

TÜRK HAVA KURUMU ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER FAKÜLTESİ

KOBİLERİN FİNANSMAN SORUNU VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ
ANKARA İLİ UYGULAMASI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Olca Alptuğ Akdağ

İşletme Anabilim Dalı

İşletme Programı

EYLÜL 2014

TÜRK HAVA KURUMU ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER FAKÜLTESİ

KOBİLERİN FİNANSMAN SORUNU VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ
ANKARA İLİ UYGULAMASI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Olca Alptuğ Akdağ

1303811629

İşletme Anabilim Dalı

İşletme Programı

Tez Danışmanı: Prof. Dr. Ünsal BAN

Türk Hava Kurumu Üniversitesi Sosyal Bilimler, Enstitüsü'nün 130811629 numaralı Yüksek Lisans öğrencisi, Olcay Alptuğ AKDAĞ, ilgili yönetmeliklerin belirlediği gerekli tüm şartları yerine getirdikten sonra hazırladığı Kobilerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri Ankara İli Uygulaması başlıklı tezini, aşağıda imzaları olan jüri önünde başarı ile sunmuştur.

Tez Danışmanı: Prof. Dr. Ünsal BAN
Türk Hava Kurumu Üniversitesi

Jüri Üyeleri: Prof. Dr. Ünsal BAN
Türk Hava Kurumu Üniversitesi

Prof. Dr. Nevin YÖRÜK
Türk Hava Kurumu Üniversitesi

Doç. Dr. Gökhan ÖZBİLGİN
Türk Hava Kurumu Üniversitesi



Tez Savunma Tarihi: 03.09.2014

**TÜRK HAVA KURUMU ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ'NE**

Yüksek Lisans Tezi olarak sunduğum Kobilerin Finansman Sorunu ve Çözüm Önerileri Ankara İli Uygulaması adlı çalışmamın, tarafımdan akademik etik ve kurallara aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlandığım kaynakların kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

01.09.2014

Olcay Alptuğ AKDAĞ



ÖNSÖZ

Bu tezde KOBİ'lerin hayatları boyunca karşılaşılabilecekleri sorunlardan genel olarak bahsedip, bu problemlerin arasından finansal olanlarını detaylı bir şekilde açıkladım ve finansal sorunların çözümlerinin neler olacağını gösterdim. Tez hazırlanırken geçmiş dönemde yapılmış olan araştırmaları ve güncel anket çalışmamı sentezledim. Dünya'da ve Türkiye'de, KOBİ'lerin önemini ve ülke ekonomilerine olan katkılarından bahsettim.

Bu tezi hazırlamamda yardımlarını esirgemeyen Prof. Dr. Ünsal BAN'a, Prof. Dr. Nevin YÖRÜK'e, ATO'ya ve Selim KARATEPE'ye teşekkür ve şükranlarımı sunarım.

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ	iv
İÇİNDEKİLER	v
TABLO LİSTESİ.....	vii
ÖZET.....	viii
ABSTRACT.....	ix
GİRİŞ	1
BİRİNCİ BÖLÜM	4
2. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER	4
1.1 Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Tanımı.....	4
1.2 Dünyada Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Tanımı	5
1.3 Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Tanımı	8
1.4 Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Ekonomik ve Sosyal Yaşamdaki Yeri ve Önemi	12
1.5 Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Dünya Ekonomisindeki Yeri ve Önemi	14
1.6 Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri ve Önemi	15
1.6.1 Türkiye Ekonomisindeki Yeri ve Önemi.....	15
1.6.2 Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere İlişkin Düzenlemeler ..	17
1.6.3 Yeni Türki Ticaret Kanununda Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere İlişkin Yeni Yaklaşımlar ve Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Kurumsallaştırma Amacı	19
İKİNCİ BÖLÜM	22
2. KOBİLERİN TEMEL SORUNLARI	22
2.1 Genel Sorunlar	22
2.2 Örgütlenme ve Yönetim Sorunları	23
2.3 Üretim Sorunları	26
2.4 Finansman Sorunları	28
2.5 Özermaye Sorunları.....	29
2.6 Kredi Temininde Karşılaşılan Güçlükler.....	31
2.7 Finansal Yönetimdeki Yetersizlikler.....	32
2.8 Teknolojik Yapıya İlişkin Sorunlar	33
2.9 Pazarlama Sorunları	33
2.10 Yatırıma İlişkin Sorunlar	35
2.11 Tedarik Sorunları.....	35
2.12 İnsan Kaynakları Yönetimi ile İlgili Sorunlar	36
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM	38
3. KOBİLERİN FİNANSMAN SORUNLARI	38
3.1 Türkiye’de KOBİ’lerin Finansman Sorunları	38
3.1.1 KOBİ’lerin Kendi Yapılarından Kaynaklanan Sorunlar.....	40
3.1.2 Yönetim ve Organizasyondan Kaynaklanan Sorunlar	42
3.1.3 KOBİ’lerin Kendi Yapıları Dışında Kaynaklanan Sorunlar	43
3.2 KOBİ’lerin Finansman Sorununun Azaltılmasında Önem Taşıyan Hususlar	49

3.2.1 Sermaye Piyasası Araçları	51
3.2.2 Halka Arz	55
3.2.3 Factoring	56
3.2.4 Leasing	57
3.2.5 Vadeli İşlemler Piyasası.....	58
3.2.6 KOBİ Borsası.....	60
DÖRDÜNCÜ BÖLÜM	62
4. KOBİLERİN FİNANSMAN SORUNLARI ÜZERİNE BİR ANKET	
ÇALIŞMASI	62
4.1 Araştırma Yöntemi	62
4.2 Anket Sonuçları ve Sonuçların Değerlendirilmesi.....	63
4.2.1 İşletmelerin Faaliyet Yılı	63
4.2.2 İşletmelerin Hukuki Yapısı	64
4.2.3 İşletmelerin Faaliyet Gösterdiği Sektörler	64
4.2.4 İşletmelerin Ciro ve Karlılık Düzeyleri	65
4.2.5 İşletmelerin Personel Sayıları	66
4.2.6 İşletme Sahibinin Yönetici Olması Durumu.....	66
4.2.7 İşletme Sahip ve Yöneticilerinin Eğitim Durumları	67
4.2.8 İşletmelerde Finans Bölümünün Varlığı	68
4.2.9 İşletmelerin Üniversite ile İşbirliği Durumu	68
4.2.10 İşletmelerin Ar-Ge Faaliyetleri	69
4.2.11 İşletmelerin Bankalar ile İlişkisi	69
4.2.12 İşletmelerin Finansman Sorunu Yaşama Durumu	70
4.2.13 İşletmelerin Finansman Araçlarını Kullanma Durumu.....	71
4.2.14 İşletmelerin Kredi Çeşit ve Miktarlarının Yeterliliği Konusundaki Düşünceleri.....	72
4.2.15 İşletmelerin Kredi Bulmada Karşılaştıkları Zorluklara İlişkin Nedenler.....	73
4.2.16 Finansman Sorununun Kaynağına İlişkin Nedenler	73
4.2.17 Finansman Sorunlarına Çözüm Önerileri	75
BEŞİNCİ BÖLÜM	77
5. SONUÇ VE ÖNERİLER.....	77
5.1 Sonuç	77
5.2 Öneriler	80
KAYNAKÇA	86
EKLER.....	93
1. EK-A :Anket.....	95
ÖZGEÇMİŞ.....	108

TABLO LİSTESİ

Tablo 1.1:	KOBİ tanımında kullanılan kriterler.....	4
Tablo 1.2:	OECD KOBİ kriterleri.....	5
Tablo 1.3:	Basel II düzenlemelerine göre KOBİ sınıflandırması	6
Tablo 1.4:	AB ortak KOBİ tanımlaması	6
Tablo 1.5:	İngiltere KOBİ kriterleri	7
Tablo 1.6:	Japonya’da KOBİ sınıflandırması	8
Tablo 1.7:	Türkiye’deki KOBİ tanımları	12
Tablo 1.8:	Bazı ülkelerdeki KOBİ’lerin ekonomideki yeri	14
Tablo 4.1:	Görüşme Yapılan Kişinin İşletmedeki Konumu.....	63
Tablo 4.2:	İşletmelerin Faaliyet Yılı	64
Tablo 4.3:	İşletmelerin Hukuki Yapısı.....	64
Tablo 4.4:	İşletmelerin Sektörel Dağılımı.....	65
Tablo 4.5:	İşletmelerin Ciro Büyüklükleri	65
Tablo 4.6:	İşletmelerin Karlılık Düzeyleri	66
Tablo 4.7:	İşletmelerdeki Personel Sayıları	66
Tablo 4.8:	İşletme Sahibinin Yönetici Olması Durumu.....	67
Tablo 4.9:	İşletme Sahiplerinin Eğitim Durumu.....	67
Tablo 4.10:	İşletme Yöneticilerinin Eğitim Durumu	67
Tablo 4.11:	İşletmelerde Finans Bölümünün Varlığı.....	68
Tablo 4.12:	Finans Bölümü Sorumlusunun Eğitim Durumu	68
Tablo 4.13:	İşletmelerin Üniversite ile İşbirliği Durumu.....	68
Tablo 4.14:	İşletmelerin Ar-Ge Faaliyetleri.....	69
Tablo 4.15:	İşletmelerin Bankalar ile İlişkisi	69
Tablo 4.16:	İşletmelerin Finansman Sorunu Yaşama Durumu	70
Tablo 4.17:	İşletmelerin Türüne Göre Finansman Sorunu Yaşama Durumu ...	70
Tablo 4.18:	İşletmelerin Finansman Araçlarını Kullanma Durumu	71
Tablo 4.19:	İşletmelerin Kredi Çeşit Miktarlarının Yeterliliği Konusundaki Düşünceleri	72
Tablo 4.20:	İşletmelerin Kredi Bulmada Karşılaştıkları Zorluklara İlişkin Nedenler	73
Tablo 4.21:	Finansman Sorununun Kaynağına İlişkin Nedenler	74
Tablo 4.22:	Finansman Sorunlarına Çözüm Önerileri	75

ÖZET

Kobilerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri Ankara İli Uygulaması

AKDAĞ, Olcay Alptuğ

Yüksek Lisans, İşletme Bilim Dalı

Tez Danışmanı: Prof. Dr. Ünsal BAN

Eylül 2014, 120 Sayfa

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ) yaratılan katma değer, üretim ve istihdam vb. bakımından Türkiye'nin ekonomik ve sosyal alanında önemli bir yer işgal etmektedirler. KOBİ'lerin uygun ve zamanlı finansman kaynaklarına ulaşmaları yeni kurulan ve büyüyen işletmeler açısından büyük önem taşımaktadır. Fakat Türkiye'de faaliyet gösteren KOBİ'lerin uygun finansman kaynaklarını sağlamaları temel bir sorundur. Bu sorunun üstesinden gelmek için, hükümetler öncelikle KOBİ'leri finanse edecek uygun ve zamanlı fon kaynaklarını bulmalı ve bunların rasyonel kullanımını sağlamalıdır.

KOBİ'lerin finansman sorunlarının tespiti ve tespit edilen sorunlara yönelik çözüm önerilerinin getirilmesinin amaçlandığı bu çalışma, Ankara ilinde faaliyet gösteren KOBİ'ler üzerinde yapılmıştır. Bu amaç doğrultusunda araştırma verilerinin toplanmasında anket yönteminden yararlanılmıştır. Araştırma bulguları, işletmelerin karşılaştığı en önemli sorunun finansman sorunu olduğunu ve bu finansman sorunlarının nedenleri arasında alacak tahsilatında yaşanan gecikmeler, kredi kullanımında karşılaşılan zorluklar ve yetersiz öz sermaye ile çalışmanın önemli yer tuttuğu ortaya koymaktadır.

Ayrıca, KOBİ'lerin karmaşık idari yapı içerisinde kendilerine sağlanan desteklerden ve finansman sorunlarının çözümünde alternatif finansman yöntemlerinden yeterince faydalanamadıkları tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: KOBİ, Finansal Sorunlar, Ankara'daki KOBİ'ler, Ankara Ticaret Odası

ABSTRACT

Financing Difficulties of Small and Medium Size Enterprises and its Application in Ankara

AKDAĞ, Olcay Alptuğ

Master's Degree, Department of Management

Thesis Supervisor: Prof. Dr. Ünsal BAN

September 2014, 120 Pages

Small and Medium Enterprises (SME) occupy an important place in the economic and social field of Turkey in term of value added, production and the number of employees. SME's to access to suitable finance has great importance to starting up and expanding enterprises. However in Turkey, access to suitable finance is a major hurdle for SME's. In order to access to suitable finance, government of Turkey must find resources of suitable funds.

In this study, it is aimed to determine the financial problems of SME's and to make some suggestions to solve these problems. It has been studied on SME's that existing industry in Ankara. In accordance with the aim of study, survey method has been used in collecting the necessary data. The findings revealed that the most important problem of SME's is financial problems that are mostly constituted by the delays in collection of receivables, the difficulties in using the credit and working with insufficient equity capital.

Moreover, it is determined that SME's aren't able to benefit from the incentives sufficiently, provided in the complex administrative and the alternative financing methods in the solution of financial problems.

Key Words: SME, Financial Difficulties, SME's in Ankara, Ankara Chamber of Commerce

GİRİŞ

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ'ler), ülkelere göre tanımsal ve yapısal farklılıklar gösterebilir de sağladıkları istihdam olanakları, gerçekleştirdikleri yatırımlar, yarattıkları katma değer ve ödedikleri vergiler gibi birçok nedenle dünyada ve Türkiye'de ülke ekonomilerinde önemli bir yere sahiptir. KOBİ, 250 kişiden az işçi çalıştırılan ve yıllık cirosu 25 milyon TL'yi aşmayan işletmeler olarak tanımlanmıştır. KOBİ'ler, bir yandan büyük işletmelerle rekabet halinde mal ve hizmet üreterek ekonomiye katma değer yaratırken öte yandan da büyük işletmeler için ara mallar üreterek bir anlamda yan sanayi olarak onların ekonomiye olan katkılarını artırmalarına yardımcı olmaktadır. Ayrıca bu işletmelerde tecrübe kazanan kişiler büyük işletmeler için kalifiye birer eleman olarak yetişmektedirler.

KOBİ'ler üretim teknolojilerindeki hızlı ilerleme, sürekli değişen tüketici eğilimleri ve küresel etkilerle daralıp genişleyen piyasalara büyük işletmelere göre daha kolay ve hızlı uyum sağlar. Küçük ve esnek yapıları sayesinde değişimlere hızlı bir şekilde uyum sağlama yetenekleri nedeniyle gerek üretim ve istihdamın devamı gerekse ülke geneline yayılarak bölgesel dengesizliklerin azalması bağlamında KOBİ'lerin ülke ekonomileri için önemi giderek artmaktadır. Öte yandan KOBİ'ler, üretim ve istihdama olan katkıları ile sadece sanayileşmeye hizmet etmekle kalmamakta, aynı zamanda iç göçe engel olarak sağlıklı bir kentleşmenin önlenmesine ve sosyal barışın korunmasına katkıda bulunmaktadır.

Ekonomik kalkınmışlık düzeyi ne olursa olsun, ülkelerin hemen hemen hepsinde toplam işletmelerin büyük kısmını KOBİ'ler oluşturmaktadır. Sonuç olarak günümüzde, dünya pazarlarının küreselleşmesiyle, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler, KOBİ'lerin sosyal ve ekonomik değişimlere uyum gösterme esnekliklerinden ve yeteneklerinden daha fazla yararlanma arayışı içindedir.

Finansman, KOBİ'lerin karşılaştığı en önemli sorunlardan biridir. KOBİ'lerin bütün sorunlarının temelinde finansal sorunlar yatmaktadır. Finansman güçlüğü KOBİ'ler için çoğu kez daha kuruluş aşamasında başlamakta ve yaşamları boyunca da faaliyetlerini ve gelişmelerini olumsuz yönde etkilemektedir. Ülke ekonomilerinin vazgeçilmez yapıtaşlarından biri olan KOBİ'leri zayıflatan finansal sorunların aşılması bu nedenle daha da önem kazanmaktadır. Ekonomik, sosyal ve toplumsal açıdan önemleri dikkate alınarak KOBİ'lerin bu sorunu aşabilmeleri için desteklenip

teşvik edilmeleri gerekmektedir. Ancak doğru destek ve teşviklerin yapılabilmesi için sorunun kaynağının doğru belirlenmesi önem taşımaktadır.

Bu çalışmada KOBİ'lerin en önemli sorunlarından birinin finansman sorunu olduğu düşüncesinden hareketle Ankara ili örneğinde KOBİ'lerin finansman sorunlarının kaynağı ve bu sorunları nasıl, hangi finansman araçlarını kullanarak aşmaya çalıştıkları araştırılmıştır. Ayrıca KOBİ'lerin bu sorunu aşmada kullanabilecekleri finansman araçlarını ne kadar tanıdıkları ve gelecekte kullanma konusundaki tutum ve düşünceleri de araştırılmıştır. Böylelikle KOBİ'lerin finansman sorununu çözmeye yönelik alınacak önlemlere ışık tutabilmek amaçlanmıştır.

Bu çalışmada, "Finansman sorunu, KOBİ'lerin sıklıkla karşılaştıkları önemli bir sorundur" hipotezi sınanmış ve aşağıda sıralanan hipotez sorularına cevap aranmıştır.

- 1) KOBİ'ler ne sıklıkla finansman sorunu yaşamaktadır?
- 2) KOBİ'lerin finansman sorunlarının kaynağı nelerdir?
- 3) KOBİ'ler hangi finansman araçlarını, ne sıklıkla kullanmaktadır?
- 4) KOBİ'ler alternatif finansman araçlarını ne kadar tanımaktadır?

Çalışmanın teorik kısmıyla ilgili olarak yapılmış birçok yayın ve araştırma bulunmaktadır. Bu konu ile ilgili yayınlar Türkiye'deki üniversite kütüphanelerinden, başta KOSGEB olmak üzere diğer kamu kurum ve kuruluşların kütüphanelerinden, YÖK Dokümantasyon Merkezi'nden, internet aracılığı ile ulaşılan kaynaklardan elde edilmiştir. Çalışmanın teorik kısmı bu kaynaklar kullanılarak oluşturulmuştur.

Çalışmada nitel araştırma yöntemlerinden anket tekniği uygulanmıştır. Zaman ve maliyet sınırlamaları nedeniyle anket Ankara il merkezinde uygulanmıştır. Açık uçlu ve beşli likert ölçeğinde hazırlanan anket formu iki ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümdeki sorular işletmelerin genel özelliklerini, ikinci bölümdeki sorular işletmelerin finansal yapılarını, finansman sorunlarının kaynağını, hangi finansal aracı ne sıklıkla kullanmakta olduklarını, ne kadar tanıdıklarını ve gelecekte kullanma konusundaki tutum ve düşüncelerini belirlemeye yöneliktir.

Yüz yüze anket uygulaması ile toplanan birincil veriler Stata programı ile analiz edilmiştir. Araştırmada kullanılan yöntem, örneklemin nasıl belirlendiği ve anketlerin nasıl uygulandığı ilgili bölümde detayları ile anlatılmıştır.

Çalışma iki ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde öncelikle Türkiye’de ve dünyada KOBİ’lerin nasıl tanımlandığı ve kapsamı açıklanmıştır. Diğer alt bölümlerde KOBİ’lerin nasıl ortaya çıkıp geliştikleri, ortak özellikleri, avantaj ve dezavantajları ile karşı karşıya oldukları en önemli sorunlar genel olarak ve finansal sorunlar detaylarıyla incelenmiştir.

Çalışmanın ikinci bölümünde Ankara il merkezi örneğinde KOBİ’lerin finansman sorunları analiz edilmiştir. İlk alt bölümde betimleyici istatistiklerle işletmelerin genel özelliklerinin finansal yapılarına ilişkin özellikleri, finansman sorunlarının kaynağı, finansal araçların mevcut kullanımı, bu araçları ne kadar tanıdıklarına yönelik detaylar incelenmiştir. İkinci alt bölümde ise işletme ölçeği ile finansman sorunu yaşama sıklığı, ayrı bir finans biriminin olup olmadığı, finansman araçlarını kullanma sıklığı ve Ar-Ge desteklerinden yararlanma sıklığı arasındaki ilişkiler analiz edilmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER

1.1 Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Tanımı

Küçük ve Orta Ölçekli İşletme (KOBİ) tanımlamalarına bakıldığında pek çok ortak nokta bulunduğu görülebilmektedir. İlk etapta bu kanıtlar nicel (maddi ölçütler) ve de nitel (işletme ve sahibi ile ilgili daha çok insani) olarak ayrılabilir (Müftüoğlu, 2002: 104).

Tablo 1.1: KOBİ tanımında kullanılan ölçütler (Müftüoğlu, 2002)

Nicel Kriterler	Nitel Kriterler
Çalışan kişi sayısı	Girişimcinin işletmede fiilen çalışıyor olması
Özsermaye	Risk üstlenme sorumluluğunun girişimciye ait olması
Çalışma sermayesi	Girişimcinin işletmesi ile özdeşleşmesi
Sabit sermaye	İşletme sahipliği, girişimcilik ve yöneticiliğin tek elde birleşmesi
Aktif toplamı	Uzmanlaşma ve yöneticiliğin tek elde birleşmesi
Enerji kullanımı	Uzmanlaşma ve işbölümünün derecesi
Makine parkı değeri	Sermayenin sınırlı olması veya finansal yetersizlik
Kapasite	Mülkiyetin bağımlılık derecesi
Piyasa payı	Yönetimin bağımlılık derecesi
Ödenen vergi miktarı	Pazar payı
İhracat payı	İşletme veya sahiplerinin pazar etkinliği ve gücü
Üretilen katma değer	Sermaye piyasalarında bulunabilirlik
Sermaye yapısı	
Kullanılan makine tezgah sayısı ve gücü	

Özetle; KOBİ'lerde girişimcilik ruhuna sahip, yetkileri elinde toplamış ve kati karar mercii olan bir patron bulunduğu ve böylece KOBİ'lerin sermaye, makine parkı, çalışan sayısı gibi ölçütlerin yanında genelde yönetim tarzı ile de büyük işletmelerden ayrıldığı söylenebilir. Görünürde bir yönetici olsa dahi son karar genellikle işletmenin sahibi tarafından alınır ve işletme sahibi tüm zamanını, emeğini, fikrini işletmesi için harcar (Scott ve diğerleri, 1991: 65).

1.2 Dünyada Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Tanımı

KOBİ'lerin tüm dünyada kabul görmüş, standart bir tanımı yoktur ve olması da mümkün görünmemektedir. Çünkü ülkelerin işletmeler bağlamında, büyüklük/küçüklük anlayışları farklı olabildiği ve zamanla değişime uğradığı gibi, tanımda kullanılan ölçütlerin farklılığı da ayrı KOBİ tanımlarının benimsenmesine neden olmaktadır (Taş, 2010: 30).

KOBİ tanımında kullanılan çok sayıda nicel ve nitel ölçütler arasında;

- 1) Çalışan sayısı,
- 2) Makine, tezgâh gücü ve sayısı,
- 3) İşletmenin sermaye piyasasına kayıtlı olup olmaması,
- 4) Öz sermaye,
- 5) Makine parkı,
- 6) Kullanılan hammaddeler, ödenen ücretler, enerji kullanımı,
- 7) Ciro ve üretim kapasiteleri,
- 8) İşletme sahibinin fiilen çalışması,
- 9) İşletme mülkiyetinin ve yönetiminin bağımsızlık derecesi,
- 10) İş bölümü ve uzmanlaşma düşüklüğü,
- 11) Pazar payının azlığı,
- 12) Alış-satışta pazarlık gücünün olmaması vb.

sayılmaktadır.

KOBİ tanımlamalarında Uluslararası kuruluşlar farklılığı ortadan kaldırmak amacıyla çalışma yapmaktadır (Gültekin, 1999: 1).

OECD ülkelerinde küçük ve orta ölçekli işletmelerin sınıflandırılmasında işçi sayısı temel alınmış ve 1-500 olarak belirlenmiştir. Aşağıdaki tabloda OECD bünyesinde KOBİ sınıflandırması yer almaktadır (Gültekin, 1999: 1).

Tablo 1.2: OECD KOBİ ölçütleri (Gültekin, 1999)

İşletme Türü	Çalışan İşçi Sayısı
Mikro İşletmeler	1-4 Kişi
Çok Küçük İşletmeler	5-19 Kişi
Küçük İşletmeler	20-99 Kişi
Orta Ölçekli İşletmeler	100-500 Kişi

Basel II düzenlemelerine bağlı olarak çeşitli ülkelerde ve çeşitli kurumlara göre geliştirilen KOBİ tanımlarındaki farklılıklar da ortadan kalkmaktadır. Şöyle ki Basel

II düzenlemeleriyle sermaye yeterliliğini belirlemek için kullanılan standart yaklaşımda KOBİ tanımı, firmaların yıllık toplam satışına göre belirlenmektedir. Bu tanıma göre, toplam cirosun 50 Milyon Avro'yu geçmeyen firmalar KOBİ olarak değerlendirilecektir. Bununla birlikte Basel II düzenlemeleri KOBİ'leri perakende ve kurumsal KOBİ olmak üzere ayrıma tabi tutmaktadır. Bu ayrıma göre, bir bankadaki toplam kredisi 1 Milyon Avro'nun altında kalan KOBİ'leri perakende portföy içerisinde değerlendirmekte, buna karşılık ilgili bankadaki kredi miktarı 1 Milyon Avro'nun üstünde olan KOBİ'leri ise kurumsal portföy içerisinde değerlendirmektedir (Başar, 2007: 48-49).

Tablo 1.3: Basel II düzenlemelerine göre KOBİ sınıflandırması (Başar, 2007: 48-49)

Kredi Tutarı (K)	Yıllık Satış Ciro (C)	Sınıflandırma
K > 1.000.000 Avro	C > 50.000.000 Avro	Kurumsal
K > 1.000.000 Avro	C < 50.000.000 Avro	Kurumsal KOBİ
K < 1.000.000 Avro	C > 50.000.000 Avro	Kurumsal
K < 1.000.000 Avro	C < 50.000.000 Avro	Perakende KOBİ

a) Avrupa Birliği Ortak KOBİ Tanımı

Avrupa Birliği (AB) ve üye ülkeler düzeyinde KOBİ'lere ilişkin ortak tanımlar oluşturulmasına yönelik; 1990'da toplanan AB Endüstri Konseyi'nde dile getirilen talep üzerine, 1992'de sunulan raporda komisyon, KOBİ tanımlarının, çalışan işçi sayısı, yıllık ciro, bilanço toplamı ve bağımsızlık ölçütlerine göre yapılması önerisini getirmiştir. 1996'da bu ölçütlere göre rakamlar belirlenmiştir (Aypek, 2001: 146). Kriterlere göre belirlenen rakamlar 2003 yılında revize edilmiş ve aşağıda yer alan rakamlar ile güncellenmiştir.

Tablo 1.4: AB ortak KOBİ tanımlaması (European Commission, 2003)

İşletme Kategorisi	Çalışan Sayısı (Adet)	Yıllık Ciro veya Bilanço Toplamı
Orta Ölçekli	< 250	≤ € 50 milyon (1996, € 40 milyon)
Küçük	< 50	≤ € 10 milyon (1996, € 7 milyon)
Mikro	< 10	≤ € 2 milyon (1996'da tanımlanmadı)

b) Amerika Birleşik Devletleri

Toplam işletmeler içinde, %97'lik kısmını KOBİ'lerin oluşturduğu Amerika Birleşik Devletleri'nde resmi bir tanım mevcut değildir. Yapılan tanımlarda da esasen çalışan sayısı dikkate alınmakla birlikte bazılarında satış tutarı da dâhil

edilerek tanımlamaya gidilebilmektedir. Amerika Birleşik Devletleri'nde 100'e kadar işçi çalıştıran işletmeler Küçük; 1.000'e kadar işçi çalıştıran işletmeler de Orta Ölçekli İşletme olarak kabul edilmektedir. Bu sınırlar istisnai durumlarda, ilki için 500'e; ikincisi için 1.500'e kadar arttırılabilmektedir (Ekinci, 2003: 12).

c) İngiltere

Bir AB üyesi olan İngiltere'de 1997 yılına kadar küçük ve orta ölçekli işletmelerin resmi bir tanımı mevcut değildir. Küçük Sanayi İşletmeleri Araştırma Komitesi (Committee of Inquiry on Small Firms) tarafından sektörlere göre yapılmış olan küçük işletme tanımı aşağıda gösterilmiştir (Müftüoğlu, 2002: 116).

Tablo 1.5: İngiltere KOBİ ölçütleri (Müftüoğlu, 2002)

Sektör	Tanım
İmalat Sanayi	200 işçiden az
İnşaat Sektörü	25 işçiden az
Madencilik Sektörü	25 işçiden az
Perakende Ticaret	Yıllık satışı 50.000 Pound'dan az
Toptan Ticaret	Yıllık satışı 200.000 Pound'dan az
Motorlu Araç Ticareti Bakım ve Onarım	Yıllık satışı 100.000 Pound'dan az

İngiltere'de en çok itibar edilen nitel ölçütlerden bir diğeri de işletmenin hukuki şeklidir. Sermaye şirketleri büyük işletme kabul edilirken şahıs şirketleri genellikle küçük işletme olarak kabul edilmektedir (Müftüoğlu, 2002: 112).

d) Almanya

Almanya'da Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Araştırma Enstitüsü tarafından yapılan tanımlamada genel olarak çalışan sayısı dikkate alınarak sınıflandırma yapılması yoluna gidilmiştir (Çekil ve Akgenci, 2007: 118).

Almanya'da Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri belirleyen bazı niteliklerde aşağıda gösterilmiştir (Müftüoğlu, 2002: 112).

- 1) İşletme ile işletme sahibinin kader birlikteliği (özdeşleşme),
- 2) Sermaye piyasasından fon temin edememe,
- 3) İşletme sahibinin işletmenin tüm teknik, ekonomik ve sosyal sorumluluğunu üstelenmesi,
- 4) Bağımsızlık.

Almanya'da yapılan tanımlamalarda nicel ölçüt olarak kullanılan işletmede çalışan personel sayısı yanında, işletmenin sermayesi ve yıllık cirosu da ölçüt olarak ele alınmaktadır (Müftüoğlu, 2002: 108-109).

e) Japonya

Japonya'da Ekonomi, Ticaret ve Sanayi Bakanlığı tarafından çıkarılan KOBİ kanunu ile kıstaslar, sektör, sermaye tutarı ve çalışan sayısı olarak belirlenmiştir.

Tablo 1.6: Japonya'da KOBİ sınıflandırması(The Economist, 2010)

Sektör	Sermaye Büyüklüğü	Çalışan Sayısı
Üretim ve Diğer	≤ 300 milyon Yen	≤ 300 Kişi
Toptan Satış	≤ 100 milyon Yen	≤ 100 Kişi
Perakende	≤ 50 milyon Yen	≤ 50 Kişi
Hizmet	≤ 50 milyon Yen	≤ 50 Kişi

Bunun dışında özel amaçlı kanunlarla yukarıdaki Ana Kanun çerçevesinde ilave tanımlar geliştirilmektedir. Örneğin, vergilendirmede Özel tedbirler kanununa göre sermayesi 100 milyon Yen'den az ve 1000'e kadar işçi çalıştıran kuruluşlar küçük işletme olarak tanımlanmaktadır. Ayrıca, işletme ölçeğinde daha ayrıntılı bir sınıflandırmaya gidildiği gözlenmektedir. Aşağıda böyle bir sınıflandırma imalat ve ticaret sektörleri için gösterilmektedir (Kızılay,2009: 9-10).

f) Arap Ülkeleri

Bu ülkelerdeki küçük ve orta ölçekli sanayi işletmeleri tanımında, ülkenin gelişmişlik düzeyine paralel farklılıklar görülmektedir.

Örneğin içinde Irak, Ürdün Kuveyt, Suudi Arabistan ve Suriye'nin yer aldığı grupta, Küçük sanayi ile 49 arasında işçi çalıştıran işletmeleri kapsamaktadır. Mısır'da ise 10-100 arasında işçi çalıştıran ve makine parkı değeri 500 bin Mısır Pound'unu aşmayan işletmeler küçük sanayi olarak kabul edilmektedir. "İşçi sayısı ile belirli bir dönemdeki ciro miktarının birleştirilmesi" tavsiye edilmektedir (Kızılay,2009: 12).

1.3 Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Tanımı

Türkiye'de üzerinde mutabık kalınan bir KOBİ tanımı bu zamana kadar yapılamamıştır. Birçok kamu kurum ve kuruluşu kendi ihtiyaç ve anlayışları doğrultusunda KOBİ tanımları yapmış bulunmaktadır.

Ülkemizde, çok sayıda KOBİ tanımının farklı kurumlar tarafından yapılması aslında, ortak bir KOBİ tanımı ihtiyacının gerekliliğini göstermektedir. Böylece

hukuki ve ekonomik nedenlerle eksikliği hissedilen, tüm tarafların kullanabileceği bir tanım yapma ihtiyacı farklı ve yeni bir düzenlemenin çıkarılmasıyla sonlandırılabilir (Taş, 2010: 44).

Bu tanımlardan dikkate değer olanı, eski adı Sanayi ve Ticaret Bakanlığı yeni adı Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı olan otorite tarafından yapılmış olanıdır. Bakanlık, 18 Kasım 2005 tarih ve 25997 sayılı Resmi Gazete’de KOBİ tanımını aşağıdaki şekilde yapmıştır:

Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin sınıflandırılması (Resmi Gazete, 18.11.2005, Sayı: 25997)

Madde 5 - KOBİ’ler aşağıdaki şekilde sınıflandırılmıştır.

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

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

c) Orta büyüklükteki işletme: İkiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu yirmibeş milyon Yeni Türk Lirasını aşmayan işletmeler.

Bakanlık, 4 Kasım 2012 tarih ve 28457 sayılı Resmi Gazete’de söz konusu yönetmeliği güncellemiş ve KOBİ tanımını aşağıdaki şekilde yeniden yapmıştır:

MADDE 4 – Aynı Yönetmeliğin 5 inci maddesi aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir.

