



**T.C.
KAHRAMANMARAŞ SÜTÇÜ İMAM ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANA BİLİM DALI**

**KOBİ'LERİN FİNANSAL SORUNLARININ
ÇÖZÜMÜNDE YENİ FİNANSMAN TEKNİKLERİ:
KAHRAMANMARAŞ ÖRNEĞİ**

İpek ÇİVİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**KAHRAMANMARAŞ
EYLÜL/2018**



**T.C.
KAHRAMANMARAŞ SÜTÇÜ İMAM ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANA BİLİM DALI**

**KOBİ'LERİN FİNANSAL SORUNLARININ
ÇÖZÜMÜNDE YENİ FİNANSMAN TEKNİKLERİ:
KAHRAMANMARAŞ ÖRNEĞİ**

**DANIŞMAN : Dr. Öğr. Üyesi Serkan Şahin
JÜRİ : Prof. Dr. Zeynep Hatunoğlu
JÜRİ : Doç. Dr. İlhan Ege**

İpek ÇİVİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**KAHRAMANMARAŞ
EYLÜL/2018**

T.C.
KAHRAMANMARAŞ SÜTÇÜ İMAM ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANA BİLİM DALI

**KOBİ'LERİN FİNANSAL SORUNLARININ ÇÖZÜMÜNDE YENİ
FİNANSMAN TEKNİKLERİ: KAHRAMANMARAŞ ÖRNEĞİ**

İpek ÇİVİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Kod No:

**Bu Tez / /2018 Tarihinde Aşağıdaki Jüri Üyeleri Tarafından
Oy Birliği / Oy Çokluğu ile Kabul Edilmiştir**

Dr. Öğr. Üyesi Serkan ŞAHİN Prof. Dr. Zeynep HATUNOĞLU Doç. Dr. İlhan EGE
BAŞKAN ÜYE ÜYE

Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylım.

Pof. Dr. Abdullah SOYSAL
Enstitü Müdürü

Not: Bu tez ve projede kullanılan özgün ve başka kaynaktan yapılan bildirişlerin çizelge, şekil ve fotoğrafların kaynak gösterilmeden kullanımı, 5846 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunundaki hükümlere tabidir. Bu projenin 2017/2-30 YLS nolu BAP projesi tarafından desteklenmektedir.

KAHRAMANMARAŞ SÜTÇÜ İMAM ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANA BİLİM DALI

ÖZET

YÜKSEK LİSANS TEZİ

KOBİ'LERİN FİNANSAL SORUNLARININ ÇÖZÜMÜNDE YENİ FİNANSMAN TEKNİKLERİ: KAHRAMANMARAŞ ÖRNEĞİ

İpek ÇİVİ

Danışman : Dr. Öğr. Üyesi Serkan ŞAHİN

Yıl : 2018. Sayfa: 76+X

Jüri : Dr. Öğr. Üyesi Serkan ŞAHİN (Başkan)
: Prof. Dr. Zeynep HATUNOĞLU (Üye)
: Doç. Dr. İlhan EGE (Üye)

KOBİ'ler ülke ekonomilerinin vazgeçilmez yapı taşları olmalarından dolayı tüm Dünya'da olduğu gibi ülkemizde de büyük öneme sahiptirler. Büyük işletmelere kıyasla bulunduğu bölgeye daha hızlı uyum sağlamaları, esnek yapıları, müşterilerle olan yakın ilişki sonucu müşterilerin istek ve arzularını anlayarak taleplere hızlı cevap verebilme özellikleri, büyük işletmelerin yan sanayicisi olmaları, bölgesel kalkınmada etkin rol oynadıkları, küçük sermayelerle kurulabilmelerinden dolayı ülkemizin vazgeçilmez unsurları haline gelmişlerdir.

KOBİ'lerin gerek kendi yapılarından kaynaklı gerekse dış etkenlerden kaynaklı karşılaştığı birçok sorunla karşı karşıyaya kalmaktadırlar. Fakat KOBİ'lerin yaşadıkları en büyük sorunların başında finansman sorunu gelmektedir.

Bu çalışmanın amacı; Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren 500 KOBİ'den 351 KOBİ'nin finansal sorunlarını belirlemek ve finansal sorunlarının çözümünde yeni finansman teknikleri ile çözüm önerisinde bulunmaktır. Anket sonucu elde edilen veriler SPSS programı kullanılarak ANOVA testi, T-Test'i uygulanmıştır. Kahramanmaraş'ta bulunan işletmelerin finansal sorun yaşadıkları, kısa ve uzun vadeli finansman sorunu yaşadıkları, devlet destek ve teşviklerden yeterince yararlanmadıkları, yeni finansman teknikleri hakkında yeterince bilgi sahibi olmadıkları ve bundan dolayı finansal sorunların çözümü için yeni finansman tekniklerini kullanmadıkları sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: KOBİ, Yeni Finansman Teknikleri, Finansal Sorunlar

**DEPARTMENT OF BUSINESS
INSTITUTE OF SOCIAL SCIENCES
KAHRAMANMARAŞ SÜTÇÜ İMAM UNIVERSITY**

ABSTRACT

MA THESIS

**KOBİ'LERİN FİNANSAL SORUNLARININ ÇÖZÜMÜNDE YENİ
FİNANSMAN TEKNİKLERİ: KAHRAMANMARAŞ ÖRNEĞİ**

İpek ÇİVİ

Supervisor : Assist. Prof. Dr. Serkan ŞAHİN

Year : 2018, Pages: 76+X

**Jury : Dr. Serkan ŞAHİN (Chairperson)
: Prof. Dr. Zeynep HATUNOĞLU (Member)
: Assoc. Prof. Dr. İlhan EGE (Member)**

As SMEs are indispensable building blocks of the economies of the country, they have great importance in our country as well as in the whole world. Compared to large enterprises, they have become an indispensable element of our country due to their ability to adapt to the region faster, flexible structures, ability to respond quickly to the demands by understanding the wishes and desires of the customers as a result of their close relations with customers, to be the sub-industrialists of big enterprises, to play an active role in regional development and to be established with small capitals. . They face many problems faced by SMEs due to their own structures and external factors. However, the biggest problem faced by SMEs is the financing problem. The purpose of this study is; To determine the financial problems of SMEs of 500 SMEs operating in Kahramanmaraş and to propose new financing techniques and solutions for their financial problems. The data obtained from the questionnaire were analyzed using the SPSS program and the ANOVA test and T-Test were applied. It was concluded that the enterprises in Kahramanmaraş had financial problems, had short and long term financing problems, did not benefit from the state support and incentives, did not have enough knowledge about new financing techniques and therefore did not use new financing techniques to solve the financial problems.

Keywords: SME, New Financing Techniques, Financial Problems

ÖN SÖZ

“KOBİ’lerin Finansal Sorunlarının Çözümünde Yeni Finansman Teknikleri: Kahramanmaraş Örneği” başlıklı çalışma ile küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansal sorunları üzerinde durulması amaçlanmıştır. Günümüzde KOBİ’lerin finansal sorunlarının artması ve gerek devlet teşvik ve destekleri gerekse kurum ve kuruluşların sağladığı destek ve teşvik politikaları ve yeni finansman tekniklerini işletmelerin finansal sorunlarının çözümünde yararlanma durumları ve finansal sorunları aşmada yeterli olma durumlarını inceleyerek ve finansal sorunların çözülmesi için yeni finansman teknikleri ile önerilerde bulunmak amaçlanmıştır.

Öncelikle sayın danışman hocam Dr. Öğr. Üyesi Serkan Şahin’e bilgi ve önerileri ile her zaman bana destek olan ve sağladığı katkılarından dolayı teşekkür ederim.

Bu sıkıntılı ve yoğun tez sürecimde maddi manevi yanımda olan, beni destekleyen ve hayallerimi gerçekleştirmem için beni cesaretlendiren babam Mithat ÇİVİ, annem Sevgi Çivi ve ablam Sevcan ÇİVİ’ye teşekkürlerimi sunuyorum.

İpek ÇİVİ
Eylül 2018

İÇİNDEKİLER

ÖZET	I
ABSTRACT	II
ÖN SÖZ	III
İÇİNDEKİLER	IV
TABLolar LİSTESİ	VII
KISALTMALAR LİSTESİ	X
1.GİRİŞ	1
2. KONU İLE İLGİLİ ÖNCEKİ ÇALIŞMALAR	3
3. KOBİ KAVRAMI, FİNANSAL ÖZELLİKLERİ, SORUNLARI, ÇÖZÜM ÖNERİLERİ VE DESTEK SAĞLAYAN KURUM VE KURULUŞLAR.....	10
3.1. KOBİ Kavramı	10
3.2. KOBİ Tanımı ve Özellikleri	10
3.2.1. Türkiye’de Çeşitli Kuruluşların KOBİ Tanımları	10
3.2.1.1. KOSGEB KOBİ Tanımı	11
3.2.1.2. Türk Eximbank KOBİ Tanımı	11
3.2.1.3. T.C Hazine Müsteşarlığı KOBİ Tanımı	11
3.2.1.4. Türkiye İstatistik Kurumu Başkanlığı (TÜİK) KOBİ Tanımı	12
3.2.1.5. Halkbankası KOBİ Tanımı	12
3.2.1.6. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Tanımı	12
3.2.2. Bazı Uluslar Arası Kuruluşların KOBİ Tanımları	12
3.2.2.1. Birleşmiş Milletler KOBİ Tanımı	12
3.2.2.2. Avrupa Birliği (AB) Üye Ülkelerde Yapılmış KOBİ Tanımları	13
3.3. KOBİ’lerin Avantajları ve Dezavantajları	13
3.3.1. KOBİ’lerin Avantajları	14
3.3.2. KOBİ’lerin Dezavantajları	14
3.4. KOBİ’lerin Finansal Özellikleri	14
3.5. KOBİ’lerin Finansal Sorunları	15
3.5.1. Öz Kaynak Yetersizliği	15
3.5.2. Kredi Temininde Karşılaşılan Sorunlar	15
3.5.3. Sermaye Piyasasından Fon Elde Etmede Karşılaşılan Sorunlar	16
3.5.4. Finansal Yönetimde Yetersizlik	16
3.5.5. Para Piyasalarında Karşılaşılan Sorunlar	16
3.6. Finansal Sorunlarına Yönelik Destek Sağlayan Kurum ve Kuruluşlar	17
3.6.1. Yatırım Destekleri	17
3.6.2. İhracat Destekleri	17
3.6.3. Diğer Teşvikler	17
3.6.4. Kamu Bankaları Destekleri	17
3.6.5. Kredi Garanti Fonu	18
3.6.6. Türkiye Sınai Kalkınma Bankası Destekleri	19
3.6.7. Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı (TOSYÖV) Destekleri	19
3.6.8. Türkiye Kalkınma Bankası Destekleri	19
3.6.9. Türk Eximbank Destekleri	19
3.6.10. Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu Destekleri	20
3.6.11. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme Bakanlığı (KOSGEB)..	20
4. KOBİ’LERİN FİNANSAL SORUNLARININ ÇÖZÜMÜNE YÖNELİK FİNANSMAN KAYNAKLARI VE YENİ FİNANSMAN TEKNİKLERİ	21

4.1. Finansman Kaynağı Olarak Öz Sermaye	21
4.2. Finansman Kaynağı Olarak Banka Kredileri	21
4.3. Yeni Finansman Teknikleri.....	21
4.3.1. Risk Sermayesi	22
4.3.2. Leasing	23
4.3.3. Faktoring.....	25
4.3.4. Forfaiting	26
4.3.5. Franchising	26
4.3.6. Barter (Takas) Sistemi	26
4.3.7. Melek (Angel) Finansman	27
4.3.8. Halka Arz.....	27
5. KOBİ'LERİN FİNANSAL SORUNLARININ ÇÖZÜMÜNDE YENİ FİNANSMAN TEKNİKLERİ: KAHRAMANMARAŞ ÖRNEĞİ.....	28
5.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi	28
5.2. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi	28
5.3. Araştırmanın Veri Toplama Yöntemi ve Aracı.....	28
5.4. Araştırmada Kullanılan İstatistikî Analizler	29
5.5. Araştırmanın Hipotezleri.....	29
6. BULGULAR.....	31
6.1. Araştırmanın Güvenirliği	31
6.2. Araştırmaya İlişkin Tamamlayıcı İstatistikler.....	31
6.2. Araştırmada Yer Alan Değişkenler Arasındaki İlişkiler ile İlgili Bulgular	50
6.2.1. İşletmelerin Faaliyet Alanı İle Finansal Sorunları Arasındaki İlişkinin Analiz	50
6.2.2. İşletmelerin Faaliyet Süresi İle Finansal Sorunları Arasındaki İlişkinin Analizi	51
6.2.3. İşletmelerin Hukuki Yapısı İle Finansal Sorunları Arasında İlişkinin Analizi	51
6.2.4. İşletmelerin Personel Sayısı İle Finansal Sorunları Arasındaki İlişkinin Analizi	53
6.2.5. İşletmelerin Ayrı Bir Finansman Bölümünün Varlığı İle Finansal Sorunları Arasındaki İlişkinin Analizi	54
6.2.6. İşletmelerin Finansal Planlama İle Finansal Sorunları Arasındaki İlişkinin Analizi	55
6.2.7. İşletmelerin Sermaye Yapısı İle Finansal Sorunları Arasındaki İlişkinin Analizi	55
6.2.8. İşletmenin Karlılığı İle Finansal Sorunları Arasındaki İlişkinin Analizi ..	56
6.2.9. İşletmelerin Faaliyet Alanı ile Yeni Finansman Teknikleri Arasındaki İlişkinin Analizi	58
6.2.10. İşletmelerin Faaliyet Süresi İle Yeni Finansman Teknikleri Arasındaki İlişkinin Analizi	58
6.2.11. İşletmelerin Hukuki Yapısı İle Yeni Finansman Teknikleri Arasındaki İlişkinin Analizi	60
6.2.12. İşletmelerin Personel Sayısı İle Yeni Finansman Teknikleri Arasındaki İlişkinin Analizi	61
6.2.13. İşletmelerin Ayrı Bir Finansman Bölümünün Olması İle Yeni Finansman Teknikleri Arasındaki İlişkinin Analizi.....	62
6.2.14. İşletmelerin Finansal Planlaması İle Yeni Finansman Teknikleri Arasındaki İlişkinin Analizi	63

6.2.15. İşletmelerin Sermaye Yapısı İle Yeni Finansman Teknikleri Arasındaki İlişkinin Analizi	64
6.2.16. İşletmenin Karlılığı İle Yeni Finansman Teknikleri Arasındaki İlişkinin Analizi	64
6.2.17. Devlet Desteği İle Finansal Sorunları Arasındaki İlişkinin Analizi	65
6.2.18. Alacak Yöntemi İle Faktoring Yöntemi Arasındaki İlişkinin Analizi	66
6.2.19. Nakit Yöntemi İle Leasing Yöntemi Arasındaki İlişkinin Analizi.....	66
6.2.20. Stok Yöntemi İle Barter Yöntemi Arasındaki İlişkinin Analizi	66
6.2.21. Kredili Satışlar İle Faktoring Yöntemi Arasındaki İlişkinin Analizi	67
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	68
KAYNAKLAR	72
ÖZ GEÇMİŞ	



TABLULAR LİSTESİ

<u>Tablolar</u>	<u>Sayfa</u>
Tablo 3.1. KOSGEB KOBİ Tanımı	11
Tablo 3.2. Türk Eximbank KOBİ Tanımı	11
Tablo 3.3. T.C Hazine Müsteşarlığı KOBİ Tanımı.....	11
Tablo 3.4. Türkiye Halk Bankası KOBİ Tanımı	12
Tablo 3.5. TOBB KOBİ Tanımı.....	12
Tablo 3.6. AB’de KOBİ Tanımı.....	13
Tablo 3.7. İtalya’ da İş Gören Sayısına Göre KOBİ Tanımı	13
Tablo 3.8. Verilen Kefaletlerin Sektörlere Göre Dağılımı (Milyon TL)	18
Tablo 4.1. İşletmelerin Kullandıkları Finans Kaynakları.....	22
Tablo 4.2. Finansal Kiralama Sektörünün İşlem Hacmi ve Penetrasyon Oranları	23
Tablo 4.3. Finansal Kiralama İşlemlerinin Mal Gruplarına Göre Dağılımı (%).....	23
Tablo 6.1. Araştırmada Yer Alan Ölçeklere İlişkin Güvenilirlik Analizi Sonuçları	31
Tablo 6.2. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Genel Bilgilerine İlişkin Verilerin Dağılımı	32
Tablo 6.3. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Finansal Durumuna İlişkin Verilerin Dağılımı	33
Tablo 6.4. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Finansal Sorunları ve Çözüm Önerilerine İlişkin Verilerin Katılma Düzeyleri	35
Tablo 6.5. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Finansal Sorunlara Katılma Düzeyleri	36
Tablo 6.6. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Finansal Sorunların Çözümü için Belirtilen Önerilere Katılma Düzeyleri.....	37
Tablo 6.7. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Kısa Vadeli Finansman Sorunu Yaşama Durumuna İlişkin Belirtilen Önerilere Katılma Düzeyleri.....	38
Tablo 6.8. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Kısa Vadeli Finansman Sorunlarının Neden Olan Faktörlere Katılma Düzeyleri	39
Tablo 6.9. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Uzun Vadeli Finansman Sorunu Yaşama Durumuna İlişkin Belirtilen Önerilere Katılma Düzeyleri.....	40
Tablo 6.10. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Uzun Vadeli Finansman Sorunlarının Neden Olduğu Faktörlere Katılma Düzeyleri.....	40
Tablo 6.11. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Faktoring Yöntemini Kullanımına İlişkin Verilerin Katılma Düzeyleri.....	41
Tablo 6.12. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Faktoring Yöntemini Kullanma Amaçlarına İlişkin Belirtilen Önerilere Katılma Düzeyleri	41
Tablo 6.13. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Faktoring Yöntemini Kullanmama Nedenlerine İlişkin Belirtilen Önerilere Katılma Düzeyleri	42
Tablo 6.14. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Forfaiting Yöntemini Kullanımına İlişkin Verilerin Katılma Düzeyleri.....	42
Tablo 6.15. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Forfaiting Yöntemini Kullanma Amaçlarına İlişkin Belirtilen Önerilere Katılma Düzeyleri	43
Tablo 6.16. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Forfaiting Yöntemini Kullanmama Nedenlerine İlişkin Belirtilen Önerilere Katılma Düzeyleri	43
Tablo 6.17. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Leasing Yöntemini Kullanımına İlişkin Verilerin Katılma Düzeyleri.....	44
Tablo 6.18. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Leasing Yöntemini Kullanma Amaçlarına İlişkin Belirtilen Önerilere Katılma Düzeyleri	44

Tablo 6.19. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Leasing Yöntemini Kullanmama Nedenlerine İlişkin Belirtilen Önerilere Katılma Düzeyleri	45
Tablo 6.20. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Barter (Takas) Yöntemini Kullanımına İlişkin Verilerin Katılma Düzeyleri	46
Tablo 6.21. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Barter (Takas) Yöntemini Kullanma Amaçlarına İlişkin Belirtilen Önerilere Katılma Düzeyleri	46
Tablo 6.22. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Barter (Takas) Yöntemini Kullanmama Nedenlerine İlişkin Belirtilen Önerilere Katılma Düzeyleri	47
Tablo 6.23. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Risk Sermayesi ve Melek (Angel) Finansman Bilgisine İlişkin Verilerin Katılma Düzeyleri	47
Tablo 6.24. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Devlet Teşvikleri ve Kurum Desteklerinden Haberdar Olma Verilerinin Katılma Düzeyleri	48
Tablo 6.25. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Finansal Sorunların Çözümü İçin Devlet Desteklerinden Yararlanma Durumlarına İlişkin Verilerinin Katılma Düzeyleri	48
Tablo 6.26. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Teşvik ve Desteklerden Yaralanma ve Yararlanmama Durumlarına İlişkin Verilerin Katılma Düzeyleri	49
Tablo 6.27. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Finansman Sorunlarının Aşılmasında Mevcut Teşvik ve Desteklerin Yeterliliğini ve Yurt Dışında Yer Alan KOBİ Borsalarının Ülkemizde de Kurulması Durumlarına İlişkin Verilerin Katılma Düzeyleri	49
Tablo 6.28. İşletmelerin Faaliyet Alanına Göre İşletmenin Finansal Sorunları Arasındaki İlişki	50
Tablo 6.29. İşletmelerin Faaliyet Süresine Göre İşletmelerin Finansal Sorunları Arasındaki İlişki	51
Tablo 6.30. İşletmelerin Hukuki Yapısına ve İşletmenin Finansal Sorunları Arasındaki İlişki	52
Tablo 6.31. İşletmelerin Hukuki Yapısı ve Finansal Sorunları Arasındaki Homojenlik Testi	52
Tablo 6.32. İşletmelerin Hukuki Yapısı ve Finansal Sorunlarına İlişkin Tamhane's T2 Testi Karşılaştırması	52
Tablo 6.33. İşletmelerin Personel Sayısına Göre İşletmenin Finansal Sorunları Arasındaki İlişki	53
Tablo 6.34. İşletmelerin Çalışan Personel Sayısı ve Finansal Sorunları Arasındaki Homojenlik Testi	53
Tablo 6.35. İşletmelerin Çalışan Personel Sayılarının Finansal Sorunlarına İlişkin Tamhane's T2 Testi Karşılaştırması	54
Tablo 6.36. İşletmelerin Ayrı Bir Finansman Bölümünün Varlığı ile İşletmenin Finansal Sorunları Arasındaki İlişki	54
Tablo 6.37. İşletmelerin Finansal Planlama ile İşletmenin Finansal Sorunları Arasında İlişki	55
Tablo 6.38. İşletmelerin Sermaye Yapısı ile İşletmenin Finansal Sorunları Arasındaki İlişki	56
Tablo 6.39. İşletmelerin Karlılığı ile İşletmenin Finansal Sorunları Arasındaki İlişki	56
Tablo 6.40. İşletmelerin Karlılığının Finansal Sorunlarına İlişkin Tukey Testi Karşılaştırmasını Gösteren Dağılım	57
Tablo 6.41. İşletmelerin Faaliyet Alanı ile Yeni Finansman Teknikleri Arasındaki İlişki	58
Tablo 6.42. İşletmelerin Faaliyet Süresine Göre Yeni Finansman Teknikleri Arasındaki İlişki	59

Tablo 6.43. İşletmelerin Faaliyet Süresi ve Yeni Finansman Teknikleri Arasındaki Homojenlik Testi	59
Tablo 6.44. İşletmelerin Faaliyet Süresi ve Yeni Finansman Tekniklerine İlişkin Tamhane's T2 Testi Karşılaştırması	59
Tablo 6.45. İşletmelerin Hukuki Yapısı ve Yeni Finansman Teknikleri Arasındaki İlişki	60
Tablo 6.46. İşletmelerin Hukuki Yapısı ve Yeni Finansman Tekniklerine İlişkin Homojenlik Testi	61
Tablo 6.47. İşletmelerin Hukuki Yapısı ve Yeni Finansman Tekniklerine İlişkin Tamhane's T2 Testi.....	61
Tablo 6.48. İşletmelerin Personel Sayısı ile Yeni Finansman Teknikleri Arasındaki İlişki	61
Tablo 6.49. İşletmelerin Personel Sayısı ile Yeni Finansman Tekniklerine İlişkin Tukey Testi Karşılaştırması.....	62
Tablo 6.50. İşletmelerin Ayrı Bir Finansman Bölümünün Olması ile Yeni Finansman Teknikleri Arasındaki İlişki T-Testi	63
Tablo 6.51. İşletmelerin Finansal Planlama ile İşletmenin Yeni Finansman Teknikleri Arasındaki İlişki T-Testi.....	63
Tablo 6.52. İşletmelerin Sermaye Yapısı ile İşletmenin Yeni Finansman Teknikleri Arasındaki İlişki.....	64
Tablo 6.53. İşletmelerin Karlılığı ile Yeni Finansman Teknikleri Arasındaki İlişki	65
Tablo 6.54. Devlet Desteği ile Finansal Sorunları Arasındaki İlişki T-testi	65
Tablo 6.55. Alacak Yöntemi ile Faktoring Yöntemi Arasındaki İlişki	66
Tablo 6.56. Nakit Yöntemi ile Leasing Yöntemi Arasındaki İlişki	66
Tablo 6.57. Stok Yöntemi ile Barter(Takas) Yöntemi Arasındaki İlişki	67
Tablo 6.58. Kredili Satışlar ile Faktoring Yöntemi Arasındaki İlişki	67

KISALTMALAR LİSTESİ

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AR-GE	: Araştırma – Geliştirme
BARTER	: Takas
BDDK	: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
KGF	: Kredi Garanti Fonu
KOBİ	: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
MEKSA	: Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı
OECD	: Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü
SPK	: Sermaye Piyasası Kurulu
SPSS	: Statistical Package For Social Sciences
TESK	: Türkiye Esnaf ve Sanatkârlar Konfederasyonu
TMMOB	: Türkiye Mühendis ve Mimar Odalar Birliği
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TOSYÖV	: Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı
TSKB	: Türkiye Sınâî Kalkınma Bankası
TÜBİTAK	: Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
TÜRK EXİMBANK	: Türkiye İhracat Kredisi Bankası A.Ş

1.GİRİŞ

KOBİ'ler faaliyetlerini sürdürürken birçok sorunla karşı karşıya gelebilmektedir. KOBİ'lerin karşılaştığı en büyük ve en önemli sorunların başında finansman sorunu gelmektedir. Bu nedenle işletmelerin finansal sorunlarının çözümü büyük bir önem taşımaktadır.

KOBİ'ler ile ilgili yoğun tartışmaların sürdüğü ülke ekonomisini geliştirmedeki rolünün tam olarak netleşmemesinin yanı sıra sosyal uyumu güçlendirme ve rekabeti arttırmasındaki rolü yenilikçi özelliğine sahip olması ekonominin gelişmesine büyük katkı sağlamaktadır. Dünya genelinde son yıllarda makroekonomik çevre, küresel piyasalarda yaşanan likitide fazlalığı, bankacılık ve teknoloji uygulamalarında izlenen iyileşmeler ile beraber gelişmekte olan ülkelerin çoğunda özel sektöre verilen krediler gayrisafi yurtiçi hâsıladan daha fazla oranda artış göstermektedir. Büyük firmalara kıyasla KOBİ'ler artan kredi hacminden daha az yararlanabilmektedir. Kredilere ulaşmaları konusunda finansal engellerin fazlalığından büyük ölçekli firmalara kıyasla olumsuz yönde etkilendikleri görülmektedir (Gök, 2012:1).

KOBİ'lerin en önemli sorunlarının yönetimsel yeteneklerin zayıflığı, kurumsallaşma ve finansman eksiklikleri olduğu ortaya çıkmaktadır. Türkiye'de faaliyet gösteren KOBİ'lerin finansman sorunu, kamunun sürekli borçlanma ihtiyacından kaynaklanan enflasyon ve yüksek faiz nedeniyle daha da önem kazanmaktadır. Yaşanan ekonomik ve mali krizler, KOBİ'leri finanse edecek kaynaklarının erimesine yol açmıştır. Avrupa Birliği (AB) adaylık sürecinde, KOBİ'lerin rekabete hazırlanmaları ve bu bağlamda ekonomik ve sosyal yasamdaki işlevlerini yerine getirmeleri için uygun finansman kaynaklarının sağlanması veya finansman kaynaklarının sağlanabilme ortamının oluşturulması gereklidir (Duran, 2013:2).

Bu tezin amacı Kahramanmaraş' ta faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli üretim işletmelerinin finansman sorunlarını tespit etmek ve finansman sorunu yaşayan üretim işletmelerinin finansman sorunlarına yönelik yeni finansman teknikleri ile çözüm önerisi sunmaktır. Çalışma dört bölümden oluşmaktadır.

Çalışmanın birinci bölümünde KOBİ'lerin önemini, finansal sorunlarını, finansal sorunlarına yönelik sunulan çözüm önerilerini, sağlanan devlet destek ve teşviklerini, finansman olanaklarını, finansman sorunlarına yönelik yeni finansman tekniklerini, ulusal ve uluslararası destek sağlayan kurum ve kuruluşları ile ilgili daha önce yapılan çalışmalar incelenerek literatür araştırması yapılmıştır.

Çalışmanın ikinci bölümünde KOBİ kavramı, KOBİ tanımlamasında kullanılan ölçütler, KOBİ tanımı ve özellikleri, Dünya'da, Türkiye'de ve bazı kurum ve kuruluşların KOBİ tanımları, KOBİ'lerin önemi, avantaj ve dezavantajları, üstünlüklerine yer verilmiştir.

Çalışmanın üçüncü bölümünde KOBİ'lerin finansal özellikleri, finansal sorunları, finansal sorunları için çözüm önerileri, finansal sorunlarına yönelik destek sağlayan kurum ve kuruluşlara yer verilmiştir.

Çalışmanın dördüncü bölümünde KOBİ'lerin finansal sorunlarının çözümüne yönelik finansman kaynağı olan öz sermaye, banka kredisi ve yeni finansman tekniklerine yer verilmiştir.

Çalışmanın beşinci bölümünde Kahramanmaraş'ta bulunan 351 üretim işletmelerinin finansal sorunlarını tespit etmek, finansal sorunlarına yönelik devlet destek ve teşviklerinden yararlanma durumlarını ölçmek ve yeni finansman tekniklerinden yararlanma ve bu finansman tekniklerini tanıma durumları ile yeni finansman teknikleri ile çözüm önerisi sunmak için anket çalışması yapılmıştır. Anket

çalışması sonucu veriler SPSS istatistik tekniği ile analiz edilmiştir. İlişkili üç ya da daha çok örneklem ortalaması arasındaki farkın anlamlılığını ölçmek için ANOVA testi, iki örneklem arasındaki farkın anlamlılığını ölçmek için T-Test'i uygulanmıştır.

Çalışma sonucunda Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli üretim işletmelerinin yaşadığı finansal sorunların; işletme sermayesi yetersizliği, öz kaynak yetersizliği, cironun düşük olması, faaliyet giderlerinin yüksek olması, satışların yetersiz olması, maliyetlerin yüksekliği, yatırım maliyetlerinin yüksekliği nedeniyle finansman sorunu yaşadıklarını belirtmişlerdir. Bunlara ek olarak; sermaye piyasalarından yararlanma olanaklarının kısıtlı olmasından, teşviklerden yararlanamadıklarından, alacaklarını zamanında tahsil edemediklerinden, teminata verilen çek ve senetlerin vadesinde tahsil edememelerinden, nakit para akışında yaşanan güçlükler ve yüksek enflasyon nedeniyle finansal sorun yaşadıkları belirlenmiştir.

İşletmelerin büyük çoğunluğunun devlet destek- teşvik ve kurum desteklerinden haberdar olmadıklarını ve bu nedenle devlet destek- teşvik ve kurum desteklerinden yararlanmadıklarını ve destek veren kuruluşların destek şartlarının çok ağır olduğunu ifade etmişlerdir. Teşvik ve desteklerden yararlanan işletmeler içerisinde en fazla KOSGEB'in sağladığı destekleri tercih etmektedirler. Araştırmaya katılan işletmeler verilen destek ve teşviklerin finansman sorunlarının aşılmasında yeterli bulmadıkları belirlenmiştir.

İşletmelerin büyük çoğunluğu faktoring, forfaiting, leasing, barter, risk sermayesi ve melek finansman yöntemini kullanmadıklarını belirtmişlerdir. Faktoring yöntemini kullanmama nedeni olarak alacaklarını tahsil ederken sıkıntı yaşamadıklarını ve faktoring yöntemi hakkında bilgilerinin olmadığını belirtmişlerdir. Forfaiting yöntemini yatırım aşamasında sermaye sıkıntısı çekmedikleri ve işletmelerin yatırım faaliyetinde bulunmadıkları için bu yöntemi kullanmadıklarını belirtmişlerdir. Leasing yöntemi işletmenin borç yükünü arttırdığı, elden çıkarma aşamasında sıkıntılar yaşandığı ve borçlanmada teminat sorunu ve leasing'e konu olan malın serbestfisinin az olmasından dolayı kullanmadıklarını belirtmişlerdir. Barter (Takas) yöntemini ihtiyaçlarının ve bu yöntem hakkında yeterli bilgilerinin olmayışından dolayı kullanmadıklarını belirtmişlerdir. Risk sermayesi ve melek finanslama yöntemi hakkında bilgilerinin olmadığını ve bu finansman yöntemlerinin bölgelerinde olmayışını belirtmişlerdir.

2. KONU İLE İLGİLİ ÖNCEKİ ÇALIŞMALAR

Çalışmanın bu bölümünde konu ile ilgili daha önceki yapılan çalışmalara yer verilmiştir. Bu kapsamda KOBİ'lerin önemi, KOBİ'lerin finansal sorunları, finansal sorunlarına çözüm önerileri, KOBİ'lere sağlanan destekler, KOBİ'lerin finansman olanakları, finansman kaynaklarına ulaşım olanakları, yeni finansman teknikleri ile ilgili çalışmalar incelenmiştir.

Bekçi ve Usul (2001), "Göller Bölgesindeki Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Finansal Sorunları ve Çözüm Yolları" isimli çalışmada, hammadde ve ulaşım açısından gelişmiş olan bölge, KOBİ'ler açısından daha önemlidir. Fakat bölgede faaliyetlerini sürdüren KOBİ'lerin başlıca sorunu finansal sorunu olduğudur. Sonuç olarak, KOBİ'lerin finansal sorunlarını nedeni finansman yetersizliği, kredi faizlerinin yüksek olması ve modern finansal tekniklerin eksikliğinden kaynaklandığı anlaşılmaktadır.

Güzel (2001), "KOBİ'lerin Finansal Sorunları ve Çözümü İçin İleri Finans Tekniklerinden Yararlanma Olanakları" isimli çalışmada, KOBİ'lerin finansal sorunlarının belirlenmesi ve finansman sorunu yaşayan işletmeler yeni finansman tekniklerinden faydalanma düzeylerini tespit etmeyi amaçlamıştır. Sonuç olarak, KOBİ'lerin finansal sorunlarına bakıldığında finansal kaynakların yetersiz olması ve bunun nedeninin işletmelerin para ve sermaye piyasalarından yeterli düzeyde yararlanmadıkları sonucuna ulaşılmıştır.

Türkoğlu (2002), "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ'ler)'in Bölgesel Kalkınmaya Etkileri ve Bölgesel Kalkınmada KOBİ Temelli Stratejiler" isimli çalışmada, KOBİ'lerin ölçeklerinden kaynaklanan birtakım sorunların kendi aralarında oluşturacakları işbirlikleri ile çözebileceği ve büyük işletmelerin sahip oldukları kişiden kişiye değişen rekabet avantajlarına karşın küçük işletmelerden kazançlar sağlanabileceği konusu ele alınmıştır.

