

**İŞLETME DIŞI FON KAYNAKLARI VE BU KAYNAKLARIN İŞLETME
YÖNETİCİLERİ TARAFINDAN BİLİNMEŐİ VE UYGULANMASI:
AFYONKARAHİSAR İLİ ÖRNEĞİ**

Hande TUNÇ

Yüksek Lisans Tezi

Danışman: Doç. Dr. Mehmet ERKAN

Haziran, 2011

Afyonkarahisar

T.C.
AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
YÜKSEK LİSANS TEZİ

**İŞLETME DIŞI FON KAYNAKLARI VE BU
KAYNAKLARIN İŞLETME YÖNETİCİLERİ
TARAFINDAN BİLİNMESİ VE UYGULANMASI:
AFYONKARAHİSAR İLİ ÖRNEĞİ**

Hazırlayan

Hande TUNÇ

Danışman

Doç. Dr. Mehmet ERKAN

AFYONKARAHİSAR 2011

YEMİN METNİ

Yüksek Lisans tezi olarak sunduğum “ **İşletme Dışı Fon Kaynakları ve Bu Kaynakların İşletme Yöneticileri Tarafından Bilinmesi ve Uygulanması: Afyonkarahisar İli Örneği** ” adlı çalışmanın, tarafımdan bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin Kaynakça’da gösterilen eserlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanmış olduğumu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.



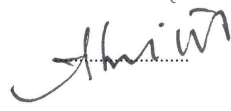
28/06/2011

Hande TUNÇ

TEZ JÜRİSİ KARARI VE ENSTİTÜ ONAYI

JÜRİ ÜYELERİ

Tez Danışmanı : Doç. Dr. Mehmet ERKAN
Jüri Üyeleri : Doç.Dr. Oğuzhan AYDEMİR
: Yrd. Doç.Dr. Ahmet İNKAYA

İmza




İşletme Anabilim Dalı tezli yüksek lisans öğrencisi Hande TUNÇ'un "**İşletme Dışı Fon Kaynakları ve Bu Kaynakların İşletme Yöneticileri Tarafından Bilinmesi ve Uygulanması: Afyonkarahisar İli Örneği**" başlıklı tezini değerlendirmek üzere 28.06.2011 günü saat 14:00'de Lisansüstü Eğitim ve Öğretim Sınav Yönetmeliğinin ilgili maddeleri uyarınca yukarıda isim ve imzaları bulunan jüri üyeleri tarafından değerlendirilerek kabul edilmiştir

Prof. Dr. Mehmet KARAKAŞ
MÜDÜR

YÜKSEK LİSANS TEZ ÖZETİ

İŞLETME DIŞI FON KAYNAKLARI VE BU KAYNAKLARIN İŞLETME YÖNETİCİLERİ TARAFINDAN BİLİNMESİ VE UYGULANMASI: AFYONKARAHİSAR İLİ ÖRNEĞİ

Hande TUNÇ

**AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI**

Haziran 2011

Danışman: Doç. Dr. Mehmet ERKAN

Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ) ülkenin kalkınması, istihdamın yaratılması, bölgelerarası dengenin sağlanmasında ülke ekonomisi açısından önemli bir yere sahiptir. Ancak, KOBİ'ler yapıları itibariyle ve ekonomiden kaynaklanan sorunlar nedeniyle finansman ihtiyacı duymaktadır.

Çalışmanın ilk bölümünde Türkiye ve Dünya'da KOBİ tanımları, KOBİ'lerin ekonomideki yeri ve önemi ve KOBİ'lerin karşılaştığı sorunlar ele alınmıştır. İkinci bölümde işletme dışı fon kaynaklarının neler olduğu hakkında bilgi verilmiştir. Son bölümde ise Afyonkarahisar ilinde yapılan alan çalışmasıyla KOBİ'lerin işletme dışı fon kaynakları ve bu kaynakların işletme yöneticileri tarafından bilinmesi ve uygulanmasını araştırmak amaçlanmıştır. Araştırmada yüz yüze anket tekniği uygulanmıştır. Anket bulguları ışığında işletmelerin daha çok bilinen finansman kaynaklarından banka kredilerine yöneldikleri, diğer ve yeni finansman tekniklerini yeterince bilmedikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: KOBİ, Finansman, Dış Kaynak Kullanımı

ABSTRACT

NONOPERATING INCOME FUND RESOURCES AND RECOGNITION AND APPLICATION OF THESE RESOURCES BY BUSINESS EXECUTIVES: AN APPLICATION IN AFYONKARAHİSAR

Hande TUNÇ

**AFYON KOCATEPE UNIVERSITY
THE INSTITUTE OF SOCIAL SCIENCES
DEPARTMENT OF BUSINESS ADMINISTRATION**

June 2010

Advisor: Assoc. Prof. Dr. Mehmet ERKAN

Small and medium sized enterprises (SME) have an important role in development of the country, creation of employment, achieving the cross domain steadiness in terms of country economics; however; financing needs of SMEs because of their structure, and problems stemming from the economy takes.

In the first part of the study, SME definitions in Turkey and World, SME's position and importance in economics and the difficulties they encounter are discussed. Second section provides information about what is happening in non-operating sources of funding. In the last part, it is aimed to research with the fieldwork in Afyonkarahisar that non-operating income fund resources and application of these resources by business executives. In the light of the survey findings, it is concluded that businesses tend to get bank loans from more well known resources, they do not know exactly the other and new financial techniques.

Keywords: SME, Financing, Outsourcing.

İÇİNDEKİLER

	Sayfa
YEMİN METNİ.....	iii
TEZ JÜRİSİ VE ENSTİTÜ MÜDÜRLÜĞÜ ONAYI	iv
ÖZET.....	v
ABSTRACT	vi
İÇİNDEKİLER.....	vii
TABLolar VE ŞEKİLLER LİSTESİ.....	x
KISALTMALAR DİZİNİ.....	xii
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTE İŞLETMELERE GENEL BAKIŞ

1. TÜRKİYE'DE VE DÜNYA'DA KOBİ'LER.....	3
1.1. TÜRKİYE'DE KOBİ KAVRAMI.....	4
1.2. AVRUPA BİRLİĞİ'NDE KOBİ KAVRAMI.....	6
1.3. DÜNYA'DA KOBİ KAVRAMI	7
1.3.1. Amerika Birleşik Devletleri.....	7
1.3.2. Japonya	8
1.3.3. Güney Kore.....	8
1.3.4. Malezya	8
1.3.5. Tayland	9
2. KOBİLERİN EKONOMİDEKİ YERİ VE ÖNEMİ.....	9
3. ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ VE KOBİ'LER.....	12
4. KOBİLERİN KARŞILAŞTIKLARI SORUNLAR	12
4.1. YÖNETİM SORUNLARI.....	13
4.2. ÜRETİM SORUNLARI	14
4.3. PAZARLAMA SORUNLARI.....	15
4.4. İHRACAT SORUNLARI.....	15
4.5. BÜROKRASİ İLE İLGİLİ SORUNLAR.....	16
4.6. TEKNOLOJİYLE İLGİLİ SORUNLAR	16

4.7 FİNANSMAN SORUNLARI.....	17
4.8. GENEL EKONOMİDEN KAYNAKLANAN SORUNLAR	18
4.8.1. Finansal Krizlerden Kaynaklanan Sorunlar	18
4.8.2. Bankacılık Sektöründen Kaynaklanan Sorunlar	19
5. BASEL 2 UYGULAMASI VE KOBİ'LERİN FİNANSMANI ÜZERİNE ETKİSİ	20

İKİNCİ BÖLÜM

KOBİ FİNANSMANI

1. İŞLETME DIŞI FON KAYNAKLARI	23
1.1. BANKACILIK KREDİLERİ	23
1.2. DÜNYA BANKASI KREDİLERİ	24
1.3. HALK BANKASI KREDİLERİ.....	25
1.4. TÜRKİYE KALKINMA BANKASI KREDİLERİ.....	26
1.5. EXİMBANK KREDİLERİ.....	27
1.6. DİĞER TEŞVİK VE DESTEKLER	30
1.6.1. KOSGEB.....	30
1.6.1.1. KOSGEB'in Görevleri	31
1.6.1.2. KOSGEB Destekleri	32
1.6.2. Dış Ticaret Müsteşarlığı	39
1.6.3. Hazine Müsteşarlığı	40
1.6.4. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı.....	41
1.6.5. İGEME.....	42
1.6.6. Kalkınma Ajansları	43
1.6.7. Kredi Garanti Fonu.....	43
1.6.8. Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu	44
1.6.9. KOBİ Girişim Sermayesi ve Yatırım Ortaklığı A.Ş.	44
1.6.10. KOBİ Piyasası.....	45
2. VADELERİ AÇISINDAN FİNANSMAN KAYNAKLARI	45
2.1. KISA VADELİ FİNANSMAN KAYNAKLARI	46
2.1.1. Ticari Krediler	46
2.1.2. Kısa Vadeli Banka Kredileri	47
2.1.3. Finansman Bonusu.....	48

2.1.4. Factoring	49
2.2. ORTA VADELİ FİNANSMAN KAYNAKLARI	51
2.2.1. Orta Vadeli Banka Kredileri.....	51
2.2.2. Orta Vadeli Yatırım Malları Kredileri	52
2.2.3. Rotatif (Dönen) Krediler	52
2.2.4. Forfaiting	53
2.2.5. Leasing (Finansal Kiralama).....	55
2.3. UZUN VADELİ FİNANSMAN KAYNAKLARI	57
2.3.1. Hisse Senedi	58
2.3.2. Tahvil	60
2.3.3. Otofinsman.....	61
2.3.4. Risk Sermayesi.....	62

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

İŞLETME DIŞI FON KAYNAKLARI VE BU KAYNAKLARIN İŞLETME YÖNETİCİLERİ TARAFINDAN BİLİNMESİ VE UYGULANMASI: AFYONKARAHİSAR İLİ ÖRNEĞİ

1. ARAŞTIRMANIN AMACI.....	65
2. ARAŞTIRMANIN KAPSAMI VE SINIRLARI.....	65
3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ.....	66
4. ARAŞTIRMA BULGULARININ DEĞERLENDİRİLMESİ.....	67
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	81
KAYNAKÇA.....	85
EKLER.....	92

TABLolar VE ŞEKİLLER LİSTESİ

Tablo 1. AB – Türkiye KOBİ Karşılaştırması.....	4
Tablo 2. Türkiye’de KOBİ Sınıflandırması.....	5
Tablo 3. Avrupa Birliği’nde KOBİ Tanımı.....	7
Tablo 4. Japonya’da KOBİ Tanımı.....	8
Tablo 5. Malezya’da KOBİ Tanımı.....	9
Tablo 6. Tayland’da KOBİ Tanımı.....	9
Tablo 7. Çalışan Sayılarına Göre İşletme Büyüklükleri.....	11
Tablo 8. Kısım ve Büyüklük Gruplarına Göre İstihdam.....	11
Tablo 9. KOBİ’lerin Kredi Hacmindeki Payı.....	20
Tablo 10. Basel 2 Düzenlemesine Göre KOBİ Sınıflandırması.....	22
Tablo 11. Kalkınma Bankası Kredileri.....	27
Tablo 12. Eximbank Kredilerinin Yıllara Göre Dağılımı.....	28
Tablo 13. Eximbank Kredilerinin Sektörel Dağılımı.....	29
Tablo 14. KOSGEB Ar-Ge İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı.....	35
Tablo 15. KOSGEB Genel Destek Programı Destekleri.....	36
Tablo 16. Yeni Girişimci Desteği Destek Unsurları.....	37
Tablo 17. İş Geliştirme Merkezleri Destekleri.....	38
Tablo 18. Gelişen İşletmeler Piyasası KOBİ Destek Programı.....	39
Tablo 19. İşletmelerin Mülkiyet Yapısı.....	67
Tablo 20. İşletmelerin Hukuki Statüsü.....	68
Tablo 21. İşletmelerin Faaliyet Alanları.....	68
Tablo 22. İşletmelerin Kuruluş Yılı.....	69
Tablo 23. İşletmelerdeki Toplam Çalışan Sayısı.....	70
Tablo 24. İşletme Sahibinin Aynı Zamanda Yönetici Olup Olmaması.....	70
Tablo 25. İşletme Yöneticisinin Eğitim Durumu.....	71
Tablo 26. Kuruluş Sermayesinin Temini.....	71
Tablo 27. Firmada Yaşanılan Sorunlar.....	72
Tablo 28. İşletmedeki Finansal Sorunların Kaynakları.....	73
Tablo 29. Mali Destek ve Teşviklerin Bilinmesi.....	74
Tablo 30. Mali Destek ve Teşviklerden Yararlanmama Sebepleri.....	75
Tablo 31. İşletmelerin Kredi Kullanımı.....	76

Tablo 32. Kredi Kullanımı ve Tercih Edilen Vade Arasındaki Çapraz Tablo	76
Tablo 33. Kredi Kullanımıyla İhtiyaçların Karşılanmasına İlişkin Çapraz Tablo	76
Tablo 34. Banka Kredisi Kullanmayan Firmaların Neden Kredi Kullanmadıkları	77
Tablo 35. İşletmelerin Dış Kaynak Kullanımları.....	78
Tablo 36. Yeni Finansman Tekniklerinin Bilinmesi.....	79
Tablo 37. Yeni Finansman Tekniklerinin Kullanılmama Nedenleri.....	79
Şekil 1. Forfaiting Süreci	54
Şekil 2. Leasingin İşleyişi	55

KISALTMALAR DİZİNİ

AB	: Avrupa Birliği
BSMV	: Banka Sigorta Muamele Vergisi
DTM	: Dış Ticaret Müsteşarlığı
GSYO	: Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı
İGEME	: İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi
İMKB	: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
KDV	: Katma Değer Vergisi
KGF	: Kredi ve Garanti Fonu
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
MPM	: Milli Prodüktivite Merkezi
SPK	: Sermaye Piyasası Kurulu
TESK	: Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu
TKDK	: Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu
TOSYÖV	: Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı
TPE	: Türk Patent Enstitüsü
TSE	: Türk Standartları Enstitüsü
TTK	: Türk Ticaret Kanunu
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
TÜRKAK	: Türk Akreditasyon Kurumu
USD	: Amerikan Doları

GİRİŞ

Küçük ve orta ölçekli işletme (KOBİ) kavramı Türkiye’de ve Dünya’da farklı tanımlamalarla ifade edilse de ekonomiye sağladıkları katkı azımsanamayacak kadar çoktur. KOBİ kavramının tanımlanması ülkelerin ekonomik büyüklüğüne göre şekil almaktadır.

Türkiye’de KOBİ kavramı çeşitli kurum ve kuruluşlarca tanımlanmıştır. Ancak Sanayi ve Ticaret Bakanlığı bu karışıklığı gidermek için 2005 yılında KOBİ kavramını “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin tanımı, nitelikleri ve sınıflandırılması hakkında yönetmeliği” hükümleri esas alınarak yeniden tanımlamıştır. Bu yönetmeliğe göre KOBİ; yıllık ikiyüzelli kişiden az çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu yirmibeş Milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler olarak kabul edilmiştir.

KOBİ’ler yapılarından ötürü tüketici ihtiyaçlarına daha çabuk cevap verirler, büyük işletmeleri tamamlarlar, ekonominin kalkınması için istihdam yaratarak işsizliğin azalmasına yardımcı olur, bölgeler arası gelişmişlik düzeyini en aza indirmeye katkı sağlar ve taleplere daha çabuk cevap verirler. Türkiye’deki işletmelerin çoğunun KOBİ olduğu düşünülürse ekonomideki önemi daha iyi anlaşılacaktır.

İşletmelerin karşılaştıkları çeşitli sorunlar vardır. Finansman ise KOBİ’lerin karşılaştığı en önemli sorunlardan bir tanesidir. Finansman sorunu daha kuruluş aşamasında başlayıp, faaliyetlerini devam ettirme aşamasında işletmeleri olumsuz etkilemektedir.

İşletmeler finansman ihtiyacı olduğunda çeşitli kaynaklara başvurmaktadır. Ancak çoğu zaman belli başlı finansman kaynakları kullanılmakta ve diğer kaynaklar hakkında yeterince bilgi sahibi olunmadığı için kullanılmamaktadır. Bilinen kaynaklardan yararlanmak istedikleri zaman bürokratik engeller gibi çeşitli sorunlarla karşılaşmaktadırlar. KOBİ’lerin bu sorunlarını aşabilmeleri için desteklenmeleri ve teşvik edilmeleri gerekir.

KOBİ'lerin en önemli sorunlardan birinin finansman sorunu olduğu düşüncesinden hareketle Afyonkarahisar ilinde KOBİ'lerin finansman sorunlarını çözmeye yönelik işletme dışı fon kaynakları ve bu kaynakların işletme yöneticileri tarafından bilinmesine ilişkin araştırma yapılmıştır. Bu çalışmayla işletmelerin hangi finansman kaynaklarını bildiği ve bu kaynakların hangilerini kullandığı araştırılmıştır.

Çalışma ile Afyonkarahisar ilinde Organize Sanayide bulunan işletmelere yüz yüze anket tekniği uygulanmıştır. Anketin ilk bölümündeki sorular işletmelerin genel özelliklerini tanımaya yöneliktir. Diğer bölümdeki sorular işletmelerin yaşadıkları genel sorunlar, finansal sorunlar, bilinen mali destek ve teşvikler, bunlardan yararlanmama sebepleri ve işletmenin ihtiyaç duyduğu finansman kaynakları ile modern finansman yöntemlerinin bilinmesiyle ilgili sorulardır.

Bu çalışma üç ana bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde KOBİ'lere genel bakış ele alınarak Türkiye ve Dünya'da KOBİ kavramları, KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunlar ele alınmıştır. İkinci bölümde işletme dışı fon kaynakları hakkında bilgi verilmiştir. Son bölümde ise Afyonkarahisar ilinde faaliyet gösteren işletmelerin işletme dışı fon kaynaklarını bilinmesi ve uygulanması bulgularına yer verilmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELERE GENEL BAKIŞ

1. TÜRKİYE'DE VE DÜNYA'DA KOBİ'LER

KOBİ kavramı ülkeden ülkeye göre değişmekle birlikte, aynı ülke içerisinde farklı tanımlar ile karşılaşılmaktadır. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde KOBİ tanımları toplam aktif büyüklük, personel sayısı, toplam satışlar, ortaklık yapısındaki bağımsızlık düzeyi ve pazar payı gibi kavramlara göre tanımlanmaktadır (Müslümov, 2002: 5).

Tanımlardaki sınırlar genellikle ülkelerin ekonomik büyüklüğüne göre değişmekte olup, küçük ve orta ölçekli işletme deyimini hukuki olmaktan çok ekonomik bir anlam taşımaktadır ve KOBİ tanımı şu faktörleri etkilemektedir (Çetin: 1996: 35):

- Zaman,
- Ekonomik düzey,
- Sanayileşme düzeyi,
- Kullanılan teknoloji,
- Pazarların büyüklüğü,
- Faaliyette bulunulan iş kolu,
- Kullanılan üretim tekniği,
- Üretilen malların özellikleri,
- Kişi, kuruluşlar ve araştırmalar.

Günümüzdeki fonksiyonlarıyla KOBİ'ler dinamik, yenilikçi, doğru yer ve doğru zamanda karşılıklarına çıkan fırsatları değerlendirebilecek işletmelerdir. Ekonomik kalkınmada önemli işlevleriyle artan işsizlik ve azalan üretim sorunlarının çözümüne yardımcı olurlar (Arslan, 2006: 63).

Aşağıdaki tabloda Türkiye ve Avrupa Birliği'nin KOBİ tanımlarının karşılaştırılması verilmiştir. Tabloya göre Türkiye'deki küçük ve orta ölçekli işletme tanımına 249 işçiye kadar çalıştıran ve yıllık satış hâsılatı 25 Milyon TL'yi geçmeyen işletmeler girerken; Avrupa Birliğinde ise 50-250 işçi çalıştıran ve yıllık satış hâsılatı 50 Milyon Euro'yu aşmayan işletmeler KOBİ tanımında yer almıştır.

Tablo1. AB – Türkiye KOBİ Karşılaştırması

	Tanım Kriteri	Mikro İşletme	Küçük İşletmeler	Orta Ölçekli İşletmeler
AB	Çalışan Sayısı	≤10	≤50	≤250
	Yıllık Net Satış Hasılatı	≤2 Milyon Euro	≤10 Milyon Avro	≤50 Milyon Euro
	Yıllık Mali Bilançosu	≤2 Milyon Euro	≤10 Milyon Euro	≤43 Milyon Euro
TÜRKİYE	Çalışan Sayısı	0–9	10–49	50–249
	Yıllık Net Satış Hasılatı	≤1 Milyon YTL (606,000 Euro)	≤5 Milyon YTL (3 Milyon Euro)	≤25 Milyon YTL 15.15 Milyon Euro)
	Yıllık Mali Bilançosu	≤1 Milyon YTL (606,000 Euro)	≤5 Milyon YTL (3 Milyon Euro)	≤25 Milyon YTL 15.15 Milyon Euro)

Kaynak: [http://www.kosgeb.gov.tr/UserFiles/File/PlanVeRaporlar/KOBİ_Stratejisi_ve_Eylem_Planı_\(2007-2009\).doc](http://www.kosgeb.gov.tr/UserFiles/File/PlanVeRaporlar/KOBİ_Stratejisi_ve_Eylem_Planı_(2007-2009).doc) Erişim Tarihi: 19.12.2010

1.1. TÜRKİYE'DE KOBİ KAVRAMI

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin tanımlanmasına çeşitli politikaların geliştirilmesi, uygulanması, çeşitli stratejilerin tespiti ve bu konudaki araştırmaların yürütülebilmesi açısından gerek duyulmaktadır. Ancak bu tanımlamada her zaman ve her yerde geçerli bir tanım değildir, amaca yönelik tanımlar geliştirilmelidir. Buna göre amacın değiştirilmesiyle küçük ve orta ölçekli işletme tanımının da değiştirilmesi olasıdır (Müftüoğlu, 2002: 100-101).

Türkiye’de KOBİ’lere yönelik farklı tanımlar söz konusudur. Her kurum ve kuruluş kendine göre farklı KOBİ tanımları yapmaktadır.