“MADDE 5 – KOBİ’ler aşağıdaki şekilde sınıflandırılmıştır.

a) Mikro işletme: On kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri bir milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler.

b) Küçük işletme: Elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri sekiz milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler.

c) Orta büyüklükteki işletme: İkiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri kırk milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler.”

Diğer yandan, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu taslağının 1523 üncü maddesinde KOBİ tanımını aşağıdaki şekilde yapmıştır:

Ölçeklerine göre sermaye şirketleri (Zaman, 2009: 637)

Madde 1523 - (1) Aşağıdaki üç ölçütten en az ikisini aşmayanlar küçük sermaye şirketi olarak kabul edilir:

a) Aktifte görülen zararın çıkarılmasıyla bulunan bilânço toplamı altı milyon TL,

b) Hesap döneminin son gününden (bilânço günü) önceki oniki ay içindeki satışlar toplamı oniki milyon TL,

c) Yıllık ortalama çalışan sayısı elli kişi.

(2) Birinci fıkrada öngörülen büyüklük ölçütlerinden en az ikisini aşan ve aşağıdaki üç ölçütün ikisini aşmayanlar orta büyüklükte sermaye şirketi olarak kabul edilir.

a) Aktifte görülen zararın çıkarılmasıyla bulunan bilânço toplamı yirmi milyon TL,

b) Hesap döneminin son gününden önceki oniki ay içindeki satışlar tutarı elli milyon TL,

c) Yıllık ortalama çalışan sayısı ikiyüzelli kişi.

(3) Bakanlar Kurulu büyüklükleri on katına kadar artırabilir ya da onda birine kadar azaltabilir.

(4) İkinci fıkrada belirtilen ölçütlerden en az ikisini aşan sermaye şirketi büyük sermaye şirketi olarak kabul edilir. Menkul kıymetleri, Türkiye’de menkul kıymetler borsalarında veya Sermaye Piyasası Kurulunun her yıl ilân edeceği listede yer alan, ülkelerin menkul kıymetler borsalarında işlem gören veya işlem görmek üzere kote edilmiş yahut kotasyon için başvurusu yapılmış bulunan bir şirket, bu fıkradaki ölçütleri aşmamış olsa bile, büyük sermaye şirketi olarak kabul edilir.

(5) Birinci, ikinci ve üçüncü fıkralarda öngörülen büyüklük ölçütleri, bilânço günü itibarıyla, birbirini izleyen iki faaliyet döneminde aşılmışsa veya bu ölçütlerin altında kalınmışsa şirketin büyüklük yönünden konumu değişir.

(6) Tür değiştirme hâlinde ve yeni kuruluş şeklindeki birleştirmelerde, şirketin konumu, tür değiştirmenin veya birleşmenin gerçekleşmesinden sonraki ilk bilânço gününde, birinci, ikinci veya üçüncü fıkralarda yer alan şartlara göre belirlenir.

(7) Yıllık ortalama çalışan sayısı, yurt dışında çalışanlar dâhil stajyerler hariç tutularak, 31 Mart, 30 Haziran, 30 Eylül, 31 Aralık itibarıyla şirkette çalışanların toplam sayılarının dörde bölünmesiyle hesaplanır.

Türk Ticaret Kanunu TBMM’de yasalaşırken verilen önerge ile yukarıda anılan 1523 üncü madde aşağıdaki şekilde değiştirilmiş, KOBİ tanımının yapılması ileriye ötelenmiştir (Resmi Gazete 14.02.2011, Sayı: 27846).

B) Ölçeklerine göre işletmeler

MADDE 1522- (Değişik: 26/6/2012-6335/33 Md.)

(1) Küçük ve orta büyüklükteki işletmeleri tanımlayan ölçütler, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ve Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumunun görüşleri alınarak, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından yönetmelikle düzenlenir. Yönetmelik, Resmî Gazetede yayımlanır. Bu ölçütler bu Kanunun ilgili tüm hükümlerine uygulanır.

C) Ölçeklerine göre sermaye şirketleri

MADDE 1523- (1) Bu Kanunun 1522nci maddesine istinaden belirlenen küçük ve orta ölçekli işletme ölçütleri, sermaye şirketleri için de geçerlidir. Bu ölçütlerin üzerindeki sermaye şirketleri ise büyük sermaye şirketi sayılır.

(2) Küçük ve orta ölçekli olsalar dahi, aşağıdaki şirketler büyük sermaye şirketi sayılırlar:

a) (Mülga: 26/6/2012-6335/42 Md.)

b) Esas faaliyet konularından biri, varlıkları güvenilir kişi sıfatıyla geniş bir kitle adına muhafaza etmek olan bankalar, yatırım bankaları, sigorta şirketleri, emeklilik şirketleri ve benzerleri.

(3) Birinci fıkraya göre belirlenen büyüklük ölçütleri, bilanço günü itibarıyla, birbirini izleyen iki faaliyet döneminde aşılmışsa veya bu ölçütlerin altında kalınmışsa şirketin büyüklük yönünden konumu değişir.

(4) Tür değiştirme hâlinde ve yeni kuruluş şeklindeki birleşmelerde, şirketin konumu, tür değiştirmenin veya birleşmenin gerçekleşmesinden sonraki ilk bilanço gününde, birinci ve ikinci fıkralarda yer alan şartlara göre belirlenir.

(5) İşçi sendikalarının ve diğer kanunlarda öngörülmuş bulunan yetkililerin ve kişilerin bu konuda bilgi alma hakları saklıdır.

Ortak bir tanım yapıncaya kadar kullanılmaya devam edilecek, farklı kurum ve kuruluşların yaptığı tanımların kayda değer olanları aşağıda 1.7 numaralı tabloda özetlenmiştir:

Tablo 1.7: Türkiye'deki KOBİ tanımları (KOSGEB; Bilim ve Sanayi Bakanlığı; HALKBANK; Hazine Müsteşarlığı; Dış Ticaret Müsteşarlığı; EXİMBANK, DİE, DPT.)

Kurum	Tanım Kriteri	Mikro İşletme	Küçük Ölçekli İşletme	Orta Ölçekli İşletme
KOSGEB	İşçi sayısı	< 10	< 50	< 250
	Net satışlar	< 1 milyon TL	< 5 milyon TL	< 25 milyon TL
	Bağımsızlık ölçütü	Başka işletmelere ait sermaye oranı < %25	Başka işletmelere ait sermaye oranı < %25	Başka işletmelere ait sermaye oranı < %25
BİLİM ve SANAYİ BAKANLIĞI	İşçi sayısı	< 10	< 50	< 250
	Yıllık net satış hasılatı veya bilanço büyüklüğü	< 1 milyon TL	< 8 milyon TL	< 40 milyon TL
HALKBANK Teşvik Belgesi	İşçi sayısı	-	-	< 150
	Arsa, bina hariç sabit yat.	-	-	100.000 TL
HALKBANK Teşvik Belgesiz	İşçi sayısı	-	-	< 250
	Arsa, bina hariç sabit yat.	-	-	400.000 TL
HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI	İşçi sayısı	< 10	< 50	< 250
	Yatırım tutarı (arsa ve bina hariç)	400.000 TL	400.000 TL	400.000 TL
DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI	İşçi sayısı	-	-	200
	Sabit ser.yat.	-	-	< 2 Milyon \$
EXİMBANK	İşçi sayısı	-	-	< 200
	Sabit sermaye yatırımı	-	-	< 2 Milyon \$
DİE VE DPT	İşçi sayısı	< 10	< 50	< 250

1.4 Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Ekonomik ve Sosyal Yaşamdaki Yeri ve Önemi

KOBİ'ler ekonomik sistemdeki işletmelerin önemli bölümünü oluşturmaktadır, bu işletmelerden elde edilen gelirle hayatlarını sürdüren işletme sahipleri ve ücretle çalışan işçilerin sayısı azımsanamayacak kadar çoktur. Bu nedenledir ki; KOBİ'ler ekonomik öneminin dışında sosyal olarak da oldukça önemlidirler. Son yıllarda sosyo-ekonomik anlamda meydana gelen değişiklikler ve sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçişle birlikte ulusal ekonomi politikaları gittikçe birbirine yaklaşmakta, dünyada para, sermaye ve mal hareketleri sınır tanımamaktadır. Evrenselleşen piyasa ekonomisinin temeli olan rekabetin yerleşmesi ve devam ettirilebilmesi açısından KOBİ'lerin varlığına bağlıdır. KOBİ'ler bir ekonominin, sosyo-ekonomik yapısı çerçevesinde endüstrileşmesinin, sağlıklı kentleşmenin ve optimum dağılım ve ticaret uygulamalarının sürükleyici faktörü ve vazgeçilmez ögesidir. Küreselleşen ekonomi ile birlikte işletmeler ulusal pazarlardan daha çok uluslararası pazarlara üretim

yapmaya yönelmişlerdir. KOBİ'ler esnek yapıları dolayısıyla farklılaşan pazarlardaki farklı talepleri karşılayabilmekte aynı zamanda yeni ve yaratıcı ekonomik faaliyet alanları doğurabilmektedirler. KOBİ'ler yeni üretim yöntem ve tekniklerine, yeni pazarlama stratejilerine uyum sağlayabilecek esneklik ve yenilik niteliğine sahip oldukları için sanayileşme sürecinin itici gücünü oluşturmaktadırlar. KOBİ'lerin istihdam yaratmadaki rolü, bölgesel ve yerel kalkınmaya katkıları ve ekonomideki önemi tüm dünya ekonomileri tarafından kabul edilmiştir (Yonar, 2013).

Kobiler, geniş bir alana yayıldıklarından dolayı bölgesel gelişmişlik farklılıklarını gidermede, istihdam olanağını sağlamakta ve demokratik hayatı canlı tutmada önemli bir güçtür. Ayrıca istihdam imkânı yaratarak küçük kentlerden büyük kentlere göçü engelleyerek bölgenin kendi potansiyeli içinde kalkınmasına temel oluşturmaktadır. Kobi müteşebbislerin mülkiyet arzuları, yatırım yapma istekleri, başarılı olma tutkuları ve cesaretli adımları siyasi istikrarın temel mekanizmalarındandır (Gedik, 2011: 17).

Her şeyden önce ifade etmek gerekir ki, KOBİ'ler 1980'li yıllardan sonra dikkatleri üzerlerine çekmeye başlayan ekonomik birimlerdir. Sanayi Toplumu'nun ardından küreselleşme ile birlikte yeni bir toplumsal yapıya doğru geçiş başlamış, Bilgi Toplumu olarak ifade edilen yeni toplumsal yapıda başta gelişmiş ülkelerde, ardından da gelişmekte olan ülkelerde KOBİ'ler daha önemli ekonomik aktörler haline gelmişlerdir. Küreselleşme ile birlikte, sanayi toplumunun temel yapıları olan karma ekonomik yapı yerini piyasa ekonomisine, Fordist ve Taylorist üretim yerini esnek üretime, kütleli üretim ise yerini çeşit ekonomisine bırakmış bulunmaktadır. Bunun anlamı, KOBİ'lerin büyük ölçekli işletmeler karşısındaki öneminin artması, yeni dönemde küçük ve orta ölçekli işletmelerin tercih edilir olmasıdır (Özdemir, 2007: 176).

İngiltere ve ABD'de yapılan araştırmalar küçük işletmelerin ekonomik yapıdaki temel değişimlerin veya teknolojik yeniden yapılanmaların yarattığı etkiler sonucunda büyüklerden daha fazla ve net yeni iş imkânları yarattığını ortaya koymaktadır. Günümüzde küreselleşen dünyada "büyük" ve "küçük" birbirlerinin rakibi değil, esas itibarıyla ülke ekonomisi içerisinde birbirinin tamamlayıcısıdır (Ekin, 1996: 70).

1.5 Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Dünya Ekonomisindeki Yeri ve Önemi

KOBİ'ler ABD, Japonya ve AB için ekonomik büyümenin sağlanmasında önemli bir unsur olarak değerlendirilmektedir. KOBİ'ler bağımsız ekonomik birimler olarak mal ve hizmet sunarak ekonomiye katkıda buldukları gibi büyük işletmeler için bir “yan sanayi” görevi de görerek bu işletmelerin gelişimini tamamlamaktadır.

Tüm dünyada KOBİ'lerin önemli olmasının nedenleri arasında güçlü ekonomilerin büyük işletmeler kadar küçük işletmelere de ihtiyacının olması, küçük işletmelerin optimum büyüklüğe ulaşması için resmi ve özel kuruluşların çaba göstermesinin gerekliliği ve sağlam bir KOBİ yapısı ile iktisadi gelişme, sosyal barış, siyasi istikrarın sağlanacak olması söylenebilmektedir. KOBİ'ler toplam işletmelerin %95, toplam istihdamın %50, toplam yatırımların %40, toplam üretimin %50 ve toplam ihracatın %30-40'ını karşılamaktadır.

AB'de tüm istihdamın üçte ikisi KOBİ'lerce ve üçte biri büyük ölçekli işletmelerce sağlanır. Avrupalı bir KOBİ 5 işçi istihdam ederken, büyük işletmelerce istihdam edilen işçi sayısı ortalama 1.052 adettir. AB'de toplam firmalar içinde büyük işletmelerin payı 0.2 iken, KOBİ'ler %99.8 pay almaktadır.

AB'de KOBİ'lerin ihracattaki rolü büyük işletmelere oranla daha azdır. AB'deki KOBİ'ler cirolarının %13'ünü ihraç ederlerken, büyük işletmeler yaklaşık iki katı fazla bir oranla cirolarının %23'ünü ihraç etmektedir. Bu durum ekonomilerinin bütün sektörlerinde ve dünyadaki bütün ülkelerde açıkça yaşanan bir durumdur ve göstermektedir ki küçük işletmeler sadece sınırlı bölgeler ve bölgesel pazarlara hizmet etmektedirler (Ay ve Talaşlı, 2007: 173-182).

Tablo 1.8: Bazı ülkelerdeki KOBİ'lerin ekonomideki yeri

Ülkeler	Tüm İşletmeler İçindeki Yeri	Toplam İstihdamdaki Yeri	Toplam Yatırımlar İçindeki Yeri	Katma Değer İçindeki Yeri	Toplam İhracat İçindeki Yeri
ABD	97.2	58	38	43	32
Almanya	99	64	44	49	31
Japonya	99.4	81.4	40	52	38
İngiltere	96	36	29.5	25	22
Fransa	99	67	45	54	26
İtalya	98	83	52	47	-
Hollanda	98	57	45	32	38
Hindistan	98.6	63	27.8	50	40
G.Kore	98.8	59	35	35	20
Tayland	98	64	-	47	50
Singapur	97	44	27	43	10
Türkiye	99.2	53	26.5	38	8

1.6 Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri ve Önemi

Ülkemizde kurulan işletmelerin büyük çoğunluğunun yaşam süresi kurucunun yaşam süresiyle sınırlı kalmaktadır. Şirketin kurucusu durumunda olan ve onu küçük bir ölçekten başlayarak adım adım büyüten, bir yaşam süresi için büyük başarı kabul edilebilecek seviyelere ulaştıran işletme sahibi; eserini ikinci nesle, yani oğullarına, kızlarına veya damatlarına bıraktığında, başka bir ifade ile işletmeyi kurup büyüten kişi öldüğünde, firmanın yaşam süresi genellikle son bulmaktadır. Bu durumda işletme ya faaliyetine son vermekte, ya el değiştirmekte ya da oğullar ve damatlar arasında paylaşılarak tekrar başlangıç aşamasına dönülmektedir (Yıldız ve Balaban, 2008: 182).

1.6.1 Türkiye Ekonomisindeki Yeri ve Önemi

Cumhuriyet döneminde girişimciliği üç dönemde ele almak uygundur:

- 1) 1923-1950 Dönemi,
- 2) 1950-1980 Dönemi,
- 3) 1980 Sonrası Dönem.

Genç cumhuriyetin ilk döneminde kısa bir piyasa ekonomisi deneyiminin ardından, 1929'da dünyada yaşanan büyük bir ekonomik bunalımın etkisiyle Avrupa'da ve ABD'de olduğu gibi ülkemiz ekonomisinde de devletçilik hâkim olmuştur. Cumhuriyetin ilk dönemlerinde yeterli sermayeye, bilgi ve teşebbüs ruhuna sahip olunamamasından dolayı, ekonomide devletin öncülüğüne gereksinim duyulmuş; devlet, mal ve hizmetlerin üretimini kendisi üstlenmiştir. Diğer yandan, bu dönemde de ülke ekonomisinde yeterli sayıda ve kalitede girişimci yetiştirmek amacıyla gayretler devam etmiştir. Devlet bir yandan özel sektörü ve girişimciliği teşvik ederken, bir yandan da mevcut boşluğu doldurmak üzere kamu iktisadi teşekkülleri oluşturarak bizzat ekonomide rol almaya başlamıştır. Öyle ki, devlet ekonomide bir an önce kalkınma sağlamak amacıyla yerli bir girişimciler grubunun yaratılmasının şart olduğu bilinciyle hareket ederek, girişimciliğin desteklenmesi amacıyla teşebbüslerde bulunmuştur. Aslında, o döneme hâkim olan düşünce, daha Cumhuriyet kurulmadan dokuz ay önce gerçekleştirilen İzmir İktisat Kongresi'ne de etkili olmuştur. Kongrenin öne çıkarttığı temel ilkelerden bir tanesi, Türk insanının girişimci yönünün geliştirilmesi amacıyla gerekenlerin yapılması olmuştur.

Yatırımlar için sermaye birikiminin yetersiz olması, devasa altyapı yatırımlarına ihtiyaç duyulması ve bunların ancak devlet eliyle yapılabileceği gerçeği, büyük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin kurulması ve işletilmesi için gereken tecrübenin özel sektörde bulunmayışı gibi sebepler, devleti ekonominin içine sokmuş, 1933 ve 1935 Sanayi Planlarının uygulanmasıyla kurulan İktisadi Devlet Teşekkülleri'nin ekonomi içindeki payını arttırmıştır. Bununla birlikte, özel sektörün teşvikinden de vazgeçilmemiştir. Teşvik-i Sanayi Kanunu, Ticaret ve Sanayi Odaları Kanunu, Sümerbank ve Türkiye Halk Bankasının kurulması bu çerçevede değerlendirilmelidir. 1950 sonrasında ise özel sektör eliyle kalkınma tercihi yapılarak müteşebbis yaratma, mevcutları destekleme politikası takip edilmiştir. Gösterilen çabaların sonucu olarak bir Türk girişimciler grubunun oluştuğu gözlenmiştir. Ancak, bunların hem sayısı hem de nitelikleri henüz istenilen düzeyde değildir. 1950'den 1980'e kadar Türk girişimciliği açısından durağan denilebilecek bir dönem yaşanmıştır. Yine de bu dönemde, girişimciliğe destekler artmış, ekonomi gelişmiş, Türkiye hem nüfus hem de kişi başına düşen gelir itibarıyla büyümüştür. Türkiye'de girişimciliğe asıl önem veriş, 1980'li yıllardan itibaren başlamıştır. 24 Ocak 1980 kararlarıyla birlikte yapısal bir dönüşüm başlatan Türkiye, bu tarihten itibaren piyasa ekonomisini tercih etmiş, bu tercihin bir gereği olarak girişimciliği ve girişimcileri öne çıkartmıştır (Özdemir, 2006: 182).

Yaşanan son otuz yıllık süreçte üretim ve hizmet sektöründe KOBİ'lerin sayısının ve ekonomik önemlerinin hızla arttığı görülmektedir. Yine bu süreçte, iktisadi yaşamına KOBİ olarak başlayan ve yarattığı sermaye birikimini iş geliştirmede kullanan işletmelerin markalaşarak kurumsallaştığı ve işletme ölçeğinde sınıf atlayarak büyük ölçekli şirket konuma geldiği görülmektedir.

Ulusal ekonomimizde, özellikle istihdam yönünden, önemli bir yere sahip bulunan KOBİ'lerin sisteme olan katkıları şu şekilde sıralanabilir (Ar ve İskender, 2005: 13-14):

- 1) Bölge sanayisinin gelişmesine başlangıç oluşturmak,
- 2) Bölge sanayisinin tamir ve bakım yönünden sorunlarını çözmek,
- 3) Özel beceri ve teknik isteyen kimi malları üretmek,
- 4) İkincil (tali) kontrol yoluyla büyük sanayi işletmelerine yardımcı olmak.

KOBİ'lerin ülkemiz açısından taşıdıkları önem şu şekilde sıralanabilir:

- 5) Emek yoğun teknoloji ile çalışma ve kaynak kullanımında etkili olma özelliğine bağlı olarak ülke çapında istihdam yaratmaya ve işsizliğin azaltılmasına katkıda bulunmak,
- 6) Talep değişikliklerine ve çeşitliliklerine daha kısa bir sürede, daha kolay bir şekilde uyum sağlamak,
- 7) Büyük ölçekli işletmelerin kullandıkları hammadde, yardımcı malzeme, işletme malzemesi veya yarı mamul gibi girdileri üreterek onların gelişimini tamamlama ve böylece ekonomide “yan sanayi” oluşturmak.
- 8) Büyük ölçekli işletmelerin ürettiği aynı mal veya hizmetleri üretip, onları rekabetçi ortama çekerek ekonomiye canlılık kazandırmak,
- 9) Esneklik ve yenilikleri teşvik etmek,
- 10) Emek yoğun olmaları nedeniyle bölgesel istihdam olanaklarının arttırılmasına önemli katkıda bulunarak küçük şehirlerden büyük şehir merkezlerine insan göçünün engellenmesine bölgenin kendi potansiyeli içinde kalkınmasına temel oluşturmak,
- 11) Gelir dağılımını olumlu yönde etkileyerek, sermayenin büyük sanayi işletmelerinde ve az kişinin elinde toplanmasını önleyerek toplumda gelirin gerek fonksiyonel gerekse bölgesel düzeyde dağılımını olumlu yönde etkilemek

KOBİ’lerin Türkiye’deki ekonomisindeki rolü sayısal verilerle belirtilecek olursa; hem sanayi hem de hizmet sektörü birlikte dikkate alındığında, KOBİ’lerin toplam işletmelerin %99,8’ini, toplam istihdamın %76,7’sini, yatırımların %38’ini, katma değer, %26,5’ini, ihracatın %10’unu ve banka kredilerinin ise %12-13’ünü yarattıkları görülmektedir (OECD, 2005: 346).

1.6.2 Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere İlişkin Düzenlemeler

Türkiye de Planlı Kalkınma dönemi, devletin özel sektör için yol gösterici, kamu kesimi için nispeten bağlayıcı, genellikle 5 yıllık hazırlanan Kalkınma Planlarının hazırlandığı ve uygulandığı 1963 ve sonrası dönemdir (Özdemir ve diğerleri, 2007: 182).

Birinci Beş Yıllık Plan Dönemi (1963-1967): Esnaf ve sanatkârların, küçük sanayicinin sorunlarının çözümü amacıyla, merkez, teşkilat arayışlarına girilmiş, çeşitli bankaların yetki alanına giren konularda Sanayi Bakanlığı’nın

görevlendirilmesi görüşü benimsenmiştir. Kurulacak teşkilata, küçük işletmelerin finansman, kredi, kooperatifleşme, örgütlenme, pazarlama konularında faaliyet verilmiştir (Özdemir ve diğerleri, 2007: 182).

İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1968-1972): Küçük sanayiye geliştirme çalışmaları, somut ancak sınırlı olarak yürütülmüş, KÜSGEM kurulmuştur. Küçük sanayicilere destekler uygulanmış, büyük işletmelere daha yakın ilişkiler kurmaları teşvik edilmiştir. Sanayi bölgeleri ve sanayi siteleri kurulması çalışmaları hızlandırılmış, birçoğu tamamlanmıştır (Özdemir ve diğerleri, 2007: 183).

Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (1973-1978): Küçük sanayi sitelerinin kuruluşu yoğunlaşmış, Plan'da küçük sanayinin finansman, eğitim teknik danışmanlık hizmetlerinin yaygınlaştırılması öngörülmüştür (Özdemir ve diğerleri, 2007: 183).

Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (1979-1984): KÜSGET'in kurulduğu bu dönemde, küçük sanayiye destek merkezleştirilmiş ve bu kurum aracılığıyla ülke çapında idari, teknolojik ve mali destekler sağlanmıştır. KOBİ'lerin önemi fark edilmiş, değişen ekonomi politikalarında bu işletmelerin önemli bir yer tutacağı görülmüştür. İhracata dönük faaliyet yapan işletmeler teşvik görmeye başlamıştır (Özdemir ve diğerleri, 2007: 183).

Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1986-1990): KOBİ'lerin altyapı sorunlarının çözümüne önemli katkı sağlayacağı düşüncesiyle işletmelerin bir araya getirilmesi çalışmalarına ağırlık verilmiş, Organize Sanayi bölgelerinin kurulacağı ifade edilmiştir. Bu suretle büyük işletmelerle KOBİ'lerin entegrasyonu sağlanmıştır. Bölgesel kalkınma öncelikleri ve küçük sanayi geliştirme çalışmaları çerçevesinde teşvikler verilmiş, ucuz tesis ve işletme kredi imkânlarının artırılması ve KOBİ'lerin önemli sorunlarından olan eğitim, yetişmiş insan gücü ve teknoloji konularında destek konularına yer verilmiştir (Özdemir ve diğerleri, 2007: 183-184).

Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı (1990-1994): Ağırlıklı olarak sanayi işletmeleri anlaşılacak biçimde, küçük ve orta ölçekli işletmelerin sorunlarının çözümüne ilişkin tedbirlere yer verilmiştir. Küçük sanayinin geliştirilmesi amacıyla mevzuatta düzenlemeler yapılması, küçük sanayi mamullerinin iç ve dış piyasada rekabet gücüne kavuşturulması ile ilgili destekler verilmesi öngörülmüştür (Özdemir ve diğerleri, 2007: 184).

Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1996-2000): Planda KOBİ'lerin ve teşvikinin büyük yer tutmasına karşın, ülkemizde Kalkınma Planlarının ve dolayısıyla

DPT'nin görece olarak önemlerinin azalması nedeniyle, politikalarda önemli bir değişiklik olmamakla beraber; uygulamada dağınıklık gözlenmiştir (Özdemir ve diğerleri, 2007: 186).

Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (2001-2005): KOBİ'lerin geliştirilmesi, Plan'da Sanayileşme alt başlığında yer almasına karşılık, bu işletmelerin yurtdışı faaliyetlerinde desteklenmesi hedeflenmesi, artık sadece sanayi değil hizmetler sektöründeki işletmelerin de KOBİ kapsamında görüldüğünün bir işareti sayılmıştır (Özdemir ve diğerleri, 2007: 189).

Dokuzuncu Beş Yıllık Kalkınma Planı (2008-2013): Bu Planda KOBİ'lere müstakil bir bölüm ayrılmamıştır (Özdemir ve diğerleri, 2007: 189).

Yaşanan finansal krizlerden en fazla etkilenen KOBİ'lerin, güçlendirilmesi, rekabet güçlerinin artırılması ve sadece ilgili sektör değil; sürdürülebilirlik kavramına uygun olarak tüm ülke ekonomisi için önemi yeni Türk Ticaret Kanunu ile desteklenmektedir.

1.6.3 Yeni Türk Ticaret Kanununda Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere İlişkin Yeni Yaklaşımlar ve Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Kurumsallaştırma Amacı

1950'li yıllarda kurulan Avrupa Ekonomik Topluluğu zamanla siyasi ağırlığını arttırarak, siyasi birliğe dönüşüp Avrupa Birliği adını aldı. Oluşum yeni bir hukuk ortaya çıkardı. Söz konusu hukukun ağırlık merkezlerinden biri de ticaret hukuku idi. İkinci büyük değişiklik küreselleşmenin somutlaşması etkili bir hukuki yapıya ulaşmasıdır. Üçüncü önemli değişiklik, dünyada rekabet merkezleri değişti. Eskiden Avrupa'da Almanya, Fransa, İtalya, İspanya gibi bağımsız ve ulusal rekabet merkezleri varken, yeni düzen ABD, AB, Çin, Hindistan ve Güney Amerika'daki bazı ülkeler etrafında güçlü merkezler doğurdu. Dördüncü değişiklik, teknolojideki hızlı değişim oldu. Beşinci büyük değişiklik ise, Orta Doğunun yeniden şekillenmesi ve Afrika'nın yeni bir ticaret pazarı olarak öne çıkması oldu. Türkiye bu pazarı zorlamaya başlayınca, değişiklik kaçınılmaz oldu ve 1956 kanunu yetersiz kalmaya başladı (Tekinalp, 2011, 19). 9.11.2005 tarihli Türk Ticaret Kanunu Tasarısı, hazırlanışından yaklaşık 6 yıl sonra Türkiye Büyük Millet Meclisi'nden geçmiş ve 27846 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır. 1.1.2012 tarihinde yürürlüğe girecek olan 6012 sayılı Yeni Türk Ticaret Kanununda "Türk işletmelerinin uluslararası

ticaret, endüstri, hizmet, sermaye ve finans piyasalarının, sürdürülebilir rekabet gücünü haiz güvenilir aktörleri olmaları” temel hedef olarak belirlenmiştir. Kanun koyucu, bu hedef bağlamında işletmeleri ölçeklerine göre sınıflandırarak küçük ve orta ölçekli olanlarına bazı kolaylıklar tanımıştır. Dünyada olduğu gibi Türkiye’de de ekonominin lokomotifi durumunda olan KOBİ’ler, Avrupa Birliği’ne uyum sürecinde bir kez daha ülke gündemine gelmiş ve 6102 sayılı Yeni Türk Ticaret Kanunu ile ilk kez kanun düzeyinde bir düzenlemeye kavuşmuştur. Temel amacı Türk işletmelerini güçlendirmek ve dünya ile rekabete hazır hale getirmek olan yeni kanunda, bu tür işletmeler için var olan kredi ve teşviklerin yanında denetim ve finansal tabloların oluşturulması, mal ve hizmet tedarikinde karşılaşılan geç ödemelerin önüne geçilebilmesi için lehe bazı hükümler getirilmiştir (Yatağan, 2011: 86).

Yeni Türk Ticaret Kanununun, KOBİ’lere sunacağı imkânlar aşağıda sıralanmıştır (Tuvay, 2012: 48):

- 1) Yaratacağı güven ortamı nedeniyle uluslararası ticarete daha fazla yer alacak.
- 2) Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (UFRS), Uluslararası Denetim Standartları’nın ve bağımsız denetimin zorunlu kılınmasıyla KOBİ’lerle birlikte tüm şirketleri uluslararası alanda yabancı yatırımcılar karşısında daha güvenli kılacak ve bu da yabancı yatırımcıların KOBİ’lere olan ilgisinin artmasına sebep olacak.
- 3) Hali hazırda çoğunlukla şahıs veya aile şirketi olarak faaliyet gösteren KOBİ’ler, kurumsallaşma yolunda bağımsız denetim, risk yönetimi, uluslararası finansal raporlama standartlarıyla uyumlu mali tablolar ve kayıt düzeni ile tanışacak.
- 4) Şeffaf ve denetlenmiş bilgiye tüm çıkar sahiplerinin ilgili şirketin internet sitesinden ulaşılıyor olması, kayıt dışının sahip olduğu rekabet gücünü de zaman içinde yok edecek.
- 5) Yeni düzenlemeye göre tek ortak, genel kurulun tüm yetkilerini kullanabilecek, tek başına yönetim kurulu organı olarak hareket edebilecek ve kararlar alabilecek. Bununla ilgi olarak çok kişi ortaklarca kurulan şirketlerin daha sonraları tek kişi ortakla kalınması halinde de varlıklarına devam edebilmeleri mümkün hale geldi.

- 6) Kamu gözetimi, muhasebe ve denetim standartları kurulu TTK ile gelecek kimi düzenlemeler de KOBİ'ler için bazı maliyet unsurlarını ortadan kaldıracak ve KOBİ'lere ciddi destekler ve teşvikler gelecek.

Kurumsallaşmanın temel amacı; kurum, kuruluş ve işletmelerin, patron, lider yönetici ve önemli personele bağımlı olmadan faaliyetlerini sağlıklı bir şekilde yürütebilmeleri ve geliştire bilmeleridir. İş hayatında yer alan firmalar, her zaman başlangıçta iş planı ile belirlenen bir yapı ile yola çıkılarak kurulmazlar. Özellikle Türkiye'de de kurulan firmalar, çoğunlukla KOBİ özelliğine sahip aile işletmeleridir. Girişimcinin, kısıtlı bir sermaye ile kendi bedeni gücünü de katarak kurduğu; tek kişi veya onun ortağı ile birlikte başlayan, daha sonra aile üyelerinin de katıldığı ve plansız olarak büyüme gerçekleştirmiş bir yapıdadır. Bu tür işletmelere baktığımızda genelde belirli bir büyüklüğe kadar kurucular ve çevresindeki kısıtlı sayıda çalışanı ile hızlı ilerleyen işletmeler olduğu, büyüme arttıkça sorunlar yaşamaya başladıklarını görürüz. Bu tür işletmelerin başlangıçta, büyümenin ne zaman gerçekleşeceği ve bu durumda neler yapılacağı hakkında planları bulunmadığından, sorun ortaya çıktıkça tek tek çözümlenerek işletme yoluna devam eder. Bununla beraber kuruculara bağlı olarak hayatını sürdüren işletme, ondan uzaklaştığında veya onu kaybettiğinde krize girer. Bir kısmı da krizden çıkamaz ve hayatı sona erer (Erdağ, 2013).

İKİNCİ BÖLÜM

KOBİLERİN TEMEL SORUNLARI

Batılı ekonomilerde olduğu gibi ülkemizde de istihdam, üretim, kaynakların yerinde ve etkin şekilde değerlendirilmesi ve bölgeler arasındaki mevcut dengesizliğin giderilmesi konularında küçük sanayinin etkisi oldukça yüksektir. Küçük sanayi işletmeleri hem sayı ve üretim hacmi itibarıyla, hem de istihdam ve katma değer yönünden ülkemiz ekonomisinde çok önemli bir yer tutmaktadır. Bu işletmelerin karakteristik ve yapısal özelliklerinden ileri gelen ve çözüm bekleyen bir dizi sorunları mevcuttur. Sorunların çözümü için atılacak her adım küçük sanayi kesiminin ülkemiz kalkınmasındaki rolünü artıracaktır (Öztürk, 2007: 35).