Gözbaşı (2003), "KOBİ'lerin Finansman Sorunlarının Çözümüne Yönelik Finansal Destekler ve Finansman Teknikleri ile İlgili Bir Araştırma" isimli çalışmada, anket yönteminden yararlanılarak 49 işletmeye anket uygulanmıştır. Sonuç olarak, işletmelerin en önemli sorunların başında finansman sorunun geldiği ve finansman sorununun geldiği ve finansman sorununun nedenini alacak tahsilâtında gecikme, yetersiz öz sermaye, kredi kullanımında karşılaşılan sorunlar olduğu ifade edilmiştir. Bunlara ek olarak KOBİ'lere sağlanan desteklerin ve alternatif finansman yöntemlerinden yeterli düzeyde yararlanmadıkları sonucuna ulaşılmıştır.

Kaya (2005), "Elazığ İli Organize Sanayi Bölgesinde Faaliyetlerini Sürdüren KOBİ'lerin Finansal Sorunları ve Çözüm Önerileri" isimli çalışmada, KOBİ'lerin Elazığ ilinde yaşadığı finansal sorunları belirlemek ve çözüm önerileri getirmek amacıyla çalışan sayısı örneklem olarak seçilmiş ve anket formu uygulanmıştır. Verilerin analizinde Standart Sapma, Ortalama ve Kİ-Kare testi uygulanmıştır. Sonuç olarak KOBİ'lerin en büyük sorununun finansal sorun olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Torlak ve Uçkun (2005), "Eskişehir'deki KOBİ'lerin Pazarlama ve Finansman Sorunları Ara Kesiti" isimli çalışmada, işletmelerin en ciddi finansman sorunlarının nakit para sıkıntısı, piyasa durgunluğu ve kredi faizlerinin yüksekliği olduğu anlaşılmıştır. Pazarlama sorunları bakımından ise işletmelerin yeni ürün geliştirme güçlüğü, tüketici tercihlerinin hızlı değişimi ve rakiplerin fiyat anlaşmaları sorunlarıyla ağırlıklı olarak karşı karşıya oldukları görülmüştür.

Amina vd., (2007), "SME Financing in Morocco: Issues and Alternatives, Journal of Innovation and Business Best Practice" isimli çalışmada, Fas'ta faaliyet gösteren KOBİ'lerin yaşadığı finansal sorunlar incelemiştir. Araştırma sonucunda

KOBİ'lerin bankalara yetince mali bilgiyi doğru bir şekilde ulaştıramamaları nedeniyle finansman erişimde sorunlar yaşadıklarını ifade etmişlerdir.

Ayrıçay ve Kök (2009), “KOBİ'lerin Finansmanında Kredi Kullanım Düzeyini Etkileyen Faktörler: Kahramanmaraş Örneği” isimli çalışmada, KOBİ'lerin kredi kullanım düzeyi üzerinde etki eden faktörler incelenmiş olup Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren 100 KOBİ üzerinde anket çalışması gerçekleştirilmiştir. Sonuç olarak, işletme yaşı, kurumsallık düzeyi, nakit yaratma düzeyi, işgücü düzeyi ve eğitim düzeyi kredi kullanım düzeyini etkileyen faktörlerdir.

İskender (2009), “Türkiye’de KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Alternatif Çözüm Önerileri” isimli çalışmasında, KOBİ'lerin, Ülkemizde yaşadığı finansal sorunlar ve yeni finansman tekniklerinin araştırılması hedeflenmiştir. İşletmelerin iç pazardaki rekabet artışı diğer ülke KOBİ'leri ile rekabet etme koşullarını arttırmak için işletmelere danışmanlık hizmeti verilmesinin gerekli olduğu ve işletmelerin önündeki bürokratik engellerin kaldırılarak ihracat teşvik programları sürdürülmesi gerektiği sonucuna ulaşılmış

Ersöz (2010), “AB, Türkiye ve Konya’da KOBİ'lerin Yapısı, Sorunları ve Çözüm Önerileri” isimli çalışmada, Türkiye-Avrupa Birliği ilişkilerinde Türk KOBİ'lerin ihtiyaçlarının ve karşılaştıkları sorunlarının belirlenmesinde sosyo-ekonomik faaliyetleri, Konya ilinin mevcut durumu, Konya sanayisinin yapısı, KOBİ'lerin sorunları ve çözüm önerileri tespit edilmeye çalışılmıştır. Sonuç olarak, dış yapıdan kaynaklanan sorunlardan yüksek oranda etkilenmemeleri için AB ile KOBİ'lerin uyum içerisinde olmaları görüşü ortaya çıkmıştır.

Ertan (2010), “KOBİ'lere Sağlanan Kurumsal Ar-Ge Teşvikleri: Kurumsal Ar-Ge Teşviklerinin KOBİ'ler Üzerindeki Etkilerine Yönelik Bir Anket Çalışması” isimli çalışmada, KOSGEB ve kamu kuruluşlarının KOBİ'lere verdiği teknoloji desteği ve işletmeler üzerine sağladığı faydalar ve etkilerini araştırmayı hedeflenmiştir KOBİ özelliğine sahip 150 işletmeden 60 işletme incelenmiştir. Çalışmanın sonucunda Ar-Ge faaliyetlerinin KOBİ'ler için oldukça önemli olduğu ve büyük çoğunluğunun Ar-Ge faaliyetinde buldukları en önemli problemlerinin finansman sorunu olduğu ve devlet tarafından verilen Ar-Ge desteklerinin yetersiz bulunmasına rağmen, bu desteklerin katılımcıların Ar-Ge faaliyetlerine olan katkısının fazla olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Gürbüzer (2010), “Küreselleşme Sürecinde KOBİ'lerin Artan Önemi ve Türkiye’de KOBİ'lere Sağlanan Desteklerin Değerlendirilmesi” isimli çalışmada, Dünyada var olan küreselleşme ve küreselleşmenin ekonomik etkilerini incelemiştir. KOBİ'ler ve ekonomi açısından önemine vurgu yapılmıştır. Bunlara ek olarak; KOBİ'lerin desteklenmesinin önemine dikkat çekilmiştir.

Yazıcı (2010), “KOBİ Finansmanına Alternatif Destek: Hazine Garantili Kredi Garanti Fonu Kefaleti”, isimli çalışmada, Hazine Garantili KGF kefalet sisteminin başarısı için altyapıda yapılacak düzenleme çalışmaları yanında, mevcut uygulama üzerindeki olumsuz imajın düzeltilmesi ve kullanımının özendirilmesi için de çaba gösterilmesi gerekmekte olup, ancak bu çalışmalar neticesinde sağlıklı çalışan bir kefalet garantisi ile üretim, istihdam ve büyüme üzerinde olumlu sonuçlar elde edildiği sonucuna ulaşılmıştır.

Çetin vd. (2011), “Küresel Kriz Sürecinde İmalat Sanayi İşletmelerinin Finansal Sorunlarının Değerlendirilmesi (Uşak İli Örneği)” isimli çalışmada, işletmelerin büyük bir çoğunluğu alternatif finansman kaynaklarının farkında olmalarına rağmen, kullandıkları finansman kaynakları incelendiğinde işletmelerin büyük bir çoğunluğunun finansman kaynağı olarak özkaynak ve banka kredisi kullandıkları, leasing ve faktoring

gibi diğer alternatif finansman kaynakları kullanan işletme sayısının oldukça az olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Sakallı (2011), “KOBİ’lerin Finansman Sorunları ve Halka Açılma, Halka Açılan KOBİ’lerin Finansal Göstergelerindeki Gelişmeler Üzerine BİST’de Bir Uygulama” isimli çalışmasında, KOBİ’lerin finansal sorunlarının aşılmasında ileri finansman teknikleri ve yararlandıkları kaynaklar ile sermaye piyasalarında işletmelerin halka açılma yöntemi incelenmiştir. KOBİ’lerin halka açılmasının işletmelerin finansal tablolarında etkisinin görülebilmesi için BİST imalat sektöründe olan işletmelerin halka açılmadan önceki finansal tabloları ve sonrası tabloları karşılaştırmalı olarak ele alınmıştır. Veriler BİST ve Kamu Aydınlatma Platformundan elde edilmiş, 2009 yılında imalat sektöründe olan 170 işletmenin çalışan sayısı, yıllık ciro büyüklüğü, bilanço büyüklüğü gibi kriterler analiz edilmiştir. Çalışma sonucunda, İMKB’de işlem göre 172 imalat sanayisinin 17 tanesinin gerçek KOBİ olduğu sonucuna ulaşılmış ve halka açılmanın ilk iki yıl olumlu etkisi gözlemlenirken diğer dönemlerde olumlu etkisi gözlenmemiştir. Bunun önemli nedeni olarak inceleme döneminde ülkede yaşanan makroekonomik gelişmeler ve BİST’ in gelişmesinden kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.

Kahraman (2012), “KOBİ’lerin Sorunları ve Çözüm Önerileri; Bursa Alan Araştırması” isimli çalışmasında, 80 işletmeye anket uygulanmış ve analiz sonucu KOBİ’lerin finansman sorununun yanı sıra çağdaş bilimsel yönetim fonksiyonlarından haberdar olmadıkları, büyük bir çoğunluğunun ayrı bir finansman birimi ve ayrı bir finansman sorumlusuna sahip olmamasından dolayı sorunlar yaşadıkları sonucuna ulaşılmıştır.

Sarıkahya (2012), “Mobilya Endüstrisinde KOBİ’lere Verilen Devlet Desteklerinin Firmalar Üzerindeki Etkileri Ankara Örneği” isimli çalışmasında, KOBİ’lerin Türkiye’de Mobilya sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin yaşadığı finansal sorunlar ve bu sorunlara çözüm önerilerinin getirilmesi, eğitim faaliyetleri ile birlikte bu sorunları nasıl çözdüklerinin tespiti hedeflenmiştir. Sincan Organize Sanayi ve İvedik Sanayi bölgelerindeki KOBİ’lere yönelik çalışma yürütülmüştür. Sonuç olarak, mobilya sektöründe faaliyet gösteren KOBİ’lerin devlet desteklerinden yeterli düzeyde faydalanmadıkları sonucuna ulaşılmıştır.

Yılmaz (2012), “KOBİ’lerin Sorunlarına Yönelik Sağlanan Destekler” isimli çalışmasında, KOBİ’ler, Ülke ekonomisi için ve sosyal hayatın önemli yapılarının olması, ülke içersinde ki yeri, ülke ekonomisine yapacakları katkılarının arttırılması için nasıl önlemlerin alınması gerektiğini incelemiştir. Çalışma kapsamında KOBİ’lerin üretiminden satın alımına, pazarlamadan finansman sorununa kadar farklı sorunlar yaşamaktadırlar. İşletmelerin esnek yapıları ülke ekonomisinin önemli bir bölümüne sahiptirler. Temel sorunları ve yapıları hakkında bilgi verilerek çözüm önerileri geliştirilmiştir. Sonuç olarak, Küresel rekabet ortamında yaşamlarını sürdürmek isteyen işletmelerin inovasyon yapmaları, bunun içinde Ar-Ge’ye yeterli kaynak aktarmaları gerekmektedir. Bu konuda resmi kuruluşlara da büyük görev düştüğü belirtilmiştir. Ülkelerin lokomotifi olan KOBİ’lerin ayakta kalmaları ve gelişimlerini sağlayabilmeleri için gereken desteğin sağlanması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

Zengin ve Aykırı (2012), “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde (KOBİ) Finansal Sorunlar: Kars İlinde Bir Uygulama” isimli çalışmada, Kars ilinde faaliyette bulunan KOBİ’lerin finansal sorunları arasındaki benzerlikler incelenmiştir. 250 KOBİ’ye anket uygulanmış ve çalışma sonucunda işletmelerin öz sermaye yetersizliği, sermaye piyasasında yaşanan sorunlar, kredi temininde karşılaşılan bürokratik engeller gibi sorunların varlığı tespit edilmiştir.

Duran (2013), “Kısa Vadeli Yabancı Yatırımların KOBİ Finansmanına Etkileri: BİST’ te Bir Uygulama” isimli çalışmada, KOBİ’lerin finansal kaynak olanaklarını incelemiştir. Çalışmada KOBİ’lerin kısa vadeli yabancı yatırımların ne kadarını verimli finansman aracı olarak sağladıkları ve kullandıkları incelenmiştir. Kısa vadede kar sağlamak özellikle portföy yatırımları için girdikleri ülkelerde ne ölçüde ekonomik katkı yaptıkları, yapılan katkının politik ve ekonomik açıdan avantaj-dezavantajları araştırılmıştır. Yapılan araştırmalar sonucunda küçük işletmelerin büyük işletmelere kıyasla finansman açısından önemli ölçüde yetersiz oldukları, KOBİ’lerin kısa vadeli yabancı yatırımlar için de büyük işletmelere göre yetersiz oldukları sonucuna ulaşılmıştır. Ülkemizdeki KOBİ’lerin finansal açıdan yüksek oranlarda kendi öz kaynaklarını veya iç borçlanmayı tercih etmeleri yönünde bulgulara ulaşılmıştır.

Han (2013), “Analysis on Financing Difficulties of Small and Medium-sized Enterprises in China and Corresponding Countermeasures” isimli çalışmada, Çin’de faaliyet gösteren KOBİ’lerin finansal sorunları üzerine bir araştırma yürütmüştür. Çalışma sonucunda finansal sitemin ve bankacılık sektörünün etkinliğinin artırılarak KOBİ’lere sunulan bankacılık hizmetlerinin genişletilmesinin önemi vurgulanmıştır. Ayrıca çalışma kapsamında, Çin’de nispeten daha gelişmiş durumda olan risk sermayesi uygulamalarının artırılması için tedbirler alınması ifade edilmiştir. Son olarak, Çin’de faaliyet gösteren firmaların mali tablolarını güvenilir hale getirmeleri, şeffaf bir yapıya bürünmelerinin finansman olan erişimlerini artırabileceği ifade edilmiştir.

Hosseinpour (2013), “KOBİ’lerin Yeri ve Önemi” isimli çalışmada, KOBİ’lerin tanımı ve önemi, ekonomideki yeri ve önemi, işletmelerin sektörel dağılımı, işletmelere kamu ve özel kuruluşların destekleri, avantaj ve dezavantajları, küresel rekabetin işletmeler üzerindeki etkisi ve kalkınmadaki rolü araştırılmıştır.

Öndeş ve Güngör (2013), “KOBİ’lerin Finansmanı Erzurum Organize Sanayi Bölgesinde Bir Araştırma” isimli çalışmada KOBİ’lerin finansman olanakları gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde farklılık göstermekte, sermaye piyasalarında derinliğin sağlanmadığı ülkelerde banka ve banka dışı finans sektörünün finansman sağlamada sorunlar yaşadığı sonucuna ulaşılmıştır.

İştar (2013), “Alternatif Bir Finansman Modeli Olarak Risk Sermayesi” isimli çalışmada, risk sermayesi, özellikle yatırımcılar için uzun vadeli ve faizsiz fon sağlayabilme kolaylığı nedeniyle ele alınmaktadır. Sonuç olarak, finansman modeli ve bu olgunun araçları olan risk sermayesi şirketlerinin, çeşitli tevsiklerden yararlandırılması, gerektiğinde vergi indirimi uygulanması ve alacaklarının menkul kıymetleştirilmesinde kolaylık sağlanmalıdır.

Bilen vd. (2014), “KOBİ’lerin Karşılaştıkları Yapısal Sorunlar ve Çözüm Önerileri (Diyarbakır Örneği)” isimli çalışmada, KOBİ’lerin karşılaştıkları bazı sorunlar incelenip çözüm önerileri sunulmuştur. 50 KOBİ ile yüz yüze görüşme yöntemi ile anket çalışması yapılmıştır. Sonuç olarak, KOBİ’lerin büyük bir kısmının mikro veya küçük ölçekte aile şirketleri olduğu, henüz yeterince kurumsallaşmadıkları ve başta finansman ve kalifiye eleman eksikliği olmak üzere birçok sorunları olduğu tespit edilmiştir.

Güzeldere ve Sarıoğlu (2014), “Türkiye’de Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Sermaye Yapısı ve Ölçek ve Sektöre Göre Sermaye Yapısının Farklılaşması: İstanbul’da Faaliyet Gösteren KOBİ’lere Uygulanan Bir Anket Çalışmasının Değerlendirilmesi” isimli çalışmada ölçekler arası ve sektörler arası sermaye yapısı ortalamaları arasındaki farkın mevcut olup olmadığının tespiti ANOVA yöntemi ile analiz edilmiş. Sonuç olarak, mikro ölçekli KOBİ’lerde küçük ölçekli

KOBİ'lere göre daha fazla öz sermaye ve ihtiyaçları olduğu, KOBİ'lerin faaliyet alanına göre sermaye yapılarının farklılaşmadığına ulaşılmış.

Maden ve Dulupçu (2014), “KOBİ'leri Desteklemek Firmaların Performansını Ne Kadar Etkiler? Göller Bölgesinde KOSGEB Genel Destek Programından Yararlanan Firmalar Üzerine Bir İnceleme” isimli çalışmasında, kontrol grubu firmalarına Logit ve Tobit analizleri yapılmış firmaların performansları farklı performans kriterleri bağlamında karşılaştırılmış ve destek programının KOBİ performansı üzerindeki etkileri değerlendirilmiştir. Bölgede faaliyet gösteren 294 KOBİ üzerinde yapılan çalışmada firma istihdam büyümesi, üretim miktarı, satış hacmi ve ürün çeşitliliği üzerinde desteklerin anlamlı ve olumlu etkileri saptanmıştır.

Özkul (2014), “Alternatif Finansman Kaynağı Olarak Hibelerin KOBİ'lere Etkisi: Karacadağ Kalkınma Ajansından Hibe Alan KOBİ'ler Üzerine Bir Uygulama” isimli çalışmasında, Diyarbakır ve Şanlıurfa illerinde faaliyet gösteren KOBİ'lere 2010 yılında uygulanan mali destek programını incelenmiştir. KOBİ'lerden destek alan ve almayan örneklemin destek öncesi ve sonrası karşılaştırılmıştır. 2010 yılı Karacadağ Kalkınma Ajansının Ekonomik Gelişme Mali Destek Programı çerçevesinde 51 KOBİ'nin desteklenmiştir ve kontrol grubu olarak 12 KOBİ'nin gelir ve bilançoları Mann-Whitney Test'i ile analiz edilmiştir. Destek alan grubun mali tablo gelişimiyle destek almayan grubun mali tablo gelişimi arasında anlamlı bir fark tespit edilememiştir. KOBİ'ler de makine ve ekipman artışı veya modernizasyonu, kalite, kapasite, işçi sayısı, ihracat artışına neden olmaktadır. Bu artışlara ek olarak, proje hazırlamak, yasal çalışmak, yurt içi ve yurt dışı fuar-iş gezisi organizasyonlarda yer alınmasına ve finansman olanakları elde etmek gibi birden fazla faydası olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Şahin ve Doğukanlı (2014), “Yabancı Bankaların KOBİ Kredilerine Etkileri: Türkiye İçin Bir İnceleme” isimli çalışmada, Türk bankacılık sektöründe artan yabancı sermaye oranının KOBİ kredi arzına etkisini incelemektir. Türkiye'de 2006-12 ila 2013-07 dönemi arasındaki yaklaşık 7 yıllık sürede KOBİ kredi payı, yabancı banka payı ve toplam krediler değişkenleri arasındaki dinamik etkileşimler VAR modeli çerçevesinde etki-tepki fonksiyonları ve varyans ayrıştırma yöntemleri ile analiz edilmiştir. Sonuç olarak yabancı bankaların piyasanın daha az riskli ve kaliteli müşterilerine yönelerek bilgi duyarlılığı yüksek olan KOBİ'lere verilen kredileri azalttığı hipotezini desteklemektedir.

Tutar ve Ünlüleblebici (2014), “ Türkiye'de KOBİ Kredilerinin Ekonomik Büyümeye Etkisi (2006-2011)” isimli çalışmada, KOBİ'lere kullanılan krediler ile ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisini test etmek ve nedenselliğin yönünü bulmaktır. Sonuç olarak, ekonometrik analiz sonucuna göre, Türkiye'de KOBİ'lere verilen krediler ile ekonomik büyüme arasında, KOBİ kredilerinin ekonomik büyümenin nedeni olduğu yönünde bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmıştır.

Yıldırım ve Yenihan (2014), “İşverenlerin Gözüyle KOBİ'lerin Sorunları ve Çözüm Önerileri: Gebze Bölgesindeki KOBİ'lerde Bir Uygulama” isimli çalışmasında, Gebze bölgesinde faaliyet gösteren ve Gebze Ticaret Odası'na kayıtlı KOBİ sahipleriyle yapılan mülakatlar içerik analizi yöntemiyle analiz edilmiş ve istihdamdan kaynaklanan ve devamında finansal sorunlar, lojistik sorunları, pazarlamadan kaynaklanan sorunlar olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Ziyu, (2014), “Financing Problems and Solutions of SMEs Management” isimli çalışmasında, KOBİ'lerin yaşadıkları finansal sorunları dışsal ve içsel sorunlar olmak üzere iki ana kategoride incelemiştir. Dışsal nedenleri ise kendi içinde doğrudan finansmana erişim engelleri ve dolaylı finansman erişim engelleri olarak

sınıflandırmıştır. Çin’de KOBİ’lerin doğrudan finansmana erişme imkânlarının neredeyse hiç olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Finansal piyasalarda varlığını sürdüren asimetrik bilgi olgusunun KOBİ’lerin finansman erişimini engellediği ifade edilmektedir.

Akyüz vd. (2015), “Türkiye’de KOBİ’lere Sağlanan Destekler: İngiltere ile Türkiye Karşılaştırması” isimli çalışmada, KOBİ’lere verilen destekler incelenip, karşılaştırması yapılmıştır. Hedef olarak İngiltere ve Türkiye KOBİ’leri seçilmiş ve sağlanan desteklere ilişkin öneriler geliştirilmiştir. Her iki ülkede de KOBİ’lere sağlanan destekler incelenmiş, benzer yönleri ve farklılıkları bulunmuş ve bu doğrultuda analizler yapılmıştır. Sonuç olarak Türkiye’deki KOBİ’lere verilen desteklerin yetersiz olduğu ve yeniden düzenlenmesi gerektiği ortaya çıkmıştır. Buna ek olarak KOSGEB, TUBİTAK ve KGF gibi kuruluşların sağladığı destek programlarının üzerinde çalışılıp yetki ve sorumluluklarının artırılması görüşüne varılmıştır.

Öztürk vd. (2015), “Bölgesel Kalkınmada KOBİ’lerin Rolü-Gaziantep İli Üzerine Bir Uygulama” isimli çalışmada, KOBİ’lerin Gaziantep iline ekonomik katkıları regresyon modeliyle gösterilmiştir. Analiz sonucunda, KOBİ’lerin bölgesel kalkınmada çok önemli bir işlev gördüğünü, önemli ölçüde istihdam yarattıklarını ve bölge ekonomisinde katma değer açısından önemli bir paya sahip olduklarını söylemiştir.

Uyanık (2015), “Dünyada ve Türkiye’de Faktoring Tanımı” isimli çalışmada, Faktoringle ilgili olarak, anlayış farklılıkları nedeniyle pek çok farklı tanım yapılmış ve yapılmaktadır. Bu tanımlardan bazıları çok kısıtlayıcı olmakta bazıları ise eksik kalmaktadır. Faktoring tanımının tam olarak yapılamamasının belki de en önemli sebebi faktoringin uygulamacılar tarafından dahi yeterince tanınmamasıdır.

Kwaning (2015), “The Challenges Behind SMEs Access to Debts Financing in The Ghanaian Financial Market” isimli çalışmada, yürüttüğü analizler sonucunda KOBİ’lerin finansmana erişimini artırmak amacıyla bankalara vergi azaltıcı teşvikler sunulmasının gerekli olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Ayrıca, kamu tarafından denetim mekanizmasının etkinliğinin artırılmasının geri dönmeyen kredi oranlarını önemli ölçüde azaltacağı belirtilmiştir.

Kılıçlı (2016), “KOBİ’lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri: Van Organize Sanayi Bölgesi Üzerine Bir İnceleme” isimli çalışmada, KOBİ’lerin sorunları ve KOBİ kavramı incelenmiştir. Van Organize Sanayi Bölgesindeki KOBİ’lerin finansman ve pazarlama sorunlarına yönelik çözüm önerileri sunulmuştur. Çalışma 54 işletmeyi kapsamaktadır. Çalışmanın sonucunda, KOBİ’lerin finansman sorunları açısından işletmelerin döviz kuru, enflasyon ve faiz belirsizliği, gelir-gider arasındaki sapmalar, maliyetlerdeki artışlar ve reel faizlerin yüksek oluşu karşılaştıkları en önemli sorunlar olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Kandemir vd. (2017), “KOSGEB Desteklerinin Destekleri Kullanan İşletmeler Açısından Değerlendirilmesi (TR33 Bölgesi Uygulaması)” isimli çalışmada, TR33 bölgesi illeri kapsamında Afyonkarahisar, Kütahya, Manisa ve Uşak’ta 2010-2013 yılları arasında KOSGEB desteklerinden faydalanan 237 işletmeye anket uygulanmış. Sonuç olarak, TR33 bölgesine sağlanan destek çalışmalarından memnuniyet sağlandığı görülmüştür. Elde edilen veriler ışığında TR33 bölgesindeki ekonomik göstergelerin Türkiye’deki ekonomik göstergelerle aynı doğrultuda olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Daha önce yapılmış literatür çalışmalarına ek olarak bu çalışmada araştırma kapsamında Kahramanmaraş ilinde faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli üretim işletmelerinin yaşadıkları finansal sorunların kaynağını araştırmak ve finansman sorunu yaşayan işletmelere yeni finansman tekniği ile çözüm önerisi sunmayı amaçlayan bir

çalışmadır. Araştırma sonucunda KOBİ'lerin finansman sorunu yaşadığı, finansman sorunu yaşayan işletmelerin devlet destek ve teşviklerinden yararlanmadıkları, yararlanmama nedeni olarak haberdar olmamaları ve yetersiz bulmaları, yeni finansman tekniklerini kullanmamaları, yeni finansman teknikleri hakkında bilgilerinin olmaması ve buldukları bölgede hizmet veren şirketlerin olmamasından dolayı yararlanmadıkları sonucuna ulaşılmıştır. Araştırma kapsamında yapılan bu çalışma literatüre diğer çalışmalardan farklı olarak daha fazla örnekleme ulaşarak (351 KOBİ) ve finansman sorunlarının nedeni, devlet destek ve teşviklerinden yararlanma düzeyleri ölçüldü, devlet destek ve teşviklerinden yararlanmayan KOBİ'lerin neden yararlanmadıkları ve ne bekledikleri, kısa ve uzun vadeli finansman sorunu yaşama düzeyleri ve kısa ve uzun vadeli finansman sorunu yaşama nedenleri, yeni finansman tekniklerinden yararlanma düzeyleri neden yararlandıkları ve neden yararlanmadıkları tespit edildi ve elde edilen bulgulara yönelik çözüm önerileri sunuldu.



3. KOBİ KAVRAMI, FİNANSAL ÖZELLİKLERİ, SORUNLARI, ÇÖZÜM ÖNERİLERİ VE DESTEK SAĞLAYAN KURUM VE KURULUŞLAR

Çalışmanın bu bölümünde; KOBİ kavramı, tanımı ve özellikleri, Türkiye’de ve Bazı Uluslararası Kuruluşların KOBİ tanımları, KOBİ’lerin avantaj ve dezavantajları, KOBİ’lerin finansal özellikleri, KOBİ’lerin Finansal Sorunları ve finansal sorunlara destek sağlayan kurum ve kuruluşlara yer verilmiştir.

3.1. KOBİ Kavramı

Günümüz şartlarında küreselleşmenin etkisi ile birlikte iktisadi, teknolojik ve sosyal alanlardaki gelişim ve değişimler, ulusal ve uluslararası alanda faaliyette bulunan iktisadi birimlerin yapılarına ve stratejilerine derinlemesine etki etmesine sebep olmuştur. Küreselleşmenin etkisi işletmeler için yeni fırsatları gündeme getirmiş olsa da belli riskleri de beraberinde getirmiştir. Ülkemizdeki KOBİ’lerin toplam işletmeler içerisindeki payı %98-99’u olarak gerçekleşmektedir. Sağlıklı ve istikrarlı bir ekonomik yapının oluşmasında KOBİ’lerin önemi büyüktür. KOBİ’ler dünyada desteklendikleri gibi ülkemizde de desteklenmeleri gerektiği düşünülmekte ve KOBİ’ler için yapılacak çalışmalara daha fazla önem verilmesi gerekmektedir (Müftüoğlu, 1991: 25, Aktaran, Alıcı, 2007:4).

3.2. KOBİ Tanımı ve Özellikleri

KOBİ’ler çoğu ülkedeki gibi Türkiye’de de büyük öneme sahiptirler. Bu önem KOBİ’lerin istihdam, toplam işletme sayısı ve katma değer içerisindeki payları önemli ölçüde etkilemektedir (BDDK, 2005:7).

KOBİ’lerin tanımını etkileyen faktörler aşağıdaki gibi sıralanmaktadır (Ceylan, 1982:7).

- Zaman,
- Ekonomik düzey,
- Sanayileşme düzeyi,
- Kullanılan teknoloji,
- Pazarın büyüklüğü,
- Faaliyette bulunan işkolu,
- Kullanılan üretim tekniği,
- Üretilen malın özellikleri,
- Kişi, kuruluşlar ve araştırmalar,

3.2.1. Türkiye’de Çeşitli Kuruluşların KOBİ Tanımları

Türkiye’de KOBİ’lere destek veren kurum ve kuruluşların KOBİ tanımları birbirinden farklılık göstermektedir. Destek veren kurum ve kuruluşlar KOBİ’leri tanımlar iken tanım kriteri olarak çalışan sayısı, satış hâsılatı, sermaye gibi kriterlere göre belirlemektedirler. Tüm dünyada olduğu gibi KOBİ’ler esnek ve dinamik yapılarından dolayı ülke ekonomisinde sürükleyiciliği ve ülkenin ekonomik-sosyal gelişimi açısından önemli bir yere sahiptirler. KOBİ’ler; az özkaynak kullanımından ziyade emeğe dayalı faaliyetlerde bulunan işletmeler olmasının yanında çabuk karar verebilen, yönetim giderleri ve üretim maliyetleri az olan ekonomik birimler olarak nitelendirilirler (Akgemici, 2001:5).

3.2.1.1. KOSGEB KOBİ Tanımı

KOSGEB; 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden, yıllık net satış hâsılatı veya mali bilançosundan herhangi biri kırk milyon Türk Lirası'nı aşmayan işletmeleri KOBİ olarak tanımlamaktadır (KOSGEB,2016-2020 Stratejik Plan).

Tablo 3.1. KOSGEB KOBİ Tanımı

Tanım Kriteri	Mikro İşletme	Küçük İşletme	Orta Büyüklükteki İşletme
Yıllık Çalışan Sayısı	≤9	10-49	50-249
Yıllık Net Satış Hâsılatı (Milyon TL)	≤1	≤8	≤125
Yıllık Mali Bilanço Değeri(Milyon TL)	≤1	≤8	≤125

Kaynak: KOSGEB, "2016 - 2020 Stratejik Planı" , 2015.

3.2.1.2.Türk Eximbank KOBİ Tanımı

KOBİ'ler; yasal statüsü gözetilmeksizin, bir veya birden çok gerçek veya tüzel kişiye ait olup, 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden, yıllık net satış hâsılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 125 milyon Türk Lirası'nı aşmayan, bağımsız işletme tanımına giren, imalatçı, imalatçı-ihracatçı, ihracatçı ve döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetleri icra eden firma özelliğine sahip mikro, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerdir.KOBİ aşağıdaki şekilde sınıflandırılmaktadır (EXIMBANK, 01.07.2018, www.eximbank.com).

Tablo 3.2. Türk Eximbank KOBİ Tanımı

İşletme Ölçeği	Çalışan Sayısı	Yıllık Net Satış Hâsılatı
Mikro İşletme	<10	< 3 Milyon
Küçük İşletme	<50	< 25 Milyon
Orta Büyüklükteki İşletme	<250	< 125 Milyon

Kaynak: (EXIMBANK, 01.07.2018, www.eximbank.com).

Tablo 3.2'de gösterildiği gibi Türk Eximbank KOBİ tanımına göre 1-200 arasında işçi istihdam eden ve sabit ve sabit sermaye yatırım miktarı 2 milyon ABD dolarına tekabül eden TL'yi geçmeyen işletmeler KOBİ olarak nitelendirilmektedir.

3.2.1.3. T.C Hazine Müsteşarlığı KOBİ Tanımı

İmalat sanayinde aktif olan arsa ve bina hariç yasal defter kayıtlarına göre tesis, taşıt, makine ve teçhizat, araç ve gereçler, demirbaşlarının tutarı 400.000 TL'nin altında bulunan 1-9 arası personel istihdam ettiren işletmeler mikro, 10-49 arası personel istihdam ettiren işletmeler küçük ve 50-250 arası personel istihdam ettiren işletmeler orta ölçekli işletmeler kapsamına alınmaktadır (Durman ve Önder, 2007: 8).

Tablo 3.3. T.C Hazine Müsteşarlığı KOBİ Tanımı

Ölçek	Çalışan İşçi Sayısı
Çok Küçük İşletmeler	1-9
Küçük İşletmeler	10-49
Orta Ölçekli İşletmeler	50-250
Büyük Sanayi İşletmeleri	250'den Fazla

Kaynak: Durman, M.,ve Önder, H., "Ekonominin Minik Devi KOBİ'ler ve KOSGEB Teşvikleri", Alfa Aktüel Yayınları,1. Baskı, 2007, s.8

3.2.1.4. Türkiye İstatistik Kurumu Başkanlığı (TÜİK) KOBİ Tanımı

TÜİK tanımına göre KOBİ'ler ülkemiz de, yıllık net satış hâsılatı veya mali bilançosundan herhangi biri kırk milyon TL'yi aşmayan yıllık çalışan sayısı ikiyüzelli kişiden az işletmeler KOBİ olarak nitelendirilmektedir. Mali bilanço ya da yıllık net satış hâsılatına ilişkin herhangi bir kıstas olmaksızın sadece çalışan işçi sayısı ikiyüzelli kişiden az olan işletmeler KOBİ olarak tanımlanmaktadır. KOBİ'ler de çalışan sayısı, işletmenin cirosu, ihracatı, teknoloji kullanım sıklığı gibi ölçütler de KOBİ tanımını belirlemede kullanılan ölçütlerdir (TÜİK 2016 Faaliyet Raporu).