Ticaret ve Sanayi Bakanlığının 2005 yılında “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin tanımı, nitelikleri ve sınıflandırılması hakkında yönetmeliği” hükümleri esas alınarak KOBİ: ikiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu yirmibeş milyon Türk Lirasını aşmayan ve bu yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak aşağıdaki gibi sınıflandırılmıştır¹:

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

Küçük İşletmeler: Elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu beş milyon Türk Lirasını aşmayan küçük ölçekli işletmeler,

Orta Büyüklükteki İşletmeler: İkiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu yirmibeş milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler olarak kabul edilmiştir.

Tablo2. Türkiye’de KOBİ Sınıflandırması

Sınıflandırma	Çalışan Sayısı	Yıllık Net Satış Hasılatı
Mikro İşletme	1-9	Ciro< 1 Milyon TL
Küçük Ölçekli İşletme	10-49	Ciro< 5 Milyon TL
Orta Ölçekli İşletme	50-249	Ciro< 25 Milyon TL

Kaynak: Elmas ve Öz, 2009: 398

Bazı kurum ve kuruluşların kendi tanımlamalarına göre KOBİ şu şekilde tanımlanmıştır (Aklin ve Okay, 2008: 60-61) :

KOSGEB: İmalat sanayisinde faaliyet gösteren 1-50 kişi çalıştıran yerler küçük ölçekli İşletme, 51-150 işçi istihdam eden yerler orta ölçekli işletmeye girer.

¹ <http://www.mevzuat.adalet.gov.tr/html/24478.html> Erişim Tarihi: 04.06.2011

İGEME: İmalat sektöründe faaliyette bulunan gerçek usulde defter tutan 1-200 işçi çalıştıran kurumlar.

Hazine Müsteşarlığı: İmalat ve tarımsal sanayi işletmesi olan, 10-49 işçi çalıştıran kurumlar Küçük Ölçekli İşletme, 50- 250 işçi çalıştıran kuruluşlar Orta Ölçekli İşletme olarak kabul edilmiştir.

DTM: İmalat sanayisinde faaliyette bulunan sabit yatırım tutarı en fazla 1.830.000 Euro olan ve 1-200 kişi istihdam eden işletmelere denir.

Halk Bankası: İmalat sanayi, turizm, yazılım geliştirme alanında faaliyet gösteren 1-250 işçi istihdam eden işletmeler orta ölçekli işletme olarak kabul edilmektedir.

1.2. AVRUPA BİRLİĞİ'NDE KOBİ KAVRAMI

Avrupa Birliği, KOBİ kavramını üye ülkeler içerisinde karışıklılığa neden olmamak için yeniden tanımlamıştır. Konsey kararına göre KOBİ kavramı işçi sayısı, bilanço büyüklüğü ve bağımsızlık kriterlerinden oluşmaktadır. Bağımsızlık kriteri; sermayenin ya da hisse senetlerinin %25 veya daha fazlası başka işletmeye ait olmayan veya sermayesi küçük ve orta büyüklükteki işletme tanımı dışında kalmayan işletmelerdir (Başmanav, 2001: 10).

Avrupa Birliği'ndeki yeni tanım KOBİ'lerin farklı kategorilere uyarlanması açısından işletmeler arasında daha iyi gruplamalar yapmaktadır².

² http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_en.pdf

Erişim Tarihi: 04.06.2011

Tablo 3. Avrupa Birliği'nde KOBİ Tanımı

Kategori	Çalışan Sayısı	Ciro	Ya da	Bilanço Toplamı
Orta Ölçekli	< 250	≤ € 50 Milyon (1996 yılında 40 Milyon €)		≤ € 43 Milyon (1996 yılında 27 Milyon €)
Küçük	< 50	≤ € 10 Milyon (1996 yılında 7 Milyon€)		≤ € 10 Milyon (1996 yılında 5 Milyon€)
Mikro	< 10	≤ € 2 Milyon		≤ € 2 Milyon

Kaynak: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_en.pdf Erişim Tarihi: 04.06.2011

1.3. DÜNYA'DA KOBİ KAVRAMI

KOBİ tanımı dünyanın çeşitli ülkelerinde farklı sınırlamalar ile farklılık göstermektedir. Aşağıda KOBİ tanımlarının bazı ülkelerdeki kapsamına ver verilmiştir.

1.3.1. Amerika Birleşik Devletleri

Amerika Birleşik Devletleri'nde küçük ve orta ölçekli işletmelerin sınırlarına ilişkin resmi bir tanım yoktur. Ancak genellikle tanımın belirlenmesinde istihdam edilen işçi sayısı kabul edilmektedir (Müftüoğlu, 2002: 107). Genel olarak 100 işçiye kadar işçi istihdam eden işletmeler küçük işletme olarak kabul edilmekte ve bazı durumlarda bu rakam 500 işçiye kadar ulaşmaktadır. Orta ölçekli işletmeler ise en fazla 1000 işçi istihdam ederler. Burada da istisnai durumlarda sınır 1500 işçiye kadar artırılabilir (Tosyalı Sarıkaya, 1995: 10).

1.3.2. Japonya

Japonya’da küçük ve orta ölçekli işletmeler tanımında istihdam edilen personel sayısı ve sermaye tutarı baz alınmış ve şu şekilde sınıflandırma yapılmıştır (Müftüoğlu, 2002: 113):

Tablo 4. Japonya’da KOBİ Tanımı

Sektör	Ölçüt	Yatırılan Sermaye (Milyon Yen)	İstihdam Edilen Personel Sayısı (İşçi sayısı)
Sanayi		100 milyonun altında ve/veya	300 işçi altında
Ticaret		30 milyonun altında ve/veya	100 işçi altında
Hizmet		10 milyon’un altında ve/veya	50 işçi altında

1.3.3. Güney Kore

Güney Kore’de 300 işçinin altında kalan işletmeler küçük ve orta ölçekli işletme, 300’ün üzerinde işçi istihdam eden işletmeler büyük işletme olarak kabul edilmiştir. Bu sayı 1974 yılına kadar 200 işçi olarak kabul edilmiştir ancak; 1974 yılından sonra 300 işçi olarak belirlenmiştir (Müftüoğlu, 2002: 115).

1.3.4. Malezya

Malezya’da küçük ve orta ölçekli işletmeler şu şekilde tanımlanmıştır (Müftüoğlu, 2002: 115) :

Tablo 5. Malezya’da KOBİ Tanımı

İşletme Büyüklüğü	İstihdam Edilen İşçi Sayısı
Küçük ölçekli işletme	5-49 işçi
Orta Ölçekli İşletme	50- 199 işçi
Büyük İşletme	200 işçi ve üzeri

1.3.5. Tayland

Tayland’da küçük ve orta ölçekli işletmeler şu şekilde sınıflandırılmıştır (Müftüoğlu, 2002: 116):

Tablo 6. Tayland’da KOBİ Tanımı

İşletme Büyüklüğü	Çalıştırılan İşçi Sayısı
Kırsal Sanayi	10 işçinin altı
Küçük Sanayi	10-49
Orta Sanayi	50- 199
Büyük Sanayi	200 işçi ve üzeri

2. KOBİ’LERİN EKONOMİDEKİ YERİ VE ÖNEMİ

Dünyada meydana gelen hızlı ekonomik, sosyal ve teknolojik alanda yaşanan değişimlerle birlikte küçük ve orta büyüklükteki işletmelere daha farklı bakılmaya başlanmıştır (Çetin, 1996: 72).

Türkiye’de küçük ve orta ölçekli işletmeler genellikle sanayi sektöründe özellikle de imalat sektöründe faaliyet gösterirler. KOBİ’lerin sanayi sektöründeki payına bakılacak olursa önemi daha da anlaşılacaktır. Bu işletmeler toplam işletmelerin %98’ini, imalat sanayisindeki işletmelerinde %99,47’sini, ayrıca toplam istihdamında %56,3’ünü oluşturmaktadır (Şimşek, 2002: 17).

KOBİ’ler daha az maliyetle daha çok üretim yaptıkları gibi aynı zamanda ekonominin kalkınması için istihdam yaratırlar, taleplere ve teknolojik yeniliklere daha çabuk cevap verirler. Bölgeler arasındaki farklılığı daha az seviyeye indirip

gelir dağılımını dengeler ve büyük işletmeleri bütünler, değişen pazar koşullarına ayak uydururlar (Karabıçak ve Altuntepe, 2001: 365). KOBİ'ler üretim, pazarlama ve hizmet konularında büyük ölçekli işletmelere göre daha çabuk kararlar alıp uygulama yapabilirler (Çatal, 2007: 346). Ayrıca çalışanlarıyla yakın ilişkiler kurdukları için onları daha çok çalışmaya motive ederler (Scarborough,1992: 103). Küreselleşen dünyada ekonomik bütünleşmenin yanında politik ve sosyal dengeyi sağlarlar (Gündoğdu, Emsen ve Özkan, 2001: 397).

KOBİ'lerin ekonomideki faydaları şu şekilde sayılabilir (Kargül 1997: 1-2):

- Piyasaya yeni mal ve hizmet tanıtılmasında küçük ve orta ölçekli işletmelerin önemli bir fonksiyonu vardır,
- Küçük ve orta ölçekli işletmeler özel taleplere cevap verebilirler. Yani daha farklı özellikte malların bulunduğu piyasaya hitap edebilirler,
- Küçük ve orta ölçekli işletmeler, çoğu zaman ikinci el sermaye mallarını satın almakta, kullanmakta ve bazen de devre dışı kalmış sermayeye yeniden hayat kazandırmak amacıyla iş yaratırlar. Böylece çoğu işletmenin riskini azaltmakta piyasaya girişte ve genişlemede uzun dönemli maliyetleri daha da aza indirmektedir,
- Küçük ve orta ölçekli işletmeler, sermaye hareketliliğini ve sermayenin düşük karlı ürünlerden yüksek karlı ürünlere yönelmelerini sağlar. Böylece piyasada daha etkin ve verimli çalışmalar oluşur,
- Küçük ve orta ölçekli işletmelerde çoğu kez iş tecrübesi olmayan düşük nitelikteki işçiler çalışmaktadır. Bu istihdam tarzı ekonomiye iki türde verimli olmaktadır: geçici işsizlik azalmaktadır ve bu kişiler aynı zamanda iş tecrübesine sahip olmaktadır,
- Bu işletmelerin yönetim yapıları çok fazla komplike olmamasından dolayı daha az problemle karşılaşılırlar. Buda bilgi akış maliyetlerini ortadan kaldırır,
- Bölgesel kalkınmayı hızlandırarak ekonomiye dinamizm sağlarlar (Sarıaslan, 1996: 15).

Tablo 7. Çalışan Sayılarına Göre İşletme Büyüklükleri

Çalışan Sayısına Göre İşletme Büyüklükleri	İşletme Sayısı	İstihdam
1-9	1 788 835	3 305 259
10-49	58 521	1 132 077
50-150	7 407	611 066
151-200	1 577	304 225
251 +	1 851	1 144 413
TOPLAM	1 858 191	6 497 040

Kaynak: TÜİK - 2002 Genel Sanayi ve İşyeri Sayımı³.

Yukarıdaki tablo incelendiğinde Türkiye'deki işletmeler ve işletmelerdeki çalışan sayısı daha çok 1-9 işçi çalıştıran işletmelerden oluşmaktadır. 251 ve daha üzerinde işçi çalıştıran firmalarda işletme sayısı çok fazla olmasa da istihdam açısından oldukça önemli bir yere sahiptir.

Tablo8. Kısım ve Büyüklük Gruplarına Göre İstihdam

Çalışan Sayısı	2004	2005	2006	2007	2008
1-19	4 323 514	5 049 299	5 197 171	5 383 378	5 577 230
20-49	658 936	973 836	959 511	891 903	817 375
50-99	392 792	483 528	536 764	571 625	577 733
100-249	600 847	696 000	782 588	868 917	893 065
250-499	427 464	491 967	558 714	600 346	618 693
500-999	359 910	407 689	452 405	504 232	523 295
1000-4999	512 017	566 479	631 502	706 791	730 628
5000+	265 972	271 096	300 821	301 869	349 732
Toplam	7 541 452	8 939 894	9 419 476	9 829 061	10 087 751

Kaynak: http://www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=1022 Erişim Tarihi: 12.06.2011

Yukarıdaki tabloda ise 2004-2008 yılları arasında çalışanların sayılarına göre istihdam rakamları verilmiştir. Ticaret ve Sanayi Bakanlığının 2005 yılında "Küçük

³ http://www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=384 Erişim Tarihi: 18.12.2010

ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin tanımı, nitelikleri ve sınıflandırılması hakkında yönetmeliği” hükümlerine göre KOBİ; ikiyüzelli kişiden az yıllık çalışan olarak tanımlanmıştır. Bu tanıma uygun olarak toplam 7.865.403 kişi ile 2008 yılında istihdamın %77,96 oluşturmaktadır.

3. ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ VE KOBİ'LER

Şehirlerin gelişmesiyle birlikte ihtiyaçlar, nüfus ve sanayileşme artmış ve bununla ilgili bazı sorunları da beraberinde getirmiştir. Bunun için küçük ve orta büyüklükteki işletmeler için organize sanayi bölgeleri gündeme gelmiştir. Bu sanayi bölgeleri sayesinde şehirlerdeki çevre vb. sorunların olumsuz etkilerinin azaltılması ve işletmeler içinde önemli maliyet unsurlarından olan altyapı hizmetlerine kolay ulaşılabilmesi amaçlanmıştır. Böylelikle şehirlerde düşük maliyetli ve sosyal faydası yüksek yatırımlar yapılabilecektir (Özer, 2008: 93).

Türkiye’de organize sanayi bölgesi projesi 1962 yılında organize sanayi bölgelerinin geliştirilmesi ekonomik programıyla, küçük ve orta büyüklükteki işletmelere gerekli ortamı sağlayarak ülke ekonomisine katkıda bulunması amacıyla uygulanmaya başlanmıştır (Konrad Adenauer Foundation, 1999: 25).

Küçük sanayi siteleri ve organize sanayi bölgesi yerel sanayi altyapısının kurulması için önemli politikalar arasındadır. Ancak bunların yanında sanayiye hizmet etmek için serbest bölgeler ve teknoparklarda kurulmuştur (Konrad Adenauer Foundation, 2001: 117).

4. KOBİ'LERİN KARŞILAŞTIKLARI SORUNLAR

Dünya ve Türkiye’de ekonomik kalkınmada önemli role sahip olan ve diğer işletmelere göre avantajları bulunan KOBİ’lerin yapılarından dolayı zayıf yönleri vardır. Bu zayıf yönler incelenerek işletmelerin karşılaştıkları sorunlar daha iyi anlaşılabilir ve çözümlenebilir (Şimşek: 2002: 19). Ancak yapısal sorunların yanında ekonomiden kaynaklanan problemlerde yaşanmaktadır.

KOBİ’lerin başlıca sorunlarından olan yönetim, üretim, pazarlama sorunlarının yanında aynı zamanda diğer sorunları da vardır. Bunlar, düşük kapasite kullanımı,

tedarik ve stoklama, teknolojik eksiklikler, bilgi yetersizliği, Gümrük Birliği'ne uyum, yasal düzenlemelerdeki sorunlar ve bürokratik engellerdir. Tüm bu sorunların temelini finansman oluşturmaktadır. Kuruluş aşamasında başlayan bu sorunların hepsi işletmenin bütün işleyişini engellemektedir (Karabıçak ve Altuntepe, 2001: 368).

4.1. YÖNETİM SORUNLARI

Yönetimle ilgili sorunlar KOBİ'lerin problem yaşadığı konuların başında gelmektedir.

Girişimciler birçok unsuru bir araya getiren ve üretimi gerçekleştiren kişilerdir. İşletmelerin başarısı hammadde, sermaye, makine, tedarikçi, insan, zaman, müşteri gibi unsurlara bağlıdır. Bu unsurlardan en yüksek verimi sağlamak, üretime katılacak hammadde ve malzemenin, yerin, zamanın ve miktarın planlanması ve bunların koordinasyonu ve yaşanan diğer sorunları gidermek işletme yöneticisinin görevidir (Çonkar ve Özdemir, 2009: 27).

KOBİ'lerin karşılaştıkları yönetim sorunları; yönetim ve yönetici sorunları, kalifiye eleman bulunamaması, işletme sahibinin teknik kökenli olması, yöneticilerin ve personelin eğitim sorunları, uzmanlaşma, enformasyon (bilgi) eksikliği, danışmanlık ve rehberlik hizmetlerinden yoksunluk, örgüt ve örgütlenme sorunları şeklinde sıralanabilir (Özgen ve Doğan,1997: 43).

İşletme yöneticisiyle sahibinin aynı kişi olmasından kaynaklanan sorunlar yaşanabilir. Bu durumun olumlu sonucu olarak kararların hızlı alınması sayılabilir ancak; muhasebe, personel yönetimi, pazarlama gibi konularda yönetici konunun tümüne hakim olamamaktadır (Çımat ve Laçinel, 2002: 59). Bu nedenle işletme sahibi işletmenin mülkiyetine sahip olmak açısından sadece hukuki bir nitelik taşımakta, yöneticilikte ise ekonomik, yönetsel, finansal, sosyal ve politik özellikler daha ağır basmaktadır. İşletme sahibinin girişimcilik ve yöneticilik konusunda eğitilmesi işletmenin başarısı açısından önemlidir (Müftüoğlu, 2002: 46).

İşletme sahibi kendisine ait eksiklikleri işletmeye yansıtabilir sonucunda da işletme sahibinin çok fazla yorulmasına ve yıpranmasına neden olur. Bunun neticesinde işletme sahibi sürekli öğrenme ve yenilikleri takip etme konusunda

kendisine yeterince vakit ayıramayacaktır ve bu süreçte sağlıklı bilginin ne kadar önemli olduğunu kavrayamayacaktır. Yeterince sağlıklı bilgi elde edemeyen işletmeler yeni durumlara ilişkin doğru planlar yapılması, etkin ve doğru kararlar alınması konusunda eksik kalacaktır (Çonkar ve Özdemir, 2009: 28). Bu eksikliklerin giderilmesi için KOBİ yöneticilerinin firmaların gerçek veya muhtemel birçok sorununu çözmeye özel tasarlanmış eğitim programlarına ihtiyaçları vardır (Özgen ve Doğan,1997: 45).

KOBİ'lerde işletme sahibinin vefatından sonra aile bireylerinin işletme ile ilgili tecrübesizliği de sorunlara yol açmaktadır. Bunun için KOBİ'ler aile işletmesi statüsünden çıkmalı ve kurumsallaşmalıdır (Özgen ve Doğan,1997: 47).

4.2. ÜRETİM SORUNLARI

Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin hammadde ve malzeme sipariş hacimleri büyük işletmelere göre daha düşüktür. Bunun sonucunda işletmeler iskontodan yararlanılması konusunda zor durumda kalarak üretim maliyetlerini artırmaktadır (Çonkar ve Özdemir, 2009: 29). Büyük işletmelerin hammadde ve malzeme sipariş hacimleri daha büyük olduğu için sabit sermaye maliyetleri ve birim maliyetleri daha düşüktür. Bu nedenle büyük ölçekli işletmeler küçük ölçekli işletmelere göre rekabet açısından daha avantajlıdır.

Büyük işletmeler daha çok kitle şeklinde üretim yaparken, küçük ve orta ölçekli işletmeler atölye tipi üretim tarzı gerçekleştirmektedir. İşletmenin ölçeği küçüldükçe üretim şekli daha belli olmaktadır (Müftüoğlu, 2002: 67).

Ülkemizde enerji fiyatlarının yüksek olması enerji maliyetlerini arttırmakta ve buna bağlı olarak KOBİ'lerin uluslararası arenada rekabet gücünü azaltmaktadır. Enerji tüketim fiyatının hanelere göre ticarethanelerde yüksek olmasıyla üretici zor durumda bırakılmaktadır (Tosyalı Sarıkaya: 1995: 52).

Üretim sorunlarıyla ilgili bu tür işletmelere sahip yöneticiler teknik konulara daha hakim oldukları için bununla ilgili eksiklikleri bilgi ve tecrübeleriyle çözebilirler (Çonkar ve Özdemir, 2009: 30).

4.3. PAZARLAMA SORUNLARI

KOBİ'lerin en önemli sorunlarından biri de piyasaya mal ve hizmetin nasıl tanıtılacağıdır. Bunlar reklam-tanıtım, fiyatlandırma, satış taktikleri ve kredilerden yararlanma gibi işletmelerin eksikliklerinden oluşmaktadır (Kargül, 1997: 57).

Küçük ve orta ölçekli işletmeler pazar araştırmaları için bütçe ayırmamakta ve bu pazarların ihtiyaçlarını belirlemede geç kalmakta, bu nedenle yeni pazarlara girememektedirler. Ayrıca KOBİ'ler hedef pazar belirlemede sezgilerine dayanarak seçim yapmakta ve buna bağlı olarak yanlış pazar seçmektedirler (Tosyalı Sarıkaya: 1995: 52).

KOBİ'ler ürünlerinin tanıtım, rekabet ve daha hoş görülmesi, açısından ambalajlarda değişiklik yapmalıdırlar ancak bu da maliyeti artırmaktadır.

KOBİ'lerde pazarlama departmanının bulunmaması bu işlevin işletme sahibi tarafından yapılmasını gerektirmektedir ancak, bu işlevin yerine getirilmesi için de işletme sahibinin eğitilmiş ve bilinçli olması gerekmektedir. Günümüzde tüketici tercihleri çok hızla değişmektedir ve bu değişim eğilimini takip etmek için sahip yönetici diğer sorumluluklarının yanında tüketici tercihlerini belirlemek, gelen siparişleri değerlendirmek, işletmenin tanıtımını yapmak işlerini de üstlenmektedir. Bunun sonucu olarak da işlerin yürümesinde sorunlar çıkmaktadır (Tosyalı Sarıkaya, 1995: 34). Bu sorunların oluşmaması için KOBİ'ler pazarlama departmanına daha çok önem vermelidir.

4.4. İHRACAT SORUNLARI

İhracat gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için ülkenin kalkınması ve ekonomik gelişmesi için en önemli hedeflerden biridir. Bunun için ülkenin ihraç edilebilir bir mal üretmesi, ihracatın gelişmesi ve beklenen faydanın sağlanması gereklidir. Ancak zaman zaman ihracata yönelen firmalar sorun yaşamaktadırlar. Bu sorunların başında kalite kontrolü ve standardizasyonu gelmektedir (Akgemci, 2001: 31). Ayrıca gelişmiş ülkelerdeki ürün maliyetleri (teknolojik ve kullanılan ithal ürünler gibi) gelişmekte olan ülkelere göre daha azdır. Gelişmekte olan ülkelerin

uluslararası piyasalarda rekabet edebilmesi için maliyette fark yaratması gerekir. Bu da maliyetin çeşitli yollarla finanse edilmesini gerektirir (Delice, 2001: 347).

