



SIVAS CUMHURİYET ÜNİVERSİTESİ

Sosyal Bilimler Enstitüsü

İktisat Anabilim Dalı

**KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARININ ÇÖZÜMÜNDE  
BANKALARIN YERİ VE ÖNEMİ**

Yüksek Lisans Tezi

Serap YAŞAR ÇOLAK

Sivas

Ekim 2018

**SİVAS CUMHURİYET ÜNİVERSİTESİ**

**Sosyal Bilimler Enstitüsü**

**İktisat Anabilim Dalı**

**KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARININ ÇÖZÜMÜNDE  
BANKALARIN YERİ VE ÖNEMİ**

**Yüksek Lisans Tezi**

Serap YAŞAR ÇOLAK

**Tez Danışmanı**

Dr. Öğr. Üyesi İlkay NOYAN YALMAN

Sivas

Ekim 2018

## KABUL VE ONAY

**Üniversite:** : Cumhuriyet Üniversitesi  
**Enstitü** : Sosyal Bilimler Enstitüsü  
**Ana Bilim Dalı** : İktisat  
**Bilim Dalı** : İktisat  
**Tezin Başlığı** : KOBİ'lerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Bankaların Yeri ve Önemi  
**Savunma Tarihi** : 12.10.2018  
**Danışmanı** : Dr. Öğr. Üyesi İlkay NOYAN YALMAN

Unvanı - Adı Soyadı

İmza

**Jüri Başkanı** : Dr. Öğr. Üyesi Doğan BOZDOĞAN



**Üye** : Dr. Öğr. Üyesi İlkay NOYAN YALMAN



**Üye** : Dr. Öğr. Üyesi Yunus Emre BİROL



**Oy Birliği**

**Oy Çokluğu**

Serap YAŞAR ÇOLAK tarafından hazırlanan KOBİ'lerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Bankaların Yeri ve Önemi başlıklı tez, kabul edilmiştir. ..../..../.....

**Prof. Dr. Ahmet ŞENGÖNÜL**  
Enstitü Müdürü

## ETİK İLKELERE UYGUNLUK BEYANI

Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü bünyesinde hazırladığım bu Yüksek Lisans/Doktora/Sanatta Yeterlik tezinin bizzat tarafımdan ve kendi sözcüklerimle yazılmış orijinal bir çalışma olduğunu ve bu tezde;

1- Çeşitli yazarların çalışmalarından faydalandığımda bu çalışmaların ilgili bölümlerini doğru ve net biçimde göstererek yazarlara açık biçimde atıfta bulunduğumu;

2- Yazdığım metinlerin tamamı ya da sadece bir kısmı, daha önce herhangi bir yerde yayımlanmışsa bunu da açıkça ifade ederek gösterdiğimi;

3- Başkalarına ait alıntılanan tüm verileri (tablo, grafik, şekil vb. de dahil olmak üzere) atıflarla belirttiğimi;

4- Başka yazarların kendi kelimeleriyle alıntıladığım metinlerini, tırnak içerisinde veya farklı dizerek verdiğim yine başka yazarlara ait olup fakat kendi sözcüklerimle ifade ettiğim hususları da istisnasız olarak kaynak göstererek belirttiğimi, beyan ve bu etik ilkeleri ihlal etmiş olmam halinde bütün sonuçlarına katlanacağımı kabul ederim.

30/10/2018

Serap YAŞAR ÇOLAK

## ÖNSÖZ

Bu çalışmanın planlanması, araştırılması, yürütülmesinde çalışmanın oluşumunda benden ilgi ve desteğini esirgemeyen, bilgi ve tecrübeleriyle bana yol gösterip, yönlendirme yapan danışmanım sayın hocam Dr. Öğr. Üyesi İlkay NOYAN YALMAN' a sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

Ayrıca çalışmamda destek veren ve bana olan güvenini hiç kaybetmeyen eşime; bu günlere gelmemde üzerimde sayısız emekleri olan, benden maddi ve manevi desteklerini hiç esirgemeyen hayattaki en büyük şansım olan aileme teşekkürlerimi sunarım.

# İÇİNDEKİLER

<b>İÇİNDEKİLER</b> .....	<b>i</b>
<b>KISALTMALAR</b> .....	<b>v</b>
<b>TABLolar DİZİNİ</b> .....	<b>vii</b>
<b>GRAFİKLER DİZİNİ</b> .....	<b>ix</b>
<b>ÖZET</b> .....	<b>xi</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>xiii</b>
<b>GİRİŞ</b> .....	<b>1</b>
<b>I. BÖLÜM</b> .....	<b>3</b>
<b>KOBİ KAVRAMI</b> .....	<b>3</b>
1.1. KOBİ Tanımı.....	3
1.1.1. KOBİ'lerin Sınıflandırılmasında Kullanılan “Nicel” ve “Nitel” Kriterler .....	3
1.1.2. Uluslararası Kurumlar Tarafından KOBİ Tanımı.....	5
1.1.3. Türkiye’de KOBİ Tanımı .....	8
1.2. KOBİ’lerin Özellikleri ve İşlevleri.....	10
1.2.1. KOBİ’lerin İşletme Sahibine Yönelik Özellikleri .....	11
1.2.2. KOBİ’lerin Yönetime Yönelik Özellikleri .....	11
1.2.3. KOBİ’lerin Finansmana Yönelik Özellikleri.....	13
1.2.4. KOBİ’lerin Pazarlamaya Yönelik Özellikleri .....	15
1.2.5. KOBİ’lerin Hammadde ve Kaynak Teminine Yönelik Özellikleri .....	16
1.2.6. KOBİ’lerin Üretime Yönelik Özellikleri.....	17
1.2.7. KOBİ’lerin Çalışanlara Yönelik Özellikleri.....	17
1.3. KOBİ’lerin Ülke Ekonomisinde Yeri ve Önemi .....	18

1.3.1. KOBİ'lerin Önemi ve Ülke Ekonomilerindeki Rolü .....	19
1.3.2. KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Rolü.....	20
1.4. KOBİ'lerin Avantajları ve Dezavantajları .....	23
1.4.1. KOBİ'lerin Avantajları .....	23
1.4.2. KOBİ'lerin Dezavantajları .....	24
<b>İKİNCİ BÖLÜM .....</b>	<b>27</b>
<b>KOBİ'LERİN KARŞILAŞTIĞI SORUNLAR VE FİNANSMAN</b>	
<b>SORUNLARI .....</b>	<b>27</b>
2.1. KOBİ'lerin Karşılaştığı Sorunlar .....	27
2.1.1. Organizasyon ve Yönetim Sorunları .....	28
2.1.2. Teknoloji Yönetimi Sorunları .....	29
2.1.3. Pazarlama Sorunları .....	30
2.1.4. Hammadde ve Kaynak Temini Sorunları.....	32
2.1.5. Üretim Sorunları.....	33
2.1.6. İnsan Kaynakları Sorunları .....	34
2.1.7. Dış Ticarete Karşılaşılan Sorunları .....	35
2.2. KOBİ'lerin Karşılaştığı Finansman Sorunları .....	37
2.2.1. Öz Kaynak Yetersizliği .....	38
2.2.2. Kredi Temin Edilmesinde Karşılaşılan Sorunlar .....	39
2.2.3. KOBİ'lerin Kendi Finansman Yapılarından Kaynaklanan Sorunlar .....	41
<b>ÜÇÜNCÜ BÖLÜM.....</b>	<b>43</b>
<b>KOBİ'LERE FİNANSMAN KONUSUNDA SAĞLANAN DESTEKLER .....</b>	<b>43</b>
3.1. Devletin KOBİ'ler İçin Hedefleri ve Politikaları .....	43
3.2. KOBİ'lere Destek Veren Kurumlar .....	46
3.2.1. Kredi Garanti Fonu (KGF) Destekleri .....	47

3.2.2. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Destekleri .....	50
3.2.3. Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) KOBİ AR-GE Destekleri .....	55
3.2.4. AB Bakanlığı Destekleri.....	57
3.2.5. Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. (Türk Eximbank A.Ş.) Uygulamaları .....	60
3.2.6. KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. (KOBİ A.Ş.) .....	60
<b>DÖRDÜNCÜ BÖLÜM .....</b>	<b>63</b>
<b>KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARININ ÇÖZÜMÜNDE BANKALARIN ROLÜ.....</b>	<b>63</b>
4.1. Ekonomik Krizlerin Türkiye'de Bankacılık Sektörü ve KOBİ'ler Üzerindeki Etkileri.....	64
4.1.1. 1997 Krizi ve Bankacılık Sistemine Etkileri .....	66
4.1.2. 2001 Krizi ve Bankacılık Sistemine Etkileri .....	67
4.1.3. 2008 – 2009 Krizleri ve Bankacılık Sistemine Etkileri.....	71
4.2. KOBİ'lerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Bankaların Yeri .....	74
4.3. Türkiye'de Faaliyet Gösteren Ticari Bankaların KOBİ'ler Üzerindeki Etkileri.....	83
4.3.1. İş Bankası KOBİ Destekleri .....	85
4.3.2. Vakıfbank KOBİ Destekleri .....	86
4.3.3. Denizbank KOBİ Destekleri.....	86
4.3.4. QNB Finansbank Destekleri .....	87
4.3.5. Yapı Kredi KOBİ Destekleri .....	88
4.3.6. Halkbank KOBİ Destekleri.....	88
4.4. KOBİ Girişim İstatistikleri.....	89



<b>SONUÇ</b> .....	<b>95</b>
<b>KAYNAKÇA</b> .....	<b>97</b>
<b>ÖZ GEÇMİŞ</b> .....	<b>107</b>



## KISALTMALAR

<b>AB</b>	: Avrupa Birliği
<b>ABD</b>	: Amerika Birleşik Devletleri
<b>DİE</b>	: Devlet İstatistik Enstitüsü
<b>DPT</b>	: Devlet Planlama Teşkilatı
<b>DTM</b>	: Dış Ticaret Müsteşarlığı
<b>EUROSTAT</b>	: Avrupa İstatistik Kurumu
<b>EXİMBANK</b>	: Türkiye İhracat Kredi Bankası
<b>IFM</b>	: Alman Mittelstand Araştırma Merkezi
<b>IPA</b>	: Avrupa Topluluğu Katılım Öncesi Yardım Aracı
<b>KGF</b>	: Kredi Garanti Fonu
<b>KOBİ</b>	: Küçük ve Orta Ölçekli İşletme
<b>KOSGEB</b>	: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
<b>OECD</b>	: Avrupa Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı
<b>SME</b>	: Small and Medium Sized
<b>SPK</b>	: Sermaye Piyasası Kurulu
<b>TEKMER</b>	: Teknoloji Geliştirme Merkezi
<b>TOBB</b>	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
<b>TDO</b>	: Takibe Dönüşüm Oranı
<b>TTO</b>	: Teknoloji Transfer Ofisleri
<b>TTGV</b>	: Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı
<b>TÜBİTAK</b>	: Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
<b>TÜİK</b>	: Türkiye İstatistik Kurumu
<b>YOİKK</b>	: Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu



## TABLolar DİZİNİ

<b>Tablo 1.1.</b> AB Tarafından Önerilen KOBİ Tanımı .....	6
<b>Tablo 1.2.</b> Almanya KOBİ Tanımı.....	7
<b>Tablo 1.3.</b> Türkiye’de KOBİ’lerin Sınıflandırılması.....	9
<b>Tablo 1.4.</b> KOBİ’lerin Ekonomideki Paylarının Seçilmiş Bazı Ülkelerle Karşılaştırılması .....	20
<b>Tablo 1.5.</b> KOBİ’lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri (TÜİK, 2016).....	22
<b>Tablo 3.1.</b> KOBİ Geliştirme ve Destekleme Sistemini Teşkil Eden Yapılar .....	47
<b>Tablo 3.2.</b> KOSGEB Genel Destek Programı Destekleri.....	53
<b>Tablo 4.1.</b> Seçilmiş Bazı Ülkelerde KOBİ Kredi Payları(2016).....	64
<b>Tablo 4.2.</b> 2000-2009 Yılları Arasında Türkiye’nin Temel Makro Ekonomik Görünümü.....	69
<b>Tablo 4.3.</b> Türlerine Göre Kredi Dağılımı (Milyon TL) .....	74
<b>Tablo 4.4.</b> 1997-2016 Yılları Kullanılan KOBİ Banka Kredileri Gelişimi .....	79
<b>Tablo 4.5.</b> Bankacılık Sektöründe KOBİ’lere Verilen Kredilerin TDO Gelişimi.	82
<b>Tablo 4.6.</b> İşletmelerin Büyüklüklerine Göre Dağılımı (2016).....	90
<b>Tablo 4.7.</b> İmalatta KOBİ’ler ile Büyük İşletmelerin Katma Değer Tablosu, İşletmelere Göre Kıyaslaması (2016).....	91
<b>Tablo 4.8.</b> İmalatçı KOBİ Niteliğindeki İşletmelerin Sanayi Alt Sektörlerine Dağılımı ve İstihdam (2016 Yılı).....	92
<b>Tablo 4.9.</b> İmalat sanayinde KOBİ’lerin büyüklük grubu ve teknoloji düzeyine göre payları, 2014.....	93



## GRAFİKLER DİZİNİ

<b>Grafik 3.1.</b> 2010-2017 Yılları KGF Gelişimi.....	49
<b>Grafik 3.2.</b> Verilen Destek Tutarının Ölçeksel Dağılımı .....	54
<b>Grafik 3.3.</b> TÜBİTAK Tarafından Desteklenen Projelerin Firma Ölçeğine Göre Dağılımı .....	56
<b>Grafik 3.4.</b> KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı Ortaklık Yapısı.....	61
<b>Grafik 4.1.</b> 1998-2012 yılları arasında Türk Bankacılık Sektörünün Gelişimi .....	72
<b>Grafik 4.2.</b> Türk Bankacılık Sisteminde Aktiflerin Görünümü(Milyon TL).....	73
<b>Grafik 4.3.</b> 2017 Yılı Kredilerin Dağılımı .....	80
<b>Grafik 4.4.</b> 2010-2017 Yılları Kredi Türleri Gelişimi .....	81
<b>Grafik 4.5.</b> KOBİ Kredilerinin Gelişimi .....	82
<b>Grafik 4.6.</b> KOBİ'lerin dış ticarettaki payı ( % ), 2014-2015.....	94



## ÖZET

Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ); yeni istihdam birimlerinin oluşturulmasındaki aldıkları rol, piyasa şartlarındaki değişikliklere ayak uydurmaları, sosyal ve ekonomik kalkınmanın oluşumundaki olumlu etkileriyle gelişmekte olan ve gelişmiş ülkelerin ekonomilerinde önemli yere sahiptirler. Bu denli önemli özelliklerinin yanı sıra, KOBİ'lerin çözüm bekleyen bir takım sorunları da bulunmaktadır. KOBİ'lerin öncelikli olan en büyük sorunu finansal sıkıntılar olarak gösterilebilir. Öz kaynak yetersizliği, kredi teminindeki karşılaşılan güçlükler bu durumu tetikleyen temel etkenlerdir.

Bu çalışmada öncelikle KOBİ'lerin Türkiye ve dünyadaki tanımları, ülke ekonomileri içindeki yerleri, önemi ve ülke ekonomisine katkıları ele alınacaktır. Bu katkıların artırılması konusunda KOBİ'lerin finansman sorunlarının giderilmesi oldukça önemlidir. Bu sorunun çözümünde Türkiye'de uygulanan bankacılık politikaları ve bankaların KOBİ'lere destek amacıyla uyguladığı politikalar incelenerek birtakım önerilerde bulunulacaktır.

**Anahtar Kelimeler:** KOBİ, KOBİ'lerin Finansman Sorunları, KOBİ-Banka İlişkisi, KOBİ Destekleri





## ABSTRACT

Small and medium-sized enterprises (SMEs); their contribution to the creation of new employment areas, their ability to adapt to changes in market conditions, the effects of ensuring economic and social development, and their importance in developed and developing country economies. Besides these important features, SMEs also have some problems that they have to live and solve. The priority problem of SMEs is financial problems, which are the inadequacy of resources and difficulties in providing credits.

This study, the first definition of SMEs in Turkey and in the world, located within the country's economy, will be discussed the importance of their contribution to the economy and the country. It is very important to eliminate the financing problems of SMEs in order to increase these contributions. This banking policies implemented in Turkey in problem solving and examining the policies implemented by banks in order to support SMEs will be made some suggestions.

**Keywords:** Sme, sme Financial Problems, the SME-bank relationship,SME supports



## GİRİŞ

Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ) geliştirmekte olan ve gelişmiş ülkelerde; piyasa şartlarındaki değişime kolay adapte olan esnek olan üretim yapıları, bölgelerin kendi arasındaki büyümelerini dengeli hale getirmeleri, işsizliğin azaltılmasına veya yeni iş olanaklarının yaratılmasında sağladıkları katkılardan dolayı, ülke ekonomilerinin ekonomik açıdan kalkınmasının en önemli ve temel yapı taşları olarak karşımıza çıkmaktadır.

KOBİ'lerin öncelikli sorunları öz kaynak yetersizliği ve kredi kullanmakta karşılaştıkları finansman zorluğudur. Finansman zorluğu, KOBİ'lerin kuruluş aşamasından başlayıp faaliyetlerini devam ettirme noktasına kadar engel teşkil eden bir husustur. Bu sebeple KOBİ'lerin yaşadıkları finansal problemlerin çözülmesine yönelik gerekli alt yapı oluşturulmalıdır. Söz konusu alt yapının oluşturulmasında hem devlet, hem banka ve hem de diğer finans kuruluşlarına önemli görevler düşmektedir. Bu görevlerden en önemlisi KOBİ'lere yönelik finansal desteklerin yapılmasıdır.

Bu çalışmamızın birinci bölümünde, ülkelerin ekonomilerinde önemli bir yere sahip olan KOBİ'lerin çeşitli ülkelerde ve ülkemizde yapılan tanımlarına, genel özelliklerine, ülke ekonomilerindeki yerine ve son olarak KOBİ'lerin avantaj ve dezavantajlarına yer verilmiştir.

İkinci bölümde, KOBİ'lerin temel sorunları ve özellikle finansman sorunlarının neler olduğu tartışılmıştır.

Çalışmanın üçüncü bölümde KOBİ'lere destek olan kurum ve kuruluşlarla uygulanan destek programlarından bahsedilmiş ve dördüncü bölümde ise KOBİ'lerin finansman sorunları karşısında bankaların rolü ve önemine değinilerek ayrıca Türkiye'deki bankaların KOBİ'lere desteklerinden söz edilmiş ve bir takım önerilerde bulunulmuştur.



# I. BÖLÜM

## KOBİ KAVRAMI

### 1.1. KOBİ Tanımı

“Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler”, KOBİ olarak isimlendirilmektedir. Genel anlamda KOBİ’ler az sermaye, el emeği, düşük düzeyde yönetim giderleri kullanarak çalışan, hızlı karar verme yeteneğine sahip olan, ucuza üretim sağlayan, iktisadi teşebbüsler şeklinde ifade edilebilir (Uludağ, Serin 1990: 14).

Günümüzde KOBİ’ler hakkında birçok tanımlama mevcut olup, bu nitelikteki işletmeler yenilikçi, dinamik fırsatları iyi değerlendirebilen; mikro, küçük, orta ölçekli işletme olarak gruplandırılan ekonomik birimleri veya girişimleri ifade etmektedir (<http://www.kosgeb.gov.tr>).

Ülkeler kendi ekonomik durumları ve gelişmişlik düzeylerine, işletmelerinin yapılarına ve ihtiyaçlarına göre kendi KOBİ tanımlarını oluşturmuşlardır. Buna rağmen ülkelerin kendi içlerindeki kurumlarda da farklı tanımlamalar görülmektedir.

KOBİ grubunun belirlenmesinde esas olan işletmenin iktisadi faaliyetleri ve kapasitesidir. Bunu belirleyecek olan nitel ve nicel birtakım ölçütler vardır. Bu ölçütler KOBİ’leri büyük işletmelerden ayıran özellikleri yansıtılabilmeli ve tanımlanmasına yardımcı olmalıdır.

#### 1.1.1. KOBİ’lerin Sınıflandırılmasında Kullanılan “Nicel” ve “Nitel” Kriterler

KOBİ’leri sınıflandırılırken kullanılan ölçütler ülkeler arasında farklılık göstermekte fakat bu ölçütler işletme büyüklükleri arasındaki farklılıkları yansıtmakta ve ortak bir tanımlama yapılmasına yardımcı olmaktadır. Bu ölçütler nitel ve nicel olarak iki asıl gruba ayrılmışlardır.

### a) Nicel (Kantitatif) Kriterler

KOBİ'lerin tanımında en fazla nicel ölçütlerden yararlanılmaktadır. Bu işletmeleri büyük, orta ve küçük ölçekli işletmeler olarak sınıflandırmak bu tür yaklaşımları mecburi kılmıştır ve bu nicel ölçütler çok çeşitlidir.

KOBİ'lerin sınıflandırılmasında kullanılan nicel kriterler aşağıda sıralanmıştır (Tekin 2010: 7):

- Öz sermaye,
- Çalışan kişi sayısı,
- Çalışma sermayesi,
- Aktifler toplamı,
- Katma değer,
- Sabit sermaye,
- Kullanılan alan,
- Vardiya sayısı,
- Sipariş sayısı ve değeri,
- Makine parkı değeri,
- Ödenen vergi tutarı,
- İhracatın satışlardaki payı,
- Net servet,
- Piyasa payı,
- Kullanılan makine, tezgah sayısı ve gücü,
- Kapasite (üretim hacmi) ve kapasite kullanım oranı
- Belli bir süre içerisinde ödenen ücretler, yapılan satışlar ve kar ile kullanılan hammadde
- Sermayenin tek veya az kişiye aitliği,
- Yönetimin bağımlı veya bağımsız olması,
- İşletme sahipliği ve yöneticiliği vasıflarının aynı kişi veya kişilerde olması biçiminde özetlenebilir.

Yukarıda belirtilen nicel ölçütlerden en kolay tespit edilen olması sebebiyle çalıştırılan işçi kriteri en çok tercih edilendir. Fakat bu ölçülerin her biri işletme büyüklüğünü belirlemede tek başına yeterli değildir.

#### **b) Nitel (Kalitatif) Kriterler**

KOBİ'leri sınıflandırmada kullanılan nicel ölçütler kadar nitel ölçütlerde sık sık vurgulanmaktadır.

KOBİ'lerin nitel özellikleri ise şunlardır (Şimşek 2002: 5 ):

- Yönetimin bağımlılık derecesi,
- Mülkiyetin bağımlılık derecesi,
- Girişimcinin fiilen çalışması,
- Piyasanın etkinliği,
- Girişimcinin risk alması ve işletmesiyle özdeşleşmesi,
- Uzmanlaşma ve işbölümü derecesi,
- Sahiplik ve yöneticiliğin tek elde birleşmesi,
- Çağdaş yönetim tekniklerinin uygulanmaması veya eksik uygulanması,
- Sınırlı sermaye veya finansal yetersizlik,
- Sermaye piyasalarında bulunabilirlik,
- İşletme sahibinin teknik bilgiye sahipliği,
- İşveren ve işçi arasındaki ilişkinin niteliği,
- İşletmede aile fertlerinin fiilen çalışması ve katkılarının değerlendirilmesi,
- İşletmenin pazarlık gücü,

Bu nitel ve nicel ölçütlerin, özellikle niceliksel ölçütler ülkeler arasında değişiklikler göstermektedir.

#### **1.1.2. Uluslararası Kurumlar Tarafından KOBİ Tanımı**

KOBİ tanımı, Dünya'nın birçok yerinde benzerlik göstermesine rağmen uluslararası alanda ve hatta aynı ülkede bile değişik şekillerde tanımlandığı görülmektedir. Aşağıda, Avrupa Birliği ve çeşitli ülkelerdeki KOBİ tanımlarından bahsedilecektir.



KOBİ tanımı Avrupa Birliği' de ilk defa 3 Nisan 1996 tarihinde tavsiye kararıyla ortaya konulmuştur. AB'de 2003 yılında yenilenerek 2003 / 361 / EC sayılı tüzük çerçevesinde, 1 Ocak 2005 tarihinde yürürlüğe giren KOBİ tanımında, iş yerinde çalışan kişi, iş yerinin ciro ve bilançosunun büyüklüğü, bağımsızlık kriterlerinden oluşan bir takım ölçütleri içermektedir (Gökmen 2008: 154). Bu ölçütlerin gösterimi aşağıdaki Tablo 1.1' de verilmiştir.

**Tablo 1.1. AB Tarafından Önerilen KOBİ Tanımı**

Kriter	Mikro Ölçekli KOBİ	Küçük Ölçekli KOBİ	Orta Ölçekli KOBİ
Çalışan Personel Sayısı	10 kişiden az	50 kişiden az	250 kişiden az
Yıllık Net Satış Hasılatı	2 milyon Euro ve aşağısı	10 milyon Euro ve aşağısı	50 milyon Euro ve aşağısı
Yıllık Mali Bilanço Toplamı	2 milyon Euro ve aşağısı	10 milyon Euro ve aşağısı	43 milyon Euro ve aşağısı

**Kaynak:** AB Komisyonu'nun 2003 / 361 / EC sayılı Tavsiye Kararı

Yukarıdaki tabloda görüldüğü gibi, 250 kişiden daha az çalışan sayısına sahip işletmeler KOBİ olarak tanımlanmıştır. 50 ila 250 çalışan sayısına sahip firmalar orta büyüklükteki işletme, küçük işletmeler 50 kişiden az çalışana sahip olan, mikro işletmeler ise 10 kişiden daha az personeli olan bağımsız işletmelerdir.

Almanya'da ise KOBİ'ler, "Mittelstand" diye adlandırılmaktadır. KOBİ tanımı sadece yıllık ciro ve çalışan personel sayılarına göre yapılmış olup 2005'te AB'de yürürlüğe giren tanımlamadaki kriterlerden yararlanıldığı görülmektedir. Aşağıdaki tablo 1.2' de bu tanımlama gösterilmiştir (<http://esnaf.gtb.gov.tr>).

**Tablo 1.2.** Almanya KOBİ Tanımı

Kriterler	Mikro Ölçekli KOBİ	Küçük Ölçekli KOBİ	Orta Ölçekli KOBİ
Çalışan Personel Sayısı	9 kişiden az olan	500 kişiden az olan	500 kişiden çok olan
Yıllık Ciro	1 milyon Eurodan az	50 milyon Eurodan az	50 milyon Eurodan çok

**Kaynak:** Esnaf ve Sanatkarlar Genel Müdürlüğü, 2014: s.30.

Fransa’da yasal bir KOBİ tanımı yoktur. Bunun sebebi ise; yöneticilerinin şahsen teknik, sosyal, mali, ahlaki ve bir takım yasal zorunlulukları kendilerinin üstlenmesidir (Akgemci, 2001: 9). Bu ülkede, çalışan personel sayısı 10 kişiden (sanayi sektöründe 20 kişiden ) çok ise, 500’den az çalışanı olan işletmeler KOBİ olarak kabul edilmektedir (Karademir 2014: 57 ).

Avrupa Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD) KOBİ’leri sınıflandırmada, sadece personel sayısını esas almaktadır. Buna göre; 20 kişiden daha az sayıda personeli olan işletmeler çok küçük, 20 ila 99 kişi arasında personeli olan işletmeler küçük işletme olarak kabul edilirken, 100 ila 499 arasında çalışanı olan işletmeler ise orta ölçekli işletme olarak kabul görmektedir (Müftüoğlu 1991: 121)).

ABD’de ise 250 işçi ve yıllık 10 milyon dolarlık satış tutarı küçük işletme tanımını oluşturmaktadır (Gürbüzer 2010: 26).

Dünya Bankası KOBİ için; 50 personele iş imkanı sağlayan işletmeler küçük, 50 personelden 200 personele kadar istihdam eden işletmeler orta ve 200 personelden daha çok personel istihdam eden işletmeler ise büyük ölçekli tanımlamasını kullanmıştır (Öğüt, Karayel, 2011: 32).

İngiltere’de de ortak ve resmi KOBİ tanımı yapılmamıştır. Fakat AB topluluk programlarındaki şartlardan, üye ülkelerdeki işletmelerin aynı şekilde faydalanması için Avrupa Birliği’nin ortak tanımı kullanılmaya başlanmıştır (<http://esnaf.gtb.gov.tr>).

İngiltere’de sektörel olarak küçük işletmelerin tanımları şöyle yapılmıştır (Müftüoğlu 2002: 112):

- Perakende satış için yılda 50 Bin Pound'dan daha az,
- İmalat sanayide, 250; inşaat sanayide ve madencilik sektöründe 25 çalışandan daha az,
- Toptan yapılan ticarete yıllık toplam ciro 200 Bin Pound'dan daha az olarak belirtilmiştir.

Japonya'da KOBİ tanımı yapılırken personel sayısı ve sermaye miktarı dikkate alınmış ve imalat ve ticaret sektörleri ayrı ayrı değerlendirilmiştir. İmalat sektöründe sermayesi 100 Milyon Yen'den fazla olmayan;1-4 personel istihdam eden işletmeler küçü, 5-19 personel istihdam edenler çok küçük, 20-299 personel istihdam edenler ise KOBİ sınıfına girmiştir (Akgemci 2001: 69 ).

Japonya'da KOBİ'ler için kanunda yapılan sınıflandırma şöyledir (Kızılay, 2009: 9-10):

Sanayi: 100 Milyonun veya 300 pers altında

Ticaret: 30 Milyonun veya 100 pers altında

Hizmet:10 Milyondan az ve/veya 50 pers altındadır.

