



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

**KAHRAMANMARAŞ'TA FAALİYET GÖSTEREN KOBİ  
NİTELİĞİNDEKİ İŞLETMELERİN FİNANSMAN SORUNLARI**

**Yaşar KORKMAZ**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**KAHRAMANMARAŞ  
Eylül-2009**



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

**KAHRAMANMARAŞ'TA FAALİYET GÖSTEREN KOBİ  
NİTELİĞİNDEKİ İŞLETMELERİN FİNANSMAN SORUNLARI**

**DANIŞMAN: Yrd. Doç. Dr. Yücel AYRIÇAY**

**Yaşar KORKMAZ**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**KAHRAMANMARAŞ  
EYLÜL-2009**

**KAHRAMANMARAŞ SÜTÇÜ İMAM ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ  
İŞLETME ANA BİLİM DALI**

**KAHRAMANMARAŞ'TA FAALİYET GÖSTEREN KOBİ  
NİTELİĞİNDEKİ İŞLETMELERİN FİNANSMAN SORUNLARI**

**Yaşar KORKMAZ**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**Kod No :**

**Bu Tez 23/09/2009 Tarihinde Aşağıdaki Jüri Üyeleri Tarafından  
Oy Birliği / Oy Çokluğu ile Kabul Edilmiştir.**

**Yrd. Doç. Dr. Yücel AYRIÇAY**  
**DANIŞMAN**

**Yrd. Doç. Dr. Ömer Okan  
FETTAHLIOĞLU**  
**ÜYE**

**Yrd. Doç. Dr. Adem  
Yavuz ELVEREN**  
**ÜYE**

Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylım.

**Prof. Dr. Ahmet Hamdi AYDIN**  
**Enstitü Müdür Vekili**

Not: Bu tezde kullanılan özgün ve başka kaynaktan yapılan bildirişlerin, çizelge, şekil ve fotoğrafların kaynak gösterilmeden kullanımı, 5846 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunundaki hükümlere tabidir.

**KAHRAMANMARAŞ SÜTÇÜ İMAM ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ**  
**İŞLETME ANA BİLİM DALI**

**ÖZET**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**KAHRAMANMARAŞ'TA FAALİYET GÖSTEREN KOBİ  
NİTELİĞİNDEKİ İŞLETMELERİN FİNANSMAN SORUNLARI**

**Yaşar KORKMAZ**

**DANIŞMAN: Yrd. Doç. Dr. Yücel AYRIÇAY**

**Yıl : 2009, Sayfa: 84**

**Jüri : Yrd. Doç. Dr. Yücel AYRIÇAY**  
**: Yrd. Doç. Dr. Ömer Okan FETTAHLIOĞLU**  
**: Yrd. Doç. Dr. Adem Yavuz ELVEREN**

Tez çalışmamızın amacı, Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren KOBİ niteliğindeki işletmelerin genel finansal sorunlarını ortaya koymaktır. Diğer bir ifadeyle, KOBİ niteliğindeki işletmelerin yaşadıkları finansal sorunların neler olduğunun belirlenerek, elde edilen sonuçlar ışığında çözüm önerilerinin ortaya konulmasıdır. Çalışma, teorik ve uygulama olmak üzere iki temel kısımdan oluşmaktadır. Teorik kısımda; genel olarak KOBİ kavramı ve bu tür işletmelerin genel sorunları anlatılmıştır. Uygulama kısmında ise; Kahramanmaraş illinde faaliyet gösteren ve Kahramanmaraş Ticaret ve Sanayi Odası'na kayıtlı KOBİ niteliğindeki işletmelerden tesadüfi örnekleme yöntemiyle seçilen 100 işletmeye anket uygulanmış ve elde edilen verileri SPSS istatistik paket programı ile değerlendirilerek analiz edilmiştir. Genel olarak elde edilen bulgular, KOBİ niteliğindeki işletmelerin önemli derecede finansal sorunlar yaşadıklarını ortaya koymaktadır. Tez çalışmamız son olarak, anket uygulaması ve yapılan analizler sonucu elde edilen bulgular ışığında sonuç ve önerilerin sıralanması ile tamamlanmıştır.

**Anahtar Kelimeler: KOBİ, KOBİ'lerin Sorunları, Finansal Sorunlar:**

**DEPARTMENT OF BUSINESS ADMINISTRATION  
INSTITUTE OF SOCIAL SCIENCE  
KAHRAMANMARAS SÛTÇÜ İMAM UNIVERSITY**

**ABSTRACT**

**MA THESIS**

**FINANCIAL PROBLEMS OF SME IN  
KAHRAMANMARAS**

**Yaşar KORKMAZ**

**Supervisor: Assist. Prof. Dr. Yücel AYRIÇAY**

**Year : 2009, Pages: 84**

**Jury : Assist. Prof. Dr. Yücel AYRIÇAY  
: Assist. Prof. Dr. Ömer Okan FETTAHLIOĞLU  
: Assist. Prof. Dr. Adem Yavuz ELVEREN**

**The objective of this thesis is to analyse the concept of Small and Medium Enterprises and to reveal, particularly, their financial problems. In other words, the main goal is to determine the financial difficulties that SMEs experience and to propose some solutions based on our findings. This work consists of two main parts, theory and application. In the former part, the concept of SMEs and their main problems are presented in general. In the latter, a survey is conducted for 100 firms defined as SMEs in the province of Kahramanmaraş and registred to Kahramanmaraş Chamber of Commerce and Industry. The data of the survey is analysed with SPSS. The findings reveal that SMEs in question have significant financial problems. The thesis is completed by presenting the survey and suggestions according to the findings.**

**Keywords: SME, SME's Issues, Financial Problems.**

## ÖN SÖZ

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ'ler), büyük ölçekli işletmelere göre çeşitli zayıflıklar ve üstünlüklere sahiptirler. Yalın ve esnek örgüt yapıları, pazara ve tüketici ihtiyaçlarına duyarlılıkları, yenilikçilik kapasiteleri bu üstünlüklerindedir. Ne yazık ki ülkemizde bu üstünlükler özellikle de finansal zayıflıktan dolayı, potansiyel üstünlükler olmanın ötesine geçip rekabet üstünlüğü oluşturulması için fayda sağlamamaktadır.

Özellikle günümüz KOBİ'lerinin mevcut yapılarından kaynaklanan, bir çok sorun söz konusu olmasına rağmen, bunlardan en önemlisi finansal sorunların varlığıdır.

Bu çalışmada, KOBİ kavramı ve genel sorunları inceledikten sonra; Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren KOBİ'lerin finansal sorunları incelemiştir.

Bu çalışmamda bana maddi manevi destek veren ve her konuda yardımlarını esirgemeyen değerli danışman hocam Yrd. Doç. Dr. Yücel AYRIÇAY'a çok teşekkür ederim.

Tecrübelerinden faydalandığım değerli hocam Yrd. Doç. Dr. Ömer Okan FETTAHLIOĞLU'na, Yrd. Doç. Dr. Seçil FETTAHLIOĞLU'na ve Yrd. Doç. Dr. Adem Yavuz ELVEREN'e teşekkürü bir borç bilirim.

Ayrıca emeklerini hayatım boyunca unutamayacağım ve ödeyemeyeceğim çok değerli hocam Prof. Dr. Adnan ÇELİK'e sonsuz minnet ve teşekkürlerimi ifade etmek isterim.

Son olarak onlara ayırmam gereken zamandan çaldığım zamanlar bile benden desteklerini hiçbir zaman esirgemeyen ve sevgili eşim Emine Vasfiye KORKMAZ'a ve kızım Elif Duru KORKMAZ'a teşekkürü bir borç bilirim.

**Yaşar KORKMAZ**  
**Eylül - 2009**

## İÇİNDEKİLER

ÖZET .....	i
ABSTARACT .....	ii
ÖNSÖZ .....	iii
İÇİNDEKİLER .....	iv
KISALTMALAR LİSTESİ .....	vi
ÇİZELGELER LİSTESİ .....	vii
1. GİRİŞ .....	1
2. ÖNCEKİ ÇALIŞMALAR .....	2
3. KOBİ KAVRAMI VE KAPSAMI .....	4
3.1. Türkiye ve Dünyada KOBİ'lerin Tanımı .....	4
3.1.1. Türkiye'de KOBİ'lerin Tanımı .....	4
3.1.2. Dünyada KOBİ'lerin Tanımı .....	5
3.2. KOBİ'lerin Sınıflandırılması .....	6
3.2.1. Fonksiyonları Bakımından Sınıflandırma .....	6
3.2.1. İşgören Sayısı Bakımından Sınıflandırma .....	6
3.3. KOBİ'lerin Sınıflandırılmasında Kullanılan Kriterler .....	7
3.3.1. KOBİ'lerin Sınıflandırılmasında Kullanılan Nicel (Kantitatif) Kriterler ..	7
3.3.2. KOBİ'lerin Sınıflandırılmasında Kullanılan Nitel (Kalitatif) Kriterler ..	7
3.4. KOBİ'lerin Avantaj Ve Dezavantajları .....	8
3.4.1. KOBİ'lerin Avantajları .....	8
3.4.2. KOBİ'lerin Dezavantajları .....	9
3.5. KOBİ'lerin Ekonomi İçerisindeki Yeri Ve Önemi .....	10
3.5.1. KOBİ'lerin Ekonomi İçerisindeki Yeri .....	10
3.5.2. KOBİ'lerin Ekonomideki İçerisindeki Önemi .....	11
4. KOBİ'LERİN SORUNLARI .....	13
4.1. Örgütlenme ve Yönetim Sorunları .....	13
4.2. Tedarik Sorunları .....	14
4.3. Üretim Yönetimi İle İlgili Sorunları .....	15
4.4. Pazarlama Yönetimi İle İlgili Sorunları .....	15
4.5. İhracat İle İlgili Sorunları .....	16
4.5.1. KOBİ'lerin Ulusal Düzeydeki Sorunları .....	17
4.5.2. KOBİ'lerin İşletme Düzeyinde Karşılaştıkları Sorunlar .....	17
4.5.2.1. Ölçeklerinden Kaynaklanan Finansal Sorunlar .....	18
4.5.2.2. Dış Pazarda Rekabet Gücünü Etkileyen Sorunlar .....	18
4.6. Muhasebe Yönetimi İle İlgili Sorunlar .....	19
4.7. İnsan Kaynakları Yönetimi İle İlgili Sorunlar .....	19
4.8. Halkla İlişkiler İle İlgili Sorunlar .....	21
4.9. Ar-Ge İle İlgili Sorunlar .....	22
4.10. Karar Alma İle İlgili Sorunlar .....	22
4.11. Bürokrasi İle İlgili Sorunlar .....	23
5. KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARI .....	24
5.1. Öz Sermaye ve İşletme Sermayesinin Yetersiz Olması .....	24
5.2. İşletme Yöneticilerinin Finansman Bilgilerinin Yetersiz Olması .....	26
5.3. Finansman Bölüm Eksikliği .....	27
5.4. Nakit Yönetiminden Kaynaklanan Sorunlar .....	27
5.5. Tedarik ve Stok Yönetiminden kaynaklanan Sorunları .....	28
5.6. Kredi Sağlamakta Karşılaşılan Güçlükler ve Kredi Maliyetlerinin Yüksek	

Olması.....	28
5.7. Teşviklerden Yeterince Yararlanılamaması.....	30
5.8. Ekonomik Politikaların ve Enflasyonun Firmalar Üzerine Etkisi .....	31
5.9. Para Piyasalarında Karşılaşılan Sorunlar .....	31
5.10. Sermaye Piyasalarından Yararlanma Olanaklarının Kısıtlı Olması .....	34
6. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ .....	37
6.1. Araştırmanın Amaçları .....	37
6.2. Araştırmanın Kapsamı ve Sınırları .....	37
6.3. Araştırmanın Yöntemi .....	37
6.3.1. Anakütle ve Örneklem Seçimi.....	37
6.3.2. Veri Toplama Yöntemi .....	37
7. BULGULAR VE YORUM .....	38
7.1. İşletmelerin Faaliyet Alanlarına İlişkin Bulgular .....	38
7.2. İşletmelerin Faaliyet Yıllarına İlişkin Bulgular .....	39
7.3. Yöneticilerin Görev Yaptıkları Pozisyonlara İlişkin Bulgular .....	40
7.4. İşletmelerin Hukuki Yapılarına İlişkin Bulgular .....	41
7.5. İşletmelerin Kurucularına İlişkin Bulgular .....	42
7.6. İşletmelerin Kimler Tarafından Yönetildiğine İlişkin Bulgular .....	42
7.7. İşletmelerde Çalışan Üst/Profesyonel Yöneticilere İlişkin Bulgular .....	43
7.8. İşletmelerin Aylık Cirolarına İlişkin Bulgular.....	44
7.9. İşletmelerde İstihdam edilen işçi Sayısına İlişkin Bulgular.....	44
7.10. İşletmelerin Mevcut Sermaye Yapısına İlişkin Bulgular.....	45
7.11. AB Üyesi Ülkelerde KOBİ'lere Sağlanan Destek Hakkında Bilgi Sahibi Olup Olmamaya İlişkin Bulgular.....	46
7.12. Teşvik Tedbirlerinden Yararlanıp Yararlanmamaya İlişkin Bulgular.....	46
7.13. Hangi Teşvik Tedbirlerinden Yararlanıldığına İlişkin Bulgular.....	47
7.14. Finansman Yöneticilerinin Eğitim Durumlarına İlişkin Bulgular .....	47
7.15. Bağımsız Finansman Departmanı/Sorumlusunun Olup Olmamasına İlişkin Bulgular .....	48
7.16. Finansman İhtiyacının Hangi Kaynaktan Karşılanaacağı Kararında Yetkilerin Kime Ait Olduğuna İlişkin Bulgular.....	49
7.17. Finansman Kararlarının Alınmasında İşletme Dışı Destek Alınıp Alınmamasına İlişkin Bulgular .....	50
7.18. Finansman Kararlarının Alınmasında İşletme Dışı Desteğin Nereden Alındığına İlişkin Bulgular .....	50
7.19. Hangi Tür Finansal Planlama Yapıldığına İlişkin Bulgular.....	51
7.20. Finansal Planlama Yapılmama Nedenlerine İlişkin Bulgular.....	52
7.21. İşletmelerin Kısa Vadeli Finansal Sorunlar Yaşamalarının Nedenlerine İlişkin Bulgular .....	54
7.22. İşletmelerin Uzun Vadeli Finansal Sorunlar Yaşamalarının Nedenlerine İlişkin Bulgular .....	57
7.23. İşletmelerin Banka Kredisi Kullanma Nedenlerine İlişkin Bulgular.....	60
7.24. İşletmelerin Banka Kredisi Kullanmama Nedenlerine İlişkin Bulgular .....	61
7.25. İşletmelerin Krediye İhtiyaç Duyduklarında Kullandıkları Kaynaklara İlişkin Bulgular .....	63
7.26. İşletmelerin Banka Kredisi Kullanırken Karşılaştıkları Sorunlara İlişkin Bulgular .....	65



7.27. İşletmelerin 2006 Yılında Kullandıkları Toplan Kredisi Miktarına İlişkin Bulgular .....	66
7.28. İşletmelerin 2007 Yılında Kullandıkları Toplan Kredisi Miktarına İlişkin Bulgular .....	67
8. SONUÇ VE ÖNERİLER.....	69
KAYNAKÇA.....	73
ÖZGEÇMİŞ	
EKLER	

## KISALTMALAR LİSTESİ

KOBİ	: Küçük ve Orta Boy İşletmeler
AB	: Avrupa Birliği
KOSGEP	: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
DİE	: Devlet İstatistik Enstitüsü
İTO	: İstanbul Ticaret Odası
TOSYÖV	: Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı
OECD	: Organisation for Economic Co-operation and Development - Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
GB	: Gümrük Birliği
SDTŞ	: Sektörel Dış Ticaret Şirketleri
BSMV	: Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi
KKDF	: Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu
SPK	: Sermaye Piyasası Kurulu

## ÇİZELGELER LİSTESİ

Çizelge 3.1. KOBİ'lerin Türkiye'de ve Gelişmiş İki Ülkedeki Durumu.....	11
Çizelge 5.1. Bazı Ülkelerde KOBİ'lerin Bankalar Piyasasından Faydalanma Durumu.....	32
Çizelge 7.1. İşletmelerin Faaliyet Alanları .....	38
Çizelge 7.2. İşletmelerin Faaliyet Yılları .....	39
Çizelge 7.3. Yönetici Pozisyonları .....	40
Çizelge 7.4. İşletmelerin Hukuki Yapıları .....	41
Çizelge 7.5. İşletmelerin Kurucuları.....	42
Çizelge 7.6. İşletme Yöneticileri .....	42
Çizelge 7.7. Üst/Profesyonel Yöneticilerin İşletme Sahibi/Ortağı Olup Olmaması .....	43
Çizelge 7.8. İşletmelerin Aylık Ciroları.....	44
Çizelge 7.9. İstihdam Edilen İşçi Sayısı .....	44
Çizelge 7.10. Mevcut Sermaye Yapısı.....	45
Çizelge 7.11. KOBİ'lere Sağlanan Destekler Hakkında Bilgi Sahibi Olup Olmama.....	46
Çizelge 7.12. Teşvik Tedbirlerinden Yararlanıp Yararlanmama.....	46
Çizelge 7.13. Yararlanılan Teşvik Türleri .....	47
Çizelge 7.14. Finansman Yöneticilerinin Eğitim Durumları .....	47
Çizelge 7.15. Bağımsız Finansman Departmanı/Sorumlusunun Olup Olmaması .....	48
Çizelge 7.16. Finansman İhtiyacının Hangi Kaynaktan Karşılanaacağı Kararında Yetkili Olanlar .....	49
Çizelge 7.17. Finansman Kararlarının Alınmasında İşletme Dışı Destek Alınıp Alınmaması .....	50
Çizelge 7.18. Finansman Kararlarının Alınmasında İşletme Dışı Desteğin Nereden Alındığı .....	51
Çizelge 7.19. Hangi Tür Finansal Planlama Yapıldığı.....	52
Çizelge 7.20. İşletmelerin Finansal Planlama Yapmama Nedenleri .....	53
Çizelge 7.21. İşletmelerin Kısa Vadeli Finansal Sorunlar Yaşamalarının Nedenleri.....	55
Çizelge 7.22. İşletmelerin Uzun Vadeli Finansal Sorunlar Yaşamalarının Nedenleri.....	58
Çizelge 7.23. İşletmelerin Banka Kredisi Kullanma Nedenleri.....	60
Çizelge 7.24. İşletmelerin Banka Kredisi Kullanmama Nedenleri.....	61
Çizelge 7.25. İşletmelerin Krediyeye İhtiyaç Duyduklarında Kullandıkları Kaynaklar .....	64
Çizelge 7.26. İşletmelerin Banka Kredisi Kullanırken Karşılaştıkları Sorunlar.....	65
Çizelge 7.27. İşletmelerin 2006 Yılında Kullandıkları Toplam Kredi Miktarları .....	66
Çizelge 7.28. İşletmelerin 2007 Yılında Kullandıkları Toplam Kredi Miktarları .....	67

## 1.GİRİŞ

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ), ekonomik yapıları birbirinden farklı olsa da hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler açısından önemlidirler. Bu önem özellikle Türkiye gibi çoğu zaman ekonomik krizlerle karşı karşıya gelen ülkeler için daha da artmaktadır.

Küçük ve esnek yapıları ile ekonomiye katkı sağlayan KOBİ'ler tüm dünyanın gündemindedir. Rekabetin ve değişikliğin çok yoğun yaşandığı günümüzde, istihdamın ve üretimin büyük bölümünü sağlayan KOBİ'ler değişimlere kolay uyum sağlayabilen yapılarıyla ekonomilerde önemli yer tutmaktadır.

KOBİ'ler Dünya'da sanayinin ciddi bir bölümünü oluşturur hale gelmişlerdir. Önemleri 1970'lerden sonra daha çok fark edilmiştir. ABD, Japonya ve Avrupa Birliği KOBİ'leri ekonomik gelişmelerinin arttırılmasında önemli bir araç olarak görmektedirler. Türkiye Sanayi'nde önemli yer tutan KOBİ'ler AB' ye girişle birlikte, uluslararası rekabete hazır olmak zorundadırlar. Küçüklüklerinin kendilerine sağladığı esneklik ve uyum kabiliyetini en iyi şekilde değerlendirerek rekabet avantajı sağlayabilen işletmeler varlıklarını geliştirerek sürdürebilecektir. Bunu sağlayamayan işletmeler ise gittikçe büyüyen sorunlarıyla uğraşmak zorunda kalacaklardır.

Toplumun tüm kümesini kapsayan ve her yerleşim birimine yayılmış olan KOBİ'ler, gerek kendi içyapıları gerekse de dış çevreden kaynaklanan pek çok sorunla iç içe yaşamaktadırlar.

Ülke ekonomisindeki durgunluk, yüksek enflasyon ve istikrarsızlık ve sık sık başvurulanan değişen ekonomik tedbirler, sürprizleri genellikle tahmin edemeyen ve devlet tarafından yeterli danışmanlık hizmeti görülmeyen KOBİ'lerde başarısızlığa ve performans düşüklüğüne yol açabilmektedir. Bir kısmı bu sorunların üstesinden gelemeyerek ekonomik ortamdan çekilmekte, bir kısmı da yaşam mücadelesine devam edebilmektedir. Bununla birlikte, gelişmeleri ve değişimleri yakından izleyebilen KOBİ'ler pek çok fırsatı değerlendirerek önemli avantajlar elde edip, büyüyüp geliştirebilmektedirler.

KOBİ'lerin sorunları ile ilgili olarak yapılan araştırmalarda sürekli benzer sorunların ortaya konulması, bu işletmelerin yeterli ilgiyi görmediklerini göstermektedir. Gelişmiş ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de KOBİ'lere hak ettikleri değer ve önem verilmeli, başarısızlıklarına sebep veren etmenler iyileştirilebilmeli, özellikle finansal açıdan desteklenip, çeşitli vergi kolaylıkları sağlanabilmelidir. Bu noktada yerel bir araştırma yaparak Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren KOBİ'lerin yaşamakta olduğu genel sorunlar ve özel olarak finansman sorunlarının incelenmesi ve çözüm yollarının tespiti amaçlanarak bu araştırma yapılmıştır.

Bu araştırmaya temel teşkil eden bir alan çalışması yapılmıştır. Bu bir pilot - anket-uygulaması olup daha sonraki araştırma ve çalışmalarımız için geniş bir araştırmanın ve alan çalışmasının yapılabilmesine olanak vermesi bakımından önem taşımaktadır.

## 2. ÖNCEKİ ÇALIŞMALAR

Beytullah Yılmaz (2002) tarafından hazırlanan “Avrupa Birliği Sürecinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Ekonomideki Yeri ile Finansman Sorunları: Denizli Örneği” başlıklı yüksek lisans tezinde, KOBİ’lerin ekonomideki önemine ve finansman sorunlarına değinilmiş olup, Denizli’deki KOBİ’lerin genel durumu ve finansal sorunları ve çözüm önerileri anket uygulaması ile ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Yrd. Doç. Dr. Nevin Yörük ve Yrd. Doç. Dr. Ünsal Ban (2003) tarafından hazırlanan “KOBİ’lerin Finansman Sorunları ve Finansal Sorunların Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Uygulama” adlı kitapta; KOBİ’lerin finansman sorunları ve finansal sorunların kaynaklarının hakkında bilgi sunulmuştur.

Prof. Dr. Osman Okka (2006) tarafından hazırlanan “İşletme Finansmanı” adlı kitapta; finansman, finansal yönetim, işletmelerin hukuki yapıları, kısa ve uzun vadeli finansal kaynaklar, Özsermaye ile finansman ve yönetimi, finansal pazarlar, finansal kurumlar ve türev ürünleri hakkında geniş kapsamlı bilgi sunulmuştur.

İrfan Yalçın (2006) tarafından hazırlanan “Türkiye’de Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Sorunları Çerçevesinde Finansman Sorunu ve Çözümüne Katkı Olarak Kredi Garanti Fonları” başlıklı yüksek lisans tezinde, Türkiye’de faaliyet gösteren KOBİ’lerin yaşamakta olduğu genel sorunlar, özellikle finansman sorunları ve ülkemizde var olmakla birlikte, kullanımı yaygın olmayan Kredi Garanti Fonu (KGF) sistemi incelenmiş, bu sistemin KOBİ’lerin finansmanı ve Türkiye ekonomisi açısından önemine değinilmiştir.

Prof. Dr. Adnan Çelik ve Prof. Dr. Tahir Akgemci (2007) tarafından hazırlanan “Girişimcilik Kültürü ve KOBİ’ler” adlı kitapta; girişimcilik kültürü, KOBİ’ler ve KOBİ’lerin sorunları ile yeni stratejiler karşısında KOBİ’ler hakkında geniş kapsamlı bilgiler sunulmuştur.

Serkan Reşit Karacibioğlu (2007) tarafından hazırlanan “KOBİ’lerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri: Muğla Örneği” başlıklı yüksek lisans tezinde, öncelikle Türkiye’de ve dünyada KOBİ’lerin tanımlarını, gelişimlerini, avantajları ve dezavantajları ile karşılaştıkları sorunlar hakkında bilgi verilerek, Muğla ili özelinde yapılan bir alan çalışması ile, KOBİ’lerin finansman sorunlarının kaynağını ve bu sorunu aşmada kullandıkları araçları; alternatif finansman araçlarını ne kadar tanıdıklarını ve gelecekte kullanmak konusundaki düşüncelerini araştırılmıştır.

Çetin Düzce (2007) tarafından hazırlanan “Türkiye’de KOBİ’lerin Finansal Sorunları ve Alternatif Finansman İmkanları” başlıklı yüksek lisans tezinde, Türkiye’deki KOBİ’lerin finansal sorunları ve finansal sorunlarına alternatif finansman araçları yaklaşımıyla getirilen yenilikleri incelemek ve bunların başarı şartlarını araştırması incelenmiştir.

Gönül Yüce (2007) tarafından hazırlanan “Türkiye’de İmalat Yapan KOBİ’lerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri: Samsun İlinde Bir Uygulama” başlıklı yüksek lisans tezinde, ekonomik sistemin bir parçası olan KOBİ’lerin bu süreçte yol almalarına engel olabilecek finansal sorunları ve nedenlerini tespit edilmiş ve çözüm önerileri getirilmiştir.

İsmail Çelik (2007) tarafından hazırlanan “Basel II Bağlamında KOBİ’lerin Finansman Sorunları: Tekstil Sektöründe Bir Uygulama” başlıklı yüksek lisans tezinde, KOBİ’lerin finansman özellikleri ve finansman sorunları, AB ve Türkiye’de sağlanan destekler, Basel II ve Basel II’nin KOBİ’lere etkileri ele alınmıştır.

Hazal Candan Çetin (2008) tarafından hazırlanan “Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansman Sorunları ve Bu Sorunlara Yönelik Politikalar (Kredi Politikaları)” başlıklı yüksek lisans tezinde, Türkiye’de KOBİ’lerin finansman sorunları KOBİ’lere sağlanan finansal destekler ve finansal sorunlara yönelik politikalar kapsamında kredi politikaları irdelenmiştir.

Perihan Türköz (2008) tarafından hazırlanan “KOBİ’lerin Finansman Sorunları ve Bankaların KOBİ’lere Yaklaşımı: Isparta Alan Araştırması” başlıklı yüksek lisans tezinde, KOBİ’lerin ekonomideki rolü ve finansman sorunları ele alınmış, bu amaçla Isparta İli’nde bu tür firmaların finansman sorunları ve bankaların bu sorunlara yönelik uygulamaları incelenmiştir.

Prof. Dr. Mahmut Tekin (2009) tarafından hazırlanan “Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği” adlı kitapta; Girişimcilik kavramı ve ortaya çıkışı, küçük işletme çeşitleri ve kuruluş süreci, küçük işletmelerin sorunları ve çözüm yolları hakkında bilgi sunulmuştur.

### 3. KOBİ KAVRAMI VE KAPSAMI

Küçük işletmelerin tanımlanması ve büyüklük kriterlerinin saptanması tartışmalı bir konudur. Büyüklük ölçüsü olarak hangi kriterlerin alınacağı ve bunların miktarı konusunda ülkemizde çeşitli görüşler bulunmaktadır (Dinçer, 1992: 314).

Ülke ve dünya ekonomilerinde önemli bir yere sahip olan çeşitli kurum ve kuruluşlarda da KOBİ'leri tanımlayabilmek için bir çok kriter kullanıldığını görmek mümkündür. KOBİ tanımını etkileyen belli başlı faktörler arasında şunlar sıralanabilir: zaman, ekonomik düzey, sanayileşme düzeyi, kullanılan teknoloji, pazarın büyüklüğü, faaliyette bulunulan işkolu, kullanılan üretim tekniği, üretilen malın özellikleri, işgören sayısı ve kuruluş ve araştırmalar (Çetin, 1996: 35).

Uygulamada KOBİ kavramı "Küçük ve Orta Boy İşletmeler", "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler" ya da "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler" olarak kabul görmektedir. Bu alanda çalışma yapanlar, daha çok "Küçük ve Orta Boy İşletme" veya "Küçük ve Orta Ölçekli İşletme" açılımını tercih etmektedirler. KOBİ kavramı, 3624 sayılı "KOSGEB" Kanunu'nda "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler" olarak değerlendirilmiştir. 18.11.2005 tarih ve 25997 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik" ise "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler" tanımlamasını kullanmıştır. Bu çalışmanın metin içerinde, söz konusu açılımların tümü kabul görmeye birlikte, konu başlıklarında "Küçük ve Orta Boy İşletmeler" tercih edilmiştir (Çelik ve Akgemci, 2007: 108).

Bütün ekonomilerin temel dinamiğini oluşturmalarına rağmen bugün, Dünya literatüründe üzerinde görüş birliği sağlanmış KOBİ tanımının bulunmadığını söylemek mümkündür. Tanımlamalar genellikle ülkelerin ekonomilerinin büyüklüğüne bağlı olarak değişmektedir. Bu nedenle KOBİ tanımı hukuki olmaktan çok ekonomik bir anlam taşımaktadır.

#### 3.1. Türkiye'de ve Dünyada KOBİ'lerin Tanımı

Daha önce ifade edildiği gibi KOBİ'lerin tanımlanmasında ortak bir kriter söz konusu değildir. Bu yüzden ülkemizde ve dünyada kullanılan KOBİ tanımlamalarını ayrı ayrı vermekte yarar vardır.

KOBİ'lerin tanımlarına bakıldığında çeşitli ülkelerde ve sektörlerde farklı kriterlerin kullanıldığını görmek mümkündür. Bu nedenle bu kısımda ülkemizde ve dünyada KOBİ'ler hakkında yapılan çeşitli tanımlamalara yer verilmektedir.

##### 3.1.1. Türkiye'de KOBİ'lerin Tanımı

KOBİ'ler, tüm dünyada olduğu gibi, Türkiye ekonomisinin de dinamik ve sürükleyici unsurlarından biri olup, ülkemizin sosyo ekonomik gelişmesi açısından çok büyük öneme sahiptirler. Genel olarak KOBİ'ler, az sermaye kullanımı yanında daha çok el emeği ile çalışan, çabuk karar verme yeteneğine sahip, düşük düzeyde yönetim giderleri ile çalışan ve ucuz bir üretim gerçekleştiren iktisadi teşebbüsler olarak ifade edilebilir (Uludağ, 1990: 14).

Ülkemizde farklı kuruluşlarca farklı KOBİ tanımlamaları yapılmaktadır. KÜSGET(Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı) 1-9 işçi çalıştıran işyerlerini küçük, 10-49 işçi çalıştıran işyerlerini orta, 50'den çok işçi çalıştıran işyerlerini ise büyük işletme olarak vasıflandırmıştır (Ekol Dergisi, 2000: 5).

KOSGEB(Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) Kuruluş Kanununa göre 1-50 arası işçi çalıştıran işletmeler küçük, 51-150 arasında olan işletmeler da orta ölçekli işletme sayılmaktadır.

DİE(Devlet İstatistik Enstitüsü) 1-9 arası işçi çalıştıran işletmeleri küçük, 10-24 arasında olanları orta, 25'den fazla olanları ise büyük işletme olarak kabul etmektedir.

İTO(İstanbul Ticaret Odası) 25 kişiye kadar işçi çalıştıran işletmeleri küçük işletme kabul ederken, TOSYÖV(Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı) 10 işçiye kadar olan işletmeleri küçük, 11-100 arası işçi çalıştıran işletmeleri küçük ve orta ölçekli, 100'den fazla işçi çalıştıran işletmeleri ise büyük işletme olarak tanımlamaktadır (Forum Dergisi, 1997: 7).

20 Nisan 1990 tarih ve 20498 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan "Küçük ve Orta Ölçekli Sanayiyi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Kurulması Hakkındaki Kanun'un 2.maddesine göre, "işletmeler" deyimini şöyle belirtilmektedir; "imalat sanayi sektöründe 1-50 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri küçük; 51-150 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri ise orta ölçekli sanayi işletmelerini ifade eder" (<http://www.kosgeb.gov.tr>).

Türkiye Halk Bankası'nca yapılan tanım şöyledir: "Halkbank, teşvik belgeli işletmelerde işçi sayısı 1-150 arası olup, sabit yatırımları 100 Milyar TL'yi aşmayanları; normal KOBİ'lerde ise işçi sayısı 1-250 arası olup, toplam makine ve ekipmanlarının kayıtlı net değeri 400 Milyar TL'yi aşmayanları KOBİ olarak değerlendirmektedir" (Halkbank, 24.08.2009, [www.halkbank.gov.tr](http://www.halkbank.gov.tr)).

18 Ocak 2001 tarih ve 24291 sayılı KOBİ Teşvik Kararnamesi'nde yer alan tanımlama ise aşağıdaki gibidir:

İmalat ve tarımsal sanayi sektöründe faaliyette bulunan işletmelerden; kanuni defter kayıtlarında arsa ve bina hariç, makine ve teçhizat, tesis taşıt araç ve gereçleri, döşeme ve demirbaşları toplamının net tutarı 400 milyar TL'yi geçmeyen işletmelerden; "1 ile 9 arası işçi çalıştıranlar mikro, 10 ile 49 arası işçi çalıştıranlar küçük, 50 ile 250 arası işçi çalıştıranlar ise orta ölçekli işletme sınıfına girmektedir"

Türkiye'deki KOBİ sayısına ilişkin değerlendirmeler çok çeşitli büyüklükleri içermektedir. Stratejilerin ve politikaların yöneleceği "büyüklük" bilinmediği için de, kaynaklar doğru kullanılamamakta, karanlıkta yön bulmaya çalışılmaktadır. Bu yüzden KOBİ'lerin kullanımına sunulan fonlar ve krediler doğru sayı bilinemediğinden kısa sürede tükenmektedir (Meier, 1996: 3).

### 3.1.2. Dünyada KOBİ'lerin Tanımı

Dünyada genel anlamda kabul görmüş bir KOBİ tanımlaması bulunmamaktadır. KOBİ tanımlaması konusunda her ülkenin ekonomik özellikleri itibariyle belirlenmiş değişik ölçütler kullanıldığından dolayı ABD'de istihdam edilen işçi sayısı ve satış tutarları nicel ölçüt olarak benimsenirken, nitel ölçüt olarak da işletme yönetimi ve sahipliğinin bağımsızlığı esas alınmaktadır. Genel olarak 1-100 arası işçi istihdam eden işletmeler küçük, 100-500 arası işçi çalıştıran işletmeler ise, orta büyüklükteki işletmeler olarak kabul edilmektedir (Müftüoğlu, 1998: 4).

AB Komisyonu kararına göre; en fazla 500'den az çalışanı olup yıllık cirosu 75 milyon ECU'ya ulaşan işletmeler KOBİ olarak tanımlanmıştır. OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development- Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü)'nin gruplandırmasına göre çalıştırdığı işçi sayısı 20'den az olan işletmeler çok küçük, 100'e kadar olan işyerleri küçük, 101-499 arasında olanlar ise orta büyüklükteki işletme



sayılmaktadır (Sarıkaya.1995: 9). Dünya Bankası ise; 50'ye kadar işçi çalıştıran işyerlerini küçük işletme, 51-200 arası işçi çalıştıran işyerlerini ise orta ölçekli işletme olarak kabul etmektedir (Yücel, 1998: 10).

### 3.2. KOBİ'lerin Sınıflandırılması

KOBİ tanımlamalarında bir çok değişik kriterlerin kullanılmasından dolayı KOBİ'leri sadece bir grupta toplayarak incelemek de oldukça zorlaşmaktadır. Çünkü KOBİ bünyesinde fabrikalardan el sanatkarlığına, ticarethanelerden hizmet birimlerine kadar birçok işletmeyi kapsayan heterojen bir yapı söz konusudur. Ayrıca geleneksel yöntemlerle çalışan işletmelerden modern işletmelere, bağımsız çalışan firmalardan uydu şirketlere, fason imalatçılara kadar çok geniş bir yelpaze içinde yer almaktadırlar. Bu bakımdan bu işletmeler, değişik bakış açılarına göre farklı şekillerde sınıflandırılabilirler. Burada, fonksiyonel ve işgören sayısı bakımından sınıflandırma yoluna gidilmiştir.

#### 3.2.1. Fonksiyonları Bakımından Sınıflandırma

KOBİ'ler fonksiyonlarına göre; genelde imalat, ticaret ve hizmet işletmeleri olmak üzere 3 grupta gruplandırılabilir (Dinçer, 1994: 350-352).