4.5. BÜROKRASİ İLE İLGİLİ SORUNLAR

Ülkemizde KOBİ'lerin kalkınması için devlet tarafından sunulan birçok teşvik vardır. Ancak teşvikten yararlanmak isteyen KOBİ'ler bürokrasiyle ilgili çeşitli sorunlar yaşamaktadır.

Bu sorunların başında teşvik mevzuatının karmaşıklığı, anlaşılabilirliği ve mevzuatta çok sık değişikliklerin olmasıdır. Mevzuatın karışık olması nedeniyle yatırımcılar teşviklerden tam olarak yararlanamamaktadırlar. Teşviklerden yararlanan yatırımcılar ise yatırımlarını planlı ve programlı organize etmektedir ancak sık aralıklarla yapılan değişiklikler yatırımcıların elde ettiği avantajları olumsuz etkilemektedir (Aklin ve Okay, 2008: 84).

4.6. TEKNOLOJİYLE İLGİLİ SORUNLAR

Firmaların hızla gelişen ve değişen dünyada varlıklarını devam ettirebilmeleri ve küresel rekabete karşı koyabilmeleri için teknolojik gelişmeleri yakından takip etmeli ve alt yapılarını günümüz teknolojisiyle yapılandırmaları gereklidir. Bu değişim için hazır olmayan işletmeler küresel rekabete entegre olamazlar (Yıldız: 2008: 213).

Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler yapılarından ötürü müşteriye daha yakın oldukları için ürünlerinde yapmaları gereken değişiklikleri büyük işletmelere oranla daha çabuk fark ederler. Ancak bu değişiklikler büyük teknolojik değişiklikler olduğu için faaliyete geçirilmesi zaman alır (Tosyalı Sarıkaya: 1995: 35). Sermaye yapısı zayıf olan KOBİ'ler için yeni teknolojilere uyum sağlamak zor olmakta bu da sürekli güncellenen bilgilere ulaşmada sorun yaratmaktadır (Çımat ve Laçinel, 2002: 60). Bunun nedeni KOBİ'lerin teknolojik yeniliklere, araştırma-geliştirme faaliyetlerine yeterince para ve zaman ayıramamasından kaynaklanmaktadır (Tosyalı Sarıkaya, 1995: 35).

4.7. FİNANSMAN SORUNLARI

Türkiye’de küçük ve orta büyüklükte işletmelerin sorunu üzerine yapılan uygulamalı çalışmalarda, finansman sorunu ilk sırada yer almaktadır. Hatta finansman sorunu diğer sorunlara göre açık ara farkla öndedir (Müftüoğlu, 2002: 268). Finansal sorunlar ülkemizdeki bankacılık sisteminin daha çok büyük firmalara yönelmesi, ekonomik istikrarsızlık, devletin teşvik politikaları ve KOBİ’lerin kendi yapısından kaynaklanmaktadır (Çımat ve Laçinel, 2002: 61).

KOBİ’lerin finansman ihtiyaçlarını öz kaynaklarından karşıladıkları ve dış kaynaklı finansman araçlarından yeterince faydalanamadıkları bilinmektedir. Küçük ve orta ölçekli işletmeler, rekabetçi bir ortamda faaliyetlerini sürdürürken iş hacimlerini genişletmek isterler ve yüksek enflasyonun var olduğu piyasa koşullarında artan bir düzeyde sermayeye ihtiyaç duyarlar. Ancak satışların vadeli olmasından dolayı KOBİ’lerin sınırlı sermaye yapısı yetersiz kalmaktadır ve bu nedenden dolayı kısa vadeli kaynağa ihtiyaç duymaktadırlar. KOBİ’lerin özkaynak yetersizliğinin yanına iş hacimlerinin sınırlı olması da eklenince ihtiyaç duyulan uzun vadeli finansman kaynaklarına ulaşım zorlaşmaktadır (DPT, 2000: 105).

KOBİ’ler kredi temin etmek için bankaları tercih ederler. Ancak bankalar genellikle büyük işletmelere büyük oranlarda kredi vermeyi tercih etmektedir. Kredi verdikleri zaman bu kredilere karşılık istenilen teminatlar firmalar tarafından karşılanamamaktadır. Verilen teminatlar işletme sahibinin mal varlığını ve itibarını oluşturmaktadır. Kredi kullanan firmalara ise yüksek faizden dolayı maliyeti yüksek olmaktadır (Tosyalı Sarıkaya: 1995, 51). Bunun için KOBİ’lerin kullanacakları kredilere karşılık ödeyecek olduğu faizin bir kısmının sübvansede edilmesi veya devlet bankalarının KOBİ’lere verdiği düşük faizli kredi miktarının arttırılması, bu işletmelerin içinde bulunduğu finansman sıkıntısının giderilmesinde yararlı olacaktır (Şimşek, 2002: 47).

Sermaye piyasalarının ülkemizde yeterince gelişmemiş olması KOBİ’lerin hisse senedi veya tahvil yoluyla fon çıkarmalarına engel olmaktadır ve bu da KOBİ’leri bankalara mecbur bırakmaktadır (Çımat ve Laçinel, 2002: 61).

Firma sahiplerinin leasing ve factoring gibi alternatif finansman teknikleri konusunda yeterince bilgi sahibi olmaması da diğer finansal sorunları oluşturmaktadır (Tosyalı Sarıkaya: 1995: 51).

4.8. GENEL EKONOMİDEN KAYNAKLANAN SORUNLAR

KOBİ'ler yapılarının yanında genel ekonomiden kaynaklanan sorunlarda yaşarlar. Ekonomide meydana gelen finansal krizler KOBİ'lerin finansal sorunlarına neden olabilir ve işletmeleri dar boğaza düşürebilir. KOBİ'ler fona ihtiyaç duyduklarında ihtiyaçlarının çoğunu bankalardan karşılarlar. Ancak bankalar kredi verirken teminat ve faizlerin yüksekliği ve prosedür nedeniyle işletmeler zor durumda kalabilir.

4.8.1. Finansal Krizlerden Kaynaklanan Sorunlar

Türkiye'de son 10 yıl içerisinde oluşan ekonomik krizlerden KOBİ'ler de etkilenmiştir. 2001 krizinden sonra mali sektörün yapısal zayıflığındaki risklerin gerçekleşmesinden dolayı mali sektörde küçülme olmuştur (DPT, 2007: 23).

2001 krizinden sonra bankacılık sektörünün yeniden yapılandırmasıyla ilgili önemli bir aşama kaydedilerek sektörün daha az etkilenmesini sağlayacak programlar devreye alınmıştır (DPT, 2007: 23). Ancak Döviz kurunun aşırı pahalanmasından dolayı KOBİ'lerin ihracat pazarındaki rekabet edebilirliği zayıf hale gelmiştir (Zengin, 2002: 5).

Amerika Birleşik Devleti'nde 2007 yılında meydana gelen konut kredilerinin ödenmemesi ile başlayan daha sonra bütün dünyayı etkisine altına alan küresel finansal kriz birçok ülkede etkisini hissettirmiştir. Türkiye'de de bankacılık sektörü üzerinde daha önce yaşanan krizlerden ötürü etkilemesi beklenmektedir (Akın, Kılıç ve Zaim, 2009:242).

Küresel ekonomik krizin etkilerini azaltmak ve yurtiçi talep ve üretimi arttırmak için alınan önlemler sonucu 2009 yılının 2. çeyreğinden itibaren hareketlenmeye başlamış ve doğru politikalar ile desteklenmiştir. Bunun sonucunda kredi koşulları

iyileştirilerek tüketim ve yatırım kararları olumlu yönde etkilenmiş ve yurtiçi talep arttırılmıştır (TOBB, 2010: 15).

4.8.2. Bankacılık Sektöründen Kaynaklanan Sorunlar

İşletme dışı fon kaynakları arasında bankacılık sektöründen alınan krediler en kritik olanıdır. KOBİ'ler kredilere erişirken zaman zaman sorunlarla karşılaşmaktadırlar (Yüksel, 2005: 10). Sermaye yapısı yeterince iyi olmayan KOBİ'lerin üretiminde bazen yavaşlamalar olabilmektedir. KOBİ'lerin bu tür kredi talebine bankalar yetersiz kalmaktadır. Kredi arzı yeterli olduğunda ise banka tarafından istenen garantilere KOBİ'ler cevap verememekte ve faizlerde çok yüksek olmaktadır (Çımat ve Laçinel, 2002: 65).

KOBİ'ler finansman ihtiyaçlarını çoğu zaman bankalardan karşılamaktadır. Ancak kimi zaman KOBİ'lerin yapısından kaynaklanan kimi zamanda banka tarafından talep edilen işleyişlerden ötürü sorunlar yaşanmaktadır.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin bankalarla ilgili diğer bir sorunu da işletmelerin bankaların danışmanlık hizmetlerinden çok fazla yararlanmamasıdır. Finansman konusunda işletmelerde uzman personel yeterince olmadığı için işletmeler, mevcut finansman seçeneklerini yeterince değerlendirememektedir (Müftüoğlu, 2002: 278).

Bu şartlar altında çalışan küçük ve orta büyüklükteki işletmeler borçlanmaktan korkmakta, kendi özsermayeleri ile idare etmeye çalışmaktadırlar. Böylece bu işletmeler büyüme imkanlarını yeterince değerlendirememektedir (Müftüoğlu , 2002: 278).

Tablo 9. KOBİ'lerin Kredi Hacmindeki Payı

	1995	1996	1997	1998	1999
İşletmelere Yönelik Kullandırılan Toplam Kredi Tutar	2.264.795	4.651.705	7.053.181	10.988.126	16.600.615
- Merkez Bankası (Dolaysız Kredi)	1.374.114	2.949.147	338.789	983	1.978
- Mevduat Bankaları	813.571	1.528.914	6.384.251	10.389.202	15.576.042
- Kalkınma ve Yatırım Bankaları	77.110	173.644	330.141	597.941	1.022.595
Halkbankası KOBİ Kredileri (Sanayi, Fon ve Kooperatif Kredileri Toplamı)	49.313	140.000	300.000	505.000	800.516
KOBİ'lerin Kredilerden Yararlanma Oranı (%)	2,18	3,01	4,25	4,60	4,82

Kaynak: DPT (2000). Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, 8. Kalkınma Planı.

Yukarıdaki tabloya göre 1995 yılında KOBİ'lerin Halk Bankası'ndan kullanılan kredilerden yararlanma oranı %2,18 iken 1999 yılında bu oran %4,82'ye çıkmıştır. Ancak yine de bu oranlar tüm kredi hacmi içerisinde yetersiz kalmaktadır.

5. BASEL 2 UYGULAMASI VE KOBİ'LERİN FİNANSMAN ÜZERİNE ETKİSİ

Bankacılık ve finans sektörünün küreselleşmeyle birlikte hızlı bir şekilde gelişmesi sektörde belli standartların oluşmasını sağlamıştır. Bunun sonucunda Basel 1 ve Basel 2 kriterleri oluşmuştur. Türkiye Basel 2 kriterini 2009 yılından itibaren uygulamayı kabul etmiştir. Basel 2 bankaların kredi verme şartlarını daha ağır hale getirmekte ve işletmelere ağır şartlarda kredi sunmaktadır (Arslan, 2007: 49).

Basel 1, Basel Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Komitesi'nin 1987 yılında sermaye yeterliliği oranına ilişkin uygulamasıdır. 1988 yılında sermaye yeterliliğine ilişkin düzenleme devreye girmiştir. Uygulamanın amacı üye ülkelere yaptırımda

bulunmadan uluslararası finansal sisteme uyum sağlamadır. Basel 2 uygulaması ise Basel 1'e ek olarak bankaların daha sağlıklı ve faal çalışmaları için iç kontrol, denetim ve iç piyasa mevzularına içermekte ve bankaların minimum sermaye gereklerinin kredi ve faaliyet riskleriyle hesaplanmasını içermektedir (Öztürk, Ege ve Ban, 2010: 116-117). Basel 2'ye uyum ile ilgili yapılan çalışmalar arasında ulusal uygulama tercihlerinin karar verilerek kredi riski, operasyonel risk ve piyasa riski ile ilgili hesaplamalarda veri tabanlarının meydana getirilmesi, risklerin daha sağlıklı kontrol edilebilmesi için muhasebe sisteminde yapılacak değişikliklerin belirlenmesi; bağımsız kredi derecelendirme kuruluşlarının harekete geçmesiyle ilgili hazırlıkların yapılması ve bankaların alt yapısının iyileştirilmesi gibi çalışmalar vardır (Özçam, 2004: 8).

Türkiye'de KOBİ'lerin varlığı göz önüne alınacak olursa Basel 2 standartları sektörün gelişmesi ve düzenlenmesi için önemli bir fırsattır. KOBİ'lerin varlıklarını devam ettirebilmeleri için bu sürece uyum sağlamaları önemlidir. Bunun için KOBİ'ler yeni standartları takip etmeli, planlamalarını Basel 2'ye göre hazırlamalı, finansal raporları standartlarla uyumlu olmalı, kurumsallaşma ve re-organizasyon çalışmalarını başlatılmalıdırlar (Aklin ve Okay, 2008: 48). Aksi halde Basel 2 sürecinin uygulamaya başlanmasıyla KOBİ'lerin yaşayabileceği sorunlar kurumsal firmaların sorunlarından daha fazla olabilir (Başar, 2007: 47).

Basel II düzenlemesiyle işletmelerin daha güçlü sermaye yapısına sahip olması gerekmektedir. Sermaye yapısı kuvvetli olan işletmeler Basel 2 çerçevesinde daha düşük maliyetli kredi kullanabileceklerdir. Kredi maliyetleri risk düzeyleri ile doğru orantılı olarak hesaplanarak bu maliyetler kredinin türü, miktarı, vadesi ve firmanın kredi notuna göre değişecektir. Finansal tabloları tam ve doğru olan kurumsal işletmeler en uygun şekilde söz konusu finansmanlardan yararlanacaklardır (Elmas ve Öz, 2009: 400-401). Bu düzenlemelerle birlikte Türkiye'de standartları belirlenmiş iyi işleyen kredi piyasası oluşacak ve böylece orta ve uzun vadede ülke ekonomisine önemli faydaları olacaktır (Aktürk ve Şenol, 2009: 112).

Basel 2 düzenlemelerine göre farklı KOBİ tanımları kalkmakta ve cirosu 50 milyon Euro'yu geçmeyen işletmeler KOBİ olarak değerlendirilmektedir. Basel 2 düzenlemesinde KOBİ'ler perakende ve kurumsal olarak ayrılmakta ve toplam kredi tutarı 1 milyon Euro altında kalanlar perakende portföy, üzerinde olanlar is kurumsal

portföy olarak kabul edilecektir (Başar, 2007: 48-49). Böylelikle işletmeler farklı risk ağırlıklarına tabi tutulacak ve değerlendirilmede kullanılacak risk ağırlıkları bankanın sermaye yeterliliği için kullandığı yöntemle göre farklılık gösterecektir (Alkin ve Okay: 2008: 47-48).

Tablo 10. Basel 2 Düzenlemesine Göre KOBİ sınıflandırması

Kredi Tutarı (K)	Yıllık Satış Cirosu (C)	Sınıflandırma
K>1.000.000 Euro	C >50.000.000 Euro	Kurumsal
K>1.000.000 Euro	C <50.000.000 Euro	Kurumsal-KOBİ
K<1.000.000 Euro	C >50.000.000 Euro	Kurumsal
K<1.000.000 Euro	C <50.000.000 Euro	Perakende KOBİ

Kaynak: Başar, 2007: 49

Basel 2 süreciyle ilgili KOBİ'lerin yapması gerekenler şunlardır (Alkin ve Okay: 2008: 52):

- İşletmenin esas konularında faaliyette bulunmak,
- Faaliyetlerden oluşabilecek risklere karşı doğru finansal araçları kullanmak,
- Basel 2'ye uygun teminat yapısına sahip olmak,
- Bankalardan ve bağımsız derecelendirme kuruluşlarından derecelendirme notu almaya uygun olmak,
- Sermaye yapısını güçlü kılmak,
- Güvenilir mali tablolar sunabilmek,
- Kurumsal yönetim kültürünü hakim kılmak,
- Kalifiye insan kaynağına yatırım yapmak,
- Karar alma süresince tüm riskin dikkate alınmasını sağlayan sistemi oluşturmak.

İKİNCİ BÖLÜM

KOBİ FİNANSMANI

1. İŞLETME DIŞI FON KAYNAKLARI

Gümrük Birliği ve AB uyum süreci ile birlikte, Türkiye'nin küçük ve orta büyüklükteki işletmeleri çok önemli uyum sorunlarıyla karşı karşıya kalmıştır. Bu uyum sürecinin bu işletmeler açısından daha kolay geçilebilmesi için öncelikle KOBİ'lere yönelik politika ve stratejilerin oluşturulması gereklidir. Bu politika ve stratejiler doğrultusunda da KOBİ'lere gerekli destekler sağlanmalıdır (Erdil ve Kalkan, 2005: 104).

Çalışmanın bu kısmında KOBİ'lerin finansal sorunlarını çözmeye yönelik işletme dışı fon kaynakları (devlet yardımları, krediler) ve bu kaynakları sağlayan kurum ve kuruluşlar hakkında bilgiler yer almaktadır.

1.1. BANKACILIK KREDİLERİ

KOBİ'ler finansmana ihtiyaç duyduklarında işletme dışındaki fon kaynaklarından da yararlanırlar. Bunların en başında bankacılık kredileri gelmektedir.

KOBİ'leri desteklenmesi için uygun oranlarda faizle kredi verilmelidir. Kredilerin faizleri düşük olmalı ve aynı zamanda da ödeme kolaylıkları sağlanmalıdır (Küçükçolak: 1998: 43).

Bankacılık kredileriyle ilgili son verilere bakıldığında Aralık 2009 itibariyle bankacılık sektörü toplam kredilerinin %45,5'i kurumsal/ticari kredilerden, %33,1'i bireysel kredilerden, %21,4'ü ise KOBİ kredilerinden meydana gelmektedir. 2008 yıl sonu ile karşılaştırıldığında toplam krediler %6,9 büyürken bireysel krediler %10,9 artmış, KOBİ kredileri oranında ise %0,7 azalış görülmektedir. (Özkan, Mart 2010: 3).

1.3. HALK BANKASI KREDİLERİ

Halk Bankası 1933 yılında çıkartılan 2284 sayılı Halk Bankası ve Halk Sandıkları Kanunu ile kurulmuştur. 2000 yılında kamu bankaları uluslararası rekabet ve çağdaş bankacılığın gereklerine uygun olarak özelleştirme sürecine uygun olarak yeniden yapılandırmaya girerek 4603 sayılı kanun ile Türkiye Halk Bankası Anonim Şirketi statüsüne alınmıştır.

Halk Bankası, kendi kaynakları ile yurt dışından temin edilen özel kredi kaynaklarıyla KOBİ'lerin ihtiyaçlarını karşılamak için kurulmuştur (TOSYÖV, 1995: 6).

Halk Bankasının KOBİ'lere sunmuş olduğu çeşitli krediler vardır. Bankanın sunduğu avantajlar arasında banka KOBİ tanımına göre BSMV muafiyeti uygulama, orta ve uzun vadeli kredilerde vade ve maliyet avantajı, teminat bulmada problem yaşayan firmalar için Kredi ve Garanti Fonu işbirliği ile teminat sorunu giderme, ihtiyaç olunan krediye göre işletme veya yatırım kredileri vardır⁷.

Halk Bankası'nın KOBİ'lere sağladığı hizmetler şu şekildedir (Akgemci: 2001: 53):

- Esnaf ve sanatkarların kooperatifler halinde bir araya gelmelerine yardımcı olmak,
- Sanatkar ve küçük boy işletmelerin pazarlama faaliyetlerine yardımcı olmak,
- Esnaf ve küçük sanayicilerin eğitim sorunları ile ilgili mesleki bilgileri arttırmaya yönelik yardımcı olmak,
- Küçük ve orta ölçekli işletmelerin daha büyük ölçekli işletmeler haline gelmesi için gereken danışmanlığı sağlamak.

Halk Bankası'nın KOBİ'lere sunmuş olduğu krediler şunlardır⁸:

KOBİ Sektörel Destek Paketleri: Farklı işkollarına özel kredileri kapsamaktadır. Bunlar İmalat, teknoloji, turizm, ihracat, taahhüt, taşımacılık, Girişimci Destek Paketi, Franchising Destek Paketi, Ticaret Destek Paketi ve Hizmet Sektörü Destek Paketidir.

⁷ www.halkbank.com.tr Erişim Tarihi: 01.06.2011

⁸ www.halkbank.com.tr Erişim Tarihi: 02.06.2011

KOBİ Nakit Krediler: Rotatif Krediler, İskonto/ İştira Kredisi, TL Spot Krediler, Taksitli Krediler ve KOBİ destek kredilerini kapsamaktadır.

KOBİ Gayri Nakit Kredileri: Teminat mektubu ve referans mektubu düzenlenerek verilen kredilerdir.

KOBİ Yurtdışı Kaynaklı Kredileri: Avrupa Yatırım Bankası Kredisi, Fransız Kalkınma Ajansı ve Dünya Bankası işbirliği çerçevesinde komple yeni yatırım, tevsii, modernizasyon, kalite düzeltme, yenileme, darboğaz giderme, tamamlama, entegrasyon, ürün çeşitlendirme vb. konularda işletmelerin taleplerine yönelik kullanılan kredilerdir.