### **1.1.3. Türkiye'de KOBİ Tanımı**

KOBİ'lere tüm ülkeler tarafından tanınan ayrıcalıklı haklardan büyük işletmelerinde yararlanması için ülkemizde KOBİ tanımı önem kazanmaktadır. Tanımlar genelde ülkelerin ekonomik ölçütlerine bağlı olarak değişkenlik gösterdiği için hukuki anlam taşımaktan daha çok ekonomik bir anlam taşımaktadır. KOBİ sınıflandırılması yapılmasının nedeni ise, yine KOBİ'lerin ülke ekonomisinin ve girişimcilerin güçlenmesini sağlayacak ulusal veya uluslar arası politikaların uygulamaya geçirilmesinde önemli bir faktör olmasıdır (<http://www.mfa.gov.tr> )

Türkiye'de 2005 ve 2012 yıllarında, KOBİ'lere yönelik tanımlar yapılmış olup en güncel KOBİ tanımı; 24 Haziran 2018 tarihinde 2018/11828 sayılı karar gereği resmi gazetede yayınlanarak yürürlüğe girmiştir. Buna göre KOBİ tanımı, "Yıllık çalışan sayısı ikiyüzelli personelden daha az olan ve net satış hasılatının ya

da mali bilançosunun herhangi biri bir yılda 125 milyon TL'yi geçmeyen ve mikro, küçük, ve orta büyüklükteki işletme olarak adlandırılan ekonomik birikimleri ya da girişimleridir (24 Haziran 2018 tarihli ve 11828 sayılı Resmi Gazete). Bu tanımlamaya göre, KOBİ'ler aşağıdaki Tablo 1.3'te sınıflandırılmıştır.

**Tablo 1.3.** Türkiye'de KOBİ'lerin Sınıflandırılması

Kriter	Mikro Ölçekli KOBİ	Küçük Ölçekli KOBİ	Orta Ölçekli KOBİ
Çalışan Personel Sayısı	10 personelden daha az	50 personelden daha az	250 personelden daha az
Yıllık Net Satış Hâsılatı	3 milyon ve altı	25 milyon ve altı	125 milyon ve altı
Yıllık Mali Bilanço Toplamı	3 milyon ve altı	25 milyon ve altı	125 milyon ve altı

**Kaynak:** 24 Haziran 2018 tarihli ve 11828 sayılı Resmi Gazete.

Yapılan düzenlemelerle orta, küçük ve mikro büyüklükteki ekonomik birim ve girişimlerin tanımları şu şekilde yeniden yapılmıştır:

1- Mikro İşletmeler: Yıllık 10 personelden daha az personel çalıştıran ve net satışı veya mali bilançosu, bir yıllık 3 milyon TL'yi geçmeyen işletmelerdir.

2- Küçük İşletmeler: 50 den daha az yıllık çalışan barındıran ve bir yılda satış hâsılatı ve mali bilançosu 25 milyon TL'yi aşmayan işletmeler küçük işletme olarak gösterebilir. 2012 yılındaki tanıma göre 8 milyon TL olan satış hâsılatı 25 Milyon TL'ye yükseltilmiştir.

3- Orta Büyüklükteki İşletmeler: 250 kişiden az çalışanı ve yıllık satışı ve mali bilançosu 125 milyon TL'yi geçmeyen işletmelerdir ve önceden 40 milyon TL olan satış hâsılatı 125 Milyon TL'ye yükseltilmiştir.

Türkiye'de, "toplam aktif büyüklüğü, personel sayısı, toplam satışlar, ortaklık yapısındaki bağımsızlık düzeyi ve pazar payı" gibi ölçütlerin KOBİ tanımlamasında dikkate alınması, bu tanımın AB standartlarına uygun olarak yapıldığını göstermektedir. Kaldı ki AB'ye giriş sürecinde bulunan Türkiye için müktesebata uygun bir KOBİ tanımlamasının yapılması oldukça makuldür.

Ülkemizde yapılan KOBİ tanımı ile İhracat Kredi Bankası (Eximbank), Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM), Hazine Müsteşarlığı, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), Devlet Planlama Teşkilatı (DPT), Sanayi Bakanlığı, Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE), Halk Bankası vs. gibi pek çok kurum ve kuruluş belirli kriterler çerçevesinde kendi sektör ve büyüklük önceliklerini belirleme imkânına sahip olmuşlardır. Fakat yapılan tanımlamalara bakılırsa KOBİ tanımları sadece nicel kriterleri kapsamaktadır. Buradan anladığımız günümüzde halen KOBİ'ler için net bir tanım mümkün değildir.

## **1.2. KOBİ'lerin Özellikleri ve İşlevleri**

Diğer ülkelerde olduğu gibi KOBİ'ler, ülkemiz ekonomisinde de büyük bir öneme sahiptir. KOBİ'ler hem büyük işletmelerin sunduğu hizmetler ve ürünlere yakın ürünler üretilip rekabet ortamı yaratmakta, hem de büyük firmaların kullandıkları yarı mamul ve mamul girdileri üreterek bu firmaların gelişimine ve ekonomik kalkınmaya destek olmakta ve bir yan sanayi oluşturarak büyük işletmelerle birlikte faaliyet göstermektedirler. Ayrıca istihdam hacmi, sayısal miktar, üretim değeri, mülkiyetin tabana yayılması gibi katkılarından dolayı serbest rekabete endeksli piyasa ekonomisi ve toplumsal istikrarın ana bileşenidir. (Bilen, Solmaz 2014: 64).

KOBİ'lerin genel olarak özellikleri aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Kızılay 2009: 34 ):

- Düşük yatırım maliyetiyle istihdam yaratmak
- Teknolojik yeniliklere ve talep değişikliklerine hızlı uyum sağlamak
- Bölgelerarası dengeli kalkınmayı sağlamak
- Ufak yatırımla çok üretim ve çeşitlilik sağlamak
- Ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilenmek
- Gelir dağılımındaki adaletsizliği azaltmak
- Bireysel tasarrufları özendirmek
- Büyük işletmeleri desteklemek ve eksiklerini tamamlamak

- Demokratik toplum ve liberal ekonomilerde politik ve sosyal sistemin istikrar unsurlarıdır.

KOBİ'ler genel özellikleri itibariyle piyasaları canlandırır ve piyasaya yeni teknolojiler, yeni ürünler, yeni yöntemler için talep hazırlarlar. Bu noktada KOBİ'lerin özelliklerini aşağıda 7 başlık altında incelememiz mümkün olacaktır.

### **1.2.1. KOBİ'lerin İşletme Sahibine Yönelik Özellikleri**

KOBİ'lerin girişimciliği, yöneticileri ve mülkiyetleri aynı kişide, yani işletme sahibinde toplanmaktadır. Bu nedenle işletme sahibinin öncelikle girişimci ruhuna sahip olması ve sorumluluk alabilme özelliğini taşıması gerekmektedir.

KOBİ'lerde işletme sahiplerinin başlıca özellikleri şunlardır (Kılıç 2010: 11-12):

- KOBİ'lerde işletme sahiplerinin girişimci ve yönetici özelliğine sahip olması, işletme sahipliğinin; hukuki, ekonomik, yönetim, finansman, sosyal ve politik özellikler taşımasını ve işletme yetkililerine yöneticilik ve girişimcilik konularında eğitim verilmesi gerekmektedir.

- KOBİ'lerde işletme sahipleri profesyonel yönetici yerine kendileri işletmeyi yönetmekte böylelikle belli bir risk yüklenmektedirler, işletme sahibi ve profesyonel yönetici arasındaki en önemli fark olarak bu risk faktörü gösterebiliriz.

- KOBİ'ler aile bireylerince kurulan işletmeler olduğundan işletmenin başarısı ve başarısızlığı işletme sahibinin aile fertlerini de etkilemektedir. Profesyonelleşen yönetici işletmeyle yalnızca kendisi ilgilenmekte, oluşacak başarısızlıklarda ailesi etkilenmemektedir. Görüldüğü gibi KOBİ'lerin başarılı olması işletme sahibinin davranışlarına bağlıdır.

### **1.2.2. KOBİ'lerin Yönetime Yönelik Özellikleri**

Küçük işletmelerde, işletmenin tüm fonksiyonları bir veya birkaç kişiyle yapılmaktadır. Büyük ve orta ölçekli olarak nitelendirilen işletmelerdeyse, işletme

fonksiyonlarını kapsayan faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi için ayrı yöneticilere ihtiyaç duyulur. Böylelikle kaliteli işgücü ve daha güçlü yöneticiye ihtiyaç duyulmaktadır. KOBİ'lerin hayatta kalabilmeleri, sürekli değişen pazar koşullarına ayak uydurabilmeleri ve bilgi akışını takip ederek uygulayabilmeleri, planlama yapabilmeleri, gerekli faaliyetleri gerçekleştirecek hedefleri belirleyebilme ve hedeflere ulaşabilmek için personeli iyi motive etmeleri, birlikte çalışmalarına ve uyumlarına bağlıdır. Bu uyumun gerçekleştirilmesi için yöneticilik görevini üstlenen kişi son derece büyük önem taşımaktadır (Karabicioğlu 2007: 21).

KOBİ'lerin yönetim işlevleri ile ilgili KOBİ'leri büyük işletmelerden ayıran başlıca nitel ölçütler aşağıda sunulmuştur (Müftüoğlu 2002: 51):

- KOBİ'lerde işletme sahibi yönetim işlevinin tamamını üstlenerek, işletmenin yönetsel fonksiyonları ve oluşacak risklere dayalı görevleri yerine getirir. Büyük işletmelerde durum farklıdır işletmenin yönetim fonksiyonları profesyonel yöneticilerce yürütülür ve başkaları adına ve risk alınarak görev yerine getirilir.

- KOBİ'lerde işletmenin hedef ve amaçlarını işletme sahibi bizzat belirlemektedir. Büyük işletmelerde ise amaçlar ve hedefler bir kişinin tekelinde değildir. Yönetim kurulları bu görevi üstlenmektedir.

- KOBİ'lerin planları kısa ve orta vadelidirler. Büyük işletmelerde bu planlar uzun vadelidir ve planlar buna göre yönetilir. Dolayısıyla stratejik planlamanın önemi büyük ölçekli işletmelerde ön plana çıkmaktadır.

Ölçeklerin birbiriyle olan farklarının yanı sıra KOBİ'lerin yönetimine yönelik özelliklerini şu şekilde sıralamak mümkün olabilir (Kılıç 2010: 13):

- KOBİ'lerde yönetim, işletme sahibinin tekelinde olduğundan dolayı devamlılık vardır ve ömrünün sonuna dek devam eder. Büyük ölçeklilerde ise, bu firmaların yönetimi profesyonel yöneticiler tarafından yürütülmekte, başarısızlık durumundaysa yönetici görevi yeni gelecek personele bırakarak görevden uzaklaştırılmaktadır.

- KOBİ'lerde işletmenin sahibi işletmesini personeliyle birlikte direk yönetirken, bu durum büyük ölçekli işletmelerde ast-üst ilişkisi şeklinde ve daha bürokratik bir yapıyla yönetilmektedir.

- KOBİ'lerde firmanın sahibiyle çalışan personel arasındaki ilişki sözlü gerçekleşmekte iken, bu durum büyük ölçekli işletmelerde biraz daha farklı işlemektedir. Büyük ölçekli işletmelerde ast-üst ilişkisinde sözlü iletişimin yerine yazılı iletişim yani kâğıtlar, dosyalar, disketler ve CD'ler ile yapılmaktadır.

- KOBİ'lerde işletmenin sahibi faaliyetlerini yürüttüğü işletmesinin yönetsel yetkilerini kendi çatısı altında toplamaktadır. Fakat Büyük ölçekli olarak nitelendirilen işletmelerde ise yönetim işbölümüyle yürütülür ve yetki sahibi olan yönetici kendi yetkisinde olan konularda yetkiye sahiptir.

- KOBİ'lerde sorumluluklar, izlenen politikalar işletme sahibinin tekelinde olduğundan bu kişilerin işletmeyi ilgilendiren hemen her konuda bilgili olması zorunludur. Büyük ölçekli işletmelerde ise yönetimin iş bölümleriyle sağlandığından her yönetici yalnızca kendi görevlilik alanındaki konularda bilgi sahibidir.

- KOBİ'lerde işletme sahibi tarafından bağımsız alınan kararlar hızlı gerçekleştirilirken, büyük işletmelerde kararlar uzlaşma, oylama ve denetleyici organlarla birlikte alındığından karar alma süreci uzamaktadır.

### **1.2.3. KOBİ'lerin Finansmana Yönelik Özellikleri**

KOBİ'lerin finans kaynaklarının büyük kısmı işletme sahibinin öz varlıklarından oluşur. Bu durum işletmenin sermaye piyasasından fon sağlamanın önündeki en büyük engeldir. Ayrıca para piyasasından özellikle ticari bankalardan kredi temin ederken bu işletmelerin kredi riskinin ve işlem maliyetinin yüksek çıkması, kredi talep hacminin düşüklüğü ve kredi teminatı göstermede ki yetersizlikleri nedeniyle sorunlar yaşamaktadırlar. Fon sağlması ve kullanımındaki zorlukların yanı sıra, finansal yönetim kararlarının bu konuda bilgi yetersizliği ve tecrübe eksikliği olan işletme sahibinin yetkisinde olması bu işletmelere zorluklar yaşatmaktadır. Büyük işletmelerde ise tecrübeli uzman ve



profesyonel yöneticilerin görev yapması KOBİ'lerin yaşadığı finansal yönetim sorununu en aza indirmektedir (Boşgelmez 2003: 45).

Bu genel çerçevede KOBİ'lerin finansal özelliklerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Çelik, Akgemci 1998: 48):

- KOBİ'lerde ayrı bir finansman bölümü bulunmamaktadır. Büyük ölçekli işletmeler ise başında finansman uzmanları olan ayrı birimler halinde entegre olmuştur.

- KOBİ'lerin kredi kullanımında, firmanın performansı, ödeme durumu dışında işletmenin sahibiyle ilgili kişisel teminatları da incelenmektedir. Yani kredi işletmeye değil, işletmenin sahibine verilmiş olmaktadır. Büyük ölçeklilerde ise banka elinde bulunan teminatlara karşılık şirketin mal varlıklarına bakmakta ve kredi şirket adına verilmektedir.

- İşletmenin iflası durumunda küçük işletme sahibi hem işletmesindeki varlıkları hem de kişisel varlığını da kaybetmekte bu yüzden KOBİ'ler kredi temininde de zorlanmaktadır. Büyük işletmelerde ise işletmenin başarı veya başarısızlığı şahsi değil şirketsel özelliklerle belirlendiğinden sermaye piyasalarından yararlanabilmektedirler.

- Oto finansman tutarı yani firmaların iç kaynakları ile oluşturulan fon tutarı KOBİ'ler de düşük düzeydedir. Bunun en temel sebebi ise, bankaların kullandırmak istedikleri kredilerin miktarı arttıkça kredi masrafları azalma göstermesidir. Bu sebeple bankalar yüksek miktarda kredi kullanmak isteyen büyük ölçekli işletmelere yönelmekte hatta bunun için faiz indirimlerine bile gitmektedirler.

- KOBİ'ler insan gücüne dayalı üretim yaptıklarından emek yoğunluğu yüksek teknolojiler tercih edilmektedir. Bu nedenle amortisman için yeterli fon ayıramamakta veya az miktar fon ayırmak zorunda kalmaktadır. Böylece amortismanın kapasiteyi büyütme imkanından yeterince istifade edememektedir (Kılıç 2010: 14).

#### 1.2.4. KOBİ'lerin Pazarlamaya Yönelik Özellikleri

KOBİ'leri kendilerine göre daha büyük olan işletmelerden ayıran en önemli özelliklerden biri de KOBİ'lerin pazarlama bölümünde uzman kişiler istihdam etmemesi ve maddi imkânların yetersizliği nedeniyle pazarlama araçlarından yeterince yararlanma olmamasıdır. Genel olarak dış pazara girme maliyetinin çok yüksek olması nedeniyle KOBİ'lerin ihracat pazarları kapalıdır. Dolayısıyla ihracat pazarlarına girmeleri oldukça zordur. Ayrıca yabancı dil eksikliği, yabancı ülkelerin mevzuatlarına hakim olamama gibi bazı engellerin ortadan kalkması bu tür işletmeler için pekte kolay olmamaktadır (Müftüoğlu 2002: 62).

KOBİ'lerin pazarlamaya yönelik özellikleri aşağıdaki maddelerle sıralanabilir (Boşgelmez 2003: 55):

- KOBİ'lerde alanında uzmanlaşmış kişilerin çalıştırıldığı ayrı bir pazarlama birimi yoktur. Büyük ölçekli işletmelerde pazarlama için ayrı bir bölüm oluşturulmuş ve alanında uzmanlaşmış, tecrübe sahibi pazarlama uzmanı bu birimin başına getirilmektedir.
- KOBİ'ler pazarlama araçlarından yeterince yararlanamamaktadırlar. Büyük ölçekli işletmeler ise modern pazarlama yöntemlerini ve araçlarını etkili bir biçimde kullanarak daha büyük pazarlarda kendilerine yer bulmaktadırlar.
- KOBİ'ler piyasa araştırması yapmamakta, işletmenin sahibi tercih ve tahminlerine göre risk alarak faaliyetlerini yürütmekte iken, büyük ölçekli işletmelerin yönetim kurulunda alınacak kararlarla yapılan pazar araştırması sonucunda büyük pazarlara ulaşılmaktadır.
- KOBİ'ler de maddi imkânların eksikliği, yabancı dil sorunu, mevzuat bilgi ve teknolojisinin yeteri kadar kullanılamaması ihracata yönelmeyi çok zor veya imkânsız hale getirmektedir. Bu sebep işletmenin ihracat pazarına girmelerinin önündeki engellerin en başında gösterilmektedir.
- KOBİ'ler, ürünlerinin pazarlamasında pahalı ve karmaşık satış kanalları ve satış örgütleri kullanamamaktadır. Daha çok müşteri ile doğrudan, birebir ilişki kurularak müşteriye güven ve garanti hissi verilmektedir.

- KOBİ'lerin pazar payı sınırlı olup, yerel pazarlarda kendilerine yer bulmaktadırlar.

- KOBİ'ler büyük işletmeler gibi kitle üretim avantajlarından tam anlamıyla yararlanamamaktadır.

Görüldüğü gibi KOBİ'ler pazarlama açısından oldukça dezavantajlı bir konumda bulunmaktadır. Ancak KOBİ'lerin doğrudan pazarlama noktasında pahalı ve karmaşık sisteminin olmayışı, kişisel müşteri ilişkilerinin iyi oluşu esnekliğin üst düzeyde olması, satış giderlerinin az oluşu, daha küçük ve yalın pazarlarda faaliyet göstermeleri, müşteriden gelecek özel istek ve arzulara cevap verme özelliğinden dolayı pazarlama alanında bir takım üstünlükleri bulunduğunu da belirtmek gerekir (Çelik, Akgemci 1998: 81).

### **1.2.5. KOBİ'lerin Hammadde ve Kaynak Teminine Yönelik Özellikleri**

KOBİ'lerin tedarik sürecine ilişkin belli başlı özellikleri aşağıda gösterilmiştir (Karabicioğlu 2007: 50 ):

- KOBİ'ler çalışma ve finans sermayesi bakımından kısıtlı olmaları sebebiyle sipariş için gereken mal ve malzeme alımında bu kısıtlılıkları da göz önünde tutarak sipariş vermek zorundadırlar. Neticede fiyatta daha az indirim (iskonto) sağlanmaktadır. Bu da birim mamul maliyetlerini negatif yönlü olarak etkilemektedir. Bu firmaların büyük hacimli siparişleri onaylayıp iskonto oranlarından daha fazla faydalanma yoluna yönelmeleri durumundaysa stok maliyetleri büyümektedir. Bu durum firmaların ekonomik durumlarını da büyük siparişlere yönelmesinden uzaklaştırır.

- KOBİ'ler genelde siparişe yönelik üretim yapmalarından dolayı, ihtiyaç olunan ürün ve malzemeler, gelecek siparişe göre değişiklik göstermektedir. Sürekli aynı sipariş gelmeyeceğinden dolayı aynı malzemeyi kullanma durumları çok zordur. Mali durumlarındaki yetersizlikten dolayı uzun vadeli malzeme tedariklerini tercih edemezler. Bu nedenle KOBİ'lerde istenilen malzemenin, yeteri miktarda ve lazım olunan zamanda yerine getirilmesinde büyük güçlükler ortaya çıkmaktadır.

Buradan anlaşılan KOBİ'ler de hammadde ve kaynak temini bir sorun oluşturmaktadır. Çünkü KOBİ'ler üretimlerini siparişe göre yaptıklarından istedikleri zaman kaynak tedarik edememekte ya da fazla maliyetle tedarik etmektedirler. Ayrıca KOBİ'ler büyük hacimli siparişleri karşılayamadıkları için büyük işletmeler karşısında rekabette zorlanmaktadır. Bir nevi haksız rekabet durumu ortaya çıkmaktadır.

### **1.2.6. KOBİ'lerin Üretime Yönelik Özellikleri**

İşletmelerin ölçeklerine göre üretim yöntemi ve yapıları, üretim yaptıkları pazar yerleri farklılık arz etmektedir. İşletmelerin üretime yönelik bir takım özellikleri vardır bu özellikleri aşağıdaki başlıklar altında incelemek mümkün olabilir (Müftüoğlu 1991: 68-72):

- KOBİ'ler de emek yoğun ve sipariş üzerine üretim yaygındır.
  - KOBİ'lerde atölye tarzı üretim tipi yaygın iken, büyük işletmelerde kitle üretim tarzı daha yaygındır,
  - KOBİ'lerde münferit üretim ve işbölümü derecesi daha düşüktür.
- Ayrıca yapılan iş sürekli değişmektedir.

- KOBİ'lerin rekabet gücünü daha çok malın teslim tarihi, sipariş verenin özel şartları ve isteklerine uyum sağlayabilme kriterleri etkilemektedir.
- İşletmeler, üretim esnekliğini artırma çabası içindedirler.
- KOBİ'lerde tecrübe sahibi ustaların görev yapması, bu firmalarda önemli bir çirak eğitim potansiyelini gündeme getirmektedir.
- KOBİ'lerde işletme sahibi, üretim teknikleri, tecrübesi bulunan, işin çekirdeğinden yetişmiş, bu konularda bilgisi ve donanımı olan kimsedir.

### **1.2.7. KOBİ'lerin Çalışanlara Yönelik Özellikleri**

KOBİ'ler bünyesinde çalışan personele ilişkin belli başlı özellikleri şu şekilde sıralamak mümkündür (Boşgelmez 2003: 83):

- KOBİ'lerde insan gücü büyük firmalara nazaran daha fazla yoğunlukla kullanılmaktadır.
- KOBİ'lerde hiyerarşik yapılanma yoktur.

- KOBİ'lerde çalışan işçi genelde nitelikli kişilerden oluşur. Çünkü siparişle bazı özel istekleri yerine getirmektedirler.
- KOBİ'ler uzman kişileri istihdam edebilecek finansmana sahip değillerdir.
- KOBİ'lerde personel ve yönetim arasındaki ilişkisi doğrudandır.
- Personel giderleri ve ücretleri, KOBİ'lerde az iken büyük işletmelerde daha yüksektir.
- KOBİ'lerdeki personelin, düşük ücrete tabi olmasına rağmen genelde işyerinden memnun oldukları görülür. Çünkü KOBİ'lerde çalışanlar yeteneklerini daha kolay sergilemekte ve ödüllendirildikleri için bundan mutluluk duymakta dolayısıyla işe yabancılaşma pek görülmemektedir.

### **1.3. KOBİ'lerin Ülke Ekonomisinde Yeri ve Önemi**

Ekonomi, bir ülkede farklı büyüklük ve birimlerde faaliyet gösteren hizmet ve mal üreten işletmelerden oluşmaktadır. Ülke ekonomisinin gelişmesi ve kalkınma olabilmesi ülkede faaliyet gösteren işletmelerin faaliyetlerindeki başarısıyla yakından ilişkilidir (Zengin 2006: 3).

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde ekonomik yapı farklıdır. Bu noktada KOBİ'lerin ülke ekonomisine katkısı büyük önem taşımaktadır. Çünkü KOBİ'ler sosyal ve ekonomik bakımdan gelir dağılımında dengeyi sağlamakta, esnek yapıları ile zamandan, yönetim ve işletme giderlerinin büyük işletmelere göre daha az olmasından dolayı da maliyette bazı avantajlar elde edilmektedir. Üretim ve sanayileşmenin ülkenin her yerine yayılmamasında KOBİ'lerin önemi çok büyüktür (Zengin 2006: 3).

KOBİ'ler, tüm ülkelerin hemen hemen her bölgesine yayılmış olmaları sebebiyle, ülkelerin bölgesel, sosyal ve ekonomik kalkınmalarını sağlama, istihdamın artırılması, sağlıklı kentleşme, endüstrileşme, üretim kaynaklarının daha etkin bir şekilde kullanılması, ticaret ve ihracata verdikleri desteklerden dolayı önem arz etmektedirler. Ayrıca ülkelerde iç göçün önlenmesi, sağlıklı kentleşmenin önüne geçilmesi, aktif bir rekabet ortamının oluşması, toplumda

sosyal barış ve refahın sağlanmasında, bilgi seviyesi yüksek eleman yetiştirilmesinde de önemli rol almaktadırlar (Akman 2007: 1).

### **1.3.1. KOBİ'lerin Önemi ve Ülke Ekonomilerindeki Rolü**

KOBİ'lerin daha öncede bahsettiğimiz gibi gelişen teknolojiye daha hızlı uyum sağlamaları, büyük işletmelerin gerçekleştiremediği bir takım fonksiyonları yerine getirmeleri gibi pek çok özellikleri sebebiyle ekonomik sisteme olan katkıları son derece önemlidir (Boşgelmez 2003: 20). Ayrıca bu işletmeler büyük işletmelere kıyasla ekonomide oluşacak konjonktürel dalgalanmalara daha az duyarlıdır, İşveren işçi ilişkileri daha sıkı olmasından dolayı sık sık sosyal huzursuzluklar görülmekte ve kriz durumlarında azda olsa üretimler devam ederek, belirli ihtiyaçlara cevap vermekte yardımcı olmaktadır (Yetgin 2017: 22).

20. yüzyılın başlarında işletmelerin giderek büyümeleri nedeniyle, KOBİ'lerin piyasada tutunamayacağı düşüncesi oluşmuş, fakat KOBİ'ler ekonomi içinde varlıklarını sürdürmüşlerdir. 1970'lerden itibaren teknolojinin hızla gelişmesi, toplumların bağımsızlık isteğinin çoğalması ve bilgi toplumuna geçiş gibi nedenler KOBİ'leri ekonomide daha etkin hale getirmiştir. Gelişmiş ekonomiye sahip olan ülkeler, küçük işletmelerde istihdam artırılmasını amaçlayan politikaların yanı sıra, üretim, yönetim ve satışta yeniliklere açık, küçük ölçekli işletmelerin oluşum ve rekabetlerini tetikleyen politikalar oluşturmaya çalışılmışlardır (Sarıaslan 1994: 20).

KOBİ'lerin ülke ekonomisine olan katkıları şunlardır (Hacıevliyagil 2016: 34):

- İstihdam yaratmaları,
- Girişimciliğe teşvik etme,
- Değişimlere uyumları,
- Ürün farklılaşması imkânı sağlayabilmeleri,
- Büyük işletmelere mal tedarik etmeleri gibi sıralanabilir.

Ülke ekonomileri açısından KOBİ'lerin rolü ve önemi aşağıdaki tablo 1.4'te gösterilmiştir:

**Tablo 1.4.** KOBİ'lerin Ekonomideki Paylarının Seçilmiş Bazı Ülkelerle Karşılaştırılması

ÜLKE	TÜM İŞLETMELER İÇİNDEKİ PAYI %	TÜM İSTİHDAM İÇİNDEKİ PAYI %	KATMA DEĞER İÇİNDEKİ PAYI %
A.B.D	98.9	57.9	50
Hindistan	97.3	66.9	
Japonya	98.2	66	49.3
G.Kore	99.9	87.7	49.2
Brezilya	99.9	67	
Malezya	99.9	65.2	31.2
AB	99.8	67.4	57.7
İngiltere	99.6	54.1	51
Almanya	99.5	60.4	53.6
İtalya	99.8	81.1	71.3
Türkiye	99.8	74,2	52,8

**Kaynak:** KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı ,(2016) Akademik Bakış Dergisi Sayı:

54

Tablo 1.4'te görüldüğü üzere ülkelerde toplam işletme sayısının büyük bir bölümünü KOBİ'ler oluşturmuştur. Toplam istihdamın yaklaşık üçte ikisi KOBİ'lerde istihdam edilmekte ve KOBİ'ler katma değer içerisinde önemli paylara sahiptirler.

Avrupa İstatistik Kurumunun (Eurostat) verisine göre; AB'de 20.796.192 adet KOBİ mevcut olup, bütün işletmelerin %99'unu, istihdamın %67'sini, katma değer ise %58'ini oluşturmaktadır. Ayrıca Avrupa Komisyonu KOBİ'lerin %25'inin ihracat yaptığını "Avrupalı KOBİ'lerin Uluslararasılaşması" konulu raporunda belirtmiştir. AB bu nitelikteki işletmelerin büyümesini sağlamak ve ihtiyaçlarını ön planda çıkarmak amacıyla "Küçük İşletmeler Yasası"nı (Small Business Act - SBA) 25 Haziran 2008 tarihi itibarıyla yürürlüğe koyarak, KOBİ'lerin Avrupa ekonomisi için önemini belirten ve diğer ülkelere öncülük etmesi amacını taşıyan bir takım politikalar oluşturmuştur (Ekici 2012: 9).

### 1.3.2. KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Rolü

KOBİ'ler Türkiye ekonomisinde 1980'lerden itibaren daha fazla önem kazanmıştır. 1950'li yıllara kadar genelde sadece tüketicinin taleplerini

karşılayabilecek düzeyde olan KOBİ'lerin gelişimine katkı sağlayacak bir girişim uzun dönemde olmamıştır. 1980'den itibaren ise özellikle AB'ye uyum çalışmaları kapsamında KOBİ'lerin daha çok farkına varılmıştır (Küçük 2005: 199).

Ulusal ekonomide, özelliklede istihdam açısından, önem taşıyan KOBİ'lerin ekonomiye katkılarını şu şekilde sıralamak mümkündür (Akgemci 2001: 19):

- Bölge sanayisinin gelişmesi,
- Bakım onarım yönündeki sıkıntıların aşılması,
- Özel yetenek ve teknik bilgi gerektiren malların üretimi,
- Büyük sanayi işletmelerine ikincil (tali) kontrol yoluyla yardımcı olmak vs.