**İmalat İşletmeleri:** Bu tür işletmeler küçük çapta hammadde alarak işleyen veya tüketilir hale getiren işletmelerdir. Küçük ölçekte imalat yapan birçok işletme vardır. Örneğin; dondurmacılar, şekerçiler, oyuncak imalatçıları, lokantalar, mobilyacılar vb. gibi.

**Ticaret İşletmeleri:** Bu tür işletmeler genelde, doğrudan müşteriye satış yapmak yerine; perakendecilere mal veren işletmelerdir. Uygulamada toptancı ve perakendeci olarak bulunabilmektedirler. Belli başlı örnekleri; bakkallar, büfeler, kafeteryalar, eczaneler, vb. gibi.

**Hizmet İşletmeleri:** Bu tür işletmeler imalat ve ticaret işletmeleri ile doğrudan tüketiciye hizmet eden işletmelerdir. İnsanların satınalma gücü arttıkça bazı hizmetleri kendisi yapmaktansa, satın almayı tercih eder hale gelmişlerdir. Bunun sonucu olarak da, günümüzde bu tür işletmeler hızla artmıştır. Örneğin; kuru temizleme, ayakkabı tamirciliği, kuaförler, oteller, seyahat acenteleri, bilgi işlemciler, vb gibi.

KOBİ'lere yönelik yeni yönetmelik çalışmasında, hizmet sektörü, yerel medya kuruluşları ve küçük tarım işletmelerinin de kapsam alanına alınması savunulmaktadır.

#### 3.2.2. İşgören Sayısı Bakımından Sınıflandırma

KOBİ'ler, işgören sayısı açısından esnaf, mikro, küçük ve orta boy işletmeler olmak üzere dört grupta incelenmektedir (Müftüoğlu ve Durukan, 2004: 96).

**Esnaf İşyerleri:** Ücretli işgören çalıştırmayıp, sadece işletme sahibi ve aile bireylerinin çalıştığı işletmeler,

**Mikro İşletme:** 1-9 (dahil) kişi çalıştıran çok küçük işletmeler,

**Küçük İşletme:** 10-49 (dahil) kişi istihdam eden işletmeler,

**Orta Boy İşletme:** 50-249 (dahil) yıllık çalışan istihdam eden işletmeler.

Türkiye'de çok sayıda küçük işletme ile az sayıda büyük işletmenin varlığında dikkati çeken nokta, özellikle imalat sanayinde ortaya çıkan ikili yapıdır. Gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de küçük işletmeler genelde emek yoğun teknoloji kullanan ve finansal olanakları kısıtlı olan işletmelerdir. Büyük işletmeler ise, para ve

sermaye piyasaları ile bütünleşmiş, ileri bilgisayar destekli tasarım ve üretim yapabilen ve kısıtlı da olsa robot teknolojisi transfer edebilen işletmelerdir.

### 3.3. KOBİ'lerin Sınıflandırılmasında Kullanılan Kriterler

Daha önce ifade edildiği gibi dünyanın birçok ülkesinde olduğu gibi, ülkemizde de KOBİ'lere ilişkin genelleştirilebilecek bir tanım bulunmamaktadır. Böyle bir ortak tanımlamayı güçleştiren birçok neden belirtilmektedir. Öncelikle, ülkenin gelişmişlik düzeyi bu tür bir sınıflandırmanın yapılmasında önemli bir engel oluşturmaktadır. Ayrıca, sınıflamada ve KOBİ'lerin tanımlanmasında hangi kriterin kullanılacağı konusunda ortak bir karar sözkonusu değildir ve bu konu büyük önem taşımaktadır.

KOBİ'lerin sınıflandırılması ve ortak bir KOBİ tanımı yapılmasında kullanılan kriterlerin nitelik ve nicelik yönünden ayrımı yararlı olacaktır (Çetin, 1996: 35-37; Müftüoğlu, 1991: 43).

#### 3.3.1. Kobi'lerin Sınıflandırılmasında Kullanılan Nicel (Kantitatif) Kriterler

KOBİ'lerin sınıflandırılmasında kullanılan nicel (kantitatif) kriterleri aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür.

- Çalışan kişi sayısı,
- Özsermaye,
- Çalışma sermayesi,
- Sabit sermaye,
- Aktifler toplamı,
- Enerji kullanımı,
- Makine parkı değeri,
- Kullanılan makine, tezgah sayısı ve gücü,
- Belirli süre içinde ödenen ücretler,
- Belirli süre içinde kullanılan toplam çevirici güç miktarı,
- Belirli süre içinde yapılan satış değeri ve kar,
- Belirli süre içinde kullanılan hammadde,
- Yönetimin bağımlı veya bağımsız olması,
- Sermayenin tek veya birkaç kişiye ait olması,
- Sahiplik ve yöneticilik sıfatlarının aynı kişi veya kişilerde olması,
- Kapasite (üretim hacmi),
- Kullanılan alan,
- Sipariş sayısı ve değeri,
- Kapasite kullanım oranı,
- Vardiya sayısı,
- Katma değer,
- Ödenen vergi miktarı,
- Net servet,
- Piyasa payı,
- İhracatın satış miktarındaki payı.

#### 3.3.2. Kobi'lerin Sınıflandırılmasında Kullanılan Nitel (Kalitatif) Kriterler

KOBİ'lerin sınıflandırılması konusunda kullanılan Nitel (kalitatif) kriterleri aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür.

- Girişimcinin işletmede fiilen çalışıyor olması,
- Risk üstlenme sorumluluğunun girişimciye ait olması,
- Girişimcinin işletmesiyle özdeşleşmesi,
- İşletme sahipliği, girişimcilik ve yöneticiliğin tek elde birleşmesi,
- Uzmanlaşma ve işbölümü derecesi,
- Sermayenin sınırlı olması veya finansal yetersizlik,
- Yönetim tekniklerinin uygulanamaması veya yetersizliği,
- Mülkiyetin bağımlılık derecesi,
- Yönetimin bağımlılık derecesi,
- Pazar payı,
- İşletmenin veya sahiplerinin, pazardaki etkinliği ve gücü,
- İşletme sahibinin teknik yeterlilik derecesi ve mesleğine saygısı,
- Aile bireylerinin işletmede fiilen çalışıp, katkı sağlamaları,
- İşletmenin satış ve satın almadaki pazarlık gücü,
- İşveren ve işçi arasındaki ilişkinin niteliği,
- Sermaye piyasalarında bulunabilirlik.

Ekonomi içindeki önemlerinin tüm kesimlerce kabul edilmesine rağmen ortak bir tanımlama yapmak için KOBİ'lerin sınıflandırılmasının bir pratik yararı da her ölçek ve nitelikteki teşebbüslerin geliştirilmesi ve desteklenmesine yönelik tedbirlerin ve politikaların belirlenmesinde sağladığı kolaylıklardır. Bu tür bir sınıflandırma, farklı ölçeklerdeki işletmelerin farklı nitelikler taşıyan sorunlarının daha kolay teşhis edilebilmesi ve çözümler geliştirilmesinde de birçok avantaj sağlayabileceğini söylemek mümkündür (Oktav ve Diğerleri, 1991: 1-2).

### 3.4. KOBİ'lerin Avantaj ve Dezavantajları

KOBİ'lerin büyük işletmeler karşısında, özelliklerinden kaynaklanan birçok avantaj ve dezavantajları bulunmaktadır. Söz konusu avantaj ve dezavantajları ayrı ayrı ele almakta yarar vardır.

#### 3.4.1. KOBİ'lerin Avantajları

Ulusal ekonominin önemli bir bölümüne KOBİ'lerin sahip olması tarihsel bir rastlantı değildir. Bu durum, ne büyük firmalar tarafından oluşturulan yardımsever politikalar, ne de devletin KOBİ'lere yardım programlarının sonucu oluşmuş bir olgu değildir.

KOBİ'ler, birçok durumda büyük firmalardan daha fazla avantajlara sahiptirler. Şimdiki büyük firmaların birçoğu, dinamik lider tipleriyle iyi yönetilmesi sonucunda önceden birer KOBİ iken artık büyük bir firma haline gelmişlerdir (Szonyi, 1991: 17).

Küçük bir işletmeye sahip olmak öncelikle büyük işletmelerle rekabet etmede girişimciye iki temel avantaj sağlayabilir. Bunlar; müşteri ve işletme personeli ile daha yakın ilişkiler içerisine girebilmek ve pazarlama, üretim ve hizmet konularında büyük işletmelere göre daha esnek olabilmektir. KOBİ girişimcileri, faaliyette buldukları yerel pazarı daha iyi tanıyan, pazarın özelliklerini ve gereksinimlerini daha iyi görebilen, pazardaki alıcı ve satıcılarla daha yakın ilişkiler içerisinde olabilen kişilerdir. Özellikle, müşteriyle olan yakın ilişkileri, bu işletmelere büyük işletmelerin sahip olamayacakları bir üstünlük sağlamaktadır. Pazarı yakından takip edebilen, müşterilerin ihtiyaçlarını daha iyi bilen ve personeliyle daha yakın ilişkiler kurabilen KOBİ'ler, üretim, pazarlama ve hizmet konularında büyüklerden daha fazla bir esnekliğe

sahiptirler. Bu esneklik, dış çevrede meydana gelebilecek değişikliklere yerinde ve zamanında uyum sağlayabilme olanağı tanıdığından, KOBİ'ler birçok olumsuzluğu daha az bir zararla geçiştirebilmektedirler.

Daha önce açıklananların yanı sıra, KOBİ'ler aşağıdaki ortamlarda da bir takım avantajlar elde edebileceklerini söylemek mümkündür.

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

### 3.4.2. KOBİ'lerin Dezavantajları

KOBİ'ler yapıları nedeniyle sahip oldukları avantajların yanında bir takım dezavantajlarla da karşı karşıya kalabilmektedirler. Bu dezavantajları aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür;

- Olumsuz rekabetten kolayca etkilenme,
- Genel yönetim yetersizliği,
- Özellikle stratejik kararların işletme sahip veya ortaklarınca alınıp, orta ve/veya alt düzey görevlilerin tam katılımının sağlanamaması,
- İşletme bünyesinde, mali danışman veya uzman istihdam edememe,
- Uzman bir finansman ekibi veya departmanından yoksunluk,
- Sermaye yetersizliği,
- Finansal planlama yetersizliği,
- Banka ve diğer finansal kurumlardan yeterli desteği görememe,
- Sermaye piyasasından yeterince yararlanamama,
- Ürün geliştirme eksikliği,
- Üretim ve satış arasındaki koordinasyon yetersizliği,
- Modern pazarlama etkinlikleri sergileyememe,
- İşletmelerin KOBİ olması nedeniyle ihale vb. etkinliklerini izleyememek,
- İşyerinin veya yerleşim alanının küçüklüğü,
- Bağımsızlığını kaybetme ve batma riski,
- Kalifiye eleman sağlayamamak,
- Mevzuat ve bürokrasinin aşılması konusunda yaşanan zorluklar.

### 3.5. KOBİ'lerin Ekonomik Yapı İçerisindeki Yeri ve Önemi

Günümüzde Türkiye ekonomisinin temelini oluşturan KOBİ'ler, Avrupa'da olduğu kadar son yıllarda Türkiye'de de önemsenmeye başlanmıştır. Daha önceki yıllarda Kamu İktisadi Teşebbüslerince üretilen ürünlerin KOBİ'ler tarafından üretilmemesi veya üretilmelerine destek verilmemesi sonucu yıllar boyu KOBİ'ler ülkemizde gereken ilgiyi görmemiş ve gelişme sağlayamamıştır.

1980'li yıllarda Avrupa'da KOBİ'lere verilen önemin artması, 1983 yılında AB tarafından KOBİ yılı ilan edilmiştir. İhracata yönelik geliştirilen kalkınma modellerinde yaşanan sıkıntıları da ortadan kaldırmak için KOBİ'lere verilen önem giderek artmıştır (2007, <http://www.ekonometri.com.tr>).

İstihdamda ezici bir büyüklüğe sahip olan KOBİ'ler Türkiye ve Avrupa'daki işletmelerin %95'inden fazlasını oluşturmaktadır. KOBİ'ler Ülkemiz ekonomisinin lokomotif sektörlerinden otomotiv sektörüne yan parça üretiminde çok ciddi aşamalar kaydetmiş ve bu noktada önemli bir yere gelmiştir.

Bugün Türkiye'deki işletmelerin %99'u KOBİ niteliğindedir. Buna karşılık GSYİH (Gayri Safi Milli Hasıla)'ya katkıları ise %40'dır. Bu oranlara göre ortaya çıkan verimlilik yüzdesi ise %65'dir. Tüm bu olumlu sonuçlar KOBİ'lerin ülke ekonomimize katkısını ortaya koymakta ve gelecek yıllar içerisinde bu katkının giderek artması beklenmektedir.

Küreselleşen ve bölgesel bütünleşmeler içinde olan günümüz dünyasında KOBİ'lere, ihracat, rekabet dizisinde ister daha da yüksek bir büyüme hızının gerçekleştirilmesi yolu ile istihdam sorunlarının hafifletilmesi, ister tersine mevcut istihdam sorunlarının bu süreçler yoluyla artarak daha da genişletilmesi şeklinde bakılsın, günümüz dünyasında üretken, istihdamı genişleten, daha yüksek büyüme hızlarından daha etkin bir çözüm yoktur. Bunun da günümüzdeki en önemli çözümü, dış ekonomik ilişkilere yönelmiş bir ihraç ekonomisidir. Bu anlamda, ekonomideki üretim birimleri bu amaçlara hizmet edecek özellikte olmalıdır (Ekin, 1997: 234).

Öte yandan, Türkiye'nin sermaye birikimi kalkınma ihtiyaçları karşısında yetersiz kalmakta, ülkeye yabancı sermaye girişi de çok düşük bir düzeyde bulunmaktadır. Bu durumda, kentlerde ortaya çıkan ve büyük işletmelerin istihdam kapasitesinin üzerindeki işgücü fazlası karşısında en ekonomik istihdam yaratma alanı olan KOBİ'lerin geliştirilmesi, ülke için kaçınılmaz bir kalkınma seçeneğini oluşturmaktadır (DPT, 2004: 12).

#### 3.5.1. KOBİ'lerin Ekonomik Yapı İçerisindeki Yeri

Gelişmiş ülke ekonomilerinde olduğu gibi ülkemizde de Küçük ve Orta Büyüklükteki işletmelerin ekonomideki yeri ve önemi artmıştır. KOBİ'ler, bir ülkenin sosyo-ekonomik yapısı çerçevesinde ele alındığında,

- İşsizliği azaltma ve tam istihdamı sağlama,
- Yeni iş fırsatları oluşturma,
- Talep değişikliklerine kısa sürede uyum sağlama,
- Büyük sanayinin tamamlayıcısı durumunda olma,
- Kalifiye eleman yetiştirilmesine katkıda bulunma,
- Bölgeler arası dengeli gelişmeye ve büyümeye katkıda bulunma,
- İç göçün önlenmesi ve sağlıksız kentleşmenin önlenmesi,
- Tam rekabetin ve sosyal barışın korunmasını sağlama,
- Gelir dağılımının daha dengeli biçimde gerçekleştirilmesini sağlama,

gibi birçok işlevin yerine getirilmesinde önemli katkılar sağladıkları görülmektedir.

Ancak, KOBİ'lerin önemini vurgulamak büyük işletmelerin göz ardı edildiği anlamına gelmemektedir. Aksine, belli iş kollarında büyük işletmelerin varlığı ve gelişmesi, KOBİ'lerin gelişmesine imkan tanımaktadır. Artık, büyük işletme mi yoksa küçük işletme mi avantajlıdır şeklinde kategorisel bir yaklaşım değil, nerede küçüğün nerede büyüğün avantajlı olduğunun bilinmesi ve ona göre hedef müşteri grubunun seçilmesi, tüm işletmecilik faaliyetlerinin de, ona göre düzenlenmesi gerekmektedir.

Dünya tecrübeleri bize talebi gittikçe artan sektörlerde, teknoloji temeline dayalı, vasıflı işçi çalıştıran, yeniliklere açık, yeni kurulmuş küçük işletmelerin net istihdam fırsatları oluşturduğu ve toplam ihracat içinde bu işletmelerin payının yüksek olduğunu göstermektedir.

Ülkemizdeki KOBİ'lerin toplam işletmelere oranı, KOBİ'lerde ki istihdam oranı ve bu işletmelerin üretiminin toplam üretime oranı hemen hemen diğer gelişmiş ülkelerde olduğu gibi ilgili konulardaki oranlara benzerlik göstermektedir. Oysa, ülkemizdeki KOBİ'lerin ihracat payı ve bu işletmelere verilen kredi payı diğer ülkelerin oranlarıyla karşılaştırılmayacak derecede düşüktür. Ayrıca bu işletmeler devlet teşviklerinden de yeterince yararlanamamaktadırlar.

Ülkemizde tarım, sanayi ve madencilik gibi ekonominin temel sektörlerinde faaliyet gösteren küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin istihdam ve üretim açılarından ekonomideki önemli yerlerine karşılık, dış ticaretimiz içindeki rolleri kısıtlı kalmıştır (Yücel, 2007, <http://www.igeme.org.tr>).

Çizelge 3.1. KOBİ'lerin Türkiye'de ve Gelişmiş İki Ülkedeki Durumu (Küçükçolak, 1997: 14)

	ABD	Almanya	Türkiye
Toplam İşletmelere Oranı	%97,2	%99,8	%98,8
İstihdam Oranı	%50,4	%64	%52,4
Yatırım Payı	%38	%27,8	%6,5
Üretim Payı	%36,2	%50	%37,7
İhracat Payı	%32	%31,1	%8
Verilen Kredi Payı	%42,7	%35	%3-4

KOBİ'lerin Türkiye'de ve gelişmiş iki ülkedeki durumu bazı kriterlere göre incelendiğinde KOBİ'lerin toplam işletmelere oranı, ABD'de %97.2, Almanya'da %99.8 ve Türkiye'de %98.8'dir. İstihdam oranı ABD'de %50.4, Almanya'da %64 ve Türkiye'de %52.42'dir. Yatırım payı ABD'de %38, Almanya'da %27.8 ve Türkiye'de %6.5'dir. Üretim payı ABD'de %36.2, Almanya'da %50 ve Türkiye'de %37.7'dir. İhracat payı ABD'de %32, Almanya'da %31.1 ve Türkiye'de %8'dir. Verilen kredi payı ABD'de %42.7, Almanya'da %35 ve Türkiye'de %3-4'tür. Türkiye'de yaratılan katma değerde ise KOBİ'lerin payı %27.3'tür.

### 3.5.2. KOBİ'lerin Ekonomik Yapı İçerisindeki Önemi

KOBİ'lerin ekonomik anlamda meydana getirdikleri katma değer, istihdam ve dış ticaret katkıları ekonomik değer ifade eden göstergelerdir (Melemen, 2001: 57).

Dünyada etkin rol oynayan ülkelere bakıldığında KOBİ'lerin tüm işletmelere oranının %95'inin toplam yatırım içindeki paylarının %50'nin, toplam yatırım içindeki paylarının %35'in üzerinde, üretimdeki payların %50 düzeyinde ve ihracat paylarının da %30-% 40 civarında olduğu görülebilmektedir (Sarıaslan, 1996 : 9).

KOBİ'lerin ekonomik gelişmedeki önemleri şu şekilde sıralanabilir:

- Son yıllarda yapılan istatistiksel çalışmalar, bu işletmelerde istihdam yaratma gücünün büyük işletmelere oranla dört kat daha fazla olduğunu göstermektedir. Böylece KOBİ'ler istihdam yaratılan çevrenin ekonomik gelişimine büyük katkı sağlamış olmaktadır (Demirdöğen, 1996: 7).

- KOBİ'ler çoğunlukla ikinci el sermaye mallarını alıp kullanarak bazen de atıl durumdaki sermayeyi kullanarak çalışmaktadırlar. Böylece atıl durumda olan sermaye teçhizatı, üretim sürecinde devreye girmekte ve daha çok üretim yapılmasına neden olmaktadır. Bu gelişme ise ulusal ekonomiye istihdam artışı sağlamaktadır.

- KOBİ'ler sermaye kaynaklarının düşük karlı endüstrilerden yüksek karlı endüstrilere akmasına yardım ederek, sermaye piyasalarının daha etkin çalışmasını sağlamaktadırlar.

- KOBİ'ler çoğu zaman düşük vasıflı işçiler istihdam edilmektedir. Bu şekilde geçici işsizliğin azalmasına katkı sağlanırken, diğer taraftan da bu kişilere iş eğitimi ve çalışma tecrübesi kazandırılarak verimlilik arttırılmaktadır.

- KOBİ'ler esnek üretim teknolojileri sayesinde geçici talep artışlarının karşılanmasına katkı sağlayarak ekonomide ani fiyat yükselişlerini engelleyebilmektedirler (Kargül, 1997: 1-2).

- KOBİ'ler ekonomik büyüme ve yeniliklerin temel kaynağıdır.

- Ekonomide KOBİ'lerin varlığı; rekabeti, söz konusu rekabet de ekonomik dinamizmi arttırmaktadır.

- KOBİ'ler özellikle daha düşük gelir grubuna dahil kişilere istihdam olanakları sağlamak yoluyla ve büyük işletmelere kıyasla daha geniş bir coğrafyaya yayılmış olmaları nedeniyle, gelişimi, girişimci ruh ve yeteneği destekleyerek ve kırsal kesim ile şehirdeki ekonomik dengesizlikleri azaltmaya yardım ederek daha adil bir gelir dağılımına katkıda bulunmaktadırlar (10.07.2008, [www.ilomirror.cornel.edu](http://www.ilomirror.cornel.edu)).

#### 4. KOBİ'LERİN TEMEL SORUNLARI

KOBİ'lerin temel sorunları örgütlenme ve yönetim, tedarik, üretim yönetimi, pazarlama yönetimi, finansal yönetim, muhasebe yönetimi, insan kaynakları yönetimi, halkla ilişkiler, Ar-ge, karar alma ve ihracat ile ilgili sorunlar olarak ayrı ayrı incelenmiş ve bu ayırım KOBİ'lerin temel sorunları ve geliştirilebilecek olası öneriler ile bitirilmiştir.

##### 4.1. Örgütlenme ve Yönetim Sorunları

Yönetim biçimi ve liderlik tarzı önemlidir diyebiliriz. Herhangi bir örgütün koordineli bir biçimde faaliyetini sürdürebilmesi için iyi bir biçimde yönetilmesi gerekir. Bu yönetim fonksiyonunu da yönetici yerine getirir. Ancak, burada herhangi bir kimsenin bu pozisyonu doldurabilmesi ve yönetici rolünü oynamasını anlamamak gerekir. Bizim konumuz açısından anladığımız yönetici "Lider" yöneticidir. Yönetici lider, başında bulunduğu organizasyonu yöneten, ileriye götüren ona öncü olan kişidir (Üçok, 1998: 162). Bu nedenle KOBİ'lerde yönetim biçimi ve liderlik tarzı önemlidir.

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

KOBİ'lerde planlama da önemli bir alt işlevdir. İşletmeler belirlemiş oldukları alt amaçlar doğrultusunda faaliyet gösterirler. Bu amaçlara en etkin ve verimli şekilde ulaşmak içinse, planlara ihtiyaç duyarlar.

Öncelikle hemen belirtmek gerekir ki, KOBİ'lerde yapıları itibariyle uzun vadeli planlama yapılamamakta ve genelde bir planlama uzmanı da istihdam edilemeyebilmektedir. Planlamayı genelde işletme sahibi ve ortaklar yapmaktadır. Burada, işletme sahibi veya ortakların örgütsel planları hazırlarken temel istatistiki metotlara değil de, sezgiye dayanarak planlama yoluna gitmeleri önemli bir dezavantajdır. İşletme sahibi ve ortakları yeterli eğitim almamış olmaları ve yalnızca tahmin ve sezgi yoluyla planlamaya gitmeye çalışmalarıyla, hata payı gittikçe artan bir karar alma işleminde bulunabilmektedirler. Bu nedenle KOBİ'lerde planlama yapılırken, çok dikkatli olunmalı ve gelişen ortamlara göre planlar gözden geçirilip, gerekli düzeltmeler yapılabilmelidir (Alpugan, 1994: 160).

KOBİ'lerin örgütlenme ve yönetim sorunları kapsamında haberleşme işlevi ile işbölümü ve uzmanlaşma uygulamaları da ayrı bir yer tutabilmektedir. Haberleşme, işletmede çalışanlar arasındaki bilgi alış-verişidir. İşletme büyüdükçe ve örgüt yapısı karmaşıklaştıkça haberleşmenin önemi gittikçe artar. Çoğunlukla formel bir yapıya sahip olmayan küçük işletmeler açısından haberleşmenin önemi gözardı edilmemelidir (Alpugan, 1994: 170).

Haberleşme sisteminin herhangi bir organizasyon yapısı için taşıdığı rol çok önemlidir. Hatta organizasyonları bir haberleşme sistemi olarak ele alıp, haber akışını böyle bir sistem içinde incelemek de mümkündür (Koçel, 1993: 221).

KOBİ'lerin çoğunda haberleşme kanalları biçimsel olmayan yapıdadır. Çalışanlar, işletme sahibinden bilgi alırken, işletme içi statülerini pek kullanmazlar. Girişimciler de bilgi toplamada çalışanların statülerinden pek yararlanma gereği duymazlar (Alpugan, 1994: 170).



KOBİ'lerin genelde, büyük işletmelere göre daha küçük bir örgütsel yapıya sahip olmalarından dolayı, buradaki işbölümü uygulaması daha kolay olabilir. Bu işletmelerde çalışan insanların hemen hemen hepsinin birbirini tanıması işbölümünde kolaylık sağlamaktadır. Bundan dolayıdır ki, KOBİ'lerde kimin ne yapacağı, kimden emir alıp-kime emir vereceği açık bir şekilde belirlenmiş durumdadır. Bu da, olumlu bir etken olarak göze çarpmaktadır. Ne var ki, küçük işletmelerde formel yapılanmaya yeterince önem verilmemektedir. Çünkü yönetici kimin ne yapacağını kendisi saptamaktadır. Bu da yöneticinin olmadığı zamanlarda işlerin aksamasına neden olabilmektedir (Müftüoğlu, 2004: 120).

Uzmanlaşmaya gelince KOBİ'lerde örgüt amaçlarını gerçekleştirecek işler, rasyonel bir takım kriterlere göre parçalara ayrılmalı ve herkes kabiliyetli olduğu işte derinlemesine uzmanlaşmaya çalışmalıdır. Ne var ki, kimi zaman yapılacak örgüt içi yer değiştirmeler veya etkin rotasyonlarla, olumsuz koşullarda karşılaşılabilecek bir çok sorun giderebileceği gibi, motivasyonel bir yapı da kurulabilecektir.

Sonuç olarak pek çok KOBİ sahip veya yöneticisinin piyasa verilerinin temini ve değerlendirilmesinde, mesleki ve teknik bilgilerinin yetersiz kalması, uzman eleman istihdamından kaçınmaları, çoğu kez alternatif yönetici istememeleri, yetki devretmemeleri vb. gibi durumlarda bu firmalar; yanlış kararlarla esnekliklerini ve zamanla başarılarını da kaybedebilmektedirler. Yine bu firmaların işletme fonksiyonlarına göre profesyonel eleman bulundurmadıkları ve daha çok ucuz işgücüne yöneldikleri; bazen de kalifiye elemanları daha yüksek ücret verebilen büyük firmalara kaptırdıkları, isteseler de kendi personellerinin eğitim harcamalarını finanse edemedikleri gibi sorunlarla karşı karşıya kaldıkları görülmektedir. KOBİ'lerin yapısal özellikleri değerlendirilirken işletme sahip veya yöneticilerinin; eğitim, rehberlik, iç ve dış pazarlama, teknoloji transferi ile ilgili kuruluşlar ve hükümetin KOBİ'lere yönelik politikaları hakkında yok denecek kadar az bilgilerinin bulunduğu ortaya çıkmıştır.

#### 4.2. Tedarik Sorunları

KOBİ'lerin tedarik işlevine ilişkin başlıca sorunları aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür (Müftüoğlu, 1991: 67-68).

- KOBİ'lerin çeşitli malzemelere ilişkin sipariş hacmi büyük işletmelere göre daha düşük seviyelerde kalmaktadır. Bu işletmeler, büyük işletmelere göre finansman ve çalışma sermayesi bakımından daha kısıtlı imkanlara sahip olduklarından malzeme alırken sipariş miktarlarında, kısıtlamaları da göz önüne alarak sipariş vermek zorunda kalmaktadırlar. Bunun sonucunda daha az fiyat indirimi (iskonto) sağlanabilmekte bu da birim mamül maliyetini olumsuz yönde etkilemektedir. Bu işletmelerin büyük hacimli sipariş verip iskontolardan faydalanma yoluna gitmeleri halinde ise stok maliyetleri artmaktadır. Dolayısıyla bir maliyet kısıtacısı içinde kalmaktadırlar. Esasen bu işletmelerin finansal imkanları da genellikle büyük siparişleri karşılamaktan uzaktır.

- KOBİ'ler sipariş tarzı üretim yaptıklarından, ihtiyaç duyulan malzemeler, alınacak siparişe göre değişir. Sürekli olarak aynı malzemeyi kullanmadıklarından uzun vadeli malzeme tedariklerine gidemezler. Çoğu zaman mali durumları da büyük çaplı alımlara izin vermez. Bu nedenle bu işletmelerde istenilen malzemenin, istenilen miktarda ve istenilen zamanda tedarikinde büyük güçlüklerle karşılaşılır. Bu güçlüklerin aşılması ancak malzemeye yüksek fiyat ödemekle veya malzeme standartlarına ilişkin toleransları geniş tutmakla mümkün olabilmektedir. Bu ise, hem maliyet ve hem de kalite yönünden fedakarlık gerektirebilmektedir.

- KOBİ'lerin insan kaynaklarında karşılaştıkları tedarik sorunlarına, insan kaynakları yönetimi ile ilgili sorunlar başlığı altında yer verilmiştir.

### 4.3. Üretim Yönetimi ile İlgili Sorunlar

Tedarikleme, teknoloji, ürün tasarımı, ürün geliştirme, standardizasyon ve nitelikli personel; üretimde kalite unsurunun evrensel boyutlarda elde edilmesinde rol oynayan çok önemli faktörlerdendir. Tedarikleme üretimde kullanılan malzeme, hammadde veya ayrı mamüllerle ilgili olup, üretimle iç içedir. Hammadde ve ana malların tedarikinde nitelik, miktar, ihtiyaç duyulduğunda bulunabilme ve fiyattan kaynaklanan bazı sorunlar yaşanabilmektedir.

Tedariklemede ortaya çıkan bir diğer dar boğaz da sipariş edilen hammaddenin istenilen zamanda sağlanamamasıdır. Bazı hammaddelerin zamanında sağlanamaması nedeniyle işletmeler, siparişlerini karşılayabilmek için hammadde stoğuna yönelmektedirler. Bu ise, kaynak israfına yol açmaktadır. Stoklamaya gidilmemesi halinde ise, sürekli fiyat artışlarından yoğun biçimde etkilenmek her zaman mümkün olmaktadır (Oktav, 1990: 24-25).

Hammadde yetersizliği yüzünden işletmeler düşük kapasiteyle çalışmaktadırlar. Küçük Boy İşletmeler girdilerini büyük ölçüde yerli üreticilerden sağlarken orta boy işletmeler arasında dış kaynaklı girdilere bağımlı olan işletme sayısı küçük boy işletmelere göre daha fazladır (Çetin, 1996: 162).

Üretimde karşılaşılan bir diğer sorun da teknolojidten kaynaklanmaktadır. Bilgi işlem teknolojisinin yönetim, üretim ve dağıtım alanlarındaki etkinliğinin artması, işletme bazında yeni örgütsel düzenlemelere gidilmesi ve değişen tüketici talebi karşısında üretim sistemlerinin daha esnek bir yapıya kavuşturulması, bu dönüşümün en temel özelliklerindedir. Tüketici talebi artık daha kaliteli ve üstün tasarımlı farklılaşmış ürünlere yönelmektedir (Turan ve Gökçalp, 1993: 8).

### 4.4. Pazarlama Yönetimi ile İlgili Sorunlar

Modern pazarlama kavramı, herşeyin pazar ile başladığını kabul etmektedir. Bu nedenle, KOBİ'lerin başarılarında pazar üzerinde yoğunlaşmak önem kazanmaktadır (Pazarcık ve Gülmez, 1989: 163). KOBİ'ler hedef pazarlarını tanımlamada ve pazarlama stratejisi belirlemede yetersizdirler. Çünkü pazar araştırması yapmadan kişisel gözlemlerini kullanmaktadırlar. Ayrıca KOBİ'ler özellikle sosyo-ekonomik koşullardaki değişimler sonucu oluşan tüketici tercihlerindeki hızlı değişiklikleri izlemede ve bunlara ayak uydurmada da yeteri kadar başarılı olamayabilmektedirler (Çetin, 1996: 158).

Gümrük Birliğine (GB)'ne girişin de etkisiyle ağırlaşan rekabet ortamında ayakta kalabilmenin ön koşulu, dünya fiyat, kalite ve standartlarında mal veya hizmet üretmek; bu mal veya hizmetleri dünya pazarlarına satabilmektir. Bu olgudan hareketle, KOBİ'lerin ihtiyaçları, hem bu standart ve kaliteden haberdar olmak hem de bu kalitede mal veya hizmet üretebilecekleri teknolojiyi bilmek ve uygulamaktır. Fakat KOBİ'ler bilgiye yeterince ulaşamayabilmektedirler. Bu da işletmelerde ciddi sorunlara yol açarak onları başarısızlığa itmektir. Bilgi eksikliğinin kaynağı ise, mali kaynak yetersizliğinin de etkisiyle pazar araştırmasının ihmal edilmesi olarak belirlenmektedir (Tokol, 1984: 131).

KOBİ'lerin pazarlama işlevine ilişkin sorunları aşağıdaki gibi sıralanabilir (Müftüoğlu, 1991: 63):

- Yetersiz pazarlama anlayışı,
- Yetersiz piyasa araştırması,
- Pazarlama araçlarından yeterince yararlanamama,
- Sınırlı ve dar bir pazara bağımlılık veya alternatifsizlik,
- Yan sanayi olarak çalışma durumunda alıcı firmaya bağımlılık,
- Uzmanların istihdam edildiği ayrı bir pazarlama bölümü olmadığından, KOBİ'lerde "az gelişmiş bir pazarlama" anlayışından söz etmek mümkündür,
- KOBİ'ler pazarlama araçlarından yeterince yararlanamamaktadırlar,
- KOBİ'lerde düzenli bir pazarlama araştırması yapılmamaktadır,
- Genel olarak KOBİ'lere ihracat pazarları kapalıdır veya bu işletmelerin ihracat pazarlarına girmeleri çok zordur. Serbest Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ) bu açıdan önemlidir,
- KOBİ'ler, genellikle ürünlerinin pazarlamasında pahalı ve karmaşık satış kanalları ve satış örgütleri kullanamamaktadırlar,
- Büyük işletmeler kitle üretiminin avantajlarından yararlanırlarken, KOBİ'ler yararlanamamaktadırlar,
- KOBİ'ler daha çok yerel pazarlara hitap etmektedirler,
- KOBİ'ler genellikle sınırlı bir pazar payına sahiptir,
- Yan sanayi olarak büyük bir işletmeye yarı mamul veya parça imal eden küçük işletmeler, pazarlama açısından oldukça dezavantajlı bir konumda bulunurlar. Talep tekeline sahip büyük işletme, KOBİ'ye istediği şartları dayatmakta, maliyetin altında bir fiyatı bile kabul ettirebilmektedir.

Burada, KOBİ'lerin pazarlama avantajlarının da sıralanması yararlı olacaktır. KOBİ'lerin pazarlama işlevine ilişkin başlıca üstünlükleri aşağıdaki gibi sıralanabilir (Müftüoğlu, 1991: 63).

- Doğrudan (direkt) pazarlama,
- Kişisel müşteri ilişkileri,
- Pahalı ve karmaşık satış örgütünün olmaması,
- Esnekliğin yüksek olması,
- Satış giderlerinin azlığı,
- Yalın ve küçük pazarlarda faaliyet gösterme,
- Esneklik, yani müşterilerin özel arzu ve isteklerine cevap verebilme.

KOBİ yönetimleri, ölçekleri oranında büyük işletmelerde olduğu gibi pazarlama departmanları oluşturup, burada amaca yönelik planlar hazırlayarak, etkinlik hedefleyebilmelidirler. Pazarlama örgütünde yer alan işgörenlere kararları doğrudan alıp, uygulama serbestisi tanınması bu etkinliği olumlu yönde etkileyebilecektir (Şimşek, 2006: 237).

KOBİ'lerin pazarlama sorunlarının çözümüne ilişkin yeni yapılanmalar da sözkonusudur. 5590 sayılı yasada değişiklik içeren 06.09.1996 tarih ve 19476 sayılı yazıda belirtildiği gibi, Ticaret ve Sanayi Odalarına "Ticaret Merkezi Kurmak" yetkisinin verilmesi ve Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin kurulmasının teşvik edilmesi bu anlamdaki önemli gelişmelerdir.