3.2.1.5. Halkbankası KOBİ Tanımı

Türkiye'nin öde gelen ve KOBİ'lere destek veren kurumlarından olan halk bankasının tanımlaması Tabo3.4'teki gibi ifade edilmiştir.

Tablo 3.4. Türkiye Halk Bankası KOBİ Tanımı

Faaliyet Alanı	Çalışan Sayısı	Bilanço Tutarı
Üretim/Bakım Onarım	≤ 250 Kişi	≤ 25 Milyon TL

Kaynak: Halkbank, www.halkbank.com.tr. 20.04.2018

Tablo 3.4' te 250 kişiden az çalışan istihdam eden, yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 25 Milyon TL'yi aşmayan üretim ya da bakım onarım faaliyetinde bulunan işletmeleri KOBİ olarak tanımlamaktadır.

3.2.1.6. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Tanımı

Yıllık net satış hâsılatı 40 milyon TL olan ve çalışan işçi sayısı 250 üst limit olarak küçük ve orta ölçekli işletmelerin tanımları yeniden belirlenmiştir. Bu doğrultuda; mikro işletme tanımında değişiklik yapılmamıştır, Satış hâsılatı veya mali bilanço 5 milyon TL olan küçük işletmelerin üst limiti 8 Milyon TL'ye yükseltilmiştir. Satış hâsılatı veya mali bilanço 25 milyon TL olan orta büyüklükteki işletmelerin üst limiti 40 Milyon TL'ye yükseltilmiştir (<http://www.tobb.org.tr/>).

Tablo 3.5. TOBB KOBİ Tanımı

İşletme Türü	Çalışan Sayısı	Yıllık Net Satış Hâsılatı
Mikro İşletme	< 10	≤ 1 Milyon TL
Küçük İşletme	< 50	≤ 8 Milyon TL
Orta Büyüklükteki İşletme	< 250	≤ 40 Milyon TL

Kaynak: TOBB, www.tobb.org.tr. 20.04.2018

3.2.2. Bazı Uluslar Arası Kuruluşların KOBİ Tanımları

Çalışmanın bu bölümünde bazı sıklıkla kullanılan uluslararası KOBİ tanımlamalarına yer verilmiştir.

3.2.2.1. Birleşmiş Milletler KOBİ Tanımı

10 kişiden az işçi çalıştıran, yıllık cirosu 2 milyon Euro'nun altında olan işletmeler mikro ölçekli işletmeler olarak kabul edilirken, çalışan sayısı 50 cirosu ise 10

milyon Euro'nun altında olan işletmeler küçük ölçekli işletmeler olarak tanımlanmaktadır. Çalışan sayısı 250'nin altında cirosu ise 50 milyon Euro'nun altında olan işletmeler orta ölçekli işletmeler olarak tanımlanmaktadır (Birleşmiş Milletler, 10.06.2018, www.un.org.tr).

3.2.2.2. Avrupa Birliği (AB) Üye Ülkelerde Yapılmış KOBİ Tanımları

AB'nin tanımlamasına göre uygulanan KOBİ tanımlamasına Tablo 3.6' da yer verilmiştir.

Tablo 3.6. AB'de KOBİ Tanımı

Kriter	Mikro Ölçekli KOBİ	Küçük Ölçekli KOBİ	Orta Ölçekli KOBİ
Çalışan Personel Sayısı	<10	<50	<250
Yıllık Net Satış Hâsılatı	≤2 Milyon Euro	≤10 Milyon Euro	≤50 Milyon Euro
Yıllık Mali Bilanço Toplamı	≤2 Milyon Euro	≤5 Milyon Euro	≤43 Milyon Euro

Kaynak: <http://www.kobi.org.tr>. 10.04.2018

Tablo 3.6'da KOBİ tanımı çalışan kişi sayısı, yıllık net satış hâsılatı, yıllık mali bilanço toplamına göre işletmeleri sınıflandırmaktadır. İtalya'da düzenlenmiş resmi bir KOBİ tanımı bulunmamaktadır. Devletin finansman ihtiyaçlarında kullanılmak üzere, KOBİ'leri belirlemek ve nitelendirmek için belli ölçütler kullanılarak KOBİ'leri tanımlanmaya çalışılmışlardır. KOBİ'ler tanımlanırken, istihdam eden çalışan ve sabit sermaye değerlendirilmeye alınmıştır. En fazla 250 işçisi bulunan ve sabit sermaye yatırımı 3 Milyar İtalyan Lire'ini geçmeyen işletmeler KOBİ olarak nitelendirilmektedir. Bunu yanın da nitel ölçüt olarak, üst yönetimde iş bölümü dikkate alınmaktadır. Büyük boy işletmeleri tanımlarken ise, işletmesinde alanında uzman yöneticiler ile çalışan işletmeler olarak nitelendirmişlerdir. İşletme sahibi aynı zamanda işletme yöneticisi ise küçük ve orta boy işletme olarak nitelendirilmiştir (Akgemici, 2001:11).

Tablo 3.7. İtalya' da İş Gören Sayısına Göre KOBİ Tanımı

ÖLÇEK	ÇALIŞAN KİŞİ SAYISI
Çok Küçük İşletmeler	1-9 (Dâhil) Kişi Arası
Küçük İşletmeler	20-99 (Dâhil) Kişi Arası
Orta İşletmeler	100-250 (Dâhil) Kişi Arası
Büyük İşletmeler	250 Kişiden Fazla

Kaynak: Esnaf ve Sanatkarlar Genel Müdürlüğü, 2014. KOBİ Destekleri Ülke İncelemeleri (Almanya, İngiltere ve İtalya).

Tablo 3.7'de İtalya'da KOBİ tanımı yapılırken; 1-9 arasında işçi çalıştıran işletmeler çok küçük işletme, 20-99 arasında işçi çalıştıran işletmeler küçük işletme, 100-250 arasında işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletme, 250'den fazla işçi çalıştıran işletmeler büyük işletme olarak tanımlanmıştır.

3.3. KOBİ'lerin Avantajları ve Dezavantajları

KOBİ'ler yenilikçi fikirleri ortaya çıkarma, değerlendirme ve projenin içerdiği tüm riskleri göz önüne alarak çalışan işletmelerdir. KOBİ'lerin sahip olduğu özelliklere

bakıldığı da avantajlı ve dezavantajlı olduğu durumlar vardır. Büyük işletmeler karşısında birçok avantajları olmasına rağmen dezavantajları da vardır. Avantaj ve dezavantajlar ayrı ayrı ele alınmış ve belirtilmiştir (Gök, 2012:19).

3.3.1. KOBİ'lerin Avantajları

Küçük işletmeler dış çevrede meydana gelebilecek değişikliklere yerinde ve zamanında uyum sağlayabilme olanağını esneklik özelliğinden aldığından büyük işletmelere göre avantajlı durumdadırlar. KOBİ'ler yaşadıkları olumsuzlukları büyük işletmelere göre daha az zararla atlatabilmektedirler (Akgemici, 2001:15-16).

KOBİ'lerin istihdama katkıları emek yoğun teknoloji kullanmaları sebebiyle yüksektir. Ekonomik durgunluk dönemlerinde KOBİ'ler işçi çıkarımı yapmazken büyük işletmeler işçi çıkarmaya yönelebilmektedirler (Akgemici, 2001:15).

3.3.2. KOBİ'lerin Dezavantajları

KOBİ'ler yapıları sebebiyle sahip oldukları avantajların yanında dezavantajlarla da karşı karşıya gelebilmektedirler. Bu dezavantajlar aşağıdaki gibi sıralanabilmektedir (İbrahimi, 2006:7);

- Rekabetten kolayca etkilenme,
- Genel yönetim yetersizliği,
- İşletme sahip/ortaklarının stratejik kararlar alması, orta ve alt düzey çalışanların eksiksiz katılımının olmaması
- İşletmede profesyonel olarak finansal işlerle ilgilenen uzmanın olmaması
- Sermaye yetersizliği,
- İşletmelerin finansal planlama yapmada ki eksikliği,
- Finansal kuruluşlardan istenilen düzeydeki desteği görememe
- Sermaye piyasalarından yeterli düzeyde yararlanılamaması
- Yeni ürünleri geliştirememe
- Modern pazarlama yetkinliği gösterememe
- Bulunduğu bölgenin küçük olması
- İşletmenin küçüklüğü
- İşletmelerin yapılarından dolayı ihaleleri takip edememek
- İflas etme riskinin olması ve bağımsızlığını kaybetme durumu
- Kalifiye çalışan sağlayamamak,
- Mevzuat ve bürokrasinin aşılması konusunda yaşanan zorluklar.

3.4. KOBİ'lerin Finansal Özellikleri

KOBİ'lerin finansal özellikleri aşağıdaki gibi maddeler halinde ifade edilebilmektedir (Müftüoğlu, 1991:57);

- KOBİ'ler de ayrı bir finansman bölümü yoktur.
- KOBİ'ler de kredilendirilme sürecine etki eden hususlardan bir tanesi, işletme sahiplerinin işletmeleri ile yakından ilişkileri ve işletmelerini benimsemeleri

- Büyük işletmelerde işletmenin ödeme gücüne ve performansına göre kredi verilirken küçük ve orta ölçekli işletmeler de işletme sahibinin teminatlarına karşılık kredi verilir.
- KOBİ'lerin batması durumunda işletme sahibinin teminatlarına karşılık verilen kredilerden dolayı işletme sahibi işletmesini kaybetmesi ile tüm mal varlığını da kaybetmektedir. Böyle bir riskten dolayı KOBİ'ler kredi almaktan çekinebilirler.
- KOBİ'lerin kendi kendine kaynak yaratması durumundan dolayı büyük işletmelere kıyasla daha olumsuz şartlar taşımaktadır.
- KOBİ'lerde sermaye yoğunluğunun nispeten düşük olmasının bir başka sakıncası da gizli ihtiyatların teşkilinde yatmaktadır.

3.5. KOBİ'lerin Finansal Sorunları

KOBİ'lerin yaşadığı finansal sorunlar; kredi temininde yaşanan zorluklar, sermaye piyasasından fon sağlama konusunda yaşanan zorluklar, finansman yönetimindeki yetersizlik, öz sermaye eksikliği, işletme sermayesi eksikliği ile ülkede yaşanan sosyal ve ekonomik sorunlardan kaynaklanmaktadır. KOBİ'ler de finansman sorunu kuruluş aşamasında başlamaktadır. KOBİ'lerin sorunları arasında en önemli sorunun finansman sorunu olduğu kabul edilmektedir. Finansman sorununun yaşanmasına neden olan diğer etkenler ise; Ülke ekonomisindeki dalgalanmalar, siyasi istikrarsızlık, devlet teşvik politikasının yetersiz olması ve bankacılık sisteminin büyük firmaların tekelinde bulunması olarak ifade edilmektedir (Yörük, 2007:189).

3.5.1. Öz Kaynak Yetersizliği

İşletme'nin öz sermayesini geçmiş yıllarda kazanılan karın işletmede kalan kısmı ile kar yedekleri ve sermaye toplamı, işletmelerin sahipleri ve ortaklarının işletmeye koydukları sermaye oluşturmaktadır. KOBİ'ler de girişimcilerin veya işletme sahip ve ortaklarının başlangıç sermayesi hakkında yeteri kadar bilgiye sahip değillerdir (Canbaş,1989:11).

KOBİ'lerin büyümesi ve gelişmesi için gelişmekte olan ülkelerde bankaların sağladığı finansman kaynaklarının yetersiz olduğu görülmektedir (Uçkun, 2009:123).

3.5.2. Kredi Temininde Karşılaşılan Sorunlar

İşletmeler bankalardan kredi talebinde bulunduğu andan itibaren ihtiyaçlarını karşılayamayacak olan kısa vadeli krediler, bürokratik engeller, yüksek faiz oranları, ağır ödeme koşulları, teminat sorunu ile karşı karşıya gelmektedirler (Ay, 2008:6, Aktaran Akkuş, 2009:54).

KOBİ'lerin yatırımlarında kullandıkları krediler genellikle satıcı kredileri, kısa vadeli banka kredileri ve öz kaynağa bağlı kredilerdir. Bunun ön önemli nedeni ise ülkede orta ve uzun vadeli kredilerin fazla kullandırılmaması ve maliyetlerin yüksekliği işletmeleri kısa vadeli kredilere yöneltmektedir. KOBİ'ler, kısa vadeli kredi kullandıkları için üretim aşamasına daha gelmeden kredilerinin ödeme süresi gelmekte ve ekonomik krizlere neden olmaktadır. Bu nedenle de KOBİ'ler yeni yatırımlardan ve kredi almaktan kaçınmaktadır (Tatlı, 2015:47).

3.5.3. Sermaye Piyasasından Fon Elde Etmede Karşılaşılan Sorunlar

KOBİ'lerin yönetim anlayışı işletme yöneticisinin aynı zamanda işletme sahibi olması bazı sorunları beraberinde getirmektedir. Bunlar; bağımsız denetim ücretleri hisse senedi basımı, reklam giderleri ve küçük ölçekli olmalarından kaynaklı sermaye piyasalarına açılmanın yarar getirmeyeceği kanısıdır. KOBİ'lerin sermaye piyasasına girememesindeki en önemli engel sermaye piyasasının organizasyon yapısına ve muhasebe sistemine uygun olmamasından kaynaklanmaktadır (Kutlu ve Demirci, 2007:192).

Sermaye piyasası küçük ve orta ölçekli işletmelerin dış finansman kaynakları arasındadır. Fakat KOBİ'ler banka kredilerinde ve teminatlarında karşılaştıkları sorunlardan kaynaklı sermaye piyasasından yararlanma fırsatları olmasına rağmen sermaye piyasasında oluşan sorunlardan dolayı bu fırsattan yararlanmamaktadırlar (Korkmaz, 2009:35).

3.5.4. Finansal Yönetimde Yetersizlik

KOBİ'lerin büyük çoğunluğunda ayrı bir finansman bölümü yoktur. Bu nedenle; KOBİ'lerin sahip ve yöneticileri finansman görevini üstelenerek işletmeleri sıkıntıya düşürmektedir (Kutlu ve Demirci, 2009:192).

KOBİ'lerin finans alanında uzman kişilerle çalışmadıkları için finansal analizler yapılmamaktadır. İşletmelerde finansal analizlerinin yapılmaması vergi ve yükümlülüklerin zamanında yerine getirilmemesi sonucunda KOBİ'lere ek mali yükümlülükler getirmektedir. KOBİ'lerin borçlanma sorunları ve tasarrufların yanlış yönlendirilmesi durumunda finansal yönetimde yetersizlik oluşabilmektedir (Kaya, 2014: 198).

KOBİ'lerin ileri finansman tekniklerinden ve finansal bilgi eksikliğinden dolayı sorunlar yaşanmaktadır (Kutlu ve Demirci, 2007: 7).

KOBİ'lerin yaşadıkları finansal sorunları aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Akgemici, 2001:33);

- İşletme sahip/yöneticilerinin yeterli olmayan finansman bilgisi
- İşletmelerin ileri finansman tekniklerinden yeteri kadar yararlanamaması
- Sermaye piyasasına girilmede yaşanan güçlükler
- İşletmeye yeni ortak alımında iki taraf içinde belli risklerin olması
- Kredi almada istenilen teminatın işletmeyi olumsuz etkilemesi
- Kredi verilirken işletme sahibinin varlıkları ile de sorumlu tutulması
- Verilen kredilerin büyüklüğünün az, kredi maliyetlerinin yüksek olması

3.5.5. Para Piyasalarında Karşılaşılan Sorunlar

KOBİ'lere verilen krediler küçük oranlarda ve yüksek maliyetlerde olmaktadır. Ayrıca kredilerin teminat, vade, miktar ve faiz oranları açısından pekte uygun olmayan koşullarda verilmesi işletmeleri olumsuz etkileyebilmektedir. Bankalar açısından da küçük işletmeler büyük işletmelere göre daha riskli olarak kabul edilmektedir. Bu yüzden bankalar kredi kullandırmada büyük işletmeleri tercih etmektedirler. KOBİ'ler para piyasasında bu sorunları var oldukları sürece yaşamaya devam edeceklerdir (Yalçın, vd., 2008:130).

3.6. Finansal Sorunlarına Yönelik Destek Sağlayan Kurum ve Kuruluşlar

Çalışmanın bu bölümünde KOBİ'lere destek sağlayan kurum ve kuruluşlara yer verilmiştir.

3.6.1. Yatırım Destekleri

Devlet tarafından teşvik belgesi ile yatırımlarda sunulan destekler aşağıdaki gibi ifade edilmektedir (Yollu, 2004:12);

- **Gümrük Vergisi ve Toplu Konut İstisnası:** Teşvik belgesi kapsamında yapılan bu destek programında, makine ve teçhizat ithalatında ödenecek tutar Toplu Konut Fonunu ve Gümrük Belgesini içermektedir.
- **Yatırım İndirimi:** Geniş olmayan yükümlülüğe bağlı olanlar dâhil, vergiye bağlı olan yükümlünün ticari ve zirai gelirleri üzerinden yatırım indiriminden yararlanmaları kabul edilmiştir. Yatırımlarını içeren yaptıkları ve vergilendirme döneminde yapmayı öncesinde tahmin ettikleri yatırım harcamaları ilgili kazançlardan indirilir.
- **Katma Değer Vergisi İstisnası:** Makine ve teçhizat alımı için teşvik belgesi kapsamında KDV' ye dâhil edilmemektedir.
- **Vergi, Resim ve Harç İstisnası:** Teşvik belgesi ile yatırımlarda damga vergisi, veraset ve intikal vergisi, harçlar ve emlak vergisi ile belediye giderleri kanununa bağlı kalarak alınacak vergi ve harçlardan yatırımcının, yatırımını tamamlamasına istinaden 2 yıl da 10.000\$ tutarında ihracat gerçekleştireceğini beyan etmesi şartı ile sorumlu tutulmayacaktır.
- **Enerji Desteği ve Maliye Bakanlığınca Arsa Tahsisi:** Gerçekleştirilmektedir.
- **Yatırım Teşvik Fonundan Kredi:** Yatırım teşvik formundan genel bütçe kaynaklı kredi tahsisi teşvik belgesi yatırımlarında gerçekleştirilmektedir. Yatırım kredisi hammadde alımı için işletme kredisi şeklinde makine ve teçhizat alımında sadece fon kaynaklı krediler kullanılmaktadır.

3.6.2. İhracat Destekleri

Türkiye'de uygulanmakta olan ihracat teşvikleri devlet destekleri, ihracat rejimleri, Eximbank kredileri, kredi sigortaları, kredi garanti fonları, vergi istisnaları, harç istisnaları olarak sıralanabilmektedir (Atayer ve Erol, 2011:3).

3.6.3. Diğer Teşvikler

Çalışmanın bu bölümünde yukarıda yer alan destekler dışında kalan kurum ve kuruluşların vermiş oldukları destekler incelenmiştir.

3.6.4. Kamu Bankaları Destekleri

KOBİ'leri destekleyen önemi kamu bankaları arasında yer alan Halka bank tarafından sunulan destekler önem arz etmektedir.

- **Halk Bankası:**

Halk Bankası 2017 yılı itibari ile kullandığı toplam krediler 280,2 milyar TL'ye ulaşmıştır. Bankanın KOBİ kredilerinin de dâhil olduğu ticari kredileri, 174 milyar TL seviyesine ulaşmıştır. KOBİ kredileri içindeki pazar payı %15,5 olarak gerçekleşmiştir (Halkbank, 10.06.2018, <https://www.halkbank.com.tr/>).

3.6.5. Kredi Garanti Fonu

Kredi veren finans kuruluşlarından KOBİ'ler kolay bir şekilde kredi temin edememektedirler. Büyük ölçekli işletmelerin KOBİ'lere göre kredi karşılığında verdikleri teminatın garantisi daha fazladır. Buna ek olarak daha fazla kredi alma imkânları, kredi seçenekleri ve uygun koşullarda kredi temin edebilecek pazarlık güçleri vardır. KGF 1991 yılında KOBİ'lerin teminat olanaklarını arttırmak için kurulmuştur. Başvuru yapan orta büyüklükteki firmalara finans kuruluşlarından aldıkları krediler karşılığında istenen teminat garantisi veya kefalet hizmeti sağlanmaktadır. Risk paylaşımı esasına dayanan bu fon KOBİ teşvikleri olarak değerlendirilmektedir. KOBİ'ler kredi talebi ile ilgili başvurularını bazı kredi kuruluşlarına yapmaktadırlar. İşletmelerin kredi başvurularında uygun koşullar olmasına rağmen teminat yetersizliği sebebiyle, kredilendiremediği müşterileri KGF'na yönlendirmekte ve sağlanacak garanti ile kredilendirme işlemi oluşturmaktadır. Uygun şartlarda ve uzun vadede işletmelerin kredi sağlamaları kolaylaşacaktır. KOBİ'lerin projelerinin gerçekleştirebilmeleri için KGF teşvikli kredilere de garanti desteği sunmaktadır (Sakallı, 2011:44-45).

KGF' nin gelir kaynağı sadece kefalet karşılığında aldığı komisyonlardır. Türkiye'nin büyümesine destek sağlaması, kurumsal olarak gelişmesi ve işletmelerin finansman kaynağına ulaşımının kolaylaştırılması KGF' nin amaçları arasındadır. İşletmelere öz sermayenin 10 katı kadar kefalet sağlanabilmektedir. Kefalet imkânı sunan kredi garanti fonu gerçek veya tüzel kişi işletmelere, KOBİ'lere, esnaf ve sanatkârlara kredi değerliliğini belirledikten sonra kefalet sağlamaktadır. %80 kefalet oranı ve kefalet limiti en az 3 milyon TL olan her yatırımcı için sunulan bu miktar 2016 yılının sonunda KGF öz sermayesinden 13.133 işletmeye kullandırılan toplam kefalet hacmi 4.324 milyon TL iken, 2017 yılsonunda 18.834 işletmeye ulaşarak toplam 5.209 milyon TL kefalet sağlanmıştır. Kredi Garanti Fonunun öz sermayesinden verilen kefalet riski 2016 yılsonunda 1.243 milyon TL iken 2017 yılsonunda 1.448 milyon TL olarak gerçekleşmiştir. Kefalet limiti 3 milyon USD'den 12 milyon TL'ye her KOBİ için çıkarılmıştır (2017 Kredi Garanti Faaliyet Raporu).

Tablo 3.8. Verilen Kefaletlerin Sektörlere Göre Dağılımı (Milyon TL)

Sektörler	Adet	Kefalet Tutarı	Oran
Ticaret ve Hizmet	167.354	85.293	%43
İmalat Sanayi	70.397	63.511	%32
İnşaat	35.729	25.191	%13
Ulaştırma ve Denizcilik	17.447	9.397	%5
Turizm	11.413	5.595	%3
Tarım ve Hayvancılık	26.469	6.035	%3
Sağlık	2.821	1.944	%1
Madencilik ve Doğal Kaynaklar	1.379	1.648	%1
Eğitim	1.853	1.201	%1
TOPLAM	334.862	199.815	%100

Kaynak: 2017 Kredi Garanti Fonu Faaliyet Raporu

3.6.6. Türkiye Sınai Kalkınma Bankası Destekleri

1950 yılında kurulan TSKB, Sadece Türkiye’de değil, Dünya’da kurulan ilk özel sermayeli kalkınma bankası görünümündedir. Banka Ülkenin gelişmişlik seviyesinin artırılmasında, yatırımların verimli alanlara dönüştürülmesinde öncülük yapmaktadır. Bu yolla banka ülkenin sürdürülebilir büyümesine katkıda bulunmaktadır. TSKB uluslararası standartlarda faaliyet gösteren bir banka olarak tanınmaktadır (TSKB, 10.06.2018, www.tskb.com.tr).

Küresel finansal krizin 2010’lu yıllara büyük etkisi olmuş ve sermaye piyasalarında bazı değişimlere neden olmuştur. Küresel krizin etkisinden dolayı tüm dünyada büyük ölçüde gerileyen faizler yeni arayışların yanında ürün çeşitliliği hızla artmıştır. Türkiye Sınai Kalkınma Bankası, hizmet ve ürün mimarisinde deneyimli olmasından kaynaklı küresel kriz döneminde anapara korumalı ve garantili ürünleri yatırımcılara uluslararası ve yerel piyasalarda alternatif yatırım fırsatı sunmuştur. T.C Hazine ve Maliye Bakanlığı garantisiz olmadan uzun vadeli kaynağı ilk kez KFW (Alman Kalkınma Bankası)’den TSKB sağladı (TSKB,12.07.2018, www.tskb.com.tr).

3.6.7. Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı (TOSYÖV) Destekleri

İşletmelerin sorunlarını belirleyerek bu sorunlara çözüm yolları aramak TOSYÖV’ün amacıdır. Bununla birlikte üretim ve rekabet edenimle koşullarını iyileştirmek, genç ve kadın yatırımcıların yatırım yapmasındaki engelleri çözmek, iyi bir kalkınma için işletmelerin büyümesine olanak sağlamaktır. Bu hedefler doğrultusunda meslek kuruluşlarına, siyasi partilere ve resmi kuruluşlara seminer, yayın ve konferans gibi yollarla bilgi sunmaktadır. Uluslararası düzeyde paydaşları arasında iletişimi sağlar (TOSYÖV, 15.07.2018, www.tosyov.com.tr).

3.6.8. Türkiye Kalkınma Bankası Destekleri

Türkiye Kalkınma Bankası sermayenin tabana yayılmasını sağlamayı yapısal dönüşüme katkıda bulunmayı, yatırımcılara finansman kaynağı oluşturmayı ve yurtiçi ve yurt dışı kuruluşlar ile birlikte danışmanlık desteği sunmayı hedeflemektedir. Banka bu uygulamalarını ülkenin sürdürülebilir kalkınma önceliği kapsamında gerçekleştirmektedir. Ülkenin kalkınması için anonim şirketlerine kredi desteği sağlamak ve yatırım ve kalkınma bankacılığı görevlerini gerçekleştirmektedir (TKB,17.07.2018, www.kalkinma.com.tr).

3.6.9. Türk Eximbank Destekleri

Türk Eximbank’ın KOBİ’lere sağladığı krediler şöyle sıralanabilir (KOBİ, 03.07.2018, www.kobi.org.tr);

- **Krediler:** Türk Eximbank ihracat yapan işletmelerin vadeli satış işlemlerini teşvik etmek ve ihracat potansiyelini arttırmak, hedef ve yeni pazarlara girmedeki engelleri çözmek hedefi ile vadeli ihracat indirimi ve kredi sağlayabilir.
- **Ülke Kredi ve Garanti:** Yurt dışında faaliyet gösteren işletmelere sürekli ilişkilerinin tesis edilebilmesine hizmet sumak hedefi ile Türkiye için önemi

olan ülkelerdeki Türk yüklenicileri tarafından yapılacak olan projelere Türkiye Kredi/garanti Programı kapsamında finansman sunmaktadır.

- **İhracat Kredi Sigortası:** Eximbank'ta ihracat kredisi sigortası uygulanmaktadır. İhracatçı firma ihraç ettiği malın karşılığında, politik ve ticari risklere karşı belli oranda teminat altına alınması ve sigortalı firmaların Eximbank kontrolünde var olan haklarını ve olabilecek haklarını ticari bankalara temlik etmek şartı ile veya kambiyo senedine bağlı vadeli alacaklarını Türk Eximbank onayı ile ticari bankalarda iskonto ettirmek koşulu ile veya Türk Eximbank ta sevk öncesi ve sonrası için düzenli finansman olanağına ulaşmaları amaçlanmıştır.

3.6.10. Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu Destekleri

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı 03.06.2011 tarihinde Kanun Hükmünde Kararname'ye göre isim değişikliği yaparak Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı olmuştur. İşletmelere sigorta primi ve vergisel teşviki sağlamayı amaçlamıştır. Gelir vergisi stopaj teşviki, AR-GE indirimi, Sigorta primi desteği ve damga vergisi istinası, Vergi ve Sigorta Pirimi Teşviki kapsamında sağlanan desteklerdir (Güler, 2017:79-80). Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu destek programları aşağıdaki gibi sıralanmaktadır (TUBİTAK, 18.07.2018, www.tubitak.com.tr);

- Teknoloji Sermayesi Desteği TÜBİTAK Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı
- Proje Pazarları Destekleme Programı
- TÜBİTAK KOBİ AR-GE Başlangıç Destek Programı
- TÜBİTAK Patent Destek Programı
- Üniversite Sanayi İşbirliği Destek Programı
- Girişim Sermayesi Destekleme Programı
- Teknoloji Transfer Ofisleri

3.6.11. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme Bakanlığı (KOSGEB)

Banka kredisi, öz kaynak, iktisadi finansal araçlara ulaşımı sıkıntısı, teknoloji azlığı, yeterli olmayan teknik bilgi, nitelikli işgücü ve kalifiye yönetici azlığı, altyapı ve idari düzenlemeler konusunda KOBİ'ler sorun yaşamaktadırlar. KOSGEB işletmelerin yaşadığı bu sorunların çözümü için bürokratik engeller ve girişimciliğin önündeki engellerin aşılmasında, yenilik, AB destek programları, bilgi ağlarına kolay erişim, işletmelerin sürdürülebilir rekabet gücünün oluşmasına ve değişime açık hale gelmesine olanak sağlamaktadır (Ersöz ve Ersan, 2010:2).

KOBİ'ler Dünya'da olduğu gibi Türkiye'de de ekonominin temelini oluştururlar. Türkiye'de işletmelerin %99'u KOBİ'dir. KOBİ'ler 2009 yılında KOSGEB tarafından yalnızca imalat sanayisinde faaliyet gösteren işletmelere hizmet ve destek sağlamaktaydı. Ülkede yaşanan krizden dolayı tüm KOBİ'lerin desteklenmesi ihtiyacını doğurmuştur. Ortalama 400 bin işletmeye destek ve hizmet sunan KOSGEB, artık 3 milyon işletmeye hizmet sunmaktadır. KOSGEB, Türkiye'de bulunan KOBİ'lerin dünya pazarın da söz sahibi olmasına olanak sağlayan, Dünyada örnek alınan kuruluş olmak, girişim ve KOBİ politikalarında etkisi bulunan işletmelere rekabet ve girişimcilik algısını iletme amacı ile hizmet ve destek sunarak KOBİ'lerin sosyal ve ekonomik kalkınmasındaki yerlerini artırmayı amaçlamaktadır (KOSGEB, 2011:1-2).

4. KOBİ'LERİN FİNANSAL SORUNLARININ ÇÖZÜMÜNE YÖNELİK FİNANSMAN KAYNAKLARI VE YENİ FİNANSMAN TEKNİKLERİ

Çalışmanın bu bölümünde KOBİ'lerin finansal sorunlarının çözümüne yönelik öz sermaye ve banka kredileri gibi finansman kaynakları ve risk sermayesi, leasing, faktoring, forfaiting, franchising, barter, angel ve halka arz gibi yeni finansman teknikleri hakkında bilgiler bulunmaktadır.

4.1. Finansman Kaynağı Olarak Öz Sermaye

İşletme sahip veya ortaklarının işletmeye aktarmış oldukları sermaye öz sermaye veya özkaynak olarak tanımlanmaktadır (Akgüç, 2011: 753).

Özsermaye veya diğer adı ile özkaynak işletmeler için başta gelen bir kaynak olarak karşımıza çıkmaktadır. Bir işletmenin faaliyete geçebilmesi için belirli bir miktar öz sermaye yada diğer adı ile öz kaynağa sahip olması gerekli görülmektedir. Öz sermayeleri yetersiz olan işletmeler finansal açıdan zayıf olarak nitelendirilebilmektedir. Ayrıca öz sermaye büyüklüğü firmaların banka kredisini kullanımında önemli bir kriter olarak değerlendirilmektedir.

4.2. Finansman Kaynağı Olarak Banka Kredileri

Bankaların temel amacının fon açığı içinde olan birey ve kurumlara fon kullanırmak olduğu kabul edilmektedir. Bu yolla finansal piyasalar genişlemekte, büyümekte ve bunun sonucunda da ekonomik gelişme sağlanabilmektedir (Arslan ve Yapraklı, 2008: 89).

KOBİ'ler özellikle yetersiz öz sermaye birikimler nedeniyle önemli ölçüde banka kredilerine ihtiyaç duyabilmektedirler. Bu nedenle özellikle para politikası aktarım kanalları ile banka kredilerinin aktarım kanallarının verimliliğini sağlayabilmek mümkün olabilmektedir (Erdoğan ve Beşballı, 2009: 28).

Bu yolla KOBİ'lerin de banka kredilerine en düşük maliyetle ve en etkin bir şekilde ulaşılabilmesi sağlanabilmektedir.

4.3. Yeni Finansman Teknikleri

KOBİ'lerin finansal sorunlarının çözümü işletmelerin yönetim sorunlarını ve büyük işletmelerle rekabet edememe sorununun önüne geçilmesinde önemli rol oynamaktadır. Günümüzde, KOBİ'lerin finansal sorunlarının aşılması uluslararası rekabet sorunun çözülmesine katkı sağlayabilmektedir. KOBİ'lerin finansman sorunlarının çözümü için yeni finansman teknikleri gelişme göstermektedir. Fakat Türkiye'de yeni finansman teknikleri KOBİ'leri yeterli ölçüde desteklememektedir. İşletmelerin AB ile uyumlaştırılması ve oradaki KOBİ'lerle rekabet edebilecek konuma gelmesi için yeni finansman tekniklerinden yararlanması gerekmektedir (Türkan, 2011:26).

Tablo 4.1. İşletmelerin Kullandıkları Finans Kaynakları

Finansal Kaynak	Küçük Ölçekli İşletmeler %	Orta Ölçekli İşletmeler %	Büyük Ölçekli İşletmeler %	Toplam İşletmeler %
Ticari Banka	70,4	76,7	80,2	74,6
Özkaynak	66,9	65,2	69,5	66,9
Eximbank	8,5	24,8	40,5	20,6
Leasing	14,1	20,0	25,2	18,4
Faktoring	10,2	7,6	19,1	11,2
Yatırım ve Kalkınma Bankaları	6,3	11,9	12,2	9,4
Yurtdışı Finans Kuruluşları	0,4	1,9	14,5	3,8
Diğer	2,8	2,4	3,8	2,9
Sermaye Piyasası Araçları & Yatırım fonları	0,4	1,0	3,1	1,1

Kaynak:ARSLAN, B.,2015. “KOBİ’lerdeki Finansman Sorunlarının Çözümlemesine KOSGEB Desteklerinin Etkisi” ; Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Üniversitesi, İstanbul.