2.1 Genel Sorunlar

KOBİ'lerin karşılaştıkları genel sorunları sıralarken en önemli genel sorunun başlangıç aşamasında ortaya çıktığını görmekteyiz. İşletme kurmak için gerekli kaynaklara sahip olmanın başarılı bir girişimci olabilmek için yeterli olmadığını söylemek yanlış olmaz. Diğer taraftan işletme sahibinin yönetimi profesyonel yöneticilere devretmemesi ya da mali imkânlarının buna imkân vermemesi de sayılabilir. KOBİ sahipleri yöresel bazda çalıştıkları için iyi bir fizibilite çalışması yapmamakta ve bireysel değerlendirmelerine göre bir iş kolunda faaliyet göstermeye karar vermektedirler. Buda kuruluş yeri seçiminden kapasite tercihine kadar bir takım yanlışlıkları beraberinde getirmektedir (Özgen, 1998: 27).

Diğer bir genel sorunda işletme sahip veya yöneticisinin büyüme isteği ve hırsıdır. Çoğu kez KOBİ sahipleri yönetimi profesyonel yöneticilere bırakmak istememekte, bu nedenle de büyümenin getireceği riskleri göze alamadıkları için büyümek istememekte ve belirli bir kapasite ile faaliyetlerine devam etmektedir veya belirli bir büyüklüğe ulaştıktan sonra yönetimin profesyonel yöneticilere devredilmesi konusunda sıkıntılar olmaktadır. Kuruluş yeri seçiminde de özellikle KOBİ sahiplerinin memleketlerini tercih ettikleri görülmektedir. Oysa verimlilik ve

karlılığın artırılabilmesi için kuruluş yerinin, hammadde ve işgücü kaynaklarına yakınlığı önem kazanmaktadır (Savsar, 2005: 28).

İfadelerden anlaşılacağı üzere kurulu yeri seçiminde yöresel davranıldığı görülmektedir. Bu yaklaşımda ileriki dönemler de yüksek maliyet olarak KOBİ'lere dönmekte beraberinde pazarlama ve finansman sorunlarını da getirmektedir.

2.2 Örgütlenme ve Yönetim Sorunları

KOBİ niteliğindeki aile işletmelerinde yönetim biçimi; amaçlar, varsayımlar ve değerler kurucu yönetici tarafından ortaya konmakta ve biçimlenmektedir. Dolayısıyla işletme içerisinde yöneticinin kararlılığı ve hırsı, niyet ve amaçları, varsayımları, ahlaki değerleri ve kişilik yapısı işletme üzerinde önemli rol oynamaktadır. Kısacası, yöneticinin kişiliği, yönetimine yansımaktadır. KOBİ yönetici ve çalışanlarının genellikle teknik konularda deneyimli ve eğitilmiş olmalarına karşın işletme yönetimi konusunda yeterli olmadıkları görülmektedir. İşletme alanında eğitim almış personel istihdam edebilmek KOBİ'lere ilave maliyetler getirdiğinden yeteri kadar eğitilmiş eleman istihdamı olamamaktadır (Kızılay, 2009: 36).

Yönetim uzmanları ve danışmanları, bağımsız bir küçük işletmenin yönetimi ile büyük işletmelerdeki yönetimin farklılık gösterdiğini ileri sürmektedirler. Büyük ölçekli işletmeler en alt düzeydeki iş görenlere kadar kadrolarını nitelikli iş görenlerle doldururken, KOBİ'lerde tek bir kişi bütün işlevleri yerine getirmek zorunda kalmaktadır. KOBİ'lerde bütün yetki ve sorumlulukların tek kişide toplanmasının bazı üstün yanları olduğu gibi, sakıncaları da vardır (Kızılay, 2009: 37).

Bunların en önemlisi, işletme işlevleri çeşitlenip karmaşık duruma geldiğinde, kurucu yöneticinin yetersiz kalmasıdır. Böylece yönetici, aynı zamanda muhasebeci, satış elemanı, insan kaynakları yöneticisi, finansal uzman, üretim teknisyeni vb. rolleri oynamak durumundadır. Pek çok kurucu veya yönetici bu rollerin gerektirdiği bilgi ve yeteneğe her zaman sahip olamamaktadır. Bu nedenle, pek çok işletme başarısız olmaktadır. KOBİ'lerin büyük çoğunluğu işletme işlevlerinin çeşitlenmesine karşılık, yöneticinin yetersizleşmesi ve yetki devretmemesi nedeniyle kapanma veya bağımsızlığını kaybetme tehlikesiyle karşı karşıya kalmaktadır. KOBİ kurucuları çoğu zaman yöneticilik özelliklerine sahip değildirler. İş görenlerini

yönlendireceklerine, işleri kendileri görmeye çalışırlar. Bir işletmenin kurucusu olmak, yönetici sayılmak için tek ölçüt olamaz. İşletme faaliyetlerinin uyum içinde yürütülebilmesi için yöneticilerin liderlik yeteneğine sahip olması gereklidir (Akgemci, 2001: 23).

KOBİ'lerde planlama da önemli bir alt işlemdir. İşletmeler belirlemiş oldukları alt amaçlar doğrultusunda faaliyet gösterirler. Bu amaçlara en etkin ve verimli şekilde ulaşmak içinse, planlara ihtiyaç duyarlar. KOBİ'ler de diğer işletmeler gibi, aşağıda yer alan türden planlar yapmak durumundadırlar (Alpugan, 1994: 160):

- 1) Bir seferlik veya sürekli planlar,
- 2) Stratejik ve yönetsel planlar,
- 3) Kısa, orta ve uzun süreli planlar,
- 4) Değişmez ve değişken planlar,
- 5) Genel veya işletmenin tüm departmanları ile ilgili planlar.

Öncelikle hemen belirtmek gerekir ki, KOBİ'lerde yapıları itibariyle uzun vadeli planlama yapılamamakta ve genelde bir planlama uzmanı da istihdam edilememektedir. Planlamayı genelde işletme sahibi ve ortaklar yapmaktadır. Burada, işletme sahibi veya ortakların örgütsel planları hazırlarken temel istatistiki metotlara değil de, sezgiye dayanarak planlama yoluna gitmeleri önemli bir dezavantajdır. İşletme sahibi ve ortakları yeterli eğitim almamış olmaları ve yalnızca tahmin ve sezgi yoluyla planlamaya gitmeye çalışmalarlarıyla, hata payı gittikçe artan bir karar alma işleminde bulunabilmektedirler. Bu nedenle KOBİ'lerde planlama yapılırken, çok dikkatli olunmalı ve gelişen ortamlara göre planlar gözden geçirilip, gerekli düzeltmeler yapılabilmelidir (Alpugan, 1994: 161).

KOBİ sahip, ortak ve/veya yöneticileri planlama aşamasında, aşağıda sıralanan türden çeşitli sorunlar ile karşı karşıya kalabilmektedirler(Akgemci, 2001: 23):

- 1) Amaç veya amaçlar dizisinin belirlenmemesi,
- 2) Amaçlara ulaştırmayı kolaylaştırıcı veya sınırlayıcı faktörlerin yeterince analiz edilmemesi,
- 3) Alternatif planlar geliştirilmemesi
- 4) Alternatif planların karşılaştırılmasında yetersiz kalınması,
- 5) En uygun seçeneğin belirlenmesinde bilimsel ilkelerden çok şahsi yetenek veya deneyimlere güvenilmesi,
- 6) Planların uygulanmasında astların göz ardı edilmesi veya tam katılımlarının sağlanamaması.

KOBİ'lerin genelde, büyük işletmelere göre daha küçük bir örgütsel yapıya sahip olmalarından dolayı, işbölümü uygulaması daha kolay olabilir. Bu işletmelerde çalışan insanların hemen hemen hepsinin birbirini tanması işbölümünde kolaylık sağlamaktadır. Bundan dolayıdır ki, KOBİ'lerde kimin ne yapacağı, kimden emir alıp-kime emir vereceği açık bir şekilde belirlenmiş durumdadır. Bu da, olumlu bir etken olarak göze çarpmaktadır. Ne var ki, küçük işletmelerde formel yapılanmaya yeterince önem verilmemektedir. Çünkü yönetici kimin ne yapacağını kendisi saptamaktadır. Bu da yöneticinin olmadığı zamanlarda işlerin aksamasına neden olabilmektedir. Uzmanlaşmaya gelince KOBİ'lerde örgüt amaçlarını gerçekleştirecek işler, rasyonel bir takım kriterlere göre parçalara ayrılmalı ve herkes kabiliyetli olduğu işte derinlemesine uzmanlaşmaya çalışmalıdır. Ne var ki, kimi zaman yapılacak örgüt içi yer değiştirmeler veya etkin rotasyonlarla, olumsuz koşullarda karşılaşılabilecek birçok sorun giderebileceği gibi, motivasyonel bir yapı da kurulabilecektir. Burada, yönetim biçimi ve liderlik tarzı önemlidir. Herhangi bir örgütün koordineli bir biçimde faaliyetini sürdürebilmesi için iyi bir biçimde yönetilmesi gerekir. Bu yönetim fonksiyonunu da yönetici yerine getirir. Ancak, burada herhangi bir kimsenin bu pozisyonu doldurabilmesi ve yönetici rolünü oynamasını anlamamak gerekir. Bizim konumuz açısından anladığımız yönetici "Lider" yöneticidir. Yönetici lider, başında bulunduğu organizasyonu yöneten, ileriye götüren ona öncü olan kişidir (Müftüoğlu, 1991: 120).

Araştırmalar iyi bir örgüt yöneticisinin aynı zamanda etkin bir önder ve iyi bir lider olması gerektiğini ortaya koymaktadır. Girişimci tarafından seçilen liderlik biçimi ve yönetimi, onun yönetici olarak etkinliğini de geniş ölçüde etkileyecektir. KOBİ'lerde uygun bir liderlik biçiminin seçilmesi, aynı zamanda işletme sahiplerinin amaçlarının gerçekleşmesine de yardımcı olacaktır (Alpugan, 1994: 167).

Pek çok Küçük ve Orta İşletme sahibi veya yöneticisinin piyasa verilerinin temini ve değerlendirilmesinde, mesleki ve teknik bilgilerinin yetersiz kalması, sorunların giderilebilmesi için uzman eleman istihdamından da kaçınmaları, çoğu kez alternatif yönetici istememeleri, yetki devretmemeleri vb. gibi durumlarda bu firmalar; yanlış kararlarla esnekliklerini ve zamanla başarılarını da kaybedebilmektedirler. Yine bu firmaların işletme fonksiyonlarına göre profesyonel eleman bulundurmadıkları ve daha çok ucuz işgücüne yöneldikleri; bazen de kalifiye elemanları daha yüksek ücret verebilen büyük firmalara kaptırdıkları, isteseler de kendi personellerinin eğitim harcamalarını finanse edemedikleri gibi sorunlarla karşı

karşıya kaldıkları görülmektedir. KOBİ'lerin yapısal özellikleri değerlendirilirken işletme sahip veya yöneticilerinin; eğitim, rehberlik, iç ve dış pazarlama, teknoloji transferi ile ilgili kuruluşlar ve hükümetin KOBİ'lere yönelik politikaları hakkında yok denecek kadar az bilgilerinin bulunduğu ortaya çıkmıştır (Alpugan, 1994: 170).

Ayrıca, Kontrol (denetim), yönetim fonksiyonu olarak KOBİ'ler açısından da önem taşır. Kontrol, "işletme örgütünde gerçekleşen eylemler ile planlananların karşılaştırılması ve varsa sapmaların nedenlerinin saptanıp giderilmesi süreci" olarak açıklanabilir. İşletme ölçeğine göre farklılık taşısa da, genel anlamda birçok işletme, kontrol fonksiyonu ile ilgili olarak aşağıda sıralanan sorunlar ile karşı karşıya kalmaktadır (Akgemci, 2001: 26):

- 1) Mal ve hizmetler ile beşeri kaynaklarda kabul gören bir standart olmaması,
- 2) Örgütsel uygulamalarda zamanı etkin kullanacak yöntemler geliştirememek,
- 3) Mal ve hizmet üretiminde plan ve program yoksunluğundan kaynaklanan kargaşa ortamı,
- 4) Başarı değerlendirme ölçülerinde istikrarlı bir sistem geliştirmemek,
- 5) Bilgi işlem sistemlerinden yeterince yararlanamamak,
- 6) Düzeltici eylemlerin patron, ortak veya yakınlarının inisiyatifine bırakılması.

2.3 Üretim Sorunları

KOBİ'lerin üretim sorunlarının temelinde teknoloji sorunu yatmaktadır. Ülkemizde maalesef teknolojik gelişme beklenen düzeyde olmadığından ve işletmeler kendilerine uygun imalat yöntemlerini kendileri geliştiremedikleri için teknolojiyi lisans, know-how gibi yollarla dışarıdan almak zorundadırlar. Bu da kaynak yetersizliği içinde bulunan KOBİ'ler için büyük maliyetler anlamına gelmektedir (Özgen,1998:27).

Yenilik ve değişiklikler konusunda üretim teknolojisindeki yeterince faydalanamama: Bugün, KOBİ'lerin yatırım yaparken alan ve teknoloji seçimi konusunda bilgi alabilecekleri herhangi bir kurum bulunmamaktadır. Üretim yönetimi ve teknolojisindeki büyük bilgi eksikliğinin neden olduğu sorunların çözümlenememesi, kalitesiz üretim ve yüksek maliyet, hammadde, işgücü, makine ve tezgâh kapasitesi israfının daha da artmasına sebep olmaktadır. Uluslararası

pazarda rekabet ederek başarılı olabilmenin, üretilen ürünlerin kalitesinin ve güvenilirliğinin yükseltilmesine, ürün çeşidinin artırılmasına, tüketici ihtiyaçlarına uygun üretim yapılmasına, tüketici ihtiyaçlarına hızlı bir şekilde cevap verilmesine bağlı olduğunu söyleyebiliriz. Bu ise işletmelerin, üretim sistemlerini değiştirmelerine, uygun bir maliyet düzeyinde kaliteli ve esnek üretim yapabilmelerine imkân sağlayacak yeni teknoloji yatırımlarına yönelmelerini gerektirmektedir (Müftüoğlu, 2002: , 61-63).

Ayrıca KOBİ'ler Gümrük Birliği'ne girilmesiyle kalite ve standardizasyon konusunda da önemli zorluklar yaşamaktadırlar. Eski teknolojilerin kullanılması, KOBİ'lerin dış pazarlardaki rekabet gücünü azaltmaktadır. Bugün, CE işareti ve ISO 9000 standartları, yüksek maliyetli ve detaylı çalışmaları gerektirmektedir. Bunun için de, Türkiye'de gerekli test laboratuvarları kurulması ve geliştirilmesi gerekmektedir. Henüz, bu konularda KOBİ'lerimize destek verebilecek kurum sayısı ise yok denecek kadar azdır. Üretim kapasitesinin yetersizliği de, diğer bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır, ülkemizde taşımacılığın ağırlıklı olarak karayolu ile yapılması, girdi maliyetlerini artırmaktadır. Enerji fiyatlarının da gelişmiş ülkeler ile karşılaştırıldığında ülkemizde yüksek olması ülkemiz KOBİ'leri için olumsuzluk yaratmaktadır (Kızılay, 2009: 39).

KOBİ'ler sermayeleri sınırlı olduğu için, pazar arzının gerektirdiği stokları bulduramamaktadırlar: Küçük ve Orta Ölçekli işletmelerde piyasa ihtiyaçları doğrultusunda stoklama konusundaki yetersizlik, bu işletmeler tarafından gereğinden fazla stoklama sonucu, üretilen ürünün israfına veya yetersiz stoklama sonucu gerekli miktarda ürün buldurulamadığı için taleplerin karşılanamaması ve müşteri kaybına yol açabilmektedir. Bu işletmelerin yöneticileri doğru stok denetimi yapmanın önemini algılayamadıkları veya bu konuda yeterli niteliklere sahip olmadıkları için piyasa koşulları içerisinde birçok fırsatı kaçırma riskiyle karşı karşıya kalabilmektedirler istenilen yere taşıma, depolama gibi, büyük işletmelerin yararlandığı araçlardan da yararlanamamaktadırlar. Öte yandan bazı hammaddelerin zamanında sağlanamaması nedeniyle işletmeler, siparişlerini karşılayabilmek için hammadde stokuna yönelmektedirler. Bu ise, kaynak israfına yol açmaktadır. Stoklamaya gidilmemesi halinde ise, sürekli fiyat artışlarından yoğun biçimde etkilenmek her zaman mümkün olmaktadır (Oktav, 1990: 24-25).

2.4 Finansman Sorunları

Temelde öz sermaye yapıları yeterli olmayan işletmeler büyümede ve faaliyetlerini sürdürmede zorluklarla karşılaşmaktadır. KOBİ'lerin yaratıcılık, büyüme ve varlıklarını devam ettirmede en önemli sorunlardan biri finansmandır. Kaynak sorunu KOBİ'lerin piyasa paylarını korumada ve dışa açılmada en büyük problemleridir. Pek çok ülkede, KOBİ'ler finansman sorununun aşılmasında ya borçlanma ya da sermaye artırımını yoluna gitmektedirler. Borçlanma seçeneğinde satıcı kredileri, banka kredileri en önemli kaynakları oluşturmaktadır. Sermaye artırımında ise ya mevcut ortakların ya da yeni ortakların sermaye artırımına katılması ifade edilmektedir. Kar ortaklara dağıtılmayıp bünyede tutularak da sermayenin güçlenmesi sağlanabilir. Eski ortakların sermaye katılımındaki payları yeterli olmadığı durumlarda, yeni ortaklar alınarak sermaye güçlendirilir. İşletmeye yeni ortak alınması Sermaye Piyasası aracılığı ile de olabilir.

Ancak KOBİ niteliğindeki işletmeler yeterince tanınmadıkları ve asgari kotasyon şartlarını yerine getiremedikleri için Sermaye Piyasası aracılığı ile hisse senedi ihraç etmekten kaçınmaktadırlar. Yine işletmeler uzun vadeli fon ihtiyaçlarını karşılayabilmek için sermaye piyasası aracılığı ile tahvil-finansman bonosu da ihraç edebilirler. Fakat son yıllarda ülkemizde iç borçlanma senetlerinin yüksek faiz oranlarıyla çok yaygın olarak dolaşımda olması KOBİ ve daha büyük ölçekli işletmelerin tahvil finansman bonosu ihraç etmelerine engel olmuştur (Türköz, 2008: 74).

KOBİ'ler finansman sorunlarını kendi iç dinamikleri ile aşamadıklarında devletin gerekli fonlama ve düzenleme desteğine ihtiyaç duymaktadırlar. Bu destek ve düzenlemeler direkt finansal kaynak açısından olabileceği gibi, finansal kaynakların nerede ve nasıl bulunacağına ilişkin bilgi transferi ve eğitim şeklinde de olabilecektir (Tokay, 2001: 104).

KOBİ'lerin finansal özellikleri şu şekilde belirtilebilir (Akgemci, 2001: 32):

- 1) KOBİ'lerin ayrı bir finansman bölümü yoktur.
- 2) KOBİ'lerde işletme sahibinin işletmesiyle özdeşleşmesi ve bir kader birliğine girmiş olması, bu işletmelerin kredilendirilmesi şartlarında da etkisini göstermektedir. Nitekim KOBİ'ler kredilendirilirken, kredi verilen işletmenin performansı ve ödeme gücünden ziyade işletme sahibinin kişi olarak gösterebileceği teminatlara bakılmaktadır.

- 3) İşletmenin iflası durumunda küçük işletme sahibi işletmesindeki varlıklara ilave olarak tüm kişisel varlığını da kaybetmek durumunda kalmaktadır. Böylesi bir risk dolayısıyla işletme sahipleri, kredi almaktan çekinebilmektedirler.

2.5 Özsermaye Sorunları

Enflasyon ve dönemsel dalgalanmalar gibi nedenler işletmelerin önemli oranda finansman sorunlarıyla karşılaşmasına neden olmaktadır. Bu tür dönemlerde işletmeler, girdi maliyetleri yükselirken bunu fiyatlarına yansıtamamaktadırlar, ayrıca bu gibi dönemlerde maliyetteki artışların fiyatlara yansıtılamaması yanında, tahsilatta karşılaşılan güçlükler, nakit sıkıntısı nedeniyle KOBİ'lerin kaynaklarının ve özsermayelerinin azalmasına neden olmaktadır. Finansman konusunda gerekli niteliklere sahip eleman istihdam edemediklerinden ve genelde bu tür konularla ilgili olarak yeterli bilgi birikimine sahip olamayan işletme sahiplerinin ve yöneticilerin kararları vermesinden, genellikle finans birimi ve finansman sorumlularının olmamasından dolayı işletmeler büyük mali kayıplarla karşılaşabilmektedirler.

KOBİ'lerin sorunlarını ele alırken ilk belirtilmesi gereken husus enflasyonun özsermayeyi eritmesidir. Aşırı artan girdi fiyatlarının maliyetleri yükseltmesine karşın bunu fiyatlarına yansıtamayan KOBİ'lerin, zaten yetersiz olan özsermayeleri zaman içinde erimektedir. KOBİ'lerin ortak özelliklerinden biri olan öz kaynak yetersizliği özellikle konjonktürel dalgalanmanın olduğu dönemlerde kendini hissettirmektedir. KOBİ'lerin sermaye yapılarının zayıflığı ilk olarak işletmelerin kuruluşunda ortaya çıkmakta ve pek çok KOBİ için süreklilik kazandığından işletmenin daha sonraki faaliyetlerinin tümünü etkilemektedir. Dış kaynakların bulunmasında karşılaşılan güçlükler ile birleştiğinde yeni yatırımların yapılmasını, ileri teknoloji sağlanmasını engellemektedir (Sarıkaya, 1998: 20).

Girişimciler ellerindeki küçük sermayeler ile işletmeler oluşturmakta, bu özsermayeleri de hem yatırım hem de pazarda yer almak için yapılacak pazarlama çalışmaları için yeterli olmamaktadır. KOBİ'ler piyasa koşulları nedeni ile vadeli satışlarını da özsermayeleri ile finanse etmek zorunda kalmaktadırlar. Daha kuruluş aşamasında başlayan bu özsermaye sorunu KOBİ'leri yaşamları boyunca olumsuz etkilemektedir. Ayrıca, alacaklarını tahsil etmede güçlüklerle karşılaşmaları, enflasyon karşısında gelirlerinin koruyamamaları, konjonktürel dalgalanmalar nedeni

ile talebin azalması küçük işletmelerin zaten yetersiz olan öz kaynaklarını daha da eritmektedir. Karların bir kısmını işletmede alıkoyarak oto finansman yolu ile finansman sağlanması, büyük işletmeleri için büyük bir fon kaynağı olmasına rağmen, genellikle düşük karla çalışan küçük işletmeler için yetersiz bir finansman kaynağıdır. Yeterli olmamasına rağmen küçük işletmeleri özkaynaklarından finansman sağlamaya yönelten nedenler arasında bunun sürekli bir kaynak olması, teminat gibi bir külfet gerektirmemesi ve faiz yükünün olmaması sayılabilir. Bir başka deyişle, yabancı kaynakların sağlanmasına ilişkin koşullar, özkaynaklarla finansmanına ilişkin koşullardan daha ağırdır. Ancak, eğer firmanın faaliyet karı, faiz giderlerinin karşılayabiliyorsa, yabancı kaynakla finansman, finansal kaldıraç etkisi ile özsermaye karlılığını olumlu yönde etkileyecektir. Küçük işletmelerin özkaynak finansmanına başvurmalarının en önemli nedeni, kendileri için uygun şartlarda ve yeterli yabancı kaynak sağlayamamaları sonucunda bu kaynağa bağımlı kalmalarındandır (Türköz, 2008: 76).

Küçük işletmeler, kendilerine tahsis edilen kredi miktarı ve bunların taşıdığı koşullar yönünden büyük işletmelere göre daha elverişsiz durumdadırlar. Bu nedenle bu işletmelerin büyük çoğunluğu, ekonomideki gelişmeye paralel biçimde faaliyetlerini büyütme ya da dalgalanmalara karşı kendilerini koruyabilmek için gereksinim duydukları finansman kaynaklarını sağlamaktan yoksundurlar. Özellikle konjüktürel dalgalanmaların olduğu dönemlerde KOBİ'lerin kaynakları son derece azalmaktadır. Tahsilatta karşılaşılan güçlükler sonucu nakit sıkıntısı çekilmekte, özsermaye erimekte ve pahalı banka kredilerine yönelmektedirler. Sonuçta, yüksek maliyetli banka fonu kullanmak zorunda kalan küçük sanayiciler mevcut yatırımlarındaki dönüş hızını ayarlayamadıklarından iflas etmektedirler. Bu durumda KOBİ'lerin çok sınırlı özkaynak sermayeye sahip olmaları birçok sorunu da beraberinde getirmektedir. Aşırı artan girdi fiyatlarının maliyetleri yükseltmesine karşın bunu fiyatlarına yansıtamayan KOBİ'lerin, zaten yetersiz olan özsermayeleri zaman içinde erimekte. KOBİ'lerin ortak özelliklerinden biri olan özkaynak yetersizliği özellikle konjüktürel dalgalanmanın olduğu dönemlerde kendini hissettirmektedir. KOBİ'lerin sermaye yapılarının zayıflığı ilk olarak işletmelerin kuruluşunda ortaya çıkmakta ve pek çok KOBİ için süreklilik kazandığından işletmenin daha sonraki faaliyetlerinin tümünü etkilemektedir. Dış kaynakların bulunmasında karşılaşılan güçlükler ile birleştiğinde yeni yatırımların yapılmasını, yüksek teknoloji sağlanmasını engellemektedir (Türköz, 2008: 77).

2.6 Kredi Temininde Karşılaşılan Güçlükler

Özellikle konjüktürel dalgalanmaların olduğu dönemlerde KOBİ'lerin kaynakları son derece azalmaktadır. Tahsilâta karşılaşılan güçlükler sonucu nakit sıkıntısı çekilmekte, özsermaye erimekte ve pahalı banka kredilerine yönelim görülmektedir. Sonuçta, yüksek maliyetli banka fonu kullanmak zorunda kalan küçük sanayiciler mevcut yatırımlarındaki dönüş hızını ayarlayamadıklarından iflas etmektedirler. Bu durumda KOBİ'lerin çok sınırlı özkaynak sermayeye sahip olmaları birçok sorunu da beraberinde getirmektedir. KOBİ'lerin büyük ölçekli işletmelere oranla uzun vadeli yabancı kaynak kullanma noktasında da yetersiz oldukları görülmektedir. Bunun sebepleri arasında KOBİ yönetici veya sahiplerinin yabancı kaynak kullanımına sıcak bakmamaları veya kredi kuruluşlarının uzun vadeli kaynak kullandırma konusunda isteksiz davranmaları sayılabilir (Akgemci, 2001:30).

KOBİ'lerin en önemli sorunu, kredi ve finansmandır. Kar marjları düşük olan KOBİ'lerin gerek yatırım, gerekse işletme sermayesi oluşturmada uzmanlaşmış bankaların, hem yetersiz hem de kaynaklarının ihtiyaca cevap verememelerinden dolayı bu kaynaktan yararlanamayan sanayici, genel banka sistemine ve kredilerine başvurduğu anda da birtakım bürokratik uygulamalar, ödeyemeyeceği kadar yüksek faiz oranları ve ödeme koşulları ile karşılaşabilmektedir. KOBİ'lerin sermaye piyasalarından yararlanamamaları yalnızca menkul kıymet ihracı hususuyla sınırlı kalmamakta, aynı zamanda risk sermayesi ve finansal kiralama gibi mali enstrümanların da fazla yaygınlaşmamasını doğurabilmektedir. Ülkemiz açısından bir diğer sorun da risk sermayesinde yaşanmaktadır. Risk sermayesinin gelişmemesinin en önemli iki nedeni vardır. Bunlardan biri ekonomik yapıdır. Büyük oranlarda risk içeren bu modelin yaşama geçirilmesi için devlet desteği beklenmektedir. Yüksek faiz oranları, yüksek enflasyon, para piyasalarındaki ani değişiklikler, risk sermayesiyle ilgili çalışmaların ertelenmesine neden olmaktadır. Bir diğer nedense risk sermayesi projesinin yönetimini üstlenecek olan şirketin kurulmasında ortaya çıkan sorunlardır (Akgemci, 2001: 32).

Uzun vadeli kredi kullandıran finans kuruluşlar genellikle dış kaynakların (Dünya Bankası, Eximbank, Avrupa Yatırım Bankası vb. kaynaklı) kredi kullandırmasında aracılık etmektedir. Kredi kullanan finans kurumları, Devlet kuruluşlarıyla sınırlı kalmaktadır. KOBİ'lerin gereksinim duydukları kısa vadeli kaynak için ise finans kuruluşları kendi kaynaklarını kullandırma konusunda istekli

davranmamaktadır. Muhtelif Bankaların KOBİ'lere yönelik kısa süreli işletme kredisi çalışmaları olmaktadır. Bu kredilerde de KOBİ'ler vade, limit, faiz oranı sorunu yaşamaktadır. En önemli sorunları da bu krediyi alabilmek için kendilerinden istenen teminatlar olmaktadır. Finans kuruluşları riskli gördükleri KOBİ'lerle kredi ilişkisine girmek için yüksek teminatlar istemektedir. Bu da KOBİ'leri kısır döngüye sokmaktadır. Eğer bir işletme kazandıklarını sermayesine ekleyip, taşınmaz edinmemişse kredi alma şansı azalmakta, belki de hiç kalmamaktadır. Ayrıca yaşanan krizlerde finans kuruluşlarının yaptıkları ilk iş, kredi kullanımını durdurmak ve mevcut kredilerin geri çağırılması olmaktadır. Bu durumda da KOBİ'ler nakit akış planlarında olmayan bir durumla karşı karşıya kalmaktadırlar. KOBİ'ler özellikle büyük ölçekli işletmelere göre daha fazla likidite sorunu yaşamakta kar ve nakit akımlarında dalgalanmalar yaşamaktadır. Bu durumda KOBİ'lerde çalışma sermayesi yönetimi de önem kazanmaktadır. KOBİ'lerin finansman sorunlarının temelini teşkil eden bir yaklaşımda yatırım döneminde sabit sermaye ihtiyacının göz önünde bulundurulması ancak çalışma sermayesi için aynı hassasiyetin gösterilmemesidir (Türköz, 2008: 80).

2.7 Finansal Yönetimdeki Yetersizlikler

KOSGEB tarafından yapılan bir çalışmada KOBİ'lerin finans yönetimine ilişkin sorunları tespit edilmiştir. Bunlar şöyle sıralanmaktadır (Türköz, 2008: 73-74);

- 1) İşletme çalışanları veya diğer çalışanların finansman konusundaki bilgi yetersizliklerinden dolayı, finansal analizlerin yapılamadığı ve işletmelerin net durumunun tam olarak bilinmediği görülmektedir. Ayrıca bu işletmelerde sağlıklı bir muhasebe düzeni de yoktur.
- 2) KOBİ'lerin, devlete karşı yükümlü buldukları vergilerini, mahalli idarelere karşı olan yükümlülüklerini, bağlı odalara karşı ödenmesi gereken aidatlarını, Sosyal Sigortalar Kurumu ve Bağ- Kur primlerini geç ödemeleri nedeni ile daha yüksek tutarlar ile karşılaşmakta ve ek mali yükümlülükler altına girmektedirler.
- 3) İşletme planları içerisinde yer almayan ek yükler karşılanamadığında, yabancı kaynaklara ulaşmadaki güçlükler nedeni ile genelde özkaynaklardan veya akraba ve arkadaşlardan alınan borçlardan

yararlanmaktadırlar. Ancak uzun dönemde, şirketin özsermayesi azaldığından, finansal sorunlar azalmak yerine artış göstermektedir. Belki bu aşamada kredi mekanizmasına gecikmeli olarak başvurulmakta ancak, beklenen yarar yerine, borç miktarının artması ile birlikte girişimcilerin işi terk etmesine kadar ulaşan sağlıklı bir dönem başlamaktadır.

- 4) KOBİ'lerin tasarrufları yönlendirilmesinde bilinçsiz davranmaları, ayrı bir sorun oluşturmaktadır. Girişimcilerin elde ettikleri karları, yatırımlar yerine, ölü yatırımlar olarak değerlendirilen gayrimenkul alımları gibi özel varlıklarını artırmada kullanmaktadırlar. Bu gibi durumlar dolaylı yollarla işletmelerin büyümelerini engellemektedir.

2.8 Teknolojik Yapıya İlişkin Sorunlar

İşletmelerde kurumsallaşmış bir yapının olmayışı, yönetim fonksiyonunun işletme sahibince kişiselleştirilmesi sonucu işletmelerin yaşam süresinin kısalması ve işletmede yaşamsal sürekliliğin sağlanamaması, işletmeler için teknolojik birikimlerin bir sonraki kuşağa aktarımını da engellemektedir. İşletmelerin yeterli sermaye yapısına sahip olmamaları ve gerekli sermaye ihtiyacını karşılamaya yönelik finansman faaliyetleri konusundaki bilgi ve nitelik eksiklikleri, bu işletmelerce yeni teknolojiye yapılacak olan yatırımların önündeki en büyük engeldir. Emek yoğun üretim tekniklerin kullanılması bilişim ve teknoloji konusunda yeterli düzeyde personel istihdam edilememesi yaratılan katma değer ve verimlilik düzeyinin düşük düzeyde kalmasının nedenlerindedir (Öztürk, 2007: 39).