#### 4.5. İhracat ile ilgili sorunlar

Küreselleşen veya bütünleşen dünyanın dışında kalmamak, sürekli büyüyen pazardan ya da dünya ticaretinden pay alabilmek için fırsat ve avantajlardan yararlanmak, ülkeler için öncelikli amaçlardan olmuştur. Küreselleşen dünya ile

bütünleşmede ve ihracatta KOBİ'ler ön plana çıkmaktadır (13.03.2007, <http://www.dtm.gov.tr>).

İhracatın ülke ekonomisi ve kuruluşlar yönünden büyük bir öneme sahip olduğu somut bir gerçektir. İhracat, ülke ekonomisinin gelişmesinde ve kalkınmasında önemli rol oynar. Bununla beraber ekonominin yeterli derecede ihraç edilebilir mal üretmesi; ihracatın gerçekleşmesi ve beklenen faydaların sağlanmasında kritik bir faktördür. Günümüzde ihracat, gelişen ve gelişmekte olan ülkelerde, büyük ve küçük ekonomilerde ve hatta KOBİ'lerde dünya ticaretindeki gelişmeler ışığında önem verilen ve değişik ticaret geliştirme programları ile desteklenen bir faaliyet olarak görülmektedir (Akgemci, 2001: 31).

Ülkemizin ihracatının ortalama olarak %84,8'inin sanayi sektörünün ürünlerinin olduğunun ve bu ürünleri üreten kesimin en az %94'ünün KOBİ nitelikli kuruluşlar olduklarını söylemek mümkündür. Yapılan istatistiksel araştırmalara göre ülkemizde görülen KOBİ'lerin ihracattan aldıkları %8-%10 arası oranların gerek ABD, gerek bazı AB ülkelerinde gerekse Japonya dahil uzak doğu ve Asya ülkelerinde %30-%50 arası olduğu bilinmektedir (13.03.2007, [www.ihracatdunyasi.com](http://www.ihracatdunyasi.com)).

İhracata yönelmiş firmaların ihracatlarını geliştirme kapsamında karşılaştıkları başlıca sorunlar arasında kalite kontrolü ve standardizasyon bulunmaktadır. Ayrıca fiyat- maliyet ilişkisini doğru kuramamaları da bir sorun teşkil etmektedir. Temelde, ihracatta KOBİ'lerin kronik sorunları, ihracat pazarlaması yönetimi düşüncesinin ve yaklaşımının uygulanamamasından kaynaklanmaktadır. KOBİ'lerin ihracat sorunları kendi arasında "KOBİ'lerin ulusal ve işletme düzeyinde karşılaştıkları sorunlar" olarak iki farklı grupta ele alınabilir ( Akgemci, 2001: 31-32).

#### 4.5.1. KOBİ'lerin Ulusal Düzeydeki Sorunları

KOBİ'lerin ulusal düzeyde ortaya çıkan ihracat sorunları aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Küçük sanayi sektörünü geliştirmeye ve ihracata yöneltmeye hedefleyen amaçların belirlenmemiş olması,
- Mevcut amaçların küçük sanayi sektörünün ihracatına uygun olmaması,
- KOBİ'ler için destekler var olsa bile alınan önlemlerin ve yapılan uygulamaların amaca uygun olmaması,
- Piyasadaki talepleri KOBİ'ler için koordine edecek kuruluşun olmaması ve teşvik tedbirlerinin yetersizliği,
- İç piyasanın dış piyasaya göre daha az riskli olması,
- İhracattaki mevcut uygulamaların KOBİ'lerin aleyhine işlemesi,
- Bürokratik engeller,
- KOBİ'lerin yeterince organize olamamaları.

#### 4.5.2. KOBİ'lerin İşletme Düzeyinde Karşılaştıkları Sorunlar

KOBİ'lerin üretim birimlerinin küçük ölçekli olmaları nedeniyle büyük işletmeler gibi güçlü duramaması, sermayelerinin kısıtlı olması ve teknolojilerinin geride kalmış olması dış pazarlara belli bir kalitenin üzerinde ürün sunmanın yüksek maliyeti gibi sorunlar ortaya çıkmaktadır.

KOBİ'lerin büyük bir çoğunluğu teknoloji yatırımı yapmamaktadır. Geri kalanları ise mümkün olduğunca teknolojik yatırımlarını sürdürmelerine rağmen,

finansman darlığı nedeniyle yeteri kadar etkin bir yatırım yapamadıklarından yatırımdan beklenen verimlilik artışını sağlayamamaktadırlar (13.03.2007, www.kobitek.com ).

KOBİ'lerin işletme düzeyinde karşılaştıkları sorunları “ölçeklerinden kaynaklanan finansal sorunları ve dış pazarda rekabet güncü etkileyen sorunlar” olmak üzere iki ayrı yapıda incelenebilir.

#### **4.5.2.1. KOBİ'lerin Ölçeklerinden Kaynaklanan Finansal Sorunlar**

KOBİ'lerin sahip oldukları ölçekten dolayı kaynaklanan sorunları aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür.

- İhracata yönelik üretimin finansmanında kredi bulma zorluğu,
- Maliyeti düşük ve kaliteli hammadde bulma zorluğu,
- İhracat pazarlaması faaliyetlerinin karşılanamaması,
- Pazarlama, satış ve dağıtım faaliyetlerinin maliyetli olması.

#### **4.5.2.2. KOBİ'lerin Dış Pazarlarda Rekabet Gücünü Etkileyen Sorunlar**

Ülkeler kendi sınırları içerisinde serbest rekabet ortamı oluşturmak isterler. Bu durum daha kaliteli ve ucuz mal ve hizmet sunabilmek için rekabetin bir gereğidir. Türkiye'deki KOBİ'lerin dış pazarda rekabet gücünü etkileyen başlıca sorunlar aşağıda sıralanmıştır (Akgemci, 2001: 32-33):

- Kalite düşüklüğü,
- Rakipleri yeterince tanımama,
- Hatalı pazarlama stratejileri,
- İhracat konusunda bilgi ve eleman eksikliği,
- İhracata yönelik üretim için kapasite yetersizliği,
- Ürünlerin ihracata uygun olmaması,
- Dış ticaret organizasyonlarının yetersiz olması.

Türkiye son yıllarda ihracatını arttırarak bu konuda önemli bir atılımda bulunmuştur. İhracatımıza ana kalemler itibariyle baktığımızda yoğunluk tekstil ve konfeksiyon, deri-kösele, tarıma dayalı sanayi ürünleri, tarım ve hayvancılık sektöründe görülmektedir. Bu sektörlerdeki tüketici tercihlerinin sürekli değişmesi sebebiyle, üretim şekli itibariyle KOBİ olarak örgütlenmek büyük boy işletme olarak örgütlenmeye oranla daha esnek ve ekonomiktir (Erdoğan vd., 2006: 101).

Üretimin, dağıtımın ve tüketimin dünyada planlandığı ve işlem gördüğü serbest piyasa sistemine dayalı günümüzde küreselleşme sürecinin ardında itici gücün rekabet olduğu herkes tarafından bilinen bir gerçektir.

KOBİ'ler sermayelerinin büyük işletmelere göre zayıf olması nedeniyle finans kurumlarına yeterince güvence gösterememektedirler. Bu nedenle KOBİ'ler dış kaynak bulmakta güçlük çekmektedirler. Bunun yanı sıra, döviz kurlarındaki değişimler sonucu KOBİ'lerin fiyat artışlarının gerisinde kalmaları dış pazarlardaki rekabet güçlerini azaltmaktadır.

Ayrıca, ülkemizde tüketici kaliteden önce fiyat konusuyla ilgilenmektedir. Fatura vermeyen, kayıtsız işçi çalıştıran işletmeler haksız rekabetin bir parçası olmakta; ülkemizdeki hammadde fiyatlarının yüksek olup ithal edilen ucuz ürünler ülkenin yerli üreticisi olan KOBİ'lerin rekabet avantajını kısıtlamaktadır.

#### 4.6. Muhasebe Yönetimi ile İlgili Sorunlar

Kavramsal ve kuramsal tanımıyla muhasebe, bir ölçme disiplini. Muhasebenin daha çok bilinen işlevi ise, işletme açısından gerekli kayıtların yasal çerçeve içinde tutulmasıdır. Doğru esaslara göre tutulmayan kayıtların, ölçme işlemlerinin de etkin yapılamayacağı bilinen bir olgudur. Muhasebe fonksiyonunun, işletmenin yönetim sistemindeki rolü “denetim”dir. Muhasebeci, işletmenin bir tür kontrolörüdür. Muhasebecinin gerekli kontrolleri yapabilmesi için de hem ölçme yöntemlerini bilmesi, hem de kayıt tutması gereklidir.

KOBİ'lerde ortaya çıkan muhasebe sorunlarının temelinde muhasebe kayıtlarının sadece yasal bir yükümlülük olarak algılanması yatmaktadır. Başka bir ifade ile KOBİ'lerde muhasebe sorunu değil, muhasebe bilgilerinden yararlanma sorunu vardır. Muhasebe kayıtlarından elde dileyen bilgiler, işletmenin gelecek dönem faaliyetleri için karar alınmasında yol gösterici özellik taşıdığından, yönetsel işlevi de vardır. İşletmelerin büyümesi ve karmaşık bir örgüt yapısına ulaşması ile birlikte, işletme faaliyetlerine yönelik bilgilere ihtiyaç duyan ilgili sayısı artabilmekte, bunun sonucunda da muhasebe bilgilerinden yararlanma derecesi yükselmektedir. Dolayısıyla KOBİ'lerin, ne kadar küçük olursa olsun, bağımsız ve yetkili bir muhasebecisi yani kontrolörü olması gerekir (Cansen; 24.08.2009, www.kobifinans.com.tr).

Özellikle küçük işletmelerde, muhasebe kayıtları sadece yasal bir yükümlülük olarak algılanabilmektedir. Buradaki muhasebe kayıtlarının, işletmenin gelecekteki özellikle finansal yapılanması için gerekli kaynakları oluşturduğu düşünülmemektedir. Muhasebe işlevlerinde bilgi işlem teknolojilerinin kullanımı Orta Büyüklükteki İşletmelerin bir kısmında kabul görmüşken; bir kısım Küçük ve Orta Ölçekli İşletme yönetimi, bu sistemleri uygulayabilecek teknik eleman eksikliği ile beraber parasal kaynak yetersizliği üzerinde durmaktadır.

Özellikle KOBİ'lerin yatırım kararlarında maliyetlerin analizi büyük önem taşımaktadır. KOBİ'lerde piyasa maliyet fiyat dengesini kuran programın bulunmadığı görülmektedir. Maliyet modelleri yeterince bilinmemektedir. Birim üründeki sabit, değişir ve yarı değişir maliyet grupları ayrı ayrı hesaplanmadığı gibi piyasa fiyat rekabetinde işletmenin koruma oranını dikkate alarak fiyatlandırmaya gidilmesi mümkün olamamaktadır. Hem satış ve piyasa koşullarını değerlendirmek hem de yeni yatırımlara gidilip gidilemeyeceğini hesaplayabilmek için KOBİ'lerde bu maliyet modellerinin bilinmesi ve hesaplanması gerekir. Maliyet ve gelir gider hesaplarının gelir tablolarına aktarılması gerekmektedir. KOBİ'lerde uzman muhasebe finansman elemanlarının olmaması durumunda, birçok gider farkına varılmadan maliyetlere yansıtılabildiği gibi, yanı sıra hesaplanabilir. Özellikle uzman eleman ihtiyacı çekilen bölgelerimizdeki KOBİ'lerde bu sorun kendini daha çok hissettirmektedir. Daha da ötesinde, KOBİ'lerin birçoğunda maliyet, sermaye ve gelir kavramlarının hesaplanmaları karıştırılmaktadır. Bu nedenlerle yatırım ve finansman hesaplamalarında sermaye, gelir, gider, fon kavramları belirgin halde ele alınmalı ve her biri fonksiyonlarına göre değerlendirilmelidir (Çalıpınar, 2006: 124).

#### 4.7. İnsan Kaynakları Yönetimi ile İlgili Sorunlar

KOBİ'lerin tanımlanıp, sınıflandırılmasında güçlük çekilmesi ve özellikle ortak bir tanım yapılamaması sonucunda, çeşitli kuruluş ve kurumlar genel olarak işgören sayısını baz almışlardır. Bu nedenledir ki, KOBİ'ler için insan kaynakları yönetimi büyük önem taşımaktadır.

KOBİ'lerin, işletmede çalışan personele ilişkin başlıca özellikleri şu şekilde sıralanabilir (Müftüoğlu, 1991: 73):

- KOBİ'lerde insan faktörü büyük işletmelere göre daha büyük önem taşır. Bu olgu, KOBİ'lerde emek yoğun teknolojilerin önemli olmasının doğal bir sonucudur,

- KOBİ'lerde alt düzeylerde çalışan personel genellikle nitelikli işgücünden oluşur. Büyük işletmelerde ise genellikle düz işgören istihdam edilir,

- İşletmenin üst ve orta yönetim kademelerinde çalışan personel içinse, genellikle tam tersi durum geçerlidir. Bu durum özellikle üst yönetim kademelerine ilerledikçe daha çok geçerlilik kazanır. Zira, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler finansman, pazarlama, muhasebe, Ar-ge gibi çeşitli işletmecilik işlevlerinde uzman kişileri istihdam edilebilecek maddi güce sahip değildirler,

- KOBİ'lerde yönetim ve personel arasında doğrudan bir ilişki vardır ve bu ilişki bireyselleşmiş durumdadır,

- Personelin ücret düzeyi, büyük işletmelerde KOBİ'lere göre genellikle daha yüksektir,

- KOBİ'lerde çalışan personelin, genel olarak işyerlerinden daha çok memnun oldukları görülebilir. Düşük ücret düzeyine rağmen böyle bir sonucun ortaya çıkması, muhakkak ki büyük ölçüde bu işletmelerde işgücünün işe yabancılaşması olgusunun asgari seviyede olmasından kaynaklanmaktadır,

- Personel ile işletme arasındaki bireysel ilişki konjonktürel dalgalanmalarda kendini özellikle hissettirir. Ekonomik konjonktürün kötüye gittiği durumlarda büyük işletmelerin karlılık durumlarını koruyabilmek için genellikle ilk başvurdukları yol, işgören çıkarımıdır. Olumsuz konjonktürel şartlarda KOBİ'ler büyük fedakarlıkları göze alarak işgücünü korumak gayretindedirler. Bu tutum, burada çalışan personelin kaliteli olması ile beraber yerel çevreden gelebilecek olası tepkilerden de kaynaklanabilir.

İnsan Kaynakları Yönetimi ile ilgili sorunların başında kalifiye eleman bulma zorluğu gelmektedir. Gerçekten de KOBİ sahip veya yöneticilerinin işletmelerine kalifiye eleman tedarik edebilmeleri, oldukça fazla ücret ve yan ödemeleri gerektirebilmektedir. KOBİ'leri ilgilendiren bir başka sorun uzmanlığın çok büyük önem taşıdığı günümüzde çok yönlü eleman istihdamı zorunluluğudur.

Genellikle sanayimiz ve KOBİ'ler, vasıflı eleman temininde büyük güçlük çekmektedir. Bu kesimin işletmelerinde emek yoğunluğunun nispeten yüksek oluşu, alınan siparişlere göre farklı işler yapma zorunluluğu gibi nedenlerden dolayı, çok yönlü kalifiye elemana daha fazla ihtiyaç duyulmaktadır.

Türk sanayisinde kalifiye eleman açığı çırak-kalfa-usta üçlüsünden yüksek okul mezununa kadar geniş bir yelpazeyi kapsamaktadır. Kalifiye eleman ihtiyacının karşılanmasına yönelik eğitim programları; çırak-kalfa-usta üçlüsü ile çeşitli konulardaki teknik ve idari elemanlar ve yöneticiler yanında, bizzat girişimleri de kapsamaktadır (Müftüoğlu, 1991: 254).

Bu kapsamda, eğitim düzeyi ve personelin eğitimi de önemlidir. Eğitim, işletme örgütlerine genel anlamda, iş verimliliği artışı, örgütte moral yükselmesi, kontrol faaliyetlerinin azalması, iş kazalarının azalması, işletme örgütünde süreklilik ve uyumluluk sağlanması gibi yararlar sağlayabilmektedir.

Personel eğitimi, işgörenin belirli bir işi yapmak amacıyla bilgi ve becerisinin artırılmasına ve dolayısıyla geliştirilmesine yönelik sistemli uygulamalar bütünüdür. İyi hazırlanmış bir eğitim programının uygulanmasında gerek işletme ve gerekse çalışanların karşılıklı yararları vardır. Bir eğitim programı hazırlanırken belirli görevlerdeki işgörenlerin işbirliğini sağlamak yararlı olacaktır. Eğitim, işgörelere yapmakta oldukları işleri daha iyi yapma olanağı sağladığı gibi, onlara daha üst

görevlere yükselme fırsatını da hazırlayabilmektedir. Bu olanakları tanıyan her eğitim-öğretim programı işgörenlerce de arzu edilmektedir (Şimşek, 2003: 27).

#### 4.8. Halkla İlişkiler ile İlgili Sorunlar

Halkla ilişkiler, özel ya da tüzel kişilerin belirlenen hedef kitleler ya da halkla dürüst ve sağlam ilişkiler kurmaları, onları olumlu yönde etkileyen ve karşılıklı yarar sağlayan planlı çabalara girişmeleri şeklinde ifade edilebilir (Şimşek, 2006: 308).

Bir başka tanıma göre halkla ilişkiler, stratejik iletişim aracılığıyla, kamuoyunun tutumunu bir şirket, bir organizasyon veya bir enstitü karşısında, etkileme veya değiştirme yolu olarak izah edilebilir. Bu tanımda yer alan iletişim, strateji ve tutum değişmesi kavramları, halkla ilişkilerin ürün pazarlamasından ayrıldığı noktaları net olarak sergilemektedir. Stratejinin burada büyük önemi vardır. Stratejisi olmayan iletişim, pusulasız deniz yolculuğuna benzemektedir. Şirket stratejisi ile halkla ilişkiler birbiriyle örtüşmek zorundadır. Çünkü halkla ilişkiler, işgöreninden müşterisine, pazarlayıcısından gazetecisine, sendikacısından politikacısına kadar farklı görünen gruplar da olsa, işletmenin çıkarları doğrultusunda bilinçli bir biçimde örgütsel amaçlara yönelmelidir. Halkla ilişkiler sadece şirket reklamı değildir; reklamlardan tutun yazılı ve sözlü basında yer alan işletme ile ilgili tüm haberler, hatta ilişkiler, yani şirket iletişimi devreye girmektedir. Halkla ilişkilerin başlıca amacı sadece şirketi tanıtmak değil, şirketin insanlarda bıraktığı tutumu değiştirmek veya etkilemektir (Demuth, 2001: 11).

KOBİ yönetimleri toplumsal ve kültürel yapı ile beraber, inanç ve tutumlara gereken özeni gösterebilmelidirler. İşletmenin faaliyette bulunduğu toplumun nüfus yapısı, bileşimi, bilimsel ve kültürel düzeyi, görenek ve gelenekleri ve bütün bunlardaki değişme eğilimlerinin kurumların yönetimi üzerinde derin etkiler yapacağı kuşkusuzdur. Ekonomik yaşam ve faaliyetlerin hem amacı, hem üretici etmeni olan insan unsuru, böylece hem talebi, hem de arzı belirleme durumundadır. Bu nedenle KOBİ yöneticileri, toplumu oluşturan bireylerin psiko-sosyal niteliklerini yakından tanımak zorunluluğundadır.

Toplumun fiziksel ve psiko-sosyal yapısı, üretim etmenlerinin satıcıları ve üretilen malın alıcıları bakımından da önem taşır. KOBİ yöneticileri, ilişkide bulunduğu bütün toplumsal sınıf ve grupları yakından tanıdıklarında işletmelerini daha güvenli ve tehlikesiz bir şekilde yönetebileceklerdir.

Yönetici işletmesinde bir çok değişik insanın çalıştığını ve bunların farklı inanç veya tutumlara sahip olabileceğini unutmamalıdır. Büyük işletmelerdeki profesyonel bir yönetici, çalışanların inanç ve tutumlarını dikkate alarak bir olaya karşı nasıl tutum sergileyebileceğini bilmek zorundadır. Bazen etnik köken, bazen mezhep farklılıkları ya da bölgesel farklılıklar buradaki işgörenler arasında informel yapılanmaya, hatta çatışmaya neden olabilmektedir. Ne var ki, KOBİ'lerde bu durum daha azdır. KOBİ'lerde, işgörenlerin bazı olay ve gelişmeleri farklı şekilde değerlendirmeleri veya algılamaları sonucunda azda olsa örgütsel çatışma gündeme gelebilir. Çeşitli kaynaklardan doğan algı farklılıkları kişi veya grupları birbiriyle zıt duruma düşürüp, sorun doğurmakla beraber, KOBİ sahip veya yöneticileri genelde bire-bir ilişkilerle bu sorunları giderebilmektedirler.

Büyük Ölçekli İşletmelerde planlı çabalar şeklinde örgütlenebilen halkla ilişkiler işlevi, küçük işletmelerde beklenen doğrultuda uygulama göremeyebilmektedir. Bu işler, genelde büyüme tutkusu içinde olan Orta Ölçekli İşletmelerde kabul görebilmektedir. Küçük işletmeler, çevre desteğini sağlamak için halkla ilişkiler etkinliğini düşünseler bile, bu işlev ayrı bir bütçe, program ve ekip çalışmasını



gerektirdiği için hayata geçirilemeyebilmektedir. Orta Büyüklükteki İşletmeler ise, her ne kadar çevreleriyle iyi ilişkiler kurmayı planlamış olsalar da, buna yönelik ayrı bir program, bütçe ve uzman ekip oluşturmaktan çok, işletme sahip veya yöneticilerinin bireysel girişim veya karizmalarına güvenebilmektedirler.

#### 4.9. AR-GE ile İlgili Sorunlar

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

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

Yeniliklerin taşıdığı önem, Türk işletmelerinin uluslararası piyasalarda boy göstermeye başladığı son yıllarda açık bir şekilde anlaşılmıştır. Zira yeniliklere açık olmayan ve bu konuda başarılı olamayan bir işletme, uzun bir süre piyasada kalamamakta ve önünde duran büyüme imkanlarını değerlendiremeyerek faaliyetlerini nispeten küçük ölçeklerde devam ettirmeye mahkum olmaktadır. Yeniliğin günümüz işletmeleri açısından taşıdığı önem, şu benzetmede güzel ve anlamlı bir şekilde dile getirilmiştir; "İşletmecilik aşağı doğru akmakta olan bir nehirde ters yönde kürek çekmeye benzer, durduğunuz an gerilemiş olursunuz" (Müftüoğlu, 1991: 199).

#### 4.10. Karar Alma ile İlgili Sorunlar

Karar alma, modern işletmecilik fonksiyonlarından biri olup, istenilen sonuca ulaşmak için mevcut seçenekler arasından bilinçli olarak seçim yapma sürecini ifade eder.

Günümüz işletmeleri açısından karar almanın önemi hızla artmaktadır. Küreselleşme, Gümrük Birliği ve AB kapsamında gelişen ekonomik koşullarla beraber gündeme gelen teknolojideki yeniden yapılanmalar ve yeni üretim sistemlerinin uygulamaya geçirilmesi gibi rekabet ortamları, günümüzde karar alma işlemini yöneticilik kavramıyla eşdeğer bir anlama ulaştırmıştır. Herhangi bir işletme yönetiminin alacağı karar çok çeşitli olabilir. İşletme yöneticisi, işletmeyle ilgili olarak birçok karar almak zorunda kalabilir. Genel anlamda bu kararlar işletmenin finansmanı, üretimi, pazarlaması vb. konularda olabilir. İyi bir kararın taşınması gereken özellikler aşağıdaki gibi sıralanabilir (Tosun, 1992: 308):

- İnceleyici, yaratıcı, yetenek geliştirici ve değerlendirici faaliyetleri içermelidir,
- İşletmenin iç ve dış koşullarına ilişkin yeterli bilgileri ve değerlendirmeleri kapsamalıdır,
- Sayısal verilere dayanarak hazırlanan analizlerle beraber subjektif faktörlere ilişkin değerlendirmeler de ek olarak yer almalıdır,
- Amaca uygun şekilde hazırlanmalıdır,
- En uygun süreç ve süreyi içerebilmelidir.

Küçük Ölçekli İşletmelerde karar alma işlemi, işletme sahibince veya ortaklarca yerine getirilebilir. Orta Boy İşletmelerde ise yetki, kısmen de olsa yönetici veya astlara devredildiğinden kararlar birlikte alınmaktadır. Ne var ki, son söz üst yönetimindir. Bu nedenle KOBİ'lerde karar alınırken, Büyük Ölçekli İşletmelerinkine oranla bilimsel teknikler daha az kullanılabilenmekte, buna karşın hızlı ve esnek kararlar alınabilmektedir.

#### 4.11. Bürokrasi İle İlgili Sorunlar

Türkiye'de gelir vergisi ve kurumlar vergisinin yüksek olmasına kayıt dışı ekonomiyi tetikleyen önemli bir durumdur.

İşletmelerin kayıt dışı ekonomiye yönelmelerinin en önemli sebepleri vergi ve enflasyon oranlarının yüksek olmasıdır. Türkiye'deki KOBİ'lerin Avrupalı rakiplerine oranla daha yüksek miktarda ödedikleri vergiler rekabet güçlerini olumsuz yönde etkilemektedir (Erdoğan vd., 2006: 116-117).

KOBİ'lerin finans sıkıntılarını çözüm getirmek amacıyla uygulanan teşvik mekanizmaları bürokratik engeller nedeniyle istenilen sonuçlara ulaşamayabilmektedir. KOBİ'ler kuruluş aşamasından başlayarak faaliyetlerini gerçekleştirdikleri pazarlama, satış, dağıtım ve ihracat faaliyetlerinde de kamu kuruluşları ile ilişkilerinde bürokratik engellerle karşılaşmaktadırlar.

Türkiye'de KOBİ sahip veya yöneticileri, işlerini kurarlarken almaları gereken izin belgelerinin temininden, üretime geçene kadar pek çok konuda bürokratik işlemlerin çokluğu ve karmaşıklığından dolayı, zor durumda kalmaktadırlar. KOBİ'lerin bu anlamda yeterli uzman elemanları bulunmadığından, bu tür işleri KOBİ sahip veya yöneticileri bizzat takip etmek zorundadırlar. Bu nedenle zamanlarının büyük bir kısmını harcamakta ve teşebbüs arzuları da olumsuz yönde etkilenmektedir.

Kamu kuruluşları arasında tam bir işbirliği ve koordinasyonun sağlanamaması, KOBİ'ler için; işlerin uzamasına, zaman ve para israfına neden olmaktadır. Bugün en önemli sorun, KOBİ'lerin gerek yurtiçinde, gerekse yurtdışında çeşitli yasal ve bürokratik engellerle yalnız başlarına mücadele etmeye terk edilmiş olmalarıdır (Erdoğan vd., 2006: 117).

## 5. KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARI

KOBİ'lerin karlılık ve verimliliklerini, diğer işletmeler karşısındaki rekabet imkanlarını, büyüme stratejilerini doğrudan etkileyen finansal sorunlar özel bir önem taşımaktadırlar (Gülerdi, 2005: 3).

Ülkemizin ekonomik ve sosyal yapısında önemli bir yeri olan KOBİ'lerin birçok sorunu bulunmaktadır. Özellikle KOBİ yöneticisi konumundaki işletme sahibinin yönetim konularında yetersiz kalması, işletmeyi ilgilendiren bütün kararlarda girişimcinin rol alması, KOBİ'leri üretim, pazarlama, yönetim ve finansman sorunlarıyla karşı karşıya bırakmaktadır. Ülkemizde ve dünya'da yapılan araştırmalar işletmelerin en temel sorunlarının başında finansman sorununun olduğunu göstermektedir. Ancak finansman sorunu temelde kendi başına bir sorun olmaktan çok, özellikle yönetim sorununun bir neticesi olarak karşımıza çıkmaktadır. İşletmenin kuruluşu ve işleyişi esnasında ihtiyaç duyulan fonların finansman kaynaklarından temini ve ihtiyaç duyulan bölümlere aktarılması, ilgili fonların yönetilmesini bir ihtiyaç haline getirmektedir. Fakat yönetim konusunda yetersiz KOBİ sahiplerinin, bağımsızlığın yitirilmesi kaygısını yaşıyor olmaları, işletmedeki fonların yönetimini uzman finansman yöneticilerine bırakmalarını engellemekte ve bu sebeple de işletmenin sahip olduğu fonlar rasyonel kullanılmadığı için finansman sorunu ortaya çıkmaktadır.

OECD'nin kendi bünyesinde yaptığı, "küçük ve orta ölçekli işletmelerin globalizasyonu" konulu araştırmada da finansman, KOBİ'lerin en önemli sorunu olarak ortaya konmuştur (İzmir Ticaret Odası, 1999: 9).

KOBİ'lerin finansman sorunlarının neler olduğuna maddeler halinde geçmeden önce finansmanın neden büyük bir sorun olduğuna daha fazla eğilmek gerekebilir. Büyük bir çoğunluğu öz kaynakları ile kurulan KOBİ'ler faaliyetlerine başladıktan kısa bir süre sonra aşırı miktarda fona ihtiyaç duymaktadırlar. Yapılan araştırmalar göstermiştir ki, özellikle kuruluş aşamasında öz kaynak sıkıntısını yaşayan işletmeler, ilk beş yıllık sürede yok olup gitmişlerdir (Müslümov, 2002: 16).

KOBİ'lerin sorunlarını öz sermaye ve işletme sermayesinin yetersiz olması; işletme yöneticilerinin finansman bilgilerinin yetersiz olması; finansman bölüm eksikliği; nakit yönetiminden kaynaklanan sorunlar; tedarik ve stok yönetiminden kaynaklanan sorunlar; kredi sağlamakla karşılaşılan güçlükler ve kredi maliyetlerinin yüksek olması; teşviklerden yeterince yararlanılamaması; ekonomik politikaların ve enflasyonun firmalar üzerine etkisi; para piyasalarında karşılaşılan sorunlar ve son olarak da sermaye piyasalarından yararlanma olanaklarının kısıtlı olması başlıkları altında incelemek mümkündür.

### 5.1. Öz Sermaye ve İşletme Sermayesinin Yetersiz Olması

Bir işletme kurarak faaliyete geçirmek isteyen bir kimse veya kimselerin, kendi kişisel varlıklarından ayırarak işletmeye tahsis ettikleri maddi ve maddi olmayan iktisadi değerlere o "işletmenin özkaynakları" denilir (Mucuk, 2001: 316).

Daha açık bir deyişle, özsermaye firmanın kuruluşu ve/veya faaliyeti sırasında sahip olduğu veya ortaklar tarafından konan sermaye ile sağlamış olduğu karlardan, dağıtılmayan karlar, emisyon primi, yeniden değerlendirme değer artışı gibi firmanın bünyesinde bırakılan kaynaklardan oluşur (Tandoğan, 2002: 26).

KOBİ'lerin en önemli sorunlarından biri özsermaye ve işletme sermayesinin yetersiz olmasıdır. Yeterli özsermaye ve işletme sermayesine sahip olunamaması, işletmelerin borçlanma ihtiyaçlarını arttırmaktadır. Artan borçlanma ihtiyacı nedeni ile

birlikte ödenen yüksek faizler işletmelerin kar marjlarını da azaltmaktadır. Dolayısıyla zaten yetersiz olan öz sermaye, ödenen yüksek finansman gideri sonrası azalan karların öz sermayeye yeterli tutarda ilave edilememesi nedeniyle daha da yetersiz hale gelmektedir. Nitekim, oto finansman yöntemi olarak adlandırılan elde edilen karların dağıtılmayarak sermayeye ilave edilmesi ile finansman sağlama yöntemi bakımından KOBİ'ler, büyük ölçekli işletmelere göre daha olumsuz şartlar taşımaktadırlar. İşletmelerde nakit çıkışı yaratmayan amortisman gideri de bir oto finansman unsudur. Daha önce ifade edildiği gibi KOBİ'ler ağırlıklı olarak emek yoğun üretim yapısı ile faaliyetlerini sürdürmektedirler. Bu özellikleri nedeniyle, sabit varlık yatırımları büyük ölçekli işletmelere göre daha düşük gerçekleşmekte ve sabit varlıklar üzerinden ayrılan amortisman tutarı büyük ölçekli işletmelere göre daha düşük seviyelerde kalmaktadır (<http://www.tcmb.gov.tr>, 2007).

Özsermaye işletmelere iktisadi kıymetlerin elde edilmesi için kaynak sağladığı gibi, işletmenin alacakları için de bir güvence oluşturur. Bu nedenle, özkaynakların yeterli olup olmaması önemli bir husustur. KOBİ'ler kuruluş aşamasında, başlangıç sermayelerinin ne olacağı ve bunun hangi yöntemle belirleneceği konusunda yeterli bilgiye sahip olmadıkları gibi finansman konularında uzman kişi ya da kuruluşlara başvurma konusunda da istekli değillerdir.

Her işletme sermaye yapısını, nakit durumunu, müşterilerin ona ne kadar borçlandığını veya kendisinin satıcılara ne kadar borcu olduğunu bilmek zorundadır. İşletme sahibi bu temel bilgiye sahip olabilmek için finans yönetiminin uygulamalarını bilmelidir (Wilson, 1996: 7).

Yeni kurulan bir şirketin sahibinin, yatırım aşamasında gerekli olan bilgi alışverişini sağlayamaması, yatırım etütlerini yeterince yapmaması, altyapı eksiklikleri, devletten yeterince destek alamaması gibi olumsuz şartlar piyasaya girmesini engellemektedir. Bununla birlikte, kişi başına düşen milli gelir seviyesinin düşük olması tasarruf eğilimini azaltmakta ve yatırımları karşılayacak sermayenin oluşmasına engel olmaktadır. Bu durum yeni yatırımları olumsuz yönde etkilemekte, büyüyen ve ileri imalat teknolojileriyle gelişme çabaları içerisinde olan işletmelere de finansman sorunu yaratmaktadır.

Konjonktürel dalgalanmaların yüksek olduğu dönemlerde KOBİ'lerin özkaynakları giderek azalmaktadır. İşletmeler üretim faaliyetlerini sürdürürken genelde ihtiyaç duydukları emek dahil tüm üretim girdilerini peşin ödeme ile sağlamakta, ancak ürünlerini belirli vadelerle piyasaya sunmaktadırlar. Ekonomik istikrarsızlık ve piyasada baş gösteren tıkanıklık, işletmelerin tahsilatlarını aksatmakta, hatta bazen hiç tahsilat yapamama gibi bir durumla karşı karşıya bırakmaktadır. Nakit sıkıntısının baş göstermesi, ya işletmeleri pahalı finans kaynaklarına yöneltmekte, ya da sermayenin giderek erimesine yol açmaktadır (Karabıçak ve Altuntepe, 2001: 287).

Bir ülkedeki yüksek enflasyonun varlığı da işletmelerde özkaynak yetersizliğine sebep olmaktadır. Enflasyon iktisadi faaliyetlerin akışını pek çok yönden etkilemektedir. Yüksek enflasyon belirsizliği arttırması ve yatırımları dolayısıyla da ekonomideki reel büyümeyi azaltmaktadır. Bu durum ülkeye yabancı sermaye girişini engellemekte, ihracatı tıkamakta ve ithal mallara talebi arttırmaktadır. Enflasyon sabit kıymeti az olan ticari ve hizmet işletmelerine daha çok etki etmekte ve büyük ölçüde sabit kıymet bulunduran imalat sektörleri enflasyona karşı daha dayanıklı olmaktadır.

İşletmelerin amacı büyüme ve gelişmedir ve buna ulaşmada en önemli şart yatırımdır. Şirketler yatırımlarını özkaynak ya da yabancı kaynaklarla finanse ederler. Kaynaklar konusunda karar verirken geçmişteki verilere bakarak geleceğe yönelik öngöründe bulunmaları gerekmektedir ki enflasyonist bir ortamda bunu sağlıklı olarak

yapmaları mümkün olmamaktadır. Ülke genelinde düşünüldüğünde ise yatırımların azalması ve iktisadi kalkınmanın hızının düşmesi enflasyonun etkisiyle sağlıklı büyüyemeyen işletmelerin neticesinde olmaktadır (Karabıçak ve Altuntepe, 2001: 287).

Enflasyon; işletmelerin stok, üretim, satış, fiyat ve ücret politikalarını belirleyememeleri sebebiyle kaynakların arasındaki dengenin bozulmasına, işletmelerin aşırı derece borçlanmasına ve dolayısıyla “yabancı kaynak/özkaynak” dengesinin bozulmasına, işletmelerin uygun olmayan finansman aracı kullanmaları sonucu likidite sıkıntısı ve ağır finansman yükü altına girmelerine, tahsilatlarda gecikmelere yol açabilmektedir. Tüm bunların sonucunda işletmeler fon yetersizliği ve hammadde olmaması sebebiyle üretimi kısmakta, bu da ekonomide verimsizlik ve işsizlik sonucunu doğurmaktadır.