KOBİ'lerin yukarıdaki özelliklere ilave olarak birçok katkıları daha bulunmaktadır. Bunlar (Yetgin 2017: 22):

- Yeni fikirler ve buluşlar ortaya koyarak ekonomik yapının çeşitlilik kazanmasına ve bölgesel gelişime katkı sağlarlar.
- Ülkede gelir dağılımında eşitliğin sağlanması ve istihdama katkı sağlar.
- Büyük işletmelere tedarikçi olarak görev alırlar.
- Aile içinde oluşan tasarruflarının ülke ekonomisine doğrudan yönelmesinde etkili olurlar.
- Ülkede refah düzeyinin yükselmesine yardımcı olurlar.
- Teknoloji alanındaki gelişmelerin kırsal bölgelere taşınmasına imkan sunarak, üretim teknolojilerini tamamlar.



**Tablo 1.5.** KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri (TÜİK, 2016)

	Oran (%)
KOBİ'lerin İşletmeler İçindeki Payı	99,8
KOBİ'lerin İstihdam İçindeki Payı	74,2
Sağlanan Katma Değer	52,8
Toplam İhracat	56,4
Toplam İthalat	37,8
KOBİ'lerin Yaptığı Yatırım Tutarı	53,3
KOBİ'lerin Toplam Kredilerden Aldığı Pay	19

**Kaynak:** TÜİK, KOBİ İstatistikleri (25/02/2016)

Tablo 1.5'te görüldüğü gibi, KOBİ'ler ülkemizde işletmelerin %99,8'ini, toplam istihdamın %74,2'sini, toplam katma değer yüzde 52,8'ini, toplam ihracatın %56,4'ünü, toplam ithalatın %37,8'ini, toplam yatırımların 53,3'ünü, toplam kredilerin yüzde 19'unu gerçekleştirmektedir. Buradan anlaşılan KOBİ'ler ekonomik kalkınma ve istihdamın artırılmasında büyük önem sağlamakta olmakla birlikte kredilerde aldığı düşük pay finansman sorununu da beraberinde getirmektedir.

Türkiye'de, KOBİ'lerin ülke ekonomisinin genel durumundan kaynaklanan ekonomik açıdan bazı sorunları bulunmaktadır. Bunları; enflasyon, faiz oranlarındaki yükseklik, istikrarsızlık olarak genellemek mümkün olabilir. Genel itibariyle ülkemizde KOBİ'lerin mali yapılarındaki zayıflık ve aile şirketi biçiminde olması bu işletmelerin aile üyelerince yönetilmesini beraberinde getirmektedir. Henüz kurumsallığı tam manasıyla yerine getiremeyen işletmelerde profesyonel yöneticilerin olmayışı ve konusunda uzmanlaşmış iş gören personelin bulunması da oldukça düşüktür (Bilen, Solmaz 2014: 65).

Bu yüzden KOBİ'lerin desteklenmesi ve teşviklerin çoğaltılması gerekir. Nitekim KOBİ'lerin büyümesi ülkemizin gelişmişliği bakımından önem arz etmektedir.

#### **1.4. KOBİ'lerin Avantajları ve Dezavantajları**

KOBİ'lerin kendine has özellikleri olması sebebiyle, bir takım avantaj ve dezavantajları vardır. Özellikle esnek yapılarının olması, hem müşteri hem de personel ile olan iletişim ve ilişkilerinin daha samimi olması pazarlama faaliyetlerini kolaylaştırmakta ve KOBİ'lere büyük işletmeler karşısında avantaj sunmaktadır (Emecen, Çiçek 2016: 144).

Söz konusu olan bu avantaj ve dezavantajlar aşağıdaki başlıklarda belirtilmiştir.

##### **1.4.1. KOBİ'lerin Avantajları**

KOBİ girişimcilerinin bir takım özellikleri olması gerekmektedir, bunlardan en belirginleri alış veriş yaptıkları yerel pazarı ve bu pazarın özelliklerini iyi bilmeleri, pazardaki alım satım yapan kişilerle yakın ilişkiler içerisinde olabilmeleri son derece önemlidir. Bu niteliklerinden dolayı üretim, pazarlama ve hizmet alanlarında daha rahat hareket edebilmekte, dış çevrede meydana gelebilecek değişikliklere yerinde ve zamanında uyum sağlayabilmekte ve birçok olumsuzluğu daha az bir zararla geçiştirebilmektedirler (Türköz 2008: 22).

Küçük işletmelerin büyük işletmelerden avantajlı olduğu durumlardan bazıları şunlardır Uludağ, Serin 1991: 20) :

- Esnek ve kolay uyum sağlayan yapıya sahip olmaları ile rekabetin çoğalmasını sağlarlar
- Teknik değişimlerle daha az girdiyle daha çok çıktı alabilirler,
- Yeniliklere açıktırlar,
- Örgüt iklimine ve gelişmiş beşeri ilişkilere sahiptirler,

• Üretimde oluşabilecek boşlukları farklı birimler arasında ivedi bir şekilde doldurabilirler.

- Daha az bürokrasi ve kurmay personeli bünyesinde barındırırlar.
- Kişisel tasarrufların teşvik edilmesine yardımcı olurlar,
- Sınırlı pazar alanına sahiptirler,
- Bölgeler arasında dengeli kalkınmaya katkı sağlarlar,

KOBİ'lerin sosyal ve ekonomik yöndeki avantajlarını da sıralamak mümkündür (Taş 2015: 38):

KOBİ'lerin sosyal avantajları;

- Yeni iş oluşmasında böylelikle istihdam artışına olan etkileri,
- Yeniliklere daha yatkın ve açık olmaları,
- Bu işyerlerinde, işletme bürokrasisinin en alt seviyede olması,
- Tüketicinin tercihine daha duyarlı olmaları,
- Büyük işletmelere rakip değil, onlara tedarikçi işletme olmaları ile açıklanabilir.

KOBİ'lerin ekonomik avantajları ise;

- Ekonomik büyümeye katkıları
- Ekonomik krizlere karşı uyumluluk
- Rekabetin geliştirilmesi
- Girişimci ruhu canlı tutma
- Büyük işletmeleri tamamlama özelliği olarak açıklanabilmektedir.

#### **1.4.2. KOBİ'lerin Dezavantajları**

KOBİ'ler sermaye yetersizliği yüzünden zaman zaman üretimlerine ara vermektedirler. Sermaye yetersizliğini hissettiklerinde kendilerine kredi ile finans sağlamaya gitmektedirler, bu durum ise üretim maliyetlerinde yükselişe neden olmaktadır (Uludağ, Serin, 1991: 21).

KOBİ'ler ucuz işgücüne yönelmelerinden dolayı bünyesinde tecrübeli eleman bulundurmayıp, bünyelerinde bulunan tecrübeli ve yetişmiş elemanları

daha fazla maaş teklif eden büyük ölçekli işletmelere kaptırabilmektedirler. Ayrıca KOBİ'ler bilgi eksikliği yüzünden işletme ölçeğinin büyümesi, faaliyet çeşitlendirilmesi, araştırma faaliyetleri ve teknolojik gelişmelerden faydalanmak için finans kaynağının nereden bulunabileceği konusunda sıkıntılar yaşamaktadır (Uludağ, Serin 1991: 21).

KOBİ'lerin dezavantajları aşağıdaki gibidir (Akgemci 2001: 16 ):

- Olumsuz rekabet,
- Sermaye ve finansal planlamada yetersizlik,
- Mali danışman ve uzman istihdam edilememesi,
- Stratejik kararların işletme sahip ve ortaklarınca alınarak, alt düzey görevlilerin katılımının sağlanamaması sorunu,
  - Uzman finansman ekibi ve ürün araştırma ve geliştirme departman eksikliği,
  - Bankaların ve finans kurumlarının yeterli desteklerini alamamaları,
  - Sermaye piyasalarından faydalanamamaları,
  - Modern pazarlama tekniklerinde yetersizlik,
  - İşletme büyüklüğü nedeniyle ihaleleri izleyememek,
  - Batma ve iflas riski,
  - Bürokrasi gibi olumsuzluklardır.



## İKİNCİ BÖLÜM

### KOBİ'LERİN KARŞILAŞTIĞI SORUNLAR VE FİNANSMAN SORUNLARI

#### 2.1. KOBİ'lerin Karşılaştığı Sorunlar

KOBİ'lerin gelişmiş ve gelişmekte olan ülke ekonomilerinde giderek öneminin artması ile birlikte, KOBİ'ler değişen ekonomik koşullar karşısında fırsatlar elde etmekte olduğu kadar, sorun ve tehditlerle de karşı karşıya kalmaktadır.

KOBİ'ler tüketicinin taleplerine daha esnek bir şekilde yaklaşabilmekte ve yenilikleri kabul etmektedir. Personel ve müşterilerle daha yakından ilişkiler kurma, büyük işletmelerin tedarikçisi olma, rekabet edilebilirliği, daha az yönetim ve pazarlama maliyeti, şahsi tasarrufların teşvik edilmesi, devlet teşvik ve yardımlarının olması gibi olumlu birçok yapısal üstünlüklere sahiptir (Bilen ve Solmaz 2014: 75). Fakat birçok zayıf ve sorunlu noktaları da mevcuttur. KOBİ'lerin satışlarının istikrarlı olmayışı, yönetim problemi, hammadde edinme problemi, vasıflı işçi bulamama, AR-GE çalışmalarının bilincinde olunmaması ve bütçe ayırlanamaması, teknolojiye yeteri kadar yatırım yapılmaması, finansal planlama yetersizliği ve finansman sorunları başlıca problemler olarak karşılaşılmaktadır (Zengin 2010: 64-65).

Bu bölümde KOBİ'lerin temel sorunları, çağdaş işletmecilik fonksiyonları sınıflandırılmasında yer alan örgütlenme ve yönetim, tedarik üretim yönetimi, pazarlama yönetimi, finansal yönetim, muhasebe yönetimi, insan kaynakları yönetimi, halkla ilişkiler gibi sorunlar olarak ayrı ayrı inceleme konusu yapılacaktır. Dolayısıyla KOBİ'lerin finansal sorunlarının çoğu kez kuruluş aşamasında başladığı ve diğer faaliyet ve gelişmeleri olumsuz etkilediği bölüm içerisinde anlatılıp daha net anlaşılacaktır.

### **2.1.1.Organizasyon ve Yönetim Sorunları**

Yönetim; farklı insanlar vasıtası ile iş görme ve daha önceden belirlenmiş hedef ve amaçlara ulaşma süreci olarak tanımlanabilir. Organizasyon ise; işletmelerin faaliyetlerin yapılabilmesi için insanların ve birtakım fiziksel araçların yani para, makine, malzeme gibi kavramlarının bir arada tutularak hizmete koşulmasıdır. Yani yönetim; işletmelerin amacını tayin eden bir süreç olurken, organizasyon ise, bu amaca nasıl ulaşılacağını gösteren sistemdir (Emecen, Çiçek 2016:145). Görüldüğü gibi yönetim ve organizasyon arasında sıkı bir ilişki vardır. Bu kavramlardan birinin eksik olması işletmede başarısızlığa neden olabilmektedir (Alpugan 1998: 252).

KOBİ'lerde yönetici ve çalışanlar teknik konularda deneyimli ve eğitilmiş fakat işletme yönetimi konusunda yetersizdirler. Bu alanda eğitilmiş personel istihdamı maliyetli olduğundan KOBİ'lerde işletme sahibi yöneticilik görevini üstlenmiş durumdadır. KOBİ'ler genellikle nitelikli işgücüne ve büyümelerini planlayıp yürütebilecek profesyonel yöneticilere sahip olmadıklarından bu durum yönetimde sıkıntılar yaratmaktadır (Güler 2017: 31).

KOBİ'lerin sahiplerinin işletmeleri ile yakın bir ilişki içerisinde olmasının her olayın kontrol altında tutularak ortaya çıkabilecek gecikmeden kaynaklı durumlara müdahale etmek gibi avantajları bulunmaktadır. Ancak bu avantaj, KOBİ sahiplerinin profesyonel yöneticilerle karşılaştırıldığında doğru bir işletme kültürüne sahip olmadığı için çözüm üretme aşamasında alınacak kararların yöneticinin bilgi ve kültürü ile sınırlanması nedeniyle işletme için olumsuz sonuçlar yaratan bir olguya dönüşmektedir (Aras 2002: 26).

KOBİ'ler genellikle uzun vadeli planlar yapamamakta ve bir planlama uzmanı da istihdam edememektedir. Planlamayı genelde işletme sahibi ve ortaklar yapmaktadır. Fakat bu kişilerin yeterli eğitim ve donanıma sahip olmamaları ve sadece tahmine dayanarak planlama yolunu seçmeleri önemli bir dezavantajdır (Akgemci 2001: 10).

KOBİ'lerde kişilerin, kimden emir alıp vereceği ve yapacağı iş açık bir şekilde belirtilmiştir. Bu durum olumlu gibi görünmekte fakat personelin ne zaman ne yapacağını yöneticiler kendi saptamaktadır. Bu durum yöneticinin yokluğunda işletmede işlerde aksaklıklar yaşanmasına neden olabilmektedir (Müftüoğlu 1991: 120).

KOBİ'lerin yönetime ilişkin sorunları şu alanlarda yoğunlaşmaktadır (Emecen, Çiçek 2016: 145):

- Eğitim, danışmanlık ve rehberlik hizmetlerinden yoksunluk,
- Uzmanlaşmanın olmaması,
- Donanımlı personel bulunmaması,
- İşletme yöneticisinin işletmecilik bilgisinden yoksunluğudur.

Sonuç olarak KOBİ sahiplerinin piyasa verilerini temin etmede, mesleki ve teknik bilgilerinin yetersizliği, uzman eleman ve alternatif yönetici istihdamından da kaçınmaları, yetki devretmeleri gibi durumlardan dolayı firmalar doğru karar alamayarak başarısız olmaktadır. Ayrıca ucuz iş gücü çalıştırma ya da kalifiye elemanını büyük işletmelere yüksek ücret verdikleri için kaybettikleri ve hükümetin KOBİ'lere yönelik politikaların yeterli bilgilerinin bulunmadığı görülmektedir.

### **2.1.2. Teknoloji Yönetimi Sorunları**

Teknolojik gelişmelerin KOBİ'lere etkisi çok yönlüdür. Son yıllarda internetin gelişimi ile elektronik ticaretin yaygınlaşması ile yeni üretim süreçleri ve yönetim yöntemlerinin uygulanması KOBİ'lerin kriz dönemlerinde ve değişen koşullarda daha dayanıklı olmaları ve sonuçta büyük işletmelere ve emek yoğun üretime göre önemli avantajlara sahip olmalarını sağlamıştır. Günümüzde internet üzerinden yapılan işlemlerin çok büyük payı bulunmaktadır. Bu açıdan KOBİ'lerin hızla bu konuya uyum sağlamaları ve elektronik ticarete geçmeleri gerekmektedir. Ancak KOBİ'ler teknolojiye hakim yetişmiş işgücünün yetersizliği, teknik donanımın sağlanamaması ve bunların maliyetleri ve uyum sağlama konusunda dezavantajlara sahiptir (Aras 2002: 27).



Bunun sonucunda büyük çaplı işletmeler yeni ürün ve hizmet üretim sürecinin ortaya çıkmasına yönelik bir takım çalışmalar yapılabilmektedir. Fakat KOBİ'ler, gelişen ve değişen endüstriyel yapılanmalar, değişen tüketici zevk ve alışkanlıkları, küresel rekabet, gibi nedenlerden dolayı bu gelişmeleri izleyebilmesi zor olmaktadır.

Orta büyüklükteki işletmelerden bazılarının Ar-Ge faaliyetlerine yönelik bilgilere ulaşabilmeleri ve yararlanabilmeleri, teknolojik yenilikleri takip edebilmeleri ve bunlara yönelik temel eylemlerde bulunmaları muhtemeldir. Ancak küçük işletmeler pazarlama, toplumsal ve örgütsel nedenlerden dolayı Ar-Ge departmanı kurmayı isteseler de bunun için gerekli program ve bütçeyi bulamamaktadırlar (Akgemci 2001: 30).

KOBİ'ler finansman yetersizlikleri nedeniyle gelişmiş teknolojilere sahip olamadığından emek yoğun çalışmak zorunda kalmaktadırlar. Bunun sonucunda kalitesiz üretim gerçekleştirmekte ve eski teknoloji kullanılarak yapılan üretim ihracat yapılmasını engelleyerek uluslararası pazarlarda rekabet şansı ortadan kaldırmaktadır.

### **2.1.3. Pazarlama Sorunları**

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülke piyasalarındaki tüm işletmelerin varlıklarını sürdürebilmeleri ürettikleri malları satmaları ile mümkündür. Bu yüzden pazarlama konusu önemli hale gelmiştir. Fakat ülkemizde de pazarlama konusuna gerekli önem verilmeyip, daha çok üretime ağırlık verilmektedir. Bunun sonucunda da üretilen malın satılmaması sorunu ile karşılaşmaktadır.

KOBİ'ler küçük pazar payına, nitelikli veya alanında uzman pazarlama elemanları istihdam edemedikleri ve yeterince pazar araştırmaları yapamadıkları için, dış pazara açılma noktasında ciddi sorunlarla karşı karşıya kalmaktadırlar. Çünkü dış pazara çıkmak KOBİ'lere hatırı sayılır ölçüde maliyetleri beraberinde getirmektedir. Bu sebeple KOBİ'lerin ihracat piyasasına gitmeleri ve diğer firmalarla rekabet edebilmeleri zor bir hal almaktadır (Müftüoğlu 2002: 137).

KOBİ'lerin kendi yapılarından kaynaklanan pazarlama sorunları şunlardır (Uslu, Uygun 2002: 4):

- Pazarla ilgili bilgi sahibi olmama ve değerlendirmeye gereğinden az önem verilmesi,
- Yeni pazarlara giriş riski,
- Pazarlama maliyetinin yüksek olması.
- Pazarlama faaliyetlerinin eksik oluşu ve hedef pazarlar hakkında bilgi yetersizliği şeklinde sıralanabilir.

KOBİ'lerin ölçeklerinden kaynaklı pazarlama sorunlarını da şu şekilde sıralamak mümkündür (Uslu, Uygun 2002: 4):

- Tecrübeli personel eksikliği,
- Pazara girişte finansman eksikliği,
- Hedef pazarlarda etkin olamama, satış geliştirme ve tanıtım faaliyetlerindeki eksiklikler,
- Ürünlerin dağıtımında üretici işletmenin yetersiz kalması,
- Fiyat belirlemedeki istikrarsızlıklar,
- Satış planlaması ve stratejisinin belirlenmesindeki eksiklikler şeklindedir.

KOBİ'lerin pazara girmesine etki eden faktörler; ihracat yapanlar için bürokratik engeller; ihracat yapamayanlar için ise ekonomik engellerdir. Ayrıca nitelikli personel istihdamı da önem arz etmektedir. Bu yüzden KOBİ'lere uluslararası pazarlarda etkin olabilmesi için gerekli destek verilmelidir (Boşgelmez 2003: 60).

Ayrıca, rekabet ve pazarlama avantajlarından faydalanabilmek için ayrı pazarlama bölümleri oluşturularak, burada amaca yönelik planlar hazırlanmalı ve uygulanması sağlanmalıdır (Şimşek 1997: 237).

Diğer bir sorun ise, ürünlerini uluslararası piyasalarda pazarlayan firmalar için ortak bir dil sorunudur. Bu sorun, pazara giriş, markalaşma, ambalajlama, ürünü kullanımı, garanti bilgisi, dağıtım kanallarının üyeleriyle olan ilişkileri ve

promosyon gibi çeşitli etmenlerden etkilenmektedir. Bu sebeple yabancı dil bilen deneyimli elemanlar istihdam edilerek bu sıkıntı giderilebilir (Kılıç, Çakmak ve Fidan, 2016: 58 ).

Burada, KOBİ'lerin pazarlama işlevlerine ilişkin bir takım üstünlükleri vardır. Bunlar aşağıdaki gibidir (Müftüoğlu 1991: 63):

- Doğrudan pazarlama,
- Yalın ve küçük pazarlarda faaliyet gösterme,
- Kişisel müşteri ilişkileri,
- Satış giderlerinin azlığı,
- Esnekliğin yüksek olması,
- Satış örgütünün pahalı ve karmaşık olmaması,
- Müşterilerin özel arzu ve isteklerin cevap verebilme.

#### **2.1.4. Hammadde ve Kaynak Temini Sorunları**

Üretimde kalite unsurunun elde edilmesinde rol oynayan çok önemli faktörler; tedarik, ürün tasarımı, teknoloji, ürün geliştirme, standardizasyon ve nitelikli personel olarak sıralamak mümkündür. Tedarikleme üretimde kullanılan malzeme, ham madde veya yarı mamullerle ilgili olup, üretimle iç içedir. Hammadde ve ana malların tedarikinde nitelik, miktar, ihtiyaç duyulduğunda bulunabilme ve fiyattan kaynaklanan sıkıntılar yaşanabilmektedir. Bu durum da işletmeler, malzemeler için ham madde stokuna yönelmektedirler. Bu ise, sürekli fiyat artışından kaynaklı maliyet sıkıntısı doğurmaktadır. Hammadde yetersizliği yüzünden işletmeler düşük kapasiteyle çalışmaktadırlar (Akgemci 2001: 27).

KOBİ'lerin tedarik işlevine ilişkin karşılaştıkları sorunları aşağıdaki gibi sıralamamız mümkün olabilir (Müftüoğlu 1991: 67-68):

- KOBİ'ler yeterli öz sermaye ve finansmana sahip olmadıkları için büyük işletmelere göre sipariş hacmi düşüktür ve malzeme alımlarında kısıtlama yapmaktadırlar.

- KOBİ'lerin sipariş şeklinde üretim gerçekleştirmeleri mal satın almalarında indirimden daha az yararlanmakta bu durum mamül maliyetini olumsuz yönde etkilemektedir. Aksi takdirde çok sipariş verip iskontodan faydalanmak istemeleri halinde stok maliyetleri artmaktadır.

- KOBİ'ler ayrıca uzun vadeli malzeme temin etmedikleri için istedikleri zaman ve uygun fiyatta ihtiyaçları olan malzemelerin tedarikinde sorunlarla karşılaşmaktadırlar (Boşgelmez 2003: 74 ).

- KOBİ'ler üretimde kullanacakları girdileri özel sektörlerden, KİT'ler ve yurt dışından temin edebilirler. Fakat döviz kurundaki artıştan kaynaklı ithalatın artması, bu sektörlerde girdi fiyatlarında uyguladıkları zammlar KOBİ'leri olumsuz etkilemektedir (Boşgelmez 2003: 75).

#### **2.1.5. Üretim Sorunları**

KOBİ'lerde atölye tipi üretim yaygındır ve sipariş üzerine üretim gerçekleştirmektedirler. Üretim aşamasında karşılaşılan en önemli sorun hammadde ve yarı mamul malzeme teminindeki zaman ve yüksek fiyat olmakta bu da KOBİ'lere rekabet şansı tanımamaktadır. Ayrıca, finansal zorluklar, teknolojik gelişmelerdeki yetersizlik, enformasyon konusundaki eksiklikler, kalitesiz üretim, alt yapı yetersizlikleri, KOBİ'lerin üretiminde bir takım kayıp oluşmasına neden olan faktörler olarak gösterilebilir (Akgemci 2001: 28).

Üretimde görülen bir başka sorun ise teknoloji eksikliğinden kaynaklanmaktadır. Çünkü KOBİ'lerin üretim ve yatırım faaliyetlerini gerçekleştirmede gereken teknolojik bilgiyi elde edeceği danışmanlık kurumları yoktur. Teknolojik alandaki bilgi yetersizliği maliyetlerin artmasına, üretim ve rekabet gücünün azalmasına, malzeme, işgücü, üretim kapasitesinde verimsizliğe neden olmaktadır (Sarıaslan 1994: 13).

Ancak günümüzde teknolojinin giderek gelişmesi yönetim, üretim ve dağıtım alanlarındaki esnekliğin ve öneminin artması, tüketici taleplerinin dikkate alınması gibi gelişmeler dönüşümün en temel özelliğidir. Tüketiciler artık daha kaliteli daha farklılaştırılmış ürün veya hizmetlere yönelmektedir.

KOBİ'ler genel olarak teknolojik gelişmelere ayak uydurmamakta ve bunun için gerekli çaba ve gayret gösterememektedirler. Bu durumun sonucu olarak üretim istenilen düzeyde gerçekleşmemektedir.

### **2.1.6. İnsan Kaynakları Sorunları**

KOBİ'ler emek yoğun üretim gerçekleştirmeleri münasebetiyle insan faktörü büyük öneme sahiptir. Bu tip işletmelerde ekonomik imkanların kısıtlı olması ve maliyet açısından bir yük olacağı için eğitilmiş personel istihdam etmemektedir. Çalışanlar arasında gayri resmi bir ilişki bulunmaktadır. Bu durum üretimde, üretilen malların kalitesinde, üretim zamanında verimsizliğe neden olmaktadır.

KOBİ'lerde çalışan personele ilişkin özelliklerini şu şekilde sıralamak mümkün olabilir (Müftüoğlu 1991: 73):

- KOBİ'ler emek yoğun üretim yaptıklarından insan faktörü vazgeçilmez unsurlarındandır.
- KOBİ'lerde büyük işletmelerde olduğunun aksine alt düzeylerde görev yapan personel genelde nitelikli işgücüne sahiptir. Orta ve üst yönetim kademelerine doğru ise durum tersine dönmektedir. Çünkü her birimde farklı personel istihdam edecek güce sahip değillerdir.
- KOBİ'lerde personel ücretleri düşüktür.
- KOBİ'lerde personel ile işletme arasındaki bağlar çok kuvvetlidir. Ekonomik dalgalanmaların yaşanması durumunda dahi büyük işletmelerin tersine karlılıklarını koruyabilmek amacı ile de olsa işçilerini işten çıkarmamak için büyük çaba sarf ederler.

KOBİ'ler de çalışan personelin eğitim düzeyinin düşük seviyede olması önemli sorunlarından biridir. Eğitim, iş verimliliğinde artış, örgütlerde moral yükselmesi, kontrollerin azalması, iş kazalarında azalma, işletme örgütünde süreklilik ve uyumluluk gibi faydalar sağlayabilmektedir (Akgemci 2001: 33). Bu

bağlamda, eğitim düzeyi ve personelin eğitimi firma açısından son derece önemlidir.

### **2.1.7. Dış Ticarete Karşılaşılan Sorunları**

Günümüzde ihracat, gelişen ve gelişmekte olan ülkelerde desteklenen bir faaliyet olarak görülmektedir. Çünkü dış ticaret payları bir ülkenin ekonomik büyüklük göstergesidir.

KOBİ'lerin ihracat yapabilmeleri yeterli sermayeye, teknolojik donanım, eğitilmiş ve nitelikli personel istihdam etmelerine, dış pazarlar hakkında gerekli bilgilere ulaşabilmelerine, uygun fiyat ve kalitede mal ve hizmet sunabilmelerine ve özellikle kredi ihtiyaçlarını iç ve dış kaynaklardan finanse etmelerine bağlıdır (Gürbüz 2010: 61). Bu amaca yönelik destek ve teşviklerin iyi kullanılmaması dış ticarete karşılaştıkları sorunlardır (Bayülken 2017: 63).

Dış ticarete uygulanan işbirliği politikasının önemi, politik ve sosyal gelişmelerle ilgili olarak artmakta olup bu durumun taraflara sağladığı birtakım avantajlar vardır. Bunlar (Bayülken 2017: 65):

- Ortak olarak AR-GE çalışmalarının yapılması,
- Pazara giriş kolaylığı ve risk paylaşımı,
- Rekabet üstünlüğünü elde etme,
- Üretimde stratejik birleşmelerin yaşanması,
- Pazarlama ve Dağıtım stratejik bilgileri,
- Yeniden yapılanma çalışmaları,
- Kaynakların karşılıklı paylaşımıdır.

Ulusal ve uluslararası pazarlarda rekabet üstünlüğü elde edebilmek, daha kısa sürede çok sayıda kaliteli ürünü üretebilmek için firmaların, teknolojik değişimlere uyum sağlaması gerekmekte aksi durumda KOBİ'lerin yerel pazarda dahi tutunmaları zorlaşacaktır.

KOBİ'lerin ihracat sorunları kendi içinde; "KOBİ'lerin ulusal ve işletme düzeyinde karşılaştıkları sorunlar" olarak iki başlıkta incelenebilir.

#### **a) KOBİ'lerin Ulusal Düzeydeki Sorunları**

KOBİ'lerin ihracat yapabilmelerinin önünde bir takım önemli engeller ve sorunlar vardır. KOBİ'lerin karşılaştığı ulusal düzeydeki bu sorunlar aşağıdaki gibi sıralanabilir (Akgemci 2001: 30):

- KOBİ'leri ihracata teşvik edici uygulamaların ve talep piyasasını koordine edecek kuruluşların yetersiz olması
- Küçük sanayi sektörünün önemini ve ihracata olan etkisini artırmayı amaçlayan stratejilerin açıkça ortaya konmaması veya mevcut uygulamaların buna yönelik olmaması
- KOBİ'leri desteklemek için belirlenmiş hedeflerin planlanan amaca ters olması,
- İç piyasa şartlarının dış piyasaya göre daha cazip olması,
- Bürokratik engeller,
- KOBİ'lerin organize olmamalarıdır.

#### **b) KOBİ'lerin İşletme Düzeydeki Sorunları**

KOBİ'lerin İşletme düzeyindeki sorunlarını iki başlık altında toplamak mümkündür. Bunlar finansal sorunlar ve dış pazardaki rekabet sorunlarıdır.

KOBİ'lerin ölçeklerinden kaynaklanan finansal sorunlara bakacak olursak (Akgemci 2001: 31):

- İhracata yönelik mal üretmek için gerekli olan finansmanı bulma zorunluluğu, bankaların yetersiz hizmetlerinin olması,
- Ucuza ve kaliteli hammadde temini ile ilgili sıkıntıları,
- İhracat pazarlaması faaliyetlerinin sınırlı kaynaklar nedeniyle gerçekleştirilememesi,
- Satışta, pazarlama ve tanıtımdaki faaliyetlerin çok masraflı oluşu.