2.9 Pazarlama Sorunları

Pazarlama, mal ve hizmetlerin üreticiden tüketiciye doğru akımını yönetme konusunda yürütülen faaliyetlerdir. Bu yönüyle pazarlama kişisel ve örgütsel amaçlara ulaşmayı sağlayacak değişimleri gerçekleştirmek üzere fikirlerin, mal ve hizmetlerin gerçekleştirilmesi, fiyatlandırılması, tutundurulması, dağıtımının planlanması ve yürütülmesi sürecini ifade etmektedir. Dolayısıyla pazarlama faaliyetleri üretimden önce başlayan, ürünün tasarımını, geliştirilmesini, üretilmesini, satışa sunulmasını ve satış sonrası verilen hizmetleri içermektedir. KOBİ'ler kapasiteleri gereği küçük pazar payına sahiptirler. Bünyelerinde yeterince uzman pazarlama elemanları istihdam edememelerinden dolayı, yeterince Pazar

araştırmaları yapamamaktadırlar. Bunun sonucu olarak, dış pazarlara açılma konusunda ciddi sorunlar yaşamaktadırlar. Çünkü dış pazarlara açılmak KOBİ'lere önemli maliyetler getirmektedir. Genel olarak KOBİ'lere ihracat pazarları kapalıdır veya bu işletmelerin ihracat pazarlarına girmeleri çok zordur. KOBİ'ler, genellikle ürünlerinin pazarlamasında pahalı ve karmaşık satış kanalları ve satış örgütleri kullanamamaktadırlar (Müftüoğlu, 2002: 137).

Büyük işletmeler kitle üretiminin avantajlarından yararlanırlarken, KOBİ'ler yararlanamamaktadırlar. KOBİ'ler daha çok yerel pazarlara hitap etmektedirler. KOBİ'ler genellikle sınırlı bir pazar payına sahiptir. Pazar araştırmalarına gereken önemin verilmemesi, özellikle uluslararası pazarlara açılma sürecinde KOBİ'lerin olumsuz yönde etkilenmelerine ve sonuçta başarısız olmalarına neden olmaktadır. Ayrıca KOBİ'ler, tanıtımlarını sağlayacak reklam yapabilme gücünden de yoksundurlar. Üretim örneklerinin teşhir ve sergilenmesinde çeşitli zorluklarla karşılaşmaktadırlar. Bunun yanı sıra KOBİ'ler, değişime uyum sağlama, değişimi tahmin ve değişimi üretme konuları için, Ar-Ge çabalarına girememektedirler. Oysa Ar-Ge'nin, değişimi izleme, değişimi gerçekleştirme ve değişimi işletmeye kazandırma gibi işlevleri bulunurken, aynı zamanda KOBİ'ler için bir rekabet aracı işlevi de vardır. Yurt içi pazarlardaki pazarlama faaliyetlerinde, bu gibi sorunlarla karşılaşan KOBİ'ler, bunların bir uzantısı olarak sonuçta ihracat faaliyetlerinde de başarılı olamamaktadırlar. Yeterli bir pazarlama bilincine sahip olmayan KOBİ'lerin çekindikleri en önemli konu, dış pazarlarda rekabet edip edemeyecekleridir. Gerek standart, gerekse de kalite bakımından yeterli rekabet gücüne sahip olmamaları, KOBİ'lerin dış pazarlara açılmasını engelleyici bir rol oynamaktadır (Kızılay, 2009: 38).

KOBİ'lerin, uluslararası pazarlara açılmada, bugün en önemli sorunlarından biri dil sorunudur. Gümrük Birliği sürecinde, ciddi bir şekilde lisan bilen, kafası işleyen insanlara ihtiyaç duyulmaktadır. KOBİ sahip/yöneticilerinin bu konuda çekingen davranmaması gerekmektedir. KOBİ'lerin uluslararası pazarlara açılması, ülkelerarası ithalat ve ihracatın artması, teknoloji transferinin hızlanması ile dil konusu onlar için önemli bir pazarlama sorunu haline gelmiştir. Değişik dil ve kategorideki belge ve katalogların anlaşılması için, değişik araştırmacılarla sıklıkla ihtiyaç duyulmaktadır. KOBİ sahip/yöneticilerinin bunları öğrenmesini sağlayacak herhangi bir imkân mevcut değildir KOBİ'ler, yeni pazarlara girmekte ve onları tanımakta zorluk çekmekte, öte yandan, bu mamullere ihtiyacı olan kişi ve

kuruluşlarda, üretici ve tüketiciye yönelik bilgileri bulamamaktadırlar. KOBİ'ler, tüketicilerin zevk ve tercihlerindeki hızlı değişimleri izlemede ve bu değişikliklere ayak uydurmada da başarılı değildirler. Özellikle, sosyal ve ekonomik koşullardaki değişiklikler işletmelerde ciddi sorunlara yol açmakta, hatta işletmeleri başarısızlığa itmektedir (Kızılay, 2009: 37).

2.10 Yatırıma İlişkin Sorunlar

KOBİ'ler, çoğunlukla yapacakları yatırımlar için, fiyat, hammadde, kullanılan teknoloji gibi konularda yeterli bilgiye sahip bulunmamaktadırlar. Bunun doğal sonucu olarak işletmeler genellikle yapacak oldukları yatırımları fizibilite ve piyasa araştırması gibi gerekli ön çalışmalardan uzak gerçekleştirmektedirler. Ayrıca bu işletmeler çoğunlukla düşük sermaye ile kurulmaları nedeniyle teknoloji ağırlıklı üretime yatırım yapamadıklarından emek yoğun üretim teknikleri kullanılmaktadır (Öztürk, 2007: 39).

Küçük ve orta ölçekli işletmelerde genel olarak, işletme sahipliği, girişimcilik, yöneticilik ve mülkiyete ilişkin nitelikler aynı kişide toplanmaktadır. Tüm bu özelliklerin aynı kişide toplanması belli açılardan avantajlar sağlamakla birlikte girişimci ve yönetici vasıflarının aynı kişide toplanmasının nadir olarak görülmesi nedeniyle küçük ve orta ölçekli işletmeler için bu birleşme önemli bir sorun haline gelmektedir. Mali açıdan işletme kuracak mali güce sahip bireylerce, işletme yönetimi açısından gerekli bilgi ve deneyime sahip olmaksızın kurulan işletmelerin ve yapılan yatırımların birçoğu kısa sürede başarısızlıkla sonuçlanmakta ve kaynakların israfına neden olmaktadır (Müftüoğlu, 1991: 109-111).

2.11 Tedarik Sorunları

KOBİ'lerin tedarik işlevine ilişkin başlıca özellikleri aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Müftüoğlu, 1991: 67-68):

- 1) KOBİ'lerin çeşitli malzemelere ilişkin sipariş hacmi büyük işletmelere göre daha düşük seviyelerde kalmaktadır. Bu işletmeler, büyük işletmelere göre finansman ve çalışma sermayesi bakımından daha kısıtlı imkânlarla sahip olduklarından malzeme alırken sipariş miktarlarında, kısıtlamaları da göz önüne alarak sipariş vermek zorunda kalmaktadırlar.

- 2) Bunun sonucunda daha az fiyat indirimi (iskonto) sağlanabilmekte bu da birim mâmül maliyetini olumsuz yönde etkilemektedir. Bu işletmelerin büyük hacimli sipariş verip iskontolardan faydalanma yoluna gitmeleri halinde ise stok maliyetleri artmaktadır. Dolayısıyla bir maliyet kıskacı içinde kalmaktadırlar. Esasen bu işletmelerin finansal imkânları da genellikle büyük siparişleri karşılamaktan uzaktır.
- 3) KOBİ'ler sipariş tarzı üretim yaptıklarından, ihtiyaç duydukları malzemeler, alacakları siparişe göre değişir. Sürekli olarak aynı malzemeyi kullanmadıklarından uzun vadeli malzeme tedariklerine gidemezler. Çoğu zaman mali durumları da büyük çaplı alımlara izin vermez. Bu nedenle bu işletmelerde istenilen malzemenin, istenilen miktarda ve istenilen zamanda tedarikinde büyük güçlüklerle karşılaşılır. Bu güçlüklerin aşılması ancak malzemeye yüksek fiyat ödemekle veya malzeme standartlarına ilişkin toleransları geniş tutmakla mümkün olabilmektedir. Bu ise, hem maliyet ve hem de kalite yönünden fedakârlık gerektirebilmektedir.

2.12 İnsan Kaynakları Yönetimi ile İlgili Sorunlar

İnsan Kaynakları Yönetimi ile ilgili sorunların başında kalifiye eleman bulma zorluğu gelmektedir. Gerçekten de KOBİ sahip veya yöneticilerinin işletmelerine kalifiye eleman tedarik edebilmeleri, oldukça fazla ücret ve yan ödemeleri gerektirebilmektedir. KOBİ'leri ilgilendiren bir başka sorun, uzmanlığın çok büyük önem taşıdığı günümüzde çok yönlü eleman istihdamı zorunluluğudur. Genellikle sanayimiz ve KOBİ'ler, vasıflı eleman temininde büyük güçlük çekmektedir. Bu kesimin işletmelerinde emek yoğunluğunun nispeten yüksek oluşu, alınan siparişlere göre farklı işler yapma zorunluluğu gibi nedenlerden dolayı, çok yönlü kalifiye elemana daha fazla ihtiyaç duyulmaktadır. Türk sanayisinde kalifiye eleman açığı çırak-kalfa-usta üçlüsünden yüksek okul mezununa kadar geniş bir yelpazeyi kapsamaktadır. Kalifiye eleman ihtiyacının karşılanmasına yönelik eğitim programları; çırak-kalfa-usta üçlüsü ile çeşitli konulardaki teknik ve idari elemanlar ve yöneticiler yanında, bizzat girişimleri de kapsamaktadır. Bu kapsamda, eğitim düzeyi ve personelin eğitimi de önemlidir. Eğitim, işletme örgütlerine genel anlamda, iş verimliliği artışı, örgütte moral yükselmesi, kontrol faaliyetlerinin azalması, iş

kazalarının azalması, işletme örgütünde süreklilik ve uyumluluk sağlanması gibi yararlar sağlayabilmektedir (Müftüoğlu, 1991: 254).

Personel eğitimi, işgörenin belirli bir işi yapmak amacıyla bilgi ve becerisinin artırılmasına ve dolayısıyla geliştirilmesine yönelik sistemli uygulamalar bütünüdür. İyi hazırlanmış bir eğitim programının uygulanmasında gerek işletme ve gerekse çalışanların karşılıklı yararları vardır. Bir eğitim programı hazırlanırken belirli görevlerdeki işgörenlerin işbirliğini sağlamak yararlı olacaktır. Eğitim, işgörelere yapmakta oldukları işleri daha iyi yapma olanağı sağladığı gibi, onlara daha üst görevlere yükselme fırsatını da hazırlayabilmektedir. Bu olanakları tanıyan her eğitim-öğretim programı işgörelence de arzu edilmektedir (Akgemci, 2001: 33-34).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

KOBİLERİN FİNANSMAN SORUNLARI

3.1 Türkiye’de KOBİ’lerin Finansman Sorunları

Türkiye’de KOBİ’lerin sorunları ile ilgili olarak yapılan uygulamalı çalışmalarda, finansal sorunlar listenin en başında yer alabilmektedir. Ülkemizdeki KOBİ’ler, diğer ülkelerdekilere göre kredi hacminden daha az yararlanmaktadırlar. KOBİ’lerin bankacılık sisteminden kullandıkları kredilerin, toplam kredi içindeki payı çok fazla değildir. Uzmanlar, KOBİ’lere esnek garanti anlaşmaları adı altında uygun oranlarla orta ve uzun vadeli kredilerin verilmesi amacıyla özel, kamu ve yarı kamu finans kurumlarının oluşturulmasını önermektedirler. Sanayi alanında KOBİ’lere az maliyetli kredi imkânlarının sağlanması son derece önem taşımaktadır. Türk KOBİ’lerinin gerekli kredi olanaklarına yeterince düşük maliyetle sahip olabilmeleri sağlanabilmelidir. Bu konuda en büyük görev de devlete düşmektedir (Çetin, 1996: 165).

KOBİ’lerin en önemli sorunu, kredi ve finansmandır. Kar marjları düşük olan KOBİ’lerin gerek yatırım, gerekse işletme sermayesi oluşturmada uzmanlaşmış bankaların, hem yetersiz hem de kaynaklarının ihtiyaca cevap verememelerinden dolayı bu kaynaktan yararlanamayan sanayici, genel banka sistemine ve kredilerine başvurduğu anda da birtakım bürokratik uygulamalar, ödeyemeyeceği kadar yüksek faiz oranları ve ödeme koşulları ile karşılaşabilmektedir.

KOBİ’lerin sermaye piyasalarından yararlanamamaları yalnızca menkul kıymet ihracı hususuyla sınırlı kalmamakta, aynı zamanda risk sermayesi ve finansal kiralama gibi finansal enstrümanların da fazla yaygınlaşmamasını doğurabilmektedir. Ülkemiz açısından bir diğer sorun da risk sermayesinde yaşanmaktadır. Risk sermayesinin gelişmemesinin en önemli iki nedeni vardır. Bunlardan biri ekonomik yapıdır. Büyük oranlarda risk içeren bu modelin yaşama geçirilmesi için devlet desteği beklenmektedir. Yüksek faiz oranları, yüksek enflasyon, para piyasalarındaki

âni değişiklikler, risk sermayesiyle ilgili çalışmaların ertelenmesine neden olmaktadır. Bir diğer nedense risk sermayesi projesinin yönetimini üstlenecek olan şirketin kurulmasında ortaya çıkan sorunlardır (etin, 1996: 166).

KOBİ'lerin finansal özellikleri şu şekilde belirtilebilir (Müftüoğlu, 1991: 57).

- 1) KOBİ'lerin ayrı bir finansman bölümü yoktur.
- 2) KOBİ'lerde işletme sahibinin işletmesiyle özdeşleşmesi ve bir kader birliğine girmiş olması, bu işletmelerin kredilendirilmesi şartlarında da etkisini göstermektedir. Nitekim KOBİ'ler kredilendirilirken, kredi verilen işletmenin performansı ve ödeme gücünden ziyade işletme sahibinin kişi olarak gösterebileceği teminatlara bakılmaktadır.
- 3) Işletmenin iflası durumunda kek işletme sahibi işletmesindeki varlıklara ilave olarak tüm kişisel varlığını da kaybetmek durumunda kalmaktadır. Böylesi bir risk dolayısıyla işletme sahipleri, kredi almaktan ekinebilmektedirler.
- 4) Otofinsanman bakımından KOBİ'ler büyük işletmelere göre daha olumsuz şartlar taşımaktadır. Otofinsanman tutarı bu işletmelerde düşük düzeylerde kalmaktadır.
- 5) KOBİ'lerde sermaye yoğunluğunun nispeten düşük olmasının bir başka sakıncası da gizli ihtiyaşların teşkilinde yatmaktadır.
- 6) KOBİ'lerin sermaye yapısı hakkında kesin bir yargıya varmak muhakkak ki ancak bu konuda sıhhatli uygulamalı araştırmaların yapılmasıyla mümkündür.

Burada, KOBİ'lerin finansal avantajlarının sıralanması yararlı olacaktır (Müftüoğlu, 1991: 62).

- 1) Bağımsızlık,
- 2) Sübvansiyonlar.

KOBİ'lerin finansal dezavantajları ise şunlardır (Müftüoğlu, 1991: 62).

- 1) Yetersiz finansman bilgisi,
- 2) Modern finansman tekniklerini yeterince izleyememe,
- 3) Sermaye piyasasına girememe,
- 4) Yeni ortak alımında her iki tarafta da tereddütler,
- 5) Otofinsanman olanaklarının kısıtlı olması,
- 6) Genelde kredi almada teminat sorunu (Halkbank kolaylık getirmektedir),

- 7) İşletme sahibinin kişisel varlıklarıyla sorumlu tutulması,
- 8) Kredi hacminin düşük, kredi maliyetinin yüksek olmasıdır.

KOBİ'lerin finansman ihtiyaçları öne çıkartılırken bu daha çok sübvansiyon sağlamanın bir yolu olarak değerlendirilmelidir. Genel olarak değerlendirildiğinde finansman sorunu, sorunun asıl kaynağı değil; tezahürüdür. Öncelikle bunu ortaya çıkaran sorunların giderilmesi gereklidir (Ekinci, 2003: 72).

Söz konusu sorunlar şöyle sıralanabilir:

- 1) Eğitim konusundaki eksiklikler
- 2) Enformasyon eksikliği
- 3) Yenilikler ve teknoloji konusundaki tıkanmalar.
- 4) Pazarlama alanındaki yetersizlikler.

Finansman sorunlar ile ilgili izleyeceğimiz metotta, sorunları kaynakları itibariyle ortaya koyup KOBİ'lerin bu konudaki sıkıntılarını dile getirmeye yönelik olacaktır. Burada KOBİ'lerin finansal sorunları, KOBİ'lerin kendi yapılarından kaynaklanan sorunlar ve kendi yapıları dışından kaynaklanan sorunlar olmak üzere iki grupta incelenecektir.

3.1.1 KOBİ'lerin Kendi Yapılarından Kaynaklanan Sorunlar

KOBİ'lerin kendi yapılarından kaynaklanan sorunları da, KOBİ'lerin sermaye yapıları ile ilgili sorunları ve Yönetim ve Organizasyondan kaynaklanan sorunlar olmak üzere iki grupta incelenecektir.

KOBİ'lerin sermaye yapıları ile ilgili sorunlar

Türkiye' de KOBİ'ler, Sermaye yapıları nedeniyle birtakım olumsuzluklarla karşılaşmaktadırlar. KOBİ'lerin Karşılaştıkları bu tür sorunlar, finansal açıdan işletmeleri zora sokmakta ve büyümelerini engelleyici bir nitelik taşımaktadır (Gökçe, 1997: 65).

KOBİ'ler, sahip oldukları sermaye yapıları nedeniyle otofinansman açısından da bazı dezavantajlara sahiptirler. Genel itibariyle KOBİ'lerde sermaye yoğunluğunun düşük olması ve daha çok emek-yoğun sektörlerde faaliyet göstermeleri ya da emek yoğunluğu yüksek teknolojiler kullanmaları dolayısıyla sabit varlıklar üzerinden ayrılan bir otofinansman unsuru olan amortisman tutarı, KOBİ'lerde düşük seviyelerde kalmaktadır. Dolayısıyla KOBİ'ler bu yolla daha az

fon ayırabilmekte; ayrıca, amortismanların kapasiteyi genişletme etkisi gibi önemli bir imkândan yeterince istifade edememektedirler (Müftüoğlu, 1997: 59).

KOBİ'lerde sermaye yoğunluğunun nispi olarak düşük olmasının diğer bir sakıncası da "gizli ihtiyatlar" teşkilinde yatmaktadır. Gizli ihtiyatlar, esasen sabit varlıkların daha düşük değerlendirilmesiyle oluştuğundan; sermaye yoğunluğu, yani sabit varlıkları düşük olan KOBİ'ler, bu imkândan gerektiği gibi faydalanamamaktadır (Müftüoğlu, 1997: 60).

KOBİ'lerin sermaye yapıları ile ilgili sorunlar ise Başlangıç Sermayesi ile ilgili sorunlar ve Çalışma Sermayesi ile ilgili sorunlar olmak üzere iki grupta incelenecektir.

Başlangıç Sermayesi ile İlgili Sorunlar

KOBİ'lerin ilk yatırım tutarının ya da başlangıç sermayesinin finansal kaynağı genel olarak iki kalemden oluşmaktadır (Sariaslan, 1994: 45).

- 1) Şahsi tasarruflar sonucu oluşan öz kaynaklar
- 2) Akraba ve dostlardan sağlanan borçlar.

Bu işletmelerin, kuruluş safhasında öz kaynaklarını sınırlı olması sebebiyle yatırım projelerinin başarı ve karlılık potansiyelleri çok yüksek de olsa; finans kurumlarından dış finans sağlama imkânları oldukça azdır (Canbaş, 1989: 12). İTO'nun yaptığı bir araştırmada, KOBİ'lerde sermayenin kaynağının %78,56'sını önceden yapılan tasarrufların; %7,71'lik kısmını da banka kredilerinin oluşturduğu ortaya çıkmıştır.

KOBİ'lerde ilk finansman ihtiyacı, öz kaynaklarla karşılanmakla birlikte bunun yeterli olmadığı, bilinen bir gerçektir. Yani öz kaynaklarının yetersizliği, önemli bir sorun teşkil etmektedir (Oktav, 1990: 23). Özellikle konjonktürel dalgalanmaların olduğu dönemlerde kaynakları son derece azalmaktadır. KOBİ'ler tahsilatta karşılaşılan güçlükler sonucu nakit sıkıntısı çekmekte ve pahalı dış finansal kaynaklara yönelmek durumunda kalmaktadır.

Ayrıca, ilk kuruluş aşamasında planlı hareket edilmemesi, belli bir projeye dayalı olmadan alınan kararlara ilaveten ilk yatırım tutarının yanlış hesaplanması, olumsuzlukları beraberinde getirmektedir. Sabit sermaye yatırımı ve işletme sermayesi tutarından oluşan ilk yatırım tutarı sadece sabit sermaye yatırım tutarı olarak algılandığından, işletmede kuruluştan hemen sonra sermaye sıkıntısı ortaya çıkmaktadır (Sariaslan, 1994: 45).

Çalışma Sermayesi ile İlgili Sorunlar

Çalışma sermayesi; işletmenin kısa süreli, normal olarak bir hesap döneminde paraya çevrilebilir ekonomik değerlere yaptığı yatırımı ifade eder. Bilançolarda; döner değerler (cari aktifler, dönen varlıklar, tedavül edebilir kıymetler başlığı altında toplanan ekonomik değerler), para mevcudu, serbest menkul değerler (kısa vadeli finansal varlıklar), alacaklar ve stoklar (mal, hammadde, malzeme, akreditifleri dâhil) işletme sermayesini oluşturur (Akgüç, 2000: 202).

Bir önceki başlıkta değindiğimiz gibi, KOBİ'lerde kuruluş aşamasında yapılan önemli hatalardan biri de yatırım tutarı belirlenirken gerekli çalışma sermayesi tutarının ihmal edilmesidir. Genellikle sağlanabilen sınırlı sermayenin önemli bir kısmı, sabit varlıklara bağlanmakta, işletme faaliyetinin devamı için gerekli çalışma sermayesi, yeterince önemsenmemektedir. Hâlbuki yatırımın başarısı açısından yatırım tutarının sağlıklı bir şekilde belirlenmesi kadar; sabit ve döner varlıklar arasında dengeli bir şekilde dağıtılması da büyük önem taşır.

Özkaynakları sınırlı olan KOBİ'lerin, enflasyon oranının hızla artış göstermesi ile girdi fiyatlarında meydana gelen yükseliş dolayısıyla işletme sermayeleri erozyona uğramakta ve genelde, beklenen üzerinde sermaye ihtiyacı doğmaktadır. Bu sorunun neticesi ise düşük kapasite ile üretim yapılması ve dolayısıyla atıl kapasite ile çalışılmasıdır. Söz konusu olumsuzlukların giderilmesi için dış finans kaynaklarına müracaat edilmesi gündeme gelir. Fakat böyle bir alternatifin değerlendirmeye alınması, bir takım yeni sorunlarla karşılaşılmasına sebep olmaktadır.

3.1.2 Yönetim ve Organizasyondan Kaynaklanan Sorunlar

KOBİ'lerin yönetim ve organizasyondan kaynaklanan sorunları, işletme yöneticilerinin finansal bilgi sorunu ve finansman ile ilgili bölüm eksikliği başlığı altında iki grupta incelenecektir.

Finansman ile ilgili bölüm eksikliği

Büyük işletmelerde genel olarak ayrı bir finansman veya mali işler bölümü mevcut olup bu bölümlerde istihdam edilen uzmanlar, alternatif finansman imkânlarını ve kredi şartlarını değerlendirerek işletme için en uygun finansal kararları alınmasını sağlarlar. KOBİ'lerde ise böyle bir bölümün mevcudiyetinden bahsedilememektedir. Genelde bu işlerin takibi için "mali işler, idari işler ve

muhasabe bölümü" bulunur. Fakat bu bölümde de finansal işlere bir "yan iş" gözüyle bakılır. Zaten burada istihdam edilen personel de finansal konularda uzman olmaktan ziyade, işletmenin tüm idari, mali ve muhasabe işlerinden sorumlu kişi konumundadır. Bu nitelikte personelin istihdam edilmeyişinin sebebi, maliyetinin yüksek oluşudur (Müftüoğlu, 1997: 56).

Küçük işletmelerde ise bahsedilen nitelikte bir bölüm bile yoktur. Dolayısıyla, söz konusu şartlarda farklı finansman alternatiflerinin araştırılması, işletme için gerekli bir takım finansal kararlar alınması, uygulanması ve etkin finansal düzenlemelere gidilmesi imkânı ortadan kalkmaktadır (Müftüoğlu, 1997: 56).

İşletme yöneticilerinin finansman bilgi sorunu

KOBİ'lerin finansal zorluklarla karşılaşmasındaki temel sebeplerden başta geleni, işletme yöneticilerinden kaynaklanan sorunlardır. Özellikle işletme sahibinin işletme yöneticisi olarak tüm işleri üstlenmiş olması, sorunların daha büyük boyutlarda ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Oysa profesyonel yönetim her ne kadar uzmanlaşmayı gerektiriyorsa da ilk kuruluş aşamasında böyle bir imkân olmamaktadır. İlk aşamada normal gözükken bu durum ileriki süreçte yerini mutlaka uzmanlaşmanın olduğu bir ortama bırakmalıdır. İşletme sahiplerinin finansal yönetim açısından yeterli bilgiye sahip olmayışı, bazı uzmanlarca kısa vadeli bir finansal sorun olarak görülmektedir.

Bilgi eksikliğinin sonuçları incelendiğinde; müşterilerde aranacak niteliklerin iyi tespit edilememesi, kredili satışlarda üstlenilecek riskin iyi değerlendirilememesi ve etkin bir tahsilat politikasının izlenememesi gibi olumsuzluklarla karşılaşmaktadır. Ayrıca bir takım kredi imkânları ve alternatif finansal araç ve modellerinden istifade imkânının yitirilmesini de ilave edebiliriz (Ekinci, 2003: 73).

3.1.3 KOBİ'lerin Kendi Yapıları Dışında Kaynaklanan Sorunlar

Makroekonomik sorunlar KOBİ'leri en çok etkileyen unsurlardır. Türkiye ekonomisinin içinde bulunduğu dar boğazdan kaynaklanan bu durum KOBİ'lerin inisiyatifi dışında olup bunun çözümü de öncelikle ekonomik istikrarın sağlanması ile mümkündür.

Enflasyon ve maliyet sorunu

KOBİ'lerin enflasyonist ortamdaki durumlarını açıklarken; tasarruf kredi ilişkisini göz önünde bulundurmanın, sorunların anlaşılmasını kolaylaştıracağı

düşüncesindeyiz (Ekinci, 2003: 76). Enflasyon nedeni ile tasarrufçu kesim, tasarrufunu enflasyona karşı korumak amacı ile reel faizi talep eder. Ancak bu yüksek faizler, otomatikman yüksek kredi maliyeti olarak yansımaktadır. Tabii ki bu durum, yeni yatırım yapmayı planlayan firmaları caydırıcı yönde etkiye sebep olmaktadır. Enflasyonun sebep olduğu ithal girdi pahalılığı yanında yerli girdilerin fiyatlarının da artması, firmaları stokçuluğa zorlamakta; fakat aynı yönde firmaların işletme sermayesine olan ihtiyacı arttırmakta ve likidite yapılarını negatif yönde etkilemektedir (Uludağ, 1996: 95). Çünkü girdi fiyatlarını yükselmesi karşısında mamul fiyatlarını gerektiği ölçüde yükseltilememesi, KOBİ'lerin otofinansman imkânlarını daraltmakta ve finansal sıkıntılara girilmesine sebep olmaktadır. Ayrıca, alımların peşin; satışların ise daha çok vadeli yapılması, bu firmaların nakit dengelerini önemli ölçüde bozmaktadır (Bağrıaçık, 1989: 123).

Netice de bu sorunlar, KOBİ'lerin yeterli öz kaynağa sahip olmamaları nedeni ile dış kaynaklara başvurmasına yol açmaktadır. Fakat söz konusu kaynakların maliyetli olması, karlılık seviyesini düşürmekte ve firmaların mali krizlere girmesine sebep olmaktadır (Uludağ, 1996: 95).

Mali yapının zayıflığı sorunu

Türkiye de mali piyasaların yeterince gelişmemiş olması, tasarruf hacminin düşüklüğü, bu yolla işletmelere aktarılabilir kaynakların yetersiz kalmasına sebep olmakta; finansman konusunda KOBİ'lerin başka alternatiflere mahkûm olması yolunu açmaktadır. En yaygın finansal araç ise kredilerdir. Ancak, bankaların KOBİ'lere verdiği kredi oranı, 1990 yılı itibariyle 50 trilyonda 4 trilyon gibi bir rakamdır.

KOBİ'lerin mali sistemden faydalanma konusunda karşılaştıkları sorunlar şöyle sıralanabilir.

- 1) Sektörel bazda kredi hacminin dağılımında dengesizlik vardır. Durum, Büyük işletmeler lehinedir.
- 2) Şirketler bazında mali sistemden istifadede oluşmuş ve kapatılması zor bir uçurum mevcuttur. Durum, büyük işletmeler lehinedir.

Para piyasasında karşılaşılan sorunlar

KOBİ'lerin para piyasasında karşılaştıkları sorunlar genellikle, bankacılık sistemindeki kredilerle ilgilidir.

Kişilerin mevcut olanaklarla arzuladıkları ticari bir faaliyeti gerçekleştirme olanağı olmaması durumunda yakın dost ve akrabalarından borçlanma yoluna gittikleri gibi; firmalarda öz kaynaklarının yetersiz olması durumunda fon ihtiyaçlarını dış kaynaklarla gidermeye çalışırlar ancak, bu faaliyet kişisel yapılan araçlardan farklıdır. Kişilerin kendi aralarındaki borç alacak ilişkisi genellikle sözleşme gerçekleşirken; kurumsal alanda yapılan bu faaliyette bir takım formaliteler olmaktadır. Nihayetinde çünkü burada birbirlerini tanımayan kurumların karşılıklı ilişkisi söz konusudur. Dolayısıyla belli bir prosedürün takip edilmesi kaçınılmaz olmaktadır. Söz konusu prosedür ve mevcut formaliteler aynı zamanda belli bir takım sorunları da doğurmaktadır. Bu sorunlara geçmeden önce ülkemizde KOBİ'lerin bankacılık piyasasında kullandığı toplam kaynak oranını bazı ülkedeki oranlarla kıyaslayacağız (Artun, 1996: 13).

Türkiye bankacılık sisteminde kredilendirilecek işletmenin seçiminde temelde iki kriter esas alınmaktadır (Çelik, 1996: 59).

- 1) Kredi talep eden işletmenin krediye güvence olarak yeterli teminat verebilmesi
- 2) İşletmenin moralite ve iktisadi açıdan krediyi geri ödeyebilme kabiliyetinin mevcudiyeti.

Türkiye'de bankacılık sisteminde kullanılacak kredi için kabul edilen başlıca teminatlar şunlardır (Müftüoğlu, 1997: 273).

- 1) Gayrimenkul İpoteği
- 2) Kefalet
- 3) Banka Teminat Mektubu
- 4) Altın, Döviz, Mevduat gibi Likit Değerler Rehni
- 5) Devlet Tahvili, Hazine Bonosu, vb. Kıymetler

Yukarıda ki teminatlarla ilgili olarak Türkiye'de KOBİ'lerin karşılaştıkları sıralamaya gelirsek. KOBİ'lerin kredi temin etmede karşılaştıkları en büyük sorun, teminat olarak gayrimenkul ipoteği istenmesidir. Bu işletmelerdeki mevcut makineler, tezgâhlar, araç-gereçler ipotek olarak kabul edilmemekte; fakat işletmeler, kendilerini gayri menkullerle garanti altına almak zorunda bırakılmaktadır. En çok talep edilen gayrimenkul ipoteği ise, bina ve fabrika gibi ekonomik değeri olan ve satış kabiliyeti bulunan gayrimenkullerdir (Müftüoğlu, 1997: 273).

KOBİ'ler, bankacılık sisteminde kredi ile ilgili bazı engellerle karşılaşmakla birlikte, kendileri de bir takım tereddütlere sahiptirler. Bu da kredi ile ilgili bir sorun olarak değerlendirilebilir. Bu yönde sahip olunan tereddütlerin kaynağı ise şudur. İşletme sahipleri, işletmenin iflası durumunda işletmesindeki aktiflere ilaveten tüm şahsi varlıklarını da kaybetmek durumu ile karşı karşıya kalmaktadır. Bunun etkisi, genellikle işletme ölçeği küçüldükçe artmaktadır. Büyük işletmeler ise sadece mal varlıkları ile sorumlu olduklarından bu konuda daha rahat davranabilmektedir (Müftüoğlu, 1997: 273).

KOBİ'leri kredilendirilme politikasında, performanstan ziyade işletme sahibinin şahsen gösterebileceği teminatlara bakılmaktadır. Yani kredi, işletmeye değil; sahibine verilmektedir. Bunun sebebi, işletme sahibinin işletmesi ile özdeşleşmesi ve kader birliğine girmiş olmasıdır.

Bir bankacının kredi politikası izlerken önem verdiğini söylediği faktörleri sıralamak istiyoruz (Gültekin, 1997: 40-41)

- 1) İşletmenin üretim yapabilmesi,
- 2) Üretime bağlı istihdam oluşturabilmesi,
- 3) Üretime bağlı olarak ihracatı geliştirilmesi ve artırmasıdır.

KOBİ'ler, kredi miktar ve vadeleri ile ilgili olarak büyük işletmelere göre dezavantajlı durumdadır. Bankalar KOBİ'lere kredi verme konusunda pek istekli değildirler. Çünkü küçük çapta kredi isteyen çok sayıda müşteri ile uğraşmak yerine; büyük çapta kredi kullanan az sayıda müşteri ile ilişkiye girmeyi tercih etmektedirler. Kredilerin vadesi 1 yıl veya daha az olmakta, bu şekliyle küçük sanayicinin işini genişletmesine ve yeni teknolojilere ayak uydurmasına imkân tanımamaktadırlar. Hâlbuki KOBİ'lerin uzun vadeli krediye de ihtiyacı vardır. Diğer yandan kredinin geri ödenebilirliği dikkate alındığında KOBİ'lere göre büyük işletmeler tercih edilmektedir. Kredi miktarı ve vadesi ile ilgili olarak KOBİ'ler bir takım dar boğazlarla karşı karşıyadırlar.