İşletme sahip veya sahipleri gerek kuruluş aşamasında, gerekse daha sonra sermaye artırımı yoluyla, ya da kardan dağıtılmayarak şirkete fon tahsis ederek özkaynakları ile finansman sağlarlar. Özkaynaklarla finansman sağlama usullerinden birisi olan otofinansman işletmenin kendi kendini finanse etmesidir. Diğer bir deyişle, KOBİ'lerin kendi faaliyetleri sonucu elde ettikleri karlarının tümünü veya bir kısmını dağıtılmayarak işletmede bırakılması yoluyla, sermaye ihtiyaçlarının karşılanmasıdır. Bu yöntem, finansman açığının kapatılması için işletmelerin karlı ve verimli çalıştığını gösteren etkili bir yöntem olarak kabul edilmektedir (Mucuk, 2001: 317). Enflasyonist bir ortamda işletmelerin sermaye açıklarını otofinansman yöntemiyle karşılamalarını beklemek her zaman mümkün görülmemektedir.

Faiz yükü getirmeyen, dış müdahale tehlikesi yaratmayan ve kolaylığı olan bu finansman şeklinin olumlu yanlarının yanında, bazı sakıncaları da bulunmaktadır. Sakıncaları en çok şu noktalarda yoğunlaşmaktadır (Mucuk, 2001: 318).

- Sermaye piyasasına bağlı olmadan, içeriden sağlanan bu finansman kaynağının yöneticiler tarafından verimsiz yatırımlara yönelik olarak kullanılma tehlikesi,

- Dağıtılması halinde, kısmen de olsa piyasaya girecek ve cari faiz oranının düşmesine olumlu katkısı olabilecek karların işletmede kalması nedeniyle, sermaye piyasasını daraltıcı etkisi,

- İşletmelerin çeşitli nedenlerle karı dağıtılmayıp, otofinansmana gitmelerinin küçük hisselerle sahip tasarruf sahiplerinin yıl sonu tasarruflarından bekledikleri yararı (kar paylarını) elde etmelerine engel olması.

KOBİ'ler, yeterli öz kaynağa sahip olmamaları nedeniyle belirtilen nedenlerle dış kaynaklara başvurmak zorunda kalmaktadırlar. Fakat söz konusu kaynakların maliyetli olması, kârlılık seviyesini düşürmekte ve firmaların malî krize girmesine neden olmaktadır (<http://akademiktisat.sitemynet.com>).

## 5.2. İşletme Yöneticilerinin Finansman Bilgilerinin Yetersiz Olması

KOBİ'lerin finansal zorluklarla karşılaşmasındaki temel sebeplerden başta geleni, işletme yöneticilerinden kaynaklanan sorunlardır. Özellikle işletme sahibinin işletme yöneticisi olarak tüm işleri üstlenmiş olması, sorunların daha büyük boyutlarda ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Oysa profesyonel yönetim her ne kadar uzmanlaşmayı gerektiriyorsa da ilk kuruluş aşamasında böyle bir imkan olmamaktadır. İlk aşamada normal gözükken bu durum ileriki süreçte yerini mutlaka uzmanlaşmanın olduğu bir ortama bırakmalıdır. İşletme sahiplerinin finansal yönetim açısından yeterli bilgiye sahip olmayışı, bazı uzmanlarca kısa vadeli bir finansal sorun olarak görülmektedir (Gökçe, 1997: 406).

Bilgi eksikliğinin sonuçları incelendiğinde; müşterilerde aranacak niteliklerin iyi tespit edilememesi, kredili satışlarda üstlenilecek riskin iyi değerlendirilememesi ve etkin bir tahsilat politikasının izlenememesi gibi olumsuzluklarla karşılaşmaktadır (Canbaş, 1989: 96). Ayrıca bir takım kredi imkanları ve alternatif finansal araç ve modellerinden istifade imkanının yitirilmesini de ilave edebiliriz (Ekinci, 2003: 73).

Yeni ve gelişmekte olan işletmeler için başarılı bir finansal yönetim çok önemlidir ve özellikle finansal planların geliştirilmesi ve tamamlanması için başarısını garanti eder (Ziegler, 1990: 2). Ancak, finansal analizlerle işletmelerin gelecekte yaşayacakları olası sorunlara işaret ettiği ve önlemlerin alınabildiği gerçeğinden yola çıkarak, finansal yönetimin KOBİ'ler tarafından yeterince anlaşılamadığı söylenebilir.

### 5.3. Finansman Bölüm Eksikliği

İşletmeler varlıklarını devam ettirebilmek, büyümek ve gelişmek için parasal desteğe ihtiyaç duyarlar. Finansal yönetim; ihtiyaç duyulan paranın belirlenmesini, en uygun maliyetlerle temin edilmesini ve etkin biçimde değerlendirilmesini kapsar (Büker ve Bayar, 2001: 3).

Finans fonksiyonu, işletme organizasyonu içinde firmanın amaçlarına ulaşmasında önemli bir yere sahiptir. İşletmenin varlığının sürekli büyüyerek ve gelişerek sürdürülmesi, değerinin artırılması, işletmenin menfaatleri doğrultusunda kararların verilmesi ve uygulanmasında finansal yöneticinin katkısı büyüktür. Türkiye'deki işletmelerin finans yönetiminin, muhasebe departmanına bağlı olarak örgütlendiği görülmektedir. Gerçekte olması gereken durum ise; muhasebenin, finans departmanının içersinde bir alt birim olmasıdır (Ercan ve Ban, 2005: 5–6). Dolayısıyla nakit, alacak ve stok yönetimi uygun biçimde yapılamamakta; sonuçta mevcut kıt kaynaklar etkin şekilde kullanılmayarak önemli ölçüde kaynak israfı da ortaya çıkmaktadır. Böylece sermaye eriyerek, işletme içi kaynak ihtiyacı sürekli olarak artmaktadır (Aypek, 2001: 145). KOBİ'lerin büyük bir bölümünde işletmenin geleceği ve finansal yönetimin tüm önemli kararları (sermaye bütçelemesi, sermaye yapısı ve kısa vadeli finans yönetimi) işletme sahibi ve ortakları, üst düzey yöneticiler tarafından verilmektedir.

Büyük işletmelerde genel olarak ayrı bir finansman veya mali işler bölümü mevcut olup bu bölümlerde istihdam edilen uzmanlar, alternatif finansman imkanlarını ve kredi şartlarını değerlendirerek işletme için en uygun finansal kararları alınmasını sağlarlar. KOBİ'lerde ise böyle bir bölümün mevcudiyetinden bahsedilememektedir. Genelde bu işlerin takibi için “mali işler, idari işler ve muhasebe bölümü” bulunur. Fakat bu bölümde de finansal işlere bir “yan iş” gözüyle bakılır. Zaten burada istihdam edilen personel de finansal konularda uzman olmaktan ziyade; işletmenin tüm idari, mali ve muhasebe işlerinden sorumlu kişi konumundadır. Bu nitelikte personelin istihdam edilmeyişinin sebebi, maliyetinin yüksek oluşudur. (Müftüoğlu, 1997: 56).

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

### 5.4. Nakit Yönetiminden Kaynaklanan Sorunlar

İşletmelerin nakitlerini kasada bulunan paralar ile bankalarda bulunan tüm mevduat hesapları oluşturur. Nakit yönetimi ise; işletmenin elinde tutması gereken nakit

miktarı, tahsilat ve ödemelerde etkin yöntemlerin uygulanması ile nakit fazlalarının en karlı şekilde ve işletmelerin ödeme dengelerini sıkıntıya düşürmeden nasıl değerlendirilebileceği ile ilgilidir. Ödemelerin zamanında yapılması için bazı tedbirlerin sürekli olarak alınması önemlidir (Ercan ve Ban, 2005: 288).

İşletmenin nakit tutmalarını olumsuz yönde etkileyen başlıca faktörler nakit akışlarının zaman uyumunun olmaması, alış ve satış politikalarına göre kredili alım ve satım işlemlerinin vadeleri, işletmenin borçlarının vadeleri, ödeme planları, işletmenin dönemsel tüm alış ve satışlarında yaşanan dalgalanmalar şeklinde özetlenebilir (Okka, 2005: 188).

### **5.5. Tedarik ve Stok Yönetiminden Kaynaklanan Sorunlar**

KOBİ'lerin çeşitli malzemelere ilişkin sipariş hacmi, büyük işletmelere göre daha düşük seviyede kalmaktadır. Bu işletmeler, büyük işletmelere göre finansman ve çalışma sermayesi bakımından daha kısıtlı imkanlara sahip olduklarından malzeme alırken sipariş miktarlarında bu kısıtlamaları da göz önüne alarak sipariş vermek zorunda kalmaktadırlar (Yanmaz, 2004: 4).

Ayrıca, işletmelerin sektörel konumları ve ürün çeşitlerine göre stokları da değişkenlik gösterir. Stokların maliyeti ile stokta mal bulundurmanın getireceği kazanç durumları analiz edilerek, en uygun stok miktarlarına karar verilir. İşletmeler stok temin etme, stokta bulundurma ve az stokla çalışmanın getirdiği maliyetleri de karşılamak zorundadırlar.

Finansal yapıları güçlü olmayan işletmelerin stok kontrolünde başarısız olmaları ile ürün maliyetleri yükselir. Ayrıca, KOBİ'lerin düzensiz stok politikası müşteri kaybına yol açmaktadır. Bu işletmelerin yöneticilerinin doğru stok denetimi yapmanın önemini algılayamamaları ya sermayelerini gereğinden çok stoğa bağlamalarına ya da bozulma yoluyla stoklarda israfa neden olmaktadır. Bazen de pazar fırsatlarına göre yetersiz düzeyde stokla karşılaşma durumunda kalmaktadırlar (İzmir Ticaret Odası, 1993; Akt., Oktay ve Güney, 2002: 5).

### **5.6. Kredi Sağlamakta Karşılaşılan Güçlükler ve Kredi Maliyetlerinin Yüksek Olması**

KOBİ'lerin finansman sorunları yatırım kararı ile başlamaktadır. Girişimci genellikle yeni bir iş kurarak ya da bir iş yerini satın alarak işe başlamakta tercih etmektedir. Yetersiz sermaye ile işe başlama ve sabit varlıklara aşırı yatırım, işletmenin birkaç yıl içerisinde başarısızlığa uğraması ve varlığının sona ermesi ile sonuçlanabilir (Ceylan, 2003: 332).

Pek çok ülkede KOBİ'ler, ihtiyaç duydukları kaynağı, özkaynaklar ya da borçlanma yolu ile temin ederler (Büker ve Bayar, 2001: 247–248). Özkaynakla finansman, doğrudan ortaklardan sağlanabileceği gibi sermaye piyasası yoluyla da sağlanabilmektedir. Ancak günümüzde gelişmiş sermaye piyasalarına sahip olan ülkelerde dahi KOBİ'lerin bu yolla finansman sağlaması çok kolay değildir. Bunun nedeni, genellikle sermaye piyasalarının daha büyük ölçekte faaliyet gösteren işletmelerin fon ihtiyaçlarını karşılamakta etkin olmasıdır. Bu durumda KOBİ'ler için finansman alternatifi olarak banka kredileri ve özkaynaklarını kendilerinin yaratması yolu kalmaktadır (Aras, 2003: 2).

İşletmelerin başlangıç sermayesi olarak kişisel ve özel kaynaklarını kullanma yolunu seçmeleri, kredi temininin zorluklarından kaynaklanmaktadır (Özdoğan, 2001: 121-126).

KOBİ'lerin finansal yapılarını tespit etmek için finansal teknikleri kullanım oranları (faktöring, leasing vb.) ve çalışma sermayesi kararlarını etkileyebilecek ekonomik kriterlerin tanımlanması gerekir (Ceylan ve Korkmaz, 2002: 3). KOBİ'ler genellikle farklı finansman alternatiflerinden yararlanma ve finansman yolları arasında denge kurma konusunda sorunlarla karşılaşır. Bu sorunlar, KOBİ'ler ile onlara mali destek sağlayanlar arasındaki ilişkileri de etkiler. Geçmiş yılların değerlendirilmesi sonucunda, bankacılık sektörünün sağladığı finansal kaynakların KOBİ'lerin gelişmesi ve büyümesi için yeterli olmadığı görülmüştür.

KOBİ'ler genellikle kredi imkânları oldukça sınırlı kuruluşlardır. Kredi imkânlarının sınırlı olmasının temelinde devletin aşırı derecede borçlanma ihtiyacı hissediyor olması yatmaktadır. Devlet iç borçlanma senetleri ile ihtiyaç duyulan fonların mali piyasalardan daha yüksek faiz oranları ile toplanması özel sektörde yer alan kuruluşların yatırımlarında ihtiyaç duydukları fonları bankalardan temin etmelerinin önüne geçmektedir. Bankalar da taşıdıkları riskler ve maliyetleri sebebiyle, Devleti özel sektör kuruluşlarına, özellikle de KOBİ'lere tercih etmektedir. Devlet iç borçlanma senetlerinin banka aktifleri içindeki oranı 1980 yılında % 6 seviyesindeyken, bu oran sırasıyla 2001 yılında % 35 oranına ulaşmış, 2003 yılında ise % 42,3 ile tavan yapmıştır. Uygulanan ekonomi programı ile de düşme eğilimine girmiştir (Yalçın,2006: 59).

KOBİ'ler büyük oranda düşük maliyetli kredi temin etmede zorluklarla karşılaşır. Kredi sağlayan kurumların da beklentisi bu yöndedir. KOBİ'lerin sermaye yapılarının belirlenmesinde varlıkların likiditesi önemlidir. Dönen varlıklara yatırımı fazla olan işletmeler için dış kaynak, varlıkların likiditesinin fazla olması nedeniyle olumlu karşılır (Ceylan, 2003: 333).

KOBİ'ler için en önemli finansman sorunu kredi temininde yaşanan sıkıntılar ve kredi maliyetlerinin yüksek olmasıdır. KOBİ'ler para piyasasında faaliyet gösteren finans kurumlarınca, özellikle ticari bankalarca ekonomik açıdan yeterli görünmemeleri nedeniyle miktar, vade, faiz oranı ve teminat yönünden uygun olmayan kredi şartlarıyla karşılaşmaktadırlar. Faaliyetlerine başlangıç aşamasında KOBİ'ler, yeterli fizibilite çalışmalarını ve pazar etütlerini gerçekleştirmemekle birlikte, yatırım için gerekli sermaye tutarını da doğru olarak hesaplayamamaktadırlar. Sabit sermaye yatırımları için gerekli sermaye tutarı dikkate alınırken, işletme sermayesi ihtiyacı çoğu KOBİ tarafından başlangıç aşamasında değerlendirmeye alınmamaktadır. Bunun sonucunda ise, daha işletmenin ilk yıllarında kredi ihtiyaçları ortaya çıkmaktadır. Öte yandan KOBİ'lerin başlangıç sermayesi genellikle kişisel tasarruflardan ve eşten dosttan alınan borçlardan oluşmaktadır. Öz kaynaklarının sınırlı olması nedeniyle, yatırım projelerinin başarı ya da karlılık potansiyelleri yüksekte olsa ticari bankalardan kredi temin edememektedirler. Nitekim ülkemizde finansal kurumlar bilançosu oturmuş ve sağlam olan işletmelerle çalışmak istemektedirler (Sarıaslan, 1994: 45). Bu noktada ülkemizdeki finansal kurumların, KOBİ'lerin faaliyetlerinde başarılı olacaklarına ve kullanacakları kredilerin geri ödeneğine ilişkin öngörülerini (güven duyguları) ön plana çıkarmaktadır. Ülkemizdeki finansal kurumlar, özellikle ticari bankalar KOBİ'lere kullanacakları kredileri hep bir risk unsuru olarak görmektedirler. Bu sebepten dolayı, büyük işletmelere göre KOBİ'lere kullanılan kredilerin faiz oranı, risk priminin yüksek öngörülmesi nedeniyle daha yüksek olmaktadır. Ayrıca teminatlandırma açısından da bakıldığında, KOBİ'lerin genellikle ipotek, kefalet ve/veya nakit teminat karşılığında kredi temin ettikleri görülmektedir.

Bununla birlikte, KOBİ'lerin özkaynaklarının teminat için yeterli olmaması nedeniyle kaynak kullandıranlara yeterli güvence sağlayamamaları, dış kaynak



bulmalarını güçleştirmektedir. Özellikle küçük işletmelerde, muhasebe kayıtlarının sadece yasal bir yükümlülük olarak algılanması ortaya çıkan mali tabloların güvenilirliğini azaltmakta ve bankaların risk algılamasının azaltılması için engel oluşturmaktadır (Yanmaz, 2004: 7).

KOBİ'lerin krediye ulaşmada yasadıkları en büyük sorun teminat sorunudur. Banka kredilerine ulaşmak istendiğinde, bankalar tarafından gayrimenkul ipoteği şartı öne sürülmektedir. Özellikle uzun vadeli kredilerde işletmenin makine, teçhizat ve araç gibi varlıkları teminat olarak kabul edilmemekte ve gayrimenkul ipoteği istenmektedir (Karabıçak ve Altuntepe, 2001: 286).

Kredi kullarımlarına bankacılık yönü ile baktığımızda; bireysel bazda bir KOBİ'nin kredi alabilmesi, kendini ve ihtiyaçlarını anlatabilmesi ile doğru orantılı olduğu görülmektedir. Bankacılıkta kredi vermek bir risk alma işidir ve bankalar ancak görebildikleri riskleri alırlar. Kredi başvurusunda bulunan firmanın tanınması ile ilgili belirsizlikler çok ise, risk alınmaz ya da değerli teminatlar karşılığı alınabilir. KOBİ'lerin hak ettikleri kredi olanaklarına ulaşabilmeleri için, kredi başvuru prosedürünü biliyor olmaları ve kendilerini iyi tanıtmaları önemlidir (Sarı, 2006: 5).

Öte yandan KOBİ'lere kullandırılan kredilerin faiz oranının büyük ölçekli işletmelere göre daha yüksek olmasının bir diğer sebebi ise, bankalar açısından büyük hacimde kredi talep eden büyük işletmelerin kredilendirme maliyetinin daha düşük olmasıdır. Nitekim kullandırılacak kredi hacmi arttıkça birim TL başına düşen maliyet azalmaktadır. Bu nedenden dolayı, bankalar büyük ölçekli işletmelere daha düşük faiz oranında kredi kullandırabilmektedirler. Ayrıca piyasada güçlü konumda olan, pazarlık gücüne sahip olan ve ticari bankalarca çalışılmak istenen bazı büyük işletmelere uygulanan faiz oranları daha da düşük olmaktadır. İlaveten ülkemizde bazı işletmeler bir veya birkaç bankayla aynı holding bünyesi altında faaliyetlerini sürdürmektedir. Bu işletmelerin diğer işletmelere göre kredi temininde bir takım avantajlar elde ettikleri de yadsınamaz bir gerçektir. Bütün bu faktörler KOBİ'leri kredi temininde olumsuz etkilemektedir.

Kredi temin edilmesinde karşılaşılan bir diğer güçlük ise, KOBİ sahiplerinin finansman konusunda yeterli bilgiye sahip olmamaları, kredi almak için gerekli fizibilite etüdü, finansal plan, maliyet gibi işlemler yapmamaları ve bunları yapabilecek uzmanları, kısıtlı bütçeleri nedeniyle istihdam edememeleridir (Yörük ve Ban, 2003: 31).

### **5.7. Teşviklerden Yeterince Yararlanılamaması**

Belirli ekonomik faaliyetlerin, diğer faaliyet kollarına göre daha hızlı gelişmesini sağlamak amacıyla, devlet tarafından çeşitli uygulamalarla verilen maddi ve gayri maddi yardımlar, özendirme teşvik olarak tanımlanmaktadır. Türkiye'de KOBİ'lere yönelik finansman sistemine yönelik teşvik mekanizmasının çok sağlıklı işlemediği ve sistemde kullanılacak kaynakların artırılmasına yönelik projelerin geliştirilemediği izlenmektedir. Bununla birlikte imalat sanayi dışındaki sektörlerde faaliyet gösteren KOBİ'lere yönelik desteklerin çok kısıtlı olduğu izlenmektedir. Devlet bankalarının ciddi görev zararları vermeleri, etkin bir teşvik politikasının uygulanamamasının nedenlerinden biridir (04.06.2007, <http://ekutup.dpt.gov.tr>).

Bununla birlikte KOBİ'lerin devlet teşvikleri gibi düşük faizli kredilerden yararlanma olanakları olmakla birlikte, KOBİ'lerin mali tabloların teşvik almak için gerekli olan asgari sermaye tutarını karşılamaması nedeniyle KOBİ'lerin bu teşviklerden yararlanarak finansman sorunlarını çözmek için kullanması sınırlı olmaktadır (Aras, 2001: 3).

Uygulanacak teşvik politikalarının sektörel seçiminde, katma değeri yüksek, ekonomiye katkısının yüksek olduğu sektörler göz önüne alınmalıdır. Bununla birlikte etkin bir teşvik politikasının KOBİ'lerin finansman sorununun çözümünde önemli bir rol oynayacağı düşünülmektedir.

### 5.8. Ekonomik Politikaların ve Enflasyonun Firmalar Üzerine Etkisi

Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde, fert başına düşen gelir düzeyinin düşük olmasına paralel olarak tasarruf eğilimi düşük olmakta ve yurt içi tasarruflar yetersiz düzeylerde kalmaktadır. Yetersiz yurtiçi tasarruflarla birlikte elde edilen döviz gelirleri hedeflenen kalkınma sürecinin gerçekleştirilmesi için gerekli olan yatırımları tam olarak finanse edememektedir. Ekonomik darboğazlara neden olan tasarrufların ve döviz gelirlerinin yetersizliği, gelişmekte olan ülkelerde ve dolayısıyla Türkiye'de sermaye yetersizliği şeklinde yapısal bir sorun olarak ortaya çıkmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin üretim fonksiyonu, sermayenin yetersiz olması nedeniyle (emek faktörünün sermayeye göre fazla olması nedeniyle), sermayenin tam kapasitede kullanılması sonucu elde edilen eksik istihdam üretim ve gelir fonksiyonu olarak gerçekleşmektedir. Dolayısıyla söz konusu faktör oransızlığı nedeniyle ekonomi enflasyonist bir ortama girmekte ve enflasyon ve işsizliğin bir arada yaşandığı stagflasyon ortaya çıkabilmektedir. Böylece sermaye yetersizliği Türkiye'de ve diğer gelişmekte olan ülkelerde makroekonomik istikrarsızlığa yol açmaktadır (Zengin, 2007, <http://www.emu.edu.tr>).

Öz sermayeleri yetersiz olan KOBİ'ler, söz konusu makroekonomik istikrarın olmadığı bir ortamda çok büyük sorunlarla karşı karşıya kalmaktadırlar. Nitekim, Türkiye'de ve diğer gelişmekte olan ülkelerde sermaye yetersizliği ve enflasyon nedeniyle reel faiz oranları çok yüksek seviyeleri görebilmektedir. Spekülatif sermaye hareketlerinin bu tarz ekonomilere girerek faiz arbitrajından yararlanmak istemeleri sonucu, ulusal para aşırı değerlenmiş hale gelmektedir. Ulusal paranın aşırı değerlenmesi KOBİ'lerin ihracatlarını olumsuz yönde etkilemektedir. Öte yandan bu şekilde spekülatif para hareketlerinin artması sonucu ülke ekonomileri giderek kırılgan hale gelmekte olup, ortaya çıkan en ufak bir problem sonucunda ağır krizlerle karşı karşıya kalınmaktadır. Nitekim, Türkiye'de yaşanan 1994 ve 2000 krizlerinin ekonomiye maliyeti çok yüksek olmuştur.

Yüksek enflasyon ve krizlerin olduğu dönemlerde KOBİ'lerin öz kaynakları giderek erimektedir. Üretimde kullanılan girdiler genellikle peşin alınmakta iken, (işgücü maliyetleri, enerji, vs..) üretilen mal veya hizmetler piyasaya belirli vadelerle satılmaktadır. İstikrarsızlık ortamında alacak tahsilatlarında sıkıntılar yaşanmaktadır. Aynı zamanda enflasyonist ortamda üretim maliyetlerinde de artış izlenmektedir. Dolayısıyla bu paralelde işletmelerin finansman ihtiyaçları da artmaktadır (Şamiloğlu, 2007, <http://archive.ismmmo.org.tr>).

Düşük kar marjı ve verimlilik ile faaliyetlerini sürdürmekte olan KOBİ'ler, sermaye piyasasından yeterince yararlanamamakta olup, finansman ihtiyaçlarının büyük bir kısmını banka kredileri ile karşılamak durumundadırlar. Dolayısıyla, KOBİ'ler, büyük ölçekli işletmelere göre faiz oranlarındaki değişikliklerden daha fazla etkilenmektedirler. Para politikası aracı olan faiz oranlarındaki değişiklikler, KOBİ'lerin finansman sorunları üzerinde önemli etkilere sahiptir.

### 5.9. Para Piyasalarında Karşılaşılan Sorunlar

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

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

Çizelge 5.1: Bazı Ülkelerde KOBİ'lerin Bankalar Piyasasından Faydalanma Durumu (<http://www.kosgeb.gov.tr> 10.08.2005).

ÜLKE	ORAN (%)
JAPONYA	50,0
GÜNEY KORE	46,8
ABD	42,7
ALMANYA	35,0
İNGİLTERE	27,2
TÜRKİYE	3-5

Bu oranlar bize sunu gösteriyor ki Türkiye'deki KOBİ'lerle çizelgedeki ülke KOBİ'leri bankalar piyasasından faydalanma durumu açısından uçurum söz konusudur. Bu da Türkiye'deki KOBİ'lerin sorunlarının boyutunu gösterme açısından oldukça anlamlıdır (<http://www.kosgeb.gov.tr>, 2006).

Türkiye de bankacılık sisteminde kredilendirilecek işletmenin seçiminde temelde iki kriter esas alınmaktadır (Çelik, 1996: 159).

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

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

- Gayri menkul ipoteği,
- Kefalet,
- Banka Teminat Mektubu,
- Altın, Döviz, Mevduat gibi Likit Değerler Rehini
- Devlet Tahvili, Hazine Bonosu, vb. Kıymetler.

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

KOBİ'ler, bankacılık sisteminde kredi ile ilgili bazı engellerle karşılaşmakla birlikte, kendileri de bir takım tereddütlere sahiptirler. Bu da kredi ile ilgili bir sorun olarak değerlendirilebilir. Bu yönde sahip olunan tereddütlerin kaynağı ise şudur. İşletme sahipleri, işletmenin iflası durumunda işletmesindeki aktiflere ilaveten tüm şahsi varlıklarını da kaybetmek durumu ile karşı karşıya kalmaktadır. Bunun etkisi,

genellikle işletme ölçeği küçüldükçe artmaktadır. Büyük işletmeler ise, sadece mal varlıkları ile sorumlu olduklarından bu konuda daha rahat davranabilmektedir (Müftüoğlu, 1997: 59).

KOBİ'leri kredilendirilme politikasında, performanstan ziyade işletme sahibinin şahsen gösterebileceği teminatlara bakılmaktadır. Yani kredi, işletmeye değil; sahibine verilmektedir. Bunun sebebi, işletme sahibinin işletmesi ile özdeşleşmesi ve kader birliğine girmiş olmasıdır (Müftüoğlu, 1997: 59).

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

- İşletmenin üretim yapabilmesi,
- Üretime bağlı istihdam oluşturabilmesi,
- Üretime bağlı olarak ihracatı geliştirilmesi, artırması.

Bu faktörleri sıraladıktan sonra, aynı bankacının KOBİ'lere kredi verilirken şart koşulan teminatlarla ilgili olarak sıraladığı farklı, alışılmamış ve dikkate alınması durumunda bir o kadar da faydalı olabilecek eleştirilerini de belirtmekte fayda vardır.

- Özellikle Güneydoğu'daki KOBİ'ler için bankalar, Ankara, İstanbul'dan ipotek istiyorlar. Eğer bir girişimci Urfa'da yatırım yapmışsa niye Ankara'dan daire alsın? Alacağına gider orada işletmesine koyar, kredi kullanmaz.

- Bulunduğu yerden teminat istenmesi, kontrolü kolaylaştırır. Böyle olunca, krediyi alan size güvenir ve kredi ödemelerinde sorun yaşanmaz.

- Bir insanın geçmişi geleceğinin teminatıdır. Kredi talep eden sahsın 20-30 yıllık ticari hayatında hiçbir çeki protesto edilmemişse ve siz hala kredi vermiyorsanız, siz bankacı değilsiniz demektir".

Elbette ki bankacılık sektöründe bir takım imkanlar tanınırken; kurumlar, kendilerini teminat altına almak istenir. Bu da çok normaldir. Ama yukarıda bahsedilen bir takım esnekliklerin gösterilmesi, sorunların daha da azalmasına yardımcı olacaktır. Aksi halde bankalar, banka olmaktan çıkarak asıl fonksiyonlarını icra edemez hale gelmiş olacaklardır. Nitekim, bankacılık kesiminin son dönemde içine düştüğü durum, bunu teyit edici bir mahiyet arz etmektedir.

KOBİ'ler, kredi miktar ve vadeleri ile ilgili olarak büyük işletmelere göre dezavantajlı durumdadır. Bankalar KOBİ'lere kredi verme konusunda pek istekli değildirler. Çünkü küçük çapta kredi isteyen çok sayıda müşteri ile uğraşmak yerine; büyük çapta kredi kullanan az sayıda müşteri ile ilişkiye girmeyi tercih etmektedirler (Müftüoğlu, 1997: 59). Kredilerin vadesi 1 yıl veya daha az olmakta, bu şekliyle küçük sanayicinin işini genişletmesine ve yeni teknolojilere ayak uydurmasına imkan tanımamaktadır. Halbuki KOBİ'lerin uzun vadeli krediye de ihtiyacı vardır. Diğer yandan kredinin geri ödenebilirliği dikkate alındığında KOBİ'lere göre büyük işletmeler tercih edilmektedir. Kredi miktarı ve vadesi ile ilgili olarak KOBİ'ler bir takım dar boğazlarla karşı karşıyadırlar (Gökçe, 1997: 70-71).

KOBİ'ler, ağır faiz yükü ile karşı karşıya olup, uzun vadeli kredi kullanamamaktadır, ayrıca KOBİ'ler yatırımlarını uzun vadeli kredi alamama dolayısıyla kısa vadeli kredilerle karşılamaya çalışmaktadır. Bunun dışında orta ve kısa vadeli olarak sağlanan kredilerin geri ödemesi, yatırımlar üretime geçme aşamasına gelip kendini öder hale gelmeden önceki döneme rastlamaktadır ki bu, ciddi bir krize yol açabilmektedir. Dolayısıyla bu ihtimal dikkate alındığında KOBİ'ler, ya kredi almama ya da yatırım yapmama ikilemi içinde kalmaktadır.

Kredilerle ilgili en önemli sorun, faizlerin yüksek oluşudur. Sahip oldukları mali yapı dolayısıyla mevcut kredilerden faydalanma imkanları sınırlıdır. Çünkü faiz oranı

da büyük işletmeler için uygulanana göre daha yüksek olmaktadır (Ekonomik Trend Dergisi,1996: 38).

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

Kredi faizlerini yüksekliği konusuna gelince, bunu etkileyen faktörler; Enflasyon, bankaların personel ve sabit maliyetlerinin yüksekliği, devletin faizlerden aldığı vergi ve fonlar ile mevduat munzam karşılık ve hazır para (disponibilite) oranlarıdır (Gökçe, 1997: 69).

Söz konusu faktörlerin etkisini bir örnekle açıklığa kavuşturmak mümkündür.

% 87 faiz oranı ile alınan bir kredinin işletmeye maliyeti;

% 5 BSMV (Banka ve sigorta muameleleri vergisi),

+ % 10 KKDF (Kaynak kullanımını destekleme fonu),

+ Bileşik faiz olmak üzere yaklaşık olarak % 139 oranını ulaşmaktadır.

Bunun da ciddi manada bir yük teşkil ettiği açıktır. Maliyet yüksekliği, KOBİ'lerin kredilere müracaatını engellemektedir.

#### **5.10. Sermaye Piyasalarından Yararlanma Olanaklarının Kısıtlı Olması**

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

Sermaye piyasasından faydalanmak isteyen, bu piyasa vasıtasıyla halka açılarak fon sağlamak isteyen işletmelerin bazı niteliklere sahip olması ve hukuki ve idari bazı şartları yerine getirmesi gerekmektedir. Halbuki KOBİ'lerin bu konuda da bir çok eksiği mevcuttur (Gökçe, 1997: 71).

Bu piyasada fon sağlamak, SPK (Sermaye piyasası kurulu) mevzuatı açısından hemen hemen hiç mümkün olmamaktadır. Ayrıca bu işletmelere menkul kıymetleri karşılığında sermaye piyasasında fon sağlayacak finansal kuruluşlar da ülkemizde mevcut değildir (Sarıaslan, 1996: 46).

Tabii bu noktada şunu da ilave etmemiz gerekir. Bu piyasadan istifade de ortaya çıkan sorunlar tek taraflı değildir. Yani KOBİ'lerin kendilerinden de kaynaklanan bir takım sorunları bulunmaktadır.

KOBİ'lerin sermaye piyasasından fon temin edebilmesi için, kaynak sağlayacaklara karşı bir takım teminatlar göstermesi gerekmektedir. Ancak kendi öz kaynakları buna müsaade etmediği için bu piyasadan faydalanmaları güçleşmektedir (Bağrıaçık, 1989: 20). Söz konusu teminatların talep edilmesinin sebebi, tasarruf sahiplerinin garanti altına alınmak istenmesidir. Çünkü tasarruf sahipleri KOBİ'leri, büyük işletmelere göre daha riskli görmektedirler ve sermaye piyasasında faaliyet gösteren büyük işletmeleri daha çok tercih etmektedirler. KOBİ'ler ne kadar yüksek karlılık performansına sahip olsa da büyük işletmelerin ülke çapındaki şöhreti, onların tercih edilmesine sebep olmaktadır (Müftüoğlu,1997: 57).

KOBİ'lerin önceki başlık altında belirttiğimiz sorunlarından bir diğeri de hukuki yapılarından kaynaklanmaktadır. Mesela; menkul kıymet ihraç etmek isteyen bir

KOBİ'nin, A.Ş (anonim şirket) statüsünde olması gerekmektedir. İTO tarafından yapılan bir araştırmaya göre A.Ş. statüsünde kurulan KOBİ'lerin bütüne oranı sadece % 18,26'dır (Şirketlerin % 50'ye yakını ise şahıs şirkettir) (Gökçe, 1997: 71).

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

Halka açılmak isteyen KOBİ'lerin sorumluluklarını “maddi olan ve olmayan” başlıkları altında toplamak mümkündür (Severge, 1996: 7).

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

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

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

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

Bir ekonominin sağlıklı bir yapıya kavuşması için, barındırdığı tüm unsurlarla birlikte değerlendirilmeye tabi tutulması ve toplu çözüm yollarının arz edilmesi gerekmektedir. Böyle bir tarz, başarıyı kolaylaştırıcı bir özelliğe sahip olacaktır. Dolayısıyla, KOBİ'lerin finansal sorunları dile getirilirken, dış kaynaklı sorunlara ilaveten iç kaynaklı sorunlar da dikkate alınmalıdır. Her bir işletme bu tarz hareket ederek, kendi yapısından kaynaklanan sorunları tespit etmeli ve uygun tedbirleri almaya çalışmalıdır. İç finansal sorunlarını minimize etmiş KOBİ'lerin, dış yapıdan kaynaklanan sorunlardan da en az seviyede zarar göreceği belirtilebilir.

Zaten sorunlu bir işletmenin, piyasa düzenli bir şekilde işlese dahi, faaliyetlerine sağlıklı bir şekilde devam etmesi mümkün değildir. Dolayısıyla önce iç sorunlar giderilmelidir. Tabi bu arada otoritelerin, dış sorunları gidermesi ve söz konusu işletmelere uygun bir faaliyet ortamı/ortamları oluşturmaya çalışması gerektiğini ifade etmeye de gerek yoktur.

## 6. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Bu kısımda, araştırmanın amaçları, araştırmanın kapsamı ve sınırları, araştırmanın yöntemi konularında bilgi verilecektir.

### 6.1. Araştırmanın Amaçları

Araştırmanın amacı, Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren KOBİ niteliğindeki işletmelerin hangi tür finansal sorunla karşı karşıya kaldıklarını tespit etmek ve buna yönelik çözüm önerileri sıralamaktır.

### 6.2. Araştırmanın Kapsamı ve Sınırları

Araştırmanın kapsamı içerisinde Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren KOBİ niteliğindeki işletmeler yer almaktadır. Araştırma kapsamına alınacak işletmeler tespit edilirken, Kahramanmaraş Sanayi ve Ticaret Odasına kayıtlı olan KOBİ niteliğindeki işletmeler hedeflenmiştir.

### 6.3. Araştırmanın Yöntemi

Bu kısımda anakütle ve örneklem seçimi ile veri toplama yöntemi hakkında bilgiler verilmektedir.

#### 6.3.1. Anakütle ve Örneklem Seçimi

Araştırma kapsamına alınacak işletmeler tespit edilirken, Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren ve Kahramanmaraş Sanayi ve Ticaret Odasına kayıtlı olan KOBİ niteliğindeki işletmelerin listesi alınarak ana kütle olarak belirlenmiştir. Bu listede yer alan işletmelerden tesadüfi örneklem yoluyla belirlenip anakütleyi tespit edebileceği düşünülen 125 işletmeye anket uygulaması hedeflenerek örneklem seçimi gerçekleştirilmiştir.