KOBİ'lerin dış pazardaki rekabet gücünü etkileyen sorunlar ise;

- Düşük kaliteli üretim,
- Dış fiyatlama yapılarındaki hatalar,
- Rakipler hakkında yetersiz bilgi,
- Pazarlama stratejilerindeki yanlış kararlar; ihracat hakkında bilgisi

olan elemanın yokluğu, üretim için yetersiz kapasite, mamullerin ihracata yönelik olmayışı, dış ticaret organizasyonlarından destek alınmamasıdır.

## **2.2. KOBİ'lerin Karşılaştığı Finansman Sorunları**

KOBİ'lerin ekonomide hayatlarını devam ettirmeleri, büyümeleri ve uluslararası pazarlarda etkili olmak için en gerekli unsur finansmandır. Fakat esnek yapılarından kaynaklı olarak işletme faaliyetleri sırasında en çok finansman sorunlarıyla karşılaşmaktadır. KOBİ'lerin finansal sorunlarında ülkenin genel ekonomik yapısı, ülkede yaşanan krizler, öz kaynakları, banka ile olan kredi ilişkileri vs. önemli ölçüde belirleyici olmaktadır.

İşletmeler faaliyetleri için gerekli olan unsurları kendi öz kaynakları ve bankalardan sağladıkları krediler ile finanse ederler. Fakat banka kredilerinin maliyetli oluşu yatırımların finansmanı için öz kaynakları ön plana çıkarmaktadır. Bu nedenle yetersiz öz sermaye ile kurulan KOBİ'ler özellikle ekonomik dalgalanmaların yaşandığı dönemlerde tahsilatta yaşadıkları sorunlardan dolayı nakit sıkıntısına girmektedirler. Zamanla öz sermayesi azalan ve dış kaynaklara yönelen işletmeler, yüksek maliyetli banka kredisi kullandıklarından ve yatırımlarının dönüş hızını ayarlayamadıklarından dolayı iflas edebilmektedirler (Kutlu, Demirci 2007: 192 ).

KOBİ'lerin en önemli finansman sorunlarından biri kredi elde etmede yaşadıkları güçlüklerdir. Çünkü KOBİ'lerin kar marjları düşük olduğundan yatırımlarını finanse ederken banka kredilerine başvurduklarında yetersiz sermaye ve kaynaklarının ihtiyaca uygun olmamasından dolayı birtakım bürokratik engeller, ödeyemeyeceği kadar yüksek faiz oranları ve ödeme şartları ile karşılaşabilmektedir (Hacıevliyagil 2016: 41).



KOBİ'lerin yaşadığı finansman problemlerinin nedenlerini aşağıdaki gibi sıralanabilir (Akgemci 2001: 29; Zengin, Ağ 2016: 233):

- Finansman için yeterli bilgiye sahip olunmaması,
- İşletme bünyesinde ayrı bir finansman bölümünün olmaması,
- Kredi elde etmedeki teminat sorunu,
- İşletme sahiplerinin teminat konusunda şahsi varlıklarıyla sorumlu tutulmaları,

- Kredi hacimlerinin düşük, kredi maliyetinin yüksek olması
- Oto finansman tutarının düşük olması,
- Modern finansman tekniklerinden yeterince faydalanılmaması,
- Ekonomik istikrarsızlık,
- Bankacılık sisteminin yapısal sorunları,
- Teşvik politikalarının yetersizliği,
- KOBİ'lerin kendi yapılarından kaynaklanan sorunlardır.

Bağımsızlık ve devlet destekleri ise KOBİ'lerin finansal avantajları olarak sıralanmaktadır (Müftüoğlu 1991: 62).

KOBİ'lerin finansmanla ilgili yaşadıkları sıkıntılar çok çeşitli olmakla birlikte genel olarak 3 grupta toplanabilir:

- Öz sermaye yetersizliğinden kaynaklanan sorunlar
- Kredi temin etmede yaşanan sorunlar,
- Finansal yönetimdeki yetersizliklerden kaynaklanan sorunlar oluşturmaktadır.

### **2.2.1. Öz Kaynak Yetersizliği**

KOBİ'ler özellikle kuruluş aşamasında kendi öz sermayelerini kullanarak faaliyetlerine başlarlar. Faaliyetlerini gerçekleştirirken öz kaynaklarının yetersizliği halinde kaynak finansmanı sorunu ile karşılaşmakta, hatta bu durum işletmenin bütün sonraki faaliyetlerinin tümünü etkilemekte, hatta işletmelerin kapanmasına sebep olabilmektedir.

KOBİ'lerin yeterli öz kaynağının olmaması borçlanma ihtiyacını doğurmakta ve borç karşılığı yüksek faiz ödemeleri işletmelerin karını azaltmaktadır. Bunun sonucunda “oto finansman” olarak adlandırılan, elde edilen kârların dağıtılmadan işletme sermayesine eklenmesiyle finansman elde etme yönteminden KOBİ'ler, büyük ölçekli işletmelere nazaran daha kısıtlı faydalanmaktadır (Güler 2017: 45).

Ayrıca KOBİ'ler girdi fiyatlarının yükselmesine bağlı olarak maliyet artışını fiyatlarına yansıtamadıklarından enflasyon karşısında zaman içinde erimektedir. Özellikle konjonktürel dalgalanmanın olduğu dönemlerde öz kaynak yetersizliği, dış kaynağın bulunmasıyla karşılaşılan güçlüklerle bir araya geldiğinde yeni yatırımların yapılmasına ve ileri teknoloji kullanımına engel olmaktadır (Sarıkaya 1998: 20).

Öz kaynak kullanımı düşük, yabancı kaynak kullanımı yüksek olan işletmelerin yüksek faiz oranlarıyla borç yüklerini karşılaması oldukça zordur. Enflasyonun düşüşü ile birlikte inen faiz oranları ile biraz rahatlayan işletmeler yeni bir parasal kriz ile birlikte artan kredi faiz oranları nedeniyle tekrar mali zorluklarla karşı karşıya kalmışlardır. KOBİ'ler kaynak maliyeti sorununun aşılmasında borçlanmak ve sermaye artırımına giderek finansman sağlamaya çalışırlar. Fakat finansman alternatif finansman kaynaklarından yararlanma konusunda da sorunlarla karşılaşırlar (Uçkun 2009: 123).

Sermaye yetersizliğinin çözümünde, KOBİ yöneticisinin finansman bilgisinin yetersiz olması ve nitelikli elemanların olmaması gibi etkenler bu sorunu büyötmektedir. Sonuçta, bankalardan teminat karşılığı ve yüksek faiz ödeyerek fon kullanan işletmeler mevcut yatırımlarındaki dönüş hızını ayarlayamadıklarından iflas edebilmektedirler (Hacıevliyagil 2016: 36 ).

### **2.2.2. Kredi Temin Edilmesinde Karşılaşılan Sorunlar**

KOBİ'ler kuruluş aşamasında genellikle öz kaynaklarını kullanırken, üretim aşamasında öz kaynağın yetersiz kalması durumunda ortaya çıkan finansman sorununun çözümü için bankalardan kredi temini yoluna başvururlar.

Yeterli sermaye birikimi olmayan işletmelerin finansman konusunda karşılaştıkları temel sorun kredi ile finansman sağlamadır (Telim 2002: 19).

KOBİ'lerin faaliyetleri için kullandıkları başlıca finansman kaynağını bankalardan alınan krediler oluşturmaktadır. Fakat bankacılık sisteminin işleyişinde düzensizlik olduğu dönemlerde kredi faizlerinde artış olması ve kredi talebine karşılık yüksek teminat istenmesi durumunda KOBİ'lerin ihtiyaçlarını karşılamakta bankalar yeterli olmamaktadır (Yörük 2001: 191).

KOBİ'ler kısa vadeli finansman ihtiyaçlarını karşılamak için bankalara başvurumaktadırlar. Fakat bankaların sıfır riskle çalışma politikaları nedeniyle, kredi karşılığı yüksek teminat talep edilmektedir. Büyük işletmeler teminat olarak işletme varlıklarını göstermekte, fakat küçük işletmeler kişisel mal varlıklarını teminat edebilmektedirler. Bu durum iflas aşamasında küçük işletme sahiplerinin tüm varlığını kaybetme tehlikesi yaratmaktadır. Bu yüzden küçük işletmeler kredi yoluyla finansman konusunda daha dikkatli davranmak durumundadırlar (Karadal 2002: 8).

KOBİ'lerin kredi ile finansman sağlarken karşılaştıkları sorunların başlıcaları şunlardır (Yörük 2001: 190):

- Kredinin temini, miktarı, maliyeti ve vadesi ile ilgili sorunlar
- Kredinin ödeme süresine ilişkin sorunlar
- Kredi elde etmedeki teminat sorunları olarak sıralanabilir.

Kredi bulmada yaşanan sorunlar ve öz kaynakları yeterli olmayan KOBİ'lerin sermaye piyasasından fon elde etme durumu söz konusu olmadığından bu piyasadan çok fazla yararlanamamaktadırlar. Bu durumun en belirgin nedenlerini şu şekilde ifade edebiliriz (Kutlu, Demirci 2007: 192):

- KOBİ'lerin aile şirketleri olması ve yönetim hakimiyetini kaybetme endişeleri
- Halka açılmanın maliyeti
- Şirketlerin çok küçük oluşları
- KOBİ'lerin organizasyon yapıları ve muhasebe sistemleri

- KOBİ'lerin kayıt dışı kalmak istemeleridir.

Uzun vadeli kredi kullandıran finans kuruluşları KOBİ'lerin ihtiyaç duydukları kısa vadeli kaynak için kendi kaynaklarını kullandırmada istekli davranmamaktadırlar. Fakat bankalar bu amaca yönelik kısa süreli işletme kredisi çalışmaları yapmaktadırlar. KOBİ'ler kısa vadeli kredilerde vade, limit, faiz oranı ve teminat sorunu yaşamaktadırlar. Ayrıca kriz dönemlerinde finans kuruluşları kredi kullanımını durdurmakta ve mevcut krediler geri çekilebilmektedirler. Bu da KOBİ'lerin karşılaştığı önemli bir sorundur (Uçkun 2009: 125).

Ayrıca KOBİ sahiplerinin maliyeti artırdığı için finansman konusunda eğitilmiş, nitelikli personel istihdam edilememesi ve kredi almak için gereken finansal planın olmaması da KOBİ sahiplerinin kredi çekmede karşılaştıkları diğer sorunlardandır.

### **2.2.3. KOBİ'lerin Kendi Finansman Yapılarından Kaynaklanan Sorunlar**

KOBİ'lerin bünyesinde ayrı bir finansman bölümünün olmayışı nedeniyle işletme yöneticileri muhasebe ve finansman konularında çok bilgiye sahip değildirler. Bu tür işletmelerde finansal yönetim, yöneticiler ve kısmen muhasebeciler tarafından gerçekleştirilmekte ve finansal alternatifler, bu kişilerin başarısı ve becerisiyle sınırlı kalmaktadır (Kutlu, Demirci 2007: 192).

Finansal eğitim ve bilgi yetersizliği, finansman tekniklerinin gereğince uygulanmayışı ve finansman alanında tecrübeli olan personellerini istihdam edilmemesi küçük firmaların sorunlarını büyütmektedir.



## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### KOBİ'LERE FİNANSMAN KONUSUNDA SAĞLANAN DESTEKLER

KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunlardan biri olan finansman sorunu bu işletmelerin varlıklarını sürdürebilmelerinde belirleyici olabilecek kadar büyük öneme sahiptir. Çünkü finansman elde etmedeki sıkıntılar işletmelerin iflası ile sonuçlanabilmektedir.

Türkiye'de KOBİ'lerin finansman sorunlarının temelinde özellikle öz sermaye yetersizliği, kredi elde etmedeki problemler, nakit yönetimindeki hatalar ve dış kaynak bulma konusunda karşılaşılan sorunlar yer almaktadır. KOBİ sahiplerinin finansman açıklarını kapatmak için yeterli kaynağa sahip olmaması ve ihtiyaç duydukları fonları elde etmede finans kuruluşları ile yaşadıkları sıkıntılar neticesinde kişisel fonlarını kullanarak finansman sorunlarına kısa süreli çözüm yaratmaktadırlar. Fakat bu durumun uzun sürmesi halinde işletmelerin öz kaynakları tükenmekte ve KOBİ'lerin ayakta kalması zorlaşmaktadır (Karadağ 2014: 171- 178 ).

KOBİ'lerin finansal kaynak yetersizliği ve kaynak yaratmadaki sorunu önem taşıdığı kadar, bu kaynakların etkin ve verimli şekilde işletmelerin amacına uygun kullanılması da bir o kadar önem taşımaktadır. Bu amaca yönelik olarak Türkiye'de KOBİ'lere devlet kaynaklı destekleme politikaları ile özellikle KOSGEB gibi birçok kurum ve kuruluş tarafından hizmetler sunulmaktadır.

KOBİ'lere sağlanan destekleri, KOBİ'lerin kuruluşundan, kaynak temininden ve pazarlamaya kadar tüm eylemlerinin desteklenmesi şeklinde açıklamak mümkündür.

#### 3.1. Devletin KOBİ'ler İçin Hedefleri ve Politikaları

KOBİ'ler gelişmiş ve gelişmekte olan tüm ülkelerde işletmelerin tamamına yakınıni teşkil etmektedirler. Bir ülkede ekonomik gelişme sağlanması, işsizliğin

azaltılması, istihdam sağlanması, uluslararası rekabette sorunların azaltılması, piyasada etkin olabilmek küçük girişimcilerin desteği ile mümkündür. Bu amaçla her devlet belli kurumlar aracılığı ile bu işletmelere gerekli teşvik ve yardımlar ile destek vermektedir.

KOBİ'lerin, sosyal ve ekonomik kalkınmadaki önemini arttırabilmek amacıyla birçok ülke çeşitli programlar ile destek vermektedir. Hem Avrupa Birliği (AB) hem de AB'ye uyum sürecindeki Türkiye'deki KOBİ'ler, üretim, satış, pazarlama, ihracat ve kalite sorunlarıyla karşılaşsalar da bu işletmelerin gelişebilmesi için gerekli destekleri vermeye çalışmaktadırlar. Bu nedenle, KOBİ'lerin rekabet güçlerini arttırmaya, uzun vadeli sürdürülebilir bir iktisadi büyüme, düşük enflasyon oranı ve yapısal reformların gerçekleştirilmesine yönelik hedefler, politika ve stratejiler ülkemiz ekonomisi açısından büyük önem taşımaktadır. Bu aşamada, KOBİ'lerin teknolojik gelişmeler ve AR-GE faaliyetlerini yakından takip edip kaliteli üretime ağırlık vermeleri gereklidir (Yerlikaya, Arıkan 2016: 1008). Kaliteli üretim içinde güçlü bir finansmana ihtiyacın olduğu kaçınılmaz bir gerçektir.

KOBİ'lerin büyümesini ve yaygınlaşmasını sağlamak için; devlet KOBİ'lere sermaye, eğitim, danışmanlık, makine ve teçhizat, bilgi ve teknoloji, pazarlama ve pazar araştırmaları desteği sağlamalıdır. Çünkü devlet politikaları ve stratejileri ile sağlanan yardım ve destekler KOBİ'lerin performansını arttırmaktadır. KOBİ'lerin gelişmesi için devlet kuruluşları ve enstitüler tarafından sağlanan birçok destek programları vardır (Gücelioğlu 1994: 55).

KOBİ'ler için yapılacak destek ve teşviklerin etkinliğinin ve verimliliğinin sağlanabilmesi için öncelikle aşağıdaki unsurları içermesi gerekmektedir (Müslümov 2002: 93):

- KOBİ'lere, büyük işletmeler kadar önem verilmelidir.
- Yönetim, bilgi ve sermaye desteği ihtiyaçları belirlenmelidir.
- Kurumsallaşmış ve uzmanlaşmış birliktelikler ile gerekli fonlar oluşturulmalıdır.
- Destek ve teşviklerin işletmenin yapısına uygun olması gerekir.

- Hedeflere ulaşmak için belirlenen yol, araçlar ve yöntem amacına uygun olmalıdır.

KOBİ'lerin ekonomideki önemi bu kadar ortada iken devletin ekonomiyi güçlendirme ve refahı artırma amacıyla çeşitli teşvikleri vardır. Bunlardan bir kısmı aşağıdaki gibi sıralanabilir (Eğmir, Hazman 2017: 228-230):

- Gümrük vergisi muafiyeti
- Katma Değer Vergisi İstisnası
- Bütçeden kredi temini
- Kredi garanti desteği
- İstihdam desteği
- Eğitim ve danışmanlık
- AR-GE
- Teknolojik yatırım desteği
- Pazar yaratma gibi pek çok teşvikler bulunmaktadır.

KOBİ'lerin gelişmesi amacıyla devlet tarafından sunulan yardım ve desteklerden yararlanamayan KOBİ'ler de bulunmaktadır. KOBİ'lerin bu desteklerden yararlanamama sebepleri aşağıda belirtilmiştir (Kalkan 2005: 38 ):

- Verilen desteklerin şartlarını sağlayamama,
- Sağlanan desteklerden habersiz olma,
- Devlet desteklerinin kullanışlı olmaması,
- İhtiyacın duyulmaması,
- Devlet ofisleri ile çalışmak için zamanın olmaması
- Başvuru şartlarının bilinmemesi.

KOBİ'ler bir ülkenin sosyo-ekonomik yapısı içerisinde endüstrileşmenin, sağlıklı kentleşmenin ve optimum dağıtım ve ticaret uygulamalarının önemli bir ögesini teşkil etmektedirler. Bu sebeple KOBİ'lere finansal ve teknik yardım sağlayan, danışmanlık hizmeti veren birçok kurum ve kuruluşlar bulunmaktadır.



### **3.2. KOBİ'lere Destek Veren Kurumlar**

AB'de ve Türkiye'de kamu kuruluşları ve özel kuruluşlar tarafından KOBİ'lere yönelik, birçok destek ve teşvik söz konusudur. KOBİ'lere sunulan desteklerin büyük bölümü devlet tarafından gerçekleştirilmekte ayrıca bankalar, özel sektör ve çeşitli meslek odaları tarafından da önemli destekler sağlanmaktadır.

Ekonomilerde uzun vadeli iktisadi kalkınmanın dinamik gücü olarak önemli fonksiyonları gerçekleştirmekte olan KOBİ'ler Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu (YOİKK) verilerine göre Türkiye'deki KOBİ'lerin tüm işletmeler arasındaki payı yaklaşık %98'dir. Bu oranın yüksek olması KOBİ'leri etkileyecek olan politikaların önemini artırmaktadır. Böylelikle KOBİ'lerin gelişimini desteklemeye yardımcı olacak bir çok kurum ve kuruluş bulunmaktadır (<http://www.yoikk.gov.tr>).

Ülkemizde, ulusal KOBİ geliştirme ve destekleme sistemini teşkil eden yapılar şu şekilde sıralanabilir (<http://www.yoikk.gov.tr>):

**Tablo 3.1. KOBİ Geliştirme ve Destekleme Sistemini Teşkil Eden Yapılar**

Kuruluşlar	Örnekleri
KOBİ meslek kuruluşları	KOBİ'lerin üye oldukları TOBB ve TESK'e bağlı odalar
KOBİ sivil toplum kuruluşları	KOBİ'lerin geliştirilmesi ve haklarının korunması amaçlı vakıf ve dernekler
KOBİ destekleme kuruluşları	DTM, Hazine Müsteşarlığı, KOSGEB, TÜBİTAK, TTGV, vb ile Maliye Bakanlığı'nın vergisel teşvikleri uygulanan ve izlenen kuruluşlar
KOBİ mevzuatını düzenleyen kuruluşlar	MEB, DPT, STB, Çevre ve Orman Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, İçişleri Bakanlığı, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı ve ilgili genel müdürlükler
Yerel kuruluşlar	KOBİ'lere altyapı hizmetleri sunan il ve ilçe belediyeleri, il özel idaresi,
KOBİ tetkik ve denetim kuruluşları	KOBİ'lerin faaliyet ve üretimlerinin yasalara ve standartlara uygunluğunu denetleyen kuruluşlar: Bakanlıklar, piyasa gözetim kuruluşları, TÜRKÜK, TPE, vb.
KOBİ'lere işgücü yetiştiren ve sağlayan kuruluşlar	Üniversiteler, meslek kuruluşları, İŞKUR
KOBİ finans sistemindeki kuruluşlar	Bankalar, risk sermaye şirketleri, girişim sermaye şirketleri KGF AŞ, TESKOMB, KABİ AŞ, leasing şirketleri, factoring şirketleri, ş forfaiting şirketleri
AB ile ilişkili kurumlar	Dışişleri Bakanlığı, ABGS, AB komisyonu Türkiye Temsilciliği

**Kaynak:** <http://www.yoikk.gov.tr>

Yukarıda sayılan kurum ve kuruluşlardan bazılarının KOBİ'lere yönelik destekleri aşağıda özetlenmektedir.

### 3.2.1. Kredi Garanti Fonu (KGF) Destekleri

KGF, teminat yetersizliği nedeniyle kredi alamayan KOBİ'lere ve KOBİ dışı işletmelere kefil olur. Ülkemizde, KOBİ'lerin finansman ihtiyacını karşılamak ve desteklemek amacıyla 1993 yılında Kredi Garanti Fonu A.Ş kurulmuştur (<http://www.kgf.com.tr>).

KGF'nin amacı KOBİ'lerin kredi teminatına kefil olarak finansman sağlamaktır. Ayrıca bunun yanısıra (<http://www.kgf.com.tr>);

- Kredi piyasasının etkin çalışmasını,
- KOBİ'lerin toplam krediler içindeki payının yükseltilmesini,

- KOBİ'lerin uzun vadeli yatırım kredileri kullanabilmesini,
- KOBİ'lerin rekabet gücünün artırılmasını,
- Girişimciliğin desteklenmesini,
- KOBİ'lerin kayıt dışı piyasalar yerine bankalardan borçlanmasını,
- Gelir dağılımının iyileştirilmesini ve istihdam artışını hedefleyerek ülkemizin büyüme ve kalkınmasını sağlamaktadır.

KGF, işletmelerin ihtiyacına dönük nakdi veya gayri nakdi her türlü kredi için kefalet vermektedir. KGF kefaleti için; KOBİ'ler, esnaf ve sanatkarlar, tarımsal işletmeler ve çiftçiler, kadın ve genç girişimciler başvuruda bulunabilmektedirler (<http://anahtar.sanayi.gov.tr>).

KGF'nin kefaletleri aşağıdaki gibi sıralanabilir (<http://www.kgf.com.tr/>):

- a) Banka talepli kefaletler
- b) Risk paylaşımına dayalı kefaletler
- c) Doğrudan ödemeli kefaletler: Bunlar ise;
  - KOSGEB geri ödemeli destekleri
  - TUBİTAK transfer ödemeleri
  - TTGV(Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı) destekleri
  - EXİMBANK kredileridir.

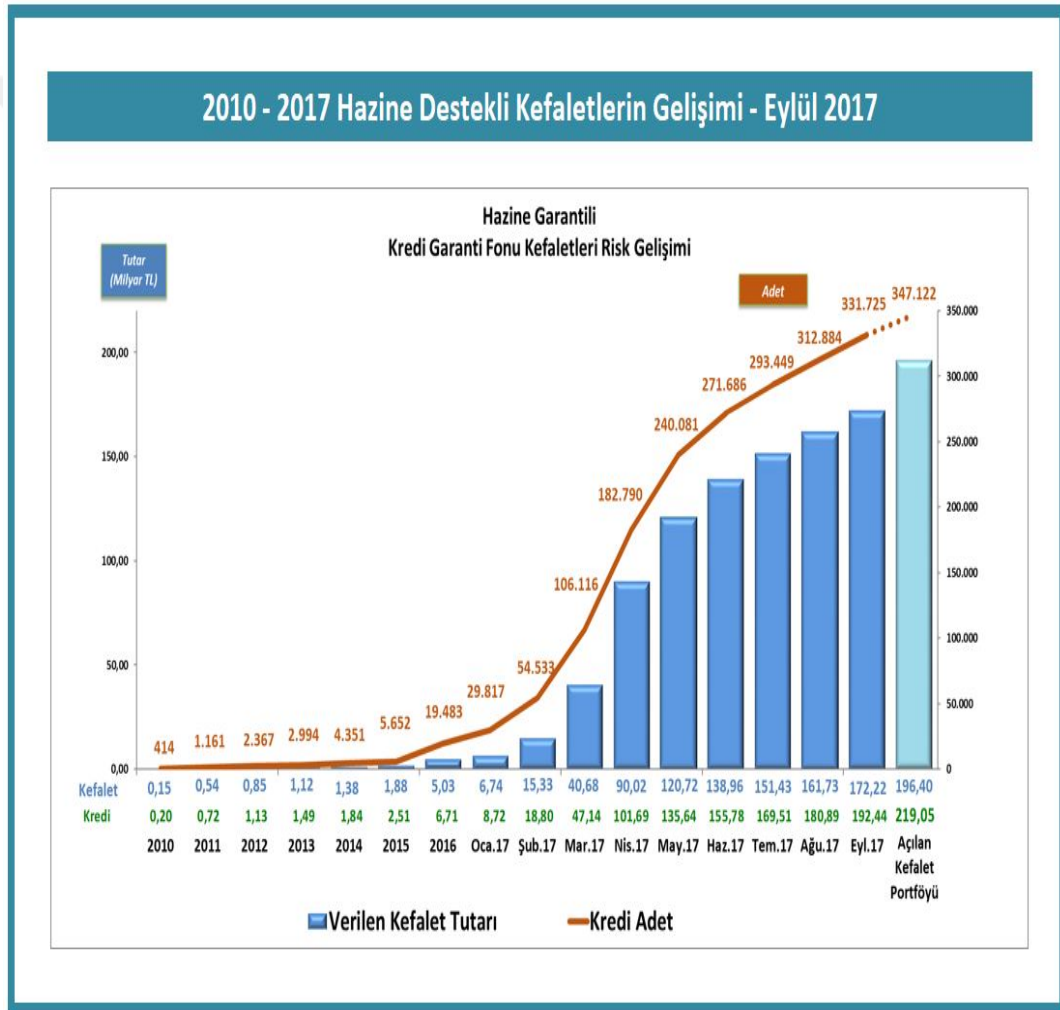
KGF'nin KOSGEB destekleri ise şunlardır (<http://www.kgf.com.tr/>):

*KGF Özkaynakları*; KOBİ'ler ile bu vasıfta sayılan esnaf, sanatkarlar, serbest meslek mensupları, kooperatifler, çiftçiler ve KGF'nin Ana Sözleşmesi'nde belirlenen nitelikleri taşıyan gerçek veya tüzel kişi işletmelere banka tarafından kullanılan kredilere KGF A.Ş. kendi bünyesinde yapacağı kredi değerliliği tespiti sonrasında kefalet sağlamaktadır.

*Hazine Müsteşarlığı Fonu*; Bu fon Hazine müsteşarlığı fonu olup, kullanılacak olan fonun vadesi azami 8 yıl, ödemesiz dönem ise azami 1 yıldır. Bir yıldan uzun anapara ödemesiz dönem öngörülmesi halinde, ödemesiz döneme ilişkin faizler 1 yıllık dönemlerin sonunda tahsil edilecektir. İşletme başına toplam

kefalet limiti 1,5 milyon TL; bir risk grubu için kefalet limiti ise 2 milyon TL olup azami kefalet oranı %7'dir.

*Yurtdışı Fon Destekleri;* Mikro KOBİ'lere Mikro Krediler Projesi, KGF ve AYF arasında 22 Ekim 2010 tarihinde Avrupa Topluluğu Katılım Öncesi Yardım Aracı (IPA) çerçevesinde imzalanarak Büyüyen Anadolu'ya Kredi Kolaylıkları (BAKK) referansı ile T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından kamuoyuna tanıtılmıştır.



**Kaynak:** <http://www.kgf.com.tr/index.php/tr/bilgimerkezi/rakamlarlagf>

**Grafik 3.1.** 2010-2017 Yılları KGF Gelişimi

Grafik 3.1' de görüldüğü gibi teminat eksikliği, üretimden pazarlamaya kadar olan her aşamada kaynak ihtiyacı çeken işletmelerimizin öncelikli sorunudur. Bu bakımdan uzun vadeli yatırım kredilerinde istenen özellikli ve yüksek miktartlı teminatın kredi garanti kuruluşlarınca karşılanması, işletmelerinize yatırım için uygun koşullar sağlamasında önemli bir faktördür. KGF programları bir çok ülkede küçük işletmelere finansal destek ve teşvik mekanizması olarak uygulanabilmektedir.

### **3.2.2. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Destekleri**

KOBİ'lerin desteklenmesini sağlayan kuruluşlar başında KOSGEB gelmektedir. KOSGEB KOBİ'lerin finansman temini, ekonomik ve sosyal kalkınmada paylarının artırılması, üretim ve kalitede standartlarının ve uluslararası rekabet güçlerinin yükseltilmesi amacıyla uygun koşullarda gerekli desteği sağlamak üzere 12 Nisan 1990 tarih ve 3624 sayılı kanunla kurulmuştur (<http://www.kosgeb.gov.tr/>).

KOSGEB aşağıda belirtilen faaliyet kollarında işgören KOBİ ve girişimcilere destek vermektedir (KOSGEB, 2016: 2):

- Madencilik ve taş ocağı
- İmalat
- İnşaat
- İletişim
- Ulaştırma ve depolama
- Bilimsel, mesleki, teknik faaliyetler
- İdari, kültür, sanat, destek hizmetleri faaliyetleri
- Toptan ve perakende ticaret

KOSGEB tarafından KOBİ'lere sunulan destekler şunlardır (<http://www.kosgeb.gov.tr/>):

*a ) KOBİGEL - KOBİ Gelişim Destek Programı;*

KOSGEB KOBİ Proje Destek Programı ile KOBİ'lerin ülke ekonomilerindeki paylarının ve rekabet güçlerinin artırılması için uygulanacak projelerin desteklenmesi amaçlanmaktadır. Bu programa ihtiyaç duyulma sebepleri şunlardır (<http://www.kosgeb.gov.tr/>):

- İşletmelere özgü sorunların projelendirilerek, maliyetlerin desteklenebildiği bir programa ihtiyaç duyulması,
- KOBİ'lerde proje bilincinin ve proje oluşturma kapasitelerinin geliştirilmesi,
- Esnek destekleme sistemine ihtiyaç duyulmasıdır.