1.4. TÜRKİYE KALKINMA BANKASI KREDİLERİ

Türkiye Kalkınma Bankası anonim şirket statüsündeki firmalara yatırım ve işletme dönemlerinde finansman desteği vermektedir. Firmaların kredi talepleri Türkiye Kalkınma Bankası tarafından teknik, ekonomik ve mali açıdan incelenir. Değerlendirme sonuçları olumlu bulunan işletmelere gerekli teminatlar temin edildikten sonra bankanın yönetim kurulu tarafından kredi kullanılır⁹. Kalkınma Bankası'nın işletmelere sunmuş olduğu krediler şu şekildedir:

⁹ <http://www.zafer.org.tr/downloads/destekler/tkb1.pdf> Erişim Tarihi: 06.03.2010

Tablo 11. Kalkınma Bankası Kredileri

Kredi Adı	Kimler Yararlanabilir	Kredi Limiti	Vadesi
Yatırım Kredileri	Uygun görülen sektörlerde, sabit yatırım tutarlı harcamaların finansmanında kullanılır	Sabit yatırım tutarının en fazla %80'nin finansmanında kullanılır.	2 yıl ödemesiz dönem dahil 5 yıl vade
İşletme Kredileri	Sanayi ve hizmet sektöründeki yatırımcılar	Banka değerlendirmesi sonucu belirlenecek tutar	1 yıl ödemesiz dönem dahil 3 yıl vade
Finansal Destek Kredisi	Sabit yatırım harcamaları dışında, finansman ihtiyacı olan yatırımcılar	Şirketin yıllık brüt satışlarının %25'i (3 Milyon YTL'yi aşamaz, 250000 YTL'den düşük olamaz)	1 yıl ödemesiz dönem dahil toplam 4 yıl vade

Kaynak: <http://www.zafer.org.tr/downloads/destekler/tkbl.pdf> Erişim Tarihi: 06.03.2011

1.5. EXİMBANK KREDİLERİ

Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş./Türk Eximbank, 31 Mart 1987 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 3332 sayılı Kanun'un verdiği yetkiye istinaden 21 Ağustos 1987 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 87/11914 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile kurulmuştur¹⁰.

Eximbank'ın temel amacı; ihracatın ve ihraç edilen mal ve hizmetlerin geliştirilmesi, bu mallar için yeni pazarlar keşfedilmesi, uluslararası ticarete

¹⁰ http://www.eximbank.gov.tr/html_files/kisaeximbankpg.htm Erişim Tarihi: 31.10.2010

ihracatın payının ve rekabet gücünün artırılması ile ihracata yönelik yatırım malları üretiminin ve satışlarının desteklenmesidir¹¹.

Türk Eximbank, yurt dışında faaliyet gösteren girişimcileri ve ihracata yönelik üretim yapan ihracatçıları ve imalatçıları kısa, orta ve uzun vadeli nakdi ve gayrinakdi kredilerle desteklemektedir. Ayrıca bu yolla ihracat hacmini arttırmak, vadeli satışları teşvik etmek ve yeni pazarlara girilmesi konusunda cesaretlendirmek için vadeli ihracat alacaklarını iskonto etmektedir¹².

Tablo 12. Eximbank Kredilerinin Yıllara Göre Dağılımı

Yıllar	Kredi Tutarı (Milyon ABD Doları)
1989	525
1990	1.223
1991	1.339
1992	1.595
1993	2.196
1994	1.867
1995	2.804
1996	2.962
1997	2.901
1998	3.270
1999	3.363
2000	3.377
2001	2.714
2002	2.158
2003	3.192
2004	3.338

¹¹ http://www.eximbank.gov.tr/html_files/kisaeximbankpg.htm Erişim Tarihi: 31.10.2010

¹² http://www.eximbank.gov.tr/html_files/MENU-2.htm Erişim tarihi: 31.10.2010

2005	3.529
2006	3.503
2007	3.712
2008	4.276
2009	4.666

Kaynak: http://www.eximbank.gov.tr/html_files/istKrediler.htm Erişim Tarihi: 31.10.2010

Yukarıdaki tablo incelendiğinde Türk yatırımcıların özellikle son yıllarda Eximbank kredilerini daha çok kullandığı gözlemlenmektedir. Son on yıla bakıldığında ise 2000 ile 2002 yılları arasında belirgin bir düşüş olmuştur. Bunun da o yıllarda yaşanan ekonomik krizle ilgili olduğu düşünülmektedir.

Tablo 13. Eximbank Kredilerin Sektörel Dağılımı

	2005	2006	2007	2008	2009
Tekstil / Hazır Giyim / Deri	%37	%33	%32	%30	%26
Makine / Elektrikli Cihazlar	%16	%17	%17	%16	%14
Demir-Çelik	%10	%9	%8	%9	%14
Gıda/Tarım/Hayvancılık	%7	%10	%10	%11	%10
Madencilik Ürünleri / Madeni Eşya	%7	%7	%9	%9	%13
Diğer	%23	%24	%24	%25	%23
TOPLAM	100	100	100	100	100

Kaynak: http://www.eximbank.gov.tr/html_files/istKreSektorel.htm Erişim Tarihi: 31.10.2010

Tablo incelendiğinde kullanılan Eximbank kredilerinin özellikle en çok tekstil, hazır giyim ve deri sektöründe kullanıldığı görülmektedir. Sırayla bu

sektörleri makine ve elektrikli cihazlar, demir ve çelik, gıda-tarım-hayvancılık, madencilik ve madeni eşya ürünleri izlemiştir.

1.6. DİĞER TEŞVİK VE DESTEKLER

Teşvik ve destekler, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin kalkınma planları çerçevesinde üretim, kalite ve standartlarının arttırılması, ürün geliştirmeye yönelik taleplerin karşılanması, istihdamın yaratılması ve Gümrük Birliği içerisinde rekabet edebilmeleri amacıyla yönelik uygulamalardır (Kaya, 1996: 12).

KOBİ'ler genellikle banka kredileri haricinde küçük ve orta büyüklükteki işletmeler için çeşitli destek ve teşvikler hakkında yeterince bilgi sahibi değildirler. Aşağıda bu destek ve teşvikleri sağlayan kurum ve kuruluşlar hakkında ayrıntılı bilgi verilmiştir.

1.6.1. KOSGEB

KOSGEB, küçük ve orta ölçekli işletmelerin ekonomideki payını ve etkinlik düzeylerini yükseltmek ve küresel rekabete uyumu sağlamak amacıyla 3624 sayılı Kanunla 20 Nisan 1990 tarihinde kurulmuştur. KOSGEB, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile birlikte çalışan ve KOBİ'lere hizmet ve destek sunmak için özel yasaya sahip tek kamu kuruluşudur. KOSGEB'in bünyesinde çalışan Ankara'da 8 araştırma merkezi vardır: Bölgesel ve Yerel Kalkınma Merkezi, Pazar Araştırma ve İhracatı Geliştirme Merkezi, Girişimciliği Geliştirme Merkezi, Eğitim ve Danışmanlık Merkezi, Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Merkezi, Finansman Merkezi, KOBİ Kredi Yönetimi ve İzleme Merkezi ve Ankara Avrupa Birliği Merkezidir (Öktem, Aydın ve Ekinci, 2007: 54).

1.6.1.1 KOSGEB'in Görevleri

KOSGEB, ülkemiz KOBİ'lerin varlığını ve devamlılığını sürdürebilmeleri için çeşitli amaç ve görevler üstlenen bir kurum olarak aşağıdaki görevleri üstlenmiştir (Tosyalı Sarıkaya, 1995: 40-41):

1. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin ihtiyacı olan bilgi ve teknolojiyi gerek yurtiçinden gerekse yurtdışından sağlayarak bununla ilgili Ar-Ge faaliyetlerini teşvik etmek ve desteklemek, ileri düzeyde teknolojileri aktarmak, mevcut teknolojileri geliştirerek yenilenmesi için olanaklar hazırlamak, bunları yurt çapında genişletecek şekilde kullanarak işletmelerin ihtiyacına sunmak,
2. Girişimciliğin geliştirilmesi ve teşviki için uygun ortamları hazırlamak ve bunların uygun yatırımlara dönüşmesini sağlamak, ortak girişim imkanları yaratmak, yeni fikir ve buluşların sanayiye kazandırılması yönünde faaliyetleri gerçekleştirmek, üniversite-sanayi işbirliğini geliştirerek teknolojik yenilikleri sanayiye kazandırmak,
3. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin uluslararası düzeyde kalite ve standartlarda mal üretmelerini sağlamak için kalite bilincini geliştirmek, buna yönelik malzeme, tasarım, üretim şekilleri, bakım-onarım ve pazarlama faaliyetlerinde, kalite ve teknoloji seviyesinde gereken desteği ve yüksek verimliliği sağlamak,
4. Büyük sanayi işletmeleri ile küçük ve orta ölçekli işletmelerin bütünleştirilmesini sağlamak, işletmeler arası koordinasyonu sağlamak, uluslararası düzeyde yan sanayi ilişkilerini düzenlemek,
5. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin eğitim ihtiyacı olan teknoloji, yatırım, üretim, yönetim, planlama, pazarlama gibi konularda hizmet vermek, bu eğitimler için gerekli olan eğitim ortamını hazırlamak, meslek standartlarının oluşturulması ve işletmelerin bilgiye ulaştırılması konusunda gerekli olan eğitim programlarını oluşturarak uygulamalı eğitim sistemin hazırlamak

1.6.1.2. KOSGEB Destekleri

KOSGEB'in işletmelere sunmuş olduğu destekler ve bu desteklerin içerikleri aşağıda ayrıntılı olarak incelenmiştir.

- KOBİ Proje Destek Programı:

Bu programda işletmelere özgü olan sorunlardan üretim, yönetim-organizasyon, pazarlama, dış ticaret, insan kaynakları, mali işler ve finans, bilgi yönetimi ve bunlarla alakalı projeler ve projelendirilmeye ilişkin maliyetlerin desteklenmektedir. Programın amacı KOBİ'lerde proje kültürü ve bilincinin oluşturularak proje yazma kapasitelerinin geliştirilmesi hedeflenmektedir. Program süresi 3 yıldır. Proje süresi 6 ay ile 24 ay arasında değişmektedir ve projenin üst limiti 150.000 TL'dir. Destek oranı 16.07. 2009 tarih ve 27290 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan bölgelere göre %50-%60 arasındadır¹³.

- Tematik Proje Destek Programı:

Bu program küçük ve orta ölçekli işletmeler ve mesleki kuruluşlarına (oda, borsa, birlik, konfederasyon, vakıf, dernek ve federasyon, vakıf, dernek, küçük sanayi siteleri ve organize sanayi bölgeleri yönetimleri) ilişkin bir destektir. Destek program Çağrı Esaslı Tematik Program ve Meslek Kuruluşu Proje Destek Programı olmak üzere iki alt destekten oluşmaktadır. Çağrı Esaslı Tematik Programda Başkanlıkça belirlenen proje teklif çağrısında yer alan tematik alanlarla ilgili bölgesel ve sektörel ihtiyaçların karşılanmasına yönelik uyumlu projeler değerlendirilir. Proje giderleri geri ödemeli ve geri ödemesiz seçenekleriyle desteklenir. Destek oranı 1. ve 2. bölgelerde %50, 3. ve 4. bölgelerde %60'dır. Meslek Kuruluşu Proje Destek Programında desteklenecek projeler işletme sayısının büyüklüğü, ilin ve/veya bölgenin öncelikli geçim kaynakları, yeni girişimci potansiyeli, bölgede oluşturulacak istihdam ve pazara giriş imkanlarının sunulması,

¹³ <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=3> Erişim Tarihi: 04.06.2011

insan kaynaklarının geliştirilmesi, çevre ve enerji verliliği, iş güvenliği teknik mevzuat vb. hususlar dikkate alınarak işletmelerin veya işletmelerin geliştirilmesi için olmalıdır. Projeye meslek kuruluşları başvurabilmektedir. Proje kapsamında desteklenecek kalemlere Kurul karar vermektedir. Desteklenmeyen giderler ise bina inşaatı veya tadilatı, gayrimenkul alım, makine-techizat, tefrişat, taşıt aracı, vergi, resim ve harçlar, sosyal güvenlik primleri, haberleşme giderleri, finansman giderleri, proje ile ilgili olmayan personel giderleri, enerji ve su giderleri, kira giderleri, proje ortaklarından alınan danışmanlık ve hizmet alım giderleri ile proje ile ilgili olmayan giderlerdir. Programın süresi 3 yıldır ve proje süresi 24 aydır. (Ek süre olarak 12 ay daha verilebilir). Destek oranları 1.ve 2. bölgeler için %50, 3.ve 4. bölgeler için %60'dır. Destek geri ödemesiz şeklindedir. Destek üst limiti 150.000 TL'dir¹⁴.

- İşbirliği Güçbirliği Destek Programı:

Bu programın amacı işbirliği-güçbirliği anlayışıyla ortak sorunlara çözüm üretilmesidir. KOBİ'lerin tedarik, pazarlama, düşük kapasite kullanımı, rekabet gücü zayıflığı, finans ve diğer sorunlarıyla ilgili tek başlarına çözüme zorlandıkları konularla ilgilidir. Programdan beklenen KOBİ'lerin bir araya gelerek kapasite ve rekabet gücü yüksek işletmelere dönüşmesi, ölçek ekonomisinden yararlanarak kaynak tasarrufu sağlanması ve KOBİ'ler arasında ortaklık ve işbirliği kültürünün daha yaygın hale getirilmesidir. Bu amaçların gerçekleşebilmesi için proje ortağı işletmelerin mevcut durumlarını koruyarak kurulacak olan işletici kuruluşa ortak olmaları, proje ortağı işletmelerin bir kısmının yada tamamının kendilerini feshederek kurulacak işletici kuruluşa ortak olmaları ve proje ortağı işletmelerin bir kısmının kendilerini feshederek ortaklardan birinin bünyesinde birleşmesi ve her bir ortaklık içinde en az 5 işletme bir araya gelme şartı istenilmektedir. Desteklenecek proje konuları: hammadde, ara mamul, mamul, lojistik ve diğer hizmetleri daha hızlı ve ucuz temin edebilmeleri amacıyla ortak tedarik, müşteri istekleri ve pazarın talebi doğrultusunda ürün ve hizmet geliştirmeleri, ürettikleri ürün ve hizmetleri yeni pazarlara sunmaları amacıyla ortak tasarım, ürün ve hizmet kalitelerini yükseltmek

¹⁴ <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=4> Erişim Tarihi: 04.06.2011

ulusal ve uluslararası pazar paylarını artırmak, marka imajı oluşturmak, uluslar arası pazarın ihtiyaçlarına cevap vermeleri amacıyla ortak pazarlama, ürün ve hizmet standartlarını geliştirmeleri amacıyla ortak laboratuvar, üretim ve hizmet kapasitelerini, çeşitlerini, verimliliğini ve kalitelerini artırmak amacıyla ortak imalat ve hizmet sunumu konularında sunacakları projeler destekleme kapsamındadır. Program süresi 6-24 ay arasındadır (12 ay daha verilebilir). Destek üst limitleri geri ödemesiz 250.000 TL ve geri ödemeli 500.000 TL'dir. Destek oranları 1.ve 2. bölgeler için %50, 3.ve 4. bölgeler için %60'dır¹⁵.

- AR-GE, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı:

Bu programın amacı bilim ve teknolojiye dayalı yeni fikir ve buluşlara sahip KOBİ ve girişimcilerin geliştirilmesi, teknolojik fikirleri olan tekno-girişimcilerin desteklenmesi, KOBİ'lerde Ar-Ge bilincinin yayınlştırılarak Ar-Ge kapasitelerinin artırılması, inovatif faaliyetlerin desteklenmesidir. Proje süreleri Ar-Ge ve İnovasyon programı için en az 12, en çok 24 aydır. Endüstriyel uygulama programı için en çok 18 ay ve heriki programda Kurum kararıyla 12 aya kadar ek süre alınabilmektedir¹⁶.

¹⁵ <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=5> Erişim Tarihi: 04.06.2011

¹⁶ <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=6> Erişim Tarihi: 04.06.2011

Tablo 14. KOSGEB Ar-Ge İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı

Ar-Ge, İNOVASYON VE ENDÜSTRİYEL UYGULAMA DESTEK PROGRAMI	Destek Üst Limiti (TL)	DESTEK ORANI (%)	
Ar-Ge ve İnovasyon Programı			
Kira Desteği	12.000	75	
Makine-Teçhizat, Donanım, Hammadde, Yazılım ve Hizmet Alımı Giderleri Desteği	100.000	75	
Makine-Teçhizat, Donanım, Hammadde, Yazılım ve Hizmet Alımı Giderleri Desteği (Geri Ödemeli)	200.000	75	
Personel Gideri Desteği	100.000	75	
Başlangıç Sermayesi Desteği	20.000	100	
Proje Geliştirme Desteği	Proje Danışmanlık Desteği	25.000	75
	Eğitim Desteği	5.000	
	Sınai ve Fikri Mülkiyet Hakları Desteği	25.000	
	Proje Tanıtım Desteği	5.000	
	Yurtdışı Kongre/Konferans/Fuar Ziyareti/Teknolojik İşbirliği Ziyareti Desteği	15.000	
	Test, Analiz, Belgelendirme Desteği	25.000	
Endüstriyel Uygulama Programı			
Kira Desteği	18.000	75	
Personel Gideri Desteği	100.000	75	
Makine-Teçhizat, Donanım, Sarf Malzemesi, Yazılım ve Tasarım Gid. Desteği	150.000	75	
Makine-Teçhizat, Donanım, Sarf Malzemesi, Yazılım ve Tasarım Giderleri Desteği (Geri Ödemeli)	200.000	75	

Kaynak: <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=6> Erişim Tarihi: 04.06.2011

- Genel Destek Programı:

Bu programın amacı proje yazma kapasitesi düşük olan KOBİ'ler ile KOSGEB'e yeni dahil olmuş KOBİ'lerin bu desteklerden faydalanabilmesi,

KOBİ'lerin daha verimli ve kaliteli mal ve hizmet üretmelerini sağlama, KOBİ'lerin yurtiçi ve yurtdışı pazar paylarını artırmak için pazarlama ve yatırım faaliyetlerinin daha geliştirilmesine yöneliktir ve desteklenen kalemler aşağıdaki gibidir¹⁷.

Tablo 15. KOSGEB Genel Destek Programı Destekleri

GENEL DESTEK PROGRAMI DESTEKLERİ	DESTEK ÜST LİMİTİ (TL)	DESTEK ORANI (%)	
		1. ve 2. Bölgeler	3. ve 4. Bölgeler
Yurt İçi Fuar Desteği	30.000	% 50	% 60
Yurt Dışı İş Gezisi Desteği	10.000		
Tanıtım Desteği	15.000		
Eşleştirme Desteği	15.000		
Nitelikli Eleman İstihdam Desteği	20.000		
Danışmanlık Desteği	15.000		
Eğitim Desteği	10.000		
Enerji Verimliliği Desteği	30.000		
Tasarım Desteği	15.000		
Sınai Mülkiyet Hakları Desteği	20.000		
Belgelendirme Desteği	10.000		
Test, Analiz ve Kalibrasyon Desteği	20.000		
Bağımsız Denetim Desteği	10.000		

Kaynak: <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=7> Erişim Tarihi: 04.06.2011

- Girişimcilik Destek Programı:

Bu programın amacı girişimciliğin desteklenerek yaygınlaştırılması, başarılı ve sürdürülebilir işletmelerin kurulması, girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması ve istihdamın artırılmasıdır. Bu program 3 alt programdan oluşmaktadır. Bunlar Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi, Yeni Girişimci Desteği ve İş Geliştirme Merkezi (İŞGEM) desteğinden oluşmaktadır¹⁸:

¹⁷ <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=7> Erişim Tarihi: 04.06.2011

¹⁸ <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=8> Erişim Tarihi: 04.06.2011

a) Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi en az 60 saatlik eğitim ve atölye çalışmasından oluşmaktadır. Eğitimler KOSGEB veya diğer kurum ve kuruluşlar (Üniversite, İŞKUR, meslek kuruluşu, belediye v.b.) tarafından organize edilebilir. Eğitime katılan katılımcılardan ücret alınmaz.

b) Yeni Girişimci Desteğinden uygulamalı girişimcilik eğitimini tamamlayarak işini kuran girişimciler ve İŞGEM girişimcileri yararlanabilir.

Tablo 16. Yeni Girişimci Desteği Destek Unsurları

DESTEK UNSURU	ÖDEME	ÜST LİMİT (TL)	DESTEK ORANI (%) (1. ve 2 . Bölge)	DESTEK ORANI (%) (3. ve 4. Bölge)
İşletme Kuruluş Desteği	Geri ödemesiz	5.000	60 (Kadın veya özürlü girişimci:70)	70 (Kadın veya özürlü girişimci:80)
Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat ve Ofis Donanım Desteği	Geri ödemesiz	10.000		
İşletme Giderleri Desteği	Geri ödemesiz	12.000		
Sabit Yatırım Desteği	Geri Ödemeli	70.000		

Kaynak: <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=8> Erişim Tarihi: 08.04.2011

c) İş Geliştirme Merkezi yapısında bulunan işletmelere iş geliştirme danışmanlığı, iş yeri mekanı, ofis ekipmanı, ofis hizmetleri gibi hizmetler sunarak işletmelerin ilk yıllarını daha kolay atlattıklarını ve gelişmelerine yardımcı olmak amacıyla kurulmuş iş geliştirme merkezleridir.

Tablo 17. İş Geliştirme Merkezi Destekleri

DESTEK UNSURU	ÖDEME	ÜST LİMİT (TL)	DESTEK ORANI (%) (1. ve 2 . Bölge)	DESTEK ORANI (%) (3. ve 4. Bölge)
İŞGEM Kuruluş Desteği (18 ay) Bina tadilatı Mobilya Donanım İŞGEM Yönetim	Geri ödemesiz	750.000 600.000 125.000 25.000	60	70
İŞGEM İşletme Desteği (36 ay) Personel Eğitim, Danışmanlık Küçük tadilat	Geri ödemesiz	100.000 30.000 50.000 20.000	60	70

Kaynak: <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=8> Erişim Tarihi: 08.04.2011

- Gelişen İşletmeler Piyasası KOBİ Destek Programı:

Bu programın amacı KOBİ'lerin sermaye piyasalarından kaynak temin etmek için halka açılacak işletmelere piyasa danışmanı danışmanlık hizmet bedeli, bağımsız denetim hizmeti bedeli, Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) kurul kayıt ücreti, İMKB Gelişen İşletmeler Piyasası Listesine kabul ücreti, Merkezi Kayıt Kuruluşu (MKK) masrafı, aracı kuruluşa ödenecek aracılık komisyonudur. Bu masrafları geri ödemesiz olarak destek kapsamındadır ve 100.000 TL üst limit olarak aşağıdaki destek unsurları verilmiştir¹⁹.