#### 6.3.2. Veri Toplama Yöntemi

Bu bağlamda hazırlanan anket soruları söz konusu işletmelere birebir elden yüzyüze görüşme yöntemi ile dağıtılmıştır. Elde edilen anketler incelendiğinde 25 anket çeşitli sorulardaki eksikliklerden dolayı değerlendirme dışı bırakılmış ve 100 anket değerlendirmeye alınmıştır. Bu oranlara bakıldığında geri dönüşüm oranının %80 olduğu görülmektedir, bu oran ise anket çalışmasında oldukça yüksek sayılabilecek bir orandır.



## 7. BULGULAR VE YORUM

Bu kısımda anket sonucunda elde edilen verilerin analiz sonuçlarına yer verilmektedir. Her bir anket sorusu ayrı ayrı değerlendirilecektir

### 7.1. İşletmelerin Faaliyet Alanlarına İlişkin Bulgular

Anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin faaliyet alanlarına göre dağılımları çizelge 7.1’de yer almaktadır.

Çizelge 7.1. İşletmelerin Faaliyet Alanları

Faaliyet Alanları	Frekans	Yüzde (%)
Gıda-İçki ve Tütün	9	9,0
Orman Ürünleri ve Mobilya	8	8,0
Dokuma-Giyim Eşyası ve Deri	38	38,0
Metal	13	13,0
Taş ve Toprağa Dayalı	9	9,0
Kimya-Petrol-Kömür-Kauçuk ve Plastik	12	12,0
Metal Eşya-Makine, Teçhizat Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri	11	11,0
Toplam	100	100,0

Yukarıdaki çizelgeden de anlaşılacağı gibi, Kahramanmaraş’ta faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin, %9’u Gıda-İçki ve Tütün, %8’i Orman Ürünleri ve Mobilya; %38’i Dokuma-Giyim Eşyası ve Deri; %13’ü Metal; %9’u Taş ve Toprağa Dayalı; %12’si Kimya-Petrol-Kömür-Kauçuk ve Plastik ve son olarak %11’i Metal Eşya-Makine, Teçhizat Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri alanlarında faaliyet göstermektedirler.

Bu sonuçlara göre, en fazla yığılmanın Dokuma-Giyim Eşyası ve Deri sektöründe, daha sonra ise, metal sektöründe olduğu görülmektedir. Bunun sebepleri, özellikle 1980’li yıllardan sonra tüm ülkede olduğu gibi, Kahramanmaraş’ta da devletin almış olduğu teşvik tedbirleri ile sanayi ve özellikle de söz konusu sektörlerle yatırım oranlarının artmasıdır diyebiliriz. Kahramanmaraş’ta söz konusu olan sektörlerin yoğunlaşmasını tetikleyen etkenlerden bir diğeri de, sermaye sahipleri ve girişimcilerin, bu sektörleri karlı bir yatırım alanı olarak görmeleridir. Ayrıca Kahramanmaraş’ta tarımsal faaliyetlerde pamuk üretiminin oldukça fazla olması, daha önceleri çırçır ve pres fabrikalarının kurulmasına neden olmuş ve sonraları teşvik tedbirleri ile küçük çaplı işletmelerin geliştirilerek tekstil üzerine yatırım yapılmasına yol açmıştır. Bunlara ek olarak Kahramanmaraş’taki tasarruf sahipleri, ellerindeki fonları değerlendirebilmek amacıyla daha önceden kurulan ve başarılı olmuş tekstil işletmelerini taklit ederek, yatırımlarını bu alanlarda değerlendirmek istemelerinin de tekstil üzerine yığılma ortaya çıkmasına neden olduğu düşünülebilir.

Yukarıda bahsedilen unsurların yanında; birçok barajın olmasından dolayı enerji konusunda sıkıntının olmaması, coğrafi konum olarak diğer illere yakın ve ulaşım kolaylığının olması (özellikle ithalat ve ihracat açısından Mersin ve İskenderun limanlarına yakınlığı), iş gücü sıkıntısının olmaması, gerekli yerel desteğin kolaylıkla sağlanabilmesi, yan sanayinin oldukça gelişmiş olması ve verimli sulak arazileri ile hammadde sıkıntısının yaşanmaması gibi faktörlerden dolayı Kahramanmaraş, Akdeniz

bölgesinin tekstil merkezi olarak ön plana çıkmıştır. İlerleyen dönemlerde il dışından birçok yatırımcının Kahramanmaraş'a gelerek tekstil sektöründe yatırım yaptıkları gözlenmektedir.

Diğer taraftan, Kahramanmaraş'ta uzun zamandan beri ayakkabı, deri ve konfeksiyon alanında çeşitli işletmelerin, bilgi ve deneyim unsurlarının varlığı bu alanlardaki yatırımların artmasına neden olmuş, mevcut işletmelerin geleneksel üretim biçimlerinden KOBİ niteliğinde üretim yapan birimlere dönüşmesine yol açmıştır.

Kahramanmaraş metal sektöründe, Türkiye'deki metal sanayi ile ilgili talebin büyük kısmını karşılayan bir yere sahip olduğundan dolayı, bu alanda üretimin merkezi konumundadır. Zaman içinde krom ve alüminyum mutfak eşyası üretiminin çelik mutfak eşyası üretimine doğru kaydığı bilinmektedir. Kahramanmaraş'ta geçmişten gelen krom ve alüminyum yatırımları ve bunlara ilişkin alt yapının varlığı metal sanayindeki dönüşüm ve yatırımları olumlu etkilemiştir. Ek olarak girdi maliyetlerinin düşüklüğü, hammadde tedarik sorununun azlığı, ulaşım kolaylığı, organize sanayinin varlığı, yan sanayinin oldukça gelişmiş olması, tekstil alanındaki yoğunlaşmaya mukabil alternatif bir sektörde faaliyette bulunma düşüncesi ve son olarak özellikle Arap ülkelerine yapılan ihracatlar dolayısıyla talep ve satış sorunlarının azaltılmış olması gibi faktörler de metal sanayindeki işletmelerin sayısının artmasına yol açmıştır.

Elde edilen analiz sonuçlarına göre, en az rağbet gören sektörün orman ürünleri ve mobilya sektörü olduğunu ortaya koymaktadır. Bunun temel nedeninin çevre illerde (özellikle Kayseri ve Gaziantep) bu sektörün oldukça gelişmiş olmasından kaynaklandığı düşünülmektedir. Muhtemelen pazar ve iş hacminin darlığı, hammadde sorunları, karlılık oranlarının düşüklüğü, kalifiye iş gücü yetersizliği bu sektörde faaliyette bulunan işletmelerin daha az olmasına yol açmaktadır.

Doğaldır ki, sektörel yığılmalara ilişkin olarak yapılan yukarıdaki değerlendirmeler, sektörel farklılaşmaya ilişkin yapılacak gelecek çalışmalarla test edilmelidir.

## 7.2. İşletmelerin Faaliyet Yıllarına İlişkin Bulgular

Anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin faaliyette buldukları yıllara göre dağılımları aşağıda yer alan çizelge 7.2'de gösterilmektedir.

Çizelge 7.2. İşletmelerin Faaliyet Yılları

Faaliyet Yılları	Frekans	Yüzde (%)
1 Yıldan Az	1	1,0
1-5 Yıl Arası	9	9,0
6-10 Yıl Arası	23	23,0
11-15 Yıl Arası	20	20,0
16 Yıl ve Üstü	47	47,0
Toplam	100	100,0

Yukarıdaki çizelgeden de anlaşılacağı gibi, Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin, %1'i 1 yıldan az, %9'u 1-5 yıl arası; %23'ü 6-10 yıl arası; %20'si 11-15 yıl arası ve son olarak da %47'si 16 yıl ve üzerinde faaliyet göstermektedirler.

Bu sonuçlara göre, en fazla yığılmanın, 16 yıl ve üzeri; daha sonra ise, 6-10 yıl arasında olduğunu söylemek mümkündür. 1980'lerden itibaren kalkınmada öncelikli il olarak ele alınan Kahramanmaraş'ta, teşvik tedbirlerinin verilmesi ile sanayinin gelişmesine neden olmuştur. Bu nedenle faaliyet yıllarının 16 yıl ve üzerine yığılma göstermesi olağan bir sonuç olarak değerlendirilebilir. Ayrıca, ataerkil yönetim yapısı ile kuşaktan kuşağa devrin söz konusu olması da ilave bir etken olarak düşünülebilir. Faaliyet yıllarının 16 yıl ve üstünde yığılma göstermesi, söz konusu işletmelerin kurumsallaşma yolunda ilerlediklerini düşündürmektedir. Kurumsallaşma unsurlarının varlığı ileri çalışmaların yapılmasını gerektirmektedir.

Yukarıdaki analiz sonuçlarına bakıldığında son 15 yıl içerisinde yeni işletmelerin kurulmasında oldukça fazla bir düşüş yaşandığını söylemek mümkündür. Bunun nedenlerinin ise, zaten mevcut olan işletme sayısının fazlalığı ve sektörel tıkanmalar veya özellikle de son 5-10 yıldır oldukça ağır krizlerin ve darboğazların ortaya çıkması olduğu ifade edilebilir. Muhtemelen, ekonomik ve siyasi istikrarsızlık, devlet politikalarındaki değişim, alternatif finansal yatırımların getirilerinin reel yatırımlara oranla artmasıyla tasarrufların alternatif finansal alanlara kayması, teknolojik maliyetlerin giderek artması, kalifiye eleman sorununun aşılabilmesi ve son olarak ülke, bölge ve uluslararası pazarlarda rekabet güçlüklerinin yaşanması yeni yatırımların yapılmasında engel teşkil etmektedir.

### 7.3. Yöneticilerin Görev Yaptıkları Pozisyonlara İlişkin Bulgular

Anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerde yöneticilik yapan kişilerin hangi pozisyonda görev yaptıklarına ilişkin bulgular aşağıdaki çizelge 7.3'te yer almaktadır.

Çizelge 7.3. Yönetici Pozisyonları

Yönetici Pozisyonları	Frekans	Yüzde (%)
Muhasebe Yetkilisi	49	49,0
Finansman Yetkilisi	4	4,0
Yönetici	47	47,0
Diğer	-	-
Toplam	100	100,0

Çizelge 7.3'ten de anlaşılacağı gibi, Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerde yönetici konumunda çalışanların %49'u Muhasebe Yetkilisi, %4'ü Finansman Yetkilisi ve son olarak da %47'si yönetici pozisyonunda görev yaptıklarını ifade etmişlerdir.

Bu sonuçlara göre, en fazla yığılmanın, muhasebe yetkilisi ve olduğunu söylemek mümkündür. Muhasebe yetkilisinin fazla olmasının nedenleri olarak, Kahramanmaraş'taki birçok KOBİ'lerin tek çeşit üretim yapması sonucunda ürüne göre departmanlaşmanın oluşmaması, oluşturulan departmanlar içerisinde birinci derecede muhasebe departmanının önemsenmesi olarak görülmektedir. İşletmeler büyüdükçe ortaya çıkan yetki devri sorunu kimi işletmelerde muhasebe birimi çalışanlarıyla aşılmaya çalışılmaktadır.

Ankette değerlendirmeye alınan işletmelerin %47'sinde yönetici bulunması kurumsallaşmaya ilişkin göstergelerden biri olarak değerlendirilebilir. Ancak, ilerleyen sorulara verilen cevaplardan da görüleceği üzere yöneticiler genellikle aile bireyleri ya da işletme sahipleridir. Çoğu işletmelerde iş hacminin darlığından dolayı işletme

sahibinden başka yetkili yöneticinin olmaması ve güven sorunu da başka bir etken olarak düşünülebilir. Ayrıca Kahramanmaraş'taki KOBİ'lerin hukuki yapısında görüleceği üzere çoğu işletmemiz Aile Şirketi olup yönetim baba-oğul şeklinde gerçekleşmektedir. Aynı zamanda birçok işletme profesyonel yönetime geçememiş ve modern yönetim örgütlenmesini kuramamış olmasından dolayı söz konusu durumda yığılma yaşanmaktadır.

İşletmelerde bağımsız bir finansman departmanının ve yetkilisinin bulunması finansal sorunların aşılmasında etkin rol oynar. Elde edilen sonuçlara göre işletmelerde finansman yetkilisi oldukça azdır. Finansman yetkilisi oranının oldukça az çıkmasının nedenleri arasında; işletme sahiplerinin yönetimi paylaşmak istememeleri, yine iş hacminin darlığından dolayı finansman yetkilisine gereksinim duyulmaması söylenebilir. Bununla birlikte, KOBİ'lerin profesyonel yönetime geçememiş ve modern yönetim örgütlenmesini kuramamış olmaları da önemli bir neden olarak düşünülebilir.

#### 7.4. İşletmelerin Hukuki Yapılarına İlişkin Bulgular

Anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin hukuki yapılarına ilişkin bulgular aşağıdaki çizelge 7.4'te yer almaktadır.

Çizelge 7.4. İşletmelerin Hukuki Yapıları

Hukuki Yapıları	Frekans	Yüzde (%)
Gerçek Kişi İşletmesi	18	18,0
Kolektif Şirket	-	-
Limited Şirket	47	47,0
Anonim Şirket	34	34,0
Halka Açık Anonim Şirket	1	1,0
Diğer...	-	-
Toplam	100	100,0

Çizelge 7.4'ten de anlaşılacağı gibi, Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin %18'i gerçek kişi işletmesi, %47'si limited şirket, %34'ü anonim şirket ve son olarak da %1'i halka açık anonim şirket olarak faaliyet göstermektedir.

Bu sonuçlara göre, en fazla yığılmanın, limited şirket ve anonim şirket türlerinde olduğunu söylemek mümkündür. Hukuki yapının bu şekilde dağılmasında işletmelerin faaliyet konusu ve amacının, kuruluş şeklinin, kuruluş sermayesi, kurucu ve ortak sayısının, yasal sınırlamaların, sorumluluk dağılımının, ortaklık devri, yönetime katılma, kararlara müdahale, denetim imkânlarının, finansal kaynak sağlama kolaylığının, tabi olunacak vergi türünün, gelecek yıllarda halka açılma düşüncesi (sadece Anonim Şirketler için) rol oynadığı söylenebilir.

Bunun dışında, kolektif şirket kurulmama nedenleri; özellikle şirket borçlarına karşı hiçbir ortağın sorumluluğu sınırlandırılmadığından yani müteselsilen ortakların borçlu olması söylenebilir. Bununla birlikte şirketin tabi olduğu vergi türünün gelir vergisi olması da önemli bir husus olarak düşünülebilir.

### 7.5. İşletmelerin Kurucularına İlişkin Bulgular

Anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin kurucularına ilişkin bulgular çizelge 7.5'te yer almaktadır.

Çizelge 7.5. İşletmelerin Kurucuları

İşletmelerin Kurucuları	Frekans	Yüzde (%)
Devralma	10	10,0
Büyükbaba	6	6,0
Baba	35	35,0
Ortaklarla Beraber	49	49,0
Toplam	100	100,0

Çizelge 7.5'ten de anlaşılacağı gibi, Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin %10'u devralma, %6'sı büyükbaba, %35'i baba ve son olarak da %49'u ortaklarla beraber olarak faaliyet göstermektedir.

Bu sonuçlara göre, en fazla yığılmanın ortaklarla beraber ve baba olduğunu söylemek mümkündür. İşletmelerin ortaklarla beraber kurulmasının nedenleri; özellikle işletmecilerin sermayelerinin yetersiz olması ve birden fazla küçük işletmecilerin güçlerini ve sermayelerini birleştirme yoluyla işlerini büyültmek istemelerinden kaynaklanabilir. Kahramanmaraş'ta özellikle dokuma-giyim eşyası deri ve metal sektöründe bu durum oldukça fazla olmuştur.

İşletme kurucularının baba olmasının nedenleri olarak, Kahramanmaraş'ta sanayinin gelişime başlaması 1980'li yıllara karşılık geldiğinden, işletmelerin kuruluşu şimdiki yöneticilerin babaları tarafından gerçekleştirmiştir. Kahramanmaraş'ta kurulan işletmelerin birçoğu aile şirketleri olduğundan kuşaktan kuşağa devir görülmektedir. Özellikle son yıllarda yaşanan ekonomik ve siyasi istikrarsızlık ve küresel krizin etkileri ile fon sağlamada yaşanan güçlükler, son dönemlerde işletme kurma olanaklarını azaltmış olduğu görülmektedir.

### 7.6. İşletmelerin Kimler Tarafından Yönetildiğine İlişkin Bulgular

Anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin kimler tarafından yönetildiğine ilişkin bulgular çizelge 7.6'da yer almaktadır.

Çizelge 7.6. İşletme Yöneticileri

İşletme Yöneticileri	Frekans	Yüzde (%)
Aile Üyeleri	54	54,0
Ortaklar	29	29,0
Profesyonel Yöneticiler	14	14,0
Bağlı Olunan Holding/Grup	3	3,0
Toplam	100	100,0

Çizelge 7.6'dan da anlaşılacağı gibi, Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin %54'ü aile üyeleri, %29'u ortaklar, %14'ü profesyonel yöneticiler ve son olarak da %3'ü bağlı bulunan holding/grup olarak yönetildikleri görülmektedir.

Bu sonuçlara göre, işletme yöneticilerinin aile üyeleri oranı diğerlerine göre dikkat çekici bir şekilde yüksek olduğu görülmektedir. Bunun nedenleri; işletmelerin birçoğunun aile şirketi olması, güvensizlik ve bağımsız çalışma arzusundan dolayı yönetimin aile dışındaki kişiler ile paylaşılmak istenilmemesi söylenebilir. Bununla birlikte şirket imajının doğrudan aile imajını yansıttığı düşüncesi de aile bireylerini yönetimde söz sahibi yapmaktadır. Aynı zamanda aile bireylerine istihdam alanı oluşturarak bireylerin mutluluğunu sürekli kılmak söylenebilir. Ayrıca İşletmenin ikincil amaçlarından olan bölgeye yapılan katkıda, işletme isminden önce aile isminin ön plana çıkarılmasını sağlamak amacı da söylenebilir.

İşletme yönetiminde ortakların oranının yüksek çıkmasının nedenleri ise, tasarrufunu yatırıma dönüştürmek isteyen sermaye sahiplerinin yönetim, denetim ve temsil hakkına sahip olma arzusundan kaynaklandığı söylenebilir.

### 7.7. İşletmelerde Çalışan Üst/Profesyonel Yöneticilere İlişkin Bulgular

Anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerde çalışan üst/profesyonel yöneticilerin, işletme sahibi veya ortağı olup olmamasına ilişkin bulgular çizelge 7.7’de yer almaktadır.

Çizelge 7.7. Üst/Profesyonel Yöneticilerin İşletme Sahibi/Ortağı Olup Olmaması

Üst/Profesyonel Yöneticilerin İşletme Sahibi/Ortağı Olup Olmaması	Frekans	Yüzde (%)
Evet, Tamamen	64	64,0
Evet, Kısmen	24	24,0
Hayır	12	12,0
Toplam	100	100,0

Çizelge 7.7’den de anlaşılacağı gibi, Kahramanmaraş’ta faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin üst/profesyonel yöneticilerin işletme sahibi/ortağı olup olmaması konusunda %64’ü evet, tamamen, %24’ü evet, kısmen ve son olarak da %12’si hayır olarak sonuçlandığı görülmüştür.

Bu sonuçlara göre; KOBİ niteliğindeki işletmelerin genel özelliğine bağlı olarak, bu tür işletmelerin genellikle aile şirketi olarak kurulması, yönetimin genellikle kurucular tarafından yürütülmesi, bağımsız çalışma istekleri, temsil ve denetim haklarını sadece kendi ellerinde tutma istekleri, aile bireylerine istihdam imkanı yaratma ve devam etmesini sağlama arzuları, “şirketin imajı aile imajını yansıtıyor” anlayışı ile işletmenin ikincil amaçlarından olan, bölgeye katkı sağlamayı gerçekleştirirken aynı zamanda ailenin isminin de ön plana çıkarma düşüncesi ile hareket etmelerinden dolayı işletme sahip ve ortaklarının yönetimde yer aldıkları söylenebilir. Bu nedenle Kahramanmaraş’taki girişimcilerin tipik özelliklerinden dolayı, bu oranın %64 gibi yüksek bir oranda çıkması normal karşılanmalıdır.

Kahramanmaraş’taki KOBİ sahipleri, aile dışından kişilere güven sorunu yaşamaktadırlar, yöneticilik konusunda kendilerini yeterli görmektedirler. Ayrıca uzman kalifiye personele ulaşma ve uzman yönetici istihdamında yüksek maliyetlere katlanmak istememektedirler. Bu nedenlerden dolayı profesyonel yönetici anlayışını benimsememekte ve modern yönetim örgütlenmesine gitmemektedirler. Bunlara bağlı olarak Kahramanmaraş’taki KOBİ’lerin genelinde profesyonel yönetici istihdamı oranının oldukça düşük (%12) çıkması olağan bir sonuç olarak düşünülebilir.

### 7.8. İşletmelerin Aylık Cirolarına İlişkin Bulgular

Anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin aylık cirolarına ilişkin bulgular çizelge 7.8’de yer almaktadır.

Çizelge 7.8. İşletmelerin Aylık Ciroları

Aylık Ciro Miktarları	Frekans	Yüzde (%)
10.000 YTL’den az	6	6,0
10.000-25.000 YTL arası	12	12,0
26.000-50.000 YTL arası	6	6,0
51.000-100.000 YTL arası	12	12,0
100.000 YTL üstü	64	64,0
Toplam	100	100,0

Çizelge 7.8’den de anlaşılacağı gibi, Kahramanmaraş’ta faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin aylık cirolarının %6’sı 10.000 YTL’den az, %12’si 10.000-25.000 YTL arası, %6’sı 26.000-50.000 YTL arası, %12’si 51.000-100.000 YTL arası ve son olarak %64’ü 100.000 YTL üstü olarak faaliyetlerini sürdürmekte olduklarını ifade etmişlerdir.

Son yıllarda yaşanan kriz ortamına rağmen yukarıda elde edilen ciro oranlarının yeterli düzeyde olduğu düşünülebilir. Bu oranların yüksek çıkmasında belirleyici olan etkenlerin, KOBİ’lerin ihracat yapma imkanlarının ve toplam ihracat tutarının yüksek olması, iç pazarda Kahramanmaraş’taki KOBİ’lerinin oldukça önemli bir pazar payına sahip olmaları, iş hacminin geniş olması ve son olarak da, üretim kapasitelerinin yüksek olmasına bağlı olduğu söylenebilir.

### 7.9. İşletmelerde İstihdam Edilen İşçi Sayısına İlişkin Bulgular

Anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerde istihdam edilen işçi sayısına ilişkin bulgular çizelge 7.9’da yer almaktadır.

Çizelge 7.9. İstihdam Edilen İşçi Sayısı

İstihdam Edilen İşçi Sayısı	Frekans	Yüzde (%)
10 Kişiden Az	21	21,0
10-49 Kişi	42	42,0
50-149 Kişi	13	13,0
150-249 Kişi	21	21,0
250 Kişi ve Üstü	3	3,0
Toplam	100	100,0

Çizelge 7.9’dan da anlaşılacağı gibi, Kahramanmaraş’ta faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin %21’i 10 kişiden az, %42’si 10-49 kişi arası, %13’ü 50-149 kişi arası, %21’i 150-249 kişi arası ve son olarak da %3’ü 250 kişi ve üstü olarak işletmelerinde işçi istihdam etmekte olduklarını ifade etmişlerdir.

Bu sonuçlara bakıldığında Kahramanmaraş’taki KOBİ’lerin 50 kişiden az işçi çalıştırdıkları söylenebilir. Bunun nedenleri, emek yoğun üretim yerine sermaye yoğun üretime ağırlık verilmesi, personelin etkin kullanımı, iyi bir üretim sistemi ve iş yeri

düzenlemesinin yapılması, yakın dönemlerde kurulmuş olup (10 yıldan az faaliyet süresine sahip işletmeler %33'e yakın bir orandadır), büyümelerini tamamlamamış olmaları, krizin etkisi ile iş hacminin daralması ve işçi çıkarımlarının artması olarak sıralanabilir.

### 7.10. İşletmelerin Mevcut Sermaye Yapısına İlişkin Bulgular

Anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin mevcut sermaye yapılarına ilişkin bulgular çizelge 7.10'da yer almaktadır.

Çizelge 7.10. Mevcut Sermaye Yapısı

Sermaye Yapısı	Frekans	Yüzde (%)
Tamamı özkaynak	49	49,0
%10'dan az yabancı kaynak	13	13,0
%11-30 yabancı kaynak	22	22,0
%31-50 yabancı kaynak	7	7,0
%51-70 yabancı kaynak	9	9,0
Toplam	100	100,0

Çizelge 7.10'dan da anlaşılacağı gibi, Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin %49'u tamamı özkaynak, %13'ü %10'dan az yabancı kaynak, %22'si %11-30 arası yabancı kaynak, %7'si %31-50 arası yabancı kaynak ve son olarak %9'u %51-70 arası yabancı kaynak kullanmak şekli ile mevcut sermaye yapılarını oluşturduklarını ifade etmişlerdir.

Bu oranlara göre, Kahramanmaraş'taki KOBİ'lerin %49'u kendi öz sermayesi ile geri kalan %51'in ise yabancı kaynak destekli kurulduklarını söylemek mümkündür. Bu sonuçlardan, Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren KOBİ niteliğindeki işletmelerin kuruluş aşamalarında, güçlü bir öz sermaye yapısı ile kuruldukları düşünülebilir. Ayrıca bu firmaların, iş hacminin geniş olması, işletmelerin verimli ve etkin çalışmasından dolayı karlılığın yüksek olduğu, işletmelerin fon ihtiyaçlarını kendi kendilerine (oto finansman) karşılayabildikleri ve buna bağlı olarak çalışma sermayesinde yabancı kaynak kullanımına ihtiyaç hissedilmediği de söylenebilir.

Kahramanmaraş'taki firmaların genellikle yabancı kaynak kullanımını tercih etmemelerine rağmen, yabancı kaynak kullanımına giden firmaların, %30 oranına kadar yabancı kaynak kullanımına gittikleri söylenebilir. Bu oran dikkate alındığında ise, işletmelerin genellikle %70-90 oranında öz sermaye ile finanse edildiği ve bu oranların da oldukça yüksek olduğu ifade edilebilir. Bu tip işletmelerin finansal risk derecelerinin düşük olduğu ve kredi veren kurumlar açısından kredibilitesinin yüksek olduğu söylenebilir.

İşletmelerin yarıdan fazlasında, mevcut sermaye yapısında yabancı kaynak kullandığı ve yabancı kaynak kullanımının yükselerek devam ettiği de düşünülebilir. Bunun sebepleri, kuruluş sermayesinin az olması, iş hacmi ve satışların düşük olmasından dolayı karlılığın da düşük olmasından kaynaklanabilir. Bu oranın yüksek çıkmasına neden olan başka bir etken de, yapılan yatırımların fazlalığı ve daha çok yabancı kaynaklar ile finanse edilmesi olduğu söylenebilir. Bu tür işletmelerin, faiz risklerinin yüksek, kredibilitesinin düşük olduğu da göz ardı edilmemelidir.



### 7.11. AB Üyesi Ülkelerde KOBİ'lere Sağlanan Destek Hakkında Bilgi Sahibi Olup Olmamaya İlişkin Bulgular

Anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerde, AB üyesi ülkelerde KOBİ'lere sağlanan destek hakkında bilgi sahibi olup olmaya ilişkin bulgular çizelge 7.11'de yer almaktadır.

Çizelge 7.11. KOBİ'lere Sağlanan Destekler Hakkında Bilgi Sahibi Olup Olmama

Sağlanan Destekler Hakkında Bilgi Sahibi Olup Olmama	Frekans	Yüzde (%)
Evet, Bilgim Var	36	36,0
Hayır, Bilgim Yok	64	64,0
Toplam	100	100,0

Çizelge 7.11'den de anlaşılacağı gibi, Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin %36'sı bu konuda bilgilerinin olduğunu, %64'ünün ise bilgilerinin olmadığını ifade etmişlerdir.

Bu sonuçlara göre, AB ülkeleri tarafından KOBİ'lere sağlanan olanaklar hakkında işletme sahip ve yöneticilerin çoğunluğunun bilgisi olmadığı, bunun nedenlerinin ise, işletme sahip ve yöneticilerin profesyonel yönetim anlayışı ile yönetilmemesi, bilgi sağlama ve elde etmede bazı sorunların olduğu, Ülkemizin AB üyesi olmamasından dolayı AB tarafından sağlanan imkanlardan yararlanılamayacağı düşüncesi gibi faktörler olduğu söylenebilir. Bununla birlikte Kahramanmaraş'ta danışmanlık hizmeti veren kişi yada kuruluşların gelişmemiş olması ve üçüncü kişilerden destek alınmak istenmemesi gibi unsurları da söyleyebiliriz. Ayrıca bilgi sahibi olan firmaların oranı ise %40 düzeyindedir. Bu oran ise genel oran içerisinde küçümsenemeyecek bir oran olarak düşünülebileceği de göz ardı edilmemelidir.

### 7.12. Teşvik Tedbirlerinden Yararlanıp Yararlanmamaya İlişkin Bulgular

Anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin teşvik tedbirlerinden yararlanıp yararlanmalarına ilişkin bulgular çizelge 7.12'de yer almaktadır.

Çizelge 7.12. Teşvik Tedbirlerinden Yararlanıp Yararlanmama

Teşvik Tedbirlerinden Yararlanıp Yararlanmama	Frekans	Yüzde (%)
Evet	41	41,0
Hayır	59	59,0
Toplam	100	100,0

Çizelge 7.12'den de anlaşılacağı gibi, Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin %41'i teşviklerden yararlandığını, %59'u teşviklerden yararlanmadığını ifade etmişlerdir.

Yukarıdaki analiz sonuçları dikkate alındığında Kahramanmaraş'taki KOBİ'lerin yarısına yakını teşvik tedbirlerinden yararlanmaktadır. Yarıdan fazlası ise, teşvik tedbirlerinden yararlanmadıklarını belirtmeleri, bu soruyu son yıllarda teşviklerden faydalanıp faydalanmadıkları şeklinde algılamalarından dolayı da kaynaklanabileceği dikkate alınmalıdır.

Bir sonraki çizelgeden de görülebileceği gibi, (Çizelge 7.13), teşviklerden yararlanma alanı genellikle yatırıma ait teşviklerdir. Kahramanmaraş'taki KOBİ'lerin kuruluş zamanları, çoğunlukla 10 yıldan fazla olduğu daha önceki çizelgelerde açıklanmıştı. Bu sonuç da dikkate alındığında, yatırım zamanı teşviklerden yararlanmış olan işletmeler şu anda söz konusu teşviklerden yararlanmadıklarını, bu nedenle bu soruya cevap verirken son yılları dikkate aldıkları da desteklenen bir düşüncedir diyebiliriz. Bunlara ilave olarak, kuruluş aşamalarında ve daha sonraları, işletme sermayesinde öz kaynakların kullanım oranının yüksek olmasından dolayı, teşvik tedbirlerine ihtiyaç duyulmaması da bir etken olarak göz önüne alınabilir.

### 7.13. Hangi Teşvik Tedbirlerinden Yararlanıldığına İlişkin Bulgular

Anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin hangi tür teşvik tedbirlerinden yararlandıklarına ilişkin bulgular çizelge 7.13'te yer almaktadır.

Çizelge 7.13. Yararlanılan Teşvik Türleri

Yararlanılan Teşvik Türleri	Frekans	Yüzde (%)
Yatırıma Ait Teşvikler	31	75,6
Üretime Ait Teşvikler	7	17,1
İhracata Ait Teşvikler	3	7,3
Toplam	41	100,0

Çizelge 7.13'den de anlaşılabilirliği gibi, Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin %75'i yatırıma ait teşviklerden, %17'si üretime ait teşviklerden ve son olarak da %7,3'ü ihracata ait teşviklerden yararlandıklarını ifade etmişlerdir.

Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren işletmelerin %75'i genellikle yatırım aşamasında teşvik tedbirlerinden yararlandıklarını belirtmişlerdir. Devletin sunduğu kalkınmada öncelik sırasında olan ilklerde uygulanan teşvik tedbirlerinden yararlanma imkanlarının Kahramanmaraş için de geçerli olması bu oranın yüksek olmasına neden olduğu söylenebilir. Bunun yanında ihracata yönelik teşvik tedbirlerinden yararlanma oranının %7,3 düzeylerinde çıkmasının nedeni ise, ihracatta KOBİ'lerin diğer ülkeler bazında oldukça düşük (%8) oranlara sahip olmasından dolayı olduğu söylenebilir.

### 7.14. Finansman Yöneticilerinin Eğitim Durumlarına İlişkin Bulgular

Anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerde görev yapan finansman yöneticilerinin eğitim durumlarına ilişkin bulgular çizelge 7.14'te yer almaktadır.

Çizelge 7.14. Finansman Yöneticilerinin Eğitim Durumları

Finansman Yöneticilerinin Eğitim Durumları	Frekans	Yüzde (%)
İlköğretim	3	3,0
Lise	32	32,0
Ön Lisans	16	16,0
Lisans	44	44,0
Yüksek Lisans	5	5,0
Doktora	-	-
Toplam	100	100,0

Çizelge 7.14'den de anlaşılacağı gibi, Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerde finansman yöneticilerinin eğitim durumlarının %3'ünün ilköğretim, %32'sinin lise, %16'sının ön lisans, %44'ünün lisans, %5'inin yüksek lisans olduğu ortaya çıkmış olup, doktora yapmış hiç finansman yöneticinin olmadığı görülmüştür.

Bu sonuçlara göre finansman yöneticilerinin eğitim durumları lise, önlisans ve lisans düzeylerinde yığılma göstermektedir. Finansman yöneticisi olarak istihdam edilen kişilerin, daha çok lisans mezunu olmaları kalifiye personel kullanımı açısından olumlu bir durumdur. Aynı zamanda işletme sahipleri ve ortaklarının uzmanlaşmaya verdikleri önem de finans yöneticilerinin lisans mezunu olmasını olumlu bir şekilde etkilemiş olabilir. Daha sonra ise, lise eğitimine sahip olanlar daha çok yığılma göstermektedir. Bunun nedeni ise, yüzyüze görüşmelerden elde edilen bilgilere göre ticaret ve meslek lisesi çıkışlı kişilerin, muhasebe ve finansman alanında değerlendirilmelerinden kaynaklandığı ifade edilebilir.

### 7.15. Bağımsız Finansman Departmanı/Sorumlusunun Olup Olmamasına İlişkin Bulgular

Anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerde bağımsız finansman departmanı ve sorumlusunun olup olmamasına ilişkin bulgular çizelge 7.15'te yer almaktadır.

Çizelge 7.15. Bağımsız Finansman Departmanı/Sorumlusunun Olup Olmaması

Bağımsız Finansman Departmanı/Sorumlusunun Olup Olmaması	Frekans	Yüzde (%)
Evet	33	33,0
Hayır	67	67,0
Toplam	100	100,0

Çizelge 7.15'den de anlaşılacağı gibi, Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin %33'ünde bağımsız finansman departmanını oluşturulduğu, % 67'sinde bağımsız finansman departmanını oluşturulmadığı görülmektedir.

Bu sonuçlara göre Kahramanmaraş'taki KOBİ niteliğindeki firmaların bağımsız bir finansman departmanı kurmadıkları veya sorumlu tayin etmedikleri ortaya çıkmaktadır. KOBİ'lerin genel yapısı itibarıyla organizasyon yapılarında çok sayıda departmanlaşmaya gidilmemesi, kalifiye eleman bulma sıkıntıları gibi faktörlerden dolayı, ayrı bir finansman departmanının oluşturulmamış olması sonucu da olağan bir sonuç olarak değerlendirilebilir. Bunun yanında daha sonraki çizelgelerden (çizelge 7.19- çizelge 7.20) de görülebileceği gibi, ayrı bir finansman departmanı olmamasına rağmen, finansal planlama yapmayan işletme sayısı sadece altı işletmedir. Başka bir ifade ile işletmelerin %94'ü finansal planlama yapmaktadır.

Yüz yüze görüşmelerden elde edilen bilgilere göre, işletmeler ayrı bir finansman departmanı oluşturamalarına rağmen, finansman yöneticisinin yapacağı görevlerin muhasebe departmanı tarafından yerine getirildiği, bu nedenle de ayrı bir departman veya sorumlusuna pek ihtiyaç duyulmadığı ifade edilmiştir. Ayrıca çizelge 11.17'den de görülebileceği gibi, işletmelerin %6'sı finansman kararlarında dış desteklerden yararlandıklarını ifade etmektedirler. Bu nedenle de finansman departman veya sorumlusu kullanılmamanın oranının %67 çıkması olağan bir sonuç olarak değerlendirilebilir.

### 7.16. Finansman İhtiyacının Hangi Kaynaktan Karşılacağı Kararında Yetkilerin Kime Ait Olduğuna İlişkin Bulgular

Anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerde finansman ihtiyacının hangi kaynaktan karşılanacağı kararında yetkilerin kime ait olduğuna ilişkin bulgular çizelge 7.16'da yer almaktadır.