KOBİ Proje Destek Programı kapsamında desteklenecek projelerin limit, süre ve oranları ancak kurul karar verir. KOBİ Gelişim Destek Programı, geri ödemesi olmayan 300.000 TL ve geri ödemesi olan 700.000 TL destekten oluşmaktadır. Projenin süresi ise en az 6 ay iken en fazla 36 ay olarak belirlenmiştir.

*b ) Tematik Proje Destek Programı;*

Bu program; Çağrı Esaslı Tematik Program ile Meslek Kuruluşu Proje Destek Programı olarak ikiye ayrılır.

Bu programın amacı (<http://www.kosgeb.gov.tr/>):

- Meslek kuruluşlarının KOBİ'lerin kendini geliştirmesi için hazırlanacak olan projeleri desteklemesi
- Bölgesel ve sektörel ihtiyaçların karşılanması,
- Hazırlanan projelerin uluslararası yönetmelik ve önceliklere uyumunun sağlanmasıdır.

*c ) İşbirliği -Güçbirliği Destek Programı*

Bu programın amacı; KOBİ'lerin özellikle kaynak temini, üretilen malın satılması, finansman gibi ortak sorunlarına ortak çözümler üretebilmek amacıyla bir araya gelerek ortak kararlar alarak çözümünde zorlandıkları konularda işbirliği sağlayacak projelerin desteklenmesi amaçlanmaktadır. Böylece KOBİ'lerin;

- Ölçek ekonomisinden faydalanılarak kaynak tasarrufu sağlanması,
- Kapasite ve yüksek rekabet gücüne sahip işletme olması,
- KOBİ'ler kendi aralarında ortaklık ve işbirliği kültürünün gelişmesini hedeflenmektedir.

Ayrıca (<http://www.kosgeb.gov.tr/>);

- Hammadde, mamul ve yarı mamulleri daha az maliyetle temin edebilmeleri amacıyla ortak tedarik,
- Üretim ve hizmet kapasitelerini, çeşitlerini, verimliliğini ve kalitelerini artırarak ortak imalat ve uluslararası pazarın ihtiyaçlarına cevap vermeleri amacıyla ortak pazarlama,
- Daha üstün ürün ve hizmet üretmek amacıyla ortak laboratuvar kurulması
- Müşteri isteklerine cevap verebilecek ürün ve hizmet gerçekleştirecek ortak tasarım konuları başlıca hedeflerdendir.

Bu projeden faydalanmak için en az 5 işletmenin birlikte hareket etmesi gerekir. Proje giderleri kurul tarafından karar verilmektedir. Bu proje için verilecek desteğin en fazla limiti 1.000.000 TL olup, bu tutarın 300.000 TL'lik bölümü geri ödemesiz iken, 700.000 TL'lik kısmı geri ödemelidir.

*d ) AR-GE, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı;*

Bu programın amacı, KOBİ'lerin Ar-Ge projeleri konusunda bilinçlendirilmesi ve desteklenmesidir. Ayrıca yeniliklere açık olan KOBİ ve girişimcilerin geliştirilmesinde bilim ve teknolojiye dayalı projelerin uygulamaya geçirilmesi önem taşımaktadır.

Bunun için KOBİ'lerde Ar-Ge, inovasyon ve endüstriyel faaliyetlerinin yaygınlaştırılıp, kapasitelerinin artırılması ve proje sonuçlarının ticarileştirilmesi için gerekli desteğin sağlanması gerekmektedir.

Teknoloji Geliştirme Merkezi (TEKMER) aracılığı ile girişimcilere, Ar-Ge ve inovasyon ile endüstriyel uygulama faaliyetleri destekli proje hizmeti verilmektedir.

*e ) Genel Destek Programı;*

Genel destek programı ile KOSGEB, proje hazırlama konusunda başarısız olan KOBİ'lerin KOSGEB desteklerinden faydalanmasını sağlamak böylece mevcut konumlarından daha iyi yerlere gelerek, yurt içindeki ve dışındaki pazar paylarının artması, üretim kalite ve seviyesinin artırılması, rekabet güçlerinin artırılması hedeflenmektedir.

Bu program aşağıdaki tablo 3. 2'de belirtilmiş olan birçok farklı alanda destek unsurlarını içermektedir.

**Tablo 3.2. KOSGEB Genel Destek Programı Destekleri**

<b>Genel Destek Programı Destekleri</b>	<b>Üst Limit (TL)</b>
Yurt İçi Fuar Desteği	45.000
Yurt Dışı İş Gezisi Desteği	20.000
Tanıtım Desteği	25000
Eşleştirme Desteği	30000
Nitelikli Eleman İstihdam Desteği	50.000
Danışmanlık Desteği	22.500
Eğitim Desteği	20.000
Enerji Verimliliği Desteği	75.000
Tasarım Desteği	22.500
Sınai Mülkiyet Hakları Desteği	30.000
Belgelendirme Desteği	30.000
Test, Analiz ve Kalibrasyon Desteği	30.000
Bağımsız Denetim Desteği	15.000
Gönüllü Uzmanlık Desteği	15.000
Lojistik Desteği	40.000
<b>TOPLAM</b>	<b>470.000</b>

**Kaynak:**<http://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/1229/arge-inovasyon-destek-programi> (Erişim Tarihi 09.03.2018)

Destekleme oranı bölgelere göre değişiklik göstermektedir. Birinci bölgede destekleme oranı %50, ikinci, üçüncü ve dördüncü bölgede %60, beşinci ve altıncı bölgelerdi ise % 70 olarak belirlenmiştir.

*f ) Girişimcilik Destek Programı;*

Bu destek programının amacı; istihdamın artırılması, ekonomik kalkınma ve büyüme için girişimcilerin desteklenerek başarılı işletmelerin çoğalmasını

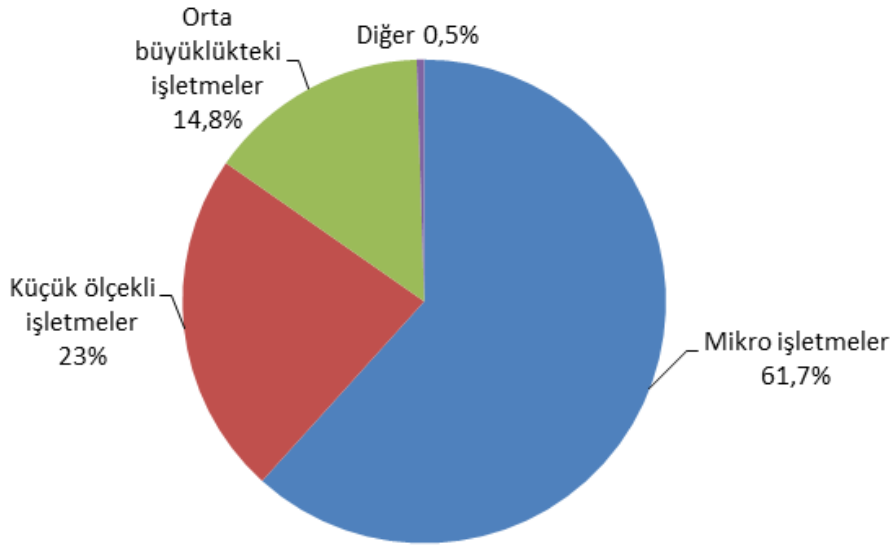


sağlamaktır. Bu programa İŞGEM’de yer alan işletmeler başvurabilir. Program 4 unsurdan oluşur (www.kosgeb.com.tr):

- Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi,
- Yeni Girişimci Desteği,
- İŞ Geliştirme Merkezi (İŞGEM) Desteği,
- İş Planı Ödülü

KOSGEB, KOBİ’lerin özellikle daha uzun süreli finansman kaynaklarından yararlanması için ve bilhassa girişimciliği ön plana çıkaracak birçok faaliyet, proje ve destek mekanizmaları geliştirmektedir. Ayrıca KOBİ’lerin finansmana erişimin kolaylaştırmak için bankalardan ihtiyaç duydukları kredilere Kredi Faiz Desteği Programı kapsamında faiz desteği vermektedir.

KOSGEB’in 2016 yılı faaliyet raporundaki Destek Programları Yönetmeliği Kapsamındaki KOBİ’lere verilen desteklerin tutarları aşağıdaki grafikte gösterilmiştir.



**Kaynak:** KOSGEB 2016 Yılı Faaliyet Raporu,(<http://www.kosgeb.gov.tr> Erişim Tarihi 10/03/2017 )

**Grafik 3.2.** Verilen Destek Tutarının Ölçeksel Dağılımı

Grafik 3.2' de KOSGEB'in 2016 yılı faaliyet raporuna istinaden KOBİ'lere vermiş olduğu desteklerin oransal dağılımını göstermektedir. Verilen desteklerin büyük kısmından (% 61,7) mikro işletmelerin faydalandığı görülmektedir.

### **3.2.3. Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) KOBİ AR-GE Destekleri**

TÜBİTAK, 24 Temmuz 1963 tarihli ve 11462 sayılı resmi gazetede yayımlanan 278 sayılı Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu Kurulması Hakkında Kanun ile kurulmuştur. Amacı; ülkemizin sosyal ve ekonomik refahının artırılmasına yönelik olarak ilgili kurumlarla bir araya gelerek bilim ve teknolojinin gelişmesine katkı sağlamak, Ar-Ge çalışmalarını özendirme (http://www.tubitak.gov.tr/sites/default/files/2016\_faaliyet\_raporu\_v26.pdf).

TÜBİTAK uygulayacağı KOBİ AR-GE Başlangıç Destek Programı kapsamında sağlanacak desteklerle KOBİ'lerin, teknoloji ve yenilik kapasitelerinin geliştirilerek verimliliğini ve rekabetçi olmalarını, sistematik proje yapabilmelerini, kalite standartları yüksek ürün üretebilmelerini, ulusal ve uluslararası projelerde daha etkin yer almalarını hedeflenmektedir (https://www.tubitak.gov.tr/).

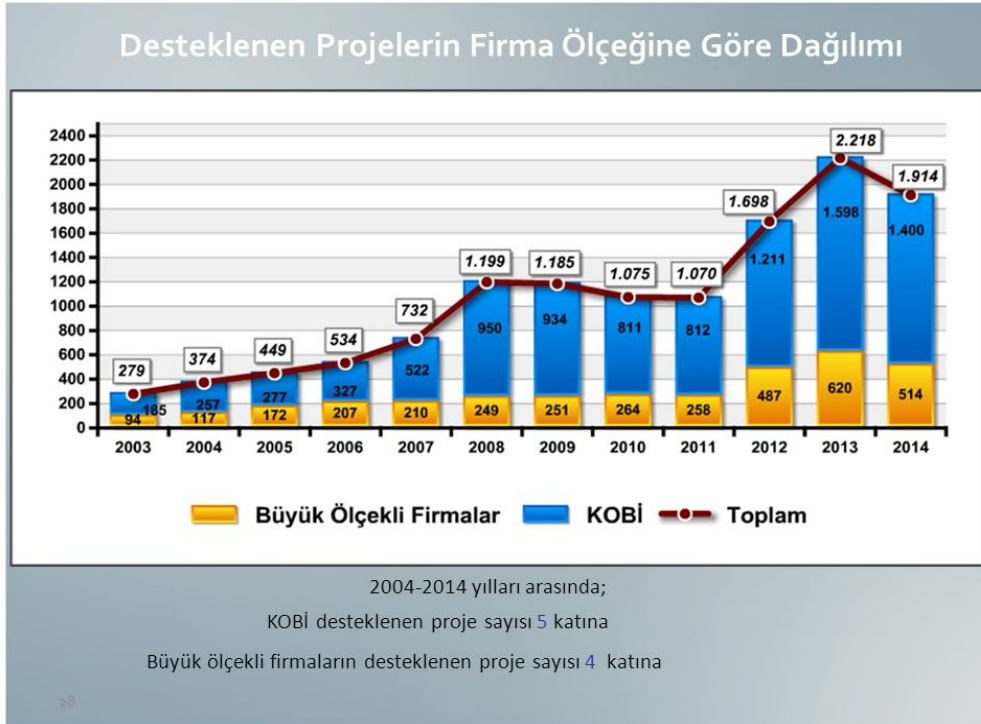
TÜBİTAK'ın desteklediği proje üst limiti; 400.000 TL ve destek oranı % 40-75 oranında olup destek süresi 18 aydır.

TÜBİTAK'ın KOBİ'lere uyguladığı destek programlarını şunlardır (https://www.tubitak.gov.tr/):

- Teknogirişim Sermaye Destek Programı: Girişimcilerin teknoloji ve yenilikçi odaklı iş fikirleri gibi faaliyetleri destekler.
- Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı: Katma değeri yüksek kuruluşların çalışmalarının desteklenerek, sanayisinin Ar-Ge yeteneğinin yükseltilmesine katkıda bulunmak

- Araştırma Teknoloji Geliştirme ve Yenilik Projeleri Destekleme Programı
- Yenilik ve Girişimcilik Alanlarında Kapasite Artırılmasına Yönelik Destek Programı
- Girişim Sermayesi Destekleme Programı: KOBİ'lerin kuruluş aşamalarındaki finansman ihtiyaçlarının, girişim sermayesi fonları aracılığıyla karşılanması amacıyla yöneliktir.
- Öncül Ar-Ge Laboratuvarları Destekleme Programı: Türk bilim insanlarının araştırma becerilerinin yükseltilmesi ve ülkemizin bilim ve teknoloji merkezi olmasının sağlanması amacıyla yöneliktir.

Aşağıdaki Grafik 3.3'de TÜBİTAK'ın Ar-Ge desteklerinin istatistiksel verileri gösterilmektedir. 2000 ve 2014 yılları arasında Ar-Ge desteklerinin büyük ölçekli firmalara göre KOBİ'lere daha fazla yapıldığı görülmektedir.



**Kaynak:** TÜBİTAK,2017 İstatistiki Verileri (11.03.2018)

**Grafik 3.3.** TÜBİTAK Tarafından Desteklenen Projelerin Firma Ölçeğine Göre Dağılımı

### 3.2.4. AB Bakanlığı Destekleri

AB’de KOBİ’lerin bütün işletmeler içindeki payı % 99.8, istihdam içerisindeki payı % 67 ve katma değer içerisindeki payı % 57’dir.

AB, KOBİ’lere verdiği önemi gösterebilmek için 25 Haziran 2008 tarihinde Küçük İşletmeler Yasası’nı yürürlüğe koymuştur. Bu yasa ile “Önce Küçük Olanı Düşün” prensibini düşüncesi altında girişimciliği ön plana çıkarmak ve KOBİ’lerin gelişimine engel olan problemleri çözerek KOBİ’lerin büyümesi için uygun ortam yaratmayı amaçlamıştır (<http://www.kosgeb.gov.tr>).

Küçük İşletmeler Yasası ile kişilerin girişimci olmaları yolundaki engellerin kaldırılması ve KOBİ’lerin rekabetçiliğini artırarak kalkınmaları için dört öncelik üzerine kurulmuştur. Bunlar (Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2014: 26):

- Finansmana erişim imkânlarının artırılması,
- Girişimciliğin teşvik edilmesi,
- Uluslararasılaşma,
- Bürokrasinin azaltılmasıdır.

Avrupa Küçük İşletmeler Yasası’nın prensipleri şunlardır (KOSGEB 2015: 29 ):

- KOBİ’lerin kendini geliştirebildiği ve girişimci personelinin ödüllendirildiği iş ortamlarının yaratılması
  - İflas eden girişimcilere yeniden fırsat sağlanması
  - “Önce Küçük Olanı Düşün” ilkesine uygun hareket edilmesi
  - Kamu kurum ve kuruluşlarının KOBİ’lerin ihtiyaçlarına yönelmesi
  - Kamu politikası araçlarının KOBİ’ler tarafından daha doğru kullanılmasının sağlanması
- KOBİ’lere alım gücü ile ödeme kolaylığı sağlayacak destekler verilmesi
- KOBİ’lerin Tek Pazar’ın sağladığı avantajlardan daha fazla yararlanmasının sağlanması

- KOBİ'lerin yetenek ve Ar-Ge faaliyetinin geliştirilmesinin teşvik edilmesi
- KOBİ'lerin çevresel sorunları fırsata dönüştürmesine imkan sağlanması
- KOBİ'lerin büyüyen pazarlardan yararlanmasının desteklenmesi ve teşvik edilmesidir.

Avrupa Birliği'nde KOBİ'lere yönelik teşvik ve destekler değişik seviyelerde bulunmaktadır. Bunlar aşağıda açıklanmaktadır (Gümrük ve Ticaret Bakanlığı 2014: 26):

- **Ulusal/Bölgesel Seviye:** Burada AB ulusal ve bölgesel yönetimler tarafından belirlenen teşvik ve desteklerin rekabeti bozup bozmadığını araştırmakta böylece verilen teşvik ve destekler incelenmektedir.

- **Avrupa Yapısal Fonları:** Bu fonların temel amacı gelir, servet ve fırsatlar açısından bölgesel farklılıkların azaltılmasıdır. Bu fonlar ile sağlanan finansmanlar, üye ülkelerin belirleyeceği politikalar dahilinde KOBİ'lere kullanılmaktadır.

- **Avrupa Yatırım Bankası Fonları:** Avrupa Yatırım Bankası uygun faiz oranı üzerinden üye ülkelerdeki anlaşmalı bankalar aracılığıyla KOBİ'lere finansman sağlamaktadır.

- **Avrupa Birliği Mali Çerçevesi:** 2014-2020 yıllarını kapsayan 7 yıllık bütçeyi ifade etmektedir.

2014-2020 dönemini kapsayan Avrupa Birliği Mali Çerçevesi kapsamında KOBİ'leri ilgilendiren COSME programı ve Horizon 2020 programı bulunmaktadır.

*COSME (İşletmelerin ve KOBİ'lerin Rekabet Edebilirliği) Programı;*

Türkiye ve Avrupa Komisyonu arasında COSME anlaşması 16 Ekim 2014 tarihinde Brüksel'de imzalanmıştır. Hedef kitlesi KOBİ'ler, işletmeleri destekleyen örgütler girişimciler, bölgesel ve ulusal idarelerdir ( KOSGEB 2016: 20).

COSME'nin 4 hedefi vardır. Bu hedefler (KOSGEB, 2016: 20 ):

- KOBİ'lerin finansmana erişimlerinin artırılması,
- Rekabet edilebilirlik ve sürdürülebilirlik için çerçeve koşullarının iyileştirilmesi,
- Girişimciliğin teşviki,
- Birlik içi ve uluslararası piyasalara erişimin kolaylaştırılmasıdır

COSME programı bu hedefler için 7 yıllık süre zarfında 2,3 Milyar AVRO bütçe belirlemiştir. KOSGEB, bu programın yürütülmesinden sorumlu kuruluştur. KOSGEB tarafından gerekli bilgilendirme, teknik destek ve proje teklifleri sunulmaktadır.

*Horizon 2020 Programı ise;*

Horizon 2020 programı Avrupa Birliği'nin 2014-2020 yıllarını kapsayan 80 Milyar AVRO bütçe finansman desteği ile Ar-Ge ve yenilikleri desteklemek, ekonomik krize, bireylerin ihtiyaçlarına çare bulmak ve Avrupa Birliği'nin küresel pozisyonunu güçlendirmek amaçları bulunan özel fonlama sitemleri ile uygulamaya geçirilen çerçeve programdır ( Avrupa Birliği Bakanlığı, 2014: 2).

Horizon 2020 programından yararlanan kurum ve kuruluşlar şunlardır (www.ab.gov.tr ):

- Sanayi Kuruluşları, KOBİ'ler, KOBİ Birlikleri
- Bireysel Araştırmacılar, Üniversiteler, Araştırma Merkezleri, Kamu Kurumları
- Sivil Toplum Kuruluşları, Uluslararası Organizasyonlar

Bu program ile ileri düzeyde bilimden yararlanma için gereken alt yapının hazırlanması, endüstriyel rekabet düzeyinin artırılması, toplumsal sorunlara çözüm, kariyer gelişimi, Ar-Ge faaliyetleri yürüten KOBİ'lere destekler gibi pek çok amaca yönelik destek bulunmaktadır.

### **3.2.5. Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. (Türk Eximbank A.Ş.) Uygulamaları**

Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. 1987 yılında kurulmuştur. Bu banka; ihracatçı ve ihracata yönelik nihai mal üreten imalatçı KOBİ'lerin uluslararası piyasalardaki rekabet güçlerini artırmak için ihraç mallarının çeşitlendirilmesini sağlayarak uygun pazarlar yaratılması ve ihracata hazırlık aşamasında finansman ihtiyaçlarını karşılamak, amacıyla bir çok kurumdan farklı olarak kredi, sigorta ve garanti programlarını tek bir çatı altında toplayarak kısa, orta ve uzun vadeli kredi hizmetleri sunmak amacını taşımaktadır (www.eximbank.gov.tr).

Ayrıca Türk Eximbank KOBİ'lere;

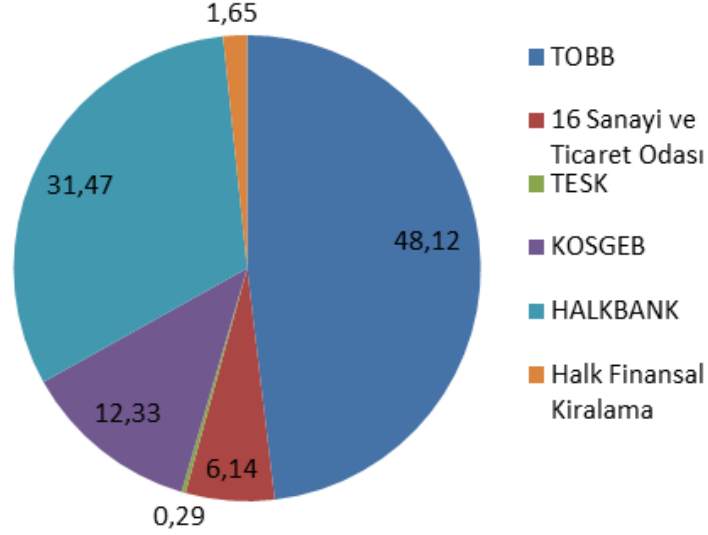
- KOBİ ihracata hazırlık TL ve döviz kredisi,
- Sevk öncesi ihracat kredileri,
- Kısa vadeli ihracat kredi sigortası desteği vermektedir.

2016 yılı faaliyet raporuna göre, Eximbank KOBİ İhracata Hazırlık Kredisi programı kapsamında 1,5 milyar TL (315 milyon ABD Doları) KOBİ İhracata Hazırlık TL Kredisi ve 84 milyon ABD Doları (257 milyon TL) KOBİ İhracata Hazırlık Döviz Kredisi olmak üzere, toplam 1,7 milyar TL (400 milyon ABD Doları) kredi kullanılmıştır (Eximbank 2016: 35 ).

### **3.2.6. KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. (KOBİ A.Ş.)**

KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. 1999 yılında KOBİ'lerin finansman eksiklerini gidermek amacıyla TOBB, Halk Bankası, KOSGEB, TESK ve 16 Sanayi ve Ticaret Odası'nın ortaklığında kurulmuştur. Uzun bir süre ekonomik ve siyasi sebeplerden dolayı faaliyete geçememiş olmakla birlikte istikrar ortamının sağlanması ile 2003 yılında "KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı" adı altında yeniden faaliyete geçmiştir (İskender 2009: 56). KOBİ girişim sermayesi yatırım ortaklığının yapısı aşağıdaki grafikte sunulmuştur.

### KOBİ A.Ş. Ortaklık Yapısı



**Kaynak:** [http://www.kobias.com.tr/ortaklik\\_yapimiz.html](http://www.kobias.com.tr/ortaklik_yapimiz.html), (Erişim Tarihi: 07/03/2017 )

**Grafik 3.4.** KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı Ortaklık Yapısı

KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. yüksek büyüme potansiyeline sahip yeni pazarlar, yeni teknoloji veya ürün, yeni bir üretim şekli veya hizmet biçimi tasarlayan yenilikçi girişimciler ile faaliyetleri açısından avantaja sahip olan fakat kapasite ve finansman darlığı çeken KOBİ'lere finansman sağlamayı amaçlamaktadır. Bu amaçla KOBİ A.Ş. söz konusu girişimci ve KOBİ'lere girişim sermayesi sağlamaktadır (Ersöz, Ersan 2010: 14).

KOBİ'lerde mali yapının güç kazanması, finansal kuruluşların başta olmak üzere, mal ve hizmet tedarikçilerinin ve kendilerini tercih eden müşterilerin firmaya olan güvenini arttırmaktadır. Bunun için öncelikle KOBİ'lerin girişim sermayesi fonlarını kullanması sağlanmalıdır. Böylelikle nitelikli mal veya hizmeti daha az maliyetle üretilip rekabetçi fiyatlarla satarak istikrarlı büyüme gerçekleşmektedir. Girişim sermayesi fonları, firmalara finansman desteği yanı



sıra diğer her türlü konuda danışmanlık hizmeti de sunmaktadır (İskender 2009: 56 ).



## **DÖRDÜNCÜ BÖLÜM**

### **KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARININ ÇÖZÜMÜNDE BANKALARIN ROLÜ**

KOBİ'ler tüm dünya ülkelerinde ekonominin ayrılmaz birer parçasıdır. Ekonomik büyümenin, istihdam artışının, yeniliklere açık olmanın bir ülkenin gelişmesinde ne kadar önemli olduğu ülkelerin tarihsel gelişimine bakılarak az çok anlaşılmakta ve bu noktada KOBİ'lere de gerekli desteğin verilmesindeki önem dikkat çekmektedir.

KOBİ'lerin ulusal ve uluslararası rekabet içinde faaliyet gösterirken yaşamış olduğu finansman sorunlarında birçok kurum ve kuruluş tarafından destekler verilmektedir. KOBİ'ler kuruluş faaliyetlerini ilk olarak öz kaynaklarıyla finanse etmekte, sonrasında ihtiyaç duydukları kaynakları banka kredilerinden temin etmektedirler. Dolayısıyla dünya genelinde, KOBİ'lere uygun koşullu finansman kaynakları ve bunlara erişimin kolaylaştırılması öncelikli hedefler arasında yer almaktadır.

Banka kredileri, ülkelerin çoğunda ve Türkiye'de KOBİ'lerin en önemli finansman kaynağı konumundadır. Türkiye'de KOBİ'lerin kredi payının %19-25 gibi en az paya sahip olması KOBİ finansmanında bankalara duyulan ihtiyacı ortaya koymaktadır. Ancak bir ülkede yaşanan ekonomik ve finansal krizler bankacılık sisteminde ve KOBİ'ler üzerinde olumsuz etkiler yaratmaktadır.

Aşağıdaki Tablo 4. 1'de görüldüğü gibi Türkiye'de KOBİ kredi payı 2016 yılı itibariyle %19 olarak en düşük paya sahiptir.

**Tablo 4.1.** Seçilmiş Bazı Ülkelerde KOBİ Kredi Payları(2016)

ÜLKELER	KOBİ Kredileri Payı (%)	Vade	Faiz Oranı
ABD	39,8	Uzun	Düşük
Almanya	37,1	Orta	Düşük
Hindistan	25,3	Orta	Normal
Japonya	54,1	Uzun	Düşük
İngiltere	28,0	Orta	Düşük
Güney Kore	51,0	Orta	Düşük
Fransa	50,3	Orta	Normal
İtalya	37,0	Uzun	Düşük
Yunanistan	23,0	Uzun	Normal
Türkiye	19,0	Orta	Normal

**Kaynak:** TÜİK,2016

Türkiye’de KOBİ’ler daha çok imalat sanayinde faaliyet göstermekte olup krizlerin meydana gelmesiyle bankacılık sistemi ve KOBİ’ler bu durumdan olumsuz etkilenmiştir. Krizler, kaynak sıkıntısı çeken KOBİ’lerin üretiminde azalma, istihdamda gerileme ve ücretlerde negatif etki yaratmıştır. Ayrıca yatırımlarında, ithalat ve ihracatlarında gerilemelere neden olmuştur. Bu durum karşısında KOBİ’ler kaynak temin etmekte yüksek faiz veren bankalara yönelmişlerdir (Ulusoy, Akarsu 2012: 121).

Bu bölümde öncelikle dünyada yaşanan ekonomik krizlerin özellikle 2001 krizinin bankacılık sektörü ve KOBİ’ler üzerindeki etkilerinden bahsedilecek sonrasında bankaların KOBİ finansmanı için ne gibi faaliyetlerde buldukları ele alınacaktır.

#### **4.1. Ekonomik Krizlerin Türkiye’de Bankacılık Sektörü ve KOBİ’ler Üzerindeki Etkileri**

Dünyada son yıllarda ortaya çıkan bankacılık krizleri, hem gelişmekte olan ülkeleri hem de sanayileşmiş ülkeleri etkilemiştir. Bankacılık krizleri, girişimcilerin ve şirketlerin faaliyetlerini kısıtlamakta, yatırım ve tüketim harcamalarının azalmasına sebep olmakta, finansal sektörde kredi ve ödemeler sisteminin işleyişini engellemekte ve sermayenin yurt dışına çıkışını hızlandırmaktadır. Bu etkilerinden dolayı bankacılık sistemine duyulan güven

azalmakta ve bankalar başarısız olmaktadır. Krizler ekonomide durgunluğa neden olduğu gibi, faizlerdeki yükseliş banka kredilerin alacak tahsilinde gecikmeler yaşanmasına ve finansal piyasaların faaliyetlerini gerçekleştirmesine engel olmaktadır (Altıntaş 2004: 40). Bunun sonucunda banka kredilerinde azalma olması ile bankalara ihtiyaç duyan KOBİ gibi işletmelerde bundan negatif etkilenmektedir.