KOBİ'ler, ağır faiz yükü ile karşı karşıya olup, uzun vadeli kredi kullanamamaktadır, ayrıca KOBİ'ler yatırımlarını uzun vadeli kredi alamama dolayısıyla kısa vadeli kredilerle karşılamaya çalışmaktadır. Bunun dışında Orta ve kısa vadeli olarak sağlanan kredilerin geri ödemesi, yatırımlar üretime geçme aşamasına gelip kendini öder hale gelmeden önceki döneme rastlamaktadır ki bu,

ciddi bir krize yol açmaktadır. Dolayısıyla bu ihtimal dikkate alındığında KOBİ'ler, ya kredi almama ya da yatırım yapmama ikilemi içinde kalmaktadır.

Kredilerle ilgili en önemli sorun, faizlerin yüksek oluşudur. Sahip oldukları mali yapı dolayısıyla mevcut kredilerden faydalanma imkânları sınırlıdır. Çünkü faiz oranı da büyük işletmeler için uygulanana göre daha yüksek olmaktadır.

Türkiye'de banka kredi faizlerini gelişmiş ülkelere nazaran yüksek ölçülerde oluşu, enflasyonun etkisiyle faiz oranlarının - daha evvel bahsettiğimiz tasarruf kredi mekanizmasının bir sonucu olarak - devamlı yükselmesi, sanayicilere ve özellikle büyüme ve modernleşme çabasında olan KOBİ'lere kredi sorunuyla karşı karşıya bırakmaktadır. Kredi maliyetini büyük işletmelerde olduğu gibi fiyatlara yansıtılıp satış hasılatını arttırılması, KOBİ'ler için mümkün olmamaktadır (Gökçe, 1997: 69).

Sermaye piyasasında karşılaşılan sorunlar

KOBİ'lerin dış finansman imkânlarından bir diğeri de sermaye piyasası olmakla birlikte buradan da pek istifade ettikleri söylenemez. Bankacılık piyasasında karşılaştıkları sorunlar dolayısıyla diğeri bir alternatif olarak sermaye piyasasından faydalanma imkânları olmasına rağmen; bu piyasada da ortaya çıkan sorunlar, KOBİ'lerin bu imkânını da ellerinden almaktadır.

Sermaye piyasasından faydalanmak isteyen, bu piyasa vasıtasıyla halka açılarak fon sağlamak isteyen işletmelerin bazı niteliklere sahip olması ve hukuki ve idari bazı şartları yerine getirmesi gerekmektedir. Hâlbuki KOBİ'lerin bu konuda da birçok eksiği mevcuttur (Gökçe, 1997: 71). Bu piyasada fon sağlamak, SPK (Sermaye piyasası kurulu) mevzuatı açısından hemen hemen hiç mümkün olmamaktadır. Ayrıca bu işletmelere menkul kıymetleri karşılığında sermaye piyasasında fon sağlayacak finansal kuruluşlar da ülkemizde mevcut değildir (Sariaslan, 1994: 46). Tabii bu noktada şunu da ilave etmemiz gerekir. Bu piyasadan istifadede ortaya çıkan sorunlar tek taraflı değildir. Yani KOBİ'lerin kendilerinden de kaynaklanan bir takım sorunları bulunmaktadır.

KOBİ'lerin sermaye piyasasından fon temin edebilmesi için, kaynak sağlayacaklara karşı bir takım teminatlar göstermesi gerekmektedir. Ancak kendi özkaynakları buna müsaade etmediği için bu piyasadan faydalanmaları güçleşmektedir. Söz konusu teminatların talep edilmesinin sebebi, tasarruf sahiplerinin garanti altına alınmak istenmesidir. Çünkü tasarruf sahipleri KOBİ'leri, büyük işletmelere göre daha riskli görmektedirler ve sermaye piyasasında faaliyet

gösteren büyük işletmeleri daha çok tercih etmektedirler. KOBİ'ler ne kadar yüksek karlılık performansına sahip olsa da büyük işletmelerin ülke çapındaki şöhreti, onların tercih edilmesine sebep olmaktadır.

KOBİ'lerin önceki başlık altında belirttiğimiz sorunlarından bir diğeri de hukuki yapılarından kaynaklanmaktadır. Mesela; menkul kıymet ihraç etmek isteyen bir KOBİ'nin, A.Ş (anonim şirket) statüsünde olması gerekmektedir.

Ülkemizdeki KOBİ'lerin bir kısmı sermaye piyasasının avantajlarından istifade etmek isterken; bir kısmı bu konuda isteksizdir. Çünkü işletme sahipleri, işletme üzerindeki hâkimiyetlerini başkasıyla paylaşmak istememektedirler. Buna karşılık, söz konusu hâkimiyetlerini korumak şartıyla yeni ortakların alınmasıyla ortaya çıkan finans imkânlarını değerlendirmeye çalışmaktadırlar (Müftüoğlu, 1997: 57).

Maddi sorumlulukları denince, KOBİ'lerin, sermaye piyasasından yararlanmak istemeleri durumunda bir takım masrafları karşılamak durumunda kalmalarıdır. Bunlar; ilk açılış, yıllık kayıta kalma, hisse senedi basımı, faaliyet raporları ve reklam gibi bilgi dağıtım ile ilgili masraflardır.

Maddi olmayan sorumluluklar, SPK'nın sebep olduğu bürokrasiyi kabul etmek ve uygun bir şekilde hareket etmektir. Bütün araştırma birimlerinin sorularının cevaplanması gerekmektedir. Şeffaflığın benimsenmesi gerekir. Yani her türlü bilgi, istendiği zaman yetkili birimlerle birlikte tasarruf sahiplerine de verilmelidir. Psikolojik etkinin varlığı: Verilecek herhangi bir karar, senetlerin fiyatlarında çift yönlü bir etkiye sebep olmaktadır. Buna bağlı olarak psikolojik bir etki ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla işletmeler, hareket ederken bu etkiyi de dikkate almak durumundadır.

Türkiye'de KOBİ'ler, sermaye piyasasından henüz yeterince istifade edememektedir. Gerçi bir takım tedbirler alınarak; yeni imkânlar sağlanarak KOBİ'lerin piyasaya çekilmesine çalışılmaktadır. Mesela bunlardan bazıları; KOBİ'leri bilgilendirici yönde toplantılar tertip edilmesi, yeni piyasalar (Bölgesel Pazar ve yeni şirketler pazarı bu yönde kurulmuş olabilir.) oluşturulmasıdır. Ama bunların yeterli olduğunu söylemek zordur. Hâlbuki farklı bir alternatif olması dolayısıyla KOBİ'lerin sermaye piyasasına kanalize edilmesi konusunda çalışmaların artırılması kaçınılmaz hale gelmiştir. KOBİ'lerin bankacılık piyasasında istifade edemeyip "gayri resmi borç piyasasına" girmesi yerine sermaye piyasasına çekilmesi, çok daha faydalı bir faaliyet olacaktır.

Türkiye’de KOBİ’lerin ciddi manada finansal sorunlarla karşı karşıya olduğu, bir gerçektir. Dolayısıyla, söz konusu sorunların hafifletilmesi de kaçınılmaz olmaktadır. KOBİ’lerin sorunlarından bahsedildiğinde genelde, işletme dışında kaynaklanan sorunlardan bahsedilir. Bu çerçevede, işletmelerin karşılaştığı sıkıntılar dile getirilir ve bunlara yönelik çözüm yolları üretilir. Ancak bu yaklaşım yeterli değildir. İşletme dışı sorunlardan bahsedilirken; aynı zamanda işletmenin bizzat sahip olduğu ve kendi yapısından kaynaklanan sorunların da dile getirilmesi ve bunlara yönelik çözümlerin de sunulması gerekmektedir.

Şu açık bir gerçektir: Bir ekonominin sağlıklı bir yapıya kavuşması için barındırdığı tüm unsurlarla birlikte değerlendirilmeye tabi tutulması ve toplu çözüm yollarının arz edilmesi gerekmektedir. Böyle bir tarz, başarıyı kolaylaştırıcı bir özelliğe sahip olacaktır. Dolayısıyla, KOBİ’lerin finansal sorunları dile getirilirken, dış kaynaklı sorunlara ilaveten iç kaynaklı sorunlar da dikkate alınmalıdır. Her bir işletme bu tarz hareket ederek, kendi yapısından kaynaklanan sorunları tespit etmeli ve uygun tedbirleri almaya çalışmalıdır.

İç finansal sorunlarını minimize etmiş KOBİ’lerin, dış yapıdan kaynaklanan sorunlardan da en az seviyede zarar göreceği belirtilebilir. Zaten sorunlu bir işletmenin, piyasa düzenli bir şekilde işlese dahi, faaliyetlerine sağlıklı bir şekilde devam etmesi mümkün değildir. Dolayısıyla önce iç sorunlar giderilmelidir. Tabi bu arada otoritelerin, dış sorunları gidermesi ve söz konusu işletmelere uygun bir faaliyet ortamı/ortamları oluşturmaya çalışması gerektiğini ifade etmeye de gerek yoktur.

3.2 KOBİ’lerin Finansman Sorununun Azaltılmasında Önem Taşıyan Hususlar

İç finansal sorunlarını minimize etmiş KOBİ’lerin, dış yapıdan kaynaklanan sorunlardan da en az seviyede zarar göreceği belirtilebilir. Zaten sorunlu bir işletmenin, piyasa düzenli bir şekilde işlese dahi, faaliyetlerine sağlıklı bir şekilde devam etmesi mümkün değildir. Dolayısıyla önce iç sorunlar giderilmelidir. Tabi bu arada otoritelerin, dış sorunları gidermesi ve söz konusu işletmelere uygun bir faaliyet ortamı/ortamları oluşturmaya çalışması gerektiğini ifade etmeye de gerek yoktur.

Finansman daha ziyade işletmelerin başlangıç aşamasında büyük önem taşır. Bu nedenle kamu desteği daha ziyade genç işletmelere yoğunlaşmalıdır. İlk beş yıl bir şirketin varlığını sürdürüp sürdüremeyeceği açısından başlangıç aşaması sayılabilir. İlk beş yılı başarıyla atlatan işletmeler izleyen yıllarda piyasada rekabet koşullarına daha rahat bir şekilde uyum sağlamaktadırlar.

Piyasa ekonomisinin işletilmediği ülkemizde, bölgesel dengesizliklerin giderilmesi ve yatırımların hızlandırılması açısından teşvikler zorunlu olarak gerekecektir. Ancak teşvikler haksız rekabete ve haksız kazançta yol açmamalıdır (Sarıslan, 1997: 77).

Teşvik sistemini üç temel ilke üzerine kurabiliriz:

1) Teşvik kullandırılmasında kamu müdahalesi en aza indirilmelidir:

Nakdi destek ve teşviklerin dağıtımı ve kullandırılması "Küçük İşletme Yatırım Şirketleri", "Risk Sermayesi Şirketleri" ve "Kredi Garanti Kuruluşları" aracılığıyla yapılabilir (Sarıslan, 1997: 77). Destek ve teşvikler, yukarıda saydığımız aracı kuruluşlar vasıtası ile kullandırılması halinde "kar-zarar-risk" temelinde keyfi politikalardan uzak, etkin bir şekilde kullanılmış olur.

2) Destek ve teşvikler seçici olmalıdır:

Hiçbir işletmeyi tam manasıyla kalkındırmayacak yaygın ve genel bir teşvik sistemi yerine, proje bazında bölge sektör ve firmanın belirlediği hedefe ulaşılacak doyuruculuğunu sergileyebilen işletmelere verilmelidir. Önemli olan ulaşılabilir hedeflerin, ülke kalkınması açısından önemini anlayan işletmelerin mevcut sınırlı imkânlar çerçevesinde gerçekleştirilmeye çalışılmasıdır.

3) Teşviklerin belli kuruluşların fonksiyonu olmasından kurtarılması:

Ülkemizde KOBİ'lere yönelik nakdi teşvikler genel olarak bankalar aracılığıyla verilmektedir. Ancak bir kuruluşun, hem danışmanlık yapıp kuruluşları teşvik etmesi, hem de ticari bankacılık faaliyetini sürdürmeye çalışması zordur. Bunun yerine lisanslı, görevinin fon sağladıktan sonra bitmemesi gerektiğini bilen, gerek danışmanlık gerekse denetim mekanizmasını kurabilecek ve böylece teşviklerin daha optimum alanda verimli kullanılmasını sağlayacak bir kuruluşun oturtulması gerekmektedir.

Her ne kadar KOBİ destekleme politikası daha ziyade yeni işletmelere yönelik olarak düzenlenmesi gerekse de, başlangıç dönemini aşan ve spesifik finansman sorunları olan işletmelerinde teşvik edilmesi gerekir. Ayrıca destekleme politikaları

uygulanırken işletmelere yüklenecek yükümlülüklerin minimize edilmesi yararlı olacaktır. İlave olarak kamu otoritelerinin KOBİ'lerin kredi kullanma zorunluluğunu azaltıcı önlemler getirmesi gereklidir (Küçükçolak, 1998: 43).

Ayrıca KOBİ yatırımları teşvik fonundan kullanılacak kredi faiz oranları düşürülmelidir. Faiz oranları günün ekonomik ve mali şartlarına göre değerlendirilmeli, kalkınmada öncelikli yöreler ve normal gelişmiş yöreler tespit edilip, işletme kredilerinin kullanımından doğan faiz oranları yeniden belirlenmelidir. KOBİ'lerin yapmayı düşündükleri yatırım tutarlarının tavanı yükseltilerek, kredi desteğinden daha fazla oranda ve tutarda yararlanmalarına imkân sağlanmalıdır.

Türkiye'de ekonomik ve sosyal değişimlerin yaşandığı günümüzde yürürlükte olan bütün teşvik tedbirlerinin tam bir envanterinin çıkartılması, kullanım ve uygulama sonuçlarının değerlendirilerek yeni politikaların saptanması gerekmektedir. Bu çalışma sırasında Avrupa Birliği veya Dünya Ticaret Örgütü kuralları dikkate alınarak, günümüz dünyasında geçerli ve etkin olacak bir teşvik sistemine en kısa zamanda geçilmelidir. Yatırımlar için merkezi yönetimin yanı sıra yerel idarenin de teşvik imkânları olmalı, yerel denetim etkinleştirilmelidir.

3.2.1 Sermaye Piyasası Araçları

"Sermaye Piyasası; yatırımcılar, tasarruf sahipleri ve bunlar arasındaki fon akımını sağlayan aracı kurumlar ve bankalar, yatırım ortaklıkları ve yatırım fonları gibi aracı ve yardımcı kuruluşlardan oluşan, modern finansman sistemidir." Sermaye piyasasında fonların el değiştirmesi, menkul kıymet olarak adlandırılan finansal varlıklar yoluyla olur (Sarıkamış, 2009: 5).

Anonim şirket şeklindeki KOBİ'ler, sermaye piyasalarından öncelikle sermaye piyasası araçlarını ihraç ederek faydalanabilirler (Alptekin, 2007: 5).

Bu kapsamda işletmeler;

- 1) Hisse senedi,
- 2) Tahvil,
- 3) Hisse senedi ile değiştirilebilir tahvil,
- 4) Kâra katılmalı tahvil,
- 5) Katılma intifa senetleri,
- 6) Kar ve zarar ortaklığı belgesi,

- 7) Hisse senedi ile değiştirilebilir kâr ve zarar ortaklığı belgesi,
- 8) Finansman bonusu

çıkartarak sermaye piyasalarından kaynak temin edebilirler.

Anonim ortaklık türündeki KOBİ'ler, ortaklık veya alacaklılık sağlayan, belli bir meblağı temsil eden, yatırım olarak kullanılan, dönemsel gelir getiren, misli nitelikte, seri halinde çıkarılan, ibareleri aynı olan ve şartları kurulca belirlenen kıymetli evrak niteliğinde menkul kıymet ihraç etmek suretiyle sermaye piyasasından fon sağlayabilirler (SPK, 2010).

Ortaklık makroekonomik koşulların da etkisiyle genel olarak, sermaye piyasasından ortaklık hakkı sağlayan menkul kıymet (hisse senedi) ihracı yoluyla finansman sağlamayı tercih etmektedirler. Ancak Sermaye Piyasası Mevzuatında farklı nitelikteki sermaye piyasası araçlarının ihracı suretiyle finansman sağlamaya imkân veren düzenlemeler de mevcuttur (SPK, 2010).

Hisse Senedi: Sermayesi paylara bölünmüş ve karşılığında kıymetli evrak niteliğinde pay senedi çıkarabilen sermaye şirketlerinden anonim şirket ve sermayesi paylara bölünmüş komandit şirketlerin kanuni şekillere uygun olarak düzenledikleri belgeler olup, sermayesinin belirli bir oranını temsil eden ve sahiplerine o oranda ortaklık hakkı sağlayan senetlerdir (Apak, 1995: 93). Hisse senetlerini anonim şirketler sermaye toplamak amacıyla çıkarırlar. Hisse senedini alan, çıkaranın ortağıdır. Dönem sonlarında kâr varsa ve dağıtılıyorsa ortaklar temettü de denen kâr payını alır. Kâr yoksa veya dağıtılmıyorsa bir şey almaz.

KOBİ niteliğindeki işletmeler yeterince tanınmadıkları ve asgari kotasyon şartlarını yerine getiremedikleri için sermaye piyasası aracılığı ile hisse senedi ihraç etmekten kaçınmaktadırlar.

İşletmelerin çoğu için sermaye piyasalarından yararlanma imkânı söz konusu değildir. Bu yüzden genellikle KOBİ sahip veya ortaklarının kendi özsermayeleri en önemli uzun vadeli fon kaynaklarıdır (Sarıkamış ve diğerleri, 2009: 83). İşletme ortakları hisse senedi satın alarak, sermayeye katkıda bulunabilecekleri gibi, kar payının dağıtılmamasını sağlayarak da sermayeye katkıda bulunabilirler. Bazı işletmeler hisse senedi ihracını kolaylaştırmak veya yönetimi başkalarıyla paylaşmamak için farklı türde menkul kıymeti ihraç edebilirler.

Hisse senedi, tahvil ve imtiyazlı hisse senetlerine göre daha fazla risk içermektedir. Çünkü işletmelerin kar elde etmemesi durumunda, hisse senedi sahibi

için gelir söz konusu olmayacaktır. Oysa tahvil sahibi için, işletmenin kar elde edip etmemesinin bir anlamı yoktur. Zaten işletme kar elde etmese bile tahvil sahiplerine faiz ödemelerini yapmak zorundadır (Ceylan, 2008: 511).

Tahvil: Türk Ticaret Kanununun 420'nci maddesi uyarınca tahviller, anonim ortaklıkların ödünç para bulmak için itibari kıymetleri eşit ve ibareleri aynı olmak üzere çıkardıkları borç senetleridir (SPK, 2011).

Tahviller nama veya hamiline yazılı olarak ihraç edilebilmekte olup, sabit getirisi olan menkul kıymetlerdir.

Yatırım yaparken fazla riske girmeden, sabit getiri elde etmek isteyen yatırımcıların orta ve uzun vadedeki yatırım tercihleri tahvil ve türevi yatırım araçlarına olmaktadır. İşletme ortakları sermayeye ihtiyaç duyduklarında bunu, yeni ortak almak yerine borçlanarak karşılayabilirler. Şirketler borç para aldıklarında, karşı tarafa düzenli faiz ödemesi yapmayı ve anaparayı ödemeyi taahhüt ederler. Bununla beraber, şirket yöneticileri, faiz ve anapara ödemesi konusunda sınırlı sorumludurlar. Başka bir deyişle, eğer işletme, borçlarını ödeyememe durumuna düşerse, ortakların borçlarını ödemeyip, şirket varlıklarını alacaklılara devretme hakları vardır. Bu durum, uygulamada, genellikle borçların tutarının şirketin varlıkları tutarını aşması halinde söz konusudur (Sarıkamış ve diğerleri 2009: 61).

Tahvil sahibinin bir şirkete kullandığı sermaye yabancı kaynaklıdır. Tahvil sahibi, bedelini ödeyip bir tahvil satın alınca anonim ortaklığa itibari değer miktarında ödünç para vermekte, yani ortaklığın alacaklısı olmaktadır. Tahvil sahibi şirketin aktifü üzerinde alacağından başka hiçbir hakka sahip değildir. Şirketin yönetimine katılamaz.

Hisse senedi ile değiştirilebilir tahvil (HDT): Hisse senedi ile değiştirilebilir tahvil, sahibine elindeki tahvili önceden belirlenmiş sayıdaki hisse senedi ile değiştirme hakkını veren sabit getirili bir menkul kıymettir. HDT, hisse senedi piyasasının sunduğu yüksek getiri potansiyelinden yararlanmayı amaçlayan ancak hisse senedi fiyatlarındaki değişkenliğin riskini üstlenmek istemeyen yatırımcılara hitap etmektedir.

Bu tahvil tipi batıda yaygındır. Bu tahvilleri ihraç eden firmalar genellikle yeni kurulmuş ve ileride başarılı olacağı düşünölen firmalardır ve iki amaç güdülr: Birincisi tahviller cazip hale getirilir, ikincisi hem tahvil sahipleri korunmuş hem de firmadan bir nakit çıkışı olmadan tahvil sahibi şirketin ortağı haline getirilmiş olur.

Kâra katılmalı tahvil: Ortaklığın karına bağlı olarak getiri sunan, değişken getirinin mevcut olduğu bir tahvil çeşididir. Genellikle işletmelerin yeniden organizasyonları durumunda ortaya çıkmakta ve yatırımcılara, hem faiz elde etme hem de kara katılma olanağı sağlamaktadır (Ceylan, 2008: 597).

Kâra katılmalı tahviller işletmenin kârlı olması durumunda ödeme yapmasından dolayı imtiyazlı hisse senetlerine benzemektedir. Ancak iki noktada imtiyazlı hisse senetlerinden ayrılmaktadır. Bunlardan birincisi, eğer işletme kârlı ise, tahvil sahipleri ödemenin yapılmasını isteyebilmektedir. Diğerisi ise, faiz ödemelerinin vergi matrahından düşülebilmemesidir (Sarıkamış ve diğerleri, 2009: 137). Bilindiği gibi, imtiyazlı hisse senetleri için ödenen kâr payları, vergi matrahından düşülememektedir.

Katılma intifa senetleri (KİS): Sahibine ortaklık hakkı vermeksizin kar payı, tasfiye payı ve yeni payları edinmede rüçhan hakkı sağlayan bir menkul kıymettir.

Katılma intifa senetleri, esas sözleşmede hüküm bulunmak koşulu ile genel kurul kararıyla ve süresiz olarak çıkarılmaktadır. Nama yazılı olabileceği gibi, hamiline de yazılabilir. Esas sözleşmede hüküm bulunmak koşuluyla, süresiz olarak çıkarılmaktadır. KİS tutarı, ortakların ödenmiş sermayeleri ve yedek akçeleri toplamından çok, bu toplamın altıda birinden az olamaz.

Kar ve zarar ortaklığı belgesi (KZOB): İhraççılar, kâr ve zarara ortak olmak üzere, tüm faaliyetlerin gerektirdiği finansman ihtiyaçlarını karşılamak için, yurt içinde satılmak üzere Türk Lirası üzerinden veya yabancı paraya endeksli, yurt dışında satılmak üzere Türk Lirası veya yabancı para üzerinden ya da yabancı paraya endeksli "Kâr ve Zarar Ortaklığı Belgesi" adı altında menkul kıymet ihraç edebilir. İhraç edilecek KZOB'ların üzerine, kâra ve zarara katılacağı ve bu belgelere kâr garantisi verilemeyeceği açıkça yazılır. KZOB'lar sahiplerine kâra ve zarara katılma hakkı ve mükellefiyeti getirir, zarar halinde anaparayı eksiltir. Ancak, zararın anaparanın belli bir yüzdesi ile sınırlandırılması mümkündür.

KZOB'larda en kısa vade bir ay, en uzun vade yedi yıldır. Vadeler, ortaklık faaliyetinin özelliğine göre muhtelif dönemlerde aylık ve katları olarak düzenlenir. Vade sonlarında KZOB bedelleri defaten ödenir.

KZOB'ların tümünün kâr veya zarara katılma payının tespitine esas olan kâr veya zarar miktarı, ihraççının vergiden önceki kâr veya zararıdır. Vergi öncesi kar veya zarardan KZOB'lara düşen pay KZOB'ların ortaklıkta kalış süreleriyle çarpılan

nominal değerleri toplamının, aynı şekilde hesaplanan KZOB, öz kaynaklar ve eğer varsa katılma intifa senetleri değerleri toplamına olan oranına göre hesaplanır.

Hisse senedi ile değiştirilebilir kâr ve zarar ortaklığı belgesi: Hisse senedi ile değiştirilebilir kar ve zarar ortaklığı belgeleri ile vade sonunda ödenmesi gereken tutar karşılığında, arttırılan sermayeyi temsil eden hisse senetleri alınabilir. Ancak hisse senedi ile değiştirilebilme hakkı sadece halka arz suretiyle satışı yapılan KZOB'lara tanınabilir ve hisse senetleri ile değişim vade sonunda yapılır.

Finansman bonosu: Finansman bonoları, ihraçlıarın borçlu sıfatıyla düzenleyip, ihraç ederek iskonto esasına göre sattıkları menkul kıymetlerdir.

Finansman bonolarının vadesi 60 günden az 360 günden fazla olmamak üzere ihraççı tarafından belirlenir. Finansman bonoları, ihraççı tarafından belirlenen vadeye uygun iskonto oranları ile iskonto edilerek bulunan fiyat üzerinden satılır. Halka arz edilmek suretiyle satışa sunulan finansman bonolarının satışında uygulanacak vadeye uygun iskonto oranları yıllık bazda hesaplanarak, satışın yapılacağı yerlerde satış süresi içerisinde ihraççı tarafından duyurulur (SPK, 2010).

3.2.2 Halka Arz

KOBİ'lerimiz sermaye piyasası araçlarından faydalanmanın yanı sıra halka açılarak da önemli bir gelir elde edebilirler. Hisse senedi ihracı, gerek şirket ortaklarının ellerindeki mevcut payları halka arz etmeleri gerek sermaye artırımları yoluyla toplanan sermayenin şirket sermayesine ilavesiyle mümkün olur.

Her iki durumda da şirkete yeni ortakların katılması söz konusu olacak ve sermaye ihtiyaı karşılanacaktır. Halka açılmanın ve hisse senetlerinin borsa ve teşkilatlanmış ikincil piyasalarda işlem görmesinin birçok faydası söz konusudur (Biçem, 2009).

Bu faydaları şu şekilde sıralayabiliriz (SPK, 2010):

- 1) Anonim şirketler finansman ihtiyaçlarını geçici olmayan, kalıcı nitelikte, geri ödeme maliyeti (anapara+faiz) bulunmayan kaynaklarla gidermiş olurlar.
- 2) Halka açılarak borsada işlem gören şirketlerin ortakları, şirket hisse senetlerini, borsa aracılığı ile mümkün olan en kısa sürede gerçek arz ve talebe göre belirlenen fiyat üzerinden alma ve satma imkânına sahip

olurlar. Bu yolla yatırımcılar likiditesi yüksek yatırım araçlarına ulaşmış olurlar.

- 3) Halka açık şirketlerin istikrarlı ve güven verici bir görünüm arz etmesi sonucu şirketler daha fazla itibar görürler. Bu durum, şirketin nitelikli işgücü çekebilmesine, ürettiği mal ve hizmetlerin minimum maliyetle pazarlanmasına yardımcı olur.
- 4) Halka açık şirketlerin kamuyu aydınlatma zorunluluklarının olması, basında daha çok yer almalarına neden olacaktır. Bu nedenle daha yaygın olarak tanınırlar.
- 5) KOBİ'lerin neredeyse tamamına yakın bir kısmı aile şirketlerinden oluşmaktadır.
- 6) Şirket'in halka açık hale gelmesi, mülkiyet ve yönetimin ayrılmasına ve bu suretle şirketin profesyonel yöneticiler tarafından yönetilmesine neden olur. KOBİ'lerin halka açılması, yeni yatırımlara gidilerek, üretim kapasiteleri artırılarak, yeni iş imkânları oluşturularak ekonominin canlanmasına neden olacaktır.
- 7) Yatırımcılar kendi yörelerindeki tanıdıkları bildikleri firmaların hisse senetlerini alarak yastık altındaki paralarını ekonomiye kazandıracaklar ve bölgelerarası kalkınmışlık düzeyi farkını azaltacaklardır.

3.2.3 Factoring

Factoring, üç ayrı hizmetin bir arada sunulduğu tek finansal yöntemdir. Factoring, mal ve hizmet satışlarından doğan vadeli alacakların temlik yolu ile bir factoring kuruluşuna devredilmesi ve bu alacakların factoring kuruluşu tarafından yönetilmesi olarak adlandırılmaktadır.

Factoring üç taraflı bir işlemdir. Mal ve hizmet satıcısı (Müşteri), bu mal ve hizmeti vadeli satın alarak borçlanan (Borçlu) ve Factoring Kuruluşu'dur. Bu üçlüye, yurtdışı factoring işlemlerinde bir de Muhabir faktör eklenir.

Alacağın ödenmeme riskine karşı garanti edilmesi ve alacakların sigorta edilmesi, factoring işlemini işletmeler için giderek cazip kılmaktadır. Böylece, alacaklarını faktöre temlik eden müşteri mal sattığı borçluların borcunu ödeyemeyecek duruma düşmesi durumunda korunmuş olur.

Factoring, ticaretin olduğu her alanda uygulanabilir bir finansman modelidir. Factoring sistemi, KOBİ'ler için finansman kaynağı olmanın dışında, alacakların garanti altına alınmasını, böylece KOBİ'lerin tahsilat operasyonu gibi önemli bir yükten kurtulmasını sağlamaktadır. Factoring, yurt içinde veya dışında şirketlerin tanımadıkları ülkelere ve müşterilere satış olanağı oluşturma, alıcılar hakkında istihbarat sağlayarak şirketlerin riskini minimum seviyeye indirme, KOBİ'lere mali verileri çok güçlü olmasa da hızlı ve uygun maliyetle fon olanağı sağlama ve alacakların tahsilinde şirketlere hem zaman hem de insan kaynağı sunma gibi birçok avantaj sağlamaktadır.

Factoringle ihracatçı işletmeler, garanti hizmetinden yararlanarak dış piyasalarda pazar paylarını risksiz şekilde artırma imkânı bulabilirler. Sistemi kullanmanın en önemli artılarından biri de, dengesiz para akışı karşısında satıcıya likidite sağlamasıdır. Böylece şirketler dış kaynağa gerek duymadan nakit akışını kendi kaynakları ile düzenleme ve büyüme olanağını yakalayabilirler.

3.2.4 Leasing

Finansal Kiralama (Leasing), kiracı tarafından seçilen bir yatırım malının mülkiyeti finansal kiralama şirketinde kalarak, belirlenen kiralar karşılığında kullanım hakkının kiracıya verilmesini sağlayan bir finansman yöntemidir (Şenay, 1987: 22). Yatırım mallarının satın alınması yerine, kiralanarak kullanılması sağlanmaktadır, böylece firmaların işletme sermayelerini diğer ihtiyaçlarının karşılanmasında kullanmaları ile verimliliğin ve karlılığın artmasında önemli rol üstlenmektedir. Bankalar, bu büyümeden pay alabilmek için leasing işlemlerine odaklanmakta, bu yüzden leasing sektöründe işlem hacmi, son yıllarda hızlı bir oranda artış göstermektedir.

Leasing işlemleri tüm dünyada yatırımların orta vadeli finansmanında yaygın olarak kullanılmaktadır. Özellikle enflasyonist ekonomilerde kuruluşların her geçen gün artan işletme sermayesi ihtiyaçlarını karşılamada alternatif finansman yöntemlerine karşı büyük avantajlar sağlamaktadır.

Leasing'de genel olarak hukuki işlem yapmaya yetkili her türlü kişi ve kuruluş kiracı olabilir, buna göre, her türlü şahıs firmaları, her türlü ortaklıklar, serbest meslek mensupları kiracı olabilirler.

3.2.5 Vadeli İşlemler Piyasası

KOBİ'ler finansman kaynaklarını etkin kullanmalarının yanı sıra kaynağın korunmasına da önem vermelidirler. Yeni finansman kaynaklarının kullanımının yanı sıra mevcudun korunması da aynı derecede önemlidir. İşte bu ihtiyacı karşılamak ve yatırımcıyı olası risklerden korumak amacıyla Vadeli İşlemler Borsası altı yıl önce faaliyetlerine başlamıştır.

Şubat 2005 yılında İzmir'de kurulan Vadeli İşlemler Borsası (VOB), her geçen gün artan bir ilgiyle karşılaşmaktadır. Kurulduğu günden bu yana büyük başarılarla imza atan Vadeli İşlemler Borsası, kurulmasındaki haklılığı sonuna kadar ispatlamış durumdadır.

Risklerden korunmak isteyen ve risklerin oluşturacağı fırsatları değerlendirmek isteyen yatırımcılar için VOB, önümüzdeki dönemin en önemli adreslerinden birisi olabilir. Vadeli işlemler, önceden belirlenen miktar ve nitelikteki malı (pamuk, buğday), kıymetli madeni (altın), finansal göstereyi (İMKB 30 endeksi), döviz veya sermaye piyasası aracını (faiz, DBS) belirli bir vadede alma ya da satma yükümlülüğü veren işlemlerdir (TSPAKB, 2009).

Borsada sözleşme konusu olan mal ve hizmetlerin fiyatları spot piyasada devamlı dalgalanma göstermesi ve yatırımcıların da uzun vadeli işlemleri hedeflemesi bu konuda bir borsa ihtiyacını ortaya çıkarmıştır. Bu bağlamda vadeli işlem sözleşmeleri üç temel amaç için kullanılmaktadır;

Korunma (Hedge) Amaçlı;

İşletmelerin çeşitli risklerle karşı karşıya kalmaları ve risklere rağmen piyasa değerlerini maksimize etmeyi amaçlamaları ve bu doğrultuda türev ürünlerini kullanmalarıdır.