Çizelge 7.16. Finansman İhtiyacının Hangi Kaynaktan Karşılacağı Kararında Yetkili Olanlar

Yetkili Olanlar	Frekans	Yüzde (%)
Bağlı Olunan Holding/Grup	-	-
İşletme İçinden Personel	2	2,0
Mali İşler/Muhasebe Müd.	3	3,0
Gen. Müd./Gen. Müd.Yrd.	23	23,0
Yönetim Kurulu	19	19,0
Şirket Çoğunluğuna Sahip Kişi/Ortak	51	51,0
Profesyonel Finans Yöneticisi	2	2,0
Toplam	100	100,0

Çizelge 7.16'dan da anlaşılacağı gibi, Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin % 2'si işletme içinden personel, % 3'ü mali işler / muhasebe müdürü % 23'ü genel müdür / genel müdür yardımcısı, % 19'u yönetim kurulu, % 51'i şirket çoğunluğuna sahip kişi / ortak, % 2'si profesyonel finans yöneticisi olduğu görülmektedir.

Sonuçlara bakıldığında Finansman ihtiyacının hangi kaynaktan karşılanacağı kararında yetkilerin şirket çoğunluğuna sahip kişiler ve ortaklar olduğu çıkmıştır. Bunun nedenleri arasında daha öncede belirttiğimiz gibi Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren KOBİ'lerin yönetimin de daha çok şirket çoğunluğuna sahip kişiler ve ortaklar olduğu tespit edilmiş olup finansal kararların alınmasında da bu kişiler ve ortakları yetkilidirler. Bununla birlikte Kahramanmaraş'taki çoğu KOBİ'ler profesyonel yönetime geçmemeleri, işletme içinde ayrı finans departmanı kuramamaları veya iş hacminin küçüklüğünden dolayı kuramamalarını diğer bir etken olarak da ifade edebiliriz. Aynı zamanda, işletmelerin finansal kararların alınmasında, işletme içinden ve özellikle işletme dışında destek almamalarını da önemli bir etken olarak belirtebiliriz.

Kahramanmaraş'taki çoğu KOBİ'lerde finansman ihtiyacının hangi kaynaktan karşılanacağı kararında yetkili olanların %23 gibi bir oranla genel müdür/genel müdür yardımcısında olduğu görülmektedir. Burada önemli olan genel müdür ve genel müdür yardımcısının, sermaye sahipleri mi yoksa alanında uzmanlaşmış yetenekli kişiler mi olduğudur. Kahramanmaraş'ta birçok sermaye sahibinin özellikle finansman açısından pek uzmanlaşmış olmadığı, bir kısmının ise, uzmanlaşmış oldukları söylenebilir. Kahramanmaraş'taki işletmelerin hukuki yapılarına baktığımızda çoğunluğu aile şirketlerinin oluşturduğu görülmüştü. Yani finansal kararlar uzman kişiler tarafından yapılıyor ise, işletmelerin artık profesyonel yönetime doğru gittiğini işletme sistemi içerisinde ayrı ayrı departmanlar oluşturulduğu ve yavaş da olsa finansman departmanına gereken önemin verildiği ifade edilebilir. Özellikle iş hacminin büyütebilen işletmelerin finansal kararların öneminin daha bir farkında olduğu görülebilmektedir.

Kahramanmaraş'taki çoğu KOBİ'lerde finansman ihtiyacının hangi kaynaktan karşılanacağı konusunda yetkili olanların %2'si işletme içinden personelin, %3'ü mali işler muhasebe müdürü olduğu görülmektedir. Bu oranların düşük çıkmasının en büyük nedeni, işletme yönetiminde sermaye sahibi kişi veya ortakların olması tüm kararlarda olduğu gibi finansman kararlarında da yetkinin kendilerinde olmasını istemelerinden kaynaklandığını söyleyebiliriz. Aynı zamanda işletme sırlarının ortaya çıkartılmaması, üçüncü kişilere duyulan güvensizlik, yetki imkanının verilmemesi, profesyonel yöneticiliğin olmaması ve iş hacminin küçüklüğünden dolayı kendi kendine yetme düşünceleri olarak sıralayabiliriz.

### **7.17. Finansman Kararlarının Alınmasında İşletme Dışı Destek Alınıp Alınmamasına İlişkin Bulgular**

Anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerde finansman kararlarının alınmasında işletme dışından destek alınıp alınmamasına ilişkin bulgular çizelge 7.17'de yer almaktadır.

Çizelge 7.17. Finansman Kararlarının Alınmasında İşletme Dışı Destek Alınıp Alınmaması

Finansman Kararlarının Alınmasında İşletme Dışı Destek Alınıp Alınmaması	Frekans	Yüzde (%)
Evet	6	6,0
Hayır	94	94,0
Toplam	100	100,0

Çizelge 7.17'den de anlaşılacağı gibi, Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin %6'sı finansman kararlarının alınmasında işletme dışı destek aldıklarını, %94'ü ise işletme dışı destek almadıklarını ifade etmişlerdir.

Daha önce ifade edildiği gibi, Kahramanmaraş'taki KOBİ niteliğindeki işletmelerin çoğunluğu aile şirketi pozisyonunda profesyonel yönetim anlayışı ile yönetilmemektedir. Ayrıca daha önceki çizelge (7.15)'den de anlaşılacağı gibi, ayrı bir finansman departmanı oluşturma ve sorumlu tayin etmemeyi tercih ederek, bu görevi muhasebe departmanına yüklediklerini belirtmektedirler. Bu nedenle finansal kararların alınmasında, işletme dışı kaynaklardan yararlanma oranının oldukça düşük düzeylerde çıkması olağan bir sonuç ve bu sonucun da diğer sonuçları desteklediği düşünülebilir.

### **7.18. Finansman Kararlarının Alınmasında İşletme Dışı Desteğin Nereden Alındığına İlişkin Bulgular**

Anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerde finansman kararlarının alınmasında işletme dışından desteğin nereden alındığına ilişkin bulgular çizelge 7.18'de yer almaktadır.

Çizelge 7.18. Finansman Kararlarının Alınmasında İşletme Dışı Desteğin Nereden Alındığı

Finansman Kararlarının Alınmasında İşletme Dışı Desteğin Nereden Alındığı	Frekans	Yüzde (%)
Bağımsız Dış Denetim Kuruluşları	-	-
Bağlı Olunan Holding/Grup	1	16,7
Yatırım Bankası	3	50,0
Ticari Firma	-	-
Mali Danışmanlık Şirketi	2	33,3
Yabancı Banka	-	-
Toplam	6	100,0

Çizelge 7.18'den de anlaşılacağı gibi, Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerden, finansman kararlarının alınmasında dış kaynaklardan yararlanan işletmelerin %50'si, söz konusu desteği yatırım bankalarından aldıklarını, %33'ünün mali danışmanlık şirketlerinden destek aldıklarını, son olarak %16,7'sinin bağlı olunan holding/gruplardan destek aldıklarını belirtmişlerdir.

Bu sonuçlara göre, finansal planlama yapılırken daha çok yatırım bankalarından yararlanılabileceği düşüncesinin hakim olduğunu söylemek mümkündür. Bunun yanında mali danışmanlık şirketlerinden yardım alanların oranı ise, %33,3 düzeyindedir. Kahramanmaraş'ta sektörel bazda mali danışmanlık şirketlerinin olmamasına karşın, mali danışmanlık şirketlerinden yardım alan firmaların söz konusu olmasını, Kahramanmaraş'taki firmaların ihracat işlemlerini gerçekleştirirken genellikle İstanbul'daki firmalarla işbirliği içerisinde hareket etmelerinden dolayı, il dışı mali danışmanlık şirketlerinden yardım aldıkları düşünülebilir. Ayrıca KOBİ niteliğindeki bankaların kuruluş yapıları gereği bağlı holding ve kuruluşlara bağımsız olmaları bu konudaki oranın oldukça düşük çıkmasına neden olduğu da göz ardı edilmemelidir.

### 7.19. Hangi Tür Finansal Planlama Yapıldığına İlişkin Bulgular

Anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerde ne tür finansal planlama yapıldığına ilişkin bulgular çizelge 7.19'da yer almaktadır.

Çizelge 7.19. Hangi Tür Finansal Planlama Yapıldığı

Finansal Planlama Türleri	Frekans	Yüzde (%)
Yapılmıyor	6	6,0
Sadece Kısa Vadeli (1 yıldan az)	50	50,0
Sadece Uzun Vadeli (1 yıldan fazla)	2	2,0
Her İkisi Birlikte	42	42,0
Toplam	100	100,0

Çizelge 7.19'dan da anlaşılacağı gibi, Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin %94'ü finansal planlama yapmaktadır. Bunların da %50'si sadece kısa vadeli (1 yıldan az) finansal planlama yaptıklarını, %2'si uzun vadeli (1 yıldan fazla) finansal planlama yaptıklarını son olarak da, %42'si hem uzun hem de kısa vadeli finansal planlama yaptıklarını ifade etmişlerdir.

Yukarıdaki sonuçlar dikkate alındığında, Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren KOBİ niteliğindeki firmaların finansal planlamalarını daha çok kısa vadeli yaptıkları ortaya çıkmaktadır. Bu tür bir hareket tarzı sergilemelerinin nedenleri arasında, ekonomik dalgalanmaların fazlalığı, siyasi ve politik istikrarsızlıklar, enflasyon ve faiz oranlarındaki yüksek oranlar ve değişkenlikler, döviz kurundaki belirsizlikler, kalifiye eleman ve profesyonel yönetimin eksikliğinden dolayı uzun vadede ileriye yönelik kararların alınamayışı gibi etmenler sıralanabilir. Bu tür etmenlerden dolayı, işletmeler uzun vadede nasıl hareket etmeleri gerektiği konusunda belirsizlikler yaşamakta ve bu nedenle kısa vadeli planlamalara yöneldikleri düşünülebilir. Uzun vadeli planlama yaparken, geçmiş verilerin analizleri de önemli bir unsur teşkil eder.

Kuruluş yılları çok eski olmayan bazı işletmeler, geçmiş verileri sağlıklı bir şekilde değerlendirebilecek bir yapılanma içerisinde olmadıklarından ve kararların alınmasında genellikle kişisel deneyimlerle birlikte sadece ortaklar düzeyinde kararlar alınması da, yine uzun vadeli planlama yapılmamasında önemli bir etken olarak karşımıza çıkabileceği düşünülebilir. Dünyada en hızlı değişim yaşayan sektör giyim ve modadır. Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren KOBİ'lerin tekstil sektöründe faaliyet gösterdikleri de dikkate alınır, söz konusu değişimlerden en çok etkilenebilecek işletmelerin tekstil sektörü olduğu da söylenebilir. Bu nedenle kısa vadeli planlamalar ile değişen şartlara uyum sağlama konusunda daha hızlı hareket edilebileceği de göz ardı edilmemelidir.

Yukarıdaki etmenlere rağmen uzun vadeli planlama ile geleceğe yönelik planlı hareket tarzının işletmeler sağlayacağı yararlar da dikkate alındığında, Kahramanmaraş'taki KOBİ'lerin %42'sinde kısa vadeli finansal planlamaların yanında uzun vadeli planlama yapmayı tercih ettikleri söylenebilir. Fakat uzun vadeli planlamalarda, değişen şartlara göre planlamalarda güncellemelerin yapılmasının da önemli bir unsur olduğu dikkate alınması gereken bir konudur.

## **7.20. Finansal Planlama Yapılmama Nedenlerine İlişkin Bulgular**

Bir önceki çizelgeden (çizelge 7.19) de görülebileceği gibi, Anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerden sadece altı tanesinde finansal planlama yapılmamaktadır. Geri kalan 94 işletmede ise finansal planlama yapılmaktadır. Bu nedenle sadece 6 işletmede finansal planlama yapmama nedenlerine ilişkin bulgular aşağıdaki çizelge 7.20'de yer almaktadır.

Çizelge 7.20. İşletmelerin Finansal Planlama Yapmama Nedenleri

Finansal Planlama Yapmama Nedenleri	Frekans	Yüzde (%)
<b>Siyasi İstikrarsızlık</b>		
Hiç Katılmıyorum	1	16,7
Fikrim Yok	1	16,7
Tamamen Katılıyorum	4	66,6
Toplam	6	100,0
<b>Kalifiye Personel Eksikliği</b>		
Kısmen Katılıyorum	1	16,7
Katılıyorum	2	33,3
Tamamen Katılıyorum	3	50,0
Toplam	6	100,0
<b>Gelir-Gider Akışlarındaki Sapmalar</b>		
Fikrim Yok	2	33,3
Tamamen Katılıyorum	4	66,7
Toplam	6	100,0
<b>Maliyetlerdeki Artış</b>		
Katılıyorum	1	16,7
Tamamen Katılıyorum	5	83,3
Toplam	6	100,0
<b>Döviz Kuru, Enflasyon ve Faiz Belirsizliği</b>		
Katılıyorum	3	50,0
Tamamen Katılıyorum	3	50,0
Toplam	6	100,0
<b>Reel Faizlerin Yüksek Oluşu</b>		
Katılıyorum	2	33,3
Tamamen Katılıyorum	4	66,7
Toplam	6	100,0

Çizelge 7.20'den de anlaşılacağı gibi, finansal planlama yapılmayan altı işletmede finansal planlama yapılmamasının çeşitli nedenleri olduğu görülebilmektedir. Bu sonuçlara göre, finansal planlama yapılmama nedeni olarak sıralanan faktörlerin hemen hemen hepsinde katılımcılar bu faktörlerin finansal planlama yapılmama nedeni olabileceğini düşünmektedirler.

Finansal planlama yapmayan altı işletmede söz konusu planlamanın yapılmamasını *siyasi istikrarsızlıktan* kaynaklandığını düşünenlerden, bu fikre tamamen katılanları belirtenlerin oranı %66'dır. Bu konuda fikri olmadığını veya bu fikre hiç katılmadığını ifade edenlerin toplamı ise %33'tür. Bu sonuçlara göre; siyasi istikrarsızlığın finansal planlama yapmama önemli bir unsur olduğu söylenebilir.

Finansal planlama yapmamanın nedeninin *kalifiye personel eksikliğinden* kaynaklandığını düşünenlerden, bu fikre tamamen katıldıklarını belirtenlerin oranı %50, katıldıklarını belirtenlerin oranı %33,3, kısmen katıldıklarını belirtenlerin ise oranı %16,7'dir. Bu sonuçlara göre, finansal planlama yapmak, önemli derecede uzmanlık isteyen bir konu olduğu için, kalifiye eleman eksikliğinin finansal planlama yapmama önemli bir unsur olduğunu söylemek mümkündür.

*Gelir-gider akışlarındaki sapmalardan* dolayı finansal planlama yapmadıklarını düşünenlerden, bu fikre tamamen katıldıklarını belirtenlerin oranı %66,7, bu konuda fikri olmayanların oranı ise, %33,3'tür. Gelir-gider akışlarında sapmaların meydana



gelmesi, ileriye dönük finansal planların oluşturulmasında önemli bir unsurdur. Bu nedenle söz konusu unsorda meydana gelen sapmalardan dolayı finansal planlama yapılmadığı fikrine tamamen katılanların oranının yüksek çıkması olağan bir sonuç olarak değerlendirilmelidir.

Finansal planlama yapmamanın nedenini *maliyetlerdeki artışlardan* kaynaklandığını düşünenlerden, bu fikre tamamen katıldıklarını belirtenlerin oranı % 83,3; bu fikre katıldıklarını belirtenlerin oranı ise %16,7'dir. Finansal planlama yapmadıklarını belirten altı işletme yöneticisinin çoğunluğunun, bunun nedeninin maliyetlerde meydana gelen artışlardan dolayı olduğunu düşündüklerini söylemek mümkündür.

*Döviz Kuru, Enflasyon ve Faiz Belirsizliğinden* dolayı finansal planlama yapmadıklarını düşünenlerden, %50'si bu fikre tamamen katıldıklarını; %50'si ise bu fikre katıldıklarını belirtmişlerdir. Ülkemizde sabit döviz kurundan vazgeçilerek, değişken döviz kuruna geçilmesi piyasada döviz kurunun aşırı hareketlilik göstermesine sebep olmuştur. Bunun bağlı olarak özellikle ithalat yapan firmaların, döviz kurundaki hareketlilikleri önceden öngörebilmeleri oldukça zorlandığından, gelecekteki durumları önceden belirlemek zorlaşmıştır. Bu nedenlere bağlı olarak da söz konusu firmalar finansal planlama yapamadıklarını söylemek mümkündür. Ülkemizdeki enflasyon oranlarının oldukça yüksek olması ve söz konusu yükselişin devam etmesi, firmaların finansal planlama yapmasını oldukça güçleştirdiği söylenebilir. Bunlara ilave olarak, KOBİ'lerin mali yapısı içerisinde yabancı kaynak kullanımı oldukça fazla düzeydedir. Bunun sonucunda faiz oranlarındaki değişimlerin firmalar açısından olumsuz bir şekilde yükselmesi yine işletmelerin finansal planlama yapmalarını güçleştirici bir unsur olduğu da düşünülebilir. İşletmelere finansal destek sağlayan kurum veya kuruluşların, KOBİ'lerin kredi risklerini yüksek görmeleri nedeniyle KOBİ'lere sağladıkları kredi olanaklarını kısıtlamaları da, KOBİ'lerin hem kaynak sorunu yaşamasına hem de finansal planlama yapmalarına engel teşkil ettiği de göz önünde bulundurulmalıdır.

Finansal planlama yapmamanın nedenini *Reel Faizlerin Yüksek Oluşundan* kaynaklandığını düşünenlerden, bu fikre katıldıklarını belirtenlerin oranı % 33,3; bu fikre tamamen katıldıklarını belirtenlerin oranı ise %66,7'dir. Yukarıda belirtilen hususlara bağlı olarak, döviz kuru, enflasyon ve değişken faiz oranlarının yüksek olması, reel faizlerin de yüksek olmasına neden olmaktadır. Bu nedenle hali hazırda finansman sıkıntısı çeken KOBİ'lerin finansal planlama yapmasına da engel teşkil ettiği söylenebilir.

### **7.21. İşletmelerin Kısa Vadeli Finansal Sorunlar Yaşamalarının Nedenlerine İlişkin Bulgular**

Anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin, kısa vadeli finansal sorunlar yaşamalarının nedenlerine ilişkin bulgular çizelge 7.21'de yer almaktadır.

Çizelge 7.21. İşletmelerin Kısa Vadeli Finansal Sorunlar Yaşamalarının Nedenleri

Kısa Vadeli Finansman Sorunlarının Nedenleri		Hiç Katılmıyor	Kısmen Katılıyor	Fikrim Yok	Katılıyorum	Tamamen Katılıyorum	Toplam
Yetersiz İşletme Sermayesi	Frekans	3	19	2	28	19	71
	Yüzde (%)	4,2	26,8	2,8	39,4	26,8	100,0
Banka Kred. Pahalı /Faizlerin Yük. Oluşu	Frekans	4	5	7	21	34	71
	Yüzde (%)	5,6	7,0	9,9	29,6	47,9	100,0
Alacakları Tahsilatta Karşılaş. Güçlükler	Frekans	2	3	-	1	65	71
	Yüzde (%)	2,8	4,2	-	1,4	91,6	100,0
Factoring'ten Kaynaklanan Sorunlar	Frekans	18	15	15	18	5	71
	Yüzde (%)	25,5	21,0	21,0	25,5	7,0	100,0
Satış Karlılığının Düşüklüğü	Frekans	-	4	1	13	53	71
	Yüzde (%)	-	5,6	1,4	18,4	74,6	100,0
Banka Kredisi Sağlamada Güçlükler	Frekans	2	11	8	20	30	71
	Yüzde (%)	2,8	15,5	11,3	28,1	42,3	100,0
Önce Yapılan Yatırıma Harcanan Kaynaklar	Frekans	8	26	4	10	23	71
	Yüzde (%)	11,3	36,6	5,6	14,0	32,3	100,0
Maliyetlerdeki Artışlar	Frekans	-	7	3	6	55	71
	Yüzde (%)	-	9,9	4,2	8,4	77,5	100,0
Döviz Kuru, Enflasyon ve Faiz Belirsizliği	Frekans	-	6	2	26	37	71
	Yüzde (%)	-	8,4	2,8	36,7	52,1	100,0

Çizelge 7.21'den de anlaşılacağı gibi, Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin %71'inin kısa vadeli finansman sorunu yaşadıklarını görmek mümkündür. Kahramanmaraş'ta anket kapsamı içerisinde yer alan KOBİ'lerin kısa vadeli finansman sorunları yaşamalarının nedenlerine ilişkin sonuçları sırası ile aşağıdaki gibi ayrı ayrı ele alabiliriz.

“Yetersiz İşletme Sermayesi”ne sahip olduklarından dolayı kısa vadeli sorun yaşadıklarını düşünenlerin oranı yaklaşık olarak %66; bu faktörün sorun olmadığını düşünenlerin ise oranı yaklaşık %31'dir. Bu sonuçlara göre, özellikle daha önceki çizelgelerden (çizelge 7.10) de anlaşılacağı gibi, işletmelerin %49'unun öz sermayeye dayalı bir sermaye yapısına sahip olmalarına rağmen, kısa vadede bazı finansman sorunları yaşadıklarını ifade etmek mümkündür. Fakat sermaye yetersizliğinden dolayı kısa vadeli finansman sorunu yaşadıklarını düşünmeyenlerin oranı ise küçümsenmeyecek derecede (%31) bir oran olduğu da göz ardı edilmemelidir.

“Banka Kredilerinin Pahalı/Faizlerin Yüksek Oluşu”ndan dolayı kısa vadeli sorun yaşadıklarını düşünenlerin oranı yaklaşık olarak %78; bu faktörün sorun olmadığını düşünenlerin ise oranı yaklaşık %13'dür. Bu sonuçlar dikkate alındığında, kısa vadeli finansman sorununun yaşanmasında fon sağlayıcı kurum ve kuruluşlardan yeterince yararlanılmadığı düşünülebilir. KOBİ'lere verilen kredi paylarının ABD'de %42,7, Almanya'da %35 ve Türkiye'de %3-4 olduğu dikkate alınır (Küçükçolak, 1997:14), ülkemizde, KOBİ'lere sağlanan kredi olanaklarının gelişmiş ülkelere nazaran oldukça aşağı olduğu söylenebilir. Bu nedenle kısa vadeli finansal sorunların çözümünde banka kredilerinden yararlanma olanaklarının oldukça kısıtlı olması anket sonucu elde edilen bulguları desteklemektedir.

“Alacakları Tahsilatta Karşılaşılan Güçlükler”den dolayı kısa vadeli sorun yaşadıklarını düşünenlerin oranı yaklaşık olarak %93; bu faktörün sorun olmadığını düşünenlerin ise oranı yaklaşık %7’dir. Elde edilen sonuçlara göre Kahramanmaraş’ta faaliyet gösteren işletmelerin çoğunluğunun alacaklarını tahsil etmede sorunlar yaşadıklarını söylemek mümkündür. Son dönemlerde yaşanan ekonomik kriz sadece ülkemizi değil dünya ekonomisini de olumsuz etkilemiştir. Ayrıca söz konusu krizler sadece KOBİ niteliğindeki işletmeleri değil, büyük şirketleri de yoğun bir şekilde etkisi altına almıştır. Pazar payı ve satış oranlarında azalmalarla birlikte, alacaklarını zamanında tahsil edemeyen işletmeler, olağan faaliyetlerini sürdürmekte bile sıkıntılar yaşar hale gelmişlerdir. Ekonomik dalgalanmalarla birlikte, işletmelerin alacak miktarlarının sabit kalmasına rağmen, döviz kurundaki dalgalanmalardan dolayı alacakların reel getirisinde de zararlar söz konusu olmaktadır. Kendi öz sermayesi ile kurulsu bir büyük ölçekli işletmeler kadar yüksek değerlere sahip olmayan KOBİ’ler faaliyetlerini devam ettirebilmek için sürekli canlı nakit akışına ihtiyaç duyarlar, bu nedenle alacakların tahsil edilmesinde sıkıntılarının yaşanması kısa ve uzun vadede finansal sorunların yaşanmasına neden olabilmektedir.

“Factoring’ten Kaynaklanan Sorunlar” dan dolayı kısa vadeli sorun yaşadıklarını düşünenlerin oranı yaklaşık olarak %23; bu faktörün sorun olmadığını düşünenlerin ise oranı yaklaşık %33’dür. Bu sonuçları dikkate aldığımızda, kısa vadeli finansal sorun yaşanmasında factoring’ten kaynaklı sorunların çok fazla etkisinin olmadığı söylenebilir. Bu sonucun ortaya çıkmasında ise, yüzyüze görüşmede elde edilen bilgilere göre factor kuruluşlarından yararlanan KOBİ niteliğindeki işletmelerin sınırlı sayıda olması etkili olabileceği düşünülebilir.

“Satış Karlılığının Düşüklüğü”nden dolayı kısa vadeli sorun yaşadıklarını düşünenlerin oranı yaklaşık olarak %93; bu faktörün sorun olmadığını düşünenlerin ise oranı yaklaşık %6’dır. Bu sonuçlara göre, Kahramanmaraş’ta faaliyet gösteren işletmelerin çoğunluğunun satışlardan elde ettikleri karlılık oranı düşük miktarda olduğu düşünülebilir. Bunun nedenleri arasında; ekonomik krizlerden dolayı alım gücünün zayıflaması ve buna bağlı olarak satış miktarlarındaki düşüş; sigorta primleri, vergi, enerji ve hammadde gibi faktörlerin oldukça yüksek oluşundan kaynaklı maliyet artışları; ikame malların piyasaya girmesi ve rekabet imkanlarının kısıtlanması ile rekabet gücünün zayıflaması ve son olarak da piyasadaki rakip sayısının artması ve pazar payının düşmesi gibi etmenler sıralanabilir.

“Banka Kredisi Sağlamada Güçlükler”den dolayı kısa vadeli sorun yaşadıklarını düşünenlerin oranı yaklaşık olarak %70; bu faktörün sorun olmadığını düşünenlerin ise oranı yaklaşık %18’dir. KOBİ’lerin genel ve ekonomik yapısı dikkate alındığında, bu tür işletmelerin banka kredisi almada çeşitli sorunlar yaşamaları olağan bir sonuçtur. Bu nedenle Kahramanmaraş’taki KOBİ’lerin kısa vadeli finansal sorunlar yaşarken, bunun nedenlerinin banka kredisi sağlamada güçlükler çekmelerinin oranının yüksek olması da doğal bir sonuç olarak düşünülebilir.

“Önce Yapılan Yatırıma Harcanan Kaynaklar”dan dolayı kısa vadeli sorun yaşadıklarını düşünenlerin oranı yaklaşık olarak %46; bu faktörün sorun olmadığını düşünenlerin ise oranı yaklaşık %48’dir. Bu sonuçlar dikkate alındığında, daha önceden yapılan yatırımlara aktarılan sermaye nedeniyle, KOBİ niteliğindeki işletmelerin yarısı kısa vadeli sorun yaşadıklarını belirtmişlerdir. Bunun nedeninin ise, bu tür işletmelerin 10-15 yıllık bir geçmişe sahip olmalarından dolayı, hala yatırımlarını tamamlayamamış olabileceği söylenebilir. Bunun yanında işletmelerin yarıdan fazlası ise, bu konuda bir sorun yaşanmadıklarını belirtmişlerdir. Bunun nedeninin ise, daha önceden yapılan

yatırımların tamamlanmış olması veya öz sermaye ağırlıklı bir yatırım olduğunu söylemek mümkündür.

“Maliyetlerdeki Artışlar”dan dolayı kısa vadeli sorun yaşadıklarını düşünenlerin oranı yaklaşık olarak %86; bu faktörün sorun olmadığını düşünenlerin ise oranı yaklaşık %10’dur. Elde edilen sonuçlara göre, işletmelerin çoğunluğu (86) maliyetlerdeki artışlardan dolayı kısa vadeli sorun yaşadıklarını belirtmişlerdir. Yaşanılan ekonomik buhranlar, enflasyon oranlarındaki dalgalanmalar, hammadde temininde yaşanan sıkıntılar, işlem hacminin giderek azalması ve piyasadaki rakiplerin sayıca fazlaşması gibi faktörlere bağlı olarak, üretim ve satış maliyetleri işletme faaliyetlerini etkileyebilecek düzeyde artış göstermiştir. Maliyetlerde ortaya çıkan artışlar ise, hem satışları hem de pazardan pay alma oranlarını oldukça olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Bu nedenler ise işletmeler açısından sıcak para akışını engelleyebilmektedir. Bu unsurlara bağlı olarak maliyetlerde meydana gelen artışların işletmeler açısından kısa vadeli sorunlar ortaya çıkarması kaçınılmaz bir sonuç olarak değerlendirilebilir.

“Döviz Kuru, Enflasyon ve Faiz Belirsizliği”nden dolayı kısa vadeli sorun yaşadıklarını düşünenlerin oranı yaklaşık olarak %63; bu faktörün sorun olmadığını düşünenlerin ise oranı yaklaşık %8’dir. Kahramanmaraş’ta faaliyet gösteren ve anket kapsamında yer alan işletmelerin büyük bir çoğunluğu döviz kuru, enflasyon ve faiz oranlarındaki belirsizlikten dolayı kısa vadeli finansal sorunlarla karşı karşıya kaldıklarını belirtmeleri, yukarıda sıralanan diğer etmenleri de destekler niteliktedir. Çünkü bu faktörlerin, maliyet artışlarını, satışlardaki azalmayı ve kredi temininde yaşanan sorunların ortaya çıkmasında tetikleyici unsurlar olduğu göz önünde bulundurulmalıdır.

Genel olarak değerlendirildiğinde, Kahramanmaraş’ta faaliyet gösteren KOBİ niteliğindeki firmaların, en fazla “Satış Karlılığının Düşüklüğü”, “Alacakları Tahsilatta Karşılaşılan Güçlükler” ve “Maliyetlerdeki Artışlar”dan dolayı kısa vadeli finansal sorunlar yaşadıklarını söylemek mümkündür. Bunun yanında en az etkili olan faktörün “Önceki Yapılan Yatırımlar” olduğunu ifade etmek mümkündür.

## **7.22. İşletmelerin Uzun Vadeli Finansal Sorunlar Yaşamalarının Nedenlerine İlişkin Bulgular**

Anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin, uzun vadeli finansal sorunlar yaşamalarının nedenlerine ilişkin bulgular çizelge 7.22’de yer almaktadır.

Çizelge 7.22. İşletmelerin Uzun Vadeli Finansal Sorunlar Yaşamalarının Nedenleri

Uzun Vadeli Finansman Sorunlarının Nedenleri		Hiç Katılmıyor	Kısmen Katılıyor	Fikrim Yok	Katılıyor	Tamamen Katılıyor	Toplam
Yetersiz İşletme Sermayesi	Frekans	3	17	2	32	35	89
	Yüzde (%)	3,4	19,1	2,2	36	39,3	100,0
Siyasi ve Ekonomik İstikrarsızlık	Frekans	3	9	1	31	45	89
	Yüzde (%)	3,4	10,1	1,1	34,8	50,6	100,0
Yatırım Kredilerinin Pahalı Oluşu	Frekans	2	6	4	33	44	89
	Yüzde (%)	2,2	6,7	4,5	37,2	49,4	100,0
Yatırım Kredisi Teminindeki Güçlükler	Frekans	5	10	8	17	49	89
	Yüzde (%)	5,6	11,2	9,0	19,1	55,1	100,0
Ser. Piyasasının Etkin Şekilde İşleyemeyişi	Frekans	3	10	31	24	21	89
	Yüzde (%)	3,4	11,2	34,8	27,1	23,5	100,0
Leas. ve Forfaiting'den Kaynaklanan Sorunlar	Frekans	4	25	15	30	15	89
	Yüzde (%)	4,5	28,1	16,9	33,6	16,9	100,0
Döviz Kuru, Enflasyon ve Faiz Belirsizliği	Frekans	2	1	5	16	65	89
	Yüzde (%)	2,2	1,1	5,6	18,0	73,1	100,0
Teminat Göstermede Sorunlar	Frekans	4	7	8	4	66	89
	Yüzde (%)	4,5	7,9	9,0	4,5	74,1	100,0
Sermaye Piy. Yararlı Olanın Olmaması	Frekans	11	15	21	9	33	89
	Yüzde (%)	12,3	16,9	23,5	10,1	37,2	100,0

Çizelge 7.22'den de anlaşılacağı gibi, Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin %89'unun uzun vadeli finansman sorunu yaşadıklarını görmek mümkündür. Kahramanmaraş'ta anket kapsamı içerisinde yer alan KOBİ'lerin uzun vadeli finansman sorunları yaşamalarının nedenlerine ilişkin sonuçları sırası ile aşağıdaki gibi ayrı ayrı ele alabiliriz.

“Yetersiz İşletme Sermayesi”ne sahip olduklarından dolayı uzun vadeli sorun yaşadıklarını düşünenlerin oranı yaklaşık olarak %75; bu faktörün sorun olmadığını düşünenlerin ise oranı yaklaşık %24'tür. Yetersiz işletme sermayesine sahip olan işletmeler, faaliyetlerini sürdürmek için kısa vadeli borçlanmaya gidebilecektir. Bu ihtiyaç uzun vadeye yayılırsa, uzun vadede finansal sorun yaşamalarına neden olabilecektir. Ayrıca yeni yatırımlar yapmak isteyen firmalar, yetersiz işletme sermayesine sahip olmalarından dolayı, uzun vadeli borçlanmaya yönelebileceklerinden dolayı, uzun vadeli finansman sorunu yaşayabileceklerini de dikkate almak gerekmektedir.

“Siyasi ve Ekonomik İstikrarsızlık” dan dolayı uzun vadeli sorun yaşadıklarını düşünenlerin oranı yaklaşık olarak %85; bu faktörün sorun olmadığını düşünenlerin ise oranı yaklaşık %14'tür. Siyasi ve ekonomik istikrarsızlıkların söz konusu olduğu ekonomilerde, sadece küçük ve orta ölçekli işletmeler değil büyük işletmeler de belirsizlikler yaşayabilmektedir. Çünkü bu tür ortamlarda, işletmeler ileriye yönelik nasıl hareket planı sergileyebileceklerini net olarak ortaya koymadıklarından dolayı uzun vadede sorunlar yaşayabilmektedir. Bu nedenle siyasi ve ekonomik istikrarsızlığın

yaşandığı ortamlarda, uzun vadeli finansman sorunlarının yaşanmasının da doğal bir sonuç olarak ele alınması gerektiği unutulmamalıdır.

“Yatırım Kredilerinin Pahalı Oluşu”ndan dolayı uzun vadeli sorun yaşadıklarını düşünenlerin oranı yaklaşık olarak %87; bu faktörün sorun olmadığını düşünenlerin ise oranı yaklaşık %9’dur. Gerek teknolojik gerekse örgütsel yatırımlarının işletmelere ağır maliyetler yükledikleri ve söz konusu olan yatırımların uzun vadeli yatırımlar olduğu düşünülürse, söz konusu yatırımları finanse etmek için kullandıkları kredilerin pahalı olması işletmelerin uzun vadeli finansman sorunları yaşamalarına neden olabileceği düşünülebilir. Bu nedenle yukarıdaki sonuçlar dikkate alındığında yatırım kredilerinin pahalı olmasından dolayı KOBİ’lerin uzun vadede finansman sorunları yaşamalarının olağan bir sonuç olarak değerlendirilmesi gerekir.

“Yatırım Kredisi Teminindeki Güçlükler”den dolayı uzun vadeli sorun yaşadıklarını düşünenlerin oranı yaklaşık olarak %74; bu faktörün sorun olmadığını düşünenlerin ise oranı yaklaşık %17’dir. KOBİ’ler finansal yapılarından dolayı, kredi veren kurumlar tarafından büyük işletmelere nazaran daha riskli görülebilmektedir. Bu nedenle, kredi veren kurumlar, KOBİ’lere kredi vermekte çekingen bir tavır sergilemektedir. Yatırımların geri dönüşümünün uzun vadeye yayılması, finansal tabloların yetersiz olması gibi faktörlerden dolayı, KOBİ’ler yatırım kredisi temininde güçlüklerle karşılaşabilmektedir. KOBİ’lerin kredibilitelerinin düşük olmasından dolayı yatırım kredisi kullansalar dahi büyük işletmeler göre, daha yüksek faiz oranları ile kredi kullanmaktadırlar. Bu nedenle de uzun vadeli finansman sorunları ile karşı karşıya kalabilmektedirler.

“Sermaye Piyasasının Etkin Şekilde İşleyemeyişi”nden dolayı uzun vadeli sorun yaşadıklarını düşünenlerin oranı yaklaşık olarak %51; bu faktörün sorun olmadığını düşünenlerin ise oranı yaklaşık %15’dir. Kahramanmaraş’ta sermaye piyasasının gelişmemiş olması, alternatif finansman araçlardan yararlanılmasına engel teşkil etmektedir. Hukuki yapıları ve sermaye piyasasına giriş kotalardan dolayı, Kahramanmaraş’taki KOBİ’ler, sermaye piyasalarından yeterince yararlanamamaktadırlar. Bu nedenle sermaye piyasalarının etkin bir şekilde işlemeyişi de Kahramanmaraş’taki KOBİ’lerin uzun vadede finansman sorunları yaşamalarına neden olduğu ve bu nedenle yukarıdaki sonuçların ortaya çıkmasının da olağan bir sonuç olduğu düşünülebilir.