Türkiye’de krizler 1927 yılından başlayarak 1932, 1935, 1940, 1941, 1943, 1944, 1945, 1949, 1954, 1979, 1980, 1994, 1999, 2001, 2008 yıllarında ortaya çıkmıştır. Türkiye ilk olarak 1929 yılındaki ekonomik krizden etkilenmiştir. Devletçilik politikaları ile bu kriz atlatılmaya çalışılmıştır. Fakat 1970 yıllarında yeniden bir ekonomik bunalım baş göstermiştir. Bu durum üretimde esnekliği gerektirmiştir. Daha sonra 24 Ocak 1980 tarihinde alınan kararlar ile küreselleşme, finansal liberalizasyon, özelleştirme, devletin küçülmesi, döviz kuru, faiz oranları ve sermaye hareketlerinin serbestleşme süreci başlamıştır. Bu gelişmeler neticesinde ölçek ekonomisinden yaralanarak düşük maliyetle üretimde bulunan, yapıları itibariyle ekonomideki değişimlere, konjonktürel dalgalanmalara, finansal krizler karşısındaki yapılanma süreçlerine hızlı uyum sağlayan KOBİ’lerin dünya genelinde önemini daha da arttırmıştır (Erçel 2000: 16).

1980 yılı sonrasında makro ekonomik dengenin bozulmasıyla gelişmekte olan ülkeler ve ülkemizde bankacılık krizleri baş göstermiştir. Türkiye’de 1990’lı yıllarda enflasyon ve faizlerdeki yükseliş, döviz kurundaki dalgalanmalar ile bankaların sayısının ve risklerinin artması, denetimlerdeki zayıflık gibi belirsizlikler bankacılık sektörünü olumsuz yönde etkilemiştir. Bir takım para politikası uygulamaları ile bu duruma müdahale edilmeye çalışılmış olsa da istenilen başarı elde edilmemiştir ve 1994 yılında Meksika ekonomisinde bir mali kriz ortaya çıkmıştır. Ardından 1997-1998 yılındaki bankacılık sisteminin zayıflığından çıkan Asya ve Rusya Krizlerinden Türkiye de olumsuz etkilenmiş, ortaya çıkan faizlerdeki yükseliş ve sorunlu kredilerin çoğalması bankaların karlılığını düşürmüştür (Fırat 2003: 599).

Özellikle 1997 yılında yaşanan Asya-Rusya Krizi, ülkemizde yaşanan 2000-2001 krizleri ve 2008-2009 küresel finansal krizleri gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde önemli ekonomik buhranlara neden olmuştur.

#### **4.1.1. 1997 Krizi ve Bankacılık Sistemine Etkileri**

1997 yılında yaşanan Güneydoğu Asya Krizi finansal yapıdaki ve yönetimdeki aksaklıklardan kaynaklanmıştır. 1990 yılından sonra Güney Doğu Asya ülkelerinden olan Tayland, Endonezya, Malezya, Filipinler ve Güney Kore, IMF ve Dünya Bankası'nın da teşvikiyle dışa açık finansal sistem anlayışını benimsemiştirler. Böylelikle yerli kurumlar dışarıdan kaynak elde etmeye, yabancı yatırımcılar ise içeriye yatırım yapma imkanı bulmuştur. Bu ülkelerde yatırımlarda ve ekonomide ortalama %7 ile %11 arasında olumlu genişlemeler görülmüştür, işsizlik azalarak, %1.5-%4.5 aralığında olan enflasyon %0.9-%6.2 seviyesinde değişim görmüştür. Bu gelişmeler sonrasında bütçeleri fazla vermekte ve dışa bağımlılık azalarak cari açık önemli sorun olmaktan çıkmıştır. Bu arada Japon şirketler de genişletici para politikalarının uygulandığı ortamda, alternatif pazar arayışındaydı. Fakat Çin 1994'te %50 devalüasyon yapınca bu ekonomilerin rekabet gücü giderek azaldı ve bu ülkelerin sermayelerini hisse senetlerine ve gayrimenkule yatırarak fiyatlardaki aşırı yükseliş karşısında, iyi analiz edilmemiş krediler vermeleri de zamanla karlılıklarını azaltarak, kurlar reel olarak değer kazanmıştır (Kale, Eken 2017: 17).

Bu durum karşısında ihracatın artırılması için Tayland Baht'ının değerinin düşürülmesine yani döviz spekülasyonları için gerekli ortam oluşturulması için yerli paranın değerini 1 dolar=25 Baht olarak sabitlenmesine çalışmıştır. Fakat yabancı bankaların spekülatif baskıları sonucunda Tayland Merkez Bankasının kullanabileceği döviz rezervleri azalmış ve Baht ciddi boyutta değer kaybederek kriz başlamıştır (Turan 2011: 61). Daha sonra Tayland spekülatif baskılar nedeniyle ulusal para birimi Baht'ı dalgalanmaya bırakması ile yerli para %67 değer kaybetmiştir (Öztürk 2003: 173).

Genel hatlarıyla Asya krizinin sebepleri şunlardır (Kale, Eken 2017: 17):

- 1990'dan sonra sermaye hareketlerindeki serbestleşme,
- Sabit kur uygulaması sonrası rekabet gücündeki azalma,
- İhracattaki azalış ve cari açığın artması,
- Banka kredilerinin artması, kredi kalitesinin düşmesi,
- Reel ve finansal kesimin döviz açıkları,
- Liberalleşmenin yol açtığı kar hırsı ve ahlaki riziko,
- Finansal kırılganlığın giderek artması,
- Çin ve Japon ekonomisindeki gelişmelerin etkisi sayılabilir.

Asya Krizi ile birlikte ülkelerin parası dolar karşısında değer kaybederek borsada çöküş yaşanmıştır. Asya Krizi mali sistemdeki zayıflıktan, bankaların izledikleri yanlış borçlanma ve kredi politikalarından kaynaklanmıştır. Bu kriz sonucunda bölgedeki ülkelerin ekonomisinde daralma, borsalarında çöküş, işsizlikte ve faizlerde artış, bankaların iflası ve ticaret hacimlerinde düşüş meydana gelmiştir (Turan 2011: 61). Ülkeler birkaç yıl büyümeye geçemedi ve bölgesel kriz olan Asya Krizi daha sonra gelişmekte olan ülkeleri de etkiledi. Rusya, Türkiye ve Brezilya'da da sıkıntılar yaşanmıştır (Kale, Eken 2017: 17).

#### **4.1.2. 2001 Krizi ve Bankacılık Sistemine Etkileri**

2000 yılı öncesindeki dönemde bankacılık sisteminde yaşanan olumsuzluklardan ziyade borç stoku öne çıkan ekonomik sıkıntılar olmuştur. Kısa vadeli iç borçların yüksek olması ve para ikamesinin yaygın olması para politikası uygulamalarını sınırlandırmıştır. Bu gelişmeler sonrasında makro ekonomik istikrarı sağlamak ve enflasyonu düşürmek amacıyla IMF ile Yakın İzleme Anlaşması çerçevesinde döviz kurunda istikrar sağlayacak üç yıllık bir stand-by anlaşması imzalanmıştır (Delice 2015: 41).

2000 yılı başında uygulamaya geçen Enflasyonla Mücadele Programı cari açık, kamu bankalarının görev zararları ve yönetim zayıflığı, bankaların açık pozisyonlarının çok yüksek olması, kısa vadeli paranın ülkeye hızlı giriş-çıkışı, iç ve dış borçlanmanın artması nedeniyle başarılı olamamış Kasım 2000 krizinin

nedenleri olmuştur. Bu kriz sonrasında para politikası uygulamaları ile müdahale edilse de uzun vadede başarılı olunamamış ve 2001 krizi patlak vermiştir (Fırat 2003: 599).

Genel hatlarıyla 2001 krizinin nedenleri şunlardır (Oktar, Dalyancı 2010: 13):

- Sermaye girişlerinde yaşanan sürekliliği sağlama ve beklentilerin yönetilmesinde yaşanan hükümet hataları,
- IMF ile hayata geçirilen uygulamalardaki kur riskine yönelik gerekli yardımın oluşmasındaki noksanlıklar,
- Petrol fiyatlarında yaşanan artışlar,
- Uluslararası dolar faizlerindeki yükseliş,
- Doların değer kaybı,

Kasım 2000 ve Şubat 2001 krizleri sonrasında ekonomi yüzde 8.5-9 oranında daralmış, ulusal gelir 51 milyar dolar azalmış, kişi başına gelir 725 dolar gerilemiş, 19 banka kapanmış, 1.5 milyon kişi işsiz kalmış, yüzde 30'lara düşen enflasyon yüzde 70'i aşmış, hazinenin faiz ödemeleri yüzde 101 artmış, iç borç stoku 2000 yılının 4 katına ulaşmıştır. Ayrıca bankacılık sektörü yaşanan Kasım krizinin ardından likidite ve faiz riskinden dolayı ciddi sorunlar yaşamış olmakla birlikte, Şubat krizinin ardından da kur riskinin sebep olduğu kayıplarla karşılaşmıştır (Turan 2011: 74). Aşağıdaki Tablo 4.2' de 2000 yılı ve sonrasındaki ekonominin genel durumu görünmektedir.

**Tablo 4.2.** 2000-2009 Yılları Arasında Türkiye'nin Temel Makro Ekonomik Görünümü

YILLAR	Enflasyon Oranı TÜFE	İşsizlik Oranı %	Cari Açık/GSYİH %	Ekonomik Büyüme %	KBMG \$
2000	39,0	6,6	-3,7	6,8	4,130
2001	54,2	8,4	-1,9	-5,7	3,021
2002	45,1	10,3	-0,3	6,2	3,492
2003	25,3	10,5	-2,5	5,3	4,559
2004	8,6	10,3	-3,7	9,4	4,227
2005	8,2	10,3	-4,6	8,4	4,968
2006	9,6	9,9	-6	6,9	5,100
2007	8,8	9,9	-5,8	4,5	6,624
2008	10,4	10,6	-5,4	0,9	6,694
2009	6,25	11,9	2	-4,8	8,559

**Kaynak:** Akademik Bakış Dergisi (2014) s:54. <http://www.akademikbakis.org>

Yukarıdaki Tablo 4.2.'de görüldüğü gibi 2001 krizi sonrasında işsizlik oranı ve cari açık artmış, ekonomik büyüme %8-9 oranında azalmış, kişi başına milli gelir (KBMG) azalmıştır ve enflasyon oranı artış göstermiştir. 2001 yılından sonra güçlü ekonomiye geçiş programı ile uygulanan sıkı para ve maliye politikasının etkisi ile TÜFE 54,2 oranından 2004 yılından itibaren gerileme göstermiştir.

2001 krizinden sonra ekonominin yeniden yapılandırılması ve istikrarın kalıcı kılınması için “Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı” açıklanmıştır. Bankacılık alanında düzenleme ve denetleme işlevi BDDK'ya geçmiştir ([www.tcmb.gov.tr](http://www.tcmb.gov.tr)).

Bankacılık sektöründeki Yeniden Yapılandırma Programı ile aşağıdaki amaçlar hedeflenmektedir ( Tiryaki 2012: 59 ):

- Kamu bankalarının finansal ve operasyonel yönden yenilenen inşa edilmesi,
- TMSF bünyesinde bankaların en kısa zamanda çözüme ulaşması
- Özel bankalarında daha sağlıklı bir hale getirilmesi,



- Bankacılık sektöründe gözetim ve denetimin etkinliğini artıracak, sektörü daha etkin ve rekabetçi bir yapıya ulaştıracak belirli yasal ve kurumsal düzenlemelerin gerçekleşmesi gibi konular hedeflenmektedir.

Ayrıca, dalgalı kur sistemi içinde enflasyonla mücadele, toplumsal uzlaşmaya ve enflasyon hedefleriyle uyumlu bir gelirler politikası sürdürmeyi amaçlayan düzenlemeler yapılmıştır (www.tcmb.gov.tr). Krizden çıkış programının kapsamında, bankacılık sektörünün istikrarı, krizlerin önlenmesi ve yönetilmesi açısından, en asgari mali disiplin, sürdürülebilir borçlanma, yönetilebilir dış açık ve doğru kur sistemi kadar büyük öneme sahiptir. Bundan dolayı, 2000–2001 kriz sonrası dönemde yeniden yapılandırmayı sağlayan yapısal yenilikler ekonomik büyümenin gerçekleşmesi ve krizden çıkma sürecini hızlandırmıştır (BDDK 2009: 40).

Krizler sonrasında bankacılık sistemi önemli değişiklikler yaşanmıştır. Bunlar (BDDK 2009: 24):

- Bankacılık sektöründe birleşmeler / devir almalar, rekabet, stratejik yatırımlar, finansal yenilikler, büyüme, finansal sisteme erişim, teknolojik alt yapı, kurumsal kapasite, risk yönetim kültürünün yaygınlaşması, iş bitirme kültürünün değişmesi ve beşeri sermayenin iyileşmesi gibi alanlar ön plana çıkmıştır.

- Kurumsal sosyal sorumluluk kavramı önem kazanmış böylece finansal raporlara güvenilirlik artmıştır.

- Banka yönetim yapısı hesap verebilirlik ve şeffaflık özelliği kazanmıştır.

- Sermayenin payı artmış ve orta ve büyük ölçekli yerel bankalara yönelik stratejik yatırımlar gerçekleşmiştir.

- Daha çok müşteriye ulaşma isteği, sektördeki şube ve personel sayısı, ATM, internet bankacılığı kullanımını POS cihazlarındaki artışı beraberinde getirmiştir.

- Kurumsal müşteriler kadar bireysel müşterileri de kapsayan faaliyetler önem kazanmıştır.

- Teknoloji kullanımını yaygınlaştırmış böylece verimlilik ve kalitede artış görülmüştür.

- Bankacılıkta ihtisaslaşma önem kazanmış ve ürün farklılaşması yoluna rekabette avantaj elde edilmek istenmiş.

- Bankalar uluslararası borçlanma pazarlarında daha basit fon temin edebilir hale gelmişlerdir.

- Piyasada yabancı sermayeli bankaların payı ile bankaların karlılıkları artmıştır.

- Özel sermayeli bankalar ve kamu bankalarının yeniden yapılandırılmıştır.

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı kaynaklarına göre bu kriz sonrasında 15000'e yakın KOBİ kapanmış ve bir milyona yakın kişi işsiz kalmıştır (Öztürk 2003: 179). Yani 2001 Krizi sonrası uygulanan programdan Türkiye istenilen sonucu elde edememiştir.

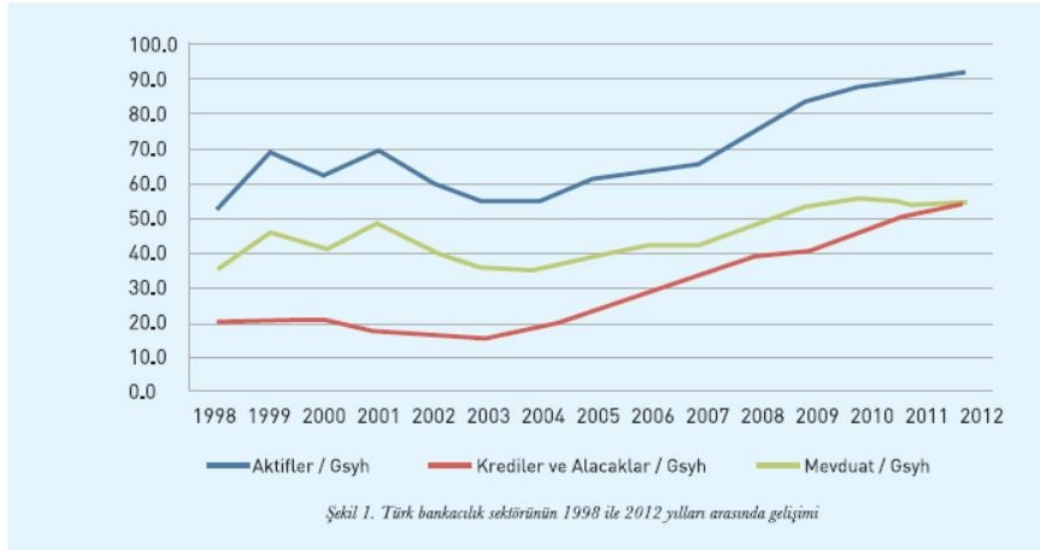
#### **4.1.3. 2008 – 2009 Krizleri ve Bankacılık Sistemine Etkileri**

2001 krizinden sonra yapılandırma süreciyle olumlu gelişmeler yaşanmış fakat 2007 yılında ABD'de "Mortgage Krizi" olarak bilinen yeni bir ekonomik kriz ortaya çıkmıştır. Finansman sıkıntısı ve talepteki azalmalar ticaret hacminde daralmayla birlikte bankacılık sektörünü etkilemiştir.

2008- 2009 Krizinin nedenleri şunlardır: (Kale, Eken 2017: 17):

- Konut fiyatlarındaki balon oluşum,
- Kredilerin hızla genişlemesine bağlı olarak mortgage piyasası, türev piyasası ve kaldıraçlı işlem hacminin kontrol edilemeyecek kadar büyümesi,
- Makro ekonomik politika yönetimindeki başarısızlıklar,
- Finans kurumlarının risk yönetiminde başarısız olmaları,
- Düzenleyici kurumların, risk denetiminde başarısız kalmaları,
- Piyasa altyapısındaki başarısızlıklar,
- Finans kurumlarının yönetim zayıflıkları ve risk almayı özendirici ücret politikaları sayılabilir.

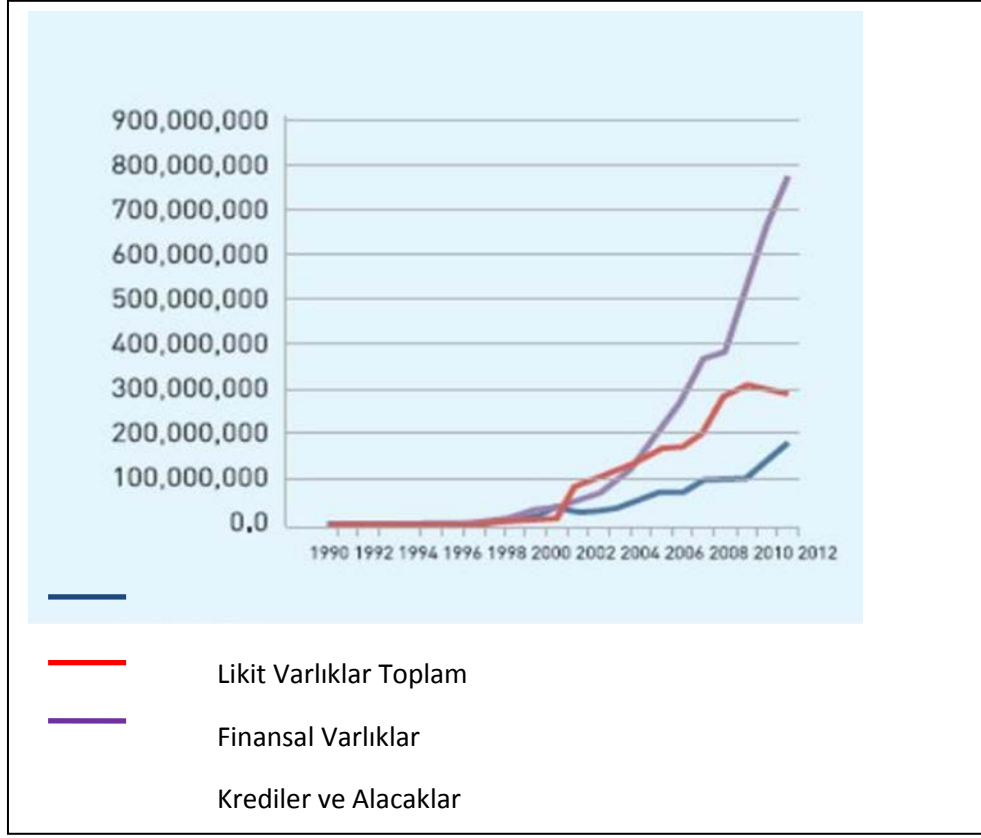
2008 yılı, dünya genelinde ekonomik büyümenin düştüğü, işsizliğin arttığı ve beklentilerin kötüleştiği bir yıl olmuştur. Bu küresel krizden Türkiye’de özellikle 2009 yılında olumsuz etkilemiştir. Fakat mortgage sisteminin ülkemizde yaygın şekilde kullanılmaması ve 2001 yılındaki yapılanma sonrası bankacılık sektörünün güçlenmesi nedeniyle bu krizin olumsuz etkisi daha az ölçüde kendini göstermiştir (T.C. Merkez Bankası 2009:3).



**Kaynak:**<http://panorama.khas.edu.tr/turk-bankacilik-sektorunun-2001-krizi-onrasi-donusumu-153> (Erişim Tarihi 14/03/2017 )

#### **Grafik 4.1.** 1998-2012 yılları arasında Türk Bankacılık Sektörünün Gelişimi

Yukarıdaki Grafik 4.1’de 1998-2012 yılları arasındaki bankacılık sektörünün aktifleri, kredi ve alacakların ve mevduatların gayrisafi yurt içi hasılaya oranı görülmektedir. Bankacılık sektörünün 2001 krizinden sonra aktifi ve mevduatların gayri safi yurt içi hasılaya oranında azalma olmuş fakat 2008 yılı ve sonrasında aktiflerde artış görülmektedir. Bu durum, Türk bankacılık sektörünün 2008 finansal krizinden çok fazla etkilenmediğini göstermektedir. Kredi ve alacakların gayrisafi yurt içi hasılaya oranı ise 2003 yılında artmıştır. Mevduatlarda ise 2007 yılı ve sonrasında bir artışın söz konusu olduğu görülmektedir.



**Kaynak:** <http://panorama.khas.edu.tr/turk-bankacilik-sektorunun-2001-krizi-sonrasi-donusumu-153> (Erişim Tarihi 14/03/2017 )

**Grafik 4.2.** Türk Bankacılık Sisteminde Aktiflerin Görünümü(Milyon TL)

Grafik 4.2’ de bankacılık sektöründeki finansal varlıklarda 2001 finansal krizinden 2010 yılına kadar artış sonrasında azalma görülmektedir. Likit varlıklar, kriz sonrasında sabit bir ilerleme kaydetmemiş 2010 yılı sonrasında artış eğilimi içerisinde. Kredi ve alacaklar ise 2001 krizi sonrasında sürekli bir artış eğilimi göstermiştir.

Ancak kriz nedeniyle yaşanan talep daralması ve alacak tahsilinin gecikmesi gibi nedenler KOBİ’ler için kaynak teminini önemli bir sorun haline getirmiştir. Bu durum, KOBİ’lerin üretimlerini azaltmalarına ve ödemelerini geciktirmelerine yol açmış olup işletmeler maliyetlerini düşürmeye ve borçlarını ertelemeye veya yeniden yapılandırmaya çalışmışlardır.

Kriz sonrasında KOBİ kredilerinde özellikle 2005 yılından sonra artış olmuştur. Fakat uzun vadeli kredilerin yetersiz olması, KOBİ'ler açısından proje ve yatırımların finansmanını zorlaştırmakta ve banka kredilerine erişim bakımından küresel mali krizden en fazla etkilenen kesim başta mikro işletmeler olmak üzere KOBİ'ler olmuştur (Yüksel 2011: 133).

**Tablo 4.3.** Türlerine Göre Kredi Dağılımı (Milyon TL)

	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
<b>KOBİ</b>	76.842	84.919	83.886
<b>KURUMSAL</b>	113.795	165.076	179.662
<b>BİREYSEL</b>	94.980	117.449	129.073

**Kaynak:** BDDK, Finansal piyasalar raporu, 2009/12, s:64

Tablo 4.3'de görüldüğü gibi KOBİ'lerin bankalarla olan ilişkisine kredi açısından baktığımızda, 2008 yılından sonra bireysel ve kurumsal kredi miktarlarında sürekli artış görülmektedir. Fakat KOBİ kredilerinde 2008 krizi sonrasında azalma mevcut olup krizden KOBİ'lerin olumsuz etkilendiği sonucu ortaya çıkmaktadır.

Krizlerin genel olarak olumsuz etkileri olsa da bankaların açısından KOBİ'lerin yeni müşteri potansiyeli olması; KOBİ'ler açısından ise bankaların kaynak temini sağlayacak olması karşılıklı fayda sağlayacakları olumlu durumu göstermektedir.

#### **4.2. KOBİ'lerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Bankaların Yeri**

KOBİ'lerin 2001 krizi ve sonrasında yaşadığı zorluklarla mücadele etmesi, dış pazara açılması, üretim kalitesini üst seviyeye çıkarmaları, markalaşmaları, yeni finansman kaynaklarını kullanmaları ve Ar-Ge faaliyetlerini gerçekleştirmeleri, yatırım yapabilmeleri güçlü ve istikrarlı bir bankacılık yapısı ile mümkün olacağından KOBİ'lere yönelik düzenleyici politikalarının arttırılması noktasında bankalara büyük görevler düşmektedir.

KOBİ'lerin bankalardan beklentileri şunlardır (Ertuş 2015: 35):

- Rahat çalışabilme kolaylığı,
- Saygı görmek,

- Açık iletişim, güven ve dostluk,
- İhtiyaçlarına hızlı cevap verilebilmesi.

Bankaların KOBİ'lerden beklentileri ise şunlardır (Köylü 2013: 50):

- Gerçek durumu yansıtan finansal tablolar,
- Sermaye yapısının güçlendirilmesi,
- Kurumsallaşmanın sağlanması,
- Stratejik ortaklıkların oluşturulması.

Böylelikle bankaların hedefi; KOBİ müşteri portföyünü genişleterek karlarını maximize etmektedir.

KOBİ'ler, bankaların aktif varlıklarında, karında ve müşteri sayısında artış sağlayacak en doğru faaliyet alanı olduğundan banka bilançoları içinde KOBİ kredilerinin rakamsal değeri artmaktadır. Çünkü bankalar açısından KOBİ'ler, hem karlı hem de nispeten daha az riskli konumdadırlar ([http://www.kobi.org.tr/docs/banka\\_kredileri\\_son.pdf](http://www.kobi.org.tr/docs/banka_kredileri_son.pdf)).

KOBİ'lerin bankalar ile olan ilişkisine bakıldığında KOBİ'ler için maliyette azalma, teminata daha az ihtiyaç duyulması, kredi miktarının artması gibi olanaklar sağlanırken; banka açısından, müşterisi olan KOBİ'ler hakkında bilgiye kolay ulaşma ve maliyeti zamana yayma fırsatı yakalanacaktır.

Bankalar KOBİ'lerin gelişmesi amacıyla; işletme kredileri için kısa vadeli garantiler, yatırım projeleri için kısa, orta ve uzun vadeli garantiler, faiz ödemelerine katkı, kullanılan kredilerin ilk yılında geri ödemelerinde finansal destek, devlet destek programlarında danışmanlık şeklinde çeşitli desteklerde bulunmaktadır (Gücelioğlu 1994: 55).

Buradan hareketle bankalar, KOBİ'lerin finansman sıkıntısına yönelik olarak pazarlama olanaklarını genişletecek, yeni politikalar üreterek KOBİ'lere daha cazip gelecek finansman ürün ve hizmetler sunacak, faaliyetler doğrultusunda birtakım politikalar uygulamaktadırlar. Bunlar (Güngör 2011: 21):

- Finansman konusunda çeşitli kredi paketleri ile kaynaklar yaratılmaya çalışılmaktadır (Tekin 2010: 49).

- Hizmeti sunmak için önce ürün analizi yapıp daha sonra uygun zaman ve şartlarda KOBİ'lerle yüz yüze görüşme, yerinde ziyaretler, gelen taleplerin incelenmesi vb. yöntemlerle ihtiyaca yönelik teklifler sunulmaktadır (Tekin 2010: 49).

- Bankalarda bireysel ve kurumsal bankacılık yanında "KOBİ Bankacılığı" bölümü önemli düzeyde artmıştır. Böylece alanında uzman personeller daha sağlıklı hizmeti KOBİ'lere vermektedir.

- Bankalar, "KOBİ Bankacılığı" ile nakdi ve gayri nakdi kredi dışında, eğitim ve danışmanlık hizmeti vermektedir.

- KOBİ'lere yönelik ayrı birimler oluşturarak uzman personelleri ve şube ağları ile müşteri güveni kazanmaktadırlar.

- Bankalar, KOBİ'lere yönelik web siteleri ve çağrı merkezleri aracılığı ile en hızlı biçimde bilgiye ulaşımı sağlamaktadırlar.

Türkiye'de faaliyet gösteren çoğu ticari banka KOBİ'lerin beklentilerine cevap verebilmek için bankacılık hizmetlerini "KOBİ Bankacılığı" adı altında sunmaya başlamıştır. KOBİ Bankacılığı ile yaygın şube ağı, müşteri ilişkilerinde samimiyet, ürün ve hizmet farklılaştırılması ve çapraz satış olanakları ile finansman sorunlarına çözüm üretme ve banka hedeflerinde başarı elde edilmesi yönünde yardımcı olmaktadır. Ancak bankalar, KOBİ Bankacılığı için faaliyette bulunurken bazı sıkıntılarla karşılaşmaktadırlar. Bunların başlıca nedenleri şunlardan kaynaklanmaktadır (Tekin 2010: 59):

- Ekonomideki istikrarsızlık
- KOBİ'lerdeki kayıt dışılık
- KOBİ'lerin finansal tablo, yönetim ve mali konulardaki yetersizliği
- Müşteri verilerinin yetersiz sayı ve kalitede olması
- Kredi türev ürünlerinin bulunmayışı
- Fon kaynaklarının vade, faiz oranı ve miktar açısından istenilen düzeyde olmamasıdır.

Bankalar, ayrıca KOBİ kredilerine ağırlık vererek karlılıklarını artırmak amacıyla Şubeler-Alternatif Dağıtım Kanallarını kullanmaktadırlar. Böylece daha

iyi hizmet verebilmek için aşağıdaki stratejileri geliştirmişlerdir (TOBB 2011: 78):

- Bilgi asimetrisini ve yüksek risk potansiyelini azaltmak için kredi puanlama sistemleri kullanma, riske göre fiyatlama yapma, bilgi sağlayan kurumlardan yararlanma, üçüncü kişiler ve kurumlarla paylaşma,
- Kredi maliyetlerini azaltmak için bilgi teknolojilerinden faydalanma ve kredi vadelerini azaltma,
- KOBİ bankacılığı konusunda çalışanlarını eğitme, KOBİ müşterilerini sınıflandırma ve özel birimler oluşturma,
- Meslek kuruluşları ve kamu kurumlarıyla işbirliği yapma ve ortak projeler geliştirmedir.