Spekülatif (Yatırım) Amaçlı;

Geleneksel yatırım araçları yerine her yatırımcıya hitap edecek risk ve getiri özelliğine sahip olmaları nedeniyle yatırımcıların tercihidir.

Arbitraj Amaçlı;

Vadeli işlem piyasalarındaki aynı sözleşmelerin vadeli fiyatları ile spot fiyatları arasındaki var olan belirli bir ilişkinin bozulması durumunda yatırımcının bu ilişkiden risksiz getiri elde etmek istemesi amacı ile işlem yapmasıdır.

Vadeli işlemlerin özelliklerini şöyle sıralayabiliriz;

1) Türev araçların tümü, bir dayanak varlığın üzerine düzenlenir.

- 2) Standart özelliklere sahiptir.
- 3) Gelecekteki maliyeti ve geliri bugünden sabitler.
- 4) Vadeli işlem sözleşmelerinin zaman sınırı ay ve yıl olarak belirtilir.
- 5) Vadeli işlem sözleşmesi almak / satmak gelecekte oluşabilecek bir yükümlülüğü bugünden kabul etmektir. Mal ve paranın değişimi sözleşmenin vadesinde yapılacaktır. Bu arada, vadeye kadar herhangi bir zamanda ters işlem yapılarak pozisyon kapatılabilir.

Vadeli İşlemler Piyasalarının yararlarını da şu şekilde sıralayabiliriz;

- 1) Vadeli işlem sözleşmesine konu olan ürünün gelecekteki fiyat dalgalanmalarından olumsuz etkilenecek kimi gruplar, sağlıklı bir risk yönetimi olanağına kavuşur.
- 2) Fiyatların genel eğilimi ve söz konusu ürüne ait gelecekteki fiyat oluşumları hakkında güvenilir veriler sağlar.
- 3) Gerçekçi fiyat oluşumu sağlar. Yani fiyatların oluşumunda geniş bir katılım olduğundan, herhangi bir grup, tüccar ya da spekülâtörün fiyatları manipüle etmesinin (yönlendirmesinin) önüne geçilir.
- 4) Yatırımcı ya da katılımcılar işlemlerini borsa takas merkezi garantisi ile güven içinde gerçekleştirirler.
- 5) Maliye yönetiminin yani devletin, birçok üründe uyguladığı tavan ve taban fiyatı ile piyasaya müdahale etme gereği ortadan kalkar, üreticiler ürünlerini dünya fiyatlarından alım-satımını yapabilme olanağına kavuşur.
- 6) Günümüz ticari yaşamında mutlaka uygulanması gereken stok yönetim politikalarının üretici, ihracatçı, ithalatçı, sanayici tüm kesimler tarafından oluşturulması ve geliştirilmesine yardımcı olur.
- 7) Vadeli işlemler özellikle tarım piyasalarını ilgilendirmektedir. Bu nedenle, oluşan fiyatlara göre ekim yapmayı düşünen üreticilerin üretim hareketleri ile etkin bir tarımsal planlama yapma olanağı doğar.
- 8) Piyasaya katılımın geniş tabanlı olması ile ürünün alım satımında mevcut pazarlarda (spot piyasalarda dâhil olmak üzere) sağlıklı bir nakit akışı (likitide) sağlanmış olur.

3.2.6 KOBİ Borsası

Sermaye piyasası; orta, uzun ve sınırsız vadeli fonların yardımcı kuruluşlar aracılığıyla ve menkul kıymetlere bağlı olarak karşılaştığı piyasadır. Menkul kıymetler piyasası ise bu sermaye piyasasının içinde yer almakla birlikte, arz ve talep ilişkisi yönünden ters şekilde işlemektedir. Sermaye piyasalarında sermaye talep eden şirketler piyasaya menkul kıymet arz ederken, sermaye arz eden kişilerde menkul kıymet talep ederler (Sönmez, 2008: 119).

İşletmelere alternatif kredi bulma imkânı sağlayan KOBİ borsaları uluslararası uygulamalarda şirketlerin boyutuna, geçmişine ve sektörüne özgü olabilmektedir. KOBİ'ler, ana borsada işlem gören şirketlere göre daha riskli görüldüğünden, ana borsa içinde ayrı bir pazar veya ayrı bir tüzel yapı içinde işlem görmektedirler (Emre ve Budak, 2006: 12).

Ayrı pazarlar veya borsalar kurulmasının çeşitli sebepleri vardır. Birincisi, daha riskli olduğu düşünülen KOBİ'ler, ana piyasanın volatilitelerini arttırmaktadır. Bununla beraber, ana pazarı KOBİ'lere açmak için kotasyon koşullarında KOBİ'lerin ihtiyaçlarına uygun bazı farklılaştırmalar gerekmektedir. Bunun da genel olarak piyasanın "kalitesini" düşüreceği ve risk algılamasını arttıracığı kaygısı yaşanmaktadır. Bu nedenlerle borsalar, kendi içlerinde bile olsa, KOBİ'lerin ayrı bir pazarda, farklı kotasyon koşulları, kamuyu aydınlatma yükümlülükleri ve hatta işlem sistemleri çerçevesinde işlem görmelerini tercih etmektedirler. Ayrı pazarlar kurulması aynı zamanda yatırımcılar için de bir "uyarı" işlevi görmektedir.

Türkiye'de ise KOBİ'lere yönelik teşkilatlanmış piyasa oluşturma çabaları devam etmektedir. ABD'deki NASDAQ Borsası benzeri KOBİ Borsası oluşturulması düşünülmüştür. Bu bağlamda İMKB ölçeğine göre küçük kalan birçok işletmenin, organize bir ikinci el piyasa oluşturulması yönündeki talepleri, bölgesel bazda şirketlerin piyasaya katılımının artması ile beraber çekingen olan Anadolu yatırımcısının kendi yöresinde yer alan, tanıdığı ve yakından bildiği şirketlere daha rahat yatırım yapabileceği dikkate alınarak Borsa Dışı Teşkilatlanmış Menkul Kıymetler Piyasalarının Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkındaki Yönetmelik 18.03.2003 tarihinde yayımlanmıştır.

KOBİ'lerce ihraç edilen sermaye piyasası araçlarının işlem göreceği bir piyasanın kurulması kapsamında; piyasada alım ve satımının yapılacağı işlem platformunu ve bunun gerektirdiği organizasyonu oluşturmak ve geliştirmek,

piyasanın güven ve istikrar içerisinde, serbest rekabet koşulları altında, dürüstlük ve açıklık ilkeleri çerçevesinde faaliyette bulunmasını sağlamak üzere Gelişen İşletmeler Piyasaları AŞ'ye (GİP) 14.07.2005 tarihinde Sermaye Piyasası Kurulu tarafından kuruluş izni verilmiş, kuruluşla ilgili gerekli prosedürlerin tamamlanması üzerine de GİP, 30.12.2005 tarihinde ticaret siciline tescil edilerek tüzel kişilik kazanmıştır. SPK'ya faaliyet izni başvurusu için GİP'e verilen ek sürenin 09.12.2007 tarihinde dolmasına rağmen GİP'in talebi üzerine GİP'e faaliyet izni başvurusunda bulunmak için Genel Yönetmelik Değişikliği ile 30.06.2008 tarihine kadar ek süre tanınmıştır. 60. Hükümetin "2008 ve Sonraki Yıllarda Gerçekleştirilecek Eylem Planında GİP'in faaliyete geçiş tarihi Eylül 2008 olarak öngörülmüştür. Geline aşamada, GİP tarafından faaliyet izni alınmasına yönelik olarak yapılan çalışmalara halen devam edilmektedir. GİP'in ortakları arasında reel sektör ve finansal kesim temsilcilerinin bulunmasına büyük önem verilerek Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşları Birliği, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, İMKB Takas ve Saklama Bankası A.Ş. ile çeşitli banka ve aracı kurumlardan oluşan bir ortaklık yapısı oluşturulmuştur (SPK, 2010).

Söz konusu şirket;

- 1) Hisse senetlerinin aracı kuruluşlar vasıtasıyla alım ve satımının yapıldığı işlem platformunu ve bunun gerektirdiği organizasyonu oluşturacak ve geliştirecek,
- 2) Piyasanın güven ve istikrar içerisinde, serbest rekabet koşulları altında faaliyette bulunmasını sağlayacaktır.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

KOBİLERİN FİNANSMAN SORUNLARI ÜZERİNE BİR ANKET ÇALIŞMASI

Bu çalışmada 18.11.2005 Tarihli 25997 Sayılı Resmi Gazete’de belirtilen KOBİ tanımı esas alınmıştır. Bu tanıma göre 10 kişiden az personel istihdam eden işletmeler mikro, 50 kişiden az personel istihdam eden işletmeler küçük ve 250 kişiden az personel istihdam eden işletmeler orta boy işletmeler olarak sınıflandırılmıştır. Bu tanıma uygun olarak alan çalışmamıza konu olan Ankara Ticaret Odasına kayıtlı 50 adet işletme bulunmaktadır.

4.1 Araştırma Yöntemi

Bu çalışmanın amacı, Ankara ilindeki KOBİ’lerin finansman sorunlarını belirlemek, KOBİ sahiplerinin ve yöneticilerinin finansman araçlarını ne kadar bildiklerini ve kullanabildiklerini anlamak, finansman ve diğer sorunlara yaklaşımlarını, düşünce ve tutumlarını ortaya koymaktır.

Verilerin toplanmasında nitel araştırma yöntemlerinden anket ve görüşme teknikleri uygulanmıştır. Literatürde daha önce yapılmış çalışmalardan ve uygulanmış anketlerden yararlanılarak araştırma anketi geliştirilmiştir. Çalışmada kullanılan anket formu, betimleyici ve likert-tipi sorular içeren bölümlerden oluşmaktadır.

İlk bölümde işletmelerin hukuki yapısı, personel sayısı, finansman yapısı, yönetim ve organizasyon gibi yapısal özelliklerini belirlemeye yönelik sorular yöneltilmiştir.

Bağımsız birer değişken olarak işletmenin yapısal özelliklerinin, işletmelerin finansman sorunlarını, alternatif finansman araçlarını tanıma ve kullanma tutum ve düşüncelerini, geleceğe bakış açılarını değiştirip değiştirmediği araştırılmıştır.

Anketin diğer bölümünde yöneltilen sorular işletmelerin ne sıklıkla finansman sorunlarıyla karşılaştıklarını, hangi finansman aracını ne sıklıkla kullandıklarını, finansal sorunlarının kaynağını, farklı finansman araçlarını ne ölçüde tanıdıklarını ve gelecekte kullanma konusundaki düşüncelerini anlamaya yöneliktir.

Anketler Ankara Ticaret Odasına kayıtlı 50 işletme arasından üretim faaliyetinde bulunan 50 işletme seçilmiş, araştırmacı tarafından tek tek işletmeler dolaşarak, işletme sahipleri veya yöneticileriyle yüz yüze uygulanmış ve mülâkatlar yapılmıştır. Araştırma anketinin kolay ve kısa olması, yüz yüze anket yöntemi uygulaması yoluyla araştırmacının tüm muhtemel soruları cevaplaması sayesinde anket dönüşüm oranı ve anket cevap kalitesi son derece yüksek olmuştur. Anketlerin değerlendirilmesinde Stata (versiyon 11) kullanılmış ve su bulgulara ulaşılmıştır.

4.2 Anket Sonuçları ve Sonuçların Değerlendirilmesi

50 KOBİ ile işyerlerinde yüz yüze yapılan anket çalışması sonucunda KOBİ'lerin finansman sorunları, finansman araçlarını ne kadar tanıdıkları, ne sıklıkla kullandıkları ile gelecekte kullanma konusundaki görüşleri belirlenmeye çalışılmıştır.

İşletmelerle yapılan görüşmelerin 36'sı işletme sahibi, 6'sı işletme yöneticisi, biri finansman sorumlusu ve 7'si muhasebe ve pazarlama sorumluları ile gerçekleştirilmiştir. Finansman araçlarını tanıma ve kullanma konusunda işletmenin tutumunu test eden sorulara muhatap olan kişinin eğitim durumuna bakıldığında 12'sinin ilkökul, 2'sinin ortaokul, 14'ünün lise, 2'sinin meslek lisesi, 20'sinin üniversite mezunu olduğu görülmektedir.

Tablo 4.1: Görüşme yapılan kişinin işletmedeki konumu

Görüşme Yapılan Kişinin İşletmedeki Konumu	Sayısı
İşletme Sahibi	36
İşletme Yöneticisi	6
Finansman Sorumlusu	1
Muhasebe ve Pazarlama Sorumlusu	7
Toplam	50

4.2.1 İşletmelerin Faaliyet Yılı

Ankette işletmenin kaç yıldır faaliyet göstermekte olduğu sorulmuştur. Anket uygulanan 50 işletmenin %34'ü 10 yıldan az sürede, %38'i 10-20 yıl arası, %18'i 20-

30 yıl arası, %8'i 30-40 yıl arası, %2'si 40 yılı asan süredir faaliyet göstermektedir. İşletmelerden sadece biri 50 yılı asan sürede faaliyet göstermekte olup genellikle son 20 yıl ve öncesinde kurulmuş olan işletmeler örneklemini oluşturmaktadır. İşletmelerin oldukça genç bir yaş ortalamasına sahip oldukları söylenebilir (16,7 yıl).

Tablo 4.2: İşletmelerin faaliyet yılı

İşletmelerin Faaliyet Yılları	Sayısı
10 yıldan az	17
10-20 yıl arası	19
20-30 yıl arası	9
30-40 yıl arası	4
40 yıldan fazla	1
Toplam	50

4.2.2 İşletmelerin Hukuki Yapısı

İşletmelere hukuki yapıları sorulmuştur. Görüşme yapılan 50 işletmenin 22'si şahıs şirketi, 3'ü adi ortaklık, 20'si limited şirket, 4'ü anonim şirket ve birini kooperatif şirket oluşturmaktadır.

Tablo 4.3: İşletmelerin hukuki yapısı

İşletmelerin Hukuki Yapısı	Sayısı
Şahıs Şirketi	22
Adi Ortaklık	3
Limited Şirket	20
Anonim Şirket	4
Kooperatif Şirket	1
Toplam	50

Tablo 4.3'te görüldüğü gibi işletmelerin %44'ünü şahıs şirketleri oluşturmaktadır. İşletmelerin %40'ının limited şirket olmasına karşın anonim şirketlerin sadece %4 oranında olması şirketlerin hukukî anlamda kurumsallaşma çabası içinde olsa da henüz bunun yetersiz olduğunun bir göstergesi olabilir.

4.2.3 İşletmelerin Faaliyet Gösterdiği Sektörler

Görüşme yapılan 50 işletmenin faaliyet gösterdiği sektörler itibarıyla dağılımına bakıldığında 32'sinin hizmet ve 18'inin imalat sanayinde olduğu görülmektedir.

Tablo 4.4: İşletmelerin sektörel dağılımı

Sektörel Dağılım	Sayısı
Gıda	15
Tekstil	4
Maden	2
Otomotiv	2
Madeni Eşya	1
Kimya	2
Demir-Çelik	5
Mobilya	2
Denizcilik Ürünleri	2
Beyaz Eşya	2
İnşaat Malzemeleri	4
Turizm	3
Kırtasiye	2
Optik	2
Sigorta	1
Diğer	1
Toplam	50

İşletmelerin faaliyet alanını %30 gibi çoğunluk ile gıda oluşturmakta, diğer işletmeler tekstil, maden, otomotiv, madeni eşya, kimya, demir-çelik, mobilya, denizcilik malzemeleri, beyaz eşya, inşaat malzemeleri, turizm, kırtasiye, optik, sigorta alanlarında faaliyet göstermektedir.

4.2.4 İşletmelerin Ciro ve Karlılık Düzeyleri

Görüşme yapılan işletmelerin %52'si yıllık cirolarının 250000 TL'den fazla olduğunu belirtmiştir. Cirosunun 50000 TL'den az olduğunu belirten yalnızca iki işletme vardır.

Tablo 4.5: İşletmelerin ciro büyüklükleri

Ciro	Sayısı
50000 TL'den az	2
50001-100000	4
100001-150000	8
150001-200000	6
200001-250000	4
250000 TL'den fazla	26
Toplam	50

Görüşme yapılan 50 işletmenin %42'si yıllık karlarının 50000 TL'den fazla, %6'sı 5000 TL'den az olduğunu belirtirken, işletmelerin %10'u ise yılı zarar ile kapattıklarını söylemişlerdir.

Tablo 4.6: İşletmelerin karlılık düzeyleri

Kar	Sayısı
5000 TL'den az	3
5001-10000	3
10001-20000	7
20001-25000	2
25001-50000	9
50000 TL'den fazla	21
Zarar	5
Toplam	50

4.2.5 İşletmelerin Personel Sayıları

Bir diğer önemli tanımlayıcı istatistik olan işletmede çalışan personel sayısı incelendiğinde su bulgulara ulaşılmıştır.

Anket yapılan işletmelerde en az 2, en fazla 234 kişi ve ortalama 22 kişi çalışmakta ve bu personelin standart sapması 44,44 olmaktadır. Bu durum, çalışmadaki KOBİ tanımlamasının her ölçeğinden veya her kısmından işletmelerin ankete girebilmiş olduğunu göstermektedir.

Tablo 4.7: İşletmelerdeki personel sayıları

Personel Sayıları	Sayısı
10 kişiden az (mikro)	29
50 kişiden az (küçük)	16
250 kişiden az (orta)	5
Toplam	50

Görüşme yapılan işletmeler, 18.11.2005 Tarihli 25997 Sayılı Resmi Gazetede KOBİ tanımına uygun olarak personel sayılarına göre sınıflandırıldığında 50 işletmenin 29'u mikro, 16'sı küçük, 5'i orta boy işletmelerden oluşmaktadır.

4.2.6 İşletme Sahibinin Yönetici Olması Durumu

İşletme sahibi ve yöneticisinin aynı kişi olup olmadığına yönelik bu soruda bir ölçüde şirketlerin kurumsallaşmasını ölçmek amaçlanmıştır. Eğer işletme sahipleri

aynı zamanda yönetici ise o şirketin yeterince kurumsallaşmadığını söylemek bir ölçüde mümkün olabilmektedir.

Tablo 4.8: İşletme sahibinin yönetici olması durumu

İşletme Sahibinin Yönetici Olması Durumu	Sayısı
Var	43
Yok	7
Toplam	50

Tablo 4.8'den görüleceği üzere görüşme yapılan işletmelerin %86'sında işletme sahibi ve yöneticisinin aynı kişi olduğu görülmektedir. Bu da KOBİ'lerde modern anlamda kurumsallaşmanın düşük olduğu ve geleneksel yönetim ve organizasyon yapısının hâkim olduğu izlenimini vermektedir.

4.2.7 İşletme Sahip ve Yöneticilerinin Eğitim Durumları

Görüşme yapılan işletmelerin sahip ve yöneticilerinin eğitim durumu sorulmuştur. Görüşme yapılan işletmelerin sahiplerinin %26'sı ilkokul ve ortaokul, %38'i lise ve meslek lisesi, %36'sı lisans ve yüksek lisans mezunudur. Üniversite mezunu işletme sahiplerinin sayısı beklenenin üzerindedir.

Tablo 4.9: İşletme sahiplerinin eğitim durumu

İşletme Sahiplerinin Eğitim Durumu	Sayısı
İlkokul ve ortaokul	13
Lise	19
Lisans ve üzeri	18
Toplam	50

İşletme yöneticilerinin çoğunlukla üniversite mezunu olduğu, işletme yöneticilerinin %26'sı ilkokul ve ortaokul, %34 lise ve meslek lisesi ve %40'ının üniversite ve yüksek lisans mezunu olduğu görülmektedir.

Tablo 4.10: İşletme yöneticilerinin eğitim durumu

İşletme Yöneticilerinin Eğitim Durumu	Sayısı
İlkokul ve ortaokul	13
Lise	17
Lisans ve üzeri	20
Toplam	50

4.2.8 İşletmelerde Finans Bölümünün Varlığı

İşletmede kurumsallaşma ve uzmanlaşmanın bir göstergesi olarak ayrı bir finans bölümü bulunup bulunmadığı ve varsa yöneticisinin eğitim durumları sorulmuştur.

Tablo 4.11: İşletmelerde finans bölümünün varlığı

İşletmelerde Finans Bölümünün Varlığı	Sayısı
Var	8
Yok	42
Toplam	50

Görüşme yapılan işletmelerin %84'ünde ayrı bir finans bölümü bulunmaması henüz yeterince kurumsallaşmadığı ve geleneksel yönetim organizasyonunun devam ettiği izlenimini vermektedir.

Tablo 4.12: Finans bölümü sorumlusunun eğitim durumu

Finans Bölümü Sorumlusunun Eğitim Durumu	Sayısı
Lise	1
Lisans	6
Yüksek Lisans	1
Yok	42
Toplam	50

Dahası, ayrı bir finansman bölümü bulunan 8 işletmenin 7'sinin sorumlusu lisans ve yüksek lisans, biri ise lise mezunudur.

4.2.9 İşletmelerin Üniversite ile İşbirliği Durumu

Görüşme yapılan işletmelere bugüne kadar üniversite ile herhangi bir işbirliklerinin olup olmadığı sorulmuştur.

Tablo 4.13: İşletmelerin üniversite ile işbirliği durumu

İşletmelerin Üniversite ile İşbirliği Durumu	Sayısı
Var	12
Yok	38
Toplam	50

İşletmelerin %76'sı üniversite ile herhangi bir konuda işbirliği gerçekleştirmemiş sadece %24'ü işbirliği gerçekleştirdiğini belirtmiştir. İşletmelerin %56'sı üniversite ile işbirliğinin gerekli olduğuna inanmakta, %18'i üniversite ile işbirliğini gerekli bulmamakta, %26'sı ise bu konuda kararsız olduğunu belirtmektedir.

4.2.10 İşletmelerin Ar-Ge Faaliyetleri

İşletmede Ar-Ge faaliyetlerinin gerçekleştirilip gerçekleştirilmediği sorulmuştur.

Tablo 4.14: İşletmelerin AR&GE faaliyetleri

Ar-Ge Faaliyetleri	Sayısı
Gerçekleştiriliyor	13
Gerçekleştirilmiyor	37
Toplam	50

Görüşme yapılan işletmelerin %74'ünde Ar-Ge faaliyetlerinin gerçekleştirilmediği belirlenmiştir.

4.2.11 İşletmelerin Bankalar ile İlişkisi

İşletmelere kaç yıldır bankalarla çalışmakta oldukları sorulmuştur. Bankalarla en az çalışılan süre 2 yıl en fazla çalışılan 36 yıldır. Ortalama 14 yıldır bankalarla çalışılmaktadır. Görüşme yapılan işletmelerin %10'u 1-5 yıl arası, %30'u 5-10 yıl arası, %40'ı 10-20 yıl arası, %18'i 20-30 yıl arası, bir işletme ise 36 yıldır banka ile çalışmaktadır.

Tablo 4.15: İşletmelerin bankalar ile ilişkisi

İşletmelerin Bankalar ile İlişkisi	Sayısı
1 - 5 yıl	5
5 -10 yıl	15
10 - 20 yıl	20
20 - 30 yıl	9
30 yıldan fazla	1
Toplam	50

Hemen hemen bütün işletmelerin kuruldukları yıl itibariyle bankalarla çalışmaya başladıkları görülmektedir. İşletmelerin %24'ü en azından bir banka,

%12'si 2, %28'i 3, %12'si 4, %24'ü 5 ve üzeri banka ile çalışmaktadır. İşletmelerin %56'sı sürekli, %20'si sıklık, %14'ü arasıra, %8'i nadiren bankalarla çalışmaktayken, %2'si ise hiç çalışmamaktadır.

4.2.12 İşletmelerin Finansman Sorunu Yaşama Durumu

İşletmelere finansman sorunu yasayıp yasamadıkları sorulmuştur. İşletmelerin %46'sı arasıra, %10'u sıklık, %6'sı ise sürekli finansman sorunu yaşadığını belirtirken, %26'sı nadiren, %12'si ise hiç finansman sorunu yaşanmadığını ifade etmişlerdir.

Tablo 4.16: İşletmelerin finansman sorunu yaşama durumu

İşletmelerin Finansman Sorunu Yaşama Durumu	Sayısı
Hiç	6
Nadiren	13
Arasıra	23
Sıklık	5
Sürekli	3
Toplam	50

Mikro ölçekteki işletmelerin %6,9'u, küçük ölçekli işletmelerin %6,3'ü sürekli finansman sorunu yasarken, orta ölçekli işletmelerin hiçbiri sürekli finansman sorunu ile karşılaşmamaktadır. Mikro ölçekli işletmelerin %3,4'ü, küçük ölçekli işletmelerin %25'i sıklık finansman sorunları ile karşılaşırken, orta ölçekli işletmeler finansman sorunlarıyla sıklık karşılaşmadıklarını belirtmektedir. Mikro ölçekteki işletmelerin %44'ü, küçük ölçekli işletmelerin %56,3'ü, orta ölçekli işletmelerin %20'si arasıra finansman sorunu yaşamaktadır. Mikro ölçekteki işletmelerin %31'i, küçük ölçekteki işletmelerin %6,3'ü, orta ölçekli işletmelerin ise %60'ı nadiren finansman sorunu yaşamaktadır. Hiç finansman sorunu yaşamayan işletmeler mikro ölçekli işletmelerin %13,8'ini, küçük ölçeklerin %6,3'ünü, orta ölçeklilerin %20'sini oluşturmaktadır.

Tablo 4.17: İşletmelerin türüne göre finansman sorunu yaşama durumu

İşletmelerin Türüne Göre Finansman Sorunu Yaşama Durumu						
	Hiç	Nadiren	Arasıra	Sıklık	Sürekli	Toplam
Mikro	4	9	13	1	2	29
Küçük	1	1	9	4	1	16
Orta	1	3	1	0	0	5
Toplam	6	13	23	5	3	50

4.2.13 İşletmelerin Finansman Araçlarını Kullanma Durumu

İşletmelere finansal araçları ne sıklıkla kullandıkları sorulmuş. Neticede elde edilen veriler aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

İşletmelerin finansman araçlarından en önemlisi olarak gördükleri ticari banka kredilerini kullanma sıklığına bakıldığında %40'ı hiç kullanmazken, %16'sı nadiren, %26'sı arasıra, %12'si sıklık, %3'ü ise sürekli kullandığını belirtmiştir. İşletmelerin %60'ının ticari banka kredilerine başvurduğu görülmektedir.

İşletmelerin %98'lik gibi önemli bir kısmı hiç yatırım bankası ve Eximbank kredilerinden yararlanmadığını belirtirken, sadece bir işletme arasıra yatırım bankası ve Eximbank kredilerinden yararlandığını belirtmiştir.

İşletmelerin %90'ı hiç Leasing yapmadığını belirtirken, %6'sı nadiren yapmakta, %4'ü ise arasıra Leasing yaptığını belirtmiştir.

İşletmelerin %96'sı hiç factoring yapmadığını belirtirken, bir işletme nadiren, bir işletme ise arasıra factoring yaptığını belirtmiştir.

Tablo 4.18: İşletmelerin finansman araçlarını kullanma durumu

İşletmelerin Finansman Araçlarını Kullanma Durumu	Hiç	Nadiren	Arasıra	Sıklık	Sürekli
Ticari Banka Kredisi	20	8	13	6	3
Yatırım Bankası Kredisi	49	0	1	0	0
Eximbank Kredisi	49	0	1	0	0
Leasing	45	3	2	0	0
Factoring	48	1	1	0	0
Risk Sermayesi	47	2	1	0	0
Esnafa Borçlanma	27	10	8	3	2
Dış Ülkelere Borçlanma	46	1	1	1	1
Vergi Muafiyeti	36	9	5	0	0
AB KOBİ Destekleri	46	2	2	0	0
Kredi Garanti Fonu	47	2	1	0	0
Devlet Destekleri	44	3	2	1	0
KOSGEB, TÜBİTAK, TTGV ve EUREKA Destekleri	47	2	1	0	0
Bankaların KOBİ Destekleri	44	3	3	0	0

İşletmelerin %94'ü hiç risk sermayesi kullanmadığını belirtirken, %4'ü nadiren, bir işletme arasıra kullandığını belirtmiştir.

İşletmelerin %54'ü esnafa hiç borçlanmadığını belirtirken, %20'si nadiren, %16'sı arasına, %6'sı sıklıkla, %4'ü sürekli esnafa borçlandığını belirtmiştir.

İşletmelerden %92'si hiç dış ülkelerden borçlanma yoluna başvurmamış olduğunu belirtirken, bir işletme nadiren, bir işletme arasına, bir işletme sıklıkla, bir işletme de sürekli dış ülkelerden borçlandığını belirtmiştir.

İşletmelerin %92'si AB'nin sağlamış olduğu KOBİ finansman desteklerinden hiç yararlanmadığını belirtirken, %4'ü nadiren, %4'ü arasına yararlandığını belirtmiştir.

İşletmelerin %94'ü Kredi Garanti Fonundan hiç yararlanmadığını belirtirken, %4'ü nadiren, bir işletme arasına yararlandığını belirtmiştir.

İşletmelerin %88'i KOBİ yatırımlarına sağlanan devlet desteklerinden hiç yararlanmadığını belirtirken, %6'sı nadiren, %4'ü arasına, bir işletme sıklıkla yararlandığını belirtmiştir.

İşletmelerin %94'ü KOSGEB, TÜBİTAK, TTGV ve EUROKE'nin Ar-Ge desteklerinden hiç yararlanmadığını belirtirken, %4'ü nadiren, sadece bir işletme arasına yararlandığını belirtmiştir.

İşletmelerin %88'i hiç bankaların sağladığı KOBİ kredilerinden yararlanmadığını belirtirken, %6'sı nadiren, %6'sı arasına yararlandığını belirtmiştir.

Vergi muafiyetleri konusunda işletmelerin %72'si hiç yararlanamazken, %18'i nadiren, %10'u ise arasına yararlanmakta olduğunu belirtmiştir.

4.2.14 İşletmelerin Kredi Çeşit ve Miktarlarının Yeterliliği Konusundaki Düşünceleri

İşletmelerin %8'i KOBİ'lere yeterince kredi çeşidi sağlanmadığı görüşüne katılmazken, %14'ü kararsız kalmış, %78'i katıldığını belirtmiştir.

Tablo 4.19: İşletmelerin kredi çeşit miktarlarının yeterliliği konusundaki düşünceleri

İşletmelerin Kredi Çeşit Miktarlarının Yeterliliği Konusundaki Düşünceleri	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
KOBİ'lere yeterince kredi çeşidi sağlanmamaktadır.	2	2	7	19	20
KOBİ'lere verilen kredi miktarı yetersizdir.	2	3	9	18	18
Kredi geri ödeme süreleri yetersizdir.	8	3	8	12	19

İşletmelerin %10'u KOBİ'lere verilen kredi miktarının yetersiz olduğu görüşüne katılmazken, %18'i kararsız kalmış, %72'si KOBİ'lere verilen kredi miktarının yetersiz olduğunu belirtmiştir.

İşletmelerin %22'si kredi geri ödeme sürelerinin yetersiz olduğuna katılmazken, %16'sı kararsız kalmış, %60'ı kredi geri ödeme sürelerinin yetersiz olduğuna katıldıklarını belirtmiştir.

4.2.15 İşletmelerin Kredi Bulmada Karşılaştıkları Zorluklara İlişkin Nedenler

İşletmeler finansman sıkıntılarını giderebilmek için başvurdukları kredilerde karşılaştıkları sorunlar hakkındaki düşünceleri aşağıdaki tabloda belirtilmiştir.

İşletmelerin %52'si teminat yetersizliği yüzünden kredi bulmada güçlük çekildiği görüşüne katılmazken, %4'ü kararsız, %44'ü ise teminat yetersizliği yüzünden kredi bulmada güçlük çekildiği görüşüne katılmaktadır.

İşletmelerin %62'si yüksek faiz oranları nedeniyle kredi bulmada zorluk çekildiği görüşüne katılmazken, %10'u kararsız kalmış, %28'i yüksek faiz nedeniyle kredi bulmada güçlük çekildiğini belirtmiştir.

Tablo 4.20: İşletmelerin kredi bulmada karşılaştıkları zorluklara ilişkin nedenler

İşletmelerin Kredi Bulmada Karşılaştıkları Zorluklara İlişkin Nedenler	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
Teminat yetersizliği	15	11	2	14	8
Yüksek faiz oranları	11	20	5	8	6
Bilanço, kar ve zarar cetvelinin yetersizliği	21	13	3	7	6

İşletmelerin %68 gibi önemli kısmı bilanço, kar ve zarar cetvelinin yetersizliği nedeniyle kredi bulmada güçlük çekildiğine katılmazken, %6'sı kararsız kalmış, %26'sı bilanço, kar ve zarar cetvelinin yetersizliği yüzünden kredi bulmada güçlük çekildiğini belirtmişlerdir.

4.2.16 Finansman Sorununun Kaynağına İlişkin Nedenler

İşletmeler karşılaştıkları finansman sorunlarının kaynağına yönelik düşünceleri aşağıdaki tabloda belirtilmiştir.

Tablo 4.21: Finansman sorununun kaynağına ilişkin nedenler

Finansman Sorununun Kaynağına İlişkin Nedenler	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
Kredi bulunamaması	19	11	2	14	4
Kredi maliyetlerinin yüksekliği	20	16	2	8	4
Yatırımlardaki artışlar	17	13	4	11	5
Özkaynak yaratılamaması	18	8	7	13	4
Nakit para akışının sağlanamaması	15	7	4	12	12
Hammadde temini	34	5	4	4	3
İthal girdi kullanımı	39	4	2	5	0
Döviz sıkıntısı	36	3	2	5	4
Pazarlama ve dağıtım sorunları	29	7	6	4	4
Yüksek enflasyon ve makroekonomik etkenler	22	9	5	9	5

İşletmelerin %60'ı kredi bulamadığı için finansman sorunu yaşadığına katılmazken, %4'ü kararsız olduğunu, %28'i kredi bulamadığı için finansman sorunu yaşadığını belirtmiştir.