“Leasing ve Forfaiting’den Kaynaklanan Sorunları”ndan dolayı uzun vadeli sorun yaşadıklarını düşünenlerin oranı yaklaşık olarak %51; bu faktörün sorun olmadığını düşünenlerin ise oranı yaklaşık %33’tür. Leasing ve forfaiting finansal araçlardır. Kahramanmaraş’taki firmalar, banka kredisi kullanma sorunları gibi leasing ve forfaiting gibi diğer finansal araçları temin etmekte güçlük yaşadıkları için uzun vadeli finansman sorunları yaşayabilmektedirler. Bu sonuçların, “Yatırım Kredilerinin Pahalı Oluşu”ndan ve “Yatırım Kredisi Teminindeki Güçlükler”den dolayı uzun vadeli finansal sorunlar yaşandığına ilişkin sonuçları desteklemektedir diyebiliriz.

“Döviz Kuru, Enflasyon ve Faiz Belirsizliği”nden dolayı uzun vadeli sorun yaşadıklarını düşünenlerin oranı yaklaşık olarak %91; bu faktörün sorun olmadığını düşünenlerin ise oranı yaklaşık %3’dür. Kahramanmaraş’ta faaliyet gösteren ve anket kapsamında yer alan işletmelerin büyük bir çoğunluğu döviz kuru, enflasyon ve faiz oranlarındaki belirsizlikten dolayı uzun vadeli finansal sorunlarla karşı karşıya kaldıklarını belirtmektedirler. Uzun vadede üretim ve satış maliyetlerinde artışlar, alacakların uzun vadede değer kaybetmesi, kullanılan kredilerde yüksek faiz oranlarına katlanmak zorunluluğu gibi nedenler, tetikleyici unsurlar olarak uzun vadeli finansman sorunlarının ortaya çıkmasına neden olabildiği söylenebilir.

“Teminat Göstermede Sorunlar”dan dolayı uzun vadeli sorun yaşadıklarını düşünenlerin oranı yaklaşık olarak %79; bu faktörün sorun olmadığını düşünenlerin ise oranı yaklaşık %12’dir. Ülkemizde KOBİ’lere sağlanan kredi miktarlarının gelişmiş ülkelere nazaran oldukça düşük olduğu ve bunun yanında kredi temininde de oldukça sıkıntı çektikleri daha önceden ifade edilmişti. KOBİ’lerin, sermaye ve malvarlıklarının büyük işletmelere göre oldukça küçük olduğu düşünülürse, zaten kredi vermekte çekingen bir tavır sergileyen kredi kurumlarına, istenilen kredi karşılığında teminat göstermede de sıkıntılarının yaşanması, uzun vadeli finansal sorunların yaşanmasına neden olabilmektedir. Ayrıca Kahramanmaraş’taki KOBİ niteliğindeki işletmelerin, teminat göstermede sorun yaşamalarına ilişkin sonuçlar, “Yatırım Kredilerinin Pahalı Oluşu”ndan ve “Yatırım Kredisini Teminindeki Güçlükler”den dolayı uzun vadeli finansman sorunları yaşandığına ilişkin sonuçları da desteklemektedir.

“Sermaye Piyasasından Yararlanma Olağanın Olmaması”ndan dolayı uzun vadeli sorun yaşadıklarını düşünenlerin oranı yaklaşık olarak %47; bu faktörün sorun olmadığını düşünenlerin ise oranı yaklaşık %29’dur. Daha önceden ifade edildiği gibi Kahramanmaraş’ta sermaye piyasasının gelişmemiş olması, alternatif finansman araçlardan yararlanılmasına engel teşkil etmektedir. Bu sonuçlar da “Sermaye Piyasalarının Etkin Şekilde İşlemesi”nden kaynaklanan uzun vadeli finansman sorunlarına ilişkin sonuçları destekler niteliktedir.

Genel olarak değerlendirildiğinde, Kahramanmaraş’ta faaliyet gösteren KOBİ niteliğindeki firmaların, en fazla “Döviz Kuru, Enflasyon ve Faiz Belirsizliği”, “Yatırım Kredilerinin Pahalı Oluşu” ve “Siyasi ve Ekonomik İstikrarsızlık”tan dolayı uzun vadeli finansal sorunlar yaşadıklarını söylemek mümkündür. Bunun yanında en az etkili olan faktörün, “Sermaye Piyasasından Yararlanma Olağanın Olmaması” olduğunu ifade etmek mümkündür.

### 7.23. İşletmelerin Banka Kredisini Kullanma Nedenlerine İlişkin Bulgular

Anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin, banka kredisini kullanma nedenlerine ilişkin bulgular çizelge 7.23’te yer almaktadır.

Çizelge 7.23. İşletmelerin Banka Kredisini Kullanma Nedenleri

İşletmelerin Banka Kredisini Kullanma Nedenleri		Hiç Katılmıyor	Kısmen Katılıyor	Fikrim Yok	Katılıyor	Tamamen Katılıyor	Toplam
Kısa Vadeli Finansman İhtiyaçları	Frekans	2	3	6	11	64	86
	Yüzde (%)	2,3	3,5	7,0	12,8	74,4	100,0
Uzun Vadeli Finansman İhtiyaçları	Frekans	1	10	1	20	54	86
	Yüzde (%)	1,1	11,7	1,1	23,3	62,8	100,0
Yeni Yatırımlar İçin	Frekans	4	16	2	22	42	86
	Yüzde (%)	4,7	18,6	2,3	25,6	48,8	100,0

Çizelge 7.23’ten de anlaşılacağı gibi, Kahramanmaraş’ta faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin %86’sının kısa vadeli, uzun vadeli ve yeni yatırımlar için banka kredisini kullanma yoluna gittiklerini görmek mümkündür. Kahramanmaraş’ta anket kapsamı içerisinde yer alan KOBİ’lerin kullandıkları banka

kredileri hangi alanlarda kullandıklarına ilişkin sonuçları sırası ile aşağıdaki gibi ayrı ayrı ele alabiliriz.

“Kısa Vadeli Finansman İhtiyaçları”nı karşılamak için banka kredisi kullandıklarını belirtenler %87; bu faktörün kredi kullanmak için etkili olmadığını düşünenler %29’dur. “Uzun Vadeli Finansman İhtiyaçları”nı karşılamak için banka kredisi kullananlar yaklaşık %86; bu faktörün kredi kullanmak için etkili olmadığını düşünenler %13’tür. “Yeni Yatırımlar”ı karşılamak için banka kredisi kullananlar %74; bu faktörün kredi kullanmak için etkili olmadığını düşünenler %23’tür.

Genel olarak bu sonuçlara bakarak, işletmelerin finansal ihtiyaçlarını karşılamak için hem kısa vadeli (%87) hem de uzun vadeli (%86) finansman ihtiyaçları için banka kredisi kullanma yoluna gittikleri söylenebilir. İşletmeler faaliyetlerini sürdürebilmek için, çeşitli zamanlarda çeşitli sermaye miktarlarına ihtiyaç duyabilirler. Bu ihtiyaçlarını karşılayabilmek için, ödeme güçleri, alacakların tahsil zamanı ve kredi faiz oranlarını dikkate alarak, uzun veya kısa vadeli kredi kullanma yoluna giderler. Ayrıca, yeni yatırımları karşılamak için kullanılan banka kredilerinin oranı ise küçümsenemeyecek derecededir. Buradan da Kahramanmaraş’ta faaliyet gösteren ve anket kapsamında yer alan KOBİ niteliğindeki işletmelerin yeni yatırımlara gittiklerini düşünmek mümkündür.

#### 7.24. İşletmelerin Banka Kredisi Kullanmama Nedenlerine İlişkin Bulgular

Anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin, banka kredisi kullanmama nedenlerine ilişkin bulgular çizelge 7.24’te yer almaktadır.

Çizelge 7.24. İşletmelerin Banka Kredisi Kullanmama Nedenleri

İşletmelerin Banka Kredisi Kullanmama Nedenleri		Hiç Katılmıyor	Kısmen Katılıyorum	Fikrim Yok	Katılıyorum	Tamamen Katılıyorum	Toplam
Öz Sermayemiz Yeterli	Frekans	3	1	-	2	8	14
	Yüzde (%)	21,4	7,1	-	14,3	57,2	100,0
Faiz Oranları Yüksek	Frekans	-	1	-	4	9	14
	Yüzde (%)	-	7,1	-	28,5	64,4	100,0
Teminat Şartları Ağır	Frekans	-	2	2	4	6	14
	Yüzde (%)	-	14,3	14,3	28,5	42,9	100,0
Formalitelere Fazlalığı	Frekans	-	2	2	3	7	14
	Yüzde (%)	-	14,3	14,3	21,4	50,0	100,0
Kredinin Vadesinin Kısalığı	Frekans	3	2	2	3	4	14
	Yüzde (%)	21,4	14,3	14,3	21,4	28,5	100,0
Bankaların Kredi Değ. Süreleri Çok Uzun	Frekans	-	5	4	2	3	14
	Yüzde (%)	-	35,8	28,5	14,3	21,4	100,0
Öneri ve Taleplerin Dikkate Alınmaması	Frekans	3	4	3	1	3	14
	Yüzde (%)	21,4	28,5	21,4	7,1	21,4	100,0
Bankaların Çok Acımasız Olması	Frekans	1	2	1	2	8	14
	Yüzde (%)	7,1	14,3	7,1	14,3	57,2	100,0
Faizle Çalışmama	Frekans	3	2	1	-	8	14
	Yüzde (%)	21,4	14,3	7,1	-	57,2	100,0



Çizelge 7.24'ten de anlaşılacağı gibi, Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin %14'ünün çeşitli nedenlerle banka kredisi kullanmayı tercih etmediklerini söylemek mümkündür. Kahramanmaraş'ta anket kapsamı içerisinde yer alan KOBİ'lerin kullandıkları banka kredisi kullanmama nedenlerine ilişkin sonuçları sırası ile aşağıdaki gibi ayrı ayrı ele alabiliriz.

“Öz Sermayelerinin Yeterli” olduğunu düşündükleri için banka kredisi kullanmadıklarını belirtenlerin oranı yaklaşık %72; bu faktörün kredi kullanmamak için etkili olmadığını düşünenlerin oranı ise yaklaşık %28'dir. Daha önce ifade edildiği gibi, Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren ve anket kapsamında yer alan KOBİ niteliğindeki işletmelerin çoğunluğu öz sermayeye ağırlık vererek çalışmayı tercih etmemelerine rağmen, geri kalan firmaların %14'ü yeterli öz sermayeye sahip olduklarını ifade etmektedirler. Bu nedenle bu firmaların öz sermayeye yeterince sahip olduklarından dolayı banka kredisi kullanmak istememeline ilişkin sonuçlar normal karşılanmalıdır.

“Teminat Şartlarının Ağır” olduğunu düşündükleri için banka kredisi kullanmadıklarını belirtenlerin oranı yaklaşık %71; bu faktörün kredi kullanmamak için etkili olmadığını düşünenlerin oranı ise yaklaşık %14'dür. Hali hazırda teminat göstermede zorluk çeken işletmeler, teminat şartlarının ağır olmasından dolayı kredi kullanmamayı tercih ettiklerini ve alternatif çözüm yollarına başvurduklarını söylemek mümkündür. Bu sonuçlar dikkate alındığında, daha önce açıklanan çizelge 11.22'deki “Teminat Göstermede Yaşanan Sorunlar”a ilişkin sonuçları destekler niteliktedir.

“Faiz Oranları Yüksek” olduğunu düşündükleri için banka kredisi kullanmadıklarını belirtenlerin oranı yaklaşık %93; bu faktörün kredi kullanmamak için etkili olmadığını düşünenlerin oranı ise yaklaşık %7'dir. Bu sonuçlar dikkate alındığında Kahramanmaraş'ta bazı KOBİ'lerin (%14) kredi faiz oranlarının yüksek olmasından dolayı, banka kredisi kullanmadıklarını söylemek mümkündür. Bu da öz sermayelerinin yüksek olmasına bağlı olmakla birlikte, faiz oranlarının yüksek olmasının bu etmeden daha belirleyici bir faktör olduğunu söylemek mümkündür.

“Formalitelere Fazla” olduğunu düşündükleri için banka kredisi kullanmadıklarını belirtenlerin oranı yaklaşık %72; bu faktörün kredi kullanmamak için etkili olmadığını düşünenlerin oranı ise yaklaşık %14'tür. Bu sonuçlar dikkate alındığında Kahramanmaraş'ta bazı KOBİ'lerin (%14), formalitelere fazla olmasından dolayı, banka kredisi kullanmadıklarını söylemek mümkündür. Teminat göstermede yaşanan sıkıntılar, kredi değerlendirme süresinin uzunluğu, karşılıklı belgelerin temin edilmesi, kredi veren kurum ve kuruluşların verdikleri kredilerin risk altında olmasını engelleyebilmek için, resmi kurum ve kuruluşlardan işletmeye ait bir çok belge istemeleri gibi bir çok faktörün olması, banka kredisi kullanmak isteyen işletmelerin formalitelere fazla olduğunu düşünmelerine neden olduğunu söylemek mümkündür.

“Kredi Vadelerinin Kısa” olduğunu düşündükleri için banka kredisi kullanmadıklarını belirtenlerin oranı yaklaşık %50; bu faktörün kredi kullanmamak için etkili olmadığını düşünenlerin oranı ise yaklaşık %36'dır. KOBİ'lere kredi veren kurum ve kuruluşlar, söz konusu işletmelerin finansal yapıları gereği, uzun vadede kredi kullanılmak istememektedirler. Bu nedenle, kredi vadelerini düşük tutmaktadırlar. Bu durum işletmelere ağır ödeme şartları ortaya çıkarabilmektedir. Elde edilen bu sonuçların da, faiz oranlarının yüksek olması ile ilgili kısımda elde edilen sonuçları destekler niteliktedir.

“Bankaların Kredi Değerlendirme Sürelerinin Çok Uzun” olduğunu düşündükleri için banka kredisi kullanmadıklarını belirtenlerin oranı yaklaşık %36; bu faktörün kredi kullanmamak için etkili olmadığını düşünenlerin oranı ise yaklaşık %36'dır. Bu sonuçlara göre, anket kapsamında olup da banka kredisi kullanmamayı

tercih eden firmalar için, kredi değerlendirme süresinin uzun olmasını dikkate alan ve almayan firma oranlarının eşit çıkmasından dolayı bu faktörün, temel belirleyici bir unsur olmadığını söylemek mümkündür. Buna göre bazı acil durumlarda finansal destek ihtiyacı hissedildiğinde, kredi değerlendirme sürelerinin uzunluğunun etkileyici bir faktör olduğu, kredi oranlarının yüksekliği, formalitelerin çokluğu gibi faktörlerin yanında değerlendirildiğinde ise, kredi değerlendirme sürelerinin uzunluğunun banka kredisi kullanıp kullanmamada diğer etmenlere nazaran çok da etkileyici bir faktör olmadığı düşünülebilir.

“Bankalar Tarafından Öneri ve Taleplerin Dikkate Alınmadığını” düşündükleri için banka kredisi kullanmadıklarını belirtenlerin oranı yaklaşık %30; bu faktörün kredi kullanmamak için etkili olmadığını düşünenlerin oranı ise yaklaşık %50’dir. Bu sonuçlara göre, anket kapsamında olup da banka kredisi kullanmamayı tercih eden firmalar için, bankalar tarafından öneri ve taleplerinin dikkate alınmadığını düşünenlerin oranının, öneri ve taleplerinin dikkate alındığını düşünenlerden daha az orandadır. Banka kredisi kullanıp kullanmamada “Bankalar Tarafından Öneri ve Taleplerin Dikkate Alınmadığı” belirleyici bir faktör olmadığı düşünülebilir.

“Bankaların Çok Acımasız” olduğunu düşündükleri için banka kredisi kullanmadıklarını belirtenlerin oranı yaklaşık %72; bu faktörün kredi kullanmamak için etkili olmadığını düşünenlerin oranı ise yaklaşık %21’dir. Banka kredi kullanırken, teminat şartlarının ağır olması, faiz oranlarının yüksek olması ve teminat göstermede yaşanan sorunların söz konusu olması, bu tür bir sonucun ortaya çıkmasında etkili olabilecek faktörler arasında değerlendirilebilir. Bu konuda elde edilen sonuçların da, “Teminat Şartlarının Ağır” olması, “Faiz Oranları Yüksek” olması, “Formalitelerin Fazla” olması ve “Bankaların Kredi Değerlendirme Sürelerinin Çok Uzun” olmasına ilişkin sonuçları destekler nitelikte olduğunu söylemek mümkündür.

Kahramanmaraş’ta KOBİ niteliğinde faaliyet gösteren ve anket kapsamında yer alan işletmelerden 14 (%14)’ü banka kredisi kullanmayı tercih etmektedir. Bunların %57’si ise “Faizle çalışmama” isteğinden dolayı banka kredisi kullanmadıklarını belirtenlerin oranı belirtirken, bu faktörün kredi kullanmamak için etkili olmadığını düşünenlerin oranı ise yaklaşık %36’dır. Buna sonuçlara göre, mali yapısı güçlü olan firmalar, yakın çevresinden yararlanma olanağı olanlar, menkul ve gayrimenkul satış imkanı olanlar, kredi faiz oranlarının yüksek olduğunu düşünenler, alternatif finansal araçlardan yararlanma imkanı olanlar ve son olarak da kredi kullanmanın firma imajına zarar verebileceği düşüncesine sahip olanların, faizle çalışmama doğrultusunda hareket ettiklerini söylemek mümkündür. Bunların yanında dini inanışlarından dolayı da faizle çalışmama yönünde hareket edenlerin de olabileceği göz ardı edilmemelidir.

Genel olarak bu sonuçlara bakarak, Kahramanmaraş’taki KOBİ niteliğindeki bazı firmaların banka kredisi kullanmamalarının, sırası ile en fazla “Faiz Oranlarının Yüksek Oluşu”, “Öz Sermayelerinin Yeterli Olması” ve “Formalitelerin Fazla Olması” nedenleri üzerinde yoğunlaştıklarını söylemek mümkündür. Bunların yanında, en az üzerinde yığılma söz konusu olan faktörlerin “Bankalar Tarafından Öneri ve Taleplerin Dikkate Alınmaması” ve “Bankaların Kredi Değerlendirme Sürelerinin Çok Uzun Olması” faktörlerinin olduğu söylenebilir.

## **7.25. İşletmelerin Krediyeye İhtiyaç Duyduklarında Kullandıkları Kaynaklara İlişkin Bulgular**

Anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin, krediyeye ihtiyaç duyduklarında kullandıkları kaynaklara ilişkin bulgular çizelge 7.25’de yer almaktadır.

Çizelge 7.25. İşletmelerin Krediyeye İhtiyaç Duyduklarında Kullandıkları Kaynaklar

İşletmelerin Krediyeye İhtiyaç Duyduklarında Kullandıkları Kaynaklar		Hiç Kullanmadım	Çok Az Kullandım	Fikrim Yok	Bir Çok Kez Kullandım	Her Zaman Kullandım	Toplam
Halkbank	Frekans	48	12	2	21	3	86
	Yüzde (%)	55,9	14	2,3	24,4	3,4	100,0
Ticari Bankalar	Frekans	4	5	-	28	49	86
	Yüzde (%)	4,6	5,8	-	32,6	57,0	100,0
Eximbank	Frekans	65	5	1	8	7	86
	Yüzde (%)	75,6	5,8	1,1	9,3	8,1	100,0
Katılım Bankaları	Frekans	27	3	4	38	14	86
	Yüzde (%)	31,4	3,4	4,6	44,2	16,3	100,0
KOSGEP	Frekans	68	5	8	4	1	86
	Yüzde (%)	79,2	5,8	9,3	4,6	1,1	100,0
Kredi Garanti Fonu	Frekans	73	3	6	4	-	86
	Yüzde (%)	84,9	3,4	7	4,6	-	100,0
Risk Sermayesi	Frekans	78	6	7	4	1	96
	Yüzde (%)	81,3	6,2	7,3	4,1	1	100,0
Müşteri Avansları	Frekans	32	15	-	26	23	96
	Yüzde (%)	33,3	15,7	-	27	24	100,0
Satıcı Kredileri (Vadeli Alışlar)	Frekans	22	6	8	10	50	96
	Yüzde (%)	23	6,2	8,3	10,4	52,1	100,0
Ortaklardan Alınan Avanslar	Frekans	52	12	4	19	9	96
	Yüzde (%)	54,2	12,5	4,1	19,8	9,4	100,0
Yurtdışı Kaynaklar	Frekans	91	1	-	4	-	96
	Yüzde (%)	94,9	1	-	2	-	100,0
Hisse Senedi Satışı ve Tahvil İhracı	Frekans	85	9	-	2	-	96
	Yüzde (%)	88,6	9,4	-	2	-	100,0
Akraba ve Yakın Çevre	Frekans	41	18	2	31	4	96
	Yüzde (%)	42,8	18,7	2	32,2	4,1	100,0
Şirket Karları	Frekans	12	13	6	51	14	96
	Yüzde (%)	12,5	13,5	6,2	53,3	14,5	100,0
Gayrimenkul Satışlar	Frekans	27	28	1	36	4	96
	Yüzde (%)	28,1	29,1	1	37,6	4,1	100,0
Kayıt Dışı Finansman – Örneğin Tefeciler	Frekans	89	7	-	-	-	96
	Yüzde (%)	92,7	7,3	-	-	-	100,0

Çizelge 7.25'ten de anlaşılacağı gibi, Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin “krediyeye ihtiyaç duyduklarında kullandıkları kaynaklar”a ilişkin bulguları aşağıdaki gibi ayrı ayrı ele alabiliriz.

Kredi ihtiyaçlarını “Halkbank”tan karşılayanların oranı yaklaşık %28; “Ticari Bankalar”dan karşılayanların oranı yaklaşık %90, “Eximbank”dan karşılayanların oranı yaklaşık %17, “Katılım Bankaları”ndan karşılayanların oranı yaklaşık %61, “KOSGEP”ten karşılayanların oranı yaklaşık %6, “Kredi Garanti Fonu”ndan

karşılamanın oranı yaklaşık %5, “Risk Sermayesi”nden karşılamanın oranı yaklaşık %5, “Müşteri Avansları”ndan karşılamanın oranı yaklaşık %51, “Satıcı Kredileri (Vadeli Alışlar)”ndan karşılamanın oranı yaklaşık %63, “Ortaklardan Alınan Avanslar”dan karşılamanın oranı yaklaşık %29, “Yurtdışı Kaynaklar”dan karşılamanın oranı yaklaşık %4, “Hisse Senedi Satışı ve Tahvil İhracı”ndan karşılamanın oranı yaklaşık %2, “Akraba ve Yakın Çevre”den karşılamanın oranı yaklaşık %36, “Şirket Karları”ndan karşılamanın oranı yaklaşık %68, “Gayrimenkul Satışları”ndan karşılamanın oranı yaklaşık %42’dir. “Kayıt Dışı Finansman–Örneğin Tefeciler”den karşılamanın işletmeye rastlanmamıştır.

Genel olarak bu sonuçlara bakıldığında, Kahramanmaraş’ta faaliyet gösteren işletmeler krediye ihtiyaç duyduklarında sırası ile en çok ticari bankalardan, şirket karlarından ve de satıcı kredilerinden yararlanma yoluna gittikleri söylenebilir. Hisse senedi satışı ve tahvil ihracı ise en az kullanılan kaynak durumundadır. Kayıt dışı finansmandan ise yararlanan hiçbir firma bulgusuna rastlanmamıştır.

### 7.26. İşletmelerin Banka Kredisi Kullanırken Karşılaştıkları Sorunlara İlişkin Bulgular

Anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin, banka kredisi kullanırken karşılaştıkları sorunlara ilişkin bulgular çizelge 7.26’da yer almaktadır.

Çizelge 7.26. İşletmelerin Banka Kredisi Kullanırken Karşılaştıkları Sorunlar

İşletmelerin Banka Kredisi Kullanırken Karşılaştıkları Sorunlar		Hiç Katılmıyor	Kısmen Katılıyor	Fikrim Yok	Katılıyor	Tamamen Katılıyor	Toplam
Bilanço ve Kar/Zarar Cetvelinin Yetersizliği	Frekans	10	12	3	36	25	86
	Yüzde (%)	11,6	13,9	3,4	41,9	29,1	100,0
Teminat Eksikliği ve Güçlüğü	Frekans	5	5	2	9	65	86
	Yüzde (%)	5,8	5,8	2,3	10,4	75,7	100,0
Formalitelerin Fazlalığı	Frekans	2	4	5	40	35	86
	Yüzde (%)	2,3	4,6	5,8	46,7	40,6	100,0
Kredi Değerlendirme Süresinin Uzunluğu	Frekans	4	12	5	44	21	86
	Yüzde (%)	4,6	13,9	5,8	51,2	24,5	100,0
Öneri ve Taleplerin Dikkate Alınmaması	Frekans	14	20	3	31	18	86
	Yüzde (%)	16,2	23,3	3,4	36,1	21	100,0
Güven Sorunu	Frekans	5	7	7	28	39	86
	Yüzde (%)	5,8	8,1	8,1	32,5	45,4	100,0

Çizelge 7.26’dan de anlaşılacağı gibi, Kahramanmaraş’ta faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin %86’sı banka kredi kullandıklarını ifade etmişlerdir. Bunlar işletmelerin “banka kredisi kullanırken karşılaştıkları sorunlar”a ilişkin bulguları aşağıdaki gibi ayrı ayrı ele alabiliriz. Banka kredisi kullanırken, “Bilanço ve Kar/Zarar Cetvelinin Yetersizliği”nden dolayı sorunlarla karşılaştıklarını ifade edenlerin oranı yaklaşık %71; bu sorunla karşılaşmadığını ifade edenlerin ise oranı yaklaşık %15; “Teminat Eksikliği ve Güçlüğü”nden dolayı sorunlarla karşılaştıklarını ifade edenlerin oranı yaklaşık %86; bu sorunla

karşılaşmadığını ifade edenlerin ise oranı yaklaşık %12; “Formalitelere Fazlalığı”ndan dolayı sorunlarla karşılaştıklarını ifade edenlerin oranı yaklaşık %87; bu sorunla karşılaşmadığını ifade edenlerin ise oranı yaklaşık %7; “Kredi Değerlendirme Süresinin Uzunluğu”ndan dolayı sorunlarla karşılaştıklarını ifade edenlerin oranı yaklaşık %76; bu sorunla karşılaşmadığını ifade edenlerin ise oranı yaklaşık %19; “Öneri ve Taleplerin Dikkate Alınmaması”ndan dolayı sorunlarla karşılaştıklarını ifade edenlerin oranı yaklaşık %57; bu sorunla karşılaşmadığını ifade edenlerin ise oranı yaklaşık %40; “Güven Sorunu”ndan dolayı sorunlarla karşılaştıklarını ifade edenlerin oranı yaklaşık %78; bu sorunla karşılaşmadığını ifade edenlerin ise oranı yaklaşık %14’dür. Bu sonuçlara göre Kahramanmaraş’ta faaliyet gösteren işletmeler kredi kullanırken, en çok “teminat eksikliği ve gücüğü” ile “formalitelere fazlalığı”ndan dolayı sıkıntı çektiklerini ifade etmektedirler. En az sorun olan konu ise, “öneri ve taleplerin dikkate alınmaması” ile ilgilidir. Burada elde edilen sonuçlar, işletmelerin banka kredisi kullanmama nedenlerine ilişkin çizelgede (çizelge 11.24) ortaya konan sonuçları da destekler niteliktedir.

### 7.27. İşletmelerin 2006 Yılında Kullandıkları Toplam Kredi Miktarına İlişkin Bulgular

Anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin, 2006 yılında kullandıkları toplam kredi miktarlarına ilişkin bulgular çizelge 7.27’de yer almaktadır.

Çizelge 7.27. İşletmelerin 2006 Yılında Kullandıkları Toplam Kredi Miktarları

2006 Yılında Kullandıkları Toplam Kredi Miktarları	Frekans	Yüzde (%)
2.000 YTL’den az	-	-
2.000-5.000 YTL	-	-
6.000-10.000 YTL	-	-
11.000-24.000 YTL	4	4,6
25.000-49.000 YTL	10	11,6
50.000-99.000 YTL	11	12,7
100.000-149.000 YTL	16	18,6
150.000-199.000 YTL	11	12,7
200.000-249.000 YTL	3	3,4
250.000-299.000 YTL	2	2,3
300.000-349.000 YTL	1	1,1,
350.000-399.000 YTL	1	1,1
400.000-449.000 YTL	5	5,8
450.000-499.000 YTL	4	4,6
500.000-749.000 YTL	3	3,4
750.000-999.000 YTL	1	1,1
1.000.000 YTL Üzeri	14	16,2
Toplam	86	100,0

Çizelge 7.27’den de anlaşılacağı gibi, Kahramanmaraş’ta faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin; %4,6’sı 11.000-24.000 YTL, %11,6’sı 25.000-49.000 YTL, %12,7’si 50.000-99.000 YTL, %18,6’sı 100.000-149.000 YTL, %12,7’si 150.000-199.000 YTL, %3,4’ü 200.000-249.000 YTL, %2,3’ü 250.000-299.000 YTL, %1,1’i 300.000-349.000 YTL, %1,1’i 350.000-399.000 YTL, %5,8’i

400.000-449.000 YTL, %4,6'sı 450.000-499.000 YTL, %3,4'ü 500.000-749.000 YTL, %1,1'i 750.000-999.000 YTL, %16,2'si 1.000.000 YTL üzeri kredi kullandıkları görülmektedir.

Bu sonuçlara göre, Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan KOBİ'lerin daha çoğunluğunun 25.000-150.000 YTL arasında kredi kullandığı ve daha sonra ise, %16,2 ile 1.000.000 YTL üzeri kredi kullandığı ortaya çıkmıştır. Yıl boyunca kullanılan kredi tutarları dikkate alındığında, büyük işletmelere nazaran kullanılan kredi imkanları çok büyük rakamlara ulaşmamaktadır. Fakat KOBİ'lerin genel finans yapıları dikkate alındığında, söz konusu rakamların yeterli düzeyde olabileceği düşünülebilir.

### 7.28. İşletmelerin 2007 Yılında Kullandıkları Toplam Kredisi Miktarına İlişkin Bulgular

Anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin, 2007 yılında kullandıkları toplam kredi miktarlarına ilişkin bulgular çizelge 7.28'de yer almaktadır.

Çizelge 7.28. İşletmelerin 2007 Yılında Kullandıkları Toplam Kredi Miktarları

2007 Yılında Kullandıkları Toplam Kredi Miktarları	Frekans	Yüzde (%)
2.000 YTL'den az	-	-
2.000-5.000 YTL	-	-
6.000-10.000 YTL	1	1,1
11.000-24.000 YTL	-	-
25.000-49.000 YTL	7	8,1
50.000-99.000 YTL	17	19,7
100.000-149.000 YTL	10	11,6
150.000-199.000 YTL	12	13,9
200.000-249.000 YTL	4	4,6
250.000-299.000 YTL	2	2,3
300.000-349.000 YTL	2	2,3
350.000-399.000 YTL	-	-
400.000-449.000 YTL	3	3,4
450.000-499.000 YTL	4	4,6
500.000-749.000 YTL	5	5,8
750.000-999.000 YTL	1	1,1
1.000.000 YTL Üzeri	18	20,9
Toplam	86	100,0

Çizelge 7.28'den de anlaşılacağı gibi, Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin; %1,1'i 6.000-10.000 YTL, %8,1'i 25.000-49.000 YTL, %19,7'si 50.000-99.000 YTL, %11,6'sı 100.000-149.000 YTL, %13,9'u 150.000-199.000 YTL, %4,6'sı 200.000-249.000 YTL, % 2,3'ü 250.000-299.000 YTL, %2,3'i 300.000-349.000 YTL, %3,4'ü 400.000-449.000 YTL, %4,6'sı 450.000-499.000 YTL, %5,8'i 500.000-749.000 YTL, %1,1'i 750.000-999.000 YTL, %20,9'u 1.000.000 YTL üzeri kredi kullandıkları görülmektedir.

Bu sonuçlara göre, Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan KOBİ'lerin daha çoğunluğunun 50.000-200.000 YTL arasında kredi kullandığı ve daha sonra ise, %20,9 ile 1.000.000 YTL üzeri kredi kullandığı ortaya

çıkıştır. Çizelge 7.27'daki değerler ile birlikte ele alındığında, son bir yıl içerisinde, kullanılan kredi değerlerinde artış olduğu söylenebilir. Kullanım miktarları 25.000 YTL'den başlarken, bir yıl sonra yoğunluk, 50.000 YTL üzerinden başlamaktadır. Bunun nedenleri yatırım miktarında artış, enflasyon veya diğer ekonomik etmenler yüzünden artışlar gibi faktörler olabilir.

## 8. SONUÇ VE ÖNERİLER

Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren ve anket kapsamında yer alan KOBİ niteliğindeki 100 işletmeden elde edilen veriler ve analiz sonuçlarına göre sıralanabilecek sonuç ve öneriler aşağıdaki gibi sıralanabilir.

### *Anket analizi sonucu elde edilen sonuçlar aşağıdaki gibidir;*

\* Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren işletmeler krediye ihtiyaç duyduklarında sırası ile en çok ticari bankalardan, şirket karlarından ve de satıcı kredilerinden yararlanma yoluna gitmektedirler. Hisse senedi satışı ve tahvil ihracı ise en az kullanılan kaynak durumundadır. Kayıt dışı finansmandan ise yararlanan hiçbir firma bulgusuna rastlanmamıştır.

\* Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan KOBİ'lerin daha çoğunluğunun 25.000-150.000 YTL arasında ve daha sonra ise, %16,2 ile 1.000.000 YTL üzeri kredi kullanmaktadırlar.

\* Bir yıllık süre zarfında kullanılan kredi miktarlarında artış ortaya çıkmaktadır.

\* Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren işletmeler kredi kullanırken, en çok "teminat eksikliği ve gücülüğü" ile "formalitelerin fazlalığı"ndan dolayı sıkıntı çekmektedirler. En az sorun olan konu ise, "öneri ve taleplerin dikkate alınmaması" ile ilgilidir.

\* Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren KOBİ niteliğindeki firmalar, en fazla "Satış Karlılığının Düşüklüğü", "Alacakları Tahsilatta Karşılaşılan Güçlükler" ve "Maliyetlerdeki Artışlar"dan dolayı kısa vadeli finansal sorunlar yaşamaktadırlar. Bunun yanında en az etkili olan faktör "Önceki Yapılan Yatırımlar"dır.

\* Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren KOBİ niteliğindeki firmalar, en fazla "Döviz Kuru, Enflasyon ve Faiz Belirsizliği", "Yatırım Kredilerinin Pahalı Oluşu", ve "Siyasi ve Ekonomik İstikrarsızlık"tan dolayı uzun vadeli finansal sorunlar yaşamaktadırlar. Bunun yanında en az etkili olan faktör, "Sermaye Piyasasından Yararlanma Olağanın Olmayışı"dır.

\* İşletmelerin finansal ihtiyaçlarını karşılamak için hem kısa vadeli hem de uzun vadeli finansman ihtiyaçları için banka kredisi kullanma yoluna gitmektedirler.

\* Kahramanmaraş'taki KOBİ niteliğindeki bazı firmaların banka kredisi kullanmamalarının, sırası ile en fazla "Faiz Oranlarının Yüksek Oluşu", "Öz Sermayelerinin Yeterli Olması" ve "Formalitelerin Fazla Olması" nedenleri üzerinde yoğunlaşmaktadırlar. Bunların yanında, en az üzerinde yığılma söz konusu olan faktörler "Bankalar Tarafından Öneri ve Taleplerin Dikkate Alınmaması" ve "Bankaların Kredi Değerlendirme Sürelerinin Çok Uzun Olması" faktörleridir.

\* Bu oranlara göre, Kahramanmaraş'taki KOBİ'lerin %49'u kendi öz sermayesi ile geri kalan %51'in ise yabancı kaynak destekli kuruldıklarını söylemek mümkündür. Kuruluş aşamasında işletmelerin finansal risk derecelerinin düşük olduğu ve kredi veren kurumlar açısından kredibilitesinin yüksek olduğu söylenebilir.

\* Ele alınan işletmeler genellikle yabancı kaynak kullanımını tercih etmemekte, yabancı kaynak kullanımını %30 oranında gerçekleştirmektedir. Bu oran dikkate alındığında ise, işletmelerin genellikle %70-90 oranında öz sermaye ile finanse edildiği ve bu oranların da oldukça yüksek olduğu ifade edilebilir. Bu tip işletmelerin finansal risk derecelerinin düşük olduğu ve kredi veren kurumlar açısından kredibilitesinin yüksek olduğu söylenebilir.



\* Finansman yöneticilerinin eğitim durumları lise, önlisans ve lisans düzeylerinde yığılma göstermektedir.

\* İşletmelerin kimler tarafından yönetildiğine ilişkin bulgulara göre, en fazla yönetimde en fazla aile üyelerinin olduğu söylenebilir. Bağlı olunan Holding/grup tarafından yönetilen işletme sayısı ise oldukça azdır. Ayrıca işletme sahip/ortakları işletmelerinde üst düzey/profesyonel yönetici pozisyonlarında görev yapmaktadırlar.

\* Yukarıdaki sonuca bağlı olarak elde edilen bir diğer sonuç ta, aile dışından kişilere güven sorunu yaşandığına ilişkindir. Bu nedenle de profesyonel bir yönetim anlayışından uzak bir yönetim tarzı sergilendiği düşünülebilir.

\* Yöneticilerin görev yapma pozisyonlarında en fazla ağırlığı, muhasebe yetkilisi alırken, finansman yetkilisi oranı oldukça azdır. Bu da işletmelerin finansman yapılmasına gitmediklerini ortaya koymaktadır.