¹⁹ <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=24> Erişim Tarihi: 04.06.2011

Tablo 18. Gelişen İşletmeler Piyasası KOBİ Destek Programı

Destek Unsurları	Destek Ödemesi Üst Limiti (TL)	Oranı (%)
Piyasa danışmanı danışmanlık hizmet bedeli (azami 2 yıl)	60.000	75
Bağımsız denetim hizmeti bedeli	20.000	75
SPK kurul kaydına alma ücreti	10.000	100
İMKB Gelişen İşletmeler Piyasası Listesine kabul ücreti		
Merkezi Kayıt Kuruluşu masrafı		
Aracı kuruluşa ödenecek aracılık komisyonu	10.000	75

Kaynak: <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=24> Erişim Tarihi:
04.06.2011

1.6.2. Dış Ticaret Müsteşarlığı

Dış ticaret müsteşarlığı 4059 sayılı kanun ile dış ticaret politikalarının tespitine yardımcı olmak, tespit olunan bu politikalar çerçevesinde ihracat, ihracatı teşvik, ithalat, yurt dışı müteahhitlik hizmetleri ve ikili ve çok taraflı ticari ve ekonomik ilişkileri düzenlemek, uygulamak, izlemek ve geliştirilmesi için kurulmuştur²⁰.

Bakanlar Kurulu'nun 27/12/1994 tarih ve 94/6401 sayılı kararının 4'üncü maddesindeki verdiği yetki ile Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın verdiği destekler şu şekildedir²¹:

- Uluslararası nitelikteki yurt içi ihtisas fuarlarının desteklenmesi,
- Çevre maliyetlerinin desteklenmesi,
- Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) yardımı,
- İstihdam yardımı,

²⁰ <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/belge.pdf> Erişim Tarihi: 03.11.2010

²¹ <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/IHR/DevletYardimlariDb/devyardnot.doc> Erişim Tarihi:
10.06.2011

- Yurtdışında gerçekleştirilen fuar katılımlarının desteklenmesi,
- Yurtdışı birim, marka ve tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi,
- Türk ürünlerinin yurtdışında markalaşması, Türk Malı imajının yerleştirilmesi ve TURQUALITY®'nin desteklenmesi,
- Pazar araştırması ve pazara giriş desteği,
- Uluslararası rekabetçiliğin geliştirilmesinin desteklenmesi,
- Tasarım desteği,
- Teknik müşavirlik firmalarının yurtdışındaki faaliyetlerine sağlayacak devlet yardımları.

1.6.3. Hazine Müsteşarlığı

Hazine Müsteşarlığı KOBİ'lerin uluslar arası düzeyde rekabet edebilmeleri için teşvik programları sunmaktadır. Bu programlar KOBİ'lere ve diğer işletmeler için 2 şekilde sunulmaktadır. Firmalar için bütçe kaynaklarından işletme ve yatırım kredisi temin edilmektedir (Cansız, 2008: 42). KOBİ'ler içinde genel teşvik sistemi, bölgesel teşvik sistemi ve büyük ölçekli yatırımların teşviki sistemi vardır. Bunlar şunları kapsamaktadır²²:

Genel Teşvik Sistemi: Bölgesel ve sektörel ayırım yapmadan bölgesel destek ve büyük ölçekli yatırım teşvikinden yararlanmayan yatırımcılar yararlanabilir. Gümrük vergisi muafiyeti ve KDV istisnasını kapsamaktadır.

Bölgesel Teşvik Sistemi: 2002/4720 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile İstatistiki Bölge Birimleri sınıflandırmasına göre desteklenecek sektörler bölgenin potansiyeli ve ekonomik büyüklüklerine göre 26 alt bölgeye ayrılmıştır Bölgesel Teşvik sistemi kapsadığı unsurlar; KDV istisnası, gümrük vergisi muafiyeti, faiz desteği, sigorta işveren hissesinin asgari ücrete tekabül eden kısmının hazinece karşılanması, kurumlar/gelir vergisi indirimi ve yatırım yeri tahsisidir.

Büyük Ölçekli Yatırımlar: İşletmelerin, teknoloji ve Ar-Ge kapasitesini artırarak ve rekabet üstünlüğü sağlayarak büyük ölçekli işletmelere yönelmesini sağlamasına yönelik teşviktir. Kapsadığı sektörler ise kimyasal madde ve ürünlerin imalatı, rafine

²² http://www.zafer.org.tr/downloads/destekler/hazine_tesvikler.pdf Erişim tarihi: 10.06.2011

edilmiş petrol ürünleri imalatı, transit boru hattıyla taşımacılık hizmetleri, motorlu kara taşıtları imalatı, makine imalat yatırımları, liman yatırımları, demiryolu ve tramvay lokomotifleri ve/veya vagon imalatı, elektronik sanayi imalatı, tıbbi aletler, hassas ve optik aletler imalatı, madencilik yatırımlarına yöneliktir. Teşviği kapsayan unsurlar ise; KDV istisnası, gümrük vergisi muafiyeti, sigorta işveren hissesinin asgari ücrete tekabül eden kısmının hazinece karşılanması, kurumlar/gelir vergisi indirimi ve yatırım yeri tahsisidir.

1.6.4. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı

KOBİ politikalarının meydana getirilmesinde Sanayi ve Ticaret Bakanlığı en önemli kurumdur. Bakanlık, organize sanayi bölgeleri ve küçük sanayi sitelerine kredi desteği, teknoloji geliştirme bölgeleri ile endüstri bölgelerinin alt yapıları için yatırım destekleri vermektedir. Ayrıca KOBİ'lere Türk Standartları Enstitüsü (TSE), Türk Patent Enstitüsü (TPE), Türk Akreditasyon Kurumu (TÜRKAK), Milli Prodüktivite Merkezi (MPM) gibi kurum ve kuruluşlarla destekler gerçekleştirilmektedir (Cansız, 2008: 42).

Bakanlığın küçük ve orta büyüklükteki işletmelere yönelik hizmetleri şunlardır ²³:

- Teknoloji geliştirme bölgeleri,
- Ar-Ge Merkezleri,
- Teknogirişim sermaye desteği,
- Rekabet öncesi işbirliği projeleri

Teknoloji Geliştirme Bölgeleri: Yönetici şirketler için bölgelerin kurulması için gerekli arazi temini, alt yapı ve idare binası inşası için ile ilgili giderlerin yönetici şirket tarafından karşılanmayan kısmı bütçe imkanları dahilinde bakanlık tarafından karşılanmaktadır. Yönetici şirketin vergi, resim, harç muaf tutulmaktadır. Bu şirketten elde edilen kazanç 31.12.2013 tarihe kadar vergiden muaf tutulmakta ve atık su arıtma işleten tesislerden de atık su bedeli alınmamaktadır. Girişimciler içinde

²³ <http://sagm.sanayi.gov.tr/ServiceList.aspx?catID=998> Erişim tarihi: 14.06.2011

yazılım ve Ar-Ge faaliyetlerinden elde ettikleri kazançlar ve bölgede çalışan araştırmacı, yazılımcı ve Ar-Ge personelinin görev ile ilgili ücretleri 31.12.2013 tarihine kadar vergiden muaf tutulacaktır.

Ar-Ge Merkezleri: 5746 sayılı “Araştırma ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun” kapsamında Ar-Ge Merkezi Belgesi verilen işletmeler’in harcamalarıyla ilgili olarak; Ar-Ge ve yenilik harcamalarının tamamı indirim konusu olabilmekte, Ar-Ge ve destek personeline ödenen ücretin doktora yapanlar için %90, diğer çalışanlar için %80 gelir vergisinden muaf tutulmakta ve bu çalışanlar için sigorta primi desteği sağlanabilmektedir.

Teknogirişim Sermaye Desteği: Bu destek ile örgün öğretim veren üniversitelerin herhangi bir lisans programlarından bir yıl içinde mezun olabilecek durumdaki öğrenci, yüksek lisans veya doktora öğrencisi ya da bu öğrencilerin ön başvuru tarihinden en çok beş yıl önce mezun olmuş olan kişilerin teknolojik yenilik ve odaklı iş fikirlerini iş planları çerçevesinde katma değer ve nitelikli istihdam yaratma potansiyeli yüksek işletmelerin oluşturulması hedeflenmektedir. Destek süresi 12 aydır, destek miktarı en çok 100.000 TL, olup teminat alınmaksızın hibe olarak kullanılmaktadır.

Rekabet Öncesi İşbirliği Projeleri: Stratejik işbirliği yapan bir veya birden fazla işletmenin maddi, teknoloji ve bilgiye dayanan kaynaklarını bir araya getirerek yürütülen projelerdir. Bu işletmeler ortak Ar-Ge çalışması, ortak ürün geliştirme, uzun dönemli kaynak sağlama anlaşmaları, ortak üretim ve dağıtım/hizmetin paylaşımını birlikte yapabilirler.

1.6.5. İGEME

İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, İhracatın geliştirilmesi ve düzenli bir yapıya kavuşturulması için 1960 yılında kurulmuştur (Tosyalı Sarıkaya, 1995: 36). İGEME'nin ülke ihracatının arttırılması ve sağlıklı bir yapıya kavuşturulması için ihracatçıya ve ihracat potansiyeli olan firmalara gerekli bilgileri vererek dış ticaretle ilgili koordinasyonu sağlamak, Türk firmalarının ve ürünlerinin yurtdışında tanıtılması amacıyla yayınlar hazırlamak, uluslararası fuarlara milli katılımlar

organize etmek, yerli ihracatçı ile yabancı ithalatçı arasında köprü kurmak gibi amaçları vardır²⁴.

1.6.6. Kalkınma Ajansları

Kalkınma ajansları kamu kesimi, özel kesim ve sivil toplum kuruluşları arasındaki iş birliğinin geliştirilmesi, kaynakların etkin ve yerinde kullanılması, yerel gelişmeyi harekete geçirmesi ve bölgesel gelişmeyi hızlandırması, sürdürülebilirliği sağlaması, bölgeler arası ve bölge içi gelişmişlik farklılığı azaltması amacıyla 5449 sayılı kanun ile kurulmuşlardır. Kalkınma ajansları ulusal ve bölgesel kalkınma planları çerçevesinde bölgede öne çıkan sektör ve alandaki proje ve faaliyetleri teknik ve mali yönden destek sağlayacaklardır²⁵.

İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırmasına göre 26 adet kalkınma ajansı kurulmuştur. Afyonkarahisar, Kütahya, Manisa, Uşak illerini kapsayan Kuzey Ege Kalkınma Ajansı 14.07.2009 tarihli Bakanlar Kurulu Kararı ile kurulmuş olup Devlet Planlama Koordinasyonu içerisindeki 26 ajans arasında yerini almıştır²⁶.

1.6.7. Kredi Garanti Fonu

Kredi ve Garanti Fonu, KOBİ'lere sağladığı kefaletlerle destek vermekte, bu işletmelere banka kredisi kullanma imkanı sağlamaktadır. Yeni kurulan ve küçük işletmeler için banka kredisi sağlamada firmaları zorlayacak teminatlar istenmektedir. KGF, verdiği kefaletle ve üstlendiği riskle firmaların daha çok banka kredisi kullanmalarına yardımcı olmakta ve kredilerden küçük işletmelerin de yararlanmasını sağlamaktadır²⁷.

²⁴ <http://www.igeme.org.tr/igeme/section-igeme-index.cfm> Erişim tarihi: 05.05.2011

²⁵ http://www.dpt.gov.tr/bgyu/kalkinmaajans/kalkinma_ajansNedir.html Erişim Tarihi: 03.11.2010

²⁶ <http://www.keka.org.tr/kurumsal/hakkimizda.html> Erişim Tarihi: 03.11.2010

²⁷ <http://www.kgf.com.tr/2amac.htm> Erişim Tarihi: 04.11.2010

1.6.8. Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu

Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu 5648 sayılı “Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu Kuruluş ve Görevleri Hakkında Kanunu” ile kurulmuştur. Kuruluş amacı AB ve Uluslar arası kuruluşlardan sağlanan kaynakların ülkemizde kırsal kalkınma programlarına yönelik faaliyetler için kullanılmasını sağlamaktır. Program, Avrupa Komisyonu tarafından kabul edilen Avrupa Birliği Katılım öncesi Yardım Fonları ile desteklenecektir ve Tarım ve Kırsal Kalkınma (IPARD) olarak 2007-2013 dönemleri arasında uygulanacaktır. Programda, tarım sektöründe ve kırsal alanda faaliyet gösteren üreticiler, çiftçiler ve üretici birlikleri proje karşılığında AB hibe fonlarından yararlanacaklardır²⁸.

1.6.9 KOBİ Girişim Sermayesi ve Yatırım Ortaklığı A.Ş.

KOBİ’lerin finansman ihtiyaçlarına yardımcı olabilmek için TOBB, Halk Bankası, KOSGEB, TESK ve 16 Ticaret ve Sanayi Odası’nın ortaklığında “KOBİ Yatırımlarına Ortaklık A.Ş.” olarak kurulmuştur ancak uzun yıllar ekonomideki sorunlar yüzünden faaliyete geçememiştir. 2003 yılında şirketin girişim sermayesi alanında bulunulmasına karar verilmiştir. 2009 yılında şirketin sermayesi 38 Milyon TL’ye yükseltilmiştir. Şirketin genel merkezi Ankara’da bulunmaktadır. Şirketin amacı finansman kaynaklarına erişimde sorun yaşayan KOBİ’lerin desteklenmesidir. Bu projelerin desteklenebilmesi için ürün ya da hizmetlerde teknolojik farklılık yaratan yüksek rekabet edebilecek yeni ürün, yöntem, sistem ve tekniği geliştirilmiş veya gelişme potansiyeli olan projeler olmalıdır ve Girişim Sermayesi fonlarının diğer finansman sağlan kurum ve kuruluşlardan farkı şu şekildedir²⁹:

- GSYO azınlık ve çoğunluk hisseye sahip olabilir ancak genelde azınlık hissesi (%49) olarak kalmayı tercih eder,
- Sağlanan finansman uzun vadeli, faizsiz ve geri ödemesi yoktur,

²⁸ <http://www.tkd.gov.tr/amac.aspx> Erişim Tarihi: 03.11.2010

²⁹ <http://kobias.com.tr> Erişim Tarihi: 07.06.2011

- Ortak olunan şirketlere yeni ürün ve hizmet geliştirme, kurumsallaşmaları için destek verilir,
- GSYO'lar yatırım yaparken genelde üretime başlayan kara geçememiş ya da satışları artan kara geçmiş şirketlere yatırım yapmayı isterler,
- GSYO'lar yatırımlarından 3-7 yılsonunda çekilmeyi hedeflerler

1.6.10. KOBİ Piyasası

KOBİ'lerin küresel rekabete uyabilmeleri için kaynak ihtiyaçlarını karşılamak için alternatif finansman yöntemlerinden de yararlanmaları gerekir. Bu yöntemlerden biri de KOBİ piyasasıdır. Bu piyasa 2003 yılında İMKB'nin yapısında meydana getirilmiştir. Bu piyasanın meydana getirilmesindeki amaçlar ve yararları şu şekilde belirtilmiştir (Acar ve Aktürk, 2009: 1486):

- KOBİ'lerin sermaye piyasalarından kaynak edinebilmelerini sağlama,
- Yatırımcıların kendi bölgelerinde bilinen işletmelere yatırım yapmasını daha kolay hale getirme,
- KOBİ'lere ihtiyaçlarına uygun bir piyasa organize ederek, KOBİ'leri bu piyasaya özendirme,
- Kredi sıkıntısı çeken işletmeler için alternatif kaynak seçeneğinin olması,
- Bu piyasaya kote olacak işletmelerin yapmak zorunda olduğu koşullar vardır, bunlarda işletmelerin küreselleşen dünyada kurumsallaşmasına yardımcı olacaktır,
- İşletmeler bu piyasaya kote olarak isimlerini duyurabilir böylelikle pazarlama faaliyetlerini artırabilirler.

2. VADELERİ AÇISINDAN FİNANSMAN KAYNAKLARI

İşletmeler varlıklarını sürdürebilmeleri için zaman zaman fon gereksinimleri olur. Bu fon ihtiyaçları için en uygun finansman kaynaklarının seçilmesi gerekir. Finansman kaynakları vadelerine göre kısa, orta ve uzun olmak üzere 3'e ayrılmaktadır.

2.1. KISA VADELİ FİNANSMAN KAYNAKLARI

Kısa vadeli finansman kaynakları işletmelerin genellikle 1 yıl içerisinde geri ödemesi gereken kısa vadeli yabancı kaynakları ifade etmektedir.

Firmalar tarafından kısa vadeli finansman kaynakları işletme sermayesinin genellikle alacak ve stok finansmanında kullanılmaktadır. Ancak bazen geçici bir süre duran varlıkların finansmanında da kullanılabilir. İşletmelerin hedefi duran varlıkları uzun vadeli finansman kaynaklarıyla finanse etmektir ancak bazen yatırımlardaki gecikmeyi önlemek için işletmeler duran varlıkların finansmanında kısa vadeli kaynaklarıyla başlayabilir ve daha sonra sürekli finansman sağlandığında bu kısa vadeli borçları ödeyebilir (Akgüç, 1998: 525).

2.1.1. Ticari Krediler

Ticari krediler diğer adıyla satıcı kredileri bütün işletmeler tarafından kullanılan kısa vadeli fon kaynağıdır. Gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerde satıcılar sattıkları malın bedelinin hepsini peşin istemezler. Bu şekilde mal bedelinin hepsi veya bir kısmı ödenmeyerek satıcı alıcıya kredi sağlamış olur. Bu kredilere ticari kredi denilmektedir (Ceylan, 2000: 104).

Ticari kredinin en çok kullanılan iki türü vardır. Bunlar açık hesap ve borç senetleridir (Ceylan, 2000: 104):

Açık hesap'ta malları satın alan işletme satıcıya genelde bir ödeme yapmaz. Belge olarak alınan malların bedeli satıcının defterine alacak olarak yazılır ve alıcı tarafından imzalanmış makbuz vardır. Alıcı satıcıya kredi verilebilirliğine göre kredi açar.

Borç senedinde ise satıcı sattığı mala karşılık alıcıdan belge, çek veya senet isteyebilir. Satıcı bu belgelerle alacağını tahsili açısından daha garanti altına almış olur.

Ticari kredilerde kredinin vadesini belirleyen dört temel unsur vardır. Bunlar (Türko, 2002: 537-538):

Malın Yapısı: Malların yüksek hızda devir olması kısa vadeli kredilere girmektedir. Örneğin yüksek devir hızına sahip olan sebze ve meyveler çabuk bozulabilir yapıda olduğu için kısa vadeli. Ancak mücevherat gibi yavaş devir hızı olan malların vadesi 6 ay ile 1 yıl içerisinde değişmektedir.

Satıcının Durumu: Finansal durumu yeterince iyi olmayan satıcılar mallarını peşin ya da çok kısa vadeli olarak satarlar. Finansal durumu iyi olan satıcı firmalar ise kredili satışlar ile alıcı firmalara finansman sağlarlar.

Alıcının Durumu: Finansal açıdan durumu iyi olan alıcı firmalar daha uzun vadeli alışları tercih ederler. Örneğin perakendeciler riskli olan mallarda (giyim eşyası gibi) uzun vadeli satışlara karşılık peşin ödemelere büyük iskonto yaparlar.

İskontolar: İskonto kelime anlamıyla indirim demektir. Alıcılar için kredi kullanım maliyeti satış iskontosundan yüksek olabilir. Ancak satıcı firmada kredi kullanırken nakit iskonto tutarını kredi kullanacağı kaynaklara ödeyeceği faizden yüksek olup olmayacağını hesaplamalıdır.

Kısa vadeli ticari kredilerin işletmeye sağladıkları yararları şu şekilde açıklanabilir (Dağlı, 2001: 242):

- Ticari kredilerin temin edilmesi kolaydır
- Nakit iskontosu kullanıldığında ticari kredinin işletmeye maliyeti sıfırdır
- Alınan mal ve hizmete göre hacmi değiştiği için esnek bir finans kaynağıdır
- Sınırlayıcı koşullar olmadığı için firmalar için kullanımı kolaydır.

2.1.2. Kısa Vadeli Banka Kredileri

Bankaların firmalara kısa vadeli fon sağladığı, farklı çeşitlerinin olduğu finansman kaynaklarıdır.

Ticari bankalar firmalara kredi kullandırtmadan önce kredi talebinde bulunan firmalar hakkında araştırma yaparlar. Bankalar firmalardan, güvence isteyebilirler ya da müşterinin güvenilirliğinin yüksek olması durumunda banka işletmeyi değerlendirdikten sonra imza karşılığında da kredi kullandırtabilirler. Ancak bazen bankalar teminatsız kredide kullandırtabilirler. Gelişmiş ülkelerde bankalar kredileri

firmaların yapılabirlik raporuna veya projelerine göre kullandırtmaktadır (Ceylan, 2000: 105-106).

Kısa vadeli banka kredilerinin özellikleri şu şekildedir (Türko, 2002: 540-543):

1. Firmaların banka kredisinden yararlanabilmesi için bazı şartları yerine getirmesi gerekmektedir. Bunlar; firmanın yeni kurulmamış olması, istikrarlı ve karlı olması, çok fazla borcunun olmaması ve iyi yönetim kadrosuna sahip olmasıdır.

2. Bankalar kullandırtacakları krediler için firmalardan teminat isterler. Teminatlar 2 şekildedir:

Maddi teminatlar: Kıymetli evrak, senet, tahvil, alacaklar ve ticari işletme rehni gayrimenkuller olarak sayılabilir.

Şahsi teminat veya kefalet: Maddi olmayan kredilerdir. Bu teminatın diğer adı da açık kredidir. Kredi kullanacak firmanın/kişinin tüm mal varlığı bankaya karşı güvencedir. Bu tip krediler kredibilitesi yüksek kişilere açılmaktadır. Açık kredilerde teminat istenmediği için firmalar tarafından daha kolay temin edilebilir.

3. Bankalar tarafından verilen kredilerin maliyeti yüksektir ve bankalar kredi verirken müşterilerinden hesaplarında belli bir tutar olmasını istemektedirler. Böylelikle komisyonlarla birlikte mevduatta bulundurulması istenen paranın efektif faizi yasal faizin üzerinde olmaktadır.