Tablo 4.1’ de işletmelerin kullandıkları finansman kaynaklarını işletme ölçeklerine göre sınıflandırmaktadır. Küçük ölçekli işletmeler %70,4 ile ticari banka kaynaklarını, orta ölçekli işletmeler % 76,7 ile ticari banka kaynaklarını, büyük ölçekli işletmeler %74,6 ile ticari banka kaynaklarını kullanmaktadırlar.

4.3.1. Risk Sermayesi

Dünya’da her geçen gün önem kazanan alternatif finansman yöntemlerinden biri olan risk sermayesi girişim ve yenilikçiliği destekleyen bir yöntemdir. Yeni finansman tekniği olan risk sermayesi KOBİ’lerin yapı taşı ve işletme kurmak isteyen kişilerin yeni iş fikirlerini hayata geçirmeleri için önemli bir finansman kaynağıdır. Risk sermayesi, işletmelerini yeni kuran girişimciler için önemli bir finansman kaynağı oluştururken, işletmelerinin ilerleyen dönemlerinde de başvurabilecekleri bir yöntemdir (Koç, 2007:82).

Başka bir tanıma göre risk sermayesi, teknolojik yeniliklerle büyümeyi hedefleyen küçük işletmelerin hisse senetlerinin satın alınması olarak da tanımlanabilir. İşletmeler için bu yatırım öz sermaye yatırımı olarak da ifade edilebilir. Risk sermayesi yatırımı, borçları anaparaya çevirebilen ve uzun vadeli borçlanma yöntemi olan bir finansman tekniğidir. Emekli sandıkları, profesyonel yöneticiler, sigorta şirketleri sermaye piyasasının gelişmiş olduğu ülkelerde risk sermayedarının fonksiyonunu üstlenir. Kamu kurumları ve kar amacı gütmeyen uluslararası kurumlar sermaye piyasasının gelişim gösterdiği ülkelerde, risk sermayedarı görevini üstlenmektedir (Ceylan ve Korkmaz, 2010:160-161).

KOBİ’ler, teknolojiye dayalı işletmeler oldukları için bu teknolojilerin devamlılığını sağlamaları ve ekonomideki rekabet avantajlarını korumaları gerekir. Fakat KOBİ’ler büyük işletmeler gibi maliyeti yüksek teknolojik yatırımların finansmanını uzun yıllar karşılaması pek mümkün değildir. Risk sermayesi KOBİ’lerin yaşadıkları bu tür finansman sorunlarının çözümü için kaynak oluşturan alternatif finansman yöntemlerinden birisidir (Akkaya ve İcerli, 2001:63).

4.3.2. Leasing

Kiracı tarafından seçilip kiralayan tarafından üreticiden satın alınan bir malın kullanım hakkının belli bir dönem kiracıya devrini öngören Leasing, kiracı ile kiralayan arasında düzenlenen anlaşmadır (Yalçın vd., 2008:57).

Leasing sözleşmelerinde, işletmelere kredi verme yerine; kredi kuruluşu işletmeye fon sağlamaktadır. Bu sağlanan fon ile işletmenin talep ettiği duran ve dönen varlıkları satın almakta, leasinge konu olan malın hukuki yönden mülkiyeti leasing şirketin de kalmakta ve kullanımı ise işletmeye devredilmektedir. Kullanımı müşteriye verilen malın bedelini kredi kuruluşuna ödemekte; sözleşme süresi sonunda mal kredi kuruluşuna iade edilmekte veya işletme malı satın almaktadır (Yalçın vd., 2008:57).

Tablo 4.2. Finansal Kiralama Sektörünün İşlem Hacmi ve Penetrasyon Oranları

Yıllar	İşlem Hacmi (Milyar Dolar)	Değişim Oranı (%)	Penetrasyon Oranı* (%)	Değişim Oranı (%)
2014	7,64	9,29	6,50	-5,39
2013	6,99	30,41	6,87	17,24
2012	5,36	9,61	5,86	24,42
2011	4,89	53,77	4,71	19,24
2010	3,18	64,77	3,95	6,47
2009	1,93	-59,11	3,71	-43,79
2008	4,72	-38,30	6,60	-32,52
2007	7,65	55,17	9,78	81,11
2006	4,93	15,73	5,4	-21,51
2005	4,26	45,89	6,88	13,34
2004	2,92	35,19	6,07	-20,24
2003	2,16	-	7,61	-

Kaynak: KURTARAN, A., 2016, "Finansal Kiralamanın Küçük ve Orta Ölçekli İmalat İşletmelerinin Finansal Performansı Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi "Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi, (17), ss. 7-8.

Tablo 4.3. Finansal Kiralama İşlemlerinin Mal Gruplarına Göre Dağılımı (%)

Mal Grupları	2015	2014	2013	2012
Karayolu Taşıtları	2,33	2,12	1,81	1,57
Havayolu Ulaşım Araçları	1,30	2,28	0,00	4,10
Gemiler ve Suda Yüzen Taşıtlar ve Araçlar	3,20	2,35	0,66	0,68
Demiryolu Ulaşım Araçları	0,26	0,00	0,39	0,65
İş ve İnşaat Makineleri	21,63	20,06	34,15	29,25
Sağlık Sektörü ve Estetik Ekipmanları	3,47	3,00	3,64	5,17
Metal İşleme Makineleri	6,77	7,40	6,04	7,88
Tekstil Makineleri	8,06	6,95	8,12	9,94
Elektronik ve Optik Cihazlar	0,81	1,32	1,15	2,25
Bilgi İşlem ve Büro Sistemleri	1,96	1,84	1,94	3,32
Gayrimenkul	30,16	29,22	16,70	7,95
Plastik İşleme Makineleri	2,33	1,69	0,93	1,87
Turizm Ekipmanları	1,02	1,04	1,01	1,59
Matbaacılık ve Kâğıt İşleme Makineleri	1,12	1,41	2,09	2,04
Tarım ve Hayvancılık Makineleri	2,66	1,93	3,01	1,47
Diğer Makine ve Ekipmanlar	12,93	17,40	18,37	20,27
Toplam	100	100	100	100

Kaynak: KURTARAN, A., 2016, "Finansal Kiralamanın Küçük ve Orta Ölçekli İmalat İşletmelerinin Finansal Performansı Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi", Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi, (17), ss. 7-8.

Finansal kiralama sektöründe Tablo4.3.'de 2012-2015 yılları arasında finansal kiralamaya konu olan malların sektörel dağılımı gösterilmiştir. %45-%50 oranında makine ekipmanları ve iş makineleri sektöründe finansal kiralama oranın diğer sektörlerle göre daha büyük olduğu görülmektedir. İşletmelerin, makine ekipmanları ve iş makinelerinin kiralanması içinde en yüksek orana sahip olan sektör inşaat ve iş makineleridir. Finansal kiralama işlemlerinde ikinci sırada gayrimenkul kiralaması yer almaktadır. Gayrimenkul kiralaması oranının artması sat ve geri kirala yönteminin benimsenmiş olmasından dolayıdır. Gayrimenkul kiralaması önceki yıllara göre 2012 yılında % 7,95 iken 2015 yılında %30,16 oranına yükselmiştir. Tablo'da görüldüğü üzere gayrimenkul kiralaması 2014-2015 yılları arasında kiralama oranı artmıştır. Bu artıştan dolayı, havayolu, demiryolu ve karayolu ulaşım araçlarının oranının artmasına neden olmuş ve sektörler arasında üçüncü sırada yer almasına neden olmuştur. Finansal kiralama işlemleri içerisinde en düşük orana sahip sektörler; büro ve bilgi işlem sistemleri olmuştur.

Leasing yönteminin sağladığı katkılar aşağıdaki gibi sıralanmaktadır (Akkuş, 2010:178-179);

- Yeni girişimlerin fikirlerinin gerçekleşmesi için finansman ihtiyacının artması, finansman maliyetlerinin azalmasına neden olur
- Yabancı sermayenin artması, ekonomik ve siyasi riski azaltmaktadır.
- Leasing yöntemi kaynakların verimli ve esnek kullanımı ve kaynakların üretime yönlendirmesi sonucu sermaye birikimine katkı sağlar
- Ekonomideki ekonomik istikrarsızlığı önlemek için politikalar, işsizlik sorunun çözümünü ve yeni yatırımları teşvik eder.
- Leasing'e konu olan ekipman iflas durumunda iflas masası dışında kalır.
- KDV avantajı sağlar.
- Leasing istikrarlı bir finansman yöntemidir.
- İmalat yapan firmaların reklam ve pazarlama imkânlarını artırır
- İşletmelerin orta ve uzun vadeli yatırımları için işletmelere uygun koşullarda finansman kaynağı sağlar
- İşletmeler leasing yöntemini kullandıklarında, borç/alacak oranlarının yüksek çıkmasının nedeni işletmelerin malların mülkiyetine sahip olmaması ve işletmenin bilançosunda görülmemesinden dolayıdır.
- Leasing yönteminde işletmenin kira ödeyebilme durumuna göre belirlendiğinden, kiraya konu olan malın gelirine göre kira ödeme planı yapılmaktadır.
- Banka kredisinden daha avantajlıdır.
- Leasing projenin tamamını finanse edilmesine olanak sağlar
- Eğer; kiracı leasing anlaşmasını uzun vadeli yapar ise kiracı ülkede yaşanabilecek olan enflasyondan etkilenmeyecektir

Leasing yönteminin dezavantajlarını aşağıdaki gibi sıralanmaktadır (Berk, 1994:611-612, Aktaran Çondur vd., 2008: 12);

- Leasing yönteminde; kiralama şirketi ile kiracı arasında yapılan sözleşme sonucunda kiralamaya konu olan mal ile ilgili değişiklikler için kiracı kiralayandan izin almalıdır.

- Kiralama işlemine konu olan malın serbestlik durumu satın alınan ürünle sınırlı olmaktadır.
- Kiracı kiraladığı üründe yapacağı değişim için öncesinde kiralayandan izin almak zorundadır
- Kiracı kiraladığı ürünün hurda değerinden yoksun durumundadır. Kiralamadan ziyade kalıntı değeri yüksek olan ürünün satın alınması daha doğrudur.
- Satın alma işlemi yatırım indiriminden faydalanma imkânı kiralamaya sıcak bakılmamasında bir etken oluşturacaktır.
- Enflasyondan dolayı ürünün değerinin artması durumunda yatırımcı firma bu değer artışından faydalanmayacaktır. Bu değer artışından finansal kiralama şirketi faydalanacaktır.
- Yatırımlarını teminat olarak gösteren kiracı konumunda olan yatırımcı firmanın kredi değerliliğini düşürmektedir
- İşletmenin varlıklarını teminat olarak gösteren kiracı kredi bulmada belli sıkıntılar çekecektir.
- Kaynakların gereksiz kullanımına neden olabilir
- Yüksek faiz oranı ve kira bedelinin içinde bu oranın gizli olmasıdır.

4.3.3. Faktoring

Faktoring kredili satışta bulunan firmaların bu satışlarından doğan alacaklarının faktör adı verilen şirketlere devrini içeren bir finansal işlem olarak ifade edilmektedir. Faktoring'e konu olan alacaklar genellikle kısa vadeli olmaktadır. Bu alacak kredili satış yapan şirket tarafından devredilmektedir. Bunun karşılığında firma kredili satış tutarının belirli bir oranındaki tutarı peşin olarak tahsil edebilmektedir (Ceylan ve Korkmaz, 2008:1-5).

Faktoring yöntemi ulusal ve uluslar arası ticaret işlemlerine uygulanan kısa vadeli satışlarda başvurulmuş alternatif bir finansman yöntemidir. KOBİ'lerin, kredili satışlarından doğan kısa vadeli alacaklarının faktoring şirketine yüklemeleri ve tahsilâtının faktoring şirketi tarafından ödenmesi işlemlerini içermektedir. Faktoring yönteminde müşteri, faktör ve borçlu olmak üzere üç taraf bulunmaktadır. Faktoring'i talep eden 'müşteri', faktoring hizmeti veren 'Faktör' ve müşteri alacaklarının yönelmiş olduğu 'borçlu' arasında faktoring işlemi gerçekleşmektedir (Akkuş, 2010:185).

Faktoring yönteminin avantajları ve dezavantajları aşağıdaki gibi sıralanmaktadır (Akgüç, 1989:495-496);

- Faktoring esnek yapısı ile firmalara avantaj sağlamaktadır.
- Firmaların iş hacmi arttıkça kullanımı artan bir finansman kaynağı görünümündedir.
- Kredili satış miktarı ile peşin olarak tahsil edilen miktar arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunmasından dolayı işlem hacmi yüksek olan firmalara avantaj sağlamaktadır.
- Firmalara finansman hizmeti dışında muhasebe kayıtlarının tutulması gibi yönetsel hizmetler de sunmaktadır.
- Müşterilerin kredi değeri analizinin yapılmasına katkı sağlamaktadır.
- Faktoring şirketlerinden sağlanan hizmetler personel maliyetlerinin azaltılmasında fayda sağlamaktadır.

- Yöntem, alacak hakkını devreden şirkete alacakların tahsil riskinden kurtulma imkânı vermektedir.
- Diğer finansman yöntemlerine kıyasla maliyeti nispeten daha yüksektir.
- Alacak hakkının devri sektördeki diğer firmalar açısından zaman zaman olumsuz bir gelişme olarak nitelendirilebilmektedir.

4.3.4. Forfaiting

Forfaiting, orta vadeli yeni finansman tekniğidir. Gelecek dönemlerde tahsil edilecek ve işletmelerin kredili mal ve hizmet ihracatından doğan, senetli ve senetsiz alacağın banka tarafından garanti altına alınan alacağın, vadesinden önce satılarak tahsil edilmesidir. Alacağın satıcısına forfaitist, devralan kuruluşa forfaiter denilmektedir (Ceylan ve Korkmaz, 2010:55).

KOBİ'ler faaliyetlerini arttırmak için yurt dışından da müşterileri olsun isterler. Fakat işletmeleri yurt dışındaki rekabet durumu, hukuki düzenleme ve dil farklılıkları, talep değişiklikleri gibi sorunlar ile karşı karşıya getirmektedir. Rekabet ile başa çıkabilmek için işletmeler, düşük fiyat uygulaması ile kaliteli ürünler sunmak, satışlarda vade fırsatı sunmak, sunulan vadenin süresini uzun tutmak gibi çözümler getirmektedirler (Yalçın vd., 2008:27).

Yeni finansman tekniği olan Forfaiting işleminde vade, altı ayla on yıl arasında değişiklik göstermekte ve kredilerin geri ödenmesi, genellikle altışar aylık taksitler ile ödeme şekli belirlenmektedir. Euro, ABD doları, İsviçre Frangı, Yen, Sterlin gibi para birimleri ile yapılmaktadır (Ceylan ve Korkmaz, 2010:56).

4.3.5. Franchising

Franchising bir ürün veya hizmetin imtiyaz hakkına sahip tarafın, belirli bir süre şart ve sınırlamalar dâhilinde işin yönetim ve organizasyonuna ilişkin bilgi ve destek sağlamak sureti ile imtiyaz hakkını ticari işler yürütmek üzere ikinci tarafa verdiği imtiyazdan doğan, uzun dönemli ve sürekli bir iş ilişkilerinin bütünüdür. Franchising, birbirinden bağımsız iki taraf arasında meydana getirilen sözleşmesel bir ilişkidir. Özellikle hizmet sektöründe çeşitlendirme hızla artmaktadır. Lügat manası "imtiyaz" olan Franchise, İngilizce bir kelimedir. Fransızca "Affanchir" olan franchise sözcüğünden "Franchising İmtiyaz Verme" kelimesi türetilmiştir. Franchisor; ürüne, hizmete veya bilgi birikimine ve bunlara ait denenmiş, kalitesi kanıtlanmış ve başarılı bir markaya, isme sahip ve bunların satış dağıtım veya işletme hakkını belirli bir bedel karşılığı veren taraftır. Franchisor, kendisi ve bireysel Franchisee'lerinden oluşan franchising sisteminin kurucusu ve uzun vadeli koruyucusudur. Franchisee; doğrudan veya dolaylı bir malı bedel karşılığında Franchisor'un ticari adını ve/veya hizmet markasını, iş görme ve teknik yöntemlerini, sistemini ve diğer sınai ve/veya fikri mülkiye haklarını kullanma hak ve zorunluluğunu, taraflar arasında bu amaçla yapılan yazılı Franchise Anlaşması süresi ve kapsamı içinde devamlı olarak alacağı ticari ve teknik destek ile üstlenir (UFRAD, 26.07.2018, <http://ufrad.org.tr/franchise>)

4.3.6. Barter (Takas) Sistemi

Barter sistemi "takas" olarak adlandırılrsa da ticaret ve ekonomide basit takas işlemlerinden daha fazlasını ifade etmektedir. Barter sistemi verimli ve etkin bir takas işlemini ifade etmektedir. Temel olarak; satın alınan hizmet ve ürünün karşılığında üretilen hizmet ve ürün ile bedelin ödenmesi anlamına gelmektedir.

Borçlar Kanunu'nun 118-123 maddesindeki tanıma göre takas işlemi; iki kişinin karşılıklı olarak belli miktardaki parayı veya özellikleri benzer diğer malları birbirlerine borçlu olan her iki tarafın borcunun karşılığında alacağı ile takas edebilmektedir. Bu maddeye göre takas işleminin gerçekleşebilmesi için belirtilen şartların sağlanması gerekir (Hatunoğlu ve Bilginer, 2003:70);

- Karşılıklı iki tarafın birbirlerinden alacaklı ve birbirlerine borçlu durumda olması,
- Karşılıklı iki tarafın birbirlerinden alacaklı ve birbirlerine borçlu olması,
- İki tarafın borcunun eşit tutarda olması,
- İki taraf birbirlerinden borçlarını isteyebilme durumunda olması,
- Taraflardan birinin takası istemesi gerekir,

Barter (Takas) sistemi ile sektör ayrımı olmaksızın dünya pazarlarında hizmet ve imalat sektörlerine girmek AB'nin Türkiye'nin önüne koyduğu engellerin aşılabilmesi mümkündür. Barter (Takas) sistemi ile ülke içerisindeki talep eksiliğinden ve dış pazar bulmakta yaşanan zorluk kolaylaştırılmaktadır. Türkiye; Avrupa, Orta Doğu, Sovyet Cumhuriyetleri, Uzak doğu ve ABD'de Barter sistemi ile işletmeler kendine yer bulabilirler (Akkuş, 2010:281).

4.3.7. Melek (Angel) Finansman

Melek Finansman yöntemi ilk olarak ABD'de gündeme gelen banka kredilerinin alternatifi görünümünde olan daha çok özkaynak niteliğindeki alternatif bir finansman yöntemi olarak tanımlanmaktadır. Bu yöntemde melek finansman ile kaynak sağlayan yatırımcılar sadece kaynak sağlamakla yetinmemekte aynı zamanda kendi sahibi oldukları iş yapma konusundaki becerilerini ve tecrübelerini paylaşmaktadırlar. Bu yatırımcılar sadece kendi uzmanı oldukları iş kollarında değil çok çeşitli iş kollarında faaliyet gösterebilmektedirler (Uluyol, 2008:48-49).

4.3.8. Halka Arz

Halka arz bir işleminin paylarının önceden belirlenen bir bedel üzerinden kamuoyuna satışı olarak tanımlanmaktadır. Birden fazla halka arz yöntemi şirketlere sunulmuş durumdadır. Halka arz olan şirketlerin payları BİST' de alınıp satılabilmektedir. Halka arzda bir şirket yıldız Pazar, Ana pazar veya gelişen işletmeler pazarında işlem görmek üzere başvuru yapabilmektedir. Bu pazarların genel adı GİP olarak ifade edilmektedir. Bir şirketin paylarının GİP' te işlem görebilmesi mevcut pay sahiplerinin yeni pay alma haklarının kısıtlanması ile mümkün olabilmektedir (BİST, 10.06.2018, <http://www.borsaistanbul.com/>).

5. KOBİ'LERİN FİNANSAL SORUNLARININ ÇÖZÜMÜNDE YENİ FİNANSMAN TEKNİKLERİ: KAHRAMANMARAŞ ÖRNEĞİ

Çalışmanın bu kısmında araştırma süreçleri, yürütülen analizler ve bulgulardan bahsedilmiştir. Bu bölüm kapsamında; araştırmanın önemi, yöntemi, örnekleme, uygulama öncesi aşamalar, anketin uygulanması, verilerin girişi, analiz edilmesi, ölçek geliştirme ve uygulama aşamaları ile elde edilen verilerin analizi hakkında bilgiler sunulmaktadır.

5.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu çalışmanın amacı, Kahramanmaraş ilinde faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli üretim işletmelerinin finansal sorunlarının belirlenmesi, uzun ve kısa vadeli finansman sorunun nedenlerini araştırmak, yaşanan finansal sorunlar için çözüm önerileri sunmayı amaçlayan, devlet destek ve teşviklerinin açıklanması ve işletmelerin devlet destek ve teşviklerden yararlanmama nedenlerini ölçmek, finansal sorunlarının çözümünde yeni finansman tekniklerini kullanma düzeylerini ölçmeyi ve yeni finansman tekniklerini kullanmayan işletmelerin neden kullanmadıklarını belirlemektir. İşletmelerin yaşadıkları finansal sorunlar bütün bölümleri etkilemektedir. Bu nedenle KOBİ'lerin finansal sorunlarının çözülmesi işletmelerin daha sağlıklı bir yapı içerisinde faaliyetlerini sürdürebilmeleri için büyük önem arz etmektedir. Kahramanmaraş ilinde yapılan çalışmalardan farklı olarak ulaşılan örneklem sayısı ve üretim işletmelerin finansal sorunlarının belirlenmesine yönelik yeni finansman teknikleri ile çözüm önerisi sunarken yeni finansman tekniklerini kullanma ve kullanmama düzeyleri ölçülmüştür.

5.2. Araştırmanın Evreni ve Örnekleme

Araştırmanın evreni Kahramanmaraş ilinde bulunan 500 imalat sanayi işletmesi yöneticisi veya sahibi araştırmanın evrenini oluşturmaktadır. Tüm evrene ulaşmada yaşanan güçlük nedeni ile örneklem alma yöntemi ile seçilmiş 355 işletme yöneticisi veya sahibi araştırmanın örneklemini oluşturmaktadır. Anlamlılık ve güven düzeyi açısından değerlendirme için yeterlidir.

5.3. Araştırmanın Veri Toplama Yöntemi ve Aracı

Çalışmanın veri toplama aracı olarak anket uygulamasından faydalanılmıştır. Kahramanmaraş ilinde faaliyette bulunan 355 üretim işletmesine anket dağıtılmış ve anketler yüz yüze veri toplama yöntemi ile yapılmıştır. 355 anketin geri dönüşü sağlanmıştır. Fakat katılımcıların 14 tane anketi eksik doldurması nedeni ile bu anketler yapılan analizlerde değerlendirilmeye alınmamıştır ve 351 kullanılabilir anket analiz edilmiştir. Anket formunda kullanılan ölçekler; birinci ve ikinci bölümü Kılıçlı (2016), üçüncü bölümü Güngör (2011), dördüncü bölümü Çelik (2007) tarafından yapılan çalışmalardan alınmıştır. Alınan ölçekler araştırmanın amacına uygun olarak genişletilmiştir. Çalışmada kullanılan anket dört bölümden oluşmaktadır: Birinci bölüm işletme hakkındaki sorular, ikinci bölümde; işletmenin finansal durumunu ölçmeye yönelik sorular, üçüncü bölümde; işletmelerin finansal durumları ve çözüm önerileri, yeni finansman tekniklerini kullanma düzeyleri ve kullanma-kullanmama nedenlerine yönelik ölçekler dördüncü bölümde; devlet desteklerini kullanma düzeyleri ve devlet desteklerinden yararlanmama nedenleri ile ilgili sorular yer almaktadır.

5.4. Araştırmada Kullanılan İstatistikî Analizler

Kahramanmaraş ilinde 351 üretim sanayisinde faaliyet gösteren işletmelerine uygulanan anket sonucu elde edilen verilerin analizi SPSS programı aracılığı ile yapılmıştır. Araştırma ölçeklerinin güvenilirliği test edildikten sonra, araştırmanın temel amacı KOBİ'lerin finansal sorunları ile yeni finansman teknikleri, devlet destek ve teşvikleri düzeylerinin anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini ölçmek için ANOVA Testi, iki örneklem arasındaki farkın anlamlılığını ölçmek için T-Test'i uygulanmıştır.

5.5. Araştırmanın Hipotezleri

Araştırmanın amaçları doğrultusunda hipotezler aşağıdaki gibi belirlenmiştir;

H1:İşletmelerin Faaliyet Alanı ile Finansal Sorunları Arasında Anlamlı Bir Farklılık Yoktur.

H2:İşletmelerin Faaliyet Süresi ile Finansal Sorunları Arasında Anlamlı Bir Farklılık Yoktur

H3:İşletmelerin Personel Sayısı ile Finansal Sorunları Arasında Anlamlı Bir Farklılık Yoktur

H4:İşletmelerin Hukuki Yapısı ile Finansal Sorunları Arasında Anlamlı Bir Farklılık Yoktur.

H5:İşletmelerin Ayrı Bir Finansal Bölümünün Varlığı ile Finansal Sorunları Arasında Anlamlı Bir Farklılık Yoktur.

H6:İşletmelerin Finansal Planlama ile Finansal Sorunları Arasında Anlamlı Bir Farklılık Yoktur

H7:İşletmelerin Sermaye Yapısı ile Finansal Sorunları Arasında Anlamlı Bir Farklılık Yoktur

H8:İşletmelerin Karlılığı ile Finansal Sorunları Arasında Anlamlı Bir Farklılık Yoktur

H9:İşletmelerin Faaliyet Alanı ile Yeni Finansal Teknikleri Arasında Anlamlı Bir Farklılık Yoktur.

H10:İşletmelerin Faaliyet Süresi ile Yeni Finansal Teknikleri Arasında Anlamlı Bir Farklılık Yoktur.

H11:İşletmelerin Personel Sayısı ile Yeni Finansal Teknikleri Arasında Anlamlı Bir Farklılık Yoktur

H12:İşletmelerin Hukuki Yapısı ile Yeni Finansal Teknikleri Arasında Anlamlı Bir Farklılık Yoktur

H16:İşletmelerin Ayrı Bir Finansal Bölümünün Olması İle Yeni Finansal Teknikleri Arasında Anlamlı Bir Farklılık Yoktur

H17:İşletmelerin Finansal Planlama İle Yeni Finansal Teknikleri Arasında Anlamlı Bir Farklılık Yoktur.

H18:İşletmelerin Sermaye Yapısı ile Yeni Finansal Teknikleri Arasında Anlamlı Bir Farklılık Yoktur

H19:İşletmelerin Karlılığı ile Yeni Finansal Teknikleri Arasında Anlamlı Bir Farklılık Yoktur.

H20: Alacak Yöntemi ile Faktoring Yöntemi Arasında Anlamlı Bir Farklılık Yoktur

H21:Nakit Yöntemi ile Leasing Yöntemi Arasında Anlamlı Bir Farklılık Yoktur

H22:Stok Yöntemi ile Barter Yöntemi Arasında Anlamlı Bir Farklılık Yoktur

H23:İşletmelerin Kredili Satışları ile Faktoring Yöntemi Arasında Anlamlı Bir Farklılık Yoktur

H24:İşletmelerin Finansal Sorunları ile Devlet Desteği Arasında Anlamlı Bir Farklılık Yoktur



6. BULGULAR

Bu bölümde, Kahramanmaraş ilinde faaliyet gösteren üretim işletmelerine uygulanan anketler verilerinin analiz sonuçları ve yorumları yer almaktadır. Bu doğrultuda öncelikle araştırmanın güvenilirliği analiz edilmiş olup, daha sonra ise tanımlayıcı istatistiklere, yüzde ve frekans analizlerine, araştırmada yer alan değişkenler arasındaki ilişkilere ve etkilere ilişkin yapılan analizlerin bulgularına yer verilmiştir.

Çalışmanın amacına yönelik oluşturulan hipotezlerin analizlerine yer verilmiştir. Araştırmada kurulan hipotezlerde değişkenler arasında anlamlı farklılık olup-olmadığını işletmelerin hukuki yapısı, çalışan sayısı, faaliyet süresi, karlılığı, sermaye yapısının finansal sorunlar ve yeni finansman teknikleri arasında anlamlı farklılıkları araştırılmasının sebebi farklılık olan değişkenleri belirlemek ve çözüm önerilerini sunabilmektir.

6.1. Araştırmanın Güvenirliği

Araştırma kapsamında oluşturulan ölçekler; finansal sorunlar, finansal sorunlara çözüm önerileri, kısa ve uzun vadeli finansman sorunu ve yeni finansman tekniklerini ölçmeye yönelik sorular araştırmanın ölçeklerini oluşturmaktadır. Oluşturulan ölçeklerin güvenilirlik düzeyleri hesaplanmış ve güvenilirlik düzeyleri sonucu verilmiştir.

Tablo 6.1. Araştırmada Yer Alan Ölçeklere İlişkin Güvenilirlik Analizi Sonuçları

Kullanılan Ölçekler (Scales)	İfade Sayısı	Cronbach's Alpha Katsayıları (α)
Finansal Sorunlar	17	0,930
Finansal Sorunlara Çözüm Önerileri	13	0,924
Kısa ve Uzun Vadeli Finansman	22	0,938
Yeni Finansman Teknikleri	32	0,963

Literatüre göre alfa değeri 0,70 ve üzerinde bir değere sahip ise ölçeğin güvenilir olduğu ifade edilmektedir. Yukarıdaki tabloda araştırmada kullanılan ölçeklerin alfa katsayıları incelendiğinde 0,70 üzerinde bir değere sahip oldukları görülmektedir. Alfa katsayıları oldukça yüksek bir değere sahip olduğundan araştırmaya değişkenlerinin güvenilir bir şekilde ölçümlendiği söylenilebilir.

6.2. Araştırmaya İlişkin Tamamlayıcı İstatistikler

Araştırmaya katılan işletmelerin genel bilgilerine ilişkin verilerin frekans ve yüzde dağılımları verilmiştir.

Tablo 6.2. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Genel Bilgilerine İlişkin Verilerin Dağılımı

	Katılımcı Sayısı (N)	Yüzde (%)		Katılımcı Sayısı (N)	Yüzde (%)
İşletmenin Faaliyet Alanı			İşletmenin Faaliyet Yılı		
İmalat ve Makine	131	37,3	1 Yıldan Az	37	10,6
Gıda-İçki ve Tütün	41	11,7	1-5 Yıl Arası	134	38,4
Dokuma-Giyim Eşyası ve Deri	87	24,8	6-10 Yıl Arası	91	26,1
Metal	33	9,4	11-15 Yıl Arası	19	5,4
Orman Ürünleri ve Mobilya	24	6,8	16 Yıl Üstü	68	19,5
Diğer	35	10,0			
Toplam	351	100,0	Toplam	349	99,4
İşletme Yöneticilerinin Eğitim Seviyesi			İşletmenin Hukuki Yapısı		
İlk Okul Mezunu	126	35,9	Gerçek Kişi İşletmesi	323	92,0
Orta Okul Mezunu	123	35,0	Limited Şirket	14	4,0
Lise Mezunu	57	16,2	Anonim Şirket	11	2,5
Üniversite Mezunu	32	9,1			
Yüksek Lisans-Doktora	8	2,3			
Toplam	346	98,6	Toplam	348	99,1
İşletmenin Çalışan Personel Sayısı			İşletmenin Yöneticileri		
1-9	294	83,8	Aile Bireyleri	62	17,7
10-49	42	12,0	Ortaklar	57	16,2
50-149	7	2,0	Profesyonel Yöneticiler	222	63,2
250 ve Üstü	6	1,7	Diğer	8	2,3
Toplam	349	99,4	Toplam	349	99,4
Anketi Cevaplayan Kişinin İşletmede Pozisyonu					
Muhasebe-Finansman Yetkilisi	14	4,0			
Yönetici	334	95,2			
Diğer	2	0,6			
Toplam	350	99,7			

Tablo 6.2’de araştırma kapsamında yer alan işletmelerin genel bilgilerine ilişkin frekans ve yüzde dağılımları yer almaktadır. Tablo incelendiğinde; araştırmaya katılan işletmelerin %37,3 (131 işletme) gibi büyük bir çoğunluğunun imalat ve makine işletmesi olduğu, %38,4 (134 işletme) 1-5 yıl arası faaliyet gösterdiği, %35,9 (126 işletme) yöneticisinin eğitim düzeyi ilkokul mezunu olduğu, %92,0 (323 işletme) hukuki yapısı gerçek kişi işletmesi, %83,0 (294 işletme) çalışan personel sayısı 1-9 arasında olduğu, %63,2 (222 işletme) profesyonel yöneticiler ile yönetildiği, %95,2 (334 işletme) ankete cevap veren kişinin işletmede yönetici pozisyonunda olduğu belirlenmiştir. Tablo’da görüldüğü üzere araştırmaya katılan işletmelerin yeni kurulan ve küçük işletmeler olduğu görülmektedir.