\* Kahramanmaraş'taki KOBİ niteliğindeki firmaların bağımsız bir finansman departmanı kurmadıkları veya sorumlu tayin etmedikleri ortaya çıkmaktadır.

\* İşletmeler ayrı bir finansman departmanı oluşturmamalarına rağmen, finansman yöneticisinin yapacağı görevlerin muhasebe departmanı tarafından yerine getirildiği, bu nedenle de ayrı bir departman veya sorumlusuna pek ihtiyaç duyulmadığı ifade edilmiştir.

\* Finansman ihtiyacının hangi kaynaktan karşılanacağı kararında yetkilerin şirket çoğunluğuna sahip kişiler ve ortaklar olduğu çıkmıştır. İkinci sırada genel müdür/genel müdür yardımcılara yetki devredilmiştir.

\* Finansal kararların alınmasında, işletme dışı kaynaklardan yararlanma oranının oldukça düşük düzeydedir.

\* Finansman kararlarının alınmasında, daha çok yatırım bankalarından yararlanılmaktadır.

\* Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren KOBİ niteliğindeki firmaların finansal planlamalarını daha çok kısa vadeli yapmaktadırlar. Kısa vadeli finansal planlamaların yanında uzun vadeli planlama yapmayı da tercih ettikleri söylenebilir.

\* İşletmelerden %6'sı finansal planlama yapmamaktadır. Geri kalan %94'ünde işletmede ise finansal planlama yapılmaktadır.

\* Finansal planlama yapmama nedenleri, en çok maliyetlerdeki artış, siyasi istikrarsızlık, gelir-gider akışlarındaki sapmalar ve reel faizlerin yüksek oluşundan kaynaklanmaktadır.

\* İşletmelerin aylık cirolarına ilişkin bulgulara göre, yaşanan kriz ortamına rağmen Kahramanmaraş'taki KOBİ'lerin yeterli düzeyde ciro oranlarına sahip oldukları söylenebilir. Bu sonuçtan da üretim kapasitelerinin yüksek olduğu sonucu çıkarılabilmektedir.

\* Çalışan işçi sayısına ilişkin bulgulara göre, söz konusu işletmelerin 50 kişiden az işçi çalıştırdıkları söylenebilir. Emek yoğun üretim yerine, sermaye yoğun üretime ağırlık verildiği ya da birçok işletmenin üretim kapasitesinin düşük olduğu söylenebilir.

\* AB ülkeleri tarafından KOBİ'lere sağlanan olanaklar hakkında işletme sahip ve yöneticilerin çoğunluğunun bilgisi yoktur.

\* Kahramanmaraş'taki KOBİ'lerin yarısına yakını teşvik tedbirlerinden yararlanmaktadır.

\* Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren işletmelerin %75'i genellikle yatırım aşamasında teşvik tedbirlerinden yararlandıklarını belirtmişlerdir.

\* Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren KOBİ'ler en fazla Dokuma-Giyim Eşyası ve Deri sektöründe, daha sonra ise, metal sektörün faaliyet göstermektedirler. En az rağbet gören sektör ise, orman ürünleri ve mobilya sektörüdür.

\* Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren KOBİ'lerin çoğunluğu 16 yıl ve üzeri kuruluş yıllarına sahiptirler. Fakat son 15 yıl içerisinde yeni işletmelerin kurulmasında oldukça fazla bir düşüş yaşandığını da ayrı bir sonuçtur. Son bir yıl içerisinde kurulan sadece 1 işletmenin olması bu sonucun en önemli göstergesidir.

\* İşletmelerin kurucularına ilişkin bulgulara göre, en fazla yığılmanın ortaklarla beraber ve babadan devralma şeklinde olduğu söylenebilir.

\* İşletmelerin hukuki yapılarına ilişkin bulgular değerlendirildiğinde, KOBİ'ler daha çok limited şirket ve anonim şirket türünde bir yapılanma ile kurulmuşlardır. En az yapılanma ise, halka açık anonim şirket türüdür. Bunun yanında kolektif şirket olarak kurulan KOBİ'lere rastlanmamıştır.

***Anket analizi sonucu elde edilen sonuçlara göre sıralanabilecek öneriler aşağıdaki gibidir;***

\*Kahramanmaraş'taki KOBİ'ler, finansal destek sağlayan kurum ya da kuruluşlar ile olan ilişkilerini geliştirmelidirler. Ayrıca finansal destek sağlayan farklı kurum ve kuruluşlarla da çalışılabilmelidir.

\*Kahramanmaraş'taki KOBİ'ler, kredi kullanabilmeleri için gerekli olan yasal zemini oluşturmalı ve kredi veren kurum ya da kuruluşların istediği mali tablolarını şartlara uygun hale getirmelidirler.

\*Kahramanmaraş'taki KOBİ'ler, yeni finansal pazarlara girebilmeli ve farklı finansal araçlardan yararlanabilecek uygun bir hukuki yapıda kurulmalıdırlar (Anonim Şirket vb.).

\*Kahramanmaraş'taki KOBİ'ler, çeşitli yöntemler ile birleşerek özellikle mali yapılarını güçlendirmelidirler.

\*Kahramanmaraş'taki KOBİ'ler, varlık ve kaynak yönetiminde etkinliği artırmalıdır ( nakit, alacak, stok, borç yönetimi gibi).

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

\* Sadece tekstil ve metal sektörüne ağırlık verilen Kahramanmaraş'ta sektörel çeşitliliğin sağlanması gerekmektedir. Orman ürünleri ve mobilya sektörüne de ağırlık verilmelidir.

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

\* İşletme sahip/ortakları işletmelerinde üst düzey/profesyonel yönetici pozisyonlarında görev yapmaktadırlar. Bu nedenle, profesyonel yöneticilere görev vererek, profesyonel yönetim anlayışı benimsenmelidir.

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

\* AB ülkeleri tarafından KOBİ'lere sağlanan olanaklar hakkında işletme sahip ve yöneticilerin yeterli düzeyde bilgi sahibi olmaları sağlanmalıdır. Bu nedenle yöneticilerin sürekli olarak bu tür unsurları takip etmeleri gerekmektedir.

\* Sadece yatırım aşamasında değil, ihracat ve ithalatta, yeni teknolojik yatırımlarda da teşvik tedbirlerinden yararlanma yoluna gidilmelidir.

\* Her aşamadaki yöneticinin ve gerektiğinde çalışanların da kararlara katılımı sağlanmalıdır.

\* Finansal kararların alınmasında, işletme dışı kaynaklardan yararlanma oranı arttırılmalıdır. Böylece daha sağlıklı kararların alınması kolaylaşacaktır.

\* İşletmeler gelecekte nasıl bir hareket tarzı sergilemeleri gerektiğine ilişkin finansal planlama yapmalıdırlar.

\* Finansal planlamalar yapılırken hem uzun hem de kısa vadeli planlama bir arada yapılmalı ve değişen şartlara göre, planlar güncellenmelidir.

\* Kısa vadeli finansman sorunu yaşamamak için, satış karlılıkları, alacakların tahsilatta karşılaşılan güçlükler ve maliyetlerdeki artışlar konusunda eylem planları gerçekleştirilmeli ve bunlara yönelik çözüm önerileri elde edilmeye çalışılmalıdır.

\* İşletmeler kredi kullanırken, “teminat eksikliği ve güçlüğü” ile “formalitenin fazlalığı”ndan dolayı sıkıntılarla karşı karşıya kalmamak için, ortak bir eylem planı gerçekleştirerek ya da gerekli siyasi ve politik baskı unsurları kullanılarak, bu konuda ortak hareket etmeleri gerekmektedir. Bunun için sanayi ve ticaret odaları ve diğer kurum ve kuruluşlardan da destek alınmalıdır. Diğer taraftan, Basel II kriterlerinin KOBİ’lerin banka kredilerinden yararlanma olanaklarına doğrudan etki edeceği düşünüldüğünde kurumsallaşmaya önem verilmeli, kayıt dışı işlemler azaltılmalıdır. İlerleyen dönemlerde bankalarca, kredi tahsisinde derecelendirme notlarının dikkate alınması gündeme geleceği için fon bulmada maliyet avantajı elde etmek üzere gerekli yapısal ve yönetsel önlemler gerçekleştirilmelidir.

\* İşletmeler artık ulusal pazarlar için değil, uluslararası pazarlar için üretim yapmaktadır. Her ülkenin yerli pazarı bir başka ülkenin ihracat pazarıdır. KOBİ’lerin bu pazarlarda daha rahat ve verimli bir şekilde faaliyet gösterebilmeleri için Avrupa Birliği’ne (AB) uyum şartlarını yerine getirmeleri gerekmektedir. Ülke ekonomisi için içsel ve dışsal yönden faydaları olan KOBİ’lerin aynı zamanda Türkiye işletmelerinin AB’ye uyumu çalışmalarında da önemli role sahiptir. Ülkemiz KOBİ’lerinin, mali yapılarının zayıflığı ve kredi temininde karşılaşılan güçlükler nedeniyle AB’ye uyum ve geçiş dönemlerinde desteklenmeleri gerekmektedir.

## KAYNAKLAR

- AKGEMCİ, T., 2001. KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler, KOSGEB Yayınları, İstanbul, 395s.
- ALPUGAN, O., 1994. Küçük İşletmeler, Kavramı, Kuruluşu ve Yönetimi. 2.b., Der Yayınları, Ankara, 242s.
- ARAS, G., 2001. "KOBİ'lerin Sermaye Piyasası Yoluyla Fon Sağlama Olanakları: Tezgahüstü Piyasalar ve Risk Sermayesi Finansman Modeli", 1.Orta Anadolu Kongresi, 18-21 Ekim, Nevşehir.
- ARTUN, T., 1996. "KOSGEB'le Protokol imzalandı; Küçükler İMKB'den Finans Desteği Alacak", Cumhuriyet Gazetesi.
- BAĞRIAÇIK, A., 1989. Dışa Açılma Sürecinde Küçük ve Orta Boy Firmalar-Dünya'da ve Türkiye'de, Edebiyat Fakültesi Basım Evi, İstanbul, 371s.
- BÜKER, S., DOĞAN, B., 2001. "Finansal Yönetim", 5. Baskı, Anadolu Üniversitesi Ders kitabı, <http://www.kosgeb.gov.tr> (10.08.2008).
- CANBAŞ, S., 1989. "Küçük ve Orta Boy Sanayi İşletmelerinin Finansal Sorunları ve Türkiye'de ve Avrupa Topluluğu'nda Küçük ve Orta Boy Sanayi İşletmelerine Sağlanan Finansal Destekler", 3.Ulusal İşletmecilik Kongresi (30 Kasım-3 Aralık 1989), Nevşehir.
- CANSEN, [www.kobifinans.com.tr](http://www.kobifinans.com.tr), (24.08.2009).
- CEYLAN, A., KORKMAZ, T., 2002. "Working Capital Management in SMES" 2. Joint International Symposium, 17-19 Haziran, Karvina.
- CEYLAN, A., 2003. İşletmelerde Finansal Yönetim, Ekin yayınevi, İstanbul.
- ÇALIPINAR, H., 2006. Ülkemizde KOBİ'lerin Yatırım Kararlarında Uygulanacak Ekonomik ve Mali Yöntemler ile Değerlendirme Tekniklerinin Bir Model Olarak Önerilmesi, 178s.
- ÇELİK, A., AKGEMCİ, T., 2007. Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler, Geliştirilmiş 2. Baskı, Gazi Kitabevi, Ankara, 415s.
- ÇELİK F., 1996. Avrupa Birliğinde ve Türkiye'de Küçük ve Orta Boy İşletmelere Sağlanan Finansal Destekler ve Etkinliği, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Ankara.
- ÇETİN C., 1996. Yeniden Yapılanma, Girişimcilik, Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi, Der Yayınları, İstanbul.
- DEMUTH, A., 2001. Image und Wirkung, GWP Schriftenreihe, Band 2.
- DİNÇER, Ö., 1992. Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası, 2. Baskı, Timaş Yayınları, İstanbul.
- DEMİRDÖĞEN, O., 1996. Küçük ve Orta Büyüklükteki işletmeler, Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası, Yayını No:1996-1, Erzurum.
- DPT, 2004. KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı, DPT Yayınları, Ankara.
- ERCAN, K., ÜMSAL, B., 2005. Değere Dayalı İşletme Finansı Finansal Yönetim, 2. Basım, Gazi Kitabevi, Ankara, 255s.
- ERDOĞAN, B. Z., DEVELİOĞLU K. ve BÜYÜK, K., 2006. KOBİ'ler: İşleyiş, Sorunlar ve Çözüm Önerileri (Çinicilik Sektöründe Bir Uygulama), Ekin Kitabevi, Bursa, 228s.
- EKİNCİ, M.B., 2003. Türkiye'de KOBİ'lerin Kurumsal Gelişimi ve Finansal Sorunları, Akson Araştırma Raporları:5, İstanbul.
- EKİN, N., 1997. Küresel Bilgi Çağında Eğitim, Verimlilik ve İstihdam, İstanbul Ticaret Odası Yayını, Yayın No: 43, İstanbul.
- EKOL DERGİSİ, 2000. Denizli Sanayi Odası Yayını, Sayı:5.

- FORUM DERGİSİ, 1997. Yükselen Kentler, Forum Dergisi, Yıl:4, Sayı:7.
- GÜLERDİ, K., 2005. KOBİ'ler ve Finansal Hizmetler, Finans Kulüp Konferanslar Dizisi-V, Türkiye Halk Bankası AŞ., 25 Mayıs, İstanbul, s. 2, [http://www.finanskulup.org.tr/assets/sunum/Kemal\\_Gulerdi\\_kobiler\\_finansal\\_hizmetler.pdf](http://www.finanskulup.org.tr/assets/sunum/Kemal_Gulerdi_kobiler_finansal_hizmetler.pdf), 29.08.2008.
- GÜLTEKİN, F., 1997. KOBİ'ler Aldıkları Krediyi Zamanından Önce Kapatıyor, Hedef, İTKİB Yayını, Sayı:38.
- GÖKÇE, M. U., 1997. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları ve Çözüm için Bir Öneri, Maliye Postası, Yıl:18 Sayı: 406.
- INTERNATIONAL LABOR ORGANIZATION, Small-Scale Activities and the Productivity Divide, <http://www.ilomirror.cornel.edu/public/english/employment/strat/download/wr04c5en.pdf>.6 (10.07.2008).
- İTO, İZMİR Ticaret Odası, 1999. KOBİ Finansman Kaynakları, İzmir Ticaret Odası Yayınları, İzmir, Yayın No.59.
- KARABIÇAK, M., ve ALTUNTEPE, N., 2001. "KOBİ'lerin Kredi Yoluyla Finansmanı", I.Orta Anadolu Kongresi, KOSGEB Yayınları, Nevşehir.
- KARABIÇAK, M., ALTUNTEPE, N., 2001. "KOBİ'lerin Kredi Yoluyla Finansmanı", 1.Orta Anadolu Kongresi Bildiriler Kitabı; KOBİ'lerin Finansmanı ve Pazarlama Sorunları, 18-21 Ekim, Erciyes Üniversitesi İ.İ.B.F, Nevşehir.
- KARĞÜL, D., 1997. Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli işletmelerin Yönetim Sorunları ve Çözümleri, İstanbul İTO Yayını, No:1997-47 , İstanbul, 335s.
- KOBİ'ler Nasıl Kurtulur, Ekonomik Trend Dergisi, (30.06.1996).
- KOÇEL, T., 1993. İşletme Yöneticiliği, 10. Baskı, Arıkan Yayınevi, İstanbul, 270s.
- KOÇEL, T., 1998. İşletme Yöneticiliği, Beta Yayınları, İstanbul, 285s.
- KÜÇÜKÇOLAK, A., 1997. KOBİ'lerin Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü, İMKB, İstanbul.
- MEİER, M. G., Şubat 1996 Yine Envanter, Dünya Gazetesi.
- MELEMEN M., 2001. Türkiye de KOBİ'lere Yönelik İhracat Teşvik Politikalarının Etkinliğini Arttırıcı Bir Model Olarak Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin İncelenmesi, Türkmen Kitabevi, İstanbul.
- MUCUK, İ., 2001. Modern İşletmecilik, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 186s.
- MÜFTÜOĞLU, T., 1997. Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Sorunlar ve Öneriler, EGS Bank Yayınları, No:6, Ankara.
- MÜFTÜOĞLU, T., 1998. Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Sorunlar ve Öneriler, Turhan Kitabevi, Ankara.
- MÜFTÜOĞLU T., DURUKAN T., 2004. Girişimcilik ve KOBİ'ler, Gazi Kitabevi, Ankara, 295s.
- MÜFTÜOĞLU, T., 1991. Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Sorunlar Öneriler, Sevinç Yayınları, Ankara.
- MÜSLÜMOV, A., 2002. 21. Yüzyılda Türkiye'de KOBİ'ler Sorunlar, Fırsatlar ve Öneriler, Literatür Yayıncılık, İstanbul,135s.
- OKKA, O., 2005. Finansal Yönetime Giriş, 1. Baskı, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara, 345s.
- OKTAV, M., ve Diğerleri, 1990. Orta ve Küçük İşletmelerde İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri, TOBB Yayın No:176, Ankara.

- OKTAV, M., 1990. Orta ve Küçük İşletmelerde İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri, Semih Ofset, Ankara, 320s.
- OKTAV, M., ve Diğerleri, 1991. Orta ve Küçük İşletmelerde İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri, TOBB Yayınları, Ankara.
- OKTAY, E., ALTEKİN, G., 2002. 21. Yüzyılda KOBİ'ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri, KKTC, [http://www.emu.edu.tr/smeconf/turkcepdf/ertan\\_oktay.pdf#search=%22leasing%20kullan%C4%B1m%20oranlar%C4%B1%22](http://www.emu.edu.tr/smeconf/turkcepdf/ertan_oktay.pdf#search=%22leasing%20kullan%C4%B1m%20oranlar%C4%B1%22), 12.08.2006).
- ÖZDOĞAN, O., 2001. "Alternatif Bir Finansman Aracı Olarak Angel Finanslama ve Kuşadası'nda Faaliyet Gösteren KOBİ'lerin Finanslama Yönelimleri", 1. Orta Anadolu Kongresi, Nevşehir, s. 121, <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/OAKDocs/OAK-T11.pdf>, 14.09.2006.
- SARI, M., 2006. Banka Kredisi Başvurularında KOBİ'lerden Beklenenler, Akbank, [http://www.finanskulup.org.tr/html/grup/kobiyazi\\_murat\\_sari.html](http://www.finanskulup.org.tr/html/grup/kobiyazi_murat_sari.html), 25.09.2006).
- SARIASLAN, H., 1994. Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansman Sorunları, Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi, TOBB Yayını, No:281, Ankara.
- SARIASLAN, H., 1996. Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, TOBB Yayınları, No. 35, Ankara.
- SARIKAYA, B., 1995. KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri, İzmir Ticaret Odası Yayınları, İzmir, 290s.
- SEVERGE, H., 1996. Halka Açılan KOBİ'yi Neler Bekliyor, Milliyet Gazetesi, İstanbul.
- SZONYİ, A. J., 1991. Small Business Management Fundamentals.
- ŞAMILOĞLU, F., UYGUN, U., 2001. "KOBİ'lerde Ekonomik Kriz Yönetimi", Mali Çözüm Dergisi, Sayı: 57, <http://archive.ismmmo.org.tr/docs/malicozum/57MaliCozum/13%2057%20FAM%C4%B0L%20%C5%9EAM%C4%B0LO%C4%9ELU%20%20.doc>, (07.06.2007).
- ŞİMŞEK, Ş., 2003. Yönetim ve Organizasyon. 7.Baskı, Günay Ofset, Konya, 285s.
- ŞİMŞEK, Ş., 2006. İşletme Bilimlerine Giriş, 11. Baskı, Günay Ofset, Konya, 235s.
- TANDOĞAN, B., 2002. Finansal Tablolar Analizi ve Finansman Yöntemlerinin Değerlendirilmesi, İnegöl Ticaret ve Sanayi Odası ve İnegöl Organize Sanayi Bölgesi Md.Ortak Yayını, Bursa.
- T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı, 2004. Türkiye İktisat Kongresi Çalışma GrubuRaporları-2,<http://ekutup.dpt.gov.tr/ekonomi/tik2004/cilt12.pdf>, (04.06.2007).
- TCMB İstatistik Genel Müdürlüğü, Aralık 2006. Sektör Bilançoları Değerlendirmesi (2003-2005), <http://www2.tcmb.gov.tr/sector/anamenu.htm.OZETRAPOR-int.pdf>, (27.05.2007).
- TURAN, G., ve GÖKALP, M.F., 21 Kasım 1993. "Türkiye' de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Teknoloji Sorunu ve Çözüm Önerileri", Dünya Gazetesi.
- TOSUN, K., 1992. İşletme Yönetimi Genel Esaslar, 6. Baskı, Savaş Yayınları, Ankara.
- ULUDAĞ, İ., SERİN, V., 1990. Türkiye' de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, İTO Yayınları, No. 1990/25, İstanbul.
- ÜÇÖK, T., 1998. Yönetim İlkeleri, Gazi Büro Kitabevi, Ankara, 240s.
- WILSON, P., 1996. Finans Yönetimi, Çeviren: Engin Müstecaplıoğlu, Epsilon Yayıncılık, İstanbul, 265s.

- YALÇIN, İ., 2006. Türkiye’de Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Sorunları Çerçevesinde Finansman Sorunu ve Çözümüne Katkı Olarak Kredi Garanti Fonları, Ankara Üniversitesi SBE İşletme ABD (Yayınlanmamış Y.Lisans Tezi), Ankara.
- YANMAZ, Ö., 2004. KOBİ’lerin Yönetim Sorunları, [http://www.makalem.com/Search/ArticleDetails.asp?bWhere=true&nARTICLE\\_id=3559](http://www.makalem.com/Search/ArticleDetails.asp?bWhere=true&nARTICLE_id=3559),(10.09.2006).
- YÜCEL, A., 1998. Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Pazarlama Sorunları ve Denizli’de Bir Uygulama, Denizli, Pamukkale Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi), Denizli.
- YÜCEL, H., 2007. Uluslar Arası Pazarlarda KOBİ’lerin Rolü <http://www.igeme.org.tr/tur/bakis/sayi%2026/bakis26106.htm>14.01.2007,
- YÖRÜK, N., ve BAN, Ü., 2003. KOBİ’lerin Finansman Sorunları Ve Finansman Sorunlarının Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Uygulama, Gazi Kitabevi, Ankara, 155s.
- ZENGİN, A., 2007. “Makroekonomik İstikrar ve KOBİ’ler”, [http://www.emu.edu.tr/smeconf/turkcepdf/bildiri\\_37.pdf](http://www.emu.edu.tr/smeconf/turkcepdf/bildiri_37.pdf), (07.06.2007).
- ZIEGLER, B., 1990, Financial Management For The Growing Business, U.S. Small Business Administration, <http://www.sba.gov/library/pubs/eb-7.doc> (17.06.2006).  
[http://akademiktisat.sitemynet.com/makaleler/kobi\\_finansalsorunlar.htm](http://akademiktisat.sitemynet.com/makaleler/kobi_finansalsorunlar.htm), (24.08.2009).  
<http://www.dtm.gov.tr/ead/dtdergi/nisan2002/kobi.htm> , 23.07.2007.  
[http://www.ekonometri.com.tr/kategori.php?link=devam&grup=11&kat\\_id&sayf\\_id=124](http://www.ekonometri.com.tr/kategori.php?link=devam&grup=11&kat_id&sayf_id=124), (24.08.2009).  
<http://www.halkbank.gov.tr>, 13.03.2002; Dünya’da ve Türkiye’de KOBİ Tanımları, 2000, (24.08.2009).  
<http://www.ihracatdunyasi.com/osmantuncelli6.html>, (24.07.2007).  
<http://www.kobitek.com/makale.php?id=54>, (22.04.2007).  
<http://www.kosgeb.gov.tr> “Türkiye ile ilgili Oran”, (2001-02 döneminde de aynı seviyelerdedir.) (14.8.2009)

## **ÖZ GEÇMİŞ**

1978 Yılında Kahramanmaraş'ın Türkođlu ilçesinde doğdu. İlk ve orta öğrenimini Türkođlu'nda, lise öğrenimini 1994 Yılında Konya'da tamamladı. 2001 Yılında Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümünden mezun oldu.

2004 Yılında Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İslahiye Meslek Yüksek Okulu'nda Öğretim Görevlisi olarak çalışmaya başladığı görevine devam etmektedir. İyi derecede İngilizce bilen Yaşar KORKMAZ evli ve bir çocuk babasıdır.



## EKLER

### Ek 1. Anket Soruları

#### KAHRAMANMARAŞ'TA FAALİYET GÖSTEREN KOBİ NİTELİĞİNDEKİ İŞLETMELERİNİN FİNANSMAN SORUNLARINA İLİŞKİN ANKET FORMU

Sayın Yetkili,

Bu anket çalışması K.Maraş'ta faaliyet gösteren KOBİ niteliğindeki işletmelerinin finansman sorunlarını tespit etmek amacıyla hazırlanmıştır. Çalışmada elde edilecek veriler ve sonuçlar sadece bilimsel amaçlar doğrultusunda kullanılacak ve vereceğiniz cevaplar kesinlikle üçüncü kişi, kurum ve kuruluşlara iletilmeyecektir. Araştırmada yer alan sorulara verilecek cevapların içtenliği ve eksiksiz olması çalışmanın amacını ve başarısını olumlu yönde etkileyecektir.

Araştırmaya göstereceğiniz ilgi, ayıracağınız değerli zaman ve katkılarınız için şimdiden teşekkür eder, çalışmalarınızda başarılar dilerim.

**Danışman: Yrd. Doç. Dr. Yücel AYRIÇAY**  
**KSÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi**

**Öğrenci: Yaşar KORKMAZ**  
**KSÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü**  
**e-mail:ykorkmaz46@hotmail.com**  
**Tel . : 0 506 6083214**

#### 1. İşletmeniz hangi alanda faaliyette bulunmaktadır?

- Gıda-İçki ve Tütün  Orman Ürünleri ve Mobilya  
 Dokuma-Giyim Eşyası ve Deri  Metal  
 Taş ve Toprağa dayalı  Kimya-Petrol-Kömür-Kauçuk ve Plastik  
 Metal Eşya-Makine, Teçhizat Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri

#### 2. İşletmeniz kaç yıldan beri bu sektörde faaliyette bulunmaktadır?

- 1 yıldan az  1-5 yıl  6-10 yıl  11-15 yıl  16 yıl ve üstü

#### 3. İşletmede hangi pozisyonda görev yapıyorsunuz?

- Muhasebe yetkilisi  Finansman yetkilisi  Yönetici  Diğer (Belirtiniz).....

#### 4. İşletmenizin hukuki (mülkiyet) yapısı nasıldır?

- Gerçek kişi işletmesi  Kollektif şirket  Limited şirket  Anonim şirket  
 Halka açık anonim şirket  Diğer.....

#### 5. İşletmeniz kim/kimler tarafından kurulmuştur?

- Devralma  Büyükbaba  Baba  Ortaklarla beraber  Diğer.....

#### 6. İşletmeniz kim ya da kimler tarafından yönetilmektedir?

- Aile üyeleri  Ortaklar  Profesyonel yöneticiler  
 Bağlı olduğumuz holding/grup  Diğer.....

#### 7. İşletmenizdeki üst/profesyonel yöneticiler, işletmenin sahibi veya ortağı mı?

- Evet, tamamen  Evet, kısmen  Hayır

#### 8. İşletmenizin aylık cirosu hangi aralıktadır?

- 10.000 YTL'den az  10.000-25.000 YTL  26.000-50.000 YTL  
 51.000-100.000YTL  100.000YTL üstü

#### 9. İşletmenizde istihdam edilen işçi sayısı hangi gruba girmektedir?

- 10 kişiden az  10-49 kişi  50-149 kişi  150-249  
 250 kişi ve üstü

**10. İşletmenizin şu anki sermaye yapısı nasıldır?**

- ( ) Tamamı özkaynak ( ) %10'dan az yabancı kaynak ( ) %11-30 yabancı kaynak  
( ) %31-50 yabancı kaynak ( ) %51-70 yabancı kaynak ( ) Diğer (Belirtiniz).....

**11. AB üyesi ülkelerde KOBİ'lere sağlanan finansal destekler hakkında bilginiz var mı?**

- ( ) Evet, bilgim var ( ) Hayır, bilgim yok

**12. İşletmeniz teşvik tedbirlerinden yararlanıyor mu?**

- ( ) Evet ( ) Hayır → 15.soruya geçiniz

**13. Hangi tür teşviklerden yararlanıyorsunuz?**

- ( ) Yatırıma ait teşvikler ( ) Üretime ait teşvikler ( ) İhracata ait teşvikler  
( ) Diğer (Belirtiniz).....

**14. İşletmenizdeki finansman yöneticilerinin eğitim durumu nedir?**

- ( ) İlköğretim ( ) Lise ( ) Önlisans ( ) Lisans  
( ) Yüksek Lisans ( ) Doktora

**15. İşletmenizde bağımsız finansman departmanı/sorumlusu var mı?**

- ( ) Evet ( ) Hayır

**16. Finansman ihtiyacının hangi kaynaktan karşılanacağı kararında en yetkili olan kimdir?**

- ( ) Bağılı olunan holding/grup ( ) İşletme içinden personel ( ) Mali İşler/Muhasebe Müd.  
( ) Gen.Müd./Gen.Müd.Yrd. ( ) Yönetim Kurulu ( ) Şirket çoğunluğuna sahip kişi/ortak  
( ) Profesyonel finans yöneticisi ( ) Diğer.....

**17. Finansman kararlarının alınmasında işletme dışından destek alıyor musunuz?**

- ( ) Evet ( ) Hayır → 20. soruya geçiniz

**18. Nereden yardım alıyorsunuz?**

- ( ) Bağımsız dış denetim kuruluşları ( ) Bağılı olunan holding/grup ( ) Yatırım bankası  
( ) Ticari firma ( ) Mali danışmanlık şirketi ( ) Yabancı banka ( ) Diğer (Belirtiniz).....

**19. İşletmenizde finansal planlama yapıyorsa hangi tür finansal planlama yapılıyor ?**

- ( ) Planlama Yapılmıyor ( ) Sadece kısa vadeli (1 yıldan az)  
( ) Sadece uzun vadeli (1 yıldan fazla) ( ) Her ikisi birlikte

**20. İşletmenizin finansal planlama yapmıyorsa nedenini önem derecesine göre sıralayınız  
(FİNANSAL PLANLAMA YAPILIYORSA BU SORUYU BOŞ BIRAKINIZ)**

(1- Hiç Katılmıyorum; 2-Kismen Katılıyorum; 3-Fikrim Yok; 4-Katılıyorum;  
5-Tamamen Katılıyorum )

	1	2	3	4	5
Siyasi istikrarsızlık					
Kalifiye personel eksikliği					
Gelir-gider akışlarındaki sapmalar					
Maliyetlerdeki artışlar					
Döviz kuru, enflasyon ve faiz belirsizliği					
Reel faizlerin yüksek oluşu					
<b>Diğer (belirtiniz)</b>					

**21. İşletmenizin kısa vadeli finansal sorunlar yaşamasının nedenini önem derecesine göre sıralayınız  
(KISA VADELİ FİNANSAL SORUNLAR YAŞAMIYORSANIZ BU SORUYU BOŞ BIRAKINIZ)**

(1- Hiç Katılmıyorum; 2-Kısmen Katılıyorum; 3-Fikrim Yok; 4-Katılıyorum;  
5-Tamamen Katılıyorum )

	1	2	3	4	5
Yetersiz işletme sermayesi					
Banka kredilerinin pahalı/faizlerin yüksek oluşu					
Alacaklarımızı tahsilatta karşılaştığımız güçlükler					
Factoring'ten kaynaklanan sorunlar					
Satış karlılığının düşüklüğü					
Banka kredisi sağlamada güçlükler					
Önceden yapılan yatırımlara harcanan kaynaklar					
Maliyetlerdeki artışlar					
Döviz kuru, enflasyon ve faiz belirsizliği					
<b>Diğer (belirtiniz)</b>					

**22. Uzun vadeli finansman sorunlarımızın nedenini önem derecesine göre sıralayınız.  
(UZUN VADELİ FİNANSAL SORUNLAR YAŞAMIYORSANIZ BU SORUYU BOŞ BIRAKINIZ)**

(1- Hiç Katılmıyorum; 2-Kısmen Katılıyorum; 3-Fikrim Yok; 4-Katılıyorum;  
5-Tamamen Katılıyorum )

	1	2	3	4	5
Yetersiz özsermaye					
Siyasi ve ekonomik istikrarsızlık					
Yatırım kredilerinin pahalı oluşu					
Yatırım kredisi teminindeki güçlükler					
Sermaye piyasalarının etkin ve istenen düzeyde işlemeyişi					
Leasing ve forfaiting'ten kaynaklanan sorunlar					
Döviz kuru, enflasyon ve faiz belirsizliği					
Teminat göstermede sorunlar					
Sermaye piyasalarından yararlanma olanağının olmayışı					
<b>Diğer (belirtiniz)</b>					

**23. İşletmenizin banka kredisi kullanma nedenlerini önem derecesine göre sıralayınız.  
(BANKA KREDİSİ KULLANMIYORSANIZ BOŞ BIRAKINIZ)**

(1- Hiç Katılmıyorum; 2-Kısmen Katılıyorum; 3-Fikrim Yok; 4-Katılıyorum;  
5-Tamamen Katılıyorum )

	1	2	3	4	5
Kısa vadeli finansman					
Uzun vadeli finansman					
Yeni yatırımlar					
<b>Diğer (belirtiniz)</b>					

24. İşletmenizin kredi **KULLANMAMA** nedenini önem derecesine göre sıralayınız.  
(**BANKA KREDİSİ KULLANIYORSANIZ BOŞ BIRAKINIZ**)

(1- Hiç Katılmıyorum; 2-Kismen Katılıyorum; 3-Fikrim Yok; 4-Katılıyorum;  
5-Tamamen Katılıyorum )

	1	2	3	4	5
Özsermayemiz yeterli					
Faiz oranları yüksek					
Teminat şartları ağır					
Formaliteler fazla					
Kredinin vadesi kısa					
Bankaların kredi değerlendirme süreleri çok uzun					
Öneri ve taleplerimiz bankalarca dikkate alınmamakta					
Bankalar çok acımasız					
Faizle çalışmıyoruz					
<b>Diğer (belirtiniz)</b>					

25. İşletmeniz krediye ihtiyaç duyduğunda kullandığı kaynağı önem derecesine göre sıralayınız.

(1- Hiç Kullanmadım 2-Çok Az Kullandım 3-Fikrim Yok 4-Bir Çok Kez Kullandım  
5-Her zaman Kullanırım )

	1	2	3	4	5
Halkbank					
Ticari bankalar					
EXIMBANK					
Katılım bankaları					
KOSGEB					
Kredi Garanti Fonu					
Risk Sermayesi					
Müşteri avansları					
Satıcı kredileri (vadeli alışlar)					
Ortaklardan alınan avanslar					
Yurtdışı kaynaklar					
Hisse senedi satışı ve tahvil ihracı					
Akraba ve yakın çevre					
Şirket karları					
Gayri menkul satışı					
Kayıt dışı finansman-örneğin tefeciler-					
<b>Diğer (belirtiniz)</b>					

26. Bankalardan kredi alırken karşılaştığınız en büyük sorunu önem derecesine göre sıralayınız.

(1- Hiç Katılmıyorum; 2-Kismen Katılıyorum; 3-Fikrim Yok; 4-Katılıyorum;  
5-Tamamen Katılıyorum )

	1	2	3	4	5
Bilanço ve kar/zarar cetvelinin yetersizliği					
Teminat eksikliği ve güçlüğü					
Formalitelerin fazlalığı					
Bankaların kredi değerlendirme süresinin uzun oluşu					
Öneri ve taleplerimiz bankalarca dikkate alınmaması					
Güven sorunu					
<b>Diğer (belirtiniz)</b>					

**27. İşletmenizin 2006 yılında kullandığı toplam kredi tutarı hangi gruba girmektedir?**

- 2.000 YTL'den az     2.000-5.000 YTL     6.000-10.000 YTL     11-24.000YTL  
 25.000-49.000 YTL     50-99.000 YTL     100-149.000 YTL     150-199.000 YTL  
 200-249.000 YTL     250-299.000 YTL     300-349.000 YTL     350-399.000 YTL  
 400-449.000 YTL     450-499.000 YTL     500-749.000 YTL     750-999.000 YTL  
 1.000.000 YTL ve üstü

**28. İşletmenizin 2007 yılında kullandığı toplam kredi tutarı hangi gruba girmektedir?**

- 2.000 YTL'den az     2.000-5.000 YTL     6.000-10.000 YTL     11-24.000YTL  
 25.000-49.000 YTL     50-99.000 YTL     100-149.000 YTL     150-199.000 YTL  
 200-249.000 YTL     250-299.000 YTL     300-349.000 YTL     350-399.000 YTL  
 400-449.000 YTL     450-499.000 YTL     500-749.000 YTL     750-999.000 YTL  
 1.000.000 YTL ve üstü

**-Anketimiz Burada Sona Ermıştır, İlginizden Dolayı Teşekkür Ederiz-**