4. Bankalar kredilerin geri ödenmesi konusunda son derece katı ve ciddi tutar içerisindedirler. Ödemelerin gecikmesi durumunda ihbar süresinin ardından firmaları hemen icraya vermektedirler. Buda banka kredilerinin olumsuzlukları arasındadır.

2.1.3. Finansman Bonosu

Finansman Bonoları vadesi 60 günden az, 720 günden fazla olamayan kısa vadeli borç senetleridir. Finansman bonoları, büyük firmalar tarafından ihraç edilen borçlu sıfatıyla düzenlenen, emre veya hamiline olarak düzenlenen menkul kıymetlerdir (Aydın ve diğerleri, 2007: 208).

Finansman bonoları üzerindeki bedel, anapara ve faizide kapsadığından dolayı iskonto esaslı geçerlidir. Iskonto oranı da ihraç eden işletme tarafından karar verilir (Ceylan, 2000: 125).

Finansman bonolarının çıkarılması kolaydır. Banka kredilerine göre formalitesi ve maliyeti daha azdır. Ancak yeni kurulan küçük firmaların bu bonolardan yararlanması zordur. Finansman bonolarında vade geldiğinde firma tarafından ödeme yapılması mecburidir. Firmanın nakit durumu uygun olmasa dahi bankalardan kredi bulunup ödemesi mecburidir (Türko, 2002: 545).

Güvencelerine göre finansman bonolarının A, B, C, D, E, ve F tipi vardır (Ceylan,2000:125). A tipi finansman bonoları garanti kaydı taşımazlar. B tipi banka kredisiyle desteklenen finansman bonolarıdır. C tipi banka garantisi taşıyan finansman bonolarıdır. Bu finansman bonolarını zarar etmiş ve bağımsız denetim kuruluşlarınca denetlenememiş kurumlarca ihraç edilebilir. E tipi bonolar ise hazine garantisi taşırlar. F tipi finansman bonolarında müşterek borçlu ve müteselsil kefilî içerirler (Türko, 2002: 546).

2.1.4. Factoring

Factoring vadeli satış yapan firmaların satışlardan doğan alacak haklarının factor adı verilen aracı kurumlara satılmasıyla işletmelere fon sağlanması işlemidir. Bu işlemi yapan kurumlara da factor kuruluşlar denir. Factoring, factor kuruluşla firma arasında yapılan anlaşmaya denmektedir. Bu anlaşmaya göre firmalar alacaklarının tamamını veya bir kısmını factor kuruluşuna devreder. Factor kuruluş alacakları tahsil etmeyi, borcun ödenmeme riskini göze alır (Ceylan, 2000: 125).

Factor kuruluşla yapılan sözleşmede kuruluş peşin ödeme yaparak, firmanın alacak haklarını satın alır. Factor kuruluş alacakların takibini yapar ve muhasebesini tutarak şunları yerine getirmekte yükümlüdür (Türko: 2002,548):

- 1- Risk üstlenme ve teminat hizmeti: Factor kuruluş firmanın iş yaptığı alıcı firmalarla ilgili araştırmalar yaparak satıcıya ödeme garantisi verir.
- 2- Alacakların yönetimi: Factor kuruluşun yerine getirmesi gereken vadeli satış yapan firma hakkında bilgi toplama, muhasebe ve defter kayıtlarını tutma, tahsilat ve hukuki yollara başvurulmasını içerir.
- 3- Finansman sağlama: Satıcı firmanın talebine bağlı olarak factor kuruluşun ön ödeme yapmasıdır.

Firmaların isteklerine göre factor kuruluşlarının sunduğu farklı factoring çeşitleri vardır.

Full Servis Rücu Edilemez Factoring: Full servis factoring'de üretici ile factor kuruluş arasında düzenli ve sürekli bir anlaşma vardır. Üretici firma vadeli mal veya hizmet sattığı zaman alacaklarını hemen factor kuruluşu satar. Bu factoring türünde faturanın üzerine not düşülerek hakların factor kuruluşuna geçtiği yazılır. Firma açısından alacakların yönetimi ve muhasebeleştirilmesi kolaylaşır, yasal yollara başvurma ve kredi riski ortadan kalkar (Aydın ve diğerleri, 2007: 219).

Full Servis Rücu Edilebilir Factoring: Bu factoring türünde kredi sigortası hizmeti yoktur. İşletme alacaklarının tümünü factor kuruluşu ciro eder. Ciro edilen alacaklar vadeden sonra 90 gün içerisinde ödenmezse işletmeye rücu edilebilir. Full servis rücu edilemez factoring'in aksine işletme alacaklarıyla ilgili kayıtlarını tutmak ve alacaklarını yönetmek mecburiyetindedir (Ceylan, 2000: 127).

Açıklanmamış Factoring: Firmalar factoring firması ile anlaşma yaptığını gizli tutmak isteyebilir. Bu durumda yeni bir şirket kurularak faturalar bu şirket adına kesilir. Yani yeni kurulan şirket factor firmadır. Yapılan anlaşmayla şirket tüm faturalarını factor firma adına keseceğini, factor firmada şirketin tüm alacaklarını takip edeceğini taahhüt eder. İşletme full servis factoringin tüm hizmetlerinden yararlanabilir. Açıklanmamış factoring'in masrafları yüksek olduğu için büyük firmalar tarafından tercih edilir (Ceylan, 2000: 128).

Yurtiçi-Yurtdışı Factoring'i: Yurtiçi factoring'de 3 taraf vardır. Bunlar işletme, factor firma ve borçludur. Yurtdışı factoring de ise alıcının ülkesindeki muhabirle birlikte dörtlü ilişki olur. Muhabir kuruluş factor firmanın yurtdışı kurumu ya da finans kuruluşu olabilir (Türko, 2002: 552).

Factoring işleminin yararları şöyle açıklanabilir (Türko, 2002: 552) :

- Firmaların tahsilât, bilgi toplama, kayıt tutma gibi işlemlerini üstlendiği için firmaları rahatlatarak daha verimli çalışmalarını sağlar ve borçların ödenmesi garanti altına alındığı için satıcı kredi kullanmalarına gerek bırakmaz.
- Factoringle elde edilen finansman esnektir. Satışlar arttıkça faaliyet hacmi genişler.
- İhracatta yapılan ödemelere kolaylık olur. Ödemeler firmanın ülkesindeki muhabir firmaya yapılır. Böylelikle zamandan ve paradan tasarruf sağlanır.

- Factor'ün işletmeye yaptığı %80'lik ön ödeme işletmenin likitidesini artırır. İşletme mal alımlarında iskontodan yararlanarak hammadde maliyetini azaltabilir. Ayrıca işletmenin saygınlığı da artar.
- Factor firma finansman sağlamakla birlikte tahsilat, bilgi toplama ve kayıt tutma gibi hizmetler sunar. İşletmede bu hizmetler için daha az kaynak harcar.
- Factor firma ödenmeme riskini üstlenerek firmanın alacaklarını garanti altına alır. Sakıncaları ise şu şekildedir (Akgüç: 1998, 566) :
 - İşletmenin yaptığı satışlarda tutarlar küçükse ve fatura sayısı fazlaysa factor firmanın sunduğu hizmetlerin maliyeti yükselmektedir.
 - Alacağını factor kuruluşu satan firmaların gelecek tahsilâtlarını elden çıkardıkları için firmayı zor duruma düşürdüğüne inanılmaktadır.
 - Yurtdışı factoringde uygun muhabir factorün seçilmemesi ya da bulunmaması firmayı zor duruma sokabilir. Buda factoringin sakıncaları arasındadır.

2.2. ORTA VADELİ FİNANSMAN KAYNAKLARI

Vadeleri en az 1 yıl ile en çok 10 yıl arasında değişen finansman kaynaklarıdır. Kısa vadeli fonlar işletmelerin mevsimlik veya geçici ihtiyaçları için kullanılırken, orta vadeli finansman kaynakları işletmelerin devamlılık gerektiren ihtiyaçları için kullanılır (Ceylan, 2000: 140).

2.2.1 Orta Vadeli Banka Kredileri

Orta vadeli banka kredileri sabit varlıkların ekonomik değerini arttırmak için bakım ve onarım giderlerini karşılamak, döner sermayeyi arttırmak, sabit sermaye yatırımlarını finanse etmek, borcun ödenmesini yapmak ve çeşitli diğer giderler için bankalar tarafından finanse edilen kaynaklardır. Bu krediler genelde belli bir usule göre ödenir ve kredilerin kullandırılması için bankalar tarafından çeşitli teminatlar istenir. Kredinin geri ödemesi eşit taksitlerle olabileceği gibi sabit tutarlı anapara ödemelerine faiz eklenerek de yapılabilir. Orta vadeli krediler faaliyet sonucu ortaya çıkan kaynaklarla ödenir (Türko,2002: 558-559).

Orta vadeli banka kredilerinden genellikle sermaye piyasasına girme olanağı sınırlı olan küçük firmalar yararlanır. Büyük firmalar ise kısa süreli finansman ihtiyaçlarını karşılamak için orta vadeli banka kredilerini tercih ederler. Sonuçta kısa sürede halka arzla fon sağlamak uzun süre alır (Aydın ve diğerleri, 2007: 229).

2.2.2.Orta Vadeli Yatırım Malları Kredileri

Firmalar orta vadeli kredilerle sağladıkları fonları yatırım yaptıkları bina, makine, arazi gibi sabit varlıkların finansmanı için kullanırlar. Bu kredilerden finansal pazarlardan uygun fon sağlayamayan imalat, inşaat ve ulaştırma gibi sektörler bu kredilerden yararlanırlar (Büker ve diğerleri, 2010: 401).

Yatırım mallarının üretimini teşvik için T.C. Merkez Bankası tarafından yatırım malları teşvik fonu oluşturulmuştur. Bu krediden yararlanmak için Hazine Müsteşarlığına gerekli belgelerle müracaat edilerek yatırım malları imalatçı yeterlilik belgesi alınabilir. Krediden yararlanmak isteyen imalatçılar yatırım mallarının sattığı işletme ile yapmış olduğu sözleşmeyi Merkez Bankasının belirlediği aracı bankaya vererek satış tutarının %80'ne kadar kredi kullanabilir (Büker ve diğerleri, 2010: 402).

2.2.3. Rotatif (Dönen) Krediler

Dönen krediler ticaret bankalarına has orta vadeli kredilerdir. Dönen kredilerde önceden belirlenmiş kredi limitini aşmamak şartıyla yinelenen borç alma ve geri ödeme işlemi süreklidir. Firma ödeme yaptıkça belirlenen kredi limitine kadar tekrardan kredi kullanabilir. İleride krediye ihtiyaç duyacağını düşünen firmalar için büyük kolaylıktır ve esneklik sağlar. Bu kredilerden kredibilitesi yüksek firmalar yararlanır ve açık krediler şeklindedir. Yani maddi teminat genellikle istenmez. Firmalar geri ödemesi süresinin bitmesine gerek kalmadan kredi limitini aşmamak şartıyla tekrar borçlanabilirler (Akgüç, 1998: 613).

Dönen kredilerin maliyeti hesaplanırken 2 şey önemlidir. Bunlardan ilki bankanın firmadan istediği mevduatta bulundurulması gereken tutar ve bankanın kullandırdığı krediye karşılık aldığı komisyondur. Komisyon ücreti ve mevduatta

bulundurulan tutarlar dönen kredilerin efektif faizinin nominal faiz oranının üzerinde olmasına neden olur (Türko,2002:559).

2.2.4. Forfaiting

Forfaiting, mal ve hizmet alımından doğan gelecekte tahsil edilecek alacakların, daha önce bu hakkı elinde bulunduranlara (ciranları) rücu (başvurma-geri dönme) hakkı olmaksın bir banka ya da bu alanda uzmanlaşmış bir finans kuruluşu (forfaiter) tarafından tahsil edilmesidir. Forfaiting rücu (başvuru -geri ödeme) hakkı olmaksızın alacağın satın alınması yoluyla, sabit faizli genellikle orta süreli finansman işlemidir (Akgüç, 1998: 635). Factoringden farkı ülke riskinide kapsamasıdır (Aydın ve diğerleri, 2007: 235).

Forfaiting daha çok yatırım malları için kullanılan bir teknik olarak bilinse de günümüzde tüketim mallarının finansmanı da yapılamaktadır (Akdemir, 2006: 229).

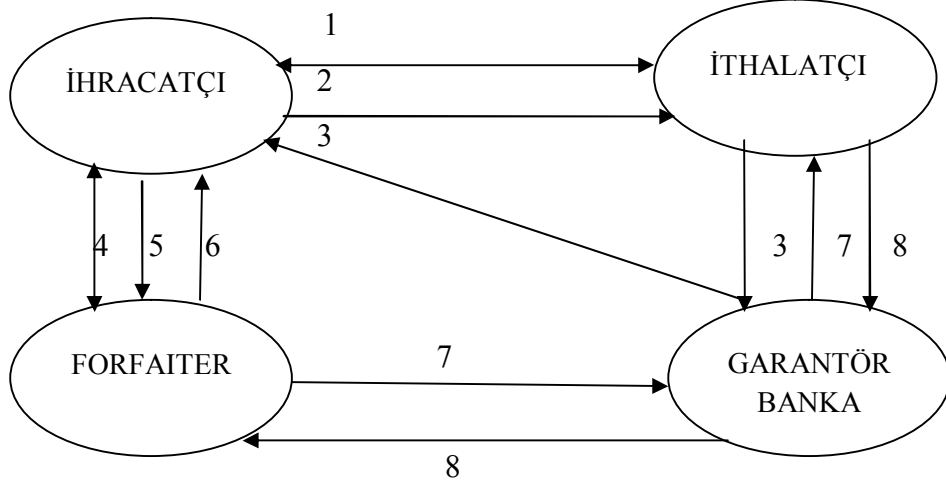
Forfaitinge senetli ve senetsiz her türlü alacak konu olabilir. Ancak uygulamada poliçe ve bono gibi alacaklarla forfaiting işlemi gerçekleştirilemez. Forfaiter alacağın tahsil edilmeme riskine karşılık ihracatçıdan aval veya benzeri bir banka teminatı isteyebilir (Ceylan, 2000: 156).

Forfaiting sürecinde öncelikle ihracatçı ve ithalatçı arasında ticari bir anlaşma yapılarak fiyat ve ödeme planları belirlenmesiyle ithalatçıya malların teslimi yapılır. Banka garantisıyla birlikte borç senetleri ihracatçıya teslim edilir. Borç senetlerini alan ihracatçı forfaiter ile anlaşma yapar. Bu anlaşmada belirli bir iskonto oranı üzerinden senetler tahsil edilir. Bu işlemin sonunda ihracatçının tüm sorumlulukları sona ermektedir, forfaiter da vade geldiğinde senetleri garantör bankaya iletacaktır. Bu sürecin aşamaları aşağıdaki gibidir (Büker ve diğerleri, 2010: 404-405):

1. Ticari Anlaşma
2. Malların Teslimi
3. Ödeme Araçlarının Teslimi
4. Forfaiting Aşaması
5. İhracatçıların Ödeme Araçlarını Teslim Etmesi
6. İskonto Yapıldıktan Sonra Nakdin Ödenmesi
7. Ödeme Araçlarının Vadesinde Tahsil Edilmek Üzere Teslimi

8. Vadesinde Ödemelerin Yapılması

Şekil 1. Forfaiting Süreci



Kaynak: Büker, Aşkoğlu ve Sevil, 2010: 405

İhracatçısına sağladığı avantajlar şunlardır (Aydın ve diğerleri, 2007: 235).

- Tüm riskler forfaiter'dadır.
- İhracattan doğan alacak haklarının belgeleri forfaiter'a verildiğinden dolayı belge üzerinde iskonto oranı yer aldığından maliyeti ihracatçı açısından daha önce bilinmektedir ve böylelikle ihracatçı uzun vadeli plan yapabilmektedir.
- İhracatçı firmanın vadeli satışları hemen paraya çevrilebildiği için kredili satışları için kaynak aramasına gerek kalmaz.
- Alıcının kredi değerliliğinin tespit edilmesi, alacağın tahsilini garanti altına almaktadır.
- İhracatçı, kredili satış öncesi bankanın alacak hakkını almayı sağladığından, faiz ve diğer koşullarda bilindiğinden ithalatçıya kredi maliyetini ve kur riskini içeren fiyatlar sunabilmektedir.
- Forfaiting işlemi genellikle basit ve hızlı olduğundan kredi sigortasına ve fazla belgeye ihtiyaç duyulmaz.
- Forfaiting'de forfaitera alacakların tahsili için banka garantisi sağlanırken ithalatçı içinde kredili ihracat olacağı sağlanır.

2.2.5. Leasing (Finansal Kiralama)

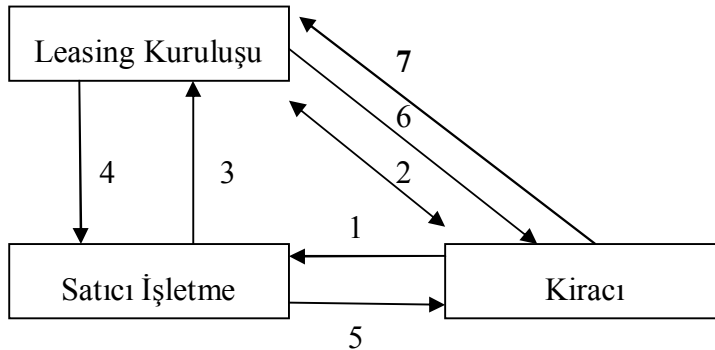
Finansal kiralama, bir malın yatırımcısı tarafından satın alınması yerine kiralama şirketi tarafından yatırımcıya belli bir dönem kiralınmasını öngören bir sözleşmedir. Firma belli bir ödeme planı çerçevesinde kiraladığı malın bedelini leasing firmasına öder (Aydın ve diğerleri, 2007: 231). Kira süresi bitiminde finansal kiralamaya konu olan iktisadi kıymet kiracıya düşük bir bedelle satılabilir (Yıldırım, Albez ve Küçük: 2006: 361).

Finansal kiralamanın en önemli yararı firma ve yatırımcılar açısından büyük miktarda kaynak ödemedi makine ve teçhizata sahip olması ve kira ödemelerinin kiracının nakit durumuna göre ayarlanmasıdır. Ancak finansal kiralama hakkında yeterince bilgiye sahip olunmaması ve bürokratik sorunlarda olumsuz tarafını oluşturur (Yıldırım ve diğerleri, 2006: 362).

Taşınır veya taşınmaz mallar leasing sözleşmelerine konu olabilir ancak patent veya sınai haklar leasinge konu olamazlar (Türko,2002:559).

Leasing işleminde öncelikle kiracı ihtiyaç duyduğu malı seçmektedir. Mal belirlendikten sonra kiracı ile leasing kuruluşu arasında sözleşme yapılır. Satıcı işletmede bu malı satın alır ve malın ödemesini yapar. Malın bedelinin ödenmesinin ardından mal kiracıya teslim edilir. Leasing kuruluşu malın kullanım hakkını kiracıya devreder. Kiracıda kira ödemelerini belirlenen sürelerde öder (Büker ve diğerleri, 2010: 410).

Şekil 2. Leasing'in İşleyişi



Kaynak: Büker, Aşıkoğlu ve Sevil, 2010:409

1. Malın Seçimi
2. Leasing Kurumuyla Sözleşme Yapılması
3. Malın Satın Alınması
4. Mal Bedelinin Ödenmesi
5. Malın Teslimi
6. Malın Kullanım Hakkının Devri
7. Kira Ödemeleri

Finansal kiralamaya konu olan mallar şu şekildedir (Ceylan, 2000: 147):

- Tekstil makineleri ve tezgahları
- Bilgisayar ve yüksek kapasiteli bilgi işlem üniteleri,
- Uçaklar, helikopterler,
- Matbaa makineleri,
- Kuru yük gemileri, tanker, ro-ro ve diğer deniz taşıtları,
- Sanayi kalıpları,
- Tıbbi cihazlar,
- Santraller ve haberleşme araçları,
- Elektronik şans makineleri,
- Otobüsler, otomobiller,
- Tezgahlar, makineler,
- Komple fabrikalar,
- İnşaat makineleri, vinçler, her türlü taşıt araçları,
- Komple hastane, otel ve tüm donanımları,
- İhracata yönelik komple üretim bantları

Leasing sözleşmeleri 4 yıldan daha az bir sürede düzenlenemez. Ancak Bakanlar Kurulu pazarlama firmalarının ulaşım araçları bilgisayar, helikopter gibi ileri teknolojik nitelik taşıyan mallar için iki yıldan az olmamak şartıyla dört yıl kısaltılabilir (Türko, 2002: 560).

Leasing'in birçok avantajı vardır. Bunlar şu şekildedir (Çondur, Evlimoğlu ve Bozdağlıoğlu, 2008: 10-11);

- Leasing ile yapılan yatırımlarda KDV oranı daha az olduğu için yatırım maliyetlerini azaltmaktadır,
- Leasingde ödenen kiralar kira gideri olarak vergiden düşülebilmektedir,

- Leasing şirketi yatırım mallarına sahip olduğu için banka kredilerinden daha düşük teminatla kredi sağlayabilirler,
- Kira ödeme planları esnek olarak artan veya azalan şekilde hazırlanabilir,
- Leasingde muafiyet uygulaması vardır. Banka kredilerine uygulanan Banka Sigorta Muamele Vergisi ve Kaynak Kullanım Destek Fonu gibi vergi, fon, resim ve harç için ödeme yapılmaz,
- Leasing işlemleri sadece gelir tablosunda yer aldığı için bilançonun finansal oranlarını etkilemez,
- Yatırımın içinde tüm kalemler (nakliye, montaj, ithalat masrafları vb.) leasing yöntemi ile sağlanabilir,
- Özkaynaklar yatırım harcamalarında kullanılmadığından işletme sermayesi olarak değerlendirilebilir. Böylelikle özkaynakların azalması engellenmiş olur,
- Teşvik belgeli işlemlerde teşvik belgesinde yer alan istisnaların tümü leasing işlemlerini de etkilemektedir,
- Farklı satıcılardan alınan birçok mal aynı leasing sözleşmesine konu olabilir,
- Leasing sözleşmesi sonunda mülkiyetler kiracıda kalır.