Tablo 6.3. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Finansal Durumuna İlişkin Verilerin Dağılımı

	<i>Katılımcı Sayısı (N)</i>	<i>Yüzde (%)</i>		<i>Katılımcı Sayısı (N)</i>	<i>Yüzde (%)</i>
İşletmenin Sadece Finansal İşlerle Uğraşan Departman Bilgisi			İşletmede Finansal planlama Yapılıyormu?		
Evet	239	68,1	Evet	214	61,0
Hayır	112	31,9	Hayır	133	37,9
Toplam	351	100,0	Toplam	347	98,9
Finansal İşlerin Kim tarafından yönetildiği			Finansal Planlama Yapılmama Sebebi		
Finans Yöneticisi	15	4,3	Enflasyon oranlarındaki dalgalanmalar	9	2,6
Üretim Müdürü	5	1,4	İstikrarsızlık	6	1,7
Personel Müdürü	1	0,3	Gelir-Gider akışlarının tahmininde güçlükler	87	24,8
Muhasebe Müdürü	78	22,2	Döviz kuru ve faizdeki belirsizlikler	32	9,1
Herhangi Bir Personel	3	0,9	Kalifiye personel eksikliği	2	0,6
İşletme Sahibi-Yöneticisi	247	70,4	Diğer	3	0,9
İşletme Dışında Finansal İşler Yönetilmektedir	1	0,3			
Diğer	1	0,3			
Toplam	351	100,0	Toplam	139	39,6
Finansal Planlama Türü?			Hangi Tür Finansal Planlama Yapılıyor?		
Sadece kısa vadeli (1 yıldan az)	68	19,4	Tamamı Özkaynak	325	92,6
Sadece uzun vadeli (1 yıldan fazla)	86	24,5	%31-50 Yabancı Kaynak	2	0,6
Her İkisi Birlikte	72	20,5	%10'dan Az Yabancı Kaynak	13	3,7
			%51-70 Yabancı Kaynak	4	1,1
			%11-30 Yabancı Kaynak	2	0,6
			Diğer	1	0,3
Toplam	226	64,4	Toplam	347	98,9
İşletmenin Yıllık Cirosu			Yıllık Karlılığı		
0-499.000 TL	271	77,2	Yıllık cironun %5'den fazlası	107	30,5
500.000-999.000 TL	10	2,8	Yıllık cironun %16-%20	34	9,7
1.000.000-4.999.000 TL	56	16,0	Yıllık cironun%6-%10 arası	136	38,7
5.000.000-14.999.000 TL	7	2,0	Yıllık cironun %20 ve Üstü	38	10,8
15.000.000-24.999.000 TL	1	0,3	Yıllık cironun %11-%15 arası	20	5,7
40.000.000 TL ve üstü	3	0,9	Diğer	13	3,7
Toplam	348	99,1	Toplam	348	99,1

Tablo 6.3'te araştırma kapsamında yer alan işletmelerin finansal durumlarına ilişkin frekans ve yüzde dağılımları verilmiştir. Tablo incelendiğinde; araştırmaya katılan işletmelerin %68,1 (239 işletme) sadece finansal işlerle uğraşan bölümün olduğu, %70,4 (247 işletme) işletme sahibi-yöneticisi tarafından yönetildiği, %61,0 (214 işletme) finansal planlama yapıldığı, %24,8 (87 işletme) finansal planlama

yapılmama nedeni olarak gelir-gider akışlarının tahminindeki güçlükler olduğunu, %24,5 (86 işletme) sadece uzun vadeli finansal planlama yaptığı, %92,6 (325 işletme) sermaye yapısı tamamı özkaynak, %77,2 (271 işletme) yıllık cirosu 0-499.000TL olduğu, %38,7 (136 işletme) yıllık karlılığı yıllık cironun %6-%10 arası olduğu belirlenmiştir. Araştırmaya katılan işletmelerin büyük çoğunluğu profesyonel yöneticiler ile çalışmaktan ziyade işletmenin sahipleri tarafından yönetildiği bulgusuna ulaşılmış, finansal işlemleri işletmenin sahibi üstlenmediği ve finansal işlerle uğraşan kişi finansal planlama yaptığı, işletmelerin çoğu ilk kuruluş aşamasında banka ve diğer kredi veren kurum ve kuruluşlardan destek almayarak kurulduğu sonucuna ulaşılmıştır.



Tablo 6.4. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Finansal Sorunları ve Çözüm Önerilerine İlişkin Verilerin Katılma Düzeyleri

	Katılımcı Sayısı (N)	Yüzde (%)		Katılımcı Sayısı (N)	Yüzde (%)
İşletmenin Sermaye Yöntemi			Alacaklar Karşısında Alınan Teminatlar		
Alacak Yönetimi	10	2,8	Çek	82	23,4
Nakit Yönetimi	325	92,6	Senet	64	18,2
Stok Yönetimi	15	4,3	Diğer	204	58,1
Toplam	350	99,7	Toplam	350	99,7
Kredili Satışlar İçin Müşterilerimize Verdiğiniz Ortalama Vade Nedir?			İşletmenizin Nakit Bütçesini Hangi Aralıklarla Hazırlıyorsunuz?		
30 Gün	149	42,5	Haftalık	54	15,4
45 Gün	19	5,4	Aylık	177	50,4
60 Gün	75	21,4	3 Aylık	5	1,4
90 Gün	24	6,8	6 Aylık	4	1,1
180 Gün	10	2,8	Yıllık	2	0,6
Diğer	44	12,5	Diğer	5	1,4
Toplam	321	91,5	Toplam	247	70,4
İşletmenizin Nakit Bütçesini Yapıyor Musunuz?					
Evet	229	65,2			
Hayır	116	33,0			
Toplam	345	98,3			

Tablo 6.4’de araştırma kapsamında yer alan işletmelerin finansal sorunları ve çözüm önerilerine ilişkin frekans ve yüzde dağılımları verilmiştir. Tablo incelendiğinde; araştırmaya katılan işletmelerin %92,6 (325 işletme) işletme sermayesi yönteminden nakit yönetimini kullanmakta, %58,1 (204 işletme) alacaklar karşısında alınan teminatlar olarak çek ve senet dışındaki teminatları kullanmakta, %42,5 (149 işletme) kredili satılar için müşterilerine verdiği çeklerin vadesi 30 gün, %65,2 (229 işletme) nakit bütçesi yapmakta, %50,4 (177 işletme) aylık nakit bütçesi yapmakta olduğu belirlenmiştir. Alacak yöntemini kullanmayan işletmeler için yeni finansman tekniklerinden faktoring yöntemi, stok yöntemini kullanmayan işletmeler için barter (takas) yöntemini kullanmaları teşvik edilebilir.

Tablo 6.5. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Finansal Sorunlara Katılma Düzeyleri Seçenekler

	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum	Toplam
İşletme sermayesi yetersizliği nedeniyle sorunlar yaşıyoruz.	9 %2,6	9 %2,6	23 %6,6	119 %33,9	185 %52,7	345 %98,3
Öz kaynak yetersizliği nedeniyle sorunlar yaşıyoruz.	6 %1,7	13 %3,7	72 %20,5	175 %49,9	80 %22,8	346 %98,6
Cironun düşük olması nedeniyle sorunlar yaşıyoruz.	6 %1,7	10 %2,8	26 %7,4	138 %39,3	163 %46,4	343 %97,7
Sermaye piyasalarından yararlanma olanaklarının kısıtlı olması nedeniyle sorunlar yaşıyoruz.	4 %1,1	8 %2,3	58 %16,5	138 %39,3	137 %39,0	345 %98,3
Faaliyet giderlerinin yüksek olması nedeniyle sorunlar yaşıyoruz.	6 %1,7	5 %1,4	40 %11,4	122 %34,8	170 %48,4	343 %97,7
Teşviklerden yararlanamama nedeniyle sorunlar yaşıyoruz.	6 %1,7	12 %3,4	42 %12,0	122 %34,8	161 %45,9	343 %97,7
Satışların yetersiz olması nedeniyle sorunlar yaşıyoruz.	8 %2,3	11 %3,1	49 %14,0	111 %31,6	166 %47,3	345 %98,3
Alacakların zamanında tahsil edilememesi nedeniyle sorunlar yaşıyoruz.	3 %0,9	9 %2,6	43 %12,3	131 %37,3	158 %45,0	344 %98,0
Maliyetlerin yüksekliği nedeniyle sorunlar yaşıyoruz.	4 %1,1	6 %1,7	46 %13,1	105 %29,9	183 %52,1	344 %98,0
Teminata verilen çek ve senetlerin vadesinden önce tahsili edilmesi nedeniyle sorunlar yaşıyoruz.	7 %2,0	8 %2,3	50 %14,2	135 %38,5	144 %41,0	344 %98,0
Nakit para akışını sağlayamama nedeniyle sorunlar yaşıyoruz.	9 %2,6	10 %2,8	41 %11,7	119 %33,9	163 %46,4	342 %97,4
İthal girdi kullanımını nedeni ile finansman sorunu yaşıyoruz.	7 %2,0	10 %2,8	54 %15,4	86 %24,5	185 %52,7	342 %97,4
Döviz kuru belirsizliği nedeniyle sorunlar yaşıyoruz.	9 %2,6	5 %1,4	40 %11,4	111 %31,6	177 %50,4	342 %97,4
Yüksek enflasyon ve faiz oranları nedenleri finansman sorunu yaşıyoruz.	9 %2,6	3 %0,9	46 %13,1	132 %37,6	155 %44,2	345 %98,3
Stok yönetiminde sorunlar yaşıyoruz.	9 %2,6	11 %3,1	50 %14,2	107 %30,5	166 %47,3	343 %97,7
Yatırım maliyetlerinin yüksek olması nedeniyle sorunlar yaşıyoruz.	3 %0,9	2 %0,6	29 %8,3	128 %36,5	183 %52,1	345 %98,3
Nakit akışında sorunlar yaşıyoruz.	7 %2,0	9 %2,6	25 %7,1	109 %31,1	194 %55,3	344 %98,0

Tablo 6.5'te araştırma kapsamında yer alan işletmelerin karşılaştıkları finansman sorunlarına katılma düzeyleri frekans ve yüzde dağılımları verilmiştir. Tablo incelendiğinde; araştırmaya katılan işletmelerin %88,6 yatırım maliyetlerinin yüksek olması ve işletme sermayesi yetersizliği nedeni ile %86,6'sı nakit akışında yaşanan sorunlardan dolayı, %85,7'si cirolarının düşük olması nedeni ile, %83,2'si faaliyet giderlerinin yüksek olmasından dolayı, %82,3'ü alacaklarını zamanında tahsil edememesinden dolayı, %82'si maliyetlerin yüksekliği ve döviz kurunun belirsizliğinden kaynaklı, %81,8'i ülkede yaşanan yüksek enflasyon nedeni ile finansal sorunlar yaşadıklarını belirtmişlerdir. Ankete katılan işletmelerin büyük çoğunluğu

finansman sorunlarına yönelik sorulan soruların neredeyse tamamı ile ilgili finansal sorunlar yaşamaktadır. Yaşanan finansal sorunların çözümü için işletme sermayesi arttırılmalı, sermaye piyasaları iyileştirilmeli, faaliyet giderlerinin düşürülmesi, teşviklerden yararlanma olanakları genişletilmeli, satışlarının arttırılması için satış odaklı eğitimlerin verilmesi, maliyetlerin düşürülmesi, ithal ürünlere sınırlamalar getirilmeli, yatırım maliyetleri düşürülmeli ve destek sağlanmalıdır.

Tablo 6.6. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Finansal Sorunların Çözümü için Belirtilen Önerilere Katılma Düzeyleri

Seçenekler	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum	Toplam
Uzun vadeli ve ucuz kredi sağlanmalıdır.	1 %0,3	3 %0,9	36 %10,3	121 %34,5	189 %53,8	350 %99,7
Halka Kapalı Anonim Şirketlerinin halka açılması sağlanmalıdır.	5 %%1,4	10 %2,8	64 %18,2	191 %54,4	79 %22,5	349 %99,4
KOBİ'lerin gelişimi için yeni teşvikler oluşturulmalıdır.	3 %0,9	2 %0,6	38 %10,8	129 %36,8	178 %50,7	350 %99,7
Kredi teminatlarının en aza indirilmelidir.	1 %0,3	5 %1,4	41 %11,7	102 %29,1	200 %57,0	349 %99,4
Factoring ile ilgili maliyetleri azaltıcı tedbirler alınmalı ve bilgi verilmelidir.	3 %0,9	4 %1,1	44 %12,5	110 %31,3	189 %53,8	350 %99,7
Leasing (Finansal Kiralama) yöntemi ile ilgili maliyetleri azaltıcı tedbirler alınmalı ve kullanmak isteyenlere bilgi verilmelidir.	3 %0,9	3 %0,9	26 %7,4	110 %31,3	208 %59,3	350 %99,7
Forfaiting ile ilgili maliyetleri azaltıcı tedbirler alınmalı ve kullanmak isteyenlere bilgi verilmelidir.	4 %1,1	2 %0,6	73 %20,8	207 %59,0	63 %17,9	349 %99,4
İpotekli ticari kredi kullanımı ile ilgili maliyetleri azaltıcı tedbirler alınmalı ve kullanmak isteyenlere bilgi verilmelidir.	5 %1,49	3 %0,9	26 %7,4	132 %37,6	184 %52,4	350 %99,7
Risk Sermayesi yatırımları ile ilgili maliyetleri azaltıcı tedbirler alınmalı ve kullanmak isteyenlere bilgi verilmelidir.	4 %1,1	3 %0,9	47 %13,4	138 %39,3	158 %45,0	350 %99,7
Melek Finansmanın kullanımı ile ilgili maliyetleri azaltıcı tedbirler alınmalı ve kullanmak isteyenlere bilgi verilmelidir.	4 %1,1	5 %1,4	45 %12,8	116 %33,0	180 %51,3	350 %99,7
Barter kullanımı ile ilgili maliyetleri azaltıcı tedbirler alınmalı ve kullanmak isteyenlere bilgi verilmelidir.	4 %1,1	6 %1,7	51 %14,5	127 %36,2	162 %46,2	350 %99,7
Menkul Kıymetleştirme ile ilgili bilgi verilmeli ve teşvikler getirilmelidir.	4 %1,1	8 %2,3	41 %11,7	108 %30,8	189 %53,8	350 99,7
İşletmenin sermaye piyasasından yararlanması için düzenlemeler yapılmalıdır.	4 1,1	6 1,7	35 10,0	110 31,3	195 55,6	350 99,7

Tablo 6.6’ da araştırma kapsamında yer alan işletmelerin karşılaştıkları finansman sorunların çözümü için sunulan çözüm önerilerine katılma düzeylerini frekans ve yüzde dağılımları ile gösterilmiştir. Tablo incelendiğinde; ankete katılan işletmelerin yaşadıkları finansman sorunları karşısında sorunların çözümü için %90,6’sı leasing (finansal kiralama) yönteminin maliyetinin düşürülmesi ve tanıtılması gerektiğini belirtmişlerdir. Aynı zamanda işletmeler %90’nı ipotekli ticari kredi kullanım maliyetinin düşürülmesi, %88,3’ü işletmeler için uzun ve kısa vadeli kredi sağlanması, %86,9’u işletmenin sermaye piyasasından yararlanmasına engel teşkil eden durumların iyileştirilmesi,%87,5’i KOBİ’ler için yeni teşviklerin olması, %86,1’i kredi teminatında yaşanan sorunları en aza indirilmesi, %85,1’i factoring ile ilgili maliyetlerin düşürülmesi, %84,3’ü risk sermayesi ve melek finanslama ile ilgili maliyetlerin düşürülmesi gerektiğini belirtmişlerdir. Bu tabloda görüldüğü üzere ankete katılan işletmelerin neredeye tamamına yakını işletmelerin yaşadığı finansman sorunlarının çözümünü istemektedirler. İşletmelerin finansal sorunları için uzun vadeli ucuz kredi sağlanmalı, halka kapalı şirketlerin halka açılması, yeterli teşvikler oluşturulmalı, yeni finansman tekniklerinin maliyetleri düşürülmelidir.

Tablo 6.7. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Kısa Vadeli Finansman Sorunu Yaşama Durumuna İlişkin Belirtilen Önerilere Katılma Düzeyleri

	Katılımcı Sayısı (N)	Yüzde (%)
İşletmenin Kısa Vadeli Finansman Sorunu		
Evet	38	10,8
Hayır	313	89,2
Toplam	351	100,0

Tablo6.7’de araştırma kapsamında yer alan işletmelerin kısa vadeli finansman sorunu yaşama düzeylerini frekans ve yüzde dağılımları ile gösterilmiştir. Tablo incelendiğinde; işletmelerin % 89,2’i (313 işletme) yani ankete katılan işletmelerin tamamına yakını kısa vadeli finansman sorunu yaşamadıklarını belirtmişlerdir. İşletmelerin kısa vadeli finansman sorununun çözümü için işletme sermayesinin yeterli düzeye getirilmesi gerektiği, banka faizlerinin düşürülmesi, kredi geri ödeme sürelerinin uzatılması, kredi kullanmada yaşanan problemlerin çözümü, satış karlılığının yükseltilmesi gerekmektedir.

Tablo 6.8. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Kısa Vadeli Finansman Sorunlarının Neden Olan Faktörlere Katılma Düzeyleri

Seçenekler	Kesinlikle Katılmıyorum		Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum		Toplam
	Katılmıyorum	Katılmıyorum			Katılmıyorum	Katılmıyorum	
İşletme sermayesi yetersizdir	2	4	16	16	38		
	%0,6	%1,1	%4,6	%4,6	%10,8		
Banka kredi faizlerin yüksektir	3	7	10	18	38		
	%0,9	%2,0	%2,8	%5,1	%10,8		
Banka kredi geri ödeme süreleri yeterli değildir	1	7	13	17	38		
	%0,3	%2,0	%3,7	%4,8	%10,8		
Banka kredisi kullanmak için gereğinden fazla formalite bulunmaktadır	2	7	12	17	38		
	%0,6	%2,0	%3,4	%4,8	%10,8		
Alacakların tahsilâtın da güçlüklerle karşılaşırız	2	3	15	18	38		
	%0,6	%0,9	%4,3	%5,1	%10,8		
Factoring'ten yeterince yararlanılamaması.	1	9	11	17	38		
	%0,3	%2,6	%3,1	%4,8	%10,8		
Türev araçlar ve diğer finansal yeniliklerden yeterince yararlanılamaması		6	10	20	36		
		%1,7	%2,8	%5,7	%10,3		
Satış karlılığımızın düşük olması	1	2	6	8	21	38	
	%0,3	%0,6	%1,7	%2,3	%6,0	%10,8	
Banka kredisi sağlamada güçlükler yaşanması	3	4	4	11	18	38	
	%0,9	%1,1	%1,1	%3,1	%5,1	%10,8	
Önceden yapılan yatırımlara harcanan kaynaklar.	1	10	10	17	38		
	%0,3	%2,8	%2,8	%4,8	%10,8		
Maliyetlerde yaşanan artışlar	1	8	6	23	38		
	%0,3	%2,3	%1,7	%6,6	%10,8		
Döviz kuru, enflasyon ve faiz belirsizliği		7	8	23	38		
		%2,0	%2,3	%6,6	%10,8		

Tablo 6.8' de araştırma kapsamında yer alan işletmelerin %10'8'nin (38 işletme) kısa vadeli finansman sorunu yaşamakta ve kısa vadeli finansman sorunu yaşamasına neden olan faktörler frekans ve yüzde dağılımları ile gösterilmiştir. Tablo incelendiğinde; 313 işletme arasında 38 işletme kısa vadeli finansman sorunu yaşadığını belirtmiş ve kısa vadeli finansman sorunun yaşayan işletmelerin en önemli nedenini %9,4'ü (33 işletme) alacaklarını zamanında tahsil edememesi nedeni ile kısa vadeli finansman sorunu yaşadığını belirtmiştir. %9,2'si işletme sermayesi yetersizliği nedeninden dolayı, %8,9'u döviz kuru, enflasyon ve faiz belirsizliğinden, %8,5'i türev araçlar ve diğer finansal yeniliklerden yararlanamadığı için ve banka kredi geri ödeme sürelerinin yetersiz olmasından dolayı, %8,3'ü işletmenin satış karlılığının düşük olması ve maliyetlerde oluşan artışlardan dolayı, %8,2'si banka kredisi kullanmadaki formaliteden ve banka kredisi sağlama aşamasında yaşanan zorluklardan dolayı kısa vadeli finansman sorunu yaşadıklarını belirtmişler.

Tablo 6.9. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Uzun Vadeli Finansman Sorunu Yaşama Durumuna İlişkin Belirtilen Önerilere Katılma Düzeyleri

	Katılımcı Sayısı (N)	Yüzde (%)
İşletmenin Uzun Vadeli Finansman Sorunu		
Evet	41	11,7
Hayır	310	88,3
Toplam	351	100,0

Tablo 6.9’ da araştırma kapsamında yer alan işletmelerin uzun vadeli finansman sorunu yaşama düzeylerini frekans ve yüzde dağılımları ile gösterilmiştir. Tablo incelendiğinde; işletmelerin % 88,3’ü (310 işletme) yani ankete katılan işletmelerin büyük çoğunluğu uzun vadeli finansman sorunu yaşamadıklarını belirtmişlerdir.

Tablo 6.10. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Uzun Vadeli Finansman Sorunlarının Neden Olduğu Faktörlere Katılma Düzeyleri

Seçenekler	Kesinlikle Katılmıyorum		Kararsızım		Kesinlikle Katılıyorum		Toplam
	Katılmıyorum	Katılmıyorum	Katılmıyorum	Katılmıyorum	Katılmıyorum	Katılmıyorum	
Yetersiz öz sermaye		4	2	9	26		41
		%1,1	%0,6	%2,6	%7,4		%11,7
Yatırım kredilerinin pahalı oluşu	1	1	2	21	16		41
	%0,3	%0,3	%0,6	%6,0	%4,6		%11,7
Yatırım kredisi teminindeki güçlükler	1	1	2	11	26		41
	%0,3	%0,3	%0,6	%3,1	%7,4		%11,7
Sermaye piyasalarının etkin ve istenen düzeyde işlememesi	1		3	11	26		41
	%0,3		%0,9	%3,1	%7,4		%11,7
Leasing ve forfaiting’ten yeterince yararlanılamaması.		3	2	13	23		41
		%0,9	%0,6	%3,7	%6,6		%11,7
Döviz kuru, enflasyon ve faiz belirsizliği		1	4	10	25		41
		%0,3	%1,1	%2,8	%7,1		%11,7
Teminat göstermede yaşanan sorunlar			4	19	17		41
			%1,1	%5,4	%4,8		%11,7
Sermaye piyasalarından yararlanma olanağının olmayışı		2	1	15	22		40
		%0,6	%0,3	%4,3	%6,3		%11,7

Tablo 6.10’da araştırma kapsamında yer alan işletmelerin uzun vadeli finansman sorunu yaşama nedenleri frekans ve yüzde dağılımları ile gösterilmiştir. Tablo incelendiğinde; anketi cevaplayan 351 işletmenin %88,3’ü (310 işletme) uzun vadeli finansman sorunu yaşadığını belirtmiştir. 310 işletmenin uzun vadeli finansman sorunu yaşanmasının nedenleri; %10,6’sı yatırım kredilerin pahalı olması ve sermaye piyasalarından yararlanma olanağının yetersiz olması, %10,5’i yatırım kredisi temininde yaşanan zorluklar ve sermaye piyasalarının iyi işlememesi, %10,3’ü leasing ve forfaiting yöntemlerinden yeterince yararlanama, %10,2’si teminat göstermede yaşanan zorluk olduğu belirtilmiştir.

Tablo 6.11. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Faktoring Yöntemini Kullanımına İlişkin Verilerin Katılma Düzeyleri

	Katılımcı Sayısı (N)	Yüzde (%)
Faktoring Yöntemini Kullanıyor Musunuz?		
Evet	19	5,4
Hayır	330	94,0
Toplam	349	99,4

Tablo 6.11’de araştırma kapsamında yer alan işletmelerin faktoring yöntemini kullanma düzeyleri frekans ve yüzde dağılımları ile gösterilmiştir. Tablo incelendiğinde; Faktoring yöntemini kullanıyor musunuz sorunu 349 işletmenin yanıtladığı %94,0 (330 işletme) faktoring yöntemini kullanmadığını %5,4 (19 işletme) faktoring yöntemini kullandığını belirtmiştir.

Tablo 6.12. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Faktoring Yöntemini Kullanma Amaçlarına İlişkin Belirtilen Önerilere Katılma Düzeyleri

Seçenekler	Kesinlikle Katılmıyorum		Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum		Toplam
	Katılmıyorum	Katılmıyorum			Katılıyorum	Katılıyorum	
Alacaklarımızın takip ve tahsili amacıyla kullanıyoruz.	2	1	4	12	19		19
İş yükümüzü azaltma amacıyla kullanıyoruz.	%0,6	%0,3	%1,1	%3,4	%5,4		%5,4
Çek senet tahsilini yasal yollarla gerçekleştirme amacıyla kullanıyoruz.	4	4	13	2	19		19
Alacaklarımızın vadesinden önce tahsil etme amacıyla kullanıyoruz.	%1,1	%1,1	%3,7	%0,6	%5,4		%5,4
Senetlerimizi iskonto etme amacıyla kullanıyoruz.	4	4	3	12	19		19
Alacak devri sayesinde işletmemizin riskini azaltma amacıyla kullanıyoruz.	%1,1	%1,1	%0,9	%3,4	%5,4		%5,4
Alacaklardan doğan nakit girişleri kesinleştirdiğinden uzun vadeli planlar yapmak amacıyla kullanıyoruz.	1	7	11	19			19
Satışlarımızı arttırmak amacıyla kullanıyoruz.	1	1	4	12	19		19
	%0,6	%0,3	%1,1	%3,4	%5,4		%5,4
Alacaklarımızın tahsil etme amacıyla kullanıyoruz.	2	3	6	8	19		19
Alacaklarımızın tahsil etme amacıyla kullanıyoruz.	%0,6	%0,9	%1,7	%2,3	%5,4		%5,4
Alacaklarımızın tahsil etme amacıyla kullanıyoruz.	4	2	13	19			19
Alacaklarımızın tahsil etme amacıyla kullanıyoruz.	%1,1	%0,6	%3,7	%5,4			%5,4
Satışlarımızı arttırmak amacıyla kullanıyoruz.	6	4	4	9	19		19
Satışlarımızı arttırmak amacıyla kullanıyoruz.	%0,6	%1,1	%1,1	%2,6	%5,4		%5,4

Tablo 6.12’ de araştırma kapsamında faktoring yöntemini kullanan işletmelerin hangi amaçla faktoring yöntemini kullandıklarını frekans ve yüzde dağılımları ile gösterilmiştir. Tablo incelendiğinde; faktoring yöntemini kullanan %5,4 (19 işletme) işletmenin faktoring yöntemini kullanma amacı %4,5’i alacaklarının takip etme ve tahsili, senetlerini iskonto ettirme, %4,3’ü iş yükünü hafifletmek, çek senet tahsilini yasal yolla yapma ve alacaklardan doğan nakit girişinden olan riskleri azaltma, %4’ü alacak devri ile işletmenin riskini azaltma, %3,7’si satışlarını arttırmak amacıyla faktoring yöntemini kullandıklarını belirtmişlerdir.

Tablo 6.13. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Faktoring Yöntemini Kullanmama Nedenlerine İlişkin Belirtilen Önerilere Katılma Düzeyleri

Seçenekler	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum	Toplam
Bu finansman yöntemi hakkında bilgim olmadığı için kullanmıyorum.	5 %1,4	8 %2,3	44 %12,5	80 %22,8	193 %55,0	330 %94,0
Yöremizde faktoring şirketi bulunmamaktadır.	3 %0,9	10 %2,8	75 %21,4	196 %55,8	46 %13,1	330 %94,0
Maliyeti diğer seçeneklere göre yüksek olduğu için kullanmıyorum.	3 %0,9	6 %1,7	49 %14,0	127 %36,2	145 %41,3	330 %94,0
Kullanma ihtiyacı duymuyorum.	2 %0,6	11 %3,1	62 %17,7	99 %28,2	156 %44,4	330 %94,0
Yararlanırsam işletmemizin zayıf olduğu izlenimi doğacağını düşünüyorum.	3 %0,9	8 %2,3	51 %14,5	115 %32,8	153 %43,6	330 %94,0
Alacaklarımızı tahsil etme sorunumuz olmadığından kullanmıyorum.	3 %0,9	9 %2,6	42 %12,0	105 %29,9	170 %48,5	330 %94,0

Tablo 6.13' te araştırma kapsamında faktoring yöntemini kullanmama nedenleri frekans ve yüzde dağılımı ile gösterilmiştir. Tablo incelendiğinde; faktoring yöntemini %94,0 (330 işletme) kullanmamaktadır. Bunun nedeni olarak %78,4'ü alacaklarını tahsilinde sıkıntı yaşamadığı için, %77,8'i faktoring hakkında bilgisinin olmadığı için, %76,4'ü factoring yöntemini kullanmasının zayıf bir işletme olarak algılanmasından çekindiği için, %73,9'u maliyeti diğer finansman yöntemlerine göre yüksek olduğunu düşündüğü için, %72,6'sı kullanma ihtiyacı olmadığı için, %68,9'u bulunduğu bölgede faktoring hizmeti sağlayan şirketin olmamasından dolayı faktoring yöntemini kullanmadıklarını belirtmişlerdir.

Tablo 6.14. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Forfaiting Yöntemini Kullanımına İlişkin Verilerin Katılma Düzeyleri

	Katılımcı Sayısı (N)	Yüzde (%)
Forfaiting Yöntemini Kullanıyor musunuz?		
Evet	14	4,0
Hayır	335	95,4
Toplam	349	99,4

Tablo 6.14'de araştırma kapsamında yer alan işletmelerin forfaiting yöntemini kullanma düzeyleri frekans ve yüzde dağılımları ile gösterilmiştir. Tablo incelendiğinde; Forfaiting yöntemini kullanıyor musunuz sorusunu 349 işletmenin yanıtladığı %4,0'ı (14 işletme) forfaiting yöntemini kullandığını, %95,4'ü (335 işletme) forfaiting yöntemini kullanmadığını belirtmiştir.

Tablo 6.15. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Forfaiting Yöntemini Kullanma Amaçlarına İlişkin Belirtilen Önerilere Katılma Düzeyleri

Seçenekler	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum	Toplam
Alacaklarımızın takip ve tahsilinin sağlanmak amacıyla kullanıyorum		1 %0,3	5 %1,4	1 %0,3	7 %0,2	14 %4,0
Daha kolay/hızlı şekilde ve sabit faizli finansman imkânı sağlamak amacıyla		3 %0,9	3 %0,9	5 %1,4	3 %0,9	14 %4,0
Alacağımızı nakde çevireceğimizden likiditemizi arttırmak amacıyla			6 %1,7	2 %0,6	6 %1,7	14 %4,0
Kredi değerliliğimiz ve kredi alabilme potansiyelimizi arttırmak amacıyla		1 %0,3	3 %0,9	4 %1,1	7 %1,0	14 %4,0
İthalatçılar hakkında bilgi toplamak ve ülke riskini değerlendirmek amacıyla	1 %0,3		3 %0,9	7 %2,0	4 %1,1	14 %4,0

Tablo 6.15’de araştırma kapsamında forfaiting yöntemini kullanmama nedenleri frekans ve yüzde dağılımı ile gösterilmiştir. Tablo incelendiğinde; forfaiting yöntemini kullanan %4,0 (14 işletme) forfaiting yöntemini kullanma nedenlerini; %3,1’i ithalatçılar hakkında bilgi toplamak ve ülke riskini değerlendirmek için, %2,3’ü kolay ve hızlı sabit faizli finansmana ulaşmak ve likiditesini arttırmak için forfaiting yöntemini kullandıklarını belirtmişlerdir.

Tablo 6.16. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Forfaiting Yöntemini Kullanmama Nedenlerine İlişkin Belirtilen Önerilere Katılma Düzeyleri

Seçenekler	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum	Toplam
Bu finansman yöntemi hakkında bilgim olmadığı için kullanmıyorum.	6 %1,7	5 %1,4	58 %16,5	79 %22,5	192 %54,7	340 %96,9
Yöremizde forfaiting işlemini gerçekleştiren şirket bulunmamaktadır.	2 %0,6	6 %1,7	62 %17,7	184 %52,4	83 %23,6	337 %96,0
Maliyeti diğer yöntemlere göre yüksek olduğu için kullanmıyorum.	1 %0,3	13 %3,7	61 %17,4	123 %35,0	140 %39,9	338 %96,3
Kullanma ihtiyacı duymuyorum.	1 %0,3	13 %3,7	48 %13,7	107 %30,5	169 %48,1	338 %96,3
Yatırım yapmadığım için kullanmıyorum.	5 %1,4	7 %2,0	49 %14,0	116 %33,0	161 %45,9	338 %96,3
Yatırım yaparken sermaye sorunu yaşamadığımdan kullanmıyorum.	2 %0,6	8 %2,3	46 %13,1	108 %30,8	174 %49,6	338 %96,3

Tablo 6.16’da araştırma kapsamında forfaiting yöntemini kullanmama nedenleri frekans ve yüzde dağılımı ile gösterilmiştir. Tablo incelendiğinde; Bu finansman yöntemini işletmelerin neredeyse tamamına yakını %95,4 (335 işletme) forfaiting yöntemini kullanmadıklarını belirtmişlerdir. İşletmelerin forfaiting yöntemini kullanmama nedeni olarak işletmelerin %80,4’ü yatırım aşamasında sermaye sıkıntısı çekmediklerini, %78,9’u yatırım faaliyetinde bulunmadığı için, %78,6’sı kullanma gereksinimi duymadığını, %77,2’si forfaiting yöntemi hakkında bilgisinin yetersiz olduğunu, %76’sı işletmelerinin bulunduğu bölgede forfaiting hizmeti veren şirketin olmadığını, %74,9’u maliyetinin diğer finansman yöntemlerine göre yüksek olduğu için forfaiting yöntemini kullanmadıklarını belirtmişlerdir.

Tablo 6.17. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Leasing Yöntemini Kullanımına İlişkin Verilerin Katılma Düzeyleri

	Katılımcı Sayısı (N)	Yüzde (%)
Leasing Yöntemini Kullanıyor musunuz?		
Evet	16	4,6
Hayır	334	95,2
Toplam	350	99,7

Tablo 6.17’de araştırma kapsamında yer alan işletmelerin leasing yöntemini kullanma düzeyleri frekans ve yüzde dağılımları ile gösterilmiştir. Tablo incelendiğinde; Leasing yöntemini kullanıyor musunuz sorusunu 350 işletmenin yanıtladığı %4,6 (16 işletme) leasing yöntemini kullandıklarını, %95,2 (334 işletme) leasing yöntemini kullanmadıklarını belirtmişlerdir.