İşletmelerin %72 gibi önemli bir kısmı kredi maliyetlerinin yüksek olmasından kaynaklanan bir finansman sorunu olduğuna katılmazken, burada işletmelerin kredi bulmaları halinde maliyetini pek umursamayacağı da göze çapmaktadır.

İşletmelerin %60'ı yatırımlarındaki artış nedeniyle finansman sorunu yaşadığına katılmazken, %8'i kararsız olduğunu, %32'si yatırımlardaki artışın finansman sorunu olduğuna katıldığını belirtmiştir. Buradan ölçeğini büyütme çalışan işletmelerinin payının %32 olduğunu da görebilmekteyiz.

İşletmelerin %52'si özkaynak yaratamadığı için finansman sorunu yaşadığına katılmazken, %14'ü kararsız olduğunu, %34'ü özkaynak yaratamadığı için finansman sorunu yaşadığını belirtmiştir.

İşletmelerin %48'i nakit para akışının sağlanamamasından dolayı finansman sorunu yaşadığına katılırken en önemli sorunlardan biri meydana çıkmış oluyor.

İşletmelerin %78'i hammadde temini nedeniyle finansman sorunu yaşadığına katılmazken, %8'i kararsız olduğunu, %14'ü hammadde temini nedeniyle finansman sorunu yaşadığını belirtmiştir.

İşletmelerin %86'sı ithal girdi kullanımı nedeniyle finansman sorunu yaşandığına katılmazken, %4'ü kararsız olduğunu, %10'u ithal girdi nedeniyle finansman sorunu yaşandığını belirtmiştir.

İşletmelerin %78'i döviz sıkıntısı nedeniyle finansman sorunu yaşandığına katılmazken, %4'ü kararsız olduğunu, %18'i döviz sıkıntısı nedeniyle finansman sorunu yaşandığını belirtmiştir.

İşletmelerin %72'si pazarlama ve dağıtım sorunları nedeniyle finansman sorunu yaşandığına katılmazken, %12'si kararsız, %16'sı pazarlama ve dağıtım sorunları nedeniyle finansman sorunu yaşandığını belirtmiştir.

İşletmelerin %62'si ülkedeki yüksek enflasyon ve ekonomik istikrarsızlık nedeniyle finansman sorunu yaşandığına katılmazken, %10'u kararsız olduğunu, %28'i yüksek enflasyon ve makroekonomik etkenler nedeniyle finansman sorunu yaşandığını belirtmiştir.

4.2.17 Finansman Sorunlarına Çözüm Önerileri

KOBİ'lerin mevcut finansman sorunlarına kendi çözüm önerilerini önem derecelerine göre sıraladıkları Tablo 4.21'deki sonuçlara göre;

1. derecede %52,5 ile uzun vadeli ve düşük faizli kredi sağlanmalı, %28,9 ile KOBİ'lerin gelişimi için yeni teşvikler getirilmeli, %16,5 ile teminat ve diğer formaliteler en aza indirilmeli ve %2 ile KOBİ'lerin sermaye piyasasından yararlanması için düzenlemeler yapılmalı olarak sıralanmaktadır.

Tablo 4.22: Finansman sorunlarına çözüm önerileri

Finansman Sorunlarına Çözüm Önerileri	1. Öncelik	2. Öncelik	3. Öncelik
Uzun vadeli ve düşük faizli kredi sağlanmalı	26	11	8
KOBİ'lerin sermaye piyasasından yararlanması için düzenlemeler yapılmalı	1	4	0
KOBİ'lerin gelişimi için yeni teşvikler getirilmeli	15	15	19
Teminat ve diğer formaliteler en aza indirilmeli	8	18	17
Bankalar dışındaki finans kurumlarından yararlanmak için gerekli düzenlemeler yapılmalı	0	2	6

2. derecede öneriler olarak ise;

%37 ile teminat ve diğer formaliteler en aza indirilmeli, %29,6 ile KOBİ'lerin gelişimi için yeni teşvikler getirilmeli, %22,2 ile uzun vadeli ve düşük faizli kredi sağlanmalı, %7,4 ile KOBİ'lerin sermaye piyasasından yararlanması için düzenlemeler yapılmalı ve %3,7 ile bankalar dışındaki finans kurumlarından yararlanmak için gerekli düzenlemeler yapılması belirtilmiştir.

Ağırlıklı ortalamalara göre sıralandığında ise;

1. sırada uzun vadeli ve düşük faizli kredi sağlanmalı, 2. sırada KOBİ'lerin gelişimi için yeni teşvikler getirilmeli, 3. sırada teminat ve diğer formaliteler en aza indirilmeli, 4. sırada KOBİ'lerin sermaye piyasasından yararlanması için düzenlemeler yapılmalı ve 5. sırada ise bankalar dışındaki finans kurumlarından yararlanmak için gerekli düzenlemeler yapılması yer almaktadır.

BEŞİNCİ BÖLÜM

SONUÇ VE ÖNERİLER

5.1 Sonuç

KOBİ'lerin finansman sorunlarını belirlemek, KOBİ sahiplerinin ve yöneticilerinin finansman araçlarını ne kadar bildiklerini ve kullanabildiklerini anlamak, finansman ve diğer sorunlara yaklaşımlarını, düşünce ve tutumlarını ortaya koymak amacı ile Ankara Ticaret Odasına üye işletme arasından 50 işletme seçilip yüz yüze görüşmeler yapılmıştır. Elde edilen bulgular ışığında şu sonuçlara ulaşılmıştır.

İşletmelerle yapılan görüşmelerin 36'sı işletme sahibi, 6'sı işletme yöneticisi, biri finansman sorumlusu ve 7'si muhasebe ve pazarlama sorumluları ile gerçekleştirilmiştir. Finansman araçlarını tanıma ve kullanma konusunda işletmenin tutumunu test eden sorulara muhatap olan kişinin eğitim durumuna bakıldığında 12'sinin ilkokul, 2'sinin ortaokul, 14'ünün lise, 2'sinin meslek lisesi, 20'sinin üniversite mezunu olduğu görülmektedir.

KOBİ'lerin %72'si son yirmi yıl içerisinde kurulmuştur. Bu işletmelerin iki büyük ekonomik krizi atlatarak ayakta kalabilmiş olmalarında küçük olmalarının sağladığı esneklik avantajının önemli bir rolü olabilir.

İşletmelerin %40'ı limited şirket olmasına karşın anonim şirketlerin sadece %8 oranında olması şirketlerin hukukî anlamda kurumsallaşma çabası içinde olsa da henüz bunun yetersiz olduğunun bir göstergesidir.

İşletmelerin 32'si hizmet ve 18'i imalat sanayinde faaliyet gösterirken, faaliyet alanını %30 gibi çoğunluk ile gıda oluşturmaktadır.

İşletmelerin %52'sinin yıllık ciroları 250000 TL'den fazla, iki işletmenin 50000 TL'den az; %42'sinin yıllık karlarının 50000 TL'den fazla, %10'u zarar ile kapatmıştır.

Görüşme yapılan işletmelerin 29'u mikro, 16'sı küçük, 5'i orta boy işletmelerden oluşmaktadır.

Mikro ve küçük ölçekli işletmelerin çoğu hizmet ve orta ölçekteki işletmelerin çoğu imalat sektöründe faaliyet göstermektedir.

Genelde mikro ve küçük işletmelerden oluşan KOBİ'lerin yönetimi çoğunlukla profesyonel yöneticilerce değil işletme sahiplerince (%86) üstlenilmektedir. Bu durum KOBİ'lerde modern anlamda kurumsallaşmanın düşük olduğu ve geleneksel yönetim ve organizasyon yapısının devam etmekte olduğu izlenimini vermektedir.

İşletmelerin sahiplerinin ve yöneticilerinin eğitim düzeyleri oldukça yüksektir. Sahiplerin %38'i, yöneticilerin %34'ü lise ve meslek lisesi, işletme sahiplerinin %36'sı ve yöneticilerinin %40'ı lisans ve yüksek lisans mezunudur. Eğitim ve bilinç düzeyi daha yüksek yönetici ve işletme sahiplerinin olması KOBİ'ler adına gelecek için umut vericidir.

Görüşme yapılan işletmelerin çoğunda (%84'ünde) ayrı bir finans bölümü bulunmaması henüz yeterince kurumsallaşma ve uzmanlaşmanın sağlanamamış olduğunu göstermektedir. İşletmelerde ayrı bir finans bölümünün bulunmaması KOBİ'lerde alternatif finansman kaynaklarının yeterince bilinmemesi ve kullanılmamasının nedenlerinden biri olabilir.

İşletmelerin çoğunun (%76'sı) daha önce üniversite ile herhangi bir konuda işbirliği gerçekleştirilmemiş olması üretim, yönetim, pazarlama ve finansman gibi birçok konuda KOBİ'lerin bilimsel danışmanlık ve proje desteğinden yoksun kaldığının bir göstergesidir.

İşletmelerin çoğu (%74'ü) Ar-Ge faaliyetlerinde bulunmamakta; %82'si Ar-Ge ve teknolojik yeniliklere düzenli ve yeterli kaynak ayıramamaktadır. Öte yandan işletmelerin çoğunun Ar-Ge desteklerinden yeterince haberdar olmadıkları ve gelecekte de bu desteklerden yararlanmak konusunda da isteksiz oldukları belirlenmiştir. İşletmelerin gelecekte Ar-Ge desteklerinden yararlanmak konusunda çok istekli olmamalarının bir nedeni desteklerden yeterince haberdar olmamaları ve destekler konusundaki bilgi yetersizliği olabilir.

İşletmelerin çoğu (%80'i) sermaye piyasasına kolayca girememektedir. Neredeyse işletmelerin tamamının (%96'sı) gelecekte halka arzı gerçekleştirilmeyi düşünmediği, işletmelerin %38'inin halka arz konusunda yeterince bilgi sahibi olmaması halka arz konusundaki bilgi yetersizliğinin KOBİ'lerin geleceğe yönelik tutumlarında önemli olduğunu düşündürmektedir.

Yapılan görüşmelerden işletmelerin kuruldukları yıl itibariyle bankalarla çalışmaya başladıkları anlaşılmaktadır. İşletmelerin çoğu (%74'ü) daha önce kredi kullanmıştır. Hiç kredi kullanmamış olanların en önemli nedeni özsermayelerinin yeterli olmasından dolayı gereksiz faiz ve kredi işlem masrafını ödemek istememeleridir.

İşletmeler en önemli finansman aracı olarak ticari banka kredilerini görmektedir. İşletmelerin yarısından fazlası (%60) ticari banka kredilerine başvurmaktadır. Yine de işletmelerin %76'sı yeterince kredi çeşidi sağlanmadığı ve %72'si KOBİ'lere verilen kredi miktarının yetersiz olduğunu düşünmektedir. Ayrıca işletmelerin çoğu (%60'ı) kredi geri ödeme sürelerini yetersiz bulmaktadır. İşletmelerin kredi bulmada karşılaştığı en önemli sorun yüksek faiz oranları olarak görülmektedir. İşletmelerin %62'si yüksek faiz oranları nedeniyle; %44'ü teminat yetersizliği yüzünden; %26'sı bilânço, kar ve zarar cetvelinin yetersizliği yüzünden kredi bulmada güçlük çekmektedir. İşletmelerin %64'ü kredi imkânlarından yeterince haberdar olmadıklarını; %54'ü kredi imkân ve koşulları hakkında yeterince bilgi sahibi olmadıklarını belirtmişlerdir.

Gelişmiş ekonomilerde KOBİ'lerin finansman sorunlarını çözmeye etkin olarak kullanılan leasing, factoring, risk sermayesi gibi modern finansman yöntemleri ise son derece yetersiz uygulanmaktadır. İşletmelerin alternatif finansman araçlarını hemen hemen hiç kullanmadıkları görülmektedir. Nitekim, işletmelerin %98'i yatırım bankası ve Eximbank kredilerinden hiç yararlanmamış, %90'ı hiç Leasing yapmamış, %96'sı hiç factoring yapmamış, %94'ü hiç risk sermayesi kullanmamış, %54'ü esnafa hiç borçlanmamış, %92'si hiç dış ülkelerden borçlanmamış, %92'si AB'nin sağlamış olduğu KOBİ finansman desteklerinden hiç yararlanmamış, %94'ü Kredi Garanti Fonundan hiç yararlanmamış, %88'i KOBİ yatırımlarına sağlanan devlet desteklerinden hiç yararlanmamış, %88'i bankaların sağladığı KOBİ kredilerinden hiç yararlanmamış ve %98'i hiç barter kullanmamıştır.

İşletmelerin alternatif finansman araçlarından yeterince yararlanmamalarında bu konuda yeterli bilgiye sahip olmamalarının önemli nedenlerinden biri olduğu düşünülebilir. Nitekim, işletmelerin %70'i bankaların KOBİ kredilerinden yeterince haberdar olmadığını, %60'ı risk sermayesi hakkında, %42'si Leasing ve %48'i Factoring konusunda yeterince bilgi sahibi olmadığını belirtmiştir. İşletmelerin çoğu (%84'ü) AB'nin sağlamış olduğu KOBİ finansmanı desteklerinden; %74'ü KOBİ

yatırımlarına sağlanan devlet desteklerinden yeterince haberdar değilken, %74'ü Kredi Garanti Fonu hakkında yeterince bilgi sahibi değildir.

Bu yöntemlerin uygulanması konusundaki bilgi eksikliği gelecekte kullanımlarına yönelik düşünce ve tutumları da olumsuz etkilemektedir. İşletmelerin çoğu yeterince bilgi sahibi olmadıkları bu araçlardan gelecekte yararlanmak konusunda da istekli görünmemektedir.

Alternatif finansman tekniklerinin kullanımı konusunda KOBİ'leri bilgilendirecek kuruluşların oluşturulması ve desteklenmesi, düşük maliyetli kurslar düzenlenmesi etkili olacaktır. Ayrıca işletme sahip ve yöneticilerinin bu konuda bilgilenmeye ve yeniliklere açık olmaları durumu kolaylaştıracaktır. İşletmelerin ayrı bir finansman biriminin bulunması yani modern yönetim fonksiyonlarının hayata geçirilmesi konusunda işletmelerin bilinçlendirilmesi ve teşvik edilmesi finansman sorununa alternatif çözümler üretilmesini kolaylaştıracaktır.

İşletmelerin %88'i farklı sıklıklarda da olsa finansman sorunu yaşamaktadır. Mikro ve küçük ölçekli işletmelerde finansman sorunu orta ölçekli işletmelere göre daha fazla sıklıkla yaşanmaktadır. İşletmelerin yarıya yakını finansman sorunlarının ana kaynağı olarak nakit para akışının sağlanamamasını görmektedir. Nitekim işletmelerin %48'i nakit para akışının sağlanamaması; %34'ü özkaynak yetersizliği; %32'si yatırımlardaki artışlar; %28'i kredi bulamaması; %28'i kredi maliyetlerinin yüksek olması; %28'i yüksek enflasyon ve ekonomik istikrarsızlık; %18'i döviz sıkıntısı; %16'sı pazarlama ve dağıtım sorunları; %14'ü hammadde teminindeki sıkıntı ve %10'u ithal girdi nedeniyle finansman sorunu yaşamaktadır.

5.2 Öneriler

KOBİ'ler, sermaye ve ciro miktarlarının ve ölçeksel büyüklüklerinin düşük olması, kurumsal yapılanmalarının yetersizliği, düşük verimlilik ve kapasite kullanım oranlarıyla çalışmaları, sistemin gerektirdiği güvence vb. yükümlülükleri karşılamakta çektikleri güçlükler nedeniyle banka ve kredi sisteminden yeterince yararlanamamaktadırlar. Ayrıca, bankacılık sektöründen, uzun yıllar kamu borçlarının finansmanında yararlandığı da bilinmektedir. Kredi faizlerinin yüksekliği ve teminat verme gücü ise düşük verimlilikle çalışan KOBİ'ler açısından caydırıcı olmuştur.

KOBİ'lerin finansmana erişim imkânlarının iyileştirilmesi ve girişimciliğin geliştirilmesi, rekabet, yenilik ve ekonomik gelişmenin sağlanmasında kritik faktörlerdir. KOBİ'ler, büyümek, faaliyetlerini geliştirmek ve genişletmek için özkaynaklarının yanı sıra ek finansmana ihtiyaç duymaktadır. Ancak, finansman kuruluşları KOBİ'lerin finansmanını riski yüksek, getirisi düşük olarak görmektedir. Ayrıca, KOBİ'lerin finansman sisteminin gerektirdiği karmaşık ve kapsamlı finansal dokümantasyon sistemine uyumlu duruma getirilmesi gerekmektedir.

KOBİ'lerin finansman hizmetleri hakkında bilgilendirilmesi sağlanarak, finans kuruluşları, meslek kuruluşları ve kamu hizmet birimlerinin iş birliği ile bilgilendirme programları hazırlanmalı, finansmana yönelik bilgi sistemi oluşturulmalıdır.

KOBİ'lerin finansal sorunlarını ülkenin genel ekonomik yapısından ayrı düşünmek olanaksızdır. Enflasyonun yüksek olduğu sık sık krizlerin yaşandığı bir ülkede KOBİ'ler için düşük faizli kredi veya diğer kaynakları yaratmak olanaksızdır. Genel ekonomik yapının düzelmesiyle birlikte bazı önlemlerle KOBİ'lerin desteklenmesi mümkün olabilecektir.

Üretimin geri planlara atılarak, sadece rant gelirleriyle ekonomik güç olmak mümkün değildir. Bu nedenle istihdamda büyük yer tutan KOBİ'lerin gelecekte katma değerlerinin daha yüksek olmasının sağlanması için desteklenmeleri zorunludur. KOBİ'lerin desteklenmesi için bazı konularda düzenlemelere gereksinim vardır. Düzenleme yapılabilecek konular;

KOBİ bankası oluşturulması

Dünyada da hemen hemen tüm ülkelerdeki KOBİ'ler farklı şekillerde teşvik edilmektedirler. Türkiye'de KOBİ'lere yönelik teşviklerin önceki bölümlerde detaylı bir şekilde anlatılmaya çalışıldığı gibi düzensiz ve yetersiz kaldığı görülmektedir. İstihdamda büyük yer tutan KOBİ'lerin gelecekte katma değerlerinin daha yüksek olmasının sağlanması için desteklenmeleri zorunludur. Bu işletmelerin uzun dönemli finansal ve yönetsel gereksinimlerinin belli merkezce yönetilen teşviklerle desteklenmesinde fayda olacağı düşünülmektedir. Bir KOBİ Bankası oluşturularak bu bankanın özellikle KOBİ'lerin makine ve teknolojilerini geliştirmeye yönelik orta vadeli krediler kullandırma özelliği olmalıdır.

Banka ve diğer kuruluşların KOBİ'lere daha geniş hizmet sunmasını desteklemek

Ülkemizde, küçük ve orta büyüklükte işletmelerin, en yaygın finansman aracı olan banka kredilerinden yararlanma oranının çok düşük olduğu bir gerçektir. Esnaf sanatkâr ve KOBİ'lerimize en büyük kredi desteğini sağlayan ve bu görev kendisine kuruluş yasası ile verilen tek banka Türkiye Halk Bankasıdır. Halk Bankasınca kullanılan krediler temelde ihdas kredileri ve diğer krediler olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. İhdas kredileri kapsamında kooperatif, sanayi ve fon kredileri, diğer krediler kapsamında da ticari ve bireysel krediler yer almaktadır.

Halk Bankası kredileri içinde özel bir önem taşıyan ihdas kredilerinde son yıllarda önemli gelişmeler kaydedilmesine rağmen, ülke genelinde net kredi hacmi içinde söz konusu kredilerin payı çok sınırlı düzeyde kalmaktadır.

Gerek 2000 yılı sonunda yaşanan Kasım krizi, gerekse de 2001 yılı başındaki, Şubat krizinin, öncelikle bankacılık kesimine olan yansımaları ve bu krizlerden Halk Bankasının etkilenmesi göz önüne alınırsa, bu oranın bu gün için çok daha aşağılara düştüğünü söylemek, pek zor değildir. Bu nedenle Halk Bankası kaynakları güçlendirilerek, bankanın ihdas kredileri ve diğer kredi sağlama olanakları arttırılmalıdır. Bu yolda KOBİ'lerin karşılaştıkları ağır sorunlar ve bu durumun ekonomiye olan olumsuz yansımaları, yeni mekanizmaların devreye sokulmasıyla ortadan kaldırılmalıdır.

KOBİ'lere özgü menkul kıymet pazarları geliştirmek

Ülkemizdeki Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıkları (GSYO) konusunda, Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından yapılan mevzuat düzenlemesine uygun olarak faaliyet gösteren sınırlı sayıda Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı şirketi bulunmaktadır. Ancak, girişim sermayesi sağlanan işletme sayısına baktığımızda, ülkemizin bu konuda henüz yolun başında olduğu görülecektir. KOBİ'lerin gelişimi ve yenilikçi girişimlerin ortaya çıkması için GSYO'lar desteklenmeli ve yaygınlaşması sağlanmalıdır.

KOBİ'ler, sermaye piyasası ve mali piyasalarla düzenli çalışan bir ortamda modern finansman araçları ve kurumları ile desteklenmelidir. Girişim sermayesi yatırım ortaklığı (GSYO), finansman yatırım ortaklığı, gayrimenkul yatırım ortaklığı gibi finansman araçları yaygınlaştırılmalı, bu uygulamalara kaynak teşkil edebilecek fonlar harekete geçirilmeli ve KOBİ'lere yönelik kredi garanti ve GSYO şirketlerinin fon imkânları artırılmalıdır.

Sermaye piyasalarının ve kurumsal yatırımcılığın gelişmesi de, her ölçekteki firmanın finansman ihtiyacının karşılanmasını kolaylaştıracaktır. Bununla beraber, yetersiz özkaynak, genelde özkaynak ağırlıklı sermaye ve vadeli satışlar KOBİ'lerin kısa vadeli finansal kaynağa ihtiyacını artırmakta olup, uzun vadeli kaynak temininde de zorluklar yaşanmakta, yeni şirketlerin kurulabilmesi ve girişimciliğin desteklenmesi için gerekli olan finansman kaynakları ise kısıtlı kalmaktadır.

Bankacılık sektörünün, KOBİ'lere kullandığı kredi oranının düşük olması bunun yanında teminatların ağırlığı, kredilerin cazibesini azaltmaktadır. Bu sebeple KOBİ'lerin sermaye piyasasından kaynak bulmaları zorunlu bir alternatif olarak karşımıza çıkmaktadır. Bunun tüm dünyadaki en iyi örneği NASDAQ borsasıdır. Bu borsa, tamamen KOBİ'lere yönelik olarak elektronik ortamda işlem yapmaktadır. Bunun yanında Avrupa'da ESDAQ, Japonya'da JASDAQ, İngiltere'de Alternative Investment Market (AIM), Almanya'da Neue Markt, Fransa'da Nouveau Marche, Kanada'da Vencuver Borsası da küçük ve orta büyüklükte işletmelerin işlem yapmaları amacıyla kurulmuş diğer borsalardır.

KOBİ'lerin kredi almalarını kolaylaştırıcı önlemlerin alınması ile sermaye yapılarının güçlendirilmesi, hisse senetlerinin alınıp satılacağı gibi güçlü bir pazar oluşturacaktır. Bu durum mevcut borsaların da canlanmasına sebep olacaktır. Bu süreci hızlandırmak için gerekli tedbirlere yönelik anlayış sadece mevzuat ve sistem yaratma anlayışı olmamalı, gelişmiş ülkelerde bu darboğazı aşmak amacıyla oluşturulan sorumlu aracı kuruluşlar ile yatırımcıların tespiti sonucu piyasa oluşturma işlemlerine ağırlık verilmelidir. Son yasal düzenlemeler çerçevesinde KOBİ borsasının kuruluşu için yürütülen çalışmalarda bu durum göz önüne alınmalıdır.

KOBİ'lerin sermaye piyasası yoluyla fon sağlama olanakları için Borsa İstanbul'da işleyen bir piyasa olan Bölgesel Pazar ve Yeni Şirketler Pazarı mevcuttur. Bu pazarların yanı sıra, henüz Türkiye'de uygulaması olmayan organize olmamış bağımsız borsalar yoluyla KOBİ'lerin fon ihtiyaçlarının karşılanması mümkündür.

Şirketlerin Bölgesel Pazar'a kabul koşulları arasında firma büyüklüğüne ve iki yıl art arda kar etmiş olma kriterine bakılmamaktadır. Kotasyon koşulları ana pazara göre daha esnek olmakla birlikte, KOBİ'nin bu pazardan yararlanma eğilimlerinin çok düşük olduğu görülmektedir.

Bugünkü durumda KOBİ'ler sermaye piyasasına istenen oranda çekilemediğine göre, buna yönelik önlemler ve teşviklerin uygulanması ve alternatifler üzerinde çalışılması gerekmektedir. Bunları aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür:

- 1) Vergi avantajı sağlamak,
- 2) Finansal danışmanlık,
- 3) Sadece KOBİ'lerin yer alacağı bir Pazar oluşturmak,
- 4) Kurumsal yatırımcılara bu şirketlerin hisse senetlerini alma olanağı sağlamak,
- 5) Halka arz yoluyla fon sağlama olanağını daha iyi tanıtmak,
- 6) Bürokratik engelleri azaltmak,
- 7) Küçük işletmelerin birleşerek oluşturacakları şirketlerle sermaye piyasasına gelmelerini sağlamak,
- 8) Girişimcilik kültürünü geliştirmek.

Teminat

Ülkemizde kredi karşılığında istenen teminatların, genellikle kredi tutarının en az iki katı ve gayrimenkul ipoteğine bağlı olması bu kesimin kredi temin etmedeki sorunlarından biridir. Bu sorunun çözümü için, KOBİ'lere banka kredilerinde teminat problemlerinin giderilmesi için hali hazırda faaliyet gösteren tek kredi garanti kuruluşu, Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma AŞ (KGF) olup, bu gibi kuruluşların yaygınlaştırılması gerekmektedir.

KOSGEB, TOBB, TESK, HALKBANK, TOSYÖV ve MEKSA ortaklığında faaliyetlerini sürdüren Kredi Garanti Fonu A.Ş. bugün itibariyle 15 banka ve finans kuruluşunun aracılığı ile KOBİ kredilerine garanti/kefalet sağlamaktadır. Kredi Garanti Sisteminin daha etkin hale getirilmesi için sistemin daha verimli ve daha kolay ulaşılabilir hale getirilmesi, KOBİ'lere kaynak sağlayan banka ve finansal kuruluşların da sisteme dâhil edilmesi, fonların garanti/kefalet olarak KOBİ'lere kullanılması hedefleri belirlenmiştir. Bu sistemin daha da gelişebilmesi için, Kredi Garanti Sisteminin bankacılık sistemi ile ortaklaşa çalışmasını kolaylaştıracak yasal alt yapısının geliştirilmesi ve yetersiz kaynakların geliştirilerek uygulamanın yaygınlaştırılması sağlanmalıdır.

Alternatif finansman yöntemleri

KOBİ'lerin yeni gelişen finansman araçlarından haberdar olamamaları veya bu araçlara ulaşmadaki bilgi yetersizliği, sorunun başka bir yönünü oluşturmaktadır.

Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı Şirketleri ve Küçük İşletme Yatırım Finans Şirketleri, iyi bir iş kurma fikrine ve gerekli girişimcilik yeteneği ve bilgisine sahip olanları desteklemektedir. İş kurmak için gerekli sermayesi olmayan girişimcilere veya KOBİ'lere, finansmanı ortaklık yolu sağlayarak, KOBİ'lerin hem işletme hem de yatırım sermayesi ihtiyaçlarını karşılayan alternatif fonlama yöntemleridir. Ayrıca KOBİ'lerin sermaye piyasalarına açılmaları için birer araçtırlar.

Küçük ve orta büyüklükte işletmelerin finansman ihtiyaçlarının karşılanmasında ayrıca, yeni yöntemler de kullanılmalı ve özellikle Kredi Garanti Fonu ile Risk Sermayesi uygulamalarının hukuksal ve pratik alt yapısı mutlaka oluşturulmalıdır.

Devlet, yatırımcılar ve ticari faaliyetlerde bulunanlarla görüşmek ve bunları risk sermayesi piyasalarının sağladığı faydalar ve bu piyasaların nasıl işlediği konusunda bilgilendirmek amacıyla, tek bir ulusal Risk Sermayesi Kurumu kurmalıdır.

KAYNAKÇA

ABİGEM, Türkiye 'de KOBİ Görünümü 2010, TOBB Yayınları, 2010.

Akdoğan, Nalan, Tenker, Nejat, Finansal Tablolar ve Mali Analiz Teknikleri, Gazi. Ankara 2007.

Akgemci, Tahir, KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler, KOSGEB, İstanbul 2001.

Akkaya, G. Cenk, İçerli, M. Yılmaz, "KOBİ'lerin Finansal Problemlerinin Çözümünde Risk Sermayesi Finansman Modeli", Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 3 (3), 2001, 61-70.

Aksoy, Ahmet ve Tanrıöven C, Sermaye Piyasası Yatırım Araçları ve Analizi, Gazi Kitabevi, Ankara 2007.

Aksoy, Ahmet, Yalçiner, Kürşat, İşletme Sermayesi Yönetimi, Gazi, Ankara 2008.

Aktaş, Ramazan, "Doğu Anadolu Bölgesindeki KOBİ'lerin Finansal Sorunları ve Çözüm Yolları", K.H.O. Dergisi, 10 (2), 2000, 32 s.

Aktaş, Ramazan, Altay, Oğuzhan, Küçüközmen, C.Coşkun "Basel II'ye Geçiş Öncesinde KOBİ'lerde Genel Durum Değerlendirmesi: Sorunlar ve Çözüm Önerileri"[Bildiri], 1. Uluslararası Sempozyumu, (Mayıs 2008), İzmir.

Aktaş, Ramazan, KOBİ'lerin Finansman Sorunu, 2010, http://www.fenafil.com/guncel/koseler/gk_aktasramazan_08_04_14.htm

Aktaş, Ramazan, Müftüoğlu, Tamer, Ban, Ünsal, Doğanay, Mete, Şahin, Adem, Akçaoğlu, Emin, Pekkaya, Semra, Kriz Ortamında İşletme Yönetimi, Akademi Yayınları, Ankara 2009.

Alptekin, Erdem. KOBİ'ler Alternatif Finansman Kaynaklarının Farkında Mı?. İzmir Ticaret Odası ArGe Bülteni, Haziran 2007.

- Alptürk, Ercan, Küçük ve Orta Büyüklükte İşletmeler (KOBİ) Rehberi. Yaklaşım, Ankara 2008.
- Apak, Sudi, Sermaye Piyasaları ve Borsa, Bilim Teknik Yayınevi, Eskişehir 1995.
- Aras, Güler ve Müslümov A. "Küreselleşme Sürecinde KOBİ'lerin Finansal ve Ekonomik Sorunları ve Çözüm Önerileri", 21. Yüzyılda KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Çözümleri Sempozyumu, Kıbrıs Ocak 2001, 10-30.
- Aşı, Ceylan, İşletmelerde Finansal Yönetim, Ekin, Bursa 1998.
- Atalay, Nevzat, Küçük ve Orta Sanayi İşletmeleri için Yatırım Seçenekleri, MPM Yayınları, No:618, Ankara 1997.
- Bağrıaçık, Atilla, Etkin İhracat Yönetimi. Yaklaşım, Ankara 2007.
- Bayülken, Yavuz ve Kütükoğlu C., Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri (KOBİ'ler) Oda Raporu, TMMOB yayınları, Ankara Mart 2010.
- Biar, KOBİ'lerin Yatırım Kararları ve Yatırım Teşvikleri, BİAR Yayınları, Ankara 1992.
- Birsen, Osman, Kobilerin Sermaye Piyasasına Katılımı, İMKB Yayınları, İstanbul Ağustos 2000.
- Canbaş, Serpil, "Küçük ve Orta Boy Sanayi İşletmelerinin Finansal Sorunları ve Türkiye'de ve Avrupa Topluluğunda Küçük ve Orta Boy Sanayi İşletmeleri'ne sağlanan Finansal Destekler ",3.Ulusal İşletmecilik Kongresi, Nevşehir 30 Kasım-3 Aralık 1989, 11-25.
- Cansız, Mehmet, Türkiye 'de KOBİ'ler ve KOSGEB, DPT Yayınları, Ankara 2008.
- Cellotin, Avrupa Birliğinde KOBİ Tanımı ve Avrupa Birliği Ekonomisinde KOBİ'lerin Yeri, 2006, http://www.cellotin.com/forum/avrupa_birligi/avrupa_birliginde_kobi_tanimi_ve_avrupa_birligi_ekonomisinde_kobi_lerin_yeri-t784.0.html
- Ceylan, Ali ve Korkmaz T., İşletmelerde Finansal Yönetim, Ekin Yayınevi, Bursa 2008.
- Çapanoğlu, Mustafa Birol, Türkiye ve Dış Ülkelerde Sermaye Piyasası Özelleştirme Uygulamaları ve Menkul Kıymet Borsaları, Beta Yayınevi, İstanbul 1993.
- Çelik, Fahri, Avrupa Birliği'nde ve Türkiye'de Küçük ve Orta Boy İşletmelere Sağlanan Finansal Destekler ve Etkinliği, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Hacettepe Üniversitesi, Ankara Eylül 1996.