2.3. UZUN VADELİ FİNANSMAN KAYNAKLARI

İşletmeler uzun süre kullandıkları duran varlıklarını finanse edebilmek için fon kaynaklarına ihtiyaçları olur. Uzun süreli fon kaynaklarda 2 yolla sağlanır. Bunlar özkaynak ve yabancı kaynaktan sağlanan finansman kaynaklarıdır. İşletme ortaklarının işletmeye sağladığı fonlar özkaynaklarla sağlanan fonlar denir. Yabancı kaynaklar ise borçlanma yoluyla sermaye piyasasından tahvil sağlanması yoluyla yapılır. İşletmeler genelde hisse senedi ve tahvil çıkararak uzun vadeli finansman sağlarlar (Büker ve diğerleri, 2010: 421).

Uzun vadeli finansman kaynakları vadesi 5 yıl ve üzerinde olan, duran varlıkların finansmanı için kullanılan kaynaklardır.

Özkaynaklardan sağlanan fonların yarar ve sakıncaları şu şekildedir (Ceylan, 2000:161):

1. Faiz ve sabit bir ödeme zorunluluğu yoktur.

2. Sağlanan fonların zaman kısıtlaması yoktur.
3. Kredi veren kuruluşlar için işletmenin özsermayesi teminattır. Özsermayesi güçlü olan bir firmanın kredibilitesi yüksek olur.
4. Özsermaye sahiplerinin yönetimde söz hakkı vardır. Ancak yeni ortaklar alınırsa söz hakları ve net kar bölünebilir.
5. Kar payları işletme gideri olarak vergi matrahından düşülemez.

Yabancı kaynaklardan sağlanan fonların yarar ve sakıncaları (Ceylan,2000:162):

1. Faiz ödemeleri işletmenin nakit durumunu olumsuz etkileyebilir
2. Kredi kullanım oranı arttığında kredi için ödenen maliyette artar.
3. Geri ödenme zorunluluğu vardır.
4. Kredi için yapılan giderler vergi matrahından düşülebilir.
5. Finansal kaldıraç pozitif çalışıyorsa öz sermayenin karlılığı yükselebilir
6. Yabancı kaynağa faiz ödemek hisseler kar payı ödemekten daha ucuz olabilir.

2.3.1. Hisse Senedi

Hisse senedi, satın alanla ihraç eden işletme arasında ortaklık oluşturarak satın alana kardan pay alma, ihraç edene fonları kullanma hakkı sağlar (Canbaş ve Doğukanlı, 1997: 24).

Gelişmiş ülkelerde hisse senetleri banka konsorsiyumu aracılığıyla borsaya kote edilerek işlem görür. Hisse senedi esas sermayenin belirli bir kısmını temsil ettiği için alan kişiler işletmenin ortağı olur ve kardan pay alırlar (Büker ve diğerleri, 2010: 421). Ancak hisse senetleri tahvil ve imtiyazlı hisse senetlerine göre daha risklidir. İşletmenin kar edememesi durumunda hisse senedi sahibi için gelir getirmez. Tahvilde ise işletme kar yapamasa bile sahiplerine faiz ödemelerini yapmak mecburiyetindedir (Ceylan, 2000: 330).

Hisse senetlerinin halka arzı Sermaye Piyasası Kurulunun (SPK) izni ile gerçekleştirilir. Şirket ana sözleşmeyi, izahname, SPK'nın istediği belgeleri ve raporları sunması gerekir. SPK şirketlerin halka arzında 2 şeye dikkat etmektedir. Bunlardan ilki şirketin yeterlilik ve gerekliliği ikincisi de şirketin kaynakları arasındaki dengedir. SPK şirketin sermaye ihtiyacının geçerli ve sağlam veriler olup

olmadığın, yatırımcılar için faiz ya da kar payı gibi getirileri düzenli ödeyip ödeyemeyeceğini ve likidite durumunu inceler (Aydın ve diğerleri, 2007: 239-240). Hisse senedinin sağladığı haklar aşağıda belirtilmiştir (Aydın ve diğerleri, 2007: 239-240).

Şirket Genel Kuruluna Katılma Hakkı

- Yönetim kurulu üyelerini seçerek şirket yönetiminde söz sahibi olma
- Şirket ana sözleşmesini kabul etme yada değiştirilmesini talep etmek
- Şirket sermayesinin arttırılması, tahvil çıkarılması, kar dağıtımı, şirket türünün değiştirilmesi, şirketin diğer şirketlerde birleşmesi, şirketin devri veya tasfiyesi gibi konulara iştirak etmek
- Şirketin bilanço ve gelir tablolarını tasdik etmek
- Yönetim ve denetim organlarını aklamak

Spesifik Haklar

- Genel kurulda belirlendiği şekilde kardan pay alma
- Mülkiyet hakkını 3. kişiye devretme hakkı
- Şirketin tasfiye olması halinde pay ile orantılı olarak tasfiyeye katılma hakkı
- Şirket sermayesi arttırılması halinde hisse senetlerinden önce satın alma hakkı (rüchan hakkı)
- Şirketin faaliyetleri hakkında bilgi alma hakkı
- Genel kurul kararlarının iptali için yargıya başvurma hakkı

Hisse senedi türleri şu şekildedir:

- Hisse sahiplerine sağladıkları haklara göre hisse senetleri
- İmtiyazlı Hisse Senetleri
- Adi Hisse Senetleri

İmtiyazlı pay senetlerinde kar payı, tasfiye ya da yönetim konularında öncelik verilir. Adi pay senetleri genel kurulda eşit oy hakkı kar dağıtımı ve tasfiye halinde eşit pay alma hakkı sağlar. İmtiyazlı pay senedine kar payı ödemesi yapılmadan adi pay senetlerine ödeme gerçekleştirilmez (Canbaş ve Doğukanlı, 1997: 33).

- Tedavül açısından hisse senetleri
- Nama Yazılı Hisse Senetleri
- Hamiline Yazılı Hisse Senetleri

Nama yazılı hisse senetleri şirket defterinde yazılı kişiler için düzenlenir. Ana sözleşmede aksi olmadığı sürece mülkiyetin devri nama yazılı hisse senetlerinde şirket hisse defterine kaydı ile olur. Hamiline yazılı hisse senetlerinde ise mülkiyet devri hisse senedinin satın alana teslimi ile kolayca olmaktadır (Ceylan, 2000: 332).

- Bedellerinin tamamen ödenmiş olup olmaması açısından pay senetleri
 - Bedeli Tamamen Ödenmiş
 - Bedeli Tamamen Ödenmemiş

Ana sözleşme T.T.K hükümlerine göre hisse senetlerinin en az $\frac{1}{4}$ 'ünün ödenmesi durumundaki hisse senetlerine bedeli tamamen ödenmemiş hisse senetleri denilmektedir (Ceylan, 2000: 332).

2.3.2. Tahvil

Tahvil, devletin ve ya özel kuruluşların finansman ihtiyaçlarını karşılamak için çıkardıkları uzun vadeli borç senetleridir. Fonun belli bir zaman içinde belirlenen faiz üzerinden hesaplanarak vade sonunda geri ödenme yükümlülüğü vardır. (Canbaş ve Doğukanlı, 1997: 35).

Tahvili anonim şirketler veya iktisadi kamu kuruluşları çıkarır. Hisse senetlerine göre geri ödenme zorunluluğu olduğu için daha cazip olmaktadır. Firmalar açısından maliyetinin düşük olması faiz olarak yapılan ödemelerin vergi matrahından düşülmesi ortalama finansman maliyetini de düşürmektedir. Enflasyon dönemlerinde tahvil ihracıyla finansman ihtiyacını karşılayan firmalar paranın satın alma gücündeki azalma nedeniyle karlı olurlar (Ceylan, 2000: 347).

Çıkarılan tahvil ve sermaye piyasası aracı türünde diğer borçlanma senetleri tamamen satılmadıkça veya satılmayanlar iptal edilmedikçe aynı türden yeni tahvil ve sermaye piyasası aracı türündeki diğer borçlanma senetleri çıkarılamaz (Tanör, 1999: 125).

Tahvil ihraç edilmesinin yarar ve sakıncaları şöyledir (Ceylan, 2000: 353).

- Tahvilin sahipleri kara ortak olamazlar
- Hisse senetlerine göre getirisi daha azdır
- Faiz ödemeleri vergi matrahından düşülebilir

- İşletmenin gelirleri düzenli değilse faiz ödemelerini yapamayabilir böylece işletme için risk oluşturur
- Aşırı borçlanma durumunda finansal kaldıraç olumlu çalışsa da hisse senetlerinin fiyatlarını düşürebilir
- Vadeleri uzun olduğundan dolayı risk de içerirler. Uzun dönemde planlar ve beklentiler değişebilir

2.3.3. Otofinansman

Otofinansman işletmenin kendi kendine fon yaratmasıyla oluşur. Elde edilen karın tümü veya bir kısmı dağıtılmayarak işletmede bırakılır (Ceylan,2000:162). Karların dağıtılmayıp bilançoda gösterilmesine açık otofinansman, gerçekleşmesi gereken karın, yüksek amortisman, ihtiyat ve karşılık zararları azaltılmasıyla da gizli otofinansman oluşur (Büker ve diğerleri, 2010: 425). Otofinansman yolları aşağıda açıklanmıştır.

- Yedek Akçelerin Ayrılması Yoluyla Otofinansman:

Kanuni yedekler Türk Ticaret Kanununun 466. Maddesine göre esas sermayenin %20'sini buluncaya kadar her yıl net kardan %5 yedek akçe olarak ayrılır (Ceylan, 2000: 163). Türk Ticaret Kanununun 458. Maddesine göre işletmenin kar payının dağıtılmasını sağlamak için aktiflerin bilanço değerinden daha düşük bir değer ile gösterilmesine izin verilmektedir. Bu şekilde gizli yedek akçeler ayrılabilir (Büker ve diğerleri, 2010: 426).

- Amortismanlar Yoluyla Otofinansman:

Amortismanlar yoluyla yedek akçe ayırabilmek için dönem içerisinde amortisman çıkışı gerektirecek herhangi bir masraf olmamalıdır. Amortisman için ayrılan tutarlar işletmenin fon kaynaklarını artırdığı için otofinansman ortaya çıkar (Büker ve diğerleri, 2010: 425).

- Uzun süreli Karşılık Ayrılması Yoluyla Otofinansma:

Karşılıklar hesap dönemi sonunda olabilecek muhtemel giderlere karşılık ayrılır. Bunun için hukuki bir yükümlülük yoktur (Ceylan, 2000: 163). Ayrılan karşılıklar vergi matrahından düşülerek işletmeye gizli otofinansman olarak ayrılabilir. Yasal

sınırlama olmadığı için işletmeler içinde buldukları durumlara göre karşılık ayırarak fon sağlayabilirler (Büker ve diğerleri, 2010: 427).

2.3.4. Risk Sermayesi

Teknolojik gelişmelerin hızlanması iş yaşantısında gereksinimlerin artması hızlı çözümler, yaratıcı buluşlar, ilginç fikirler yeni bir sermaye çeşidini ortaya çıkarmıştır. Bu yeni sermaye çeşidine risk sermayesi adı verilmiştir ve yeterince sermayesi olmayan ve parlak fikri olan girişimciler için ortaya çıkmıştır (Ay, 2008: 1).

Risk sermayesi kavramı dilimize son yıllarda girmiştir. Bu kavram gelişmiş pazar ekonomilerinde ortaya çıkmış ve bu kavramın gelişimi o ekonomilere göre şekil almıştır. Yeniliklerin bulunup uygulanmasını içermektedir (Zaimoğlu, 2001: 1).

Risk sermayesinde hedef finansal gücü yeterli olmayan dinamik ve yaratıcı girişimcilerin yatırım projelerinin gerçekleşmesini sağlamaktır (Müslümov, 2002: 27).

Genellikle küçük ve orta büyüklükteki işletmeler, teknolojik buluş veya fikri olan kişilerle gerçekleştirilir ve şu durumlarda gerçekleşir (Ceylan, 2003:153):

1. Üretim yönteminde yenilikler gerçekleştirilerek mevcut ürünleri, mevcut kaynakları kullanarak yeni üretim şekilleriyle üretmek
2. Mevcut yöntem ve malzemeleri kullanarak mevcut ürünleri geliştirmek veya tamamen yeni ürünler üretmek
3. Yeni hammaddeler bulmak veya mevcut hammaddeleri geliştirmek
4. Üretimde kontrol, organizasyon ve yönetim araçlarını yeniliklerle geliştirmek
5. Mevcut ürünleri yeni pazarlara açmak veya mevcut ürünler için pazarda yeni kullanım imkanları yaratmak

Risk sermayesinde 4 tane aktör vardır. Bunlar (Çonkar, 2007: 14-17):

Yatırımcılar (sınırlı ortaklar): Bu kişi ve kuruluşlar uzun veya orta vadede yüksek getiri beklentisiyle tasarruflarını risk sermayesi şirketinin çıkardığı katılım paylarına yatırır. Bu kurum ve kuruluşlar bireysel tasarruflar, emekli fonları, sigorta şirketleri, bankalar, özel şirketler, vakıflar, ticaret ve sanayi odaları ve üniversitelerdir.

Risk Sermayesi Şirketleri: Bu şirketler kişi ve kuruluşlara katılım belgesi satarak elde ettiği finansman kaynaklarıyla yatırım fonları oluşturup kendisine başvuran girişimcilerden uygun olanların hisse senetlerini alarak onlara özkaynak şeklinde fon temin ederler.

Girişimci Şirketler: Bu şirketler risk sermayesi şirketlerinden özkaynak olarak fon temin ederler. Girişimci şirket sadece yatırım fikri olan değil aynı zamanda büyümek isteyen faaliyette olan bir işletmede olabilir.

Menkul Kıymetler Borsaları: Risk sermayesi şirketleri ve yatırımcılar yatırdıkları fonları tatmin edici olarak geri alabilmeleri için bu fonların değerlendirilmesi gerekir. Hisse senetlerinin başka yatırımcıya satılması ya da başka işletmesiyle birleşmesi gibi seçenekler olabilir ancak en çok tercih edilen halka satışlarıdır. Bunun gerçekleşmesi içinde menkul kıymet borsalarına ihtiyaç vardır. Ancak işletmelerin yeterli başarılı olabilmeleri için gerekli olan süreyi (genişleme yatırımları 3-5 yıl, başlangıç yatırımları 5-7 yıl) beklemek istemeyen yatırımcılar için ellerindeki katılım belgelerini satabilecek menkul kıymet borsalarının olması bu yöntemin ilerletilebilmesi açısından önemlidir.

Risk sermayesinin işleyebilmesi için sunulacak yeni ürün ve teknoloji için mali ve teknik araştırmaları içeren profesyonel fizibilite etüdü hazırlanır ve projenin maliyetleri ortaya konulur. Hazırlanan fizibilite etüdüne göre iş planı hazırlanarak risk sermayesi şirketine gönderilir. Risk sermayesi şirketi iş planı değerlendirmeye uygun bulursa proje daha detaylı olarak incelenir. Proje yapılabilir bulunursa risk sermayesi şirketi ile girişimci arasında kurulacak şirket için ortaklık görüşmeleri başlar (Tuncel, 2000: 18). Risk sermayesi şirketi yatırımcılardan katılım belgesi karşılığında uzun vadeli fon toplar. Toplanan fonlar girişimci şirketin desteklenmesi için kullanılır (Çonkar, 2007: 17). Risk sermayesi şirketinin beklentisi bu şirketin geliştirilmesi ve karlı olmasıdır. Bunun olabilmesi içinde bu şirkete ait hisse senetlerinin değerlerinin artması ve bunların borsada satılması gereklidir (İşeri, 1993: 22).

Risk sermayesiyle küçük ve orta büyüklükteki işletmeler var olan işletmelerinin daha büyük işletmeler haline getirebilmeleri için finansman sağlayabilirler.

Risk sermayesinin KOBİ'ler tarafından tercih edilmesinin sebebi bankalar ve diğler finansman sağlayan kuruluşların bu tür girişimlere uygun koşullarda fon sağlamasıdır (Akkaya ve İçerli, 2001: 64). Özkaynağı yeterli olmayan işletmeler anapara ve faiz ödemedi risk sermayesinden yararlanabilirler. Ayrıca risk sermayesi yatırım ortaklığı finansmanına katkıda bulunduğu projenin başarılı olması için işletmenin karşılaşılabileceği sorunlara karşı destek olmaya çalışır (Çonkar, 2001: 35).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

İŞLETME DIŞI FON KAYNAKLARI VE BU KAYNAKLARIN İŞLETME YÖNETİCİLERİ TARAFINDAN BİLİNMESİ VE UYGULANMASI: AFYONKARAHİSAR İLİ ÖRNEĞİ

Türkiye genelinde yapılan çalışmalar incelendiğinde işletmelerin finansal açıdan genellikle dış kaynak kullanımına ihtiyaç duyduğu bilinmektedir. Ancak işletmelerin önemli bir kısmı dış kaynağa ihtiyaç duyduğunda alternatif dış finansman kaynakları hakkında yeterli bilgi sahibi olmadıkları için banka kredileri yoluyla ihtiyaçlarını karşılama yolunu seçmektedirler.

1. ARAŞTIRMANIN AMACI

Araştırmanın amacı Afyonkarahisar ilindeki işletmelerin, işletme dışı fon kaynakları ve bu kaynakların işletme yöneticileri tarafından bilinme ve uygulanmasını anlamaya yönelik bir çalışmayla ortaya koymaktır. Yapılan bu çalışmayla Afyonkarahisar'daki küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin;

- İşletme dışı fon kaynaklarının işletme yöneticileri tarafından ne düzeyde bilindiği ve kullanıldığı,
- Dış finansman sağlamada karşılaşılan sorunlar ortaya konacaktır.

2. ARAŞTIRMANIN KAPSAMI VE SINIRLARI

Bu çalışmada yer alan işletmeler, Afyonkarahisar ilinde faaliyet gösteren firmalar arasından sektör ayrımı yapılmadan belirlenmiştir. Çalışmada anakütlenin belirlenmesi için Afyonkarahisar Ticaret ve Sanayi Odasına kayıtlı olan işletmelerin listesinden faydalanılmıştır. Örneklem olarak Afyonkarahisar Ticaret ve Sanayi

Odasında kayıtlı olan ve aynı zamanda Afyonkarahisar Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'ler seçilmiştir. Bu bağlamda, tesadüfi örneklem yoluyla belirlenen ve anakütleyi temsil edebileceği düşünülen 105 işletmeye anket uygulanmıştır. Araştırmada firmalara öncelikle işletmelerin genel yapılarını ortaya koyan (sektör, faaliyet alanı, çalışan, sermaye yapısı, vb) sorular sorulmuştur. Çalışmanın konusuyla ilgili olarak firmaların dış kaynak ihtiyaçlarının olup olmadığı, işletme dışı fon kaynakları hakkında ne düzeyde bilgi sahibi oldukları ve bu dış finansman kaynaklarının hangilerinden yararlandıklarına ilişkin sorulara yer verilmiştir.

Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin kapsamı için Ticaret ve Sanayi Bakanlığı'nın 2005 yılında "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin tanımı, nitelikleri ve sınıflandırılması hakkında yönetmeliği" hükümleri esas alınarak KOBİ tanımlaması yapılmıştır. Bu tanımlamaya göre: ikiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu yirmibeş milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılmıştır³⁰.

3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Araştırmanın yöntemi için anket uygulanmıştır. Anketler Nisan 2011- Mayıs 2011 tarihlerini kapsayan 2 aylık bir zaman içerisinde yapılmıştır. Anket elektronik posta yoluyla birçok işletmeye gönderilmiş fakat geri dönüş olmamıştır. Ayrıca ziyaret edilen işletmelerden önemli bir kısmı da ankete katılmayı kabul etmemiştir. Afyonkarahisar Organize sanayi bölgesinde belirlenen 105 işletmeye gidilerek işletme sahibi ya da yöneticisiyle yüz yüze görüşme yapılarak veriler derlenmiştir. Anketin yüz yüze uygulanmasıyla ankete dönüşüm oranı ve cevap kalitesi son derece yüksek olmuştur. Anket 20 adet sorudan oluşmakta olup Ek 1'de sunulmuştur.

Anketten elde edilen veriler istatistiki veri işleme programı SPSS 16 programında değerlendirilmiştir. Veriler çözümlenirken her bir verinin frekans

³⁰ <http://www.mevzuat.adalet.gov.tr/html/24478.html> Erişim Tarihi: 04.06.2011

tabloları elde edilerek değerlendirilmiştir. Örneklem yöntemi olarak tesadüfi örneklem yöntemi kullanılmıştır.

4. ARAŞTIRMA BULGULARININ DEĞERLENDİRİLMESİ

Bu bölümde Afyonkarahisar ilinde faaliyette bulunan 105 adet KOBİ niteliğindeki firmanın işletme yöneticileri tarafından işletme dışı fon kaynaklarının bilinme ve uygulanma derecesini içeren verilerin sonuçlarına yer verilecek ve bu anket sonuçlarının her sorusu ayrı ayrı değerlendirilecektir.

4.1. İŞLETMELERİN MÜLKİYET YAPISI

Ankette işletmelere, işletmenin aile işletmesi olup olmadığı sorulmuştur. Tablo 19'a göre anket uygulanan işletmelerin 76 tanesi aile işletmesi, 29 tanesi ise aile işletmesi değildir. Diğer bir deyişle, aile işletmesi olan firmalar %72,38'lik pay ile anket yapılan işletmeler arasında büyük çoğunluğu oluşturmaktadır.

Tablo19. İşletmelerin Mülkiyet Yapısı

İşletme aile işletmesi mi?	Frekans	Yüzde %
Hayır	29	27,62
Evet	76	72,38
Toplam	105	100

4.2. İŞLETMELERİN HUKUKİ STATÜSÜ

İşletmelere hukuki yapıları sorulmuştur. Görüşme yapılan 105 şirketin 19'unu şahıs işletmeleri, 81 tanesini limited şirketler ve 5 tanesini de anonim şirketler oluşturmaktadır.

Tablo 20. İşletmelerin Hukuki Statüsü

Hukuki Statüsü	Frekans	Yüzde %
Şahıs Firması	19	18,1
Limited Şirket	81	77,1
Anonim Şirket	5	4,8
Toplam	105	100

Tablo 20’de görüldüğü gibi işletmelerin % 18,1’ni şahıs firmaları oluşturmaktadır. İşletmelerin %77,1’i limited şirket olmasına karşın anonim şirketlerin oranı sadece %4,8’dir.