Tablo 6.18. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Leasing Yöntemini Kullanma Amaçlarına İlişkin Belirtilen Önerilere Katılma Düzeyleri

Seçenekler						Toplam
	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum	
%100 varan finansman sağlaması nedeniyle		2	5	2	7	16
		%0,6	%1,4	%0,6	%0,2	%4,6
Daha uygun maliyeti nedeniyle maliyet avantajı sağlamak amacıyla		4	3	8	1	16
		%1,1	%0,9	%2,3	%0,3	%4,6
Kira tutarlarının/maliyetinin sabit olması nedeniyle		3	3	3	7	16
		%0,9	%0,9	%0,9	%2,0	%4,6
Vergi avantajı sağlamak amacıyla		3	2	5	4	16
		%0,9	%0,6	%1,4	%1,1	%4,6
Kolay sağlanması ve ödeme esnekliği sunması nedeniyle		4	3	3	5	15
		%1,1	%0,9	%0,9	%1,4	%4,3
Ek kredi bulma olanağımızın saklı kalması nedeniyle		2	4	4	5	15
		%0,6	%1,1	%1,1	%1,4	%4,3
Likiditemizi daha karlı alanlarda kullanmaya olanak sağlamak amacıyla		3	3	2	7	15
		%0,9	%0,9	%0,6	%2,0	%4,3
Daha az risk üstlenmek amacıyla	1	2	3	2	7	15
	%0,3	%0,6	%0,9	%0,6	%2,0	%4,3
Yeni tesis kurma amacıyla		3	4	1	7	15
		%0,9	%1,1	%0,3	%2,0	%4,3
Yenilenme amacıyla		2	4	3	6	15
		%0,6	%1,1	%0,9	%1,7	%4,3

Tablo 6.18' de araştırma kapsamında leasing yöntemini kullanma amaçları frekans ve yüzde dağılımı ile gösterilmiştir. Tablo incelendiğinde; araştırmaya katılan 350 işletmenin %4,6'sı (16 işletme) leasing yöntemini kullandığını belirtmiştir. Bu işletmelerin leasing yöntemini kullanma amaçları; %2,9'u kira tutarlarının sabit olması, %2,6'sı maliyet avantajı, likiditesini daha karlı alanlarda kullanmak ve yenilenme, %2,5'i vergi avantajı ve ek kredi bulma olanağı, %2,3'ü kolay ulaşılabilir ve ödeme esnekliği sağlaması, yeni tesis kurma amacıyla leasing yönteminden yararlandıklarını belirtmişlerdir.

Tablo 6.19. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Leasing Yöntemini Kullanmama Nedenlerine İlişkin Belirtilen Önerilere Katılma Düzeyleri

Seçenekler	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum	Toplam
Borç yükünü daha fazla arttırması nedeni ile	2 %0,6	7 %2,0	36 %10,3	101 %28,8	189 %53,8	335 %95,4
Diğer seçeneklerin vergi avantajının daha fazla olması nedeni ile	2 %0,6	6 %1,7	76 %21,7	193 %55,0	58 %16,5	335 %95,4
Borçlanmak gerektiğinde teminat sorunlarının yaşanması nedeni ile	1 %0,3	7 %2,0	46 %13,1	121 %34,5	159 %45,3	334 %95,2
Yurt dışı leasinglerde kur riski olması nedeniyle	1 %0,3	11 %3,1	45 %12,8	111 %31,6	167 %47,6	335 %95,4
Sahip olmanın sağladığı itibarı kiralamanın vermemesi ile	2 %0,6	11 %3,1	44 %12,5	112 %31,9	167 %47,6	336 %95,7
Leasing (Finansal Kiralama) konu olan varlığın kullanım serbestisinin az olması nedeni ile	1 %0,3	10 %2,8	45 %12,8	105 %29,9	175 %49,9	336 %95,7
Yatırım indiriminden yararlanılmaması nedeni ile		1 %0,3	45 %12,8	138 %39,3	130 %37,0	314 %89,5
Elden çıkarmanın büyük sorun olması nedeni ile		4 %1,1	29 %8,3	114 %32,5	167 %47,6	314 %89,5

Tablo 6.19' da araştırma kapsamında leasing yöntemini kullanmama nedenleri frekans ve yüzde dağılımı ile gösterilmiştir. Tablo incelendiğinde; 350 katılımcının %95,2'si (335 işletme) leasing yönteminden yararlanmadığını belirtmiştir. Bunun nedenleri olarak; %82,6'sı işletmenin borç yükünü arttırması, %80,1'i elden çıkarmada sorun yaşaması, %79,8'i borçlanmada teminat sorunu ve leasing'e konu olan malın serbestisinin az olması, %79,5'i kiralamanın itibarının mala sahip olmakla aynı olmadığı düşüncesi, %79,2'si yurt dışı leasinglerde kur riskinin olması, %76,5'i yatırım indiriminden yararlanmadığı için leasing yöntemini kullanmadıklarını belirtmişlerdir.

Tablo 6.20. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Barter (Takas) Yöntemini Kullanımına İlişkin Verilerin Katılma Düzeyleri

	Katılımcı Sayısı (N)	Yüzde (%)
Barter (Takas) Yöntemini Kullanıyor musunuz?		
Evet	15	4,3
Hayır	334	95,2
Toplam	349	99,4

Tablo 6.20’ de araştırma kapsamında yer alan işletmelerin barter(takas) yöntemini kullanma düzeyleri frekans ve yüzde dağılımları ile gösterilmiştir. Tablo incelendiğinde; Barter (takas) yöntemini kullanıyor musunuz sorusunu 350 işletmenin yanıtladığı ve işletmelerin %4,3’ü (15 işletme) barter yöntemini kullandığını, %95,2’si (334 işletme) barter yöntemini kullanmadığını belirtmiştir.

Tablo 6.21. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Barter (Takas) Yöntemini Kullanma Amaçlarına İlişkin Belirtilen Önerlere Katılma Düzeyleri

Seçenekler	Kesinlikle Katılmıyorum		Kararsızım		Kesinlikle Katılıyorum		Toplam
	Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Katılıyorum	Katılıyorum	
Hammadde alımı amacıyla takas sistemini kullanıyoruz.	1	3	3	8	15		15
	%0,3	%0,9	%0,9	%2,3	%4,3		%4,3
İş yükümüzü azaltma amacıyla kullanıyoruz.	1	5	3	6	15		15
	%0,3	%1,4	%0,9	%1,7	%4,3		%4,3
Satışlarımızı artırmak amacıyla kullanıyoruz.	2	3	5	5	15		15
	%0,6	%0,9	%1,4	%1,4	%4,3		%4,3

Tablo 6.21’de araştırma kapsamında barter (takas) yöntemini kullanma amaçlarını frekans ve yüzde dağılımı ile gösterilmiştir. Tablo incelendiğinde; 349 işletmenin %4,3’ü barter(takas) yöntemini kullandığını belirtmiş ve kullanma amaçları; %3,2’si hammadde alımı için, %2,8’i satışlarını arttırmak ve %2,6’sı iş yükünü azaltmak için kullandıklarını belirtmişlerdir.

Tablo 6.22. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Barter (Takas) Yöntemini Kullanmama Nedenlerine İlişkin Belirtilen Önerilere Katılma Düzeyleri

Seçenekler	Kesinlikle	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle	Toplam
	Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Katılıyorum	
Bu finansman yöntemi hakkında bilgim olmadığı için kullanmıyorum.	9	7	58	92	170	336
	%2,6	%2,0	%16,5	%26,2	%48,4	%95,7
Yöremizde Barter (Takas) şirketi bulunmamaktadır	4	7	80	181	64	336
	%1,1	%2,0	%22,8	%51,6	%18,2	%95,7
Maliyeti diğer seçeneklere göre yüksek olduğu için kullanmıyorum.	3	9	64	122	138	336
	%0,9	%2,6	%18,2	%34,8	%39,3	%95,7
Kullanma ihtiyacı duymuyorum.	4	4	58	108	162	336
	%1,1	%1,1	%16,5	%30,8	%46,2	%95,7

Tablo 6.22’de araştırma kapsamında barter (takas) yöntemini kullanmama nedenlerine frekans ve yüzde dağılımı ile gösterilmiştir. Tablo incelendiğinde; %77’si kullanma ihtiyacı duymadıklarını, %74,6’sı bilgi sahibi olmadıklarını, %74,1’i maliyeti diğer finansman yöntemlerine göre yüksek bulduklarını, %69,8’i işletmelerinin bulunduğu bölgede barter(takas) hizmeti veren şirketin olmamasından dolayı barter(takas) yöntemini kullanmadıklarını belirtmişlerdir.

Tablo 6.23. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Risk Sermayesi ve Melek (Angel) Finansman Bilgisine İlişkin Verilerin Katılma Düzeyleri

	Katılımcı Sayısı (N)	Yüzde (%)		Katılımcı Sayısı (N)	Yüzde (%)
Risk Sermayesi Finansman Yöntemi Hakkında Bilginiz Var Mı?			Melek (Angel) Finansman Hakkında Bilginiz Var Mı?		
Evet	44	12,5	Evet	23	6,6
Hayır	306	87,2	Hayır	326	92,9
Toplam	350	99,7	Toplam	349	99,4

Tablo 6.23’ te araştırma kapsamında yer alan işletmelerin risk sermayesi ve melek finanslama hakkındaki bilgilerini frekans ve yüzde dağılımları ile verilmiştir. Tablo incelendiğinde; risk sermayesi finansman yöntemi hakkında bilginiz var mı sorusunu yanıtlayan 350 işletmenin risk sermayesi yöntemi %12,5 (44 işletme) hakkında bilgi sahibi olduklarını, %87,2’si (306 işletme) risk sermayesi yöntemi hakkında bilgi sahibi olmadıklarını belirtmişlerdir

Melek (Angel) finansman hakkında bilginiz var mı sorusunu yanıtlayan 349 işletmenin angel (melek) finansman yöntemi hakkında %6,6 (23 işletme) bilgi sahibi olduklarını, %92,9 (326 işletme) angel (melek) finansman yöntemi hakkında bilgi sahibi olmadıklarını belirtmişlerdir.

Tablo 6.24. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Devlet Teşvikleri ve Kurum Desteklerinden Haberdar Olma Verilerinin Katılma Düzeyleri

	Katılımcı Sayısı (N)	Yüzde (%)
İşletmenizin Devlet Teşvikleri ve Kurum Desteklerinden Haberi Var Mı?		
Evet	73	20,8
Hayır	276	78,6
Toplam	349	99,4

Tablo 6.24’ de araştırma kapsamında yer alan işletmelerin devlet teşvikleri ve kurum desteklerinden haberdar olma durumları frekans ve yüzde dağılımı ile verilmiştir. İşletmenizin devlet teşvikleri ve kurum desteklerinden haberi var mı sorusunu yanıtlayan 349 işletmenin devlet teşvikleri ve kurum desteklerinden %20,8 (73 işletme) haberdar olduklarını, %78,6 (276 işletme) devlet teşvik ve kurum desteklerinden haberdar olmadıklarını belirtmişlerdir.

Tablo 6.25. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Finansal Sorunların Çözümü İçin Devlet Desteklerinden Yararlanma Durumlarına İlişkin Verilerinin Katılma Düzeyleri

	Katılımcı Sayısı (N)	Yüzde (%)
Finansal Sorunların Çözümü İçin Devlet Desteklerinden Yararlanıyor Musunuz?		
Evet	38	10,8
Hayır	311	88,6
Toplam	349	99,4

Tablo 6.25’ de araştırma kapsamında yer alan işletmelerin finansal sorunların çözümü için devlet desteklerinden yararlanma durumlarını frekans ve yüzde dağılımı ile verilmiştir. Finansal sorunların çözümü için devlet desteklerinden yararlanıyor musunuz sorusunu yanıtlayan 349 işletmenin finansal sorunların çözümü için devlet desteklerinden %10,8 (38 işletme) yararlandıklarını belirtmiş, %88,6 (311 işletme) devlet desteklerinden yararlanmadıklarını belirtmişlerdir.

Tablo 6.26. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Teşvik ve Desteklerden Yararlanma ve Yararlanmama Durumlarına İlişkin Verilerin Katılma Düzeyleri

	Katılımcı Sayısı (N)	Yüzde (%)		Katılımcı Sayısı (N)	Yüzde (%)
Teşvik ve Desteklerin Hangisinden Yararlanıyorsunuz?			Teşvik ve Desteklerden Yararlanmama Nedenleri?		
Yatırım Teşvikleri	13	3,7	Teşvikler ile Sağlanan Kredinin Maliyeti Yüksek	105	45,9
Üretim Müdürü	12	3,4	Teşvikler Zamanında Sağlanamamaktadır	46	29,9
Kredi Garanti Fonu	8	2,3	Yatırım İndirimleri Yetersiz Kalıyor	165	13,1
Eximbank	1	0,3	Destek Kuruluşlarının Destek Şartları Çok Ağır	83	47,0
Organize Sanayi Bölgesi Yardımları	6	1,7	Yurt Dışı Destek Kuruluşları İle Bağlantı Kurulamıyor	6	23,6
KOSGEB'in Teknik Destekleri	20	5,7			
Kalkınma Bankası Yardım Kredileri	2	0,6			
Halk Bankası	3	0,9			

Tablo 6.26' da araştırma kapsamında yer alan işletmelerin teşvik ve desteklerden yararlanma nedenleri ve teşvik ve desteklerden yararlanmama nedenlerine ilişkin frekans ve yüzde dağılımları verilmiştir. Tablo incelendiğinde; teşvik ve desteklerden yararlanan işletmeler çok azdır bunlar içerisinde %5,7 (20 işletme) KOSGEB'in sağladığı destekleri en fazla tercih ettiklerini belirtmiş, teşvik ve desteklerden yararlanmayan işletmelerin yararlanmama nedenlerinin en önemli sebepleri arasında %47,0 (165 işletme) destek veren kuruluşların destek şartlarının ağır olduğunu belirtmiştir.

Tablo 6.27. Araştırmaya Katılan İşletmelerin Finansman Sorunlarının Aşılmasında Mevcut Teşvik ve Desteklerin Yeterliliğini ve Yurt Dışında Yer Alan KOBİ Borsalarının Ülkemizde de Kurulması Durumlarına İlişkin Verilerin Katılma Düzeyleri

	Katılımcı Sayısı (N)	Yüzde (%)		Katılımcı Sayısı (N)	Yüzde (%)
Finansman Sorunlarının Aşılmasında Mevcut Teşvik ve Destekleri Yeterli Buluyor Musunuz?			Yurtdışında Yer Alan KOBİ Borsalarının Ülkemizde de Kurulması Durumunda Şirketinizi Bu Borsaya Kaydetmek İster Misiniz?		
Evet	53	15,1	Evet	36	10,3
Hayır	297	84,6	Hayır	314	89,5
Toplam	350	99,7	Toplam	350	99,7

Tablo 6.27' de araştırma kapsamında yer alan işletmelerin finansal sorunlarının aşılmasında mevcut teşvik ve destekleri yeterli bulma ve yurtdışında yer KOBİ

borsalarının ülkemizde kurulması durumunda şirketinizi bu borsaya kaydetmek isteme durumuna ilişkin frekans ve yüzde dağılımları verilmiştir. Tablo 6.27 incelendiğinde finansman sorunlarının aşılmasında mevcut teşvik ve destekleri yeterli buluyor musunuz ve yurtdışında yer alan KOBİ borsalarının ülkemizde de kurulması durumunda şirketinizi bu borsaya kaydetmek ister misiniz sorusunu yanıtlayan 350 işletmenin %84,6 (297 işletme) mevcut destek ve teşvikleri finansman sorununun aşılmasında yeterli bulmadığını, %89,5 (314 işletme) yurtdışında yer alan KOBİ borsalarının ülkemizde kurulması durumunda şirketini bu borsaya kaydetmek istemediklerini belirtmişlerdir.

6.2. Araştırmada Yer Alan Değişkenler Arasındaki İlişkiler ile İlgili Bulgular

Çalışmanın bu bölümünde hipotezleri test etmek amacıyla değişkenler arasında bulunan ilişkiler ana başlıklar halinde test edilmiştir.

6.2.1. İşletmelerin Faaliyet Alanı İle Finansal Sorunları Arasındaki İlişkinin Analiz

Araştırmaya katılan işletmelerin faaliyet alanı ile işletmelerin finansal sorunları arasında anlamlı farklılığın olup olmadığını incelemek için ANOVA testi 6.28’de uygulanmıştır. ANOVA testi sonucunda H₀: Hipotezi kabul edildiği için başka bir ifade ile işletmelerin faaliyet alanı ile finansal sorunları arasında anlamlı bir farklılık olmadığından araştırmanın bir sonraki hipotezi analiz edilmiştir.

Tablo 6.28. İşletmelerin Faaliyet Alanına Göre İşletmenin Finansal Sorunları Arasındaki İlişki

Boyut	Faaliyet Alanı	N	X	SS	F	P
İşletmenin Finansal Sorunları	İmalat ve Makine	125	4,304	0,644	1.338	0,248
	Gıda-İçki ve Tütün	38	4,334	0,438		
	Dokuma-Giyim Eşyası ve Deri	79	4,153	0,589		
	Metal	29	4,103	0,781		
	Orman Ürünleri ve Mobilya	19	4,399	0,471		
	Diğer	32	4,191	0,633		
	Toplam	322				

Tablo 6.28’de görüldüğü üzere 322 işletmenin faaliyet alanları ile finansal sorunları karşılaştırıldığında, finansal sorunların ortalamasının en yüksek orman ürünleri ve mobilya sektöründe faaliyet gösteren (X= 4,399) işletmelere ait olduğu görülmektedir. Bunu gıda-içki ve tütün (X= 4,334) , imalat ve makine (X= 4,304), dokuma-giyim eşyası ve deri (X= 4,153), metal (X= 4,103) ve diğer sektörlerde bulunan işletmeler (X= 4,191) izlemektedir.

İşletmelerin faaliyet alanlarının anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını test etmek amacı ANOVA testi kullanılmıştır. Varyans analizi sonucunda F= 1,338 ve P= 0,248 (p>0,05) olarak bulunmuştur. Bu durumda; H₀: hipotezi kabul edilmektedir. Başka bir ifade ile işletmelerin faaliyet alanı ile finansal sorunları arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

6.2.2. İşletmelerin Faaliyet Süresi İle Finansal Sorunları Arasındaki İlişkinin Analizi

Araştırmaya katılan işletmelerin faaliyet süresi ile işletmelerin finansal sorunları arasında anlamlı farklılığın olup olmadığını incelemek için ANOVA testi tablo 6.29' da uygulanmıştır. ANOVA testi sonucunda H_0 : Hipotezi red kabul edildiği için başka bir ifade ile işletmelerin faaliyet süresi ile finansal sorunları arasında anlamlı bir farklılık olmadığından araştırmanın bir sonraki hipotezi analiz edilmiştir.

Tablo 6.29. İşletmelerin Faaliyet Süresine Göre İşletmelerin Finansal Sorunları Arasındaki İlişki

Boyut	Faaliyet Süresi	N	X	SS	F	P
İşletmenin Finansal Sorunları	1 Yıldan Az	36	4,379	0,743	2,478	0,052
	1-5 Yıl Arası	122	4,301	0,488		
	6-10 Yıl Arası	81	4,095	0,578		
	11-15 Yıl Arası	18	4,085	0,756		
	16 Yıl Üstü	63	4,324	0,727		
	Toplam		320			

Tablo 6.29'da görüldüğü üzere 320 işletmenin faaliyet süresi ile finansal sorunları karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın 1 yıldan az ($X= 4,379$) faaliyet gösteren işletmelere olduğu görülmektedir. Buna göre, en yüksek oranda finansal sorun yaşayan işletmeler sırasıyla 16 yıl üstü ($X= 4,324$), 1-5 yıl arası ($X=4,301$), 6-10 yıl arası ($X= 4,095$) ve 11-15 yıl arası ($X= 4,085$) faaliyet gösteren işletmeler olduğu görülmektedir. İşletmelerin faaliyet sürelerinin anlamlı bir şekilde farklılaşp farklılaşmadığını test etmek amacı ile ANOVA testi kullanılmıştır. Varyans analizi sonucunda $F= 2,478$, $P= 0,052$ ($p>0,05$) olarak bulunmuştur. Buna göre; H_0 : Hipotezi kabul edilmektedir. Başka bir ifade ile işletmelerin faaliyet süreleri ile finansal sorunları arasında anlamlı bir farklılık yoktur. Tabloda görüldüğü üzere yeni kurulan işletmeler ve daha önce kurulmuş işletmelerinde finansal sorun yaşadığı görülmektedir.

6.2.3. İşletmelerin Hukuki Yapısı İle Finansal Sorunları Arasında İlişkinin Analizi

Araştırmaya katılan işletmelerin hukuki yapısı ile işletmenin finansal sorunları arasında anlamlı farklılığın olup olmadığını incelemek için Tablo 6.30'da ANOVA testi uygulanmıştır. H_0 : Hipotezi red edildiği için başka bir ifade ile işletmelerin hukuki yapısı ile finansal sorunları arasında anlamlı bir farklılık olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Farklılığın analizine geçmeden tablo 6.31'de homojenlik testi uygulanmış ve varyansların homojen dağılma durumuna göre varyanslar homojen dağılmadığı sonucuna ulaşıldığı için Potc Hoc testlerinden tablo 6.32'de Tamhane's T2 testi uygulanmış ve aradaki farklılık tespit edilmiştir.

Tablo 6.30. İşletmelerin Hukuki Yapısına ve İşletmenin Finansal Sorunları Arasındaki İlişki

Boyut	Hukuki Yapısı	N	X	SS	F	P
İşletmenin Finansal Sorunları	Gerçek Kişi İşletmesi	298	4,306	0,539	20,399	0,000
	Limited Şirket	10	3,864	0,618		
	Anonim Şirket	11	3,052	1,136		
	Toplam	319				

Tablo 6.30’da görüldüğü üzere 319 işletmenin hukuki yapısı ile finansal sorunları karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın gerçek kişi işletmesi (X= 4,306) olarak faaliyet gösteren işletmelerle olduğu görülmektedir. Limited şirket (X= 3,864), anonim şirket (X= 3,052) ve diğer şirket yapılarında olan işletmelerin (X= 2,529) ortalaması görülmektedir.

İşletmelerin hukuki yapılarının anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını test etmek amacı ile ANOVA testi kullanılmıştır. Varyans analizi sonucunda F= 20,399, P=0,000 (p<0,05) H0: Hipotezi red edilir. Başka bir ifade ile işletmelerin faaliyet süreleri ile finansal sorunları arasında anlamlı bir farklılık vardır. Varyanslar homojen dağılmadığı için bu farklılığın kaynağını test etmek amacıyla Tamhane’s T2 testi incelenmiştir.

Tablo 6.31. İşletmelerin Hukuki Yapısı ve Finansal Sorunları Arasındaki Homojenlik Testi

İstatistik Değeri	Serbestlik Derecesi 1	Serbestlik Derecesi 2	Anlamlılık Düzeyi
8,446	2	316	0,000

Tablo 6.31’de görüldüğü üzere anlamlılık düzeyi P=0,000 (p< 0,05) olarak bulunmuştur. Buna göre varyanslar homojen dağılmadığı için Tamhane’s T2 testi uygulanmıştır.

Tablo 6.32. İşletmelerin Hukuki Yapısı ve Finansal Sorunlarına İlişkin Tamhane’s T2 Testi Karşılaştırması

	İşletmenin hukuki Yapısı	X	P
Gerçek Kişi İşletmesi	Limited Şirket	0,441	0,146
	Anonim Şirket	1,301	0,008
Limited Şirket	Gerçek Kişi İşletmesi	0,441	0,146
	Anonim Şirket	0,859	0,112
Anonim Şirket	Gerçek Kişi İşletmesi	1,301	0,008
	Limited Şirket	0,859	0,112

Tablo 6.32’de görüldüğü üzere işletmelerin hukuki yapısı ve finansal sorunlarına ilişkin yapılan Tamhane’s T2 testi sonucunda; işletmeler arasında gerçek kişi işletmesinin anonim şirkete göre daha fazla finansal sorun yaşadığı görülmektedir. Şahıs işletmelerinin anonim işletmelerine göre daha fazla finansal sorun yaşadığı ilk kuruluş sırasında öz sermaye ile kuruldukları ve yapılarından dolayı kaynağa ulaşmada daha fazla sıkıntı çekmekte ve bankalardan kredi alırken zorluk çektikleri için daha fazla finansal sorun yaşadığı görülmektedir. Şahıs işletmelerine verilen kredi koşullarının iyileştirilmesi, devlet destek ve teşviklerinin sağlanması, profesyonel yöneticiler ile

finansman planlaması yapılması, yeni finansman tekniklerinin tanıtılması gerekmektedir.

6.2.4. İşletmelerin Personel Sayısı İle Finansal Sorunları Arasındaki İlişkinin Analizi

Araştırmaya katılan işletmelerin personel sayısı ile işletmenin finansal sorunları arasında anlamlı farklılığın olup olmadığını incelemek için tablo 6.33’de ANOVA testi uygulanmıştır. H_0 : Hipotezi red edildiği için başka bir ifade ile işletmelerin personel sayısı ile finansal sorunları arasında anlamlı bir farklılık olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Farklılığın analizine geçmeden tablo 6.34’de homojenlik testi uygulanmış ve varyansların homojen dağılma durumuna göre varyanslar homojen dağılmadığı sonucuna ulaşıldığı için Potc Hoc testlerinden tablo 6.35’de Tamhane’s T2 testi uygulanmış ve aradaki farklılık tespit edilmiştir.

Tablo 6.33. İşletmelerin Personel Sayısına Göre İşletmenin Finansal Sorunları Arasındaki İlişki

Boyut	Personel Sayısı	N	X	SS	F	P
İşletmenin Finansal Sorunları	1-9	273	4,331	0,558	16,200	0,000
	10-49	37	3,863	0,592		
	50-149	5	4,023	1,012		
	250 ve Üstü	6	3,058	0,841		
	Toplam	321				

Tablo 6.33’te görüldüğü üzere 321 işletmenin personel sayısı ile finansal sorunları karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın 1-9 işçi ($X= 4,331$) çalıştıran işletmelerle olduğu görülmektedir. 50-149 işçi çalıştıran ($X= 4,023$), 10-49 işçi çalıştıran ($X= 3,863$) ve 250 üstü işçi çalıştıran ($X=3,058$) işletmelerin ortalaması görülmektedir. İşletmelerin personel sayılarının anlamlı bir şekilde farklılaşp farklılaşmadığını test etmek amacı ile ANOVA testi kullanılmıştır. Varyans analizi sonucunda $F= 16,200$, $P=0,000$ ($p<0,05$) olarak bulunmuştur. H_0 : Hipotezi red edilmektedir. Başka bir ifade ile işletmelerin çalışan personel sayısı ile finansal sorunları arasında anlamlı bir farklılık vardır. Varyanslar homojen dağılmadığı için bu farklılığın kaynağını test etmek amacıyla Thame’s T2 testi incelenmiştir.

Tablo 6.34. İşletmelerin Çalışan Personel Sayısı ve Finansal Sorunları Arasındaki Homojenlik Testi

İstatistik Değeri	Serbestlik Derecesi 1	Serbestlik Derecesi 2	Anlamlılık Düzeyi
2,867	3	317	0,047

Tablo 6.34’de görüldüğü üzere anlamlılık düzeyi $P= 0,047$ ($p<0,05$) olarak bulunmuştur. Buna göre varyanslar homojen dağılmadığı için Tamhane’s T2 testi uygulanmıştır.

Tablo 6.35. İşletmelerin Çalışan Personel Sayılarının Finansal Sorunlarına İlişkin Tamhane's T2 Testi Karşılaştırması

	İşletmenin Çalışan Personel Sayısı	X	P
1-9	10-49	0,468	0,000
	50-149	0,308	0,990
	250 ve Üstü	1,273	0,080
10-49	1-9	0,468	0,000
	50-149	0,160	1,000
	250 ve Üstü	0,804	0,338
50-149	1-9	0,308	0,990
	10-49	0,160	1,000
	250 ve Üstü	0,964	0,563
250 ve Üstü	1-9	1,273	0,080
	10-49	0,804	0,338
	50-149	0,964	0,563

Tablo 6.35'te görüldüğü üzere işletmelerin çalışan personel sayısı ve finansal sorunlarına ilişkin yapılan Tamhane's T2 testi sonucunda; 1-9 arasında personel çalıştıran işletmelerin 10-49 arasında personel çalıştıran işletmelere göre daha fazla finansal sorun yaşadığı görülmektedir. Çok küçük işletmelerin küçük ve orta ölçekli işletmelere göre daha fazla finansman sorununun çözümü için küçük işletmeler desteklenmeli, nakit para akışını sağlamak için yıllık karlılığı ve cirosunun yükselmesi için satış kanallarının iyileştirilmesi, faaliyet giderlerinin düşürülmesi, maliyetlerin düşürülmesi gerekmektedir.

6.2.5. İşletmelerin Ayrı Bir Finansman Bölümünün Varlığı İle Finansal Sorunları Arasındaki İlişkinin Analizi

Araştırmaya katılan işletmelerin ayrı bir finansman bölümünün varlığı ile işletmelerin finansal sorunları arasında anlamlı farklılığın olup olmadığını incelemek için tablo 6.36' da ANOVA testi uygulanmıştır. ANOVA testi sonucunda H0: Hipotezi kabul edildiği için başka bir ifade ile işletmelerin ayrı bir finansman bölümünün varlığı ile finansal sorunları arasında anlamlı bir farklılık olmadığından araştırmanın bir sonraki hipotezi analiz edilmiştir.

Tablo 6.36. İşletmelerin Ayrı Bir Finansman Bölümünün Varlığı ile İşletmenin Finansal Sorunları Arasındaki İlişki

Boyut	Ayrı Finansman Bölümünün Varlığı	Bir	N	X	SS	F	P
İşletmenin Finansal Sorunları	Evet		219	4,240	0,626	0,028	0,868
	Hayır		103	4,259	0,596		
	Toplam		322				

Tablo 6.36'da görüldüğü üzere 322 işletmenin ayrı bir finansman bölümünün varlığı ve finansal sorunları arasında en yüksek ortalamanın ayrı bir finansman bölümünün olmadığı işletmelerde ($X= 4,259$) olduğu görülmekte ve ayrı bir finansman bölümünün olduğu işletmelerde ($X= 4,240$) görülmektedir.

Ayrı bir finansman bölümünün varlığının anlamlı bir şekilde farklılaşmış farklılaşmadığını test etmek amacı ile T-Testi testi kullanılmıştır. Varyans analizi sonucunda $F= 0,028$, $P= 0,868$ ($p>0,05$) olarak bulunmuştur. Buna göre H_0 : Hipotezi kabul edilmektedir. Başka bir ifade ile işletmelerin ayrı bir finansman bölümünün varlığı ile finansal sorunları arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

6.2.6. İşletmelerin Finansal Planlama İle Finansal Sorunları Arasındaki İlişkinin Analizi

Araştırmaya katılan işletmelerin finansal planlaması ile işletmelerin finansal sorunları arasında anlamlı farklılığın olup olmadığını incelemek için tablo 6.37’ de T-Testi uygulanmıştır. T-Testi testi sonucunda H_0 : Hipotezi kabul edildiği için başka bir ifade ile finansal planlaması ile finansal sorunları arasında anlamlı bir farklılık olmadığından araştırmanın bir sonraki hipotezi analiz edilmiştir.

Tablo 6.37. İşletmelerin Finansal Planlama ile İşletmenin Finansal Sorunları Arasında İlişki

Boyut	Finansal Planlama	N	X	SS	F	P
İşletmenin Finansal Sorunları	Evet	195	4,248	0,605	0,953	0,163
	Hayır	124	4,237	0,640		
	Toplam	319				

Tablo 6.37’de görüldüğü üzere 319 işletmenin finansal planlaması ile finansal sorunları karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın finansal planlama yapan ($X= 4,248$) işletmelerle olduğu ve finansal planlama yapmayan ($X= 4,237$) işletmelerin ortalaması görülmektedir. Finansal planlama ve işletmenin finansal sorunları anlamlı bir şekilde farklılaşmış farklılaşmadığını test etmek amacı ile T-Testi testi kullanılmıştır. Varyans analizi sonucunda $F= 0,953$, $P= 0,163$ ($p>0,05$) olarak bulunmuştur. Buna göre H_0 :Hipotezi kabul edilmektedir. Başka bir ifade ile finansal planlama ile finansal sorunlar arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

6.2.7. İşletmelerin Sermaye Yapısı İle Finansal Sorunları Arasındaki İlişkinin Analizi

Araştırmaya katılan işletmelerin sermaye yapısı ile işletmelerin finansal sorunları arasında anlamlı farklılığın olup olmadığını incelemek için tablo 6.38’de ANOVA testi uygulanmıştır. ANOVA testi sonucunda H_0 : Hipotezi kabul edildiği için başka bir ifade ile işletmelerin sermaye yapısı ile finansal sorunları arasında anlamlı bir farklılık olmadığından araştırmanın bir sonraki hipotezi analiz edilmiştir.

Tablo 6.38. İşletmelerin Sermaye Yapısı ile İşletmenin Finansal Sorunları Arasındaki İlişki

Boyut	Sermaye Yapısı	N	X	SS	F	P
İşletmenin Finansal Sorunları	Tamamı Özkaynak	302	4,258	0,611	1,287	0,269
	%31-50 Yabancı Kaynak	2	4,058	0,415		
	%10'dan Az Yabancı Kaynak	10	3,905	0,811		
	%51-70 Yabancı Kaynak	2	4,764	0,083		
	%11-30 Yabancı Kaynak	2	3,705	0,415		
	Diğer	1	4,470	.		
	Toplam		319			

Tablo 6.38’de görüldüğü üzere 319 işletmenin sermaye piyasası ile finansal sorunları karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın sermaye yapısı %51-70 Yabancı Kaynak kullanan ($X= 4,764$) işletmelerle olduğu görülmektedir. Diğer sermaye yapısında olan işletmelerin ($X= 4,470$), tamamı özkaynak ($X= 4,258$), %31-50 yabancı kaynak ($X= 4,058$), %10’dan az yabancı kaynak ($X= 3,905$) ve %11-30 yabancı kaynak kullanan işletmelerle olduğu görülmektedir. Finansal planlamanın anlamlı bir şekilde farklılaşp farklılaşmadığını test etmek amacı ile ANOVA testi kullanılmıştır. Varyans analizi sonucunda $F= 1,287$, $P= 0,269$ ($p>0,05$) olarak bulunmuştur. Buna göre H_0 : Hipotezi kabul edilmektedir. Başka bir ifade ile işletmelerin sermaye yapısı ile finansal sorunları arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

6.2.8. İşletmenin Karlılığı İle Finansal Sorunları Arasındaki İlişkinin Analizi

Araştırmaya katılan işletmelerin karlılığı ile işletmenin finansal sorunları arasında anlamlı farklılığın olup olmadığını incelemek için tablo 6.39’da ANOVA testi uygulanmıştır. H_0 : Hipotezi red edildiği için başka bir ifade ile işletmelerin karlılığı ile finansal sorunları arasında anlamlı bir farklılık olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Farklılığın analizi 6.40’da Post Hoc testlerinden Tukey testi ile anlamlı farklılığın analizi yapılmıştır.