Fakat bankalar kullandıkları kredilerin risk unsuru taşıması nedeniyle kredi vermede ihtiyatlı davranmaktadırlar. Bu bağlamda banka kredilerinde disiplini sağlamak üzere 1988 yılında Basel I olarak anılan “Basel Accord” yayınlanmıştır. Zamanla bunun yetersiz bulunması üzerine, BIS’in bir alt komitesi olan “Basel Committee on Banking Supervisions” tarafından hazırlanan “Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards” Haziran 2004’te kabul edilmiş ve 2008 yılında uygulamaya başlanmasıyla firmaların ve kullanacakları kredinin risk düzeyi kredinin maliyetini direkt etkileyecek; yani bankalar ve bağımsız derecelendirme kuruluşları tarafından verilecek değerlendirme notu düşük olan firmalara verilecek kredinin maliyeti artacaktır (Bayülken 2017: 51).

Basel II uygulaması kredinin maliyeti açısından önem arz ettiğinden KOBİ’lerin risk tespiti belli kurallar ve standartlar çerçevesinde yapılmaktadır. Bu nedenle işletmelerin ticari faaliyetlerine ilişkin kayıtlarının gerçeği yansıtması ve firmaların ticari faaliyetlerinin planlı bir şekilde yürütülmesi daha faydalı olacaktır (Bayülken 2017: 51). Böylece KOBİ’ler daha iyi derecelendirme notları alarak daha düşük maliyetli kredi imkanına sahip olacak bankalar ise; KOBİ’lere daha avantajlı kredi ve finansman olanakları sunacaklardır.



Banka kredisi kullanımında KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunların en önemlisi bankanın istediği teminatları KOBİ'lerin verecek durumlarının olmamasıdır. Bu sorunun çözümü için “Avrupa Yatırım Fonu (AYF)” KOBİ'lerin bankalardan alacağı krediler için kefil olmakta ve bankanın istediği teminatı sağlamaktadır (Bayülken 2017: 51).

Bankaların kullandıkları belli başlı kredi çeşitleri şunlardır (TOBB 2011: 48 ):

- KOBİ'lerin sermaye ihtiyacını karşılayacak nakit destek kredisi,
- Firmaların faaliyetlerinde kullanacakları sıfır veya ikinci el makine, ekipman, donanım, yedek parça vb. alımların finansmanı amacıyla makine donanım kredisi,
- Ticari faaliyetlerde kullanılmak üzere satın alınacak işyeri vasfına sahip gayrimenkullerin finansmanı amacıyla kullanılan ticari işyeri kredisi,
- Turizm sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin finansman ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla sezona hazırlık kredisi
- Doğrudan üreticiye dikimden sonraki gübreleme, sulama, hasat toplama dönemindeki finansal gereksinimleri karşılamak amacıyla tarımsal üretim kredisi,
- Ticari araçların finansmanı için ticari araç kredisi

KOBİ'lerin kredi kullanma durumlarına göre Türkiye'de kamunun, KOBİ kredi politikalarına şu alanlarda müdahale etmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır (Yüksel 2011: 134):

- Makroekonomik istikrarın korunması, bankaların kredi faaliyetlerinin artırılması ve kredi piyasası şartlarında iyileştirmeler yapılması,
- İşletmelerin kredi notunu artıracak mali, kurumsal ve teknik çalışmalar yapılması,
- Kredilerden çeşitli nedenlerle faydalanamayan KOBİ'lerin desteklenmesi
- Politika öncelikleriyle uyumlu orta ve uzun vadeli proje ve yatırım kredilerinin sağlanmasıdır.

Ayrıca KOBİ'lerin kredi değerliliklerinin ve kamu desteği olmadan kredi alabilen işletme sayısının artırılabilmesi için başta KOSGEB ve birçok kurum tarafından finansman desteğinin yanı sıra kalite, teknoloji, yenilikçilik gibi alanlarda sağlanacak destekler de büyük önem taşımaktadır.

Aşağıdaki Tablo 4.4'de KOBİ'lerin finansman sorunu karşısında bankaların kullandırmış olduğu kredi tutarları durumu daha net görmemizi sağlayacaktır.

**Tablo 4.4.** 1997-2016 Yılları Kullandırılan KOBİ Banka Kredileri Gelişimi

Yıllar	Belge Sayısı (Adet)	Yatırım Kredisi (1000 YTL)	İşletme Kredisi (1000 YTL)	Toplam Kredi (1000 YTL)	Sabit Yatırım (1000 YTL)	İstihdam (Kişi)
1997	1.550	16.358	3.279	19.637	37.376	14.974
1998	1.171	15.577	3.857	19.434	33.189	12.117
1999	1.695	25.637	16.764	42.401	57.978	10.222
2000	1.229	21.685	15.073	36.758	45.073	5.587
2001	246	4.648	3.522	8.170	15.326	674
2002	390	20.272	7.933	28.205	66.321	1.498
2003	467	39.671	10.215	49.886	108.425	2.019
2004	569	57.309	14.608	71.917	165.419	3.205
2005	895	73.946	23.547	97.493	192.518	4.698
2006	927	86.412	25.608	112.020	209.116	5.807
2007	939	349.210	52.406	401.616	873.918	17.541
2008	1.362	444.520	66.747	511.627	1.111.307	22.605
2009	1.091	420.170	62.301	482.471	979.380	21.976
2010	1.272	505.670	76.403	582.073	1.312.670	24.013
2011	1.322	586.350	85.602	671.932	1.370.945	25.306
2012	1.401	616.584	92.706	709.191	1.415.590	27.605
2013	1.397	626.320	101.300	727.620	1.465.316	31.300
2014	1.425	701.405	121.705	823.110	1.397.312	33.656
2015	1.456	761.610	186.465	948.075	1.523.610	35.308
2016(T)	1.302	696.470	116.300	812.770	1.420.305	31.620
Toplam	22.106	6.089.705	1.086.341	7.076.046	13.801.094	331.731

**Kaynak:** Hazine Müsteşarlığı

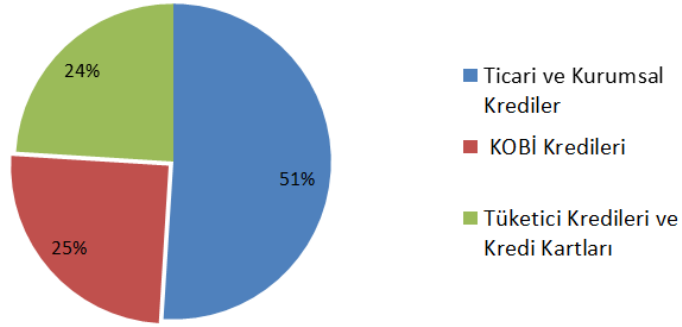
Tablo 4.4' e bakıldığında, KOBİ'lerin yaptıkları yatırımlar, kullandıkları kredi ve istihdam ettirdikleri personel sayısı açısından mikro işletme ölçeği düzeyindedir ve 2001 krizinden sonra bu miktarlarda düşüş görülmektedir. 2003

yılından yatırım miktarlarının arttığı, fakat istihdamdaki artışa rağmen işsizlik sorununun çözülemediği görülmektedir. Bu durum, KOBİ'lere yapılan tüm teşviklerin yeterli olmadığı ve sınırlı sayıda işletmenin yatırım yapma imkanı bulabildiğini ortaya koymaktadır.

TUIK 2016 raporuna göre KOBİ'ler yatırımlar için gerekli olan finansmanın % 34'ünü öz kaynaklardan, % 31'ini kısa vadeli krediler ve geri kalan kısmını ise orta ve uzun vadeli kredilerden sağlamışlardır. Bu durum KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunları göstermekte ve teknolojiden yeterince yararlanamadıklarını ortaya koymaktadır.

Türkiye'de Eylül 2017 döneminde bankacılık sektörünün aktif büyüklüğü 3.054 milyar TL olarak gerçekleşmiştir. Toplam kredi miktarı 1.994 milyar TL olup, bu miktarın 1.356 milyar TL'si Türk parası kredilerden, 638 milyar TL'si yabancı para kredilerden oluşmakta ve ticari ve kurumsal krediler 1.022 milyar TL, KOBİ kredileri 498 milyar TL ve tüketici kredileri ve kredi kartları 474 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.

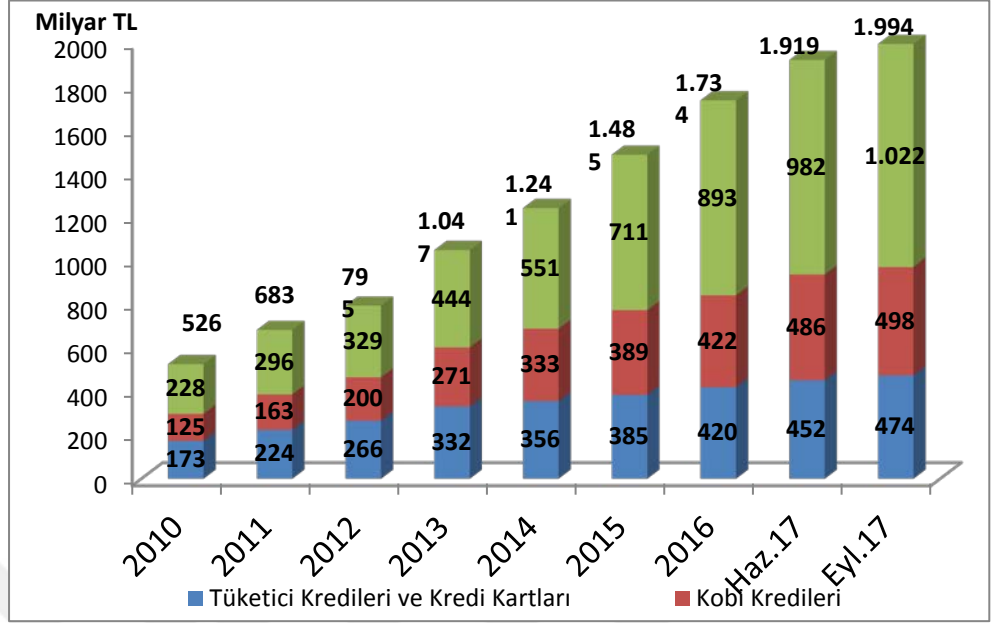
#### Kredilerin Dağılımı



**Kaynak:** BDDK,2017

#### Grafik 4.3. 2017 Yılı Kredilerin Dağılımı

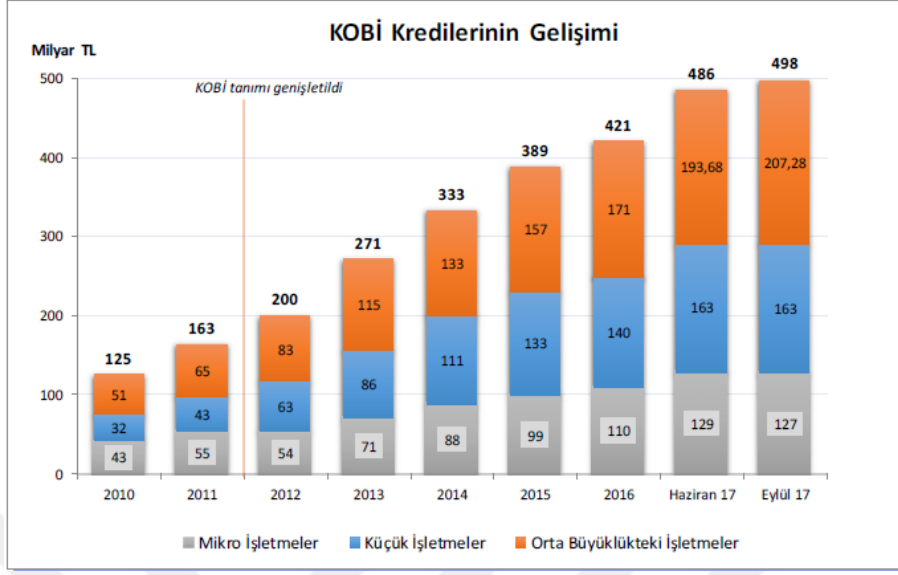
Grafik 4.3'de 2017 yılı itibariyle KOBİ kredilerinin toplam krediler içindeki payı %25'dir. Bu durum kriz sonrasında bankacılık sistemindeki yapılandırma sürecinin KOBİ Kredilerinde artış yarattığı şeklinde yorumlanabilir.



**Kaynak:** BDDK 2017

**Grafik 4.4.** 2010-2017 Yılları Kredi Türleri Gelişimi

Grafik 4.4'ü incelediğimizde KOBİ kredilerinin 2010 yılından itibaren giderek arttığını görmekteyiz bu durum bize KOBİ'lerin finansman kaynağı sıkıntısına bankaların daha çok krediden pay ayırdığını göstermektedir.



**Kaynak:** BDDK 2017

**Grafik 4.5.** KOBİ Kredilerinin Gelişimi

Yukarıdaki Grafik 4. 5’de kullanılan KOBİ kredi türlerinin arasında mikro, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin gelişimi yer almaktadır. Burada banka kredilerinden en fazla orta büyüklükteki işletmelerin pay aldığı görülmektedir.

**Tablo 4.5.** Bankacılık Sektöründe KOBİ’lere Verilen Kredilerin TDO Gelişimi

KOBİ Kredileri	2013	2014	2015
Miktar	29,6 Milyar TL	36 Milyar TL	48 Milyar TL
Kredilerdeki Payı %	25,9	30,6	33,3
TOA Payı %	29,5	41,9	-
TDO %	3,1	3,2	4,0

**Kaynak:** BDDK

Tablo 4.5’te göre tasfiye olacak alacaklar (TOA)’daki krediler, 2013’te yaklaşık %26,2014’te %31 ve 2015’te 33 gibi yüksek oranda artış göstermiştir. 2014 yılı itibarı ile TDO %3,2 iken, 2015’te %4’e yükselmiştir. Bu durum KOBİ’lerin finansal sorunlarından dolayı borçlarını ödeyemediği veya takibe düştüğünü yansıtmaktadır. Ayrıca KOBİ’lerin finansal sorunlarının arttığını göstermektedir.

Genel olarak baktığımızda KOBİ kredilerinin AB ülkelerine göre düşük seviyede olması finansman sorunu karşısında bankaların faaliyetlerinin yeterli olmadığını göstermektedir. KOBİ'lerin banka kredileri ile ilgili vade, limit, faiz oranı sorunu yaşamaları onları nedeniyle yurtiçinde ve yurtdışında farklı finansman arayışlarına itmektedir. Bunların başında da yurt dışından kredi sağlanması gelmektedir.

KOBİ'lere kredi sağlamada KGF, KOSGEB gibi kurumlar aracılığı ile çeşitli kolaylıklar sağlamak için devlet bu hususta bazı sektörlerde avans, bazı sektörlerde ürün alım garantisi ve bazı sektörlerde pazarlama garantisi vererek KOBİ'leri üretime teşvik etmektedir.

#### **4.3. Türkiye'de Faaliyet Gösteren Ticari Bankaların KOBİ'ler Üzerindeki Etkileri**

Türkiye'de KOBİ'lerin kalkınması, yeni yatırım gerçekleştirmeleri ve ülke ekonomisine katkıda bulunmaları için ihtiyaç duydukları kredileri bankalardan temin ederek gelişebilmesi için bankalar çeşitli uygulamalar ile faaliyette bulunmaktadır (<http://www.yoikk.gov.tr/>)

Türkiye'de özellikle 2002-2003 yıllarından itibaren bankalar tarafından faaliyetlerinin kayıt altında olmaması nedeniyle riskli görülen KOBİ'ler finans sistemine uyum sağlamaya başlamış ve yerleşik yerli ve yabancı sermayeli bankaların büyük çoğunluğu KOBİ'lere hizmet vermek üzere yapılanmalara gidilmeye başlanmıştır. Bu dönemle birlikte, ekonominin olumlu seyri Türkiye'deki bankaların KOBİ'lere yaklaşımını da değiştirmiştir (Ataol 2006: 28).

KOBİ'lerin temel finansman sorunları olarak öne çıkan; oto finansman olanaklarının kısıtlılığı, kredi kullanımlarındaki teminat sorunu, kredi hacimlerinin düşük olması, sermaye piyasasına girememeleri ve diğer benzer sorunlar güçlü bir finansal yapıya sahip olmalarının önündeki en büyük engel olarak karşımıza çıkmaktadır. (Yörük 2001: 202-203 ). Ancak sorunun çözümü noktasında hem bankacılık sektörü, hem banka dışı finansman kuruluşları gerekli çalışmalar yapmaktadırlar.

BDDK'nın Eylül 2017 raporuna göre Türkiye'de 33 mevduat, 13 kalkınma yatırım ve 5 katılım bankası olmak üzere 51 banka faaliyet göstermektedir. Şube sayısı 11.963 ve 209.672 personel istihdamı etmektedir.

Bankalar "KOBİ Bankacılığı" yapısı ile sundukları ürün ve hizmetlerle KOBİ'lerin finansman ve danışmanlık hizmeti vermektedirler. KOBİ'lere sunulan finansman ürünlerinden bazıları şunlardır (<http://www.kobi-efor.com.tr>):

- Eximbank Sevk Öncesi İhracat Kredisi
- KGF ve KOSGEB Destekli Krediler
- Kar Payı Destekli Yatırım Kredileri
- Finansal Kiralama
- Sektörel Kredi ve Destek Paketleri
- Dünya Bankası Kaynaklı Krediler
- DBS Fatura Teminatlı Kredi gibi pek çok ürün sayılmaktadır.

KOBİ bankacılık hizmetleri ağırlıklı olarak kredi daha sonra varlık yönetimi, finansman, para transferi ve diğer aracılık işlemlerini kapsamaktadır. Bu yüzden bankaların finansman imkânlarını genişletmesi gerekmektedir. Devletin de gerekli yasal düzenlemeler ile destek mekanizmalarının hacmini, KOBİ'lerin uluslararası finansal raporlama standartlarına uyum ve kredi geri ödeme performansını artıracak politikalar üretmesi gerekmektedir.

Türkiye'deki bankacılık kesimi giderek artan bir biçimde KOBİ'lerin taleplerine cevap verecek hizmet geliştirmekte ve organizasyonlarını bu yönetime göre düzenlemektedir.

Türkiye ekonomisinde oldukça önemli bir paya sahip olan KOBİ'ler, finansman ihtiyaçlarını bankaların KOSGEB KOBİ kredilerini kullanarak karşılamaktadırlar. Bu krediler, ihtiyaçlarına uygun hazırlanmakta ve yalnızca vergi levhası bulunan işletmelere sunabilmektedirler ([www.kosgeb.com.tr](http://www.kosgeb.com.tr)).

Türkiye'de KOBİ'lere kredi veren birçok banka vardır. KOSGEB anlaşmalı bankalar içinde Akbank, Garanti, QNB Finansbank, İşbankası, Yapı Kredi, Garanti Bankası gibi özel bankalar ve Ziraat, Halk Bankası ve Vakıfbank gibi kamu sermayeli bankalarda bulunmaktadır.

### 4.3.1. İş Bankası KOBİ Destekleri

KOBİ'lere kredi desteği sağlayan bankalardan biri İş Bankası'dır. Bu banka KOBİ kredilerini, nakdi ve gayrinakdi KOBİ kredileri olarak ikiye ayrılmaktadır. Bunlar (<https://www.isbank.com.tr/>):

1-Nakdi KOBİ kredileri; Taksit Ödemeli Ticari Krediler, Ticari Ek Hesap, MaxiPOS Kredisi, Altın Kredisi, İş Yeri Kredisi, Küçük İşletmeler TL Kredisi, Kendi İşim Kredisidir.

2-Gayrinakdi KOBİ kredileri ise; Teminat Mektupları, Akreditif Krediler, Aval Kabul Kredileri, Leasing Garantisi, Referans Mektupları ve İhracat Akreditiflerine Teyit Kredisi gibi özel kredilerdir.

İş Bankasının KOBİ'lere sunduğu destek paketleri şunlardır: (<https://www.isbank.com.tr/>)

1. İnovasyon Destek Paketi
2. Makine İmalat Sektörü Destek Paketi
3. Otomotiv Yan Sanayi Destek Paketi
4. Mobilya Sektörü Destek Paketi
5. Plastik Sektörü Destek Paketi
6. Lojistik Sektörü Destek Paketi
7. Turizm Sektörü Destek Paketi
8. Enerji Verimliliği ve Çevre Paketi
9. İhracat Destek Paketi
10. Kalkınma Ajansları Proje Destek Paketi
11. Eczacılara Özel Hizmet Paketi
12. Mali Müşavirlere Özel Hizmet Paketi



13. Şehir İçi Yolcu Taşımacılığı Paketi

14. Çiftçi Kredi Destek Paketi

15. KOSGEB Destek Paketidir.

2017 yılı faaliyet raporuna göre; İş Bankası KOBİ kredileri, toplam nakdi kredilerinin %24,1'ini oluşturmaktadır.

#### **4.3.2. Vakıfbank KOBİ Destekleri**

KOBİ'lere kredi desteği veren bir diğer banka Vakıfbank'tır. KOBİ'lerin değişik finansman ihtiyaçlarının karşılamasına yönelik olarak "KOBİDOST" Sektörel Destek Paketi uygulanmaya başlamıştır. Vakıfbank KOBİ Sektör Paketleri şunlardır (<https://www.vakifbank.com.tr>).

- KOBİDOST Turizm Sektörü Destek Paketi
- KOBİDOST Esnaf Destek Paketi
- KOBİDOST Otomotiv Yan Sanayi Destek Paketi
- KOBİDOST İmalat Sektörü Destek Paketi
- KOBİDOST İhracat Sektörü Destek Paketi
- KOBİDOST Lojistik Sektörü Destek Paketi
- KOBİDOST Gıda Toptancıları Destek Paketi
- KOBİDOST Akaryakıt Bayileri Destek Paketi
- KOBİDOST Mobilyacı Destek Paketi
- KOBİDOST Hizmet Sektörü Destek Paketi
- KOBİDOST Kırtasiyeci Destek Paketi dir.
- KOBİDOST Beyaz Eşya Bayileri Destek Paketi

2017 yılı faaliyet raporuna göre; Vakıf Bankası KOBİ kredileri toplam nakdi kredilerinin %26'sını oluşturmaktadır.

#### **4.3.3. Denizbank KOBİ Destekleri**

Denizbank tarafından verilen krediler de yine KOBİ'lerin tüm ihtiyaçlarını karşılamaya yöneliktir. Özellikle KOBİ taşıt ve konut kredileri, en çok tercih

edilen kredilerdendir. 50 bin lira KOSGEB faizsiz KOBİ işleme desteği esnaf kredisi sağlayan bankalar arasında yer alıyor.

Denizbank destek kredileri şunlardır (<https://www.denizbank.com>):

- Denizbank NEFES Kredisi
- KGF (Kredi Garanti Fonu) Teminatlı Krediler
- Deniz'e gelen esnafımıza Hoşgeldin Kredisi!
- Emekli KOBİ'ler Deniz'e,
- Taksitli Ticari Krediler
- Ticari Kurtaran Hesap
- Rotatif ve Spot Krediler
- İşyeri ve Mortgage Kredileri
- Taşıt Kredileri
- İskonto / İştira Kredileri
- Altın Kredileri
- Gayrinakdi Krediler
- Dış Ticaret Kredileri
- Proje Destek Kredileri mevcuttur.

2017 yılı faaliyet raporuna göre; Denizbank KOBİ kredileri, toplam nakdi kredilerinin %21'ini oluşturmaktadır.

#### **4.3.4. QNB Finansbank Destekleri**

QNB Finansbank, nakdi ve gayrinakdi KOBİ kredilerinden yararlanarak KOBİ'lere kolaylık sağlamaktadır.

Bunlar (<https://www.yenikrediler.com>):

Gayrinakdi kredileri; teminat mektupları, akreditif kredileri, kabul ve aval kredileri, referans mektuplarıdır.

Nakdi kredileri ise; spot krediler, rotatif krediler, taksitli ticari krediler, yatırım kredileridir.

2017 yılı faaliyet raporuna göre; QNB Finans Bankası KOBİ kredileri, toplam nakdi kredilerinin %33'ünü oluşturmaktadır.

#### **4.3.5. Yapı Kredi KOBİ Destekleri**

Yapı Kredi bankası da aynı şekilde nakdi ve gayrinakdi KOBİ kredileri sunmaktadır.

- Yapı Kredi Makine Donanım Kredisi,
- Nakit Destek Kredisi,
- Yapı Kredi Bankası Franchising Kredisi,
- KOBİ Ar-Ge Kredisi ve Taksi Kredisi,

Bunlar KOBİ'lere verdiği kredi hizmetleri arasında yer almaktadır (<https://www.yapikredi.com.tr/kobi/krediler/kobi-kredileri>)

#### **4.3.6. Halkbank KOBİ Destekleri**

Türkiye'de KOBİ'lere en büyük kredi desteği sağlayan banka Türkiye Halk Bankası'dır. Halk Bankası, KOBİ'lerin ihtiyaçlarını hızlı, etkin ve kaliteli çözümlerle karşılamak ve böylece ülke ekonomisine daha fazla katkıda bulunabilmelerini sağlamak amacıyla, bölgesel kalkınma ajansları ile iş birliklerinin ve KOSGEB aracılığı ile kullanılan kredilerinin ve uluslararası finans kuruluşlarından sağlanan fonların artırılması için banka yapısında KOBİ'lerin ihtiyaçlarına uygun ürün ve hizmetler sunmaktadır ([www.halkbank.com.tr](http://www.halkbank.com.tr)).

Halk Bankası tarafından kooperatif, sanayi, fon kredileri gibi ihtisas kredileri ile ticari ve bireysel krediler kullanılmaktadır. KGF, 1991'den bu yana Halk Bankasının verdiği ihtisas kredilerine teminat sağlamaktadır.

Halk Bankası KOBİ'lere (Çolakoğlu 2002: 150):

- Kaliteli üretim artışını sağlamak ve teknolojiye dayalı yatırımları teşvik etmek,
- Yurtiçi ve yurtdışı kaynaklardan elde edilen fonlarla KOBİ'lerin rekabet gücünü artırmak,

- KOBİ'leri dış ticarete yönlendirecek yatırımları finanse etmek,
- KOBİ'lerin mesleki eğitimlerine yardımcı olacak danışmanlık hizmeti sunmak,
- Yeni girişimlerin teşvik edilmesi,
- KOBİ'lerin pazarlama ağına, dış finansman konularında yardımcı olmak ve yurtdışı işletmeleriyle iletişim kurmak, amacıyla kredi vermektedir.

Halk Bankası'nın KOBİ'lere sunduğu sektörel destek paketleri şunlardır (<https://www.halkbank.com.tr>):

- İhracat, imalat, makine imalat, KOBİ turizm sektörü, Hizmet ve Ticaret Sektörü, sanayi bölgeleri, taahhüt sektörü, taşımacılık sektörü, Franchising, Lisanssız elektrik üretimi ve Tarım Destek Paketi,

- Şoför Esnafına Plaka Teminatlı Kredi
- Medikal Kredi Paketi
- POS İş Yeri Paketi'dir.

Halk Bankası aracılığıyla, Avrupa Yatırım Bankası (AYB), Fransız Kalkınma Ajansı (FKA) ve Dünya Bankası (DB) tarafından yatırım projelerinin sabit yatırım ve işletme kredisi ihtiyaçlarını karşılamak üzere yurtdışı kaynaklı krediler verilmektedir (Bayülken 2017: 52).

2017 yılı faaliyet raporuna göre; Halk Bankası KOBİ kredileri, toplam nakdi kredilerinin %38,1'ini oluşturmakta olup, KOBİ kredilerindeki pazar payı % 14,8'dir.

#### **4.4. KOBİ Girişim İstatistikleri**

Burada KOBİ'lerde girişim sayısı, çalışan sayısı, ciro, dış ticaret, teknoloji kullanımı gibi istatistiklere yer verilecektir.

KOBİ girişim istatistikleri TÜİK 2016 yılı raporuna göre maddeler halinde verilecektir (<http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=21540>):

1-) 2016'da toplam işletme sayısı 2.892.670'dir. Toplam işletmeler aşağıdaki sektörlerden oluşmakta olup bu sektörler toplam istihdamın % 80,9'unu

oluşturmaktadır ve en fazla imalat sanayinde faaliyet göstermektedirler (Bayülken 2017: 25):

- Perakende ve toptan ticaret, komisyonculuk ve tamirat (3.605.532 kişi)
- İmalat sanayi (5.296.210 kişi )
- Otel ve lokantalar ( 1.258.893 kişi )
- Ulaştırma, depolama, haberleşme ( 1.228.896 kişi )
- Gayrimenkul kiralama ve iş faaliyetleri ( 555.153 kişi )

**Tablo 4.6.** İşletmelerin Büyüklüklerine Göre Dağılımı (2016)

İşletme Niteliği	Çalışan Sayısına Göre İşyeri Grupları	Dağılım ( % )
KOBİ	1-250	99,22
Mikro	1-9	94,14
Küçük	10-49	3,89
Orta	50-99	0,50
Orta	100-150	0,38
Orta	151-250	0,31
Büyük İşletme	251' den fazla	0,78

**Kaynak:** TÜİK

Tablo 4.6'da görüldüğü gibi KOBİ'lerin % 99,22 oranındaki toplam paydan; mikro ölçekli firmaların payı % 94,14, küçük ölçekli işletmeler genel toplamdan % 3,89 pay ve orta ölçekli firmaların payı % 1,19 olup, KOBİ'ler %0,78 paya sahip olan büyük işletmelerden daha fazla paya sahiptirler.