4.3. İŞLETMELERİN FAALİYET ALANLARI

Görüşme yapılan 105 işletmenin faaliyet gösterdiği sektör ile ilgili araştırma bulguları aşağıda Tablo 21’de belirtilmiştir.

Tablo 21. İşletmelerin Faaliyet Alanları

İşletmelerin Faaliyet Alanları	Frekans	Yüzde %
Gıda	39	37,14
Tekstil	9	8,57
Madencilik	27	25,71
Makine ve teçhizat imalat	18	17,14
Diğer	12	11,43
Toplam	105	100

Görüşülen işletmelerin 39 tanesi gıda sektöründedir ve ankete katılan işletmelerin %37,14’lik kısmını oluşturmaktadır. Gıda sektöründeki firmaların

önemli bir kısmını et sektöründeki firmalar oluşturmaktadır. 2. Sırada 27 adet işletme ve %25,71'lik oranla madencilik sektörü gelmektedir. Madencilik sektöründeki firmaların çoğunu mermer firmaları oluşturmaktadır. Diğer sektörleri ise tekstil, mobilya, plastik ve kimya çimento firmaları oluşturmaktadır. Afyonkarahisar ilinde et ve et ürünlerine ilişkin sektör ile mermercilik sektörü önemli yere sahiptir. Çalışma örneklemini içerisinde de bu açık bir şekilde görünmektedir.

4.4 İŞLETMELERİN KURULUŞ YILI

Tablo 22. İşletmelerin Kuruluş Yılı

Kuruluş Yılı	Frekans	Yüzde
1980'den önce	19	%18,10
1981 – 1990	22	%20,95
1991 – 2002	37	%35,24
2003 – 2011	27	%25,71
Toplam	105	%100

Tablo 22'ye göre ankete katılan 105 firmanın 37 tanesi %35,24'lük bir pay ile 1991-2002 yılları arasında kurulan firmalar oluşturmaktadır. İkinci sırada 2003-2011 yılları arasında kurulan 27 işletme gelmektedir. Diğer bir deyişle, yaklaşık son on yılda kurulan işletmeler, % 25,71'lik bir pay ile anket uygulanan firmaların yaklaşık 1/4'ünü oluşturmaktadır. Ankete katılan işletmelerden 19 tanesinin kuruluşu ise 1980 ve öncesi yıllara uzanmaktadır.

4.5. İŞLETMELERDEKİ TOPLAM ÇALIŞAN SAYISI

Tablo 23. İşletmedeki Toplam Çalışan Sayısı

Çalışan Sayısı	Frekans	Yüzde %
1-9	13	12,4
10-49	50	47,6
50-249	42	40
Toplam	105	100

Tablo 23’de işletmelerde çalışan kişi sayısı verilmektedir. Ankete katılan işletmeler resmi gazetede yayınlanan KOBİ tanımına göre gruplara ayrıldığında; 1-9 arası işçi çalıştıran mikro ölçekli işletmelere %12,4 ile 13 firma, 10-49 arası işçi çalıştıran orta ölçekli işletmelere % 47,6 ile 50 firma ve 50-249 arası işçi çalıştıran orta ölçekli işletmelere ise %40 ile 42 firma girmektedir. Buna göre, görüşülen işletmelerin büyük çoğunluğunu küçük ölçekli işletmeler oluşturmaktadır.

4.6. İŞLETMENİN SAHİP VE YÖNETİCİLERİ

Tablo 24. İşletme Sahibinin Aynı Zamanda Yönetici Olup Olmaması

İşletme sahibi Yönetici mi?	Frekans	Yüzde
Hayır	19	18,10
Evet	86	81,90
Toplam	105	100

Yapılan anketlerde % 81,9 ile 86 firmanın yöneticisiyle, firmanın sahibinin aynı kişi olduğu belirlenmiştir. Ankete katılan firmalardan 19 tanesinde firmanın yöneticisi ile sahibi farklı kişilerdir.

4.7. İŞLETME YÖNETİCİSİNİN EĞİTİM DURUMU

Tablo 25'e göre ankete katılan firmalarda işletme yöneticilerinin %44,76 ile önemli bir kısmı lise mezunudur. İkinci sırada %30,48 ile üniversite mezunu gelmektedir. İşletme yöneticisi yüksek lisans mezunu olan 12 firma vardır. Doktora mezunu işletme yöneticisi ise sadece 1 tanedir.

Tablo 25. İşletme Yöneticisinin Eğitim Durumu

Eğitim Durumu	Frekans	Yüzde
İlköğretim	13	12,38
Lise	47	44,76
Üniversite	32	30,48
Yüksek Lisans	12	11,43
Doktora	1	0,95
Toplam	105	100

4.8. KURULUŞ SERMAYESİNİN TEMİNİ

Araştırma kapsamındaki 105 şirketten 87 tanesi (%82,86'sı) kendi özsermayeleri ile kurulmuştur.

Tablo 26. Kuruluş Sermayesinin Temini

Kuruluş sermayesinin temini	Frekans	Yüzde
Özsermaye	87	82,86
Banka Kredisi	8	7,62
Ortak alarak	10	9,52
Toplam	105	100

4.9. FİRMADA YAŞANILAN GENEL SORUNLAR

Tablo 27. Firmada Yaşanılan Sorunlar

	Hiç katılmıyorum	Kısmen katılmıyorum	Fikrim yok	Katılıyorum	Tamamen katılıyorum
Kredi ve Finansman olanaklarına erişememek	59 %56,2	16 %15,2	5 %4,8	14 %13,3	11 %10,50
Nakit akışı sağlayamamak	33 %31,4	20 %19	9 %8,6	25 %23,8	8 %17,1
İstihdam maliyetlerinin fazlalığı	11 %10,5	14 %13,3	9 %8,6	16 %15,2	55 %52,4
Kalifiye işçi bulamamak	2 %1,9	7 %6,7	6 %5,7	28 %26,7	62 %59
Bürokratik sorunlar	28 %26,7	10 %9,5	27 %25,7	17 %16,2	23 %21,9
Teknolojik gelişmeleri yeterince takip edememek	56 %53,3	19 %18,1	6 %5,7	8 %7,6	16 %15,2
İthalat- ihracatta karşılaşılan mevzuat sorunları	47 %44,8	10 %9,5	24 %22,9	15 %14,3	9 %8,6
Vergilerin fazlalığı	5 %4,8	8 %7,6	10 %9,5	13 %12,4	69 %65,7
Yerleşim ve alt yapı yetersizliği	52 %49,5	17 %16,2	8 %7,6	13 %12,4	15 %14,3
Pazar araştırmalarının yetersizliği	40 %38,1	31 %29,5	10 %9,5	12 %11,4	12 %11,4
Makine ve teçhizat maliyetlerinin fazlalığı	23 %21,9	11 %10,5	7 %6,7	22 %21	42 %40
Fuar ve diğer faaliyetlere yetersiz kalma	41 %39	21 %18,1	18 %17,1	14 %13,3	11 %10,5
Pazarlama ve satış faaliyetlerinde yetersiz kalma	45 %42,9	19 %18,1	17 %16,2	14 %13,3	10 %9,5
Reklam ve tanıtım faaliyetlerinde yetersiz kalma	34 %32,4	29 %27,6	21 %20	13 %12,4	8 %7,6

Tablo 27’de görüldüğü gibi işletmelerin %71,4’ü yani ¾’üne yakını kredi ve finansman olanaklarına erişmede sorun yaşamadıklarını belirtmişlerdir.

İstihdam maliyetleri ile ilgili ankete katılan işletmelerin %67,6’sı maliyetlerin fazla olduğunu ifade etmiştir.

İşletmelerin % 85,7’si kalifiye eleman bulmada sorun yaşadıklarını, %8,6’sı böyle bir problemlerinin olmadığını ve ankete katılan işletmelerin %5,7’si kararsız olduklarını belirtmiştir.

Ankete katılan her 4 firmadan 3’ü vergilerin yüksek olduğunu ifade etmiştir.

İşletmelerin % 65,7’si altyapıyla ilgili sorunlarının olmadığını belirtmiştir. Araştırmanın örneklemini organize sanayi bölgesindeki firmalar olduğu için, bu sonucun organize sanayi bölgesinde bulunmaktan kaynaklandığı düşünülebilir.

İşletmelerin yarısından fazlası (%61) makine teçhizat maliyetlerinin fazla olduğuna değinmişlerdir.

4.10. FİNANSAL SORUNLARIN KAYNAKLARI

Tablo 28. İşletmedeki Finansal Sorunların Kaynakları

Finansal sorunların Kaynakları	Evet	Hayır
Alacak tahsilatlarında gecikmeler	86 %81,9	19 %18,1
Kredi faiz oranlarının yüksekliği	34 %32,4	71 %67,6
Üretim maliyetlerin yüksek olması	81 %77,1	24 %22,9
Satışların yetersiz olması	46 %43,8	59 %56,2
Kredi imkanlarının sınırlı olması	22 %21	83 %79
Kredi başvuru şartlarının ağır olması	12 %11,4	93 %88,6
Mevzuatta karşılaşılan sorunlar	21 %20	84 %80

Ankete katılan işletmelerin %81,9’u alacak tahsilatlarında gecikmeler yaşadığını, %77,1’i üretim maliyetlerinin yüksek olduğunu belirtmiştir. İşletmelerin

%79'u kredi imkanlarının yeterli olduğunu ve %88,6'sı ise kredi başvuru şartlarının ağır olmadığını belirtmişlerdir (Tablo 28). Bu sonuç işletmelerin yabancı kaynak sağlamada herhangi bir zorluk çekmediğini göstermektedir.

4.11.MALİ DESTEK VE TEŞVİKLERİN BİLİNMESİ

Tablo 29. Mali Destek Teşviklerin Bilinmesi

Kuruluş/Destek	Evet	Hayır
Halk Bankası	74 %70,5	31 %29,5
Eximbank kredileri	14 %13,3	91 %86,7
Ticari krediler	75 %71,4	30 %28,6
Kredi ve Garanti Fonu	27 %25,7	78 %74,3
AB projeleri	50 %47,6	55 %52,4
KOSGEB	86 %81,9	19 %18,1
TKDK	35 %33,3	70 %66,7
Kalkınma Ajansı	51 %48,6	54 %51,4
Hiçbiri	5 %4,8	100 %95,2

Ankete katılan firmalar çoğunlukla Halk Bankası kredileri (%70,5), ticari krediler (%71,4) ve KOSGEB (%81,9) hakkında bilgi sahibidirler. Kalkınma Ajansı'nın destekleri hakkında ise işletmelerin yaklaşık yarısı bilgi sahibidir. Bu durumun Kalkınma Ajansının Türkiye'de yakın zamanda faaliyete başlamasından kaynaklandığı düşünülmektedir.

4.12 İŞLETMENİN MALİ DESTEK VE TEŞVİKLERDEN YARARLANMAMA SEBEPLERİ

Tablo 30. Mali Destek ve Teşviklerden Yararlanmama Sebepleri

	Hiç katılmıyorum	Kısmen katılmıyorum	Fikrim yok	Katılıyorum	Tamamen katılıyorum
Bilgi eksikliği	39 %37,1	13 %12,4	3 %2,9	22 %21	28 %26,7
Bürokratik süreç	30 %28,6	17 %16,2	9 %8,6	34 %32,4	15 %14,3
Teşviklerin belirli kesimlere verilmesi	22 %21	4 %3,8	10 %9,5	29 %27,6	40 %31,8
Sağlanan teşviklerin çok sınırlı olması	17 %16,2	4 %3,8	17 %16,2	28 %26,7	39 %37,1
İşletmenin faaliyet konusunun uygun olmaması	32 %30,5	10 %9,5	12 %11,4	20 %19	31 %29,5

Yapılan anketlere göre işletmelerin %49,5'i bilgi eksikliği olmadığını, ancak işletmelerin %46,7'si bürokratik süreçlerin mali destek ve teşviklerden yararlanmada engel teşkil ettiğini belirtmişlerdir. Teşviklerin belirli kesimlere verilmesi nedeniyle işletmelerin %59,4'ü teşviklerden yararlanamadıklarını belirtmişlerdir. Bununla birlikte, işletmelerin %63,8'i sağlanan teşviklerin sınırlı olduğunu ifade etmişlerdir.

4.13. İŞLETMELERİN KREDİ KULLANIMI

Tablo 31. İşletmelerin Kredi Kullanımı

Kredi kullanımı	Frekans	Yüzde
Hayır	42	%40
Evet	63	%60
Toplam	105	%100

Yapılan anketlerde işletmelerin %60'ı kredi kullanmakta, %40'ı ise kredi kullanmamaktadır.

Tablo 32. Kredi Kullanımı ve Tercih Edilen Vade Arasındaki Çapraz Tablo

	Tercih ettiğiniz kredi vadesi			Kredi kullanan toplam işletme
	0 - 12 ay	13-60 ay	61 ay ve üzeri	
Sayı	24	39	0	63
%	%38,10	%61,90	%0	%100

Ankete katılan 105 tane firmadan 63 tanesi kredi kullanmaktadır. İşletmelerin %38,10'u kısa vadeli krediyi tercih etmektedir. Buna rağmen, kredi kullanan firmaların % 61,9'luk kısmı 1-5 yıl arası vadeyi tercih etmiştir. İşletmeler, 5 yıl ve üzeri kredi kullanımının geleceği görememe açısından sıkıntı yaratabileceğini belirttiler.

Tablo 33. Kredi Kullanımıyla İhtiyaçların Karşılanmasına İlişkin Çapraz Tablo

	İhtiyaçların ne kadarı krediyle karşılanıyor			Kredi kullanan toplam işletme
	0- %25	%26-%50	% 51- %75	
Sayı	39	19	5	63
%	%61,9	%30,2	%7,9	100

Ankete katılan ve kredi kullanan firmalardan %61,9'u ihtiyaçlarının ¼ 'lük kısmını kredi ile karşılamaktadırlar. İşletmelerin %7,9'u ise ihtiyaçlarının yarısından fazlasını kredi ile karşıladıklarını belirtmektedirler.

Tablo34. Banka Kredisi Kullanmayan Firmaların Neden Kredi Kullanmadıkları

	Hiç katılmıyorum	Kısmen katılmıyorum	Fikrim yok	Katılıyorum	Tamamen katılıyorum
Özsermaye yeterlidir	8 %19,04	9 %21,42	3 %7,14	8 19,04	14 33,36
Faiz oranları yüksektir	4 %9,52	8 %19,04	5 %11,9	9 %21,42	16 %38,12
Teminat şartlarının ağır olması	8 %19,04	11 %26,19	6 %14,28	5 %11,9	12 %28,59
Geri ödeme süresinin kısa olması	15 %35,74	8 %19,04	9 %21,42	1 %2,38	9 %21,42
Bürokratik işlemlerin fazlalığı	5 %11,9	11 %26,19	3 %7,14	10 %23,81	13 %30,96
Bankaların kredi değerlendirme süreleri çok uzun	18 %42,88	6 %14,28	7 %16,66	2 %4,76	9 %21,42

Ankette kredi kullanmadığını söyleyen 42 firmanın 25 tanesi faiz oranlarının yüksek olduğunu belirtmiştir. Firmaların 23 tanesi bürokratik işlemlerin fazlalığı nedeniyle kredi kullanmaktan çekindiği belirtmiştir. Görüşülen firmaların çoğunun geri ödeme süresi ile ilgili bir çekinceleri yoktur. Bununla birlikte 22 işletme özsermayesinin yeterli olduğunu ifade etmiştir.

4.14. İŞLETMELERİN DIŞ KAYNAK KULLANIMLARI

Bu bölümde, işletmelerin dış kaynak ihtiyaçlarında hangi yolları kullandığı araştırılmıştır.

Tablo 35. İşletmelerin Dış Kaynak Kullanımları

	Hiç kullanmadım	1 kere kullandım	1'den fazla kullandım
Halkbank	55 %52,4	16 %15,2	34 %32,4
Ticari Bankalar	25 %23,8	15 %14,3	65 %61,9
EXIMBANK	95 %90,5	6 %5,7	4 %3,8
Katılım Bankaları	58 %55,2	23 %21,9	24 %22,9
KOSGEB	36 %34,3	16 %15,2	53 %50,5
Kredi Garanti Fonu	100 95,2	4 %3,8	1 %1
Risk Sermayesi	105 %100	0 %0	0 %0
Müşteri Avansları	37 %35,2	16 %15,2	52 %49,5
Satıcı Kredileri	50 %47,6	3 %2,9	52 %49,5
Ortaklardan alınan avanslar	51 %48,6	15 %14,3	39 %37,1
Hisse senedi satışı ve tahvil ihracı	97 %92,4	7 %6,7	1 %1
Akraba ve yakın çevre	67 %63,8	34 %32,4	4 %3,8
Şirket karları	11 %10,5	1 %1	93 %88,6
Gayrimenkul satışı	70 %66,7	24 %22,9	11 %10,5
Kayıt dışı finansman (tefeciler gibi)	105 %100	0 %0	0 %0

Ankete katılan firmaların % 76,2'si daha önce ticari kredi kullanmıştır. Katılım bankalarından kredi kullanmayanlar kullananlardan daha fazladır. Firmaların % 65,7'si KOSGEB'den yararlanmıştır. Kredi Garanti Fonundan 1 kişi 1'den fazla yararlanmıştır. Risk sermayesini kullanan firma yoktur. İşletmelerin %64,7'si müşteri avanslarını kullanmıştır. Hisse senedi ve tahvil ihracıyla ilgili olarak 105 işletmenin 97'si hiç kullanmadığını belirtmiştir. Anket yapılan firmaların %89,6'sı

şirket karlarını ihtiyaç duyduğunda kullanmaktadır. Araştırmaya katılan işletmelerin hepsi kayıt dışı finansman kullanmadığını belirtmiştir.

4.15. YENİ FİNANSMAN TEKNİKLERİNİN BİLİNMESİ

Tablo 36. Yeni Finansman Tekniklerinin Bilinmesi

Finansman tekniği	Biliyor	Bilmiyor
Forfaiting	33 %31,4	72 %68,6
Factoring	81 %77,1	24 %22,9
Leasing	76 %72,4	29 %27,6
Risk sermayesi	5 %4,8	100 %95,2

Ankete katılan işletmelerin %68,6'sı forfaiting hakkında bilgiye sahip değildir. İşletmelerden %77,1'i Factoring, %72,4'dü leasing konusunda bilgi sahibidir. Araştırmaya katılan firmalardan sadece 5 tanesi risk sermayesi hakkında bilgi sahibi olduğunu belirtmiştir.

4.16. YENİ FİNANSMAN TEKNİKLERİNİN KULLANILMAMA NEDENLERİ

Tablo 37. Yeni Finansman Tekniklerini Kullanmama Nedenleri

Yeni Finansman Tekniklerini Kullanmama Nedenleri	Frekans	Yüzde
Teknikler hakkında bilgi eksikliği	67	%63,80
Tekniklerin yararlı olacağını düşünmeme	17	%16,20
Tekniklere ihtiyaç duymama	21	%20

Ankete katılan 105 işletmenin 67 tanesi teknikler hakkında yeterince bilgi sahibi olmadığını belirtmiştir. 21 tanesi ise bu tekniklere ihtiyaç duymadıklarını söylemişlerdir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ) varlığı ekonominin gelişmesi ve büyük işletmeleri tamamlama açısından son derece önemlidir. Türkiye'deki işletmelerin çoğu KOBİ'lerden meydana gelmektedir. KOBİ'ler, bölgeler arası gelişmişlik farkının giderilmesi, istihdamın yaratılması, üretim ve sanayileşmenin yurt geneline yayılması için önem arz etmektedir. KOBİ'lerin kendilerine yönelik sağlanan destek ve teşvikleri çok iyi değerlendirip finansal konulardaki sorunlarını gidermeleri rekabet açısından büyük önem taşımaktadır. Ekonomik kalkınma açısından bu işletmelere gereken destek verilmelidir.

KOBİ'lerin olumlu etkilerinin yanında zayıf yönleri de vardır. Bunlar; yönetim sorunları, üretim sorunları, pazarlama sorunları, ihracat sorunları, bürokraside yaşanan engeller ve genel ekonomiden kaynaklanan sorunlardır.

KOBİ'lerde sahip ve yöneticilik aynı kişi üzerinde toplanmaktadır. İşletme yöneticisi muhasebe, pazarlama ve yönetim gibi konuların hepsine birden hakim olamamakta ve sonucunda da sahip/yönetici hakim olması gereken alanlarda sorun yaşamaktadır. İşletmelerin yöneticileri yönetimle ilgili gereken önemi vermemekte ve eski tecrübelerini sürdürmeyle başarıyı yakalayabileceklerine inanmaktadır ve ne yazık ki öğrenmeye açık ve istekli değildirler. Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin hammadde ve malzeme ihtiyaçları büyük ölçekli işletmelere göre az olduğu için bunların temin edilmesinde üretim maliyetleri daha yüksektir.

KOBİ'ler pazarlama departmanına ve faaliyetlerine gereken önemi verememektedir. Pazar seçimleri konusunda yeterince araştırma yapılmadan karar verilmekte ve bunun sonucunda arzu edilen potansiyel yakalanamamaktadır.

KOBİ'lerin bürokrasiyle ilgili sorunu ise; kendileri için sağlanan destek ve teşviklerden nasıl yararlanacakları konusunda mevzuatın karışıklığı nedeniyle yeterince bilgiye sahip olamamalarıdır. Mevzuattaki karışıklık giderilerek işletmelerin anlayacağı şekilde yeniden düzenlenebilir.

Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler küresel rekabet için teknolojik yenilikleri yakından takip etmeleri gerekir. Ancak bunun için yeterince bütçe ve zaman ayıramamaktadırlar.

Yukarıda anlatılan sorunların yanında finansman sorunu en önemli sorunlardan bir tanesidir. Finansal sorunlar, ekonomiden ve KOBİ'lerin kendi yapısından kaynaklanmaktadır. İşletme yapılarının küçük olması, bankacılık kredilerinden yeterince yararlanamama ve yetersiz sermaye, rekabet güçlerini olumsuz yönde etkilemektedir. KOBİ'lerin rekabet edebilmelerine yönelik çeşitli destek ve teşvikler uygulamaya alınmıştır.

KOBİ'ler sermaye piyasasından yeterince faydalanamamaktadır. KOBİ'lerin finansal arz ve taleplerini karşılamak amacıyla İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Ulusal Pazar ve Bölgesel Pazarlar ve Yeni Şirketler Pazarı