Tablo 6.39. İşletmelerin Karlılığı ile İşletmenin Finansal Sorunları Arasındaki İlişki

Boyut	İşletmenin Karlılığı	N	X	SS	F	P
İşletmenin Finansal Sorunları	Yıllık cironun %5’den fazlası	99	4,355	0,536	2,645	0,023
	Yıllık cironun %16-%20	34	4,103	0,638		
	Yıllık cironun %6-%10 arası	120	4,293	0,531		
	Yıllık cironun %20 ve Üstü	36	4,168	0,678		
	Yıllık cironun %11-%15 arası	18	3,882	0,916		
	Diğer	13	4,285	0,763		
	Toplam		320			

Tablo 6.39’da görüldüğü üzere 320 işletmenin karlılığı ile finansal sorunları karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın yıllık cironun %5’den fazla ($X= 4,355$) karlılığı olan işletmelerle olduğu görülmektedir. Yıllık cironun %6-%10 arası ($X= 4,293$), yıllık cironun %20 ve üstü ($X= 4,168$), yıllık cironun %16-%20 arası ($X= 4,103$) yıllık karlılığı olan işletmelerle olduğu görülmektedir. İşletmelerin karlılığının anlamlı bir şekilde farklılaşp farklılaşmadığını test etmek amacı ANOVA testi

kullanılmıştır. Varyans analizi sonucunda $F= 2,645$, $P=0,023$ ($p<0,05$) olarak bulunmuştur. H_0 : Hipotezi red edilmektedir. Başka bir ifade ile işletmelerin karlılığı ile finansal sorunları arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu farklılığın kaynağını test etmek için Post Hoc testlerinden Tukey testini incelememiz gerekmektedir.

Tablo 6.40. İşletmelerin Karlılığının Finansal Sorunlarına İlişkin Tukey Testi Karşılaştırmasını Gösteren Dağılım

	İşletmenin Karlılığı	X	P
Yıllık cironun %5'den fazlası	Yıllık cironun %16-%20	0,252	0,281
	Yıllık cironun%6-%10 arası	0,062	0,973
	Yıllık cironun %20 ve Üstü	0,187	0,593
	Yıllık cironun %11-%15 arası	0,473	0,027
	Diğer	0,070	0,999
Yıllık cironun %16-%20	Yıllık cironun %5'den fazlası	0,252	0,281
	Yıllık cironun%6-%10 arası	0,189	0,579
	Yıllık cironun %20 ve Üstü	0,064	0,998
	Yıllık cironun %11-%15 arası	0,221	0,802
	Diğer	0,181	0,939
Yıllık cironun%6-%10 arası	Yıllık cironun %5'den fazlası	0,062	0,973
	Yıllık cironun %16-%20	0,189	0,579
	Yıllık cironun %20 ve Üstü	0,125	0,881
	Yıllık cironun %11-%15 arası	0,411	0,075
	Diğer	,008	1,000
Yıllık cironun %20 ve Üstü	Yıllık cironun %5'den fazlası	0,187	0,593
	Yıllık cironun %16-%20	0,064	0,998
	Yıllık cironun%6-%10 arası	0,125	0,881
	Yıllık cironun %11-%15 arası	0,285	0,564
	Diğer	0,116	0,991
Yıllık cironun %11-%15 arası	Yıllık cironun %5'den fazlası	0,473	0,027
	Yıllık cironun %16-%20	0,221	0,802
	Yıllık cironun%6-%10 arası	0,411	0,075
	Yıllık cironun %20 ve Üstü	0,285	0,564
	Diğer	0,402	0,437
Diğer	Yıllık cironun %5'den fazlası	0,070	0,999
	Yıllık cironun %16-%20	0,181	0,939
	Yıllık cironun%6-%10 arası	0,008	1,000
	Yıllık cironun %20 ve Üstü	0,116	0,991
	Yıllık cironun %11-%15 arası	0,402	0,437

Tablo 6.40'da görüldüğü gibi işletmelerin karlılığı ile finansal sorunları değişkenlerine göre Tukey testi sonucunda; yıllık cironunun %5'ten fazlası olan işletmelerin yıllık cironu %11-%15 arası karlılığı olan işletmelere göre daha fazla finansal sorun yaşadığı görülmektedir. Yıllık cironun %5'ten fazlası yıllık cironun %11-%15 arası işletmelerden daha fazla finansal sorun yaşamasını satışlarının yetersiz olması nedeniyle, teminata verilen çeklerin vadesinin kısa olması nedeniyle, yüksek enflasyon ve faiz oranlarının yüksek olması, faaliyet giderlerinin yüksek olması, uzun

vadeli ve ucuz kredi sağlanmalı, yeni finansman tekniklerinin maliyetlerinin düşürülmesi gerekmektedir, cirolarının yükselmesi için satış kanalları iyileştirilmelidir.

6.2.9. İşletmelerin Faaliyet Alanı ile Yeni Finansman Teknikleri Arasındaki İlişkinin Analizi

Araştırmaya katılan işletmelerin faaliyet alanı ile yeni finansman teknikleri arasında anlamlı farklılığın olup olmadığını incelemek için tablo 6.41’de ANOVA testi uygulanmıştır. ANOVA testi sonucunda H₀: Hipotezi kabul edildiği için başka bir ifade ile işletmelerin faaliyet alanı ile yeni finansman teknikleri arasında anlamlı bir farklılık olmadığından araştırmanın bir sonraki hipotezi analiz edilmiştir.

Tablo 6.41. İşletmelerin Faaliyet Alanı ile Yeni Finansman Teknikleri Arasındaki İlişki

Boyut	Faaliyet Alanı	N	X	SS	F	P	
Yeni Finansman Teknikleri	İmalat-Makine	129	1,927	0,152	1,047	0,390	
	Gıda-İçki ve Tütün	40	1,950	0,120			
	Dokuma-Giyim Eşyası ve Deri	86	1,924	0,141			
	Metal	33	1,939	0,123			
	Orman Ürünleri ve Mobilya	23	1,971	0,108			
	Diğer	34	1,970	0,086			
	Toplam	345					

Tablo 6.41’de görüldüğü üzere 345 işletmenin faaliyet alanı ile yeni finansman teknikleri karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın orman ürünleri ve mobilya sektöründe (X=1,970) faaliyet gösteren işletmelerle olduğu görülmektedir. Diğer sektörlerde faaliyet gösteren (X= 1,970), gıda-içki ve tütün (X= 1,950), metal (X= 1,939), imalat makine (X= 1,927) ve dokuma-giyim eşyası ve deri (X=1,924) faaliyette bulunan işletmeler ile olduğu görülmektedir. İşletmelerin karlılığının anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını test etmek amacı ile ANOVA testi kullanılmıştır. Varyans analizi sonucunda F= 1,047, P= 0,390 (p>0,05) olduğu görülmektedir. Buna göre H₀: Hipotezi kabul edilmektedir. Başka bir ifade ile işletmelerin faaliyet alanı ile işletmelerin finansal sorunları arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

6.2.10. İşletmelerin Faaliyet Süresi İle Yeni Finansman Teknikleri Arasındaki İlişkinin Analizi

Araştırmaya katılan işletmelerin faaliyet süresi ile yeni finansman teknikleri arasında anlamlı farklılığın olup olmadığını incelemek için tablo 6.42’de ANOVA testi uygulanmıştır. H₀: Hipotezi red edildiği için başka bir ifade ile işletmelerin faaliyet süresi ile yeni finansman teknikleri arasında anlamlı bir farklılık olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Farklılığın analizine geçmeden tablo 6.43’de homojenlik testi uygulanmış ve varyansların homojen dağılıma durumuna göre varyanslar homojen dağılmadığı sonucuna ulaşıldığı için Potc Hoc testlerinden tablo 6.44’de Tamhane’s T2 testi uygulanmış ve aradaki anlamlı farklılık tespit edilmiştir.

Tablo 6.42. İşletmelerin Faaliyet Süresine Göre Yeni Finansman Teknikleri Arasındaki İlişki

Boyut	Faaliyet Süresi	N	X	SS	F	P
Yeni Finansman Teknikleri	1 Yıldan Az	37	1,977	0,080	6,161	0,000
	1-5 Yıl Arası	132	1,958	0,099		
	6-10 Yıl Arası	88	1,947	0,114		
	11-15 Yıl Arası	19	1,886	0,157		
	16 Yıl Üstü	67	1,875	0,205		
	Toplam		343			

Tablo 6.42’de görüldüğü üzere 343 işletmelerin faaliyet süresi ile yeni finansman teknikleri karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın 1 yıldan az faaliyette bulunan ($X=1,977$) işletmelerin olduğu görülmektedir. 1-5 yıl arası faaliyette bulunan ($X=1,958$), 6-10 yıl arası faaliyette bulunan ($X=1,947$), 11-15 yıl arası faaliyette bulunan ($X=1,886$) ve 16 yıl üstü faaliyette bulunan ($X=1,875$) işletmelerin olduğu görülmektedir. İşletmelerin karlılığının anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını test etmek amacı ile ANOVA testi kullanılmıştır. Varyans analizi sonucunda $F=6,161$, $P=0,000$ ($p<0,05$) olduğu görülmektedir. Buna göre H_0 : Hipotezi red edilmektedir. Başka bir ifade ile işletmelerin faaliyet süresi ile yeni finansman teknikleri arasında anlamlı bir farklılık vardır. Varyanslar homojen dağılmadığı için bu farklılığın kaynağını test etmek amacıyla Tamhane’s T2 testi uygulanmıştır.

Tablo 6.43. İşletmelerin Faaliyet Süresi ve Yeni Finansman Teknikleri Arasındaki Homojenlik Testi

İstatistik Değeri	Serbestlik Derecesi 1	Serbestlik Derecesi 2	Anlamlılık Düzeyi
18,474	4	338	0,000

Tablo 6.43’te görüldüğü üzere anlamlılık düzeyi $P=0,000$ ($p<0,05$) olarak bulunmuştur. Buna göre varyanslar homojen dağılmadığı için Tamhane’s T2 testi uygulanmıştır.

Tablo 6.44. İşletmelerin Faaliyet Süresi ve Yeni Finansman Tekniklerine İlişkin Tamhane’s T2 Testi Karşılaştırması

	İşletmenin Faaliyet Süreleri	X	P
1 Yıldan Az	1-5 Yıl Arası	0,019	0,926
	6-10 Yıl Arası	0,030	0,622
	11-15 Yıl Arası	0,091	0,233
	16 Yıl Üstü	0,101	0,005
1-5 Yıl Arası	1 Yıldan Az	0,019	0,926
	6-10 Yıl Arası	0,011	0,977
	11-15 Yıl Arası	0,072	0,494
	16 Yıl Üstü	0,082	0,025
6-10 Yıl Arası	1 Yıldan Az	0,030	0,622
	1-5 Yıl Arası	0,011	0,977
	11-15 Yıl Arası	0,061	0,734
	16 Yıl Üstü	0,071	0,116
11-15 Yıl Arası	1 Yıldan Az	0,091	0,233
	1-5 Yıl Arası	0,072	0,494
	6-10 Yıl Arası	0,061	0,434
	16 Yıl Üstü	0,010	1,000
16 Yıl Üstü	1 Yıldan Az	0,101	0,005
	1-5 Yıl Arası	0,082	0,025

6-10 Yıl Arası	0,071	0,116
11-15 Yıl Arası	0,010	1,000

Tablo 6.44’ de görüldüğü gibi işletmelerin faaliyet süreleri ve yeni finansman tekniklerine göre Tamhane’s T2 testi sonucunda; 1 yıldan az faaliyette bulunan işletmelerin 16 yıl üstü faaliyette bulunan işletmelere göre daha fazla yeni finansman tekniklerini kullandıkları, 1-5 yıl faaliyette bulunan işletmelerin 16 yıl üstü faaliyette bulunan işletmelerden daha fazla yeni finansman tekniklerini kullandıkları görülmüştür. Yeni kurulmuş işletmelerin daha önce kurulmuş işletmelere göre yeni finansman tekniklerine daha fazla ihtiyaç duydukları ve ulaşmada sıkıntı çektikleri görülmektedir. Yeni finansman tekniklerinin maliyetinin yüksek olması ulaşmada yaşanan en büyük sorunlar arasındadır. Yeni kurulan işletmelerin bilgilerinin yetersiz olması, buldukları bölgede hizmet veren şirketlerin olmaması, yeni kurulmuş işletmeler öz sermayelerinin tamamını yatırım aşamasında kullandığı için yeni finansman tekniklerine gösterebilecek teminatlarının olmaması, borç yükünü daha fazla arttırması nedeni ile daha fazla yeni finansman tekniklerine ihtiyaç duymaktadırlar.

6.2.11. İşletmelerin Hukuki Yapısı İle Yeni Finansman Teknikleri Arasındaki İlişkinin Analizi

Araştırmaya katılan işletmelerin hukuki yapısı ile yeni finansman teknikleri arasında anlamlı farklılığın olup olmadığını incelemek için tablo 6.45’de ANOVA testi uygulanmıştır. H₀: Hipotezi red edildiği için başka bir ifade ile işletmelerin hukuki yapısı ile yeni finansman teknikleri arasında anlamlı bir farklılık olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Farklılığın analizine geçmeden tablo 6.46’da homojenlik testi uygulanmış ve varyansların homojen dağılıma durumuna göre varyanslar homojen dağılmadığı sonucuna ulaşıldığı için Potc Hoc testlerinden tablo 6.47’de Tamhane’s T2 testi uygulanmış ve aradaki anlamlı farklılık tespit edilmiştir.

Tablo 6.45. İşletmelerin Hukuki Yapısı ve Yeni Finansman Teknikleri Arasındaki İlişki

Boyut	Hukuki Yapısı	N	X	SS	F	P
İşletmenin Finansal Sorunları	Gerçek Kişi İşletmesi	317	1,946	,121	11,791	0,000
	Limited Şirket	14	1,904	0,141		
	Anonim Şirket	11	1,716	0,294		
	Toplam	342				

Tablo 6.45’te görüldüğü üzere 342 işletmenin hukuki yapısı ile yeni finansman teknikleri karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın gerçek kişi işletmesinde (X= 1,946) olduğu görülmektedir. Limited şirket (X= 1,904), anonim şirket (X= 1,716) ve diğer hukuki yapılarda olan işletmelerin ortalaması (X=1,666) olduğu görülmektedir. İşletmelerin personel sayısı anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını test etmek amacıyla ANOVA testi kullanılmıştır. Varyans analizi sonucunda F= 11,791, P=0,000 (p<0,05) olduğu görülmektedir. Buna göre; H₀: Hipotezi red edilmektedir. Başka bir ifade ile işletmelerin hukuki yapısı ile yeni finansman teknikleri arasında anlamlı bir farklılık vardır. Varyanslar homojen dağılmadığı için bu farklılığın kaynağını tespit etmek amacıyla Tamhane’s T2 testi uygulanmıştır.

Tablo 6.46. İşletmelerin Hukuki Yapısı ve Yeni Finansman Tekniklerine İlişkin Homojenlik Testi

İstatistik Değeri	Serbestlik Derecesi 1	Serbestlik Derecesi 2	Anlamlılık Düzeyi
11,006	2	339	0,000

Tablo 6.46’ da görüldüğü üzere anlamlılık düzeyi $P= 0,000$ ($p<0,05$) olarak bulunmuştur. Buna göre varyanslar homojen dağılmadığı için Tamhane’s T2 testi uygulanmıştır.

Tablo 6.47. İşletmelerin Hukuki Yapısı ve Yeni Finansman Tekniklerine İlişkin Tamhane’s T2 Testi

	İşletmenin Hukuki Yapısı	X	P
Gerçek Kişi İşletmesi	Limited Şirket	0,041	0,655
	Anonim Şirket	0,234	0,048
Limited Şirket	Gerçek Kişi İşletmesi	0,041	0,655
	Anonim Şirket	0,192	0,159
Anonim Şirket	Gerçek Kişi İşletmesi	0,234	0,048
	Limited Şirket	0,192	0,925

Tablo 6.47’de görüldüğü üzere işletmelerin hukuki yapısı ve yeni finansman tekniklerine ilişkin Tamhane’s T2 testi sonucunda; gerçek kişi işletmeleri anonim şirketlerine göre daha fazla yeni finansman tekniklerine ihtiyaç duyduklarını belirtmişlerdir.

6.2.12. İşletmelerin Personel Sayısı İle Yeni Finansman Teknikleri Arasındaki İlişkinin Analizi

Araştırmaya katılan işletmelerin personel sayısı ile işletmenin yeni finansman teknikleri arasında anlamlı farklılığın olup olmadığını incelemek için tablo 6.48’de ANOVA testi uygulanmıştır. H_0 : Hipotezi red edildiği için başka bir ifade ile işletmelerin personel sayısı ile yeni finansman teknikleri arasında anlamlı bir farklılık olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Farklılığın analizi 6.49’da Post Hoc testlerinden Tukey testi ile anlamlı farklılığın analizi yapılmıştır.

Tablo 6.48. İşletmelerin Personel Sayısı ile Yeni Finansman Teknikleri Arasındaki İlişki

Boyut	Personel Sayısı	N	X	SS	F	P			
Yeni Finansman Teknikleri	1-9	289	1,941	0,124	6,821	0,000			
	10-49						41	1,939	0,138
	50-149						7	1,952	0,125
	250 ve Üstü						6	1,694	0,371
	Toplam						343		

Tablo 6.48’de görüldüğü üzere 343 işletmenin personel sayısı ile yeni finansman teknikleri karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın 50-149 arasında personel çalıştıran işletmelerin ($X= 1,952$) olduğu görülmektedir. 1-9 işçi çalıştıran işletmelerin ($X= 1,941$), 10-49 işçi çalıştıran işletmelerin ($X= 1,939$) ve 250 ve üstü işçi çalıştıran işletmelerin ($X= 1,694$) olduğu görülmektedir. İşletmelerin personel sayısı anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını test etmek amacı ile ANOVA testi kullanılmıştır. Varyans

analizi sonucunda $F= 6,821$, $P= 0,000$ ($p<0,05$) olduğu görülmektedir. Buna göre H_0 : Hipotezi red edilmektedir. Başka bir ifade ile işletmelerin personel sayısı ile yeni finansman teknikleri arasında anlamlı bir farklılık vardır. Varyanslar homojen dağıldığı için bu farklılığın kaynağını test etmek için Post Hoc testlerinden Tukey testini incelememiz gerekmektedir.

Tablo 6.49. İşletmelerin Personel Sayısı ile Yeni Finansman Tekniklerine İlişkin Tukey Testi Karşılaştırması

	İşletmenin Çalışan Personel Sayısı	X	P
1-9	10-49	0,002	0,999
	50-149	0,010	0,997
	250 ve Üstü	0,247	0,000
10-49	1-9	0,002	0,999
	50-149	0,013	0,995
	250 ve Üstü	0,244	0,000
50-149	1-9	0,010	0,997
	10-49	0,013	0,995
	250 ve Üstü	0,257	0,003
250 ve Üstü	1-9	0,247	0,000
	10-49	0,244	0,000
	50-149	0,257	0,003

Tablo 6.49' da görüldüğü gibi işletmelerin personel sayıları ile yeni finansman tekniklerine göre tukey testi sonucunda; 1-9 arasında personel çalıştıran işletmelerin 250 ve üstü personel çalıştıran işletmelere göre daha fazla finansman teknikleri kullandıkları, 10-49 arasında personel çalıştıran işletmelerin 250 ve üstü personel çalıştıran işletmelere göre daha fazla yeni finansman tekniklerini kullanmakta, 50-149 arasında personel çalıştıran işletmelerin 250 ve üstü personel çalıştıran işletmelerden daha fazla yeni finansman tekniklerini kullandıklarını göstermektedir. Çok küçük işletmeler orta ölçekli işletmelere göre daha fazla yeni finansman tekniklerine ihtiyaç duymaktadır. Bankalar kredi verirken küçük işletmelerden ziyade büyük işletmelere kredi vermeyi tercih ettiklerinden dolayı küçük işletmeler finansman sağlamada büyük işletmelere göre daha fazla yeni finansman tekniklerine ihtiyaç duyarlar. Yeni finansman tekniklerinin tanıtılması, küçük işletmelerin uygun koşullarda desteklenmesi ve buldukları bölgelerde hizmet veren kuruluşların olması ve bilgilendirilmesi gerekmektedir.

6.2.13. İşletmelerin Ayrı Bir Finansman Bölümünün Olması İle Yeni Finansman Teknikleri Arasındaki İlişkinin Analizi

Araştırmaya katılan işletmelerin ayrı bir finansman bölümünün olması ile yeni finansman teknikleri arasında anlamlı farklılığın olup olmadığını incelemek için tablo 6.50' de T-Testi uygulanmıştır. T-Testi testi sonucunda H_0 : Hipotezi red edildiği için başka bir ifade ile işletmelerin ayrı bir finansman bölümünün varlığı ile yeni finansman teknikleri arasında anlamlı bir farklılık açıklanmıştır.

Tablo 6.50. İşletmelerin Ayrı Bir Finansman Bölümünün Olması ile Yeni Finansman Teknikleri Arasındaki İlişki T-Testi

Boyut	İşletmelerin Ayrı Bir Finansman Bölümünün Olması	N	X	SS	T	P
Yeni Finansman Teknikleri	Evet	234	1,962	0,115	48,070	0,000
	Hayır	111	1,885	0,160		
	Toplam	345				

Tablo 6.50’de görüldüğü üzere 345 işletmenin ayrı bir finansman bölümünün olması ve yeni finansman tekniklerinin anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını test etmek amacı ile T-Testi testi kullanılmıştır. İşletmelerin ayrı bir finansman bölümünün olması ile yeni finansman teknikleri karşılaştırıldığında varyansların homojen dağılmadığı $P= 0,000$ ($p<0,05$) küçük olduğundan dolayı homojen olmadığına karar verilmiştir. Varyanslar homojen olmadığı varsayımı altında $P= 0,000$ olduğundan dolayı Mean (N) değerlerine bakıldığında ayrı bir finansman bölümü olan işletmelerin yeni finansman tekniklerini daha çok kullandıkları görülmektedir. Yeni finansman tekniklerini finansman bölümü olan işletmeler finansal sorunlarını tespit ettikleri ve finansal planlama yaptıklarından dolayı kaynak sağlamada çözüm yolları aradığında yeni finansman tekniklerine daha çok ihtiyaç duyarlar.

6.2.14. İşletmelerin Finansal Planlaması İle Yeni Finansman Teknikleri Arasındaki İlişkinin Analizi

Araştırmaya katılan işletmelerin finansal planlaması ile yeni finansman teknikleri arasında anlamlı farklılığın olup olmadığını incelemek için tablo 6.51’ de T-Testi uygulanmıştır. T-Testi testi sonucunda H_0 : Hipotezi kabul edildiği için başka bir ifade ile işletmelerin finansal planlaması ile yeni finansman teknikleri arasında anlamlı farklılık açıklanmıştır.

Tablo 6.51. İşletmelerin Finansal Planlama ile İşletmenin Yeni Finansman Teknikleri Arasındaki İlişki T-Testi

Boyut	Finansal Planlama	N	X	SS	T	P
Yeni Finansman Teknikleri	Evet	211	1,955	0,121	19,347	0,004
	Hayır	130	1,911	0,149		0,006
	Toplam	341				

Tablo 6.51’ de görüldüğü üzere 341 işletmenin finansal planlama ve yeni finansman tekniklerinin anlamlı bir şekilde farklılaşıp farklılaşmadığını test etmek amacıyla T-Testi kullanılmıştır. İşletmelerin finansal planlaması ve yeni finansman teknikleri karşılaştırıldığında varyansların homojen dağılmadığı ($p<0,05$) küçük olduğundan dolayı homojen olmadığına karar verilmiştir. Varyanslar homojen olmadığı varsayımı altında ($p<0,05$) olduğundan dolayı Mean (N) değerlerine bakıldığında

finansal planlama yapan işletmelerin yeni finansman tekniklerini daha çok kullandıkları görülmektedir.

6.2.15. İşletmelerin Sermaye Yapısı İle Yeni Finansman Teknikleri Arasındaki İlişkinin Analizi

Araştırmaya katılan işletmelerin sermaye yapısı ile yeni finansman teknikleri arasında anlamlı farklılığın olup olmadığını incelemek için tablo 6.52’de ANOVA testi uygulanmıştır. ANOVA testi sonucunda H0: Hipotezi kabul edildiği için başka bir ifade ile işletmelerin sermaye yapısı ile yeni finansman teknikleri arasında anlamlı bir farklılık olmadığından araştırmanın bir sonraki hipotezi analiz edilmiştir.

Tablo 6.52. İşletmelerin Sermaye Yapısı ile İşletmenin Yeni Finansman Teknikleri Arasındaki İlişki

Boyut	Sermaye Yapısı	N	X	SS	F	P
Yeni Finansman Teknikleri	Tamamı Özkaynak	319	1,943	0,133	3,238	0,007
	%31-50 Yabancı Kaynak	2	1,666	0,000		
	%10'dan Az Yabancı Kaynak	13	1,846	0,159		
	%51-70 Yabancı Kaynak	4	1,916	0,096		
	%11-30 Yabancı Kaynak	2	1,833	0,235		
	Toplam		340			

Tablo 6.52’de görüldüğü üzere 340 işletmenin sermaye yapısı ile yeni finansman teknikleri karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın sermaye yapısı tamamı özkaynak (X= 1,943) olan işletmelerde görülmektedir. %51-70 yabancı kaynak (X= 1,916), %10’dan az yabancı kaynak (X= 1,846) ve %11-30 yabancı kaynak (X= 1,833) olan işletmelerde görülmektedir. İşletmelerin sermaye yapısı anlamlı bir şekilde farklılaşp farklılaşmadığını test etmek amacı ile ANOVA testi kullanılmıştır. Varyans analizi sonucunda F= 3,238, P= 0,007 (p< 0,05) olduğu görülmektedir. Buna göre H0: Hipotezi red edilmektedir. Başka bir ifade ile işletmelerin sermaye yapısı ile yeni finansman teknikleri arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

6.2.16. İşletmenin Karlılığı İle Yeni Finansman Teknikleri Arasındaki İlişkinin Analizi

Araştırmaya katılan işletmelerin karlılığı ile yeni finansman teknikleri arasında anlamlı farklılığın olup olmadığını incelemek için tablo 6.53’de ANOVA testi uygulanmıştır. ANOVA testi sonucunda H0: Hipotezi kabul edildiği için başka bir ifade ile işletmelerin karlılığı ile yeni finansman teknikleri arasında anlamlı bir farklılık olmadığından araştırmanın bir sonraki hipotezi analiz edilmiştir.

Tablo 6.53. İşletmelerin Karlılığı ile Yeni Finansman Teknikleri Arasındaki İlişki

Boyut	İşletmenin Karlılığı	N	X	SS	F	P
Yeni Finansman Teknikleri	Yıllık cironun %5'den fazlası	106	1,948	0,126	1,547	0,175
	Yıllık cironun %16-%20	33	1,954	0,095		
	Yıllık cironun %6-%10 arası	134	1,939	0,134		
	Yıllık cironun %20 ve Üstü	38	1,934	0,171		
	Yıllık cironun %11-%15 arası	19	1,859	0,177		
	Diğer	12	1,916	0,112		
Toplam		342				

Tablo 6.53' te görüldüğü üzere 342 işletmenin karlılığı ile yeni finansman teknikleri karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın yıllık cironun %16-%20 arası ($X=1,954$) karlılığı olan işletmelerle olduğu görülmektedir. Yıllık cironun %5'den fazla ($X= 1,948$), yıllık cironun %6-%10 arası ($X= 1,939$), yıllık cironun %20 ve üstü ($X= 1,934$), yıllık cironun %11-%15 arası ($X= 4,103$) olan işletmelerle olduğu görülmektedir. İşletmelerin karlılığına göre ortalamaların anlamlı bir şekilde farklılaşp farklılaşmadığını test etmek amacı ile ANOVA testi kullanılmıştır. Varyans analizi sonucunda $F= 1,547$, $P=0,175$ ($p>0,05$) olduğu görülmektedir. Buna göre H_0 : Hipotezi kabul edilmektedir. Başka bir ifade ile işletmelerin karlılığı ile işletmenin finansal sorunu arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

6.2.17. Devlet Desteği İle Finansal Sorunları Arasındaki İlişkinin Analizi

Araştırmaya katılan işletmelerin devlet desteği ile yeni finansman teknikleri arasında anlamlı farklılığın olup olmadığını incelemek için tablo 6.54'de T-Testi uygulanmıştır. T-Testi testi sonucunda H_0 : Hipotezi red edildiği için başka bir ifade ile işletmelerin devlet desteği ile yeni finansman teknikleri arasında anlamlı bir farklılık açıklanmıştır.

Tablo 6.54. Devlet Desteği ile Finansal Sorunları Arasındaki İlişki T-testi

Boyut	Devlet Desteği	N	X	SS	T	P
İşletmenin Finansal Sorunları	Evet	68	3,942	0,817	24,043	0,000
	Hayır	252	4,324	0,522		
	Toplam	320				

Tablo 6.54'te görüldüğü üzere 320 işletmenin devlet desteği ve işletmenin finansal sorunlarının anlamlı bir şekilde farklılaşp farklılaşmadığını test etmek amacı ile T-Testi kullanılmıştır. Devlet desteğinden yararlanmaları ve finansal sorunları arasındaki ilişki de varyansların homojen dağılmadığı $P= 0,000$ ($p<0,05$) küçük olduğundan dolayı homojen olmadığına karar verilmiştir. Varyanslar homojen olmadığı varsayımı altında ($p<0,05$) olduğundan dolayı Mean (N) değerlerine bakıldığında devlet desteği alan işletmeleri daha az finansal sorunlardan etkilendiği görülmektedir. Devlet desteği almayan işletmelere destek sağlanmalı destek veren kurum ve kuruluşlar işletmelere uygun koşullarda destek sunmalı, devlet destekleri hakkında bilgilendirmeler yapılmalıdır.

6.2.18. Alacak Yöntemi İle Faktoring Yöntemi Arasındaki İlişkinin Analizi

Araştırmaya katılan işletmelerin alacak yöntemi ile faktoring yöntemi arasında anlamlı farklılığın olup olmadığını incelemek için tablo 6.55’de T-Testi uygulanmıştır. T-Testi testi sonucunda H_0 : Hipotezi kabul edildiği için başka bir ifade ile işletmelerin devlet desteği ile yeni finansman teknikleri arasında anlamlı bir farklılık açıklanmıştır.

Tablo 6.55. Alacak Yöntemi ile Faktoring Yöntemi Arasındaki İlişki

Boyut	Alacak Yöntemi	N	X	SS	T	P
Faktoring Yöntemi	Evet	12	4,250	1,055	1,913	0,168
	Hayır	330	4,254	0,833		
	Toplam	342				

Tablo 6.55’de görüldüğü üzere 342 işletmenin alacak yöntemi ile faktoring yönteminin anlamlı bir şekilde farklılaşp farklılaşmadığını test etmek amacı ile T-Testi kullanılmıştır. Alacak yöntemi ile faktoring yöntemi arasındaki ilişkide varyansların homojen dağıldığı $P= 0,168$ ($p>0,05$) büyük olduğundan dolayı varyansların homojen olduğuna karar verilmiştir. Buna göre; H_0 : Hipotezi kabul edilmiştir. Başka bir ifade ile işletmelerin alacak yöntemi ile faktoring yöntemi arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

6.2.19. Nakit Yöntemi İle Leasing Yöntemi Arasındaki İlişkinin Analizi

Araştırmaya katılan işletmelerin nakit yöntemi ile leasing yöntemi arasında anlamlı farklılığın olup olmadığını incelemek için tablo 6.56’da T-Testi uygulanmıştır. T-Testi testi sonucunda H_0 : Hipotezi red edildiği için başka bir ifade ile işletmelerin nakit yöntemi ile leasing yöntemi arasında anlamlı bir farklılık olmadığı için araştırmanın bir sonraki hipotezi analiz edilmiştir.

Tablo 6.56. Nakit Yöntemi ile Leasing Yöntemi Arasındaki İlişki

Boyut	Nakit Yöntemi	N	X	SS	T	P
Leasing Yöntemi	Evet	15	4,533	0,743	0,002	0,967
	Hayır	329	4,404	0,743		
	Toplam	344				

Tablo 6.56’ da görüldüğü üzere 344 işletmenin nakit yöntemi ile leasing yönteminin anlamlı bir şekilde farklılaşp farklılaşmadığını test etmek amacı ile T-Testi kullanılmıştır. Nakit yöntemi ile leasing yöntemi arasındaki ilişkide varyansların homojen dağıldığı $P= 0,967$ ($p>0,05$) büyük olduğundan dolayı varyansların homojen olduğuna karar verilmiştir. Buna göre; H_0 : Hipotezi kabul edilmiştir. Başka bir ifade ile işletmelerin nakit yöntemi ile leasing yöntemi arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

6.2.20. Stok Yöntemi İle Barter Yöntemi Arasındaki İlişkinin Analizi

Araştırmaya katılan işletmelerin stok yöntemi ile barter yöntemi arasında anlamlı farklılığın olup olmadığını incelemek için tablo 6.57’de T-Testi uygulanmıştır. T-Testi testi sonucunda H_0 : Hipotezi red edildiği için başka bir ifade ile işletmelerin stok yöntemi ile barter yöntemi arasında anlamlı bir farklılık olmadığı için araştırmanın bir sonraki hipotezi analiz edilmiştir.

Tablo 6.57. Stok Yöntemi ile Barter(Takas) Yöntemi Arasındaki İlişki

Boyut	Stok Yöntemi	N	X	SS	T	P
Barter Yöntemi	Evet	14	4,571	0,851	1,019	0,313
	Hayır	327	4,180	0,981		
Toplam		341				

Tablo 6.57’de görüldüğü üzere 341 işletmenin stok yöntemi ile barter(takas) yönteminin anlamlı bir şekilde farklılaşp farklılaşmadığını test etmek amacı ile T-Testi kullanılmıştır. Stok yöntemi ve barter (takas) yöntemi arasındaki ilişki de $P= 0,313$ ($p>0,05$) olduğundan dolayı varyansların homojen olduğuna karar verilmiştir. Varyanslar homojen olduğu varsayımı altında ($p>0,05$) olduğundan dolayı H_0 : Hipotezi kabul edilmiştir. Başka bir ifade ile işletmelerin stok yöntemi ile barter (takas) yöntemi arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

6.2.21. Kredili Satışlar İle Faktoring Yöntemi Arasındaki İlişkinin Analizi

Araştırmaya katılan işletmelerin kredili satışları ile faktoring yöntemi arasında anlamlı farklılığın olup olmadığını incelemek için tablo 6.58’de ANOVA testi uygulanmıştır. ANOVA testi sonucunda H_0 : Hipotezi kabul edildiği için başka bir ifade ile işletmelerin kredili satışlar ile faktoring yöntemi arasında anlamlı bir farklılık olmadığından araştırmanın bir sonraki hipotezi analiz edilmiştir.