- Çelik, İsmail, Basel II Bağlamında KOBİ'lerin Finansman Sorunları: Tekstil Sektöründe Bir Uygulama, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta 2007.
- Çınar Ay, Sema, "Türkiye'de KOBİ'lerin Finansman Sorunları", PARADOKS Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi (e-dergi),Yıl:4, Sayı:1, (Ocak-2008), 1-8.
- Çolakoğlu, Mustafa H., "KOBİ Rehberi", Yorum matbaacılık, TOBB Genel Yayın No: 359, 2002.
- Demirdöğen, Osman, Küçük İşletme Yönetimi ve Stratejik Planlama, Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası, Erzurum 2004.
- Deniz, M. Akif, Türkiye'de KOBİ'lerin Avrupa Topluluğuna Uyumlaştırılması Aşamasında Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Niğde Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Niğde 2001.
- Devlet Planlama Teşkilatı, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı, 2007, http://www.yoikk.gov.tr/dosya/up/komiteler/kobi/Stratejiodoc._KSEP.pdf
- Dinçer, Hasan, Hacıoğlu, Ümit, Finansa Giriş Teori ve Uygulama. Beta, İstanbul 2009.
- Dinçer, Ömer ve Şencan H., Orta Büyüklükteki İşletmeler ve Bürokrasi, MÜSİAD Yayınları, İstanbul 1995.
- Doğu Anadolu Kalkınma Ajansı, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ) Mali Destek Programı 2009 Yılı Teklif Çağrısı, Ankara 2009.
- Dokuzuncu Kalkınma Planı (2007-2013), T.C. Resmi Gazete, 26215, 1 Temmuz 2006 Mükerrer.
- Dokuzuncu Ulusal İşletmecilik Kongresi, KOBİ Finansmanı, 6-8 Mayıs 2010, <http://raktas.etu.edu.tr/doc/kobifinansmani.pdf>
- DPT, "Devlet Yardımları Uygulamasının Maliyeti ve Ekonomik Göstergelerle Mukayesesi ", DPT, Ankara 2002.
- Ekinci, Mehmet Behzat, Türkiye 'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ) Kurumsal Gelişimi ve Finansal Sorunları, Askon Araştırma Raporları: 5, İstanbul 2003.
- Ekinci, Mehmet Behzat, "Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları", Mercek Dergisi, Sayı:32, (Ekim 2003), 95-103.

- Emre, Zeynep ve Budak A., Dünya Uygulamaları Çerçevesinde KOBİ Borsaları, TSPAKB, Yayın No:27, İstanbul Ocak 2006.
- Erdil, Oya, Kalkan, Adnan, "KOBİ'lere Sağlanan Desteklerin KOBİ'lerin Performanslarına Etkisi", İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 4, (Bahar 2005), 103-122.
- Erdoğan, Muammer, Finansal Yönetim, Aktif Yayınevi, Erzurum 2011.
- Erkumay, Aslı, KOBİ'lerin Sermaye Piyasası Olanaklarında Faydalandırılması, SPK Ortaklıklar Finansmanı Dairesi (Yeterlik Etüdü), Ankara 2000.
- Gençtürk, Mehmet, İşletmelerin Finansman Kararlarına Finansal Krizlerin Etkileri, Ekin, Bursa 2008.
- Gökçe, M. Uğur, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları ve Çözüm İçin Bir Öneri, Maliye Postası, 1 Ağustos 1997, Yıl:18, Sayı:406.
- Gözbaşı, Onur, KOBİ'lerin Finansman Sorunlarının Çözümüne Yönelik Finansal Destekler ve Finansal Teknikleri ile İlgili Bir Araştırma, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kayseri 2003.
- Güler, Sevinç ve Taner B., "Dünyada Kobi Borsaları ve Türkiye'de Kobi Borsası'nın Oluşumuna Yönelik Uygulamalar", Ege Akademik Bakış, Sayı:2, İzmir (Temmuz-2008), 519-540.
- Gürsoy, C. Tuncer. Finansal Yönetim İlkeleri. İstanbul. Doğu Üniversitesi. 2007. 899 s.
- I. Orta Anadolu Kongresi, KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları, 2001, <http://www.iibf.nevsehir.edu.tr/sayfalar/yayin/OAK.pdf>
- İsmailoğlu, Hamdi, "Küçük İşletmelerin Toplumsal Özellikleri ve Sorunları", Pazarlama Dünyası Dergisi, (Mayıs-Haziran 1992), 4-10.
- Kendirli, Selçuk, "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları ve Alternatif Çözüm Önerileri", Hazine Dergisi, Sayı:14, (Ocak-Nisan 2002), 94-103.
- KOSGEB Destekleri Yönetmeliği Uygulama Yönergesi, KOSGEB Doküman No: USE- 0041, 128 s.
- KOSGEB, KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler, KOSGEB Yay., Ankara 2001.

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik. (2005). T.C. Resmi Gazete, 25997, 18 Kasım 2005.

Küçük, Orhan, Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi, Seçkin, Ankara 2009.

Küçükçolak, R. Ali, KOBİ'lerin Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü, İMKB Yayınları, İstanbul 1998.

Müftüoğlu, M. Tamer, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler KOBİ'ler, Turhan, Ankara 2007.

Müftüoğlu, Tamer, Türkiye 'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ'ler), Turhan Kitabevi, Ankara 2002.

Müslümov, Alövsat, 21. Yüzyılda Türkiye'de KOBİ'ler; Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri, Literatür Yayınevi, İstanbul 2002.

Oktav, Mete, Orta ve Küçük İşletmelerde İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri, Semih Ofset, Ankara 1990.

Oktay, Ertan. ve Güney, Alptekin. "21. Yüzyılda KOBİ'ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumu", 03-04 Ocak 2002, Doğu Akdeniz Üniversitesi, KKTC. 2002.

Ören, Kenan, "Avrupa Birliği Ve Türkiye'nin Küçük Ve Orta Büyüklükteki İşletmelere (Kobi) Sağladığı Devlet Teşvikleri Ve Kullanım Alanlarının Karşılaştırılması; Nevşehir İlinde Bir Uygulama", C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 4, 2003, 105.

Öztürk, Yusuf Kemal, Türk İhracat Sektöründe KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Niğde Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Niğde 1998.

Ridinger, Rudolf, 1. Mediterranean SMSs Conference and Workshops, Metu Press, Ankara 1995.

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, KOSGEB Veri Tabanı, <http://destek.kosgeb.gov.tr/Pages/Application.aspx>

Sarıaslan, Halil, Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları, TOBB Yayınları, Ankara 1994.

Sarıaslan, Halil, Türkiye Ekonomisinde Kobiler, TOBB Yayınları, Ankara 1996.

Sarıaslan, Halil, Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, TOBB Yayın, No:39, Ankara 1996.

Sarikamış, Cevat, Ceylan A., Aydın N. ve Coşkun M., Sermaye Piyasaları ve Finansal Kurumlar, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir Ekim 2009.

Sayılgan, Güven, İşletme Finansmanı, Turhan, Ankara 2008.

Sermaye Piyasası Kurulu, Gelişen İşletmeler Piyasası, 2010, <http://www.spk.gov.tr/GİP A.Ş.>

Sermaye Piyasası Kurulu, KOBİ'lerin Halka Açılmalarının Faydaları, 2010, <http://www.spk.gov.tr/indexcont.aspx?action=showpage&menuid=12&pid=2&subid=1>

Solamon, Steven, Small Business, Crown Publishers, New York 1986.

Söğüt, M. Atilla, "KOBİ'lerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Alternatif Finansman Yöntemleri", I. Orta Anadolu Kongresi (KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları), Bildiriler, KOSGEB, Ankara 2001, 117-133.

Sönmez, Asuman, KOBİ Borsalarının KOBİ Finansmanındaki Yeri: Dünya Uygulamaları ve Türkiye Üzerine Bir İnceleme, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Kadir Has Üniversitesi, İstanbul 2008.

SPK, Borçlanma Araçlarının Kurul Kaydına Alınması ve Satışına İlişkin Esaslar Tebliği, Seri:II, No:22

SPK, Kar ve Zarar Ortaklığı Belgelerinin Kurul Kaydına Alınmasına İlişkin Esaslar Hakkında Tebliğ, SPK Yayınları, Seri:III, No:27

Şener, Ender, Kobi Borsaları ve Türkiye'de Kobilerin Borsadan Yararlanması Üzerine Bir Uygulama, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul 2006.

Şimşek, Muhittin, Ekonominin Lokomotifi Kobilerin Olmazsa Olmazları, Alfa Basım, İstanbul 2002.

Tekin, Hüsnü, Yatırım Teşviklerinin Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Üzerindeki Etkileri, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya 2001.

Tengilimoğlu, Dilaver, Atilla, E.Asuman, Bektaş, Meral, İşletme Yönetimi, Seçkin, Ankara 2009.

TOBB, "Yeni KOBİ Teşvikleri", Ekonomik Forum Dergisi, (15 Haziran 2000), 1-20

Tokaç, Ahmet, Yöneticiler İçin Muhasebe ve Finans, Tunca, İstanbul 2006.

Toroslu, M. Vefa, Çağdaş Finansal Teknikler, Beta, İstanbul, 2000.

TSPAKB, Dünya Uygulamaları Çerçevesinde KOBİ Borsaları, 2010, http://www.tspakb.org.tr/tr/Portals/57ad7180-c5e7-49f5-b282-c6475cdb7ee7/AIM_Yayin_ve_Raporlar_Arastirma_Raporlari_Dun_Uyg_Cer_Kobi_Borsalari.pdf

TSPAKB, KOBİ Finansmanı ve Borsa Dışı Teşkilatlanmış Piyasa Hakkında Rapor, 2003, http://www.tspakb.org.tr/tr/Portals/57ad7180-c5e7-49f5-b282-c6475cdb7ee7/AIM_Yayin_ve_Raporlar_Calisma_Gruplari_KOB_Borsasi_Raporu.pdf

Türkiye Bankalar Birliği. <http://www.tbb.org.tr>, Türkiye İstatistik Kurumu (<http://www.tuik.gov.tr>)

Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı, Avrupa Birliği Üyelik Sürecinde KOBİ'ler, EPRI Dış Politika Etütleri, Ankara 12 Aralık 2005.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, KOBİ Tanımı Yönetmeliği, 2010, http://www.tobb.org.tr/KobiArastirma/SiteAssets/Sayfalar/AnaSayfa/kobi_tanimi_yonetmelik.doc

Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşları Birliği, KOBİ Finansmanı ve Borsa Dışı Teşkilatlanmış Piyasa Hakkında Rapor, İstanbul 2009.

Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşları Birliği, Menkul Kıymetler ve Diğer Sermaye Piyasası Araçları Sermaye Piyasası Faaliyetleri, Temel Düzey Lisansı Eğitimi, Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşları Birliği, İstanbul 2009.

Uğur, Arif, Kobiler için Alternatif Finansman Yöntemleri. Sinemis, Ankara 2006.

Uludağ, İlhan, "KOBİ'ler ve Kredi Teminat Sorunu", İstanbul Ticaret Gazetesi, Sayı:40, 18 Temmuz 1997.

Uludağ, İlhan; Serin, Vildan; Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (Yapısal ve Finansal Sorunlar, Çözümler), İstanbul, İTO, No:21, 1991.

Ünal, Erhan, Tahan, Nahide, Oy, Osman, Finansal Kiralama (Leasing), Beta, İstanbul 2008.

Ünaldı, Haluk, "KOBİ Yöneticilerinin Gerçek Zorluğu", KOBİ Efor Dergisi, Sayı:60, (Eylül 2004), 25-35.

Vadeli İşlem ve Opsiyon Borsası Yönetmeliği, (2004), T.C. Resmi Gazete, 25415, 27 Mart 2004.

- Vinde, V. Pierre, General Introduction to Environment for SMEs, OECD Publications, 1995.
- Weimer, Beth, Building a Successful Stock Market for the High-Growth Company, NASDAQ, 1995.
- Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında 2009/15199 sayılı Karar, (2009), T.C. Resmi Gazete, 27290, 16 Temmuz 2009.
- Yıldırım, A. Ercan, Erol, Ahmet, Toroslu, M. Vefa, Finansal Kiralama (Leasing),
- Yılmam, Memiş, "Kobilerde Liderlik", Kobi Efor Dergisi, Sayı:62, (Kasım 2004), 68-75.
- Yılmaz, Beytullah, "KOBİ'lerin Finansman Sorunlarına Bir Çözüm Önerisi: Risk Sermayesi Finansman Modeli", 2004
- Yılmaz, Beytullah, "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Toplumda Üstlendikleri Roller Bakımından Analizi", Dış Ticaret Dergisi, DTM yayını, Sayı:30, Ankara (Ocak-2004), 141-179.
- Yılmaz, Hatice Biçen, KOBİ'lerin Finansman Sorunu ve Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü, Paradoks Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi, 1 (2), 2008, 8-10
- Yüksel, Ö. ve Murat G., "Şubat Krizinin KOBİ'ler Üzerindeki Etkileri ve Çözüm Önerileri", 21. Yüzyılda KOBİ'ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumu, Doğu Akdeniz Üniversitesi İşletme ve Ekonomi Fakültesi İşletme Bölümü, Kıbrıs 2002, 71-78.

EK-A : Anket

Kobilerin Finansman Sorunları ve Çözümleri

ÖN YAZI

Bu çalışma Küçük ve Orta Boy işletmelerin finansman sorunlarını gözlemlemek ve bu sorunlara çözüm sağlamak amacıyla yapılmaktadır. Katkılarınız sayesinde sorunlar belirlenecek ve çözüm önerileri hazırlanacaktır. Anket formunda firmanızın ismi geçmeyecek olup işletmeler sektörlerine göre incelenecektir.

ANKET FORMU

İşletme Ünvanı *

İşletmenin faaliyete başlama yılı: *

İşletme faaliyet alanı: *

Gıda, İçki ve Tütün Sanayi

İnşaat Sanayi

Otomotiv Sanayi

Havacılık ve Savunma Sanayi

Tekstil, Dokuma, Giyim, Deri ve Ayakkabı Sanayi

Kimya, Petrol ürünleri, Lastik ve Plastik Sanayi

Mobilya ve Orman Ürünleri Sanayi

İşletmenin hukuki yapısı: *

Anonim

Limited

Sermayesi paylara Bölünmüş Komandit

İşletme Sermayesi

(Bu bilgiyi herhangi bir 3. şahıs, kurum ya da ticari işletme ile paylaşmayacağımı taahhüt ederim.) *

İşletmede çalışan toplam personel sayısı: *

Üretimde çalışan personel sayısı:

Yönetimde çalışan personel sayısı

Diğer çalışanlar

İşletmeniz yönetiminde profesyonel yönetici olarak hangileri bulunmaktadır? *

Finans Yöneticisi

Üretim Müdürü

Personel Müdürü

Muhasebe Müdürü

Pazarlama Müdürü

İstihdam Edilmiyor

Finansal Planlama

İşletmenizde finansman bölümü var mı?

Evet

Hayır

İşletmenizde finansman ihtiyacının hangi kaynaktan karşılanacağı kararında etkili olan kişi ya da kişiler kimdir?

Muhasebe-Finansman, Mali İşler Müdürü

Yönetim Kurulu

Holding veya bağlı olunan şirket

Şirketin çoğunluk hissesine sahip olan ortak

Genel Müdür/Genel Müdür Yardımcısı

Finans yöneticisinin eğitim durumu nedir?

İlkokul

Ortaokul

Lise

Üniversite

Lisans üstü

İşletmenizde finansal planlama yapılıyor mu?

Evet

Hayır

Hangi tür finansal planlama yapıyorsunuz?

(Önceki sorunun cevabı evet ise bu soruyu cevaplayın)

Kısa Dönem (1 yıldan az)

Uzun Dönem (1 yıldan uzun)

Her ikisi

Aşağıdaki tablolardan hangisini hazırlıyorsunuz?

	Evet	Hayır
Nakit bütçesi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nakit tahsil ve tediyeye tablosu	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Fon kaynak ve kullanım tablosu	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Başabaş nokta analizi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Genel imalat bütçesi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Yıllık faaliyet raporları	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

İşletmenin Finansal Kararları ve Tercihleri

Aşağıdaki hangi faktörler finansal planlamayı geçersiz kılmaktadır önem sırasına göre sıralayınız.

- Yüksek faiz
- Yüksek enflasyon
- Politik istikrarsızlık
- Döviz kuru, enflasyon ve faiz belirsizliği
- Diğer (belirtiniz):

Finansman kararlarında şirket dışından destek alıyor musunuz?

- Evet
- Hayır

Nereden yardım alıyorsunuz?

(Yukarıdaki sorunun cevabı hayır ise bu soruyu atlayınız)

- Ticari firma
- Mali danışmanlık şirketi
- Yatırım bankası
- bağlı olunan holding/grup/ana şirket
- Yabancı banka
- Bağımsız dış denetim kuruluşları
-

Finansman kaynağının seçilmesinde hangi faktörler rol oynamaktadır önem sırasına göre sıralayınız.

- Finansman kaynağının maliyeti
- Kaynak ihtiyacının vade yapısı
- Genel ekonomik durum
- Bağlı bulunan grubun veya holdingin finansman politikası
- Banka tavsiyesi
- Şirketin mevcut mali yapısı
- Diğer(belirtiniz):

Finansman kaynağının seçilmesinde hangi faktörler rol oynamaktadır önem sırasına göre sıralayınız.

<input type="checkbox"/>	Finansman kaynağının maliyeti
<input type="checkbox"/>	Kaynak ihtiyacının vade yapısı
<input type="checkbox"/>	Genel ekonomik durum
<input type="checkbox"/>	Bağlı bulunan grubun veya holdingin finansman politikası
<input type="checkbox"/>	Banka tavsiyesi
<input type="checkbox"/>	Şirketin mevcut mali yapısı
<input type="checkbox"/>	Diğer(belirtiniz):

Finansman kaynağının seçilmesinde hangi faktörler rol oynamaktadır önem sırasına göre sıralayınız.

<input type="checkbox"/>	Finansman kaynağının maliyeti
<input type="checkbox"/>	Kaynak ihtiyacının vade yapısı
<input type="checkbox"/>	Genel ekonomik durum
<input type="checkbox"/>	Bağlı bulunan grubun veya holdingin finansman politikası
<input type="checkbox"/>	Banka tavsiyesi
<input type="checkbox"/>	Şirketin mevcut mali yapısı
<input type="checkbox"/>	Diğer(belirtiniz):

Finansman kaynağının seçilmesinde hangi faktörler rol oynamaktadır önem sırasına göre sıralayınız.

<input type="checkbox"/>	Finansman kaynağının maliyeti
<input type="checkbox"/>	Kaynak ihtiyacının vade yapısı
<input type="checkbox"/>	Genel ekonomik durum
<input type="checkbox"/>	Bağlı bulunan grubun veya holdingin finansman politikası
<input type="checkbox"/>	Banka tavsiyesi
<input type="checkbox"/>	Şirketin mevcut mali yapısı
<input type="checkbox"/>	Diğer(belirtiniz):

Yurt içi faiz oranlarındaki artışa tepkiniz ne olmaktadır?

<input type="checkbox"/>	Banka kredisi azalmak
<input type="checkbox"/>	Satılan mala zam yapmak
<input type="checkbox"/>	Satılan malın maliyetini ve diğer giderleri kısmak
<input type="checkbox"/>	Tahvil ve finansman bonosuna yönelmek
<input type="checkbox"/>	Sermaye artışı yapmak
<input type="checkbox"/>	Ticari kredi kullanmak
<input type="checkbox"/>	Bünyede bırakılan fonlara yönelmek
<input type="checkbox"/>	Yurt dışından borçlanmak
<input type="checkbox"/>	Yatırımları kısmak
<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>

Yurt dışından direkt sağlanan "banka kredisi veya tahvil ihracı" gibi bir borçlanmaya gidiyor musunuz?

- Evet
 Hayır

Yurt dışından direkt sağlanan "banka kredisi veya tahvil ihracı" gibi bir borçlanmaya yönelmenizin nedeni ne? (Önceki soruya evet cevabı verdiyseniz cevaplayınız)

- Daha az maliyetli olması
 Kolay ve çabuk fon sağlanabilmesi

Yurt dışından direkt sağlanan "banka kredisi, tahvil ihracı" gibi bir borçlanmaya yönelmemenizin nedeni nedir? (önceki soruyu cevapladıysanız sonraki soruya geçiniz)

- Kolay dış kredi sağlamak için yeterli bağlantınızın olmaması
 İhtiyacınızın olmaması
 Maliyetinin yüksek olması

Bina, tesis ve araç gibi yeni bir kıymetin yatırımının finansmanı genellikle hangi kaynaktan sağlanmaktadır?

- Kısa vadeli banka kredisi
 Orta vadeli banka kredisi
 Grup şirketten/holdingden fon aktarımı
 Yabancı ülkelere borçlanma/kredi
 Ticari borçlanma
 Tahvil, finansman bonusu ihracı
 Sermaye artışı
 Bünyede bırakılan fonlar
 Gayrimenkul veya iştirak satışları
 Diğer(belirtiniz):

Döner varlıkların (işletme sermayesinin) finansmanı hangi kaynaktan sağlanmaktadır?

- Kısa vadeli banka kredisi
 Orta vadeli banka kredisi
 Grup şirketten/holdingden fon aktarımı
 Yabancı ülkelere borçlanma/ kredi
 Ticari borçlanma
 Tahvil, finansman bonusu ihracı
 Sermaye artışı
 Bünyede bırakılan fonlar
 Gayrimenkul veya iştirak satışları
 Diğer(belirtiniz):

Aşağıdaki kriterler açısından baktığınızda banka kredisi, tahvil veya finansman bonosundan hangisini tercih edersiniz?

	Banka Kredisi	Tahvil	Finansman Bonosu			
Maliyet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vade	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Borç alınacak miktar	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Başvuru işlemlerinin kolaylığı	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Elde etme zamanının kısalığı	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Alınan enflasyonu düşürme önlemleri karşısında işletme politikasında yaptığınız değişiklikler nelerdir?

- Yatırımlara ağırlık vermek
- Borçlanmaya ağırlık vermek
- Üretimi arttırmak
- Üretimi düşürmek
- Satış vadelerini uzatmak/vade farklarını azaltmak
- Ürün fiyatlarını düşürmek
- Ürün fiyatlarını arttırmak
- Maliyeti düşürücü önlemler almak
- Çalışan personel sayısını düşürmek
- Çalışan personel sayısını arttırmak
- Eldeki fonları yüksek getirili menkul kıymetlere yatırmak
- Diğer(belirtiniz):

Finansman ile İlgili Sorunlar

İşletmenizi açarken gerekli sermayeyi nereden karşıladınız?

- Kendi öz kaynaklarımdan
- Akraba ve arkadaşlarımdan borç aldım
- Ticari kredi kullandım
- Banka kredisi kullandım

İşletmenin borç alacak yapısı nasıldır?

- Alacaklarım borçlarımdan fazladır
- Alacaklarım borçlarımdan azdır
- Alacaklarım borçlarıma eşittir
- Borcum yoktur

İşletmeniz kredi kullanıyor mu?

- Evet
- Hayır

Önceki soruya hayır cevabı verdiyseniz işletmenin kredi kullanmama nedenini belirtiniz.

- Özsermaye yeterlidir
- Kredi faizi yüksektir
- Teminat şartları ağır, formaliteler fazladır
- Kredinin vadesi kısadır
- Kredi veren kuruluş azdır

İşletmeniz krediye ihtiyaç duyduğu zaman en fazla hangi kaynaklara başvurmaktadır?

- Halkbank
- Diğer Ticari Bankalar
- Müşteri avansı
- Akraba ve yakın çevre
- Ortaklardan alınan avanslar
- Yurtdışı finans kaynakları

Bankalardan kredi alırken karşılaştığınız en büyük güçlük nedir?

- Karşılaşmıyorum
- Kredi taleplerimiz bankalarca gerekli şekillerde dikkate alınmamaktadır
- Kredi başvurusu ile kredi alınması arasında zaman kaybimiz olmaktadır
- Teminat gücümüzü ile karşılaşmaktayız
- Formaliteler oldukça ağır

Yabancı finans kuruluşlarından şimdiye kadar hiç kredi aldınız mı?

- Evet
- Hayır

Bölge şartları dikkate alındığında bankalardan alınan krediler yeterli midir?

- Evet
- Hayır

(Sadece Anonim şirketleri cevaplayacaktır) Sermaye darlığını, belirli bir ölçüde azaltabilmek ve daha yeterli bir sermaye ile çalışabilmek için halka açılmayı düşünür müsünüz?

- Evet
- Hayır

Mevcut kredi sistemi hakkındaki görüşleriniz nelerdir?

- Kredi Kullanmıyorum
- Faiz yüksek
- Vade kısa
- Kredi miktarı düşük
- Kredi miktarı uygun
- Normal
- Eflasyon oranlı

Kredi maliyeti yüksekliği karşısında firmanızın tutumu ne olmuştur?

Özkaynaklar arttırıldı

Yatırım projeleri kısıldı

Stok azaltıldı

Personel azaltıldı

Kapasiteyi düşürdük

Diğer(belirtiniz):

İşletmenizın finansman sorunu olduğunu düşünüyor musunuz?

Evet

Hayır

Finansman sorununuzun kaynağı nedir?

Kredi konusundaki güçlükler

Öz kaynak yetersizliği

Çalışma sermayesindeki artış

Alacak tahsilindeki gecikmeler

Satış karlılığının düşüklüğü

Maliyetlerdeki artışlar

Yatırımlar

Diğer(belirtiniz):

Sizce şirketin "kredi bulma güçlüğü mü" yoksa "özkaynak yetersizliği mi" daha büyük bir sorundur?

Kredi bulma güçlüğü

Sermaye yetersizliği

Çalışma sermayesinin % kaçını hangi kalemlere ayırıyorsunuz?

Hammaddeye %

Maaş ve ücretlere %

Enerji giderlerine %

Vergi giderlerine %

Gelecek yıla ait nakit fazlası veya açığııı belirlemek için ön çalışmanız oldu mu?

Evet

Hayır

İşletmenizden elde ettiğiniz artı kazançları çalışma alanınız dışında kullanıyor musunuz?

Evet

Hayır

(Önceki soruya hayır cevabını verdiyseniz bu soruyu geçiniz)
Artı kazançların çalışma alanları dışındaki yatırım sahaları nedir?

Yatırım

Gayrimenkul

Oto alım satımı

Menkul kıymetler

Diğer(belirtiniz):

2012-2013 yılları arasında zarar ettiyseniz bunun temel nedenleri nelerdir?

Hammadde fiyatlarının yüksekliği ve hammadde teminindeki zorluklar

Yönetimdeki eksiklikler

Personel sorunu

Teşvik yetersizliği

Finansman sorunu

Diğer(belirtiniz):

Finansal sorunların çözümü için sizce ne yapılmalıdır?

Uzun vadeli ve düşük faizli kredi sağlanmalıdır

İşletmenin sermaye piyasasından yararlanması için düzenlemeler yapılmalı

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin gelişimi için yeni teşvikler getirilmeli

Kredi kullanımında teminat ve diğer formalitelerin en aza indirilmesi

Bankalar dışındaki diğer finans kurumlarından yararlanmak için gerekli düzenlemeler yapılmalıdır

Diğer(belirtiniz):

Teşvikler

Teşvik tedbirlerinden yararlanıyor musunuz?

Evet

Hayır

Hangi tür teşviklerden yararlandınız?

Yatırıma ait teşvikler

İhracata ait teşvikler

Üretime ait teşvikler

Yatırım kararlarının alınmasında teşviklerin rolü oldu mu?

Evet

Hayır

Yatırım kararlarının alınmasında sağlanan teşviklerin önem derecesi ne olmuştur?

Önemli

Az önemli

Orta derecede önemli

Önemli

Çok önemli

Alınan teşvikleri yeterli buluyor musunuz?

Evet

Hayır

Cevabınız hayır ise bunun en önemli nedenleri nelerdir?

Teşvikler sağlanan kredinin maliyeti yüksektir

Teşvikler zamanla önemini yitirmiştir

Teşvikler zamanında sağlanamamaktadır

Teşvik şartları ağır olmaktadır

Yatırım indirimleri yetersiz kalmaktadır

Diğer(belirtiniz):

Aşağıdaki teşviklerden hangisinden yararlanıyorsunuz?

İhracat teşvikleri

Organize sanayi bölgesi yardımları

KOSGEB'in teknik destekleri

Vergi türü teşvikler

Nakit yardımlar

Kalkınma bankası yatırım kredisi

Kalkınma bankası işletme kredisi

Yararlanmıyorum

Diğer(belirtiniz):

Kobilerin Temel Sorunları

Kuruluş yeri seçimi ile ilgili sorunlarınız nelerdir?

Ulaşım ile ilgili sorunlar

Altyapı ile ilgili sorunlar

Çevresel sorunlar

Sorunumuz yoktur

Diğer(belirtiniz):

Kuruluş aşamasında fizibilite etüdü yaptınız mı?

Evet

Hayır

Yönetici ile ilgili sorunlarınız nelerdir?

Yönetici niteliği yetersiz

Eğitim düzeyi yetersiz

Deneyimi yetersiz

Sorunumuz yoktur

Diğer(belirtiniz):

İşletmenizde karşılaştığınız en önemli sorunlar nelerdir?

Yönetici ve yönetim sorunu

Kredi temini sorunu

Özkaynak sorunu

Pazarlama sorunu

Hammadde tedarik sorunu

Eğitim sorunu

Nitelikli eleman sorunu

Diğer(belirtiniz):

Üretim ile ilgili sorunlarınız nelerdir?

Sorunumuz yoktur

Mamulle ilgili sorunlar

Makine ve tesis ile ilgili sorunlar

Kapasite ile ilgili sorunlar

Diğer(belirtiniz):

Eksik kapasite ile çalışıyor ise nedeni nedir?

Hammadde yetersizliği

Finansal yetersizlik

Talep yetersizliği

İşçilik sorunları

Teknoloji yetersizliği

Diğer(belirtiniz):

Pazardaki talebiniz yeterli mi?

Evet

Hayır

Son 10 yılda yatırım yapmadıysanız nedeni nedir?

Kredi maliyetinin yüksekliği

Talep yetersizliği

Bürokratik engeller

Bilgi noksanlığı

Diğer(belirtiniz):

Pazarlama sorunlarınız nelerdir?

Ürün ile ilgili sorunlar

Tutundurma ile ilgili sorunlar

Fiyat ile ilgili sorunlar

Talep yetersizliği

Sorunumuz yoktur

Diğer(belirtiniz):

İhracat yapıyor musunuz?

İhracat yapmıyorum

Doğrudan kendi kuruluşum aracılığı ile

Başka bir şirket aracılığı ile

Önceki soruya cevabınız "ihracat yapmıyorum" ise nedeni nedir?

İç pazar koşullarının uygun olmayışı

Üretim yetersizliği

Finansman güçlüğü

Dış pazarlamada bilgi eksikliği

Rekabet güçlüğü

Diğer(belirtiniz):

İhracat yapıyorsanız, ihracatta karşılaşılan sorunlar nelerdir?

Mevzuat

Finansman sorunu

Yabancı dil sorunu

Nitelikli uzman eksikliği

Sorunum yok

Diğer(belirtiniz):

Size göre işletmenizde kullanılan teknoloji, aynı sektörde faaliyet gösteren diğer işletmelere göre hangi düzeydedir?

Geleneksel, alışagelmış

Modern teknolojiye geçme aşamasında

Modern teknoloji

Gelişmiş teknolojiye geçmenizi engelleyen faktörler nelerdir?

Talebin yeterli olmayışı

Sermaye yetersizliği

Yetişmiş eleman eksikliği

İşyerinin fiziki koşullara uygun olmayışı

Diğer(belirtiniz):

Karşılaştığınız bürokratik sorunlar nelerdir?

- Devletten sağlanan girdilerin elde edilememesi
- Belediye ile ilişkilerden kaynaklanan sorunlar
- Vergi idareleri ile ilgili sorunlar
- Diğer(belirtiniz):

İşletmeniz standartlara uyum açısından aşağıdakilerden hangisini tercih etmektedir?

- TSE standartlarına uygun
- Uluslararası standartlara uygun
- Alıcının, isteklerine, gösterdiği örnekler göre
- Piyasada kabul görmüş ölçülere göre
- Herhangi bir standarda uymayan
- Diğer(belirtiniz):

Türkiye'nin gümrük birliği sürecinde, işletmenizin standartlar konusundaki hedefleri nelerdir?

- Standart uygulamasına geçilecek
- Şartlar zorlar ise uygulanabilir
- Mevcut standartlar yerine başka standartlara geçilecek
- Değişiklik düşünülmüyor
- Diğer(belirtiniz):

Gümrük Birliği Ortamında karşılaşılan sorunları sıralayınız

- GB'nin etkisi yoktur
- Fiyat ve kalitenin artması
- Pazar bulmanın güçleşmesi
- Yatırımların durması
- Finansman sıkıntısı
- Nitelikli eleman sıkıntısı
- Maliyetlerin artması
- GB'ne uyumda devlet desteğinin yetersizliği
- Döviz kuru sorunları
- Diğer(belirtiniz):

Gümrük Birliği ortamında ve Avrupa Birliği üyeliği durumunda devletten beklentileriniz nelerdir?

- KOBİ'ler için kalite kontrol merkezleri kurulmalı
- KOBİ'ler mümkün olduğunca organize olmalı
- Enflasyon düşürülmeli
- Yatırım ve çalışma sermayesi için kredi temini kolaylaştırılmalı
- Danışmanlık ve eğitim hizmeti artırılmalı
- Diğer(belirtiniz):

İşyerinde nasıl bir eğitim yapılmaktadır?

İşyerinde, işbaşı eğitim

İşyerinde organize eğitim

Kurs eğitimi

Eğitim yapılmamaktadır

Diğer(belirtiniz):

» [Redirection to final page of eSurvey Creator](#) (change)

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler:

Adı Soyadı : **OLCAY ALPTUĞ AKDAĞ**
Doğum Yeri ve Tarihi : ANKARA 17/05/1989
Medeni Durum : BEKAR
Tel : +90 537 447 4156
E-Posta Adresi : olcayalptugakdag@gmail.com

Eğitim Durumu:

Lisans, : ODTÜ Havacılık ve Uzay Mühendisliği
Yüksek Lisans, : Türk Hava Kurumu Üniversitesi İşletme

Bulunduğu Görevler:

THK Üniversitesi İnsansız Hava Araçları Sistemleri Yer İstasyonu Dizaynı

Katıldığı Eğitim Programları:

Eğiticinin Eğitimi Sertifika Programı
İş Güvenliği Eğitimi Sertifikası

Yabancı Dil:

İngilizce, Rusça