**Tablo 4.7.** İmalatta KOBİ'ler ile Büyük İşletmelerin Katma Değer Tablosu, İşletmelere Göre Kıyaslaması (2016)

Sanayi Ölçeği	İşletme Sayısı		Çalışan Sayısı		Katma Değer (*) (Milyon TL)	Katma Değer Payı (%)
	Adet	Payı (%)	Adet	Payı (%)		
Küçük Ölçekli (1-49)	365.697	98,1	2.383.294	45,0	21.417,5	12,8
Orta Ölçekli (50-250)	4.443	1,2	873.876	16,5	23.592,5	14,1
Toplam KOBİ (1-250)	370.140	99,3	3.257.170	61,5	45.010,0	26,9
Büyük Sanayi (250+)	2.460	0,7	2.039.040	38,5	122.313,0	73,1
Toplam İmalat Sanayi	372.600	100,0	5.296.210	100,0	167.323,0	100,0

**Kaynak:** TÜİK,2016

Tablo 4.7'ye bakıldığında KOBİ'ler 370.140 işyerine sahiptir ve imalat sanayi istihdamının % 61,5'ini gerçekleştirmekte fakat katma değerde % 26,9'luk bir düşük paya sahiptir. Büyük işletmeler ise 2.460 adet az sayıda işletmeye sahip olup, istihdamın % 39,5'ine ve katma değerinin % 73,1'ini oluşturmaktadırlar. Bu durumdan KOBİ'lerden beklenen ekonomik katkının istenilen düzeyde olmadığını göstermektedir.

**Tablo 4.8.** İmalatçı KOBİ Niteliğindeki İşletmelerin Sanayi Alt Sektörlerine Dağılımı ve İstihdam (2016 Yılı)

ALT SEKTÖRLER	İşletme Sayısı		Çalışan Sayısı		Çalışan Sayısı/ İşletme Sayısı
	Adet	Pay (%)	Adet	Pay (%)	
Gıda, İçki, Tütün	41.085	11,1	410.403	12,6	10,0
Tekstil, Konfeksiyon ve Deri Üretimi	86.983	23,5	1.156.235	35,5	13,3
Ağaç ve Orman Ürünleri	38.554	10,2	123.772	3,8	3,2
Kadit, ve Kağıt Ürünleri	2.591	0,7	58.623	1,8	22,6
Basım ve Yayı	13.325	3,6	68.400	2,1	5,1
Kok Kömürü, Rafine Petrol Ürünleri	194	0,0	9.771	0,3	50,3
Kimyasal Madde Ürünleri	5.172	1,4	120.515	3,7	23,3
Plastik-Kauçuk Ürünleri	12.365	3,4	130.114	4,0	10,5
Taş ve Toprağa Dayalı Ürünler	18.495	5,0	198.315	6,1	10,7
Ana Metal Sanayi	9.236	2,5	117.160	3,6	12,7
Metal Eşya Sanayi	50.016	13,6	214.723	6,6	4,3
Makine İmalatı	25.912	7,1	218.230	6,7	8,4
Büro. Bilgi İşlem Makineleri	598	0,2	3.257	0,1	5,4
Elektrikli Makine ve Cihazlar	7.032	1,9	55.211	1,7	7,8
Radyo, TV ve Haberleşme Cihazları	696	0,2	16.286	0,5	23,4
Tıbbi, Hassas ve Optik Aletler	2.961	0,8	22.800	0,7	7,7
Motorlu Kara Taşıtları	7.032	1,9	133.316	4,1	18,9
Diğer Ulaşım Araçları	1.480	0,4	19.543	0,6	13,2
Mobilya	46.267	12,5	179.016	5,5	3,9
Hurda Yeniden Değerlendirme	146	0,0	1480	0,0	10,1
Toplam İmalat Sanayi	370.140	100,0	3.257.170	100,0	8,8

**Kaynak:** TÜİK,2016

Tablo 4.8’ de imalat sanayinde KOBİ niteliğindeki 370.140 işyerine sahip olan firmaların sanayideki sektörlere göre dağılımı verilmiştir ve KOBİ’lerde bir işletmeye düşen istihdam % 8,8 kişi olmakta ve mikro işletme sınırları içinde kalmaktadır. Tablo 4.8’e bakıldığında;

- En fazla KOBİ işletme sayısına %23,5 payla ve en fazla istihdam sunan sektör %12,5 payla konfeksiyon, tekstil ve deri üretimindedir.
- İşletmelerin ortalama ölçek büyüklüklerine göre, bir işletmeye %50,3 kişi ile kok ve rafine petrol üretim tesisleri başta gelmektedir.

- Tablo incelendiğinde hem işletme sayısı hem de istihdam büyüklükleri göz önüne alındığında konfeksiyon ve tekstil sanayi, metal eşya üretimi, mobilya üretim sanayi, ahşap ve orman ürünleri sanayinin KOBİ niteliğine daha uygun gelişme gösterdiği görülmektedir.

- KOBİ'ler imalat sanayi yatırımlarının % 26,3'ünü gerçekleştirmiştir.

2-) İmalat sanayindeki KOBİ'ler teknoloji düzeylerine göre sınıflandırıldığında, %59,7'si düşük teknoloji ile çalışmışlardır ve bu girişimler istihdamın %54'ünü, faktör maliyetiyle katma değer ise %43,4'ünü oluşturmuştur.

**Tablo 4.9.** İmalat sanayinde KOBİ'lerin büyüklük grubu ve teknoloji düzeyine göre payları, 2014

<b>Teknoloji Düzeyi</b>				
<b>Büyüklük Grubu</b>	<b>Yüksek Teknoloji</b>	<b>Orta-Yüksek Teknoloji</b>	<b>Orta-Düşük Teknoloji</b>	<b>Düşük Teknoloji</b>
TOPLAM	0,3	9,1	30,9	59,6
1-19	0,2	8,3	31,1	60,4
20-49	0,9	17,6	28,4	53,0
50-259	1,5	17,4	31,4	49,7
KOBİ	0,3	9,1	31,0	59,7
250+	2,6	18,8	24,7	54

3-) KOBİ'ler 2014'te ihracatın 56,4'ünü ithalatın ise 37,8'ini; 2015 yılında ise ihracatın %55,1'ini, ithalatın ise %37,7' sini gerçekleştirmiştir.





**Grafik 4.6.** KOBİ'lerin dış ticaretteki payı ( % ), 2014-2015

KOBİ İhracatının %49'u AB ülkelerine yapılmış olup, ihracatın %92,3'ünü imalat sanayi ürünleri oluşturmaktadır.

İthalatı en fazla yapılan ürünler ise; % 16,5 payla kimyasallar ürünler olmuştur.

4-) Türkiye'de 2015 yılında 20 milyar 615 milyon TL olan AR-GE harcaması içerisindeki KOBİ payı % 17,7'dir.

5-) 2016 yılı faaliyet sonuçlarına göre internet erişime sahip olan girişimcilerin oranı %93,7 olup bu oran KOBİ'lerde % 93,5'dir.

## SONUÇ

Gerek Türkiye gerekse dünya ekonomisine yatırım, üretim, istihdam, ihracat ve ödedikleri vergiler ile büyük katkı sağlayan KOBİ'ler ülkemizde özellikle 1990 yılları sonrasında ön plana çıkmaya başlamıştır ve 2001 krizi sonrası bankacılık sisteminin yeniden yapılanması ile giderek büyük önem kazanmıştır.

KOBİ'lerin finansal kaynaklara ulaşmaları büyük işletmelere göre daha zordur. KOBİ niteliğindeki firmaların pazarlama, yönetim, üretim, kaynak ve özellikle finansman sıkıntısı yaşamaktadırlar. KOBİ'lerin finansman sorunların başında kredi temin edebilmek, öz sermaye yetersizliği, sermaye piyasasından fon elde edebilmek ve finansal yönetimdeki yetersizlikler gelmektedir.

Türkiye'de devlet; birçok kurum ve kuruluş aracılığı ile KOBİ'lere sermaye, eğitim, danışmanlık, makine ve teçhizat, bilgi ve teknoloji, pazarlama ve pazar araştırmaları gibi teşvik sağlamaktadır. Bu noktada KOBİ'lerin en önemli sorunu olan finansman sorunu karşısında banka kredileri, ülkelerin çoğunda KOBİ'lerin en önemli finansman kaynağı konumundadır. Bankalar KOBİ'lerin ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla "KOBİ Bankacılığı" adı altında KOBİ'lere kredi ve diğer aracılık işlemleri ile destek vermektedir.

Çalışmamızda varılan sonuç; ülkemizdeki KOBİ'lere kullandırılan toplam kredi payının 2010 yılı itibariyle 125.468 milyon TL iken, 2017 yılı itibariyle 490.336 milyon TL tutarında artış göstermesi KOBİ'lere verilen desteği göstermektedir. Fakat 2017'de KOBİ kredi oranının %24'lerde olması ve takipteki kredi oranının giderek artması verilen kredi desteğin yeterli olmadığını ortaya koymaktadır. Bu bağlamda öncelikle KOBİ'ler kendi performanslarının farkına varmalı ve bankalar ile olan karşılıklı çıkar ilişkilerini güçlendirecek faaliyetlerde bulunmalıdırlar. Buradan hareketle bir takım çözüm önerisi sunulmaktadır:

- Bankalar yeni ürün ve hizmetlerini, ürün sınıflandırması ve tanıtımı yaparak KOBİ'lere sunmalıdır.
- KOBİ'lerin potansiyelini yükseltecek krediler arttırılmalıdır.

- KOBİ'lerin finansman danışmanları olması yönünde desteklerin artırılması sağlanmalıdır.

- KOBİ'lerin banka kredisini elde etmesi kolaylaşmalı. Böylece, KOBİ'ler banka kredilerini doğru zaman ve yerde kullandıkları takdirde işletme karlılığı daha da yükselebilir. Aynı zamanda aldıkları bu kredilerle daha fazla üretim, bunun neticesinde daha fazla istihdam yaratarak ülke ekonomisine olumlu yönde katkıda bulunabilirler.

- KOBİ'ler kredi kriterleri ve kurumsal yönetim hakkında bilinçlendirilmedi.

- KOBİ borsası oluşturulmalı ve borsaya katılım konusunda KOBİ'ler yönlendirilmedi.

- Girişimcileri özendirerek finansal kaynaklar çeşitlendirilmelidir.

- KOBİ'lerin finansal raporlara uygun hareket etmesi sağlanmalıdır.

- Kurumsallaşma, Ar-Ge ve markalaşma için KOSGEB ile tam bir işbirliği içinde olunmalıdır.

- Finansman destekleri, laboratuvar hizmetleri, bilgilendirme ve yönlendirme faaliyetleri destek ve teşvik edilmelidir.

- KOBİ'ler AB entegrasyon sürecine hazırlanmalıdır.

- Devlet kurumlarının ve özel kurumların sayısı artırılarak KOBİ'ler için yatırım ve vergi politikasında iyileştirme yapılmalıdır.

Sonuç olarak, KOBİ'lerin finansman sorunu ve kaynakların etkin şekilde kullanılmasına yönelik destek ve teşvikler yeterli değildir. Bankalar ve diğer kuruluşlar tarafından yapılacak düzenleyici çalışmalar ile KOBİ'lerin para ve sermaye piyasasından faydalanması mümkün olacak böylece dünyada ve Türkiye'de KOBİ faaliyetlerindeki gelişmeler ülke ekonomilerine daha büyük katkılar sağlayacaktır.

## KAYNAKÇA

- Akgeci Tahir (2001). KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler. Ankara: KOSGEB.
- Akman A. (2007). "KOBİ'ler ve Ekonomideki Yeri" erişim tarihi: 11.10.2017. [http://www.memleket.com.tr/news\\_detail.php?id=12797](http://www.memleket.com.tr/news_detail.php?id=12797)
- Alpugan Oktay, (1998). Küçük İşletmeler Kavramı, Kuruluşu ve Yönetimi. 2. Basım Ankara: DER Yay.
- Altıntaş Halil, (2004). "Bankacılık Krizleri, Nedenleri ve Ekonomik Maliyetleri". Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi. 22: 39-61.
- Aras Güler, (2002). Türk KOBİ'lerinin Küreselleşme Sürecindeki Yeni Roller ve Sorunları. İstanbul: Friedrich Ebert Vakfı Yay.
- Ataol Coşkun, (2006). Küçük-Orta Ölçekli İşletmeler İçin Bankalarda Kredi Değerleme Sistemi ve Bir Örnek Çalışma. İstanbul: Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.
- Avrupa Birliği Bakanlığı, (2014). "Avrupa Birliği Horizon 2020 Programı" erişim tarihi:12/03/2018.[https://www.ab.gov.tr/files/SBYPB/birlik%20programlari/horizon\\_2020\\_programi.pdf](https://www.ab.gov.tr/files/SBYPB/birlik%20programlari/horizon_2020_programi.pdf)
- Bayülken Yavuz, (2017). Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler. Ankara: Tmmob Makine Mühendisleri Odası, Yayın No: 677.
- Bilen Abdulkadir ve Solmaz Hasan (2014). "KOBİ'lerin Karşılaştıkları Yapısal Sorunlar ve Çözüm Önerileri-Diyarbakır Örneği". Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi. 7: 60-79.
- BDDK, (2009). "Krizden İstikrara Türkiye Tecrübesi, Çalışma Tebliği". Ankara: S:1-48.
- BDDK, (2017). "Türk Bankacılık Temel Göstergeleri Eylül 2017".

- Boşgelmez Alpaslan, (2003). Küreselleşme Sürecinde KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri, Yapısal Analizleri ve Isparta Örneği. Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.
- Çelik Adnan ve Akgemci Tahir, (1998). Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler. Ankara: Nobel Yay.
- Çolakoğlu H. Mustafa, (2002). KOBİ Rehberi, Ankara: TOBB.
- Delice Güven, (2015). "Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası:85 Yıllık Bir Geçmişin İzlerinden Tarihe Kayıt Düşmek". Ekonomi, İşletme, Siyaset ve Uluslararası İlişkiler Dergisi. 1(2), 21-55.
- Eğmir Rabia Tuğba ve Gürler Hazman Gülsüm, (2017). "KOBİ'lere Sağlanan Teşvikler ve KOBİ'lerin Vergi Algısı İlişkisi: Afyonkarahisar Örneği". Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi. 7(2): 225-246.
- Ekici Aydan, (2012). "Avrupa Birliği'nde KOBİ Politikaları" erişim tarihi: 02/10/2018.[https://www.ab.gov.tr/files/Basin/Haftalik\\_Gundem/42\\_h\\_tr\\_ab\\_gundemi.pdf](https://www.ab.gov.tr/files/Basin/Haftalik_Gundem/42_h_tr_ab_gundemi.pdf)
- Emecen Erkan ve Çiçek Hüseyin, (2016). "KOBİ'lerin Yönetim ve Organizasyon Sorunları: Burdur İli İmalat Sektöründeki İşletmeler Üzerinde Bir Araştırma". Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi. 8(1): 141-158.
- Erçel Gazi, (2000). "Enflasyonu Düşürme Programı ve Küçük ve Orta Boy İşletmeler". Ekonomik Forum Dergisi. 9: 1-16.
- Ersöz Oya ve ERSAN Tuğçe, (2010). "KOBİ'lerin Yararlanacakları Destek Programları". TOBB AB Daire Başkanlığı. S: 14-15.
- Ertuş Yunus, (2015). KOBİ Kredileri. İstanbul: İstanbul Aydın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.
- Esnaf ve Sanatkarlar Genel Müd. (2014). "KOBİ Destekleri Ülke İncelemeleri". S: 22-26.

- Eximbank, (2016). "Eximbank 2016 Yılı Faaliyet Raporu" erişim tarihi: 18/03/2018.<https://www.eximbank.gov.tr/content/files/8dcb2172-ceba-4873-a8a3-6d330ced48e1/eximbank-faaliyetraporu-2016>
- Fırat Emine, (2013). "Türkiye'deki 2001 Krizi Sonrası Bankacılık Sektöründeki Yapısal Değişim: 2001 Öncesi ve 2001 Sonrası Bir Karşılaştırma". S:598-600.
- Güler Pınar, (2017). Türkiye'de KOBİ'lere Sağlanan Finansal Destek Programları ve KOSGEB Destekleri. İstanbul: İstanbul Ticaret Üniversitesi Finans Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.
- Gökmen Habil, (2008). "Risk Yönetim Aracı Olarak Vadeli İşlem Sözleşmelerinin KOBİ'ler Açısından Önemi: İzmir Vadeli İşlemler Borsası (VOB) Örneği". Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi. (10) 2:152-167.
- Güngör Nazan, (2011). KOBİ'lerin Finansal Yapıları ve Kullandıkları Alternatif Finansman Kaynakları: Erzurum Sanayi Bölgesinde Bir Çalışma. Erzurum: Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.
- Gücelioğlu Ömer, (1994). "Küçük Ölçekli İşletmelerin KOSGEB'den Beklentileri". Ankara: Tes-ar Yay.
- Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, (2014). "KOBİ Destekleri Ülke İncelemeleri: Almanya, İngiltere ve Belçika". Ankara: Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Yay.
- Gürbüz İsmail Mete, (2010). Küreselleşme Sürecinde KOBİ'lerin Artan Önemi ve Türkiye'de KOBİ'lere Sağlanan Desteklerin Değerlendirilmesi. Sivas: Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.
- Hacıevliyagil Hacı, (2016). "KOBİ'lerin Finansman Sorununa Bir Çözüm Önerisi: Milli Ekonomi Modeli (MEM)". Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi. 14 (3): 38-45.

- İskender Behiye Selin, (2009). Türkiye’de KOBİ’lerin Finansman Sorunları ve Alternatif Çözüm Önerileri. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.
- Karabicioğlu Serkan Reşit, (2007). KOBİ’lerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri: Muğla Örneği. Aydın: Adnan Menderes Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi.
- Kalkan Adnan, (2005). KOBİ’lere Sağlanan Desteklerin Örgütsel Performansına Etkileri. Kocaeli: Gebze İleri Teknoloji Enstitüsü Sosyal Bilimler Fakültesi, Doktora Tezi.
- Kale Süleyman ve EKEN M. Hasan, (2017). “Türk Bankacılığında Krizler ve Çıkarılan Dersler”. Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi. 6(5):11-23.
- Karadal Himmet, (2002). “Küreselleşme Sürecinde KOBİ Yöneticilerinin Profili Üzerine Bir Araştırma”. 21.Yüzyılda KOBİ’ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumu. Doğu Akdeniz Üniversitesi, İşletme ve Ekonomi Fakültesi.
- Karademir Devrim, (2014). Türkiye Mobilya Endüstrisindeki KOBİ’lerin Avrupa Birliği’ne Uyumlaştırılması İstanbul: İstanbul Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Doktora Tezi.
- Karadağ Hande, (2014). “KOBİ’lerde Stratejik Finansal Yönetim Uygulamaları, Büyüme ve Rekabetçilik: Bir Literatür İncelemesi”. Muhasebe ve Finansman Dergisi. S: 181-182.
- Kılıç Duygu, (2010). KOBİ-Banka İlişkisinde KOBİ’lerin Bankalardan Beklentileri ve Memnuniyet Düzeyleri. Ankara: Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.
- Kızılay Emine, (2009). KOBİ’ler ve Dış Ticarete Karşılaştıkları Temel Sorunlar. Bursa: Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dış Ticaret Programı, Mesleki Uygulama Bitirme Ödevi.

- KOBİ, Stratejisi ve Eylem Planı ,(2016) Akademik Bakış Dergisi Sayı: 54  
Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi ISSN:1694-528X
- KOSGEB, (2015). "2015-2018 KOBİ Stratejisi ve Planı (KSEP)". Ankara.
- KOSGEB, (2016). "Girişimcilik Destek Programı" erişim tarihi:  
18/03/2018.<http://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/1231/girisimcilik-destekprogrami>
- KOSGEB, (2016). "KOSGEB 2016 Yılı Faaliyet Raporu"erişim tarihi:  
11/03/2018.[file:///C:/Users/root/Desktop/KOSGEB\\_2016\\_Y%C4%B1%C4%B1\\_Faaliyet\\_Raporu.pdf](file:///C:/Users/root/Desktop/KOSGEB_2016_Y%C4%B1%C4%B1_Faaliyet_Raporu.pdf).
- Kutlu Hüseyin Ali ve Demirci N. Savaş, (2007). "KOBİ'lerin Finansal Sorunları Ve Çözüm Önerileri". "4.KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi". İstanbul Kültür Üniversitesi, S: 187-198.
- Küçük Orhan, (2005). Girişimcilik ve Küçük Eylem İşletme Yönetimi. Ankara: Seçkin Yay.
- Köylü Çağrı, (2013). KOBİ'ler İçin Türkiye Finansal Raporlama Standartları: Bankaların Görüşleri Üzerine Bir Araştırma. Kütahya: Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.
- Müftüoğlu Tamer, (1991). Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar ve Önerileri. Ankara: Sevinç Yayınevi.
- Müftüoğlu Tamer, (2002). Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar:10. Ankara: Turhan Kitabevi.
- Müslümov Alövsat, (2002). "21.Yüzyılda KOBİ'ler, Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri".
- Oktar Suat, Dalyancı Levent, (2010). "Finansal Kriz Teorileri ve Türkiye Ekonomisinde 1990 Sonrası Finansal Krizler". Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi. 29 (2): 1-22.



- Öğüt Adem ve Karayel Selçuk, (2011). “KOBİ’lerin Yapısal ve İşlevsel Sorunlarının Çözümüne Yönelik Yapıcı Bir Öneri: Kümelenme”. Selçuk Üniversitesi Kadınhanı Faik İçil MYO. Sosyal ve Teknik Araştırma Dergisi. 1 (1):30-39.
- Özgüner Çakmak Hicran Fidan Yahya ve Çakmak A. Çağlar, (2015). KOBİ’lerde Yönetim ve Pazarlama Sorunları: Karabük Örneği. Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi 10(2): 51-69.
- Öztürk Salih, (2003 ). “Sabit Döviz Kuru Politikasının Finansal Krizlere Etkisi: 1997 Güneydoğu Asya ve 2000 Kasım- 2001 Şubat Türkiye Krizleri”. Celal Bayar Üniversitesi Yönetim ve Araştırma Dergisi. 10 (1):171-185.
- Sarıaslan Halil, (1994). Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları: Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi. Ankara: TOBB Yayınları, No:281.
- Sarıkaya Tosyali Birgül, (1998). KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri. İzmir: İzmir Ticaret Odası Yayını, No:20.
- Şimşek M. Şerif, (1997). Yönetim ve Organizasyon. Konya: Damla Ofset.
- Şimşek Muhittin, (2002). Ekonominin Lokomotifi KOBİ’lerin Olmazsa Olmazları, Dizi No:36. Alfa Yayınları.
- Taş H. Yunus, (2015). İstihdam Boyutuyla Avrupa Birliği ve Türkiye’de Girişimcilik ve KOBİ’ler. Ekin Yayınları.
- T.C. Merkez Bankası (2009). “Banka Kredileri Eğilim Anketi”. Temmuz-Eylül.
- Tiryaki Göksel, (2012). “Finansal İstikrar ve Bankacılık Düzenlemeleri (1990-2010 Türkiye Tecrübesi Işığında)”. İstanbul: Türkiye Bankalar Birliği, Yay. No:289.
- Türkiye Bankalar Birliği, (2008). “50. Yılında TBB ve Türk Bankacılık Sistemleri,1958-2007”. S.41, TBB Yayınları.
- [https://www.tbb.org.tr/Content/Upload/Dokuman/821/Konferans\\_KOBI\\_Kitapciği.pdf](https://www.tbb.org.tr/Content/Upload/Dokuman/821/Konferans_KOBI_Kitapciği.pdf)

- TUİK., (2016). “Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri” erişim tarihi: 10.09.2017. <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=21540>
- TÜBİTAK., (2016). "TÜBİTAK 2016 Yılı Faaliyet Raporu" erişim tarihi: 10/03/2018. [http://www.tubitak.gov.tr/sites/default/files/2016\\_faaliyet\\_raporu\\_v26.pdf](http://www.tubitak.gov.tr/sites/default/files/2016_faaliyet_raporu_v26.pdf)
- TOBB., (2011). “Bankaların KOBİ'lere Yönelik Nakdi Kredi Uygulamaları”. Ankara: TOBB Yay. No: 144.
- Uçkun Nurullah, (2009). “KOBİ'lerin Finansal Sorunlarına Melek Sermaye Çözüm Olabilir mi?”. Muhasebe Finansman Dergisi, Sayı:41.
- Uludağ İlhan ve SERİN Vildan, (1990-1991). Türkiye' de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler. İstanbul: İTO Yay.
- Ulusoy Recep ve AKARSU Reyhan, (2012). “Türkiye’de KOBİ'lere Yapılan Destekler ve İstihdam Üzerindeki Etkileri”. Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi. 23: 105-126.
- Uslu Şemsettin ve Uygun Mutlu, (2002). “Yeni Rekabet Koşullarında KOBİ'lerin Değişen Pazarlama Stratejileri ve Pazarlama Sorunları”. Kıbrıs: 21. Yüzyılda KOBİ'ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumu. 3-4.
- Tekin Nalan, (2010). KOBİ Bankacılığı Hizmetlerinin KOBİ'lerin İhtiyaçlarına Cevap Verebilme Durumu. İstanbul: Doğu Üniversitesi Yüksek Lisans Tezi.
- Telim Cem, (2002). “KOBİ Teşvik Belgesi Kapsamında Yapılan Yatırımlara Sağlanan Kredi Desteği”. Yaklaşım Dergisi. S: 19.
- Turan Zübeyir, (2011). “Dünyadaki ve Türkiye’deki Krizlerin Ortaya Çıkış Nedenleri ve Ekonomik Kalkınmaya Etkisi1. Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi. 4 (1): 56-80.
- Türköz Perihan, (2008). KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Bankaların KOBİ'lere Yaklaşımı: Isparta Alan Araştırması. Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.

- Yerlikaya M. ve Arıkan Feyzan Akif, (2016). “KOBİ’lere Sağlanan Desteklerin Performans Etkinlik Sıralarının Promethee ve Oreste Yöntemleri ile Belirlenmesi”. Ankara: Gazi Üniversitesi, Mühendislik Mimarlık Dergisi. 31(4): 1007-1016.
- Yetgin Rabia, (2017). KOBİ’lere Kredi Verme Davranışı: Türk Bankacılık Sektöründe Bir Uygulama. Gaziantep: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.
- Yörük Nevin, (2001). “KOBİ’lerin Kredi Yoluyla Finansmanında Karşılaştıkları Sorunlar Ve Tokat İlinde Bir Uygulama”. “I. Orta Anadolu Kongresi: KOBİ’lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları”. Nevşehir: KOSGEB Yay.
- Yüksel Aycan, (2011).Türkiye’de KOBİ’lerin Banka Kredilerine Erişimi. Planlama Uzmanlığı Tezi, DPT Yay. No:2825.
- Zengin Ahmet, (2006).”Makroekonomik İstikrar ve KOBİ’ler” erişim tarihi: 05/03/2018. www.emu.edu.tr/smeconf/turkcepdf/bildiri\_37.pdf.
- Zengin Yunus ve AĞ Alırza (2016). “KOBİ’lerdeki Başarıyı Etkileyen Finansman Sorunu: Neden Mi? Sonuç Mu? Literatür Taraması Sonucu Bir Değerlendirme”. Kırgızistan: Akademik Bakış Dergisi. S: 54.

### **İnternet Kaynakları**

- [https://www.ab.gov.tr/files/Basin/Haftalik\\_Gundem/42\\_h\\_tr\\_ab\\_gundemi.pdf](https://www.ab.gov.tr/files/Basin/Haftalik_Gundem/42_h_tr_ab_gundemi.pdf)
- <http://www.kobi-efor.com.tr/finans/kobilere-finans-kaynaklari-h5845.html>
- <http://kobi.org.tr/index.php/finansman-bilgileri/banka-kredileri>
- <http://panorama.khas.edu.tr/turk-bankacilik-sektorunun-2001-krizi-sonrasi-donusumu-153> (Erişim tarihi 14/03/2017 )
- <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=21540>
- <http://www.kgf.com.tr/index.php/tr/bilgimerkezi/rakamlarlakgf>(Erişim tarihi:03.07.2017).
- <http://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/1229/arge-inovasyon-destek-programi> ( Erişim Tarihi: 09/03/2018 )

[http://www.tubitak.gov.tr/sites/default/files/2016\\_faaliyet\\_raporu\\_v26.pdf](http://www.tubitak.gov.tr/sites/default/files/2016_faaliyet_raporu_v26.pdf)

<http://www.yoikk.gov.tr/dosya/up/komiteler/kobi/destek%20veren%20kuruluslar.pdf> ( Erişim tarihi: 01/12/2017)

<https://www.mmo.org.tr> (Erişim tarihi: 07/10/2017)

<https://www.eximbank.gov.tr> ( Erişim tarihi: 07/10/2017)

<https://www.tubitak.gov.tr/> ( Erişim tarihi: 02/12/2017 )

<http://anahtar.sanayi.gov.tr> ( Erişim Tarihi: 02/12/2017 )

<http://www.kosgeb.gov.tr> ( Erişim tarihi: 10/10/2017 )

<https://www.isbank.com.tr> ( Erişim tarihi: 15/12/2017 )

<https://www.vakifbank.com.tr> ( Erişim tarihi: 15/12/2017 )

<https://www.denizbank.com.tr> ( Erişim tarihi: 15/12/2017 )

<https://www.yapikredi.com.tr> ( Erişim tarihi: 15/12/2017 )

[www.hazine.gov.tr](http://www.hazine.gov.tr) ( Erişim Tarihi: 27/07/2012 )

[www.dtm.gov.tr](http://www.dtm.gov.tr) ( Erişim Tarihi: 10/11/2017 )

[www.halkbank.com.tr](http://www.halkbank.com.tr) ( Erişim Tarihi: 27/07/2017 )

[www.tcmb.gov.tr](http://www.tcmb.gov.tr)

<http://esnaf.gtb.gov.tr>

<http://www.mfa.gov.tr>



## ÖZ GEÇMİŞ

### KİŞİSEL BİLGİLER

Adı Soyadı : Serap YAŞAR ÇOLAK

Uyruğu : T.C.

Doğum Tarihi ve Yeri: 30 / 07 /1989 Yıldızeli / Sivas

e-posta : serapyasarcolak@hotmail.com

### EĞİTİM

Derece	Kurum	Mezuniyet Yılı
Lisans	Cumhuriyet Üniversitesi İİBF	2011

### İŞ TECRÜBESİ

Tarih	Kurum	Görev
2012 Asistanı	Türkiye Halk Bankası A.Ş	Banko Hizmetleri

### YABANCI DİL BİLGİSİ

Yabancı Dilin Adı:

KPDS (.....)      ÜDS (....)      TOEFL (....)      EILTS(....)