Tablo 6.58. Kredili Satışlar ile Faktoring Yöntemi Arasındaki İlişki

Boyut	Kredili Satışlar	N	X	SS	F	P
Faktoring Yöntemi	30 Gün	147	1,959	0,198	1,426	0,215
	45 Gün	19	1,947	0,229		
	60 Gün	75	1,986	0,115		
	90 Gün	24	1,875	0,337		
	180 Gün	10	2,000	0,000		
	Diğer	44	1,977	0,150		
Toplam		319				

Tablo 6.58’de görüldüğü üzere 319 işletmenin kredili satışları ile faktoring yöntemi karşılaştırıldığında en yüksek ortalamanın 180 gün ($X= 2.000$) vade ile olduğu görülmektedir. 60 gün vade ile ($X= 1,986$), diğer vade çeşitleri ile ($X= 1,977$), 30 gün vade ile ($X= 1,959$), 45 gün vade ile ($X= 1,947$) ve 90 gün vade ile ($X= 1,875$) ortalamalarının olduğu görülmektedir. Kredili satışların farklılaşp farklılaşmadığını test etmek amacı ile ANOVA testi kullanılmıştır. Varyans analizi sonucunda $F= 1,426$, $P= 0,215$ ($p>0,05$) olduğu görülmektedir. Buna göre H_0 : Hipotezi kabul edilmektedir. Başka bir ifade ile işletmelerin kredili satışlara göre faktoring yöntemi kullanımı değişmemektedir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Kahramanmaraş ilinde faaliyet gösteren KOBİ'ler örneğinde, KOBİ'lerin finansal sorunlarının çözümünde yeni finansman teknikleri düzeylerini etkileyen faktörlerin incelendiği bu çalışmanın sonuçları şöyledir.

Araştırmaya katılan işletmelerin büyük çoğunluğunun imalat ve makine işletmesi olduğu, çoğunlukla 1-5 yıl arasında faaliyette buldukları, işletme yöneticilerin eğitim düzeyinin çok büyük oranda ilkokul mezunu kişiler olduğu, bu işletmelerin gerçek kişi işletmesi statüsünde yer aldığı, işletmelerin 1-9 arası işçi çalıştırdıkları, işletme yöneticilerini aile bireylerinin oluşturduğu ve son olarak anketi cevaplayanların işletmenin yöneticisi olduğu belirtmişlerdir.

İşletmelerin çoğunun sadece finansal işlemlerle uğraşan bölümünün olduğu, çoğu işletmenin finansal planlama yapmakta olduğu, finansal planlama yapmayan işletmelerin ise gelir-gider akışlarının tahminindeki güçlüklerden dolayı finansal planlama yapmadıklarını belirttikleri görülmektedir. İşletmelerin büyük çoğunluğunun özkaynak ile finanse edildiği, işletmenin yıllık cirosu 0-499.000 TL olduğu, işletme sermayesi yönteminden ise nakit yönetimini kullandıklarını, işletmelerin çoğunluğu alacakları karşısında çek ve senet haricindeki diğer teminatları kullandıkları belirtmişlerdir.

Araştırmaya katılan işletmelerin yaşadığı finansal sorunların; işletme sermayesi yetersizliği, öz kaynak yetersizliği, cironun düşük olması, faaliyet giderlerinin yüksek olması, satışların yetersiz olması, maliyetlerin yüksekliği, yatırım maliyetlerinin yüksekliği nedeniyle finansman sorunu yaşadıklarını belirtmişlerdir. Bunlara ek olarak; sermaye piyasalarından yararlanma olanaklarının kısıtlı olmasından, teşviklerden yararlanamadıklarından, alacaklarını zamanında tahsil edemediklerinden, teminata verilen çek ve senetlerin vadesinde tahsil edememelerinden, nakit para akışında yaşanan güçlükler ve yüksek enflasyon nedeniyle finansal sorun yaşadıkları belirlenmiştir.

Araştırmaya katılan işletmelerin tamamına yakını kısa vadeli finansman sorunu yaşamadıklarını belirtmişlerdir. Kısa vadeli finansman sorunu yaşayan işletmeler ise kısa vadeli finansman sorunu yaşamalarına neden olan faktörlerin; işletme sermayesi yetersizliği, banka kredi geri ödeme sürelerinin kısıtlılığı, banka kredi faizlerinin yüksek olması, banka kredisi kullanırken gereğinden fazla formalitenin bulunması, Faktoring'ten yeterince yararlanılamaması, satış karlılığının düşük olması, maliyetlerin yüksek olması ve döviz kuru, enflasyon ve faiz belirsizliğinin olmasından dolayı işletmelerin kısa vadeli finansman sorunu yaşadıkları belirlenmiştir.

Araştırmaya katılan işletmelerin tamamına yakını uzun vadeli finansman sorunu yaşamadıklarını belirtmişlerdir. Uzun vadeli finansman sorunu yaşayan işletmeler ise uzun vadeli finansman sorunu yaşamalarına neden olan faktörlerin; yatırım kredilerinin pahalı olması ve sermaye piyasalarından yararlanma olanağının yetersiz olması nedeni ile yatırım kredisi temininde yaşanan zorluklar ve sermaye piyasalarının iyi işlememesi nedeni ile leasing ve forfaiting yöntemlerinden yeterince yararlanılamaması nedeni ile uzun vadeli finansman sorunu yaşadıklarını belirtmişlerdir.

Araştırmaya katılan işletmelerin büyük çoğunluğunun faktoring yöntemini kullanmadıklarını belirtmişlerdir. İşletmelerin faktoring yöntemini kullanmama nedeni olarak; alacakların tahsilatında sıkıntı yaşamaları nedeni ile faktoring yöntemi hakkında bilgisinin olmaması nedeni ile kullanma ihtiyacı duymadıkları ve buldukları bölgede faktoring hizmeti veren şirketin olmaması nedeni ile kullanmadıklarını belirtmişlerdir. Faktoring yöntemini kullanan işletmeler ise kullanma amaçlarını; alacaklarını takip etme ve tahsili, senetlerini iskonto ettirmek, çek ve senet tahsilini yasal yolla yapma ve

alacaklarından doğan nakit girişinden olan riskleri azaltmak için kullandıklarını belirtmişlerdir.

Araştırmaya katılan işletmelerin büyük çoğunluğunun forfaiting yöntemini kullanmadıklarını belirtmişlerdir. İşletmelerin forfaiting yöntemini kullanmama nedeni olarak; yatırım aşamasında sermaye sıkıntısı çekmediklerini, işletmelerin yatırım faaliyetlerinde bulunmadığı, forfaiting hakkında bilgilerinin olmayışı, maliyetinin diğer yöntemlere göre yüksek olması nedeni ile kullanmadıklarını belirtmişlerdir. Forfaiting yöntemi kullanan işletmelerin kullanma amaçları; ithalatçılar hakkında bilgi toplamak ve ülke riskini değerlendirmek, kolay ve hızlı sabit faizli finansmana ulaşmak ve likiditesini arttırmak için forfaiting yöntemini kullandıkları belirlenmiştir.

Araştırmaya katılan işletmelerin büyük çoğunluğunun leasing yöntemini kullanmadıklarını belirtmişlerdir. İşletmelerin leasing yöntemini kullanmama nedeni olarak; işletmenin borç yükünün artması, elden çıkarmada sorun yaşaması nedeni ile borçlanmada teminat sorunu nedeni ile, kiralamanın mala sahip olmakla aynı olmadığı düşüncesi nedeni ile yurt dışı leasinglerde kur riskinin olması nedeni ile leasing yöntemini kullanmadıklarını belirtmişlerdir. Leasing yöntemini kullanan işletmelerin kullanma amaçları; kira tutarının sabit olması, maliyet ve vergi avantajı sağlaması, kolay ulaşılabilir ve ödeme esnekliğinin olması, yeni tesis kurma amacıyla leasing yöntemini kullandıkları belirlenmiştir.

Araştırmaya katılan işletmelerin büyük çoğunluğunun barter (takas) yöntemini kullanmadıklarını belirtmişlerdir. İşletmelerin barter (takas) yöntemini kullanmama nedeni olarak; bilgi sahibi olmadıklarını ve buldukları bölgede barter (takas) hizmeti veren kuruluşların olmaması nedeni ile kullanmadıklarını belirtmişlerdir. İşletmelerin barter (takas) yöntemini kullanmama nedeni olarak; satışlarını arttırmak ve iş yükünü azaltmak için kullandıkları belirlenmiştir.

Araştırmaya katılan işletmelerin büyük çoğunluğunun risk sermayesi ve angel (melek) finanslama yöntemini kullanmadıklarını belirtmişlerdir. Bu yöntemler hakkında bilgi sahibi olmadıkları için kullanmadıkları belirlenmiştir.

Araştırmaya katılan işletmelerin büyük çoğunluğunun devlet destek- teşvik ve kurum desteklerinden haberdar olmadıklarını ve bu nedenle devlet destek- teşvik ve kurum desteklerinden yararlanmadıklarını ve destek veren kuruluşların destek şartlarının çok ağır olduğunu ifade etmişlerdir. Teşvik ve desteklerden yararlanan işletmeler içerisinde en fazla KOSGEB'in sağladığı destekleri tercih etmektedirler. Araştırmaya katılan işletmeler verilen destek ve teşviklerin finansman sorunlarının aşılmasında yeterli bulmadıkları belirlenmiştir.

Daha önce Kahramanmaraş ilinde 100 KOBİ'ye anket uygulanmış ve işletmelerin finansal sorunları tespit edilmiştir. Bu çalışmanın farkı daha fazla KOBİ'ye ulaşarak (351 işletme) finansal sorunları, finansal sorunların çözümü için yapılması gerekenler, kısa ve uzun vadeli finansman sorunlarının tespiti ve sorunun çözümü için yapılması gerekenler, yeni finansman tekniklerinden yararlanma düzeyleri ve yararlanmama nedenleri ve yararlanılması için çözüm önerilerine katılma düzeyle, devlet destek ve teşviklerden yararlanma ve yararlanılması için çözüm önerilerine katılma düzeyleri incelenmiştir. İşletmelerin yaşadığı finansman sorunlarına yeni finansman teknikleri ile çözüm önerileri sunulmuştur.

Kahramanmaraş ilinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin belirlenen finansman sorunlarına ve yeni finansman tekniklerini kullanmama nedenlerine yönelik çözüm önerileri geliştirilmiştir.

İşletmelerin işletme sermayesi iyileştirilmeli, öz kaynak sağlanmalı, cirolarının yükselmesi için satış kanalları iyileştirilmeli, sermaye piyasasına erişimin

kolaylaştırılması, faaliyet giderlerinin dürülmesi, teşviklerden yararlanma konusunda iyileştirmeler yapılmalı, alacaklarını zamanında tahsil edemeyen ve nakit para akışında sıkıntı yaşayan işletmelere yeni finansman tekniklerinden faktoring yöntemi tanıtılmalı ve kullanılabilmeli, maliyetlerin düşürülmesi, ithal girdi kullanımına sınırlamalar getirilmeli, stok yönteminde sıkıntı yaşanan işletmelere yeni finansman tekniklerinden barter (takas) yöntemi tanıtılmalı ve kullanımına teşvik edilmeli, yatırım maliyetlerinin yüksekliği nedeni ile finansman sorunu yaşayan işletmelere yeni finansman tekniklerinden leasing yöntemi tanıtılmalı ve kullanımına teşvik edilmelidir.

Uzun ve kısa vadeli kredi sağlanmalı, halka kapalı anonim şirketlerinin halka açılması, KOBİ'lerin gelişimi için yeni teşvikler oluşturulmalı, kredi teminatları en aza indirilmeli, faktoring, leasing ve forfaiting ile ilgili maliyetlerin azaltılması ve tanıtılması, ipotekli ticari kredi kullanımı ile ilgili maliyetleri azaltıcı tedbirler alınmalı, risk sermayesi ile ilgili yatırımların maliyetleri azaltılmalı, menkul kıymetler ile ilgili bilgi verilmeli ve teşvikler getirilmelidir.

İşletmelerin alacak yönteminde sıkıntı yaşayan işletmelerin yeni finansman tekniklerinden faktoring yöntemini kullanmaları, nakit yönteminde sıkıntı yaşayan işletmelerin leasing yöntemini kullanmaları ve stok yönteminde sıkıntı yaşayan işletmelerin barter (takas) yöntemini kullanmalarıdır.

İşletmelerin yeni finansman tekniklerinden faktoring yöntemini kullanmaları için yeterli bilgilendirmelerin yapılması, işletmelerin buldukları bölgeye faktoring hizmeti veren şirketlerin kurulması, maliyetinin düşürülmesi gerekmektedir.

İşletmelerin yeni finansman tekniklerinden forfaiting yöntemini kullanmaları için yeterli bilgilendirmelerin yapılması, işletmeler yatırımlara teşvik edilerek forfaiting yöntemini kullanmaları, maliyetinin düşürülmesi ve işletmelerin buldukları bölgelere forfaiting hizmeti veren şirketlerin kurulması gerekmektedir.

İşletmelerin yeni finansman tekniklerinden leasing yöntemini kullanmaları için, sahip olmanın itibarını kiralama işleminin de verilmesinin sağlanması, borç yükünü hafifletmesi, vergi avantajının daha uygun hale getirilmesi, yurt dışı leasingler de kur riskinin iyileştirilmesi, elden çıkarmada yaşanan sıkıntının giderilmesi, teminat göstermede yaşanan sıkıntıyı en aza indirilmesi ve yatırım indiriminden yararlandırılması gerekmektedir.

İşletmelerin Barter (takas), angel (melek) ve risk sermayesi yöntemlerini kullanmaları için buldukları bölgelere bu hizmetleri verecek şirketlerin kurulması, maliyetlerinin diğer seçeneklere göre düşürülmesi ve finansman yöntemleri hakkında bilgilerin verilmesi gerekmektedir.

İşletmelerin devlet destek ve teşviklerden faydalanması için teşvikle sağlanan kredinin maliyetini düşürülmesi, teşviklerin zamanında sağlanması, yatırım indirimleri yeterli düzeye getirilmesi, destek veren kuruluşların destek şartlarının iyileştirilmesi ve yurt dışı destek kuruluşları ile bağlantılarının kurulmasına yardımcı olunması gerekmektedir.

Alacaklarını zamanında tahsil edememesi ve nakit para akışını sağlayamaması nedeniyle finansal sorun yaşayan işletmelerin faktoring yönteminden yararlanmaları için daha anlaşılır bilgilendirmeler yapılması ve bölgede faktoring şirketlerinin kurulması için teşvikler oluşturulmalıdır.

Öz kaynak nedeniyle finansal sorun yaşayan işletmelerin devlet desteği, melek finanslama ve risk sermayesi yöntemlerinden yararlanmaları, melek sermaye ve risk sermayesi yöntemlerinin tanıtılması ve şirketler için uygun finansman yöntemi olduğunun bilgisinin verilmesi gerekmektedir.

Stok yönetiminden dolayı finansman sorunu yaşayan işletmelerin barter (takas) yönteminden yararlanması gerekmektedir.

Yatırım maliyetlerinin yüksekliği nedeniyle finansman sorunu yaşayan işletmelerin leasing yöntemini kullanması gerekmektedir.

Üretim kapasitesi arttırılmalı ve istihdam edilen çalışan sayısında artışlara gidilmelidir. Böylece istihdam olanakları sağlanarak, ekonomiye katkı sağlanmalıdır

Yöneticilerin görev yapma pozisyonlarında finansman yetkilisine de yer verilmelidir. Bir başka deyişle, muhasebe departmanının yaptığı işlerden ayrı olarak ayrı bir finansman yapılanmasına gidilmelidir.

Kahramanmaraş'taki KOBİ'ler, satış gelirlerini arttırarak, özkaynaklarını güçlendirerek ve borç yükünü azaltarak, kredibilitesini yükseltmelidir.



KAYNAKLAR

- AKGEMİCİ, T., 2001. KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler, KOSGEB Yayınları, Ankara, 72s.
- AKGÜÇ, Ö. 1989. Finansal Yönetim, Muhasebe Enstitüsü Yayını, İstanbul, 780s.
- AKGÜÇ, Ö. 2011. Finansal Yönetim, Avcıol Basım, İstanbul.
- AKKAYA, G., ve İÇERLİ, M., 2001, KOBİ'lerin Finansal Problemlerinin Çözümünde Risk Sermayesi Finansman Modeli, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 3(3), 61-70s.
- AKKUŞ, A., 2009. "KOBİ'lerin Finansal Sorunları ve Basel II'nin KOBİ'lere Etkileri: İstanbul İlinde Bir Uygulama"; Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- AKKUŞ, B., 2010. Finans Yönetim, Kumsaati Yayın Dağıtım, 292s.
- AKYÜZ vd., 2015. "Türkiye'de KOBİ'lere Sağlanan Destekler: İngiltere Karşılaştırması", İbrahim, 3. Uluslararası Bölgesel Kalkınma Konferansı, 586, Bingöl: Fırat Kalkınma Ajansı, ss1557.
- ALICI, S., 2007. "Kahramanmaraş'ta Bulunan Küçük ve Orta Ölçekli (KOBİ) Tekstil İşletmelerinde İstihdam ve İş Gücü Talebi"; Yüksek Lisans Tezi, Kahramanmaraş Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kahramanmaraş.
- AMİNA, H., ABDELOUHAB S.W. ve HAMİD, H., 2017. SME Financing in Morocco: Issues and Alternatives, Journal of Innovation and Business Best Practice, Journal of Innovation and Business Best Practice, 1(8).
- ARSLAN, B., 2015. "KOBİ'lerdeki Finansman Sorunlarının Çözümüne KOSGEB Desteklerinin Etkisi" ;Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Üniversitesi, İstanbul.
- ARSLAN, İ. ve YAPRAKLI, S. 2008. Banka Kredileri ve Enflasyon Arasındaki İlişki: Türkiye Üzerine Ekonometrik Bir Analiz (1983-2007), Ekonometri ve İstatistik, 7, ss. 88-103.
- ATAYER, C. ve EROL, A. 2011. Türkiye'de Uygulanmakta Olan İhracat Teşvikleri, KSÜ İİBF Dergisi, 1(1), ss. 1-26.
- AY, S., 2008. "Türkiye'deki KOBİ'lerin Finansman Sorunları", Paradoks, Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi, 1.
- AYRIÇAY, Y. ve KÖK, Y., 2009. "KOBİ'lerin Finansmanında Kredi Kullanım Düzeyini Etkileyen Faktörler: Kahramanmaraş Örneği", Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 6(11), ss. 109-131.
- BDDK (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu), 2005. Basel-II'nin KOBİ Kredilerine Muhtemel Etkileri, 7s.
- BEKÇİ, İ. ve USUL, H., 2001. "Göller Bölgesindeki Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Finansal Sorunları ve Çözüm Yolları", Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 6(1), ss. 111-125.
- BERK, N., 1994. Finansal Yönetim, Türkmen Kitapevi, İstanbul, 696s.
- BİLEN, A. ve SOLMAZ, H., 2014. "KOBİ'lerin Karşılaştıkları Yapısal Sorunlar ve Çözüm Önerileri (Diyarbakır Örneği)", Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi 4(7), ss. 60-79.
- CANBAŞ, S., 1989. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları ve Türkiye'de ve Avrupa'da Küçük ve Orta Boy Sanayi İşletmelerine Sağlanan Destekler, 3. Ulusal İşletmecilik Kongresi, Nevşehir, 11s.
- CEYLAN, A., ve KORKMAZ, T., 2008. Finansal Teknikler, Ekin Kitapevi Yayınları, 509s.

- CEYLAN, A., ve KORKMAZ, T., 2010. Finansal Teknikler, Ekin Kitapevi Yayınları, 512s.
- ÇETİN, A.C., AKYÜZ, Y., ve GENÇ, E., 2011. “Küresel Kriz Sürecinde İmalat Sanayi İşletmelerinin Finansal Sorunlarının Değerlendirilmesi (Uşak İli Örneği)”, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 1(13), ss. 101-118.
- ÇONDUR, vd., 2008, Finansal Yenilikler Kapsamında Leasingin KOBİ’lerde Kullanımına İlişkin Bir Araştırma, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 4(2), 12s.
- DURAN, S., 2013. “Kısa Vadeli Yabancı Yatırımların KOBİ Finansmanına Etkileri İMKB’de Bir Uygulama”; Doktora Tezi, Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gebze.
- DURMAN, M., ve ÖNDER, H., 2007. “Ekonominin Minik Devi KOBİ’ler ve KOSGEB Teşvikleri”, Alfa Aktüel Yayınları, 265s.
- ERDOĞAN, S. ve BEŞBALLI, S.G. 2009. Türkiye’de Banka Kredileri Kanalınnın İşleyişi Üzerine Ampirik Bir Analiz, Doğuş Üniversitesi Dergisi, 11(1) ss. 28-41.
- ERSÖZ, O., ve ERSAN, T., 2010, KOBİ’lerin Finansmana Erişimi ve Yararlanabilecekleri Destek Programları, TOBB AB Daire Başkanlığı.
- ERSÖZ, V., 2010. “AB, Türkiye ve Konya’da KOBİ’lerin Yapısı, Sorunları ve Çözüm Önerileri”, Konya Ticaret Odası, ss. 1-16.
- ERTAN, F., 2010. “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme (KOBİ) Sağlanan Kamusal Ar-Ge Teşvikleri: Kamusal Ar-Ge Teşviklerinin KOBİ’ler Üzerindeki Etkilerine Yönelik Bir Anket Çalışması”; Yüksek Lisans Tezi
- ESNAF VE SANATKÂRLAR GENEL MÜDÜRLÜĞÜ, 2014. “KOBİ Destekleri Ülke İncelemeleri (Almanya, İngiltere ve İtalya)”.
- GÖK, R., 2012. “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ’lerin) Finansman Sorunlarının Çözümünde Kredi Garanti Fonu Uygulaması: Diyarbakır İli Örneği”; Yüksek Lisans Tezi, Diyarbakır.
- GÖZBAŞI, O., 2003. “KOBİ’lerin Finansman Sorunlarının Çözümüne Yönelik Finansal Destekler ve Finansman Teknikleri ile İlgili Bir Araştırma”; Yüksek Lisans Tezi, Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Üniversitesi, Kayseri.
- GÜLER, P., 2017. “Türkiye’de KOBİ’lere Sağlanan Finansal Destek Programları ve KOSGEB Destekleri”, İstanbul Ticaret Üniversitesi, İstanbul.
- GÜRBÜZER, İ., 2010. “Küreselleşme Sürecinde KOBİ’lerin Artan Önemi ve Türkiye’de KOBİ’lere Sağlanan Desteklerin Değerlendirilmesi”; Yüksek Lisans Tezi, Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sivas.
- GÜZEL, A., 2001. “KOBİ’lerin Finansal Sorunları ve Çözümü İçin İleri Finansman Tekniklerinden Yararlanma Olanakları” Yüksek Lisans Tezi, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kocaeli.
- GÜZELDERE, H, ve SARIOĞLU, S., 2014. “Türkiye’de Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Sermaye Yapısı ve Ölçek ve Sektöre Göre Sermaye Yapısının Farklılaşması: İstanbul’da Faaliyet Gösteren KOBİ’lere Uygulanan Bir Anket Çalışmasının Değerlendirilmesi”, Journal of Economics, Finance & Accounting-JEFA, 1(3), ss. 218-238.
- HAN, P., 2013. Analysis on Financing Difficulties of Small and Medium-sized Enterprises in China and Corresponding Countermeasures, International Journal of Humanities and Social Science, 3(15), ss.300-305.

- HATUNOĞLU, Z., ve BİLGİNER, M., 2003.“Vergi ve Muhasebe Uygulamaları Açısından Barter”, Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 12 (12), ss. 69- 80.
- HOSSEINPOUR, R., 2013, “KOBİ’lerin Yeri ve Önemi”; Yüksek Lisans Tezi, Atılım Üniversitesi Sosyal Bilimler Üniversitesi, Ankara.
- İBRAHİMİ, A., 2006. “Türkiye ve Avrupa Birliği’nde KOBİ’lere Sağlanan Destekler ve Eskişehir Organize Sanayi Bölgesinde İmalat Sektöründe Faaliyet Gösteren KOBİ’lere İlişkin Bir Uygulama”; Yüksek Lisans Tezi, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Üniversitesi, Eskişehir.
- İSKENDER, B., 2009, “Türkiye’de KOBİ’lerin Finansman Sorunları ve Alternatif Çözüm Önerileri”; Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- İŞTAR, E., 2013. “Alternatif Bir Finansman Modeli Olarak Risk Sermayesi”, Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 12(46), ss. 183-198.
- KAHRAMAN,S.,2012.“KOBİ’lerin Sorunları ve Çözüm Önerileri; Bursa Alan Araştırması”; Yüksek Lisans Tezi, Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Balıkesir.
- KANDEMİR vd. 2017. “KOSGEB Desteklerinin Destekleri Kullanan İşletmeler Açısından Değerlendirilmesi (TR33 Bölgesi Uygulaması)”, Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 4(1), ss 97-114.
- KAYA, A., 2007. “Alternatif Bir Finansman Yöntemi Olarak Finansal Kiralama ve Malatya’daki KOBİ’ler Açısından Bir Değerlendirme”; Yüksek Lisans Tezi, İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Malatya.
- KAYA, A., 2014. “Elazığ İlinde KOBİ’lerin Finansal Sorunları ve Çözüm Önerilerine İlişkin Bir Araştırma” Fırat Üniversitesi Harput Araştırmaları Dergisi, 1(1), ss.193-224.
- KAYA, G.A., 2005. “Elazığ İli Organize Sanayi Bölgesinde Faaliyetlerini Sürdüren KOBİ’lerin Finansal Sorunları ve Çözüm Önerileri”; Yüksek Lisans Tezi, İnönü Üniversitesi, Malatya.
- KILIÇLI, Y., 2016. “KOBİ’lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri: Van Organize Sanayi Bölgesi Üzerine Bir İnceleme”; Yüksek Lisans Tezi, Yüzüncü Yıl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Van.
- KOÇ, T., 2007. “Avrupa Birliği ve Türkiye’de Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Finansmanı”; Yüksek Lisans Tezi, Bahçeşehir Üniversitesi, İstanbul.
- KORKMAZ, Y., 2009. “Kahramanmaraş’ta Faaliyet Gösteren KOBİ Niteliğindeki İşletmelerin Finansman Sorunları”; Yüksek Lisans Tezi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kahramanmaraş.
- KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı), 2001. KOBİ’lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler, 5s.
- KOSGEB 2011,“2011-2013 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı”, 11s.
- KOSGEB, 2015. “2016-2020 Stratejik Plan”, 10s
- KURTARAN, A., 2016, Finansal Kiralamanın Küçük ve Orta Ölçekli İmalat İşletmelerinin Finansal Performansı Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi, Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi, (17) 7-8.
- KUTLU, A., ve DEMİRCİ, S., 2007, KOBİ’lerin Finansal Sorunları ve Çözüm Önerileri, 4. KOBİ’ler ve Verimlilik Kongresi, İstanbul Kültür Üniversitesi, ss.187-198.
- KWANİNG, C.O., NYANTAKYİ, K., ve KYEREH, B., 2015. The Challenges Behind SMEs Access to Debts Financing in The Ghanaian Financial Market,

- International Journal of Small Business and Entrepreneurship Research, 3(2), ss.16-30.
- MADEN, S ve DULUPÇU, M., 2014. “KOBİ’leri Desteklemek Firmaların Performansını Ne Kadar Etkiler? Göller Bölgesinde KOSGEB Genel Destek Programından Yararlanan Firmalar Üzerine Bir İnceleme”, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 19(2), ss. 179-195.
- MÜFTÜOĞLU, T., 1991, Türkiye de KOBİ’ler Sorunlar-Öneriler, Sevinç Matbaası, Ankara, 406s.
- ÖNDEŞ T, ve GÜNGÖR, N., 2015. “KOBİ’lerin Finansmanı Erzurum Organize Sanayi Bölgesinde Bir Araştırma”, Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 27(1), ss. 1-17.
- ÖZKUL, A., 2014. “Alternatif Finansman Kaynağı Olarak Hibelerin KOBİ'lere Etkisi: Karacadağ Kalkınma Ajansından Hibe Alan KOBİ’ler Üzerine Bir Uygulama”; Yüksek Lisans Tezi, Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- ÖZTÜRK, S., APAYDIN, B. ve TUĞAN, G., 2015. “Bölgesel Kalkınmada KOBİ’lerin Rolü-Gaziantep İli Üzerine Bir Uygulama”, Sosyal Bilimler Dergisi, 2(5), ss. 28-46.
- SAKALLI, B., 2011. “KOBİ’lerin Finansman Sorunları ve Halka Açılma, Halka Açılan KOBİ’lerin Finansal Göstergelerindeki Gelişmeler Üzerine İMKB’de Bir Uygulama”; Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- SARIKAHYA, M., 2012, “Mobilya Endüstrisinde KOBİ’lere Verilen Devlet Desteklerinin Firmalar Üzerindeki Etkisi”, Politeknik Dergisi, 15(4), ss. 177-183.
- ŞAHİN, A. ve DOĞUKANLI, H., 2014. “Yabancı Bankaların KOBİ Kredilerine Etkileri: Türkiye İçin Bir İnceleme”, BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar, 8(2), ss. 39-72.
- TATLI, Y., 2015. “KOBİ’lerde Büyüme Stratejileri: Erzurum, Erzincan ve Bayburt’ta KOBİ’ler Üzerinde Bir Araştırma”; Doktora Tezi, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.
- TORLAK, Ö, ve UÇKUN, N., 2005. “Eskişehir’deki KOBİ’lerin Pazarlama ve Finansman Sorunları Ara Kesiti”, Sosyal Bilimler Dergisi, 1, ss.199-215.
- TUTAR, F. ve ÜNLÜLEBİCİ, Y., 2014, “Türkiye’de KOBİ Kredilerinin Ekonomik Büyümeye Etkisi (2006-2011)”, Küresel İktisat ve İşletme Çalışmaları Dergisi, 3(5), ss. 1-14.
- TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu), 2016. “ Türkiye İstatistik Kurumu Faaliyet Raporu 2016 Mali Yılı”, 10s.
- TÜRK EXİMBANK, 2016. “2016 Faaliyet Raporu”, 25s.
- TÜRKAN, Y., 2011. “KOBİ’lerin Finansman Sorunları Bu Sorunların Çözümünde KOBİ Borsaları ve Bir Araştırma”; Yüksek Lisans Tezi, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.
- TÜRKEXİMBANK, 2016. Daima Destek, 6s.
- TÜRKOĞLU, M., 2002. “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ’ler)’in Bölgesel Kalkınmaya Etkileri ve Bölgesel Kalkınmada KOBİ Temelli Stratejiler” Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 7(1), ss. 277-300.
- UÇKUN, N., 2009. KOBİ’lerin Finansal Sorunlarına Melek Sermaye Çare Olabilir Mi?, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, ss. 121-131

- ULUYOL, O. 2008. Girişimcilikte Alternatif Bir Finansman Modeli Olarak Melek Finansman Yöntemi, Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 3(2), 43-68.
- UYANIK, Y.,2015. “Dünyada ve Türkiye’de Faktoring Tanımı”, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 2(3), ss. 22-40.
- VICIR, S., 2007. “Türkiye’de KOBİ’lere Yönelik Kamusal Destekler ve Bunun Algılanmasına Yönelik Bir Araştırma”; Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- YALÇINER, vd., 2008. Finansal Teknikler ve Türev Araçlar, Gazi Kitapevi, 408s
- YAZICI , M.,2010. “KOBİ Finansmanına Alternatif Destek: Hazine Garantili Kredi Garanti Fonu Kefaleti”, Maliye Finansa Dergisi, 24(28), ss. 79-96.
- YILDIRIMALP, S., ve YENİHAN, B., 2014. “İşverenlerin Gözüyle KOBİ’lerin Sorunları ve Çözüm Önerileri: Gebze Bölgesindeki KOBİ’lerde Bir Uygulama”, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 19(3), ss. 229-251.
- YILMAZ, D., 2012. “KOBİ’lerin Sorunlarına Yönelik Sağlanan Destekler”; Yüksek Lisans Tezi, Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Üniversitesi, Sivas.
- YOLLU, E., 2004. “Türk KOBİ’lerinin Avrupa Birliğindeki Destek ve Teşviklerden Yararlanma Olanakları”, Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana.
- YÖRÜK, N., 2007. Basel II Standartları’nın KOBİ’ler Üzerindeki Etkisinin Belirlenmesine Yönelik Anket Uygulaması, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 22(2), ss. 367-384.
- ZENGİN, Y. ve AYKIRI, M.,2012. “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde (KOBİ) Finansal Sorunlar: Kars İlinde Bir Uygulama”, Kafkas Üniversitesi, İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 3(3), ss. 91-116.
- ZİYU, Z., 2014. Financing Problems and Solutions of SMEs Management Science and Engineering, 8(3), ss. 50-56.

İNTERNET KAYNAKLARI

- BİST, www.borsaistanbul.com.tr. (10.06.2018).
- BM, www.un.org.tr (10.06.2018).
- DENGEMUSAVİRLİK, www.dengemusavirlik.com.tr (18.07.2018).
- GİRİŞİMSERMAYESİKOBİLERİÇİNÖNEMİ,www.kobias.com.tr (08.07.2018).
- GİRİŞİMSERMAYESİÖZELLİKLERİ, www.kobias.com.tr (08.07.2018).
- HALK BANKASI, www.halkbankasi.com.tr. (20.04.2018).
- HAZİNE,www.hazine.com.tr (18.07.2018).
- KOBİ, www.kobi.org.tr (03.07.2018).
- KOBİAS, www.kabias.com.tr (07.07.2018).
- KREDİ GARANTİ FAALİYET RAPORU (KGF), 2007. www.kgf.com.tr. (01.05.2018).
- TKB, www.kalkinma.com.tr (17.07.2018).
- TOBB, www.tobb.com.tr (18.07.2018).
- TOSYÖV, www.tosyov.com.tr (15.07.2018).
- TSKB, www.tskb.com.tr (12.07.2018).
- TUBİTAK, www.tubitak.com.tr (18.07.2018).

ÖZ GEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler

Adı- Soyadı :İpek ÇİVİ
Doğum Yeri ve Tarihi :SAMANDAĞ/1992

Eğitim Durumu

Lisans Öğrenimi :Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi
Yüksek Lisans Öğrenimi :Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler
Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı
Yayımlanmış Makale :Türkiye İle Gelişmekte Olan Beş Ülke (BRIC)
Arasındaki Finansal Entegrasyon

İletişim

E-Posta Adresi : ipek_civi@outlook.com
Telefon : 0532 702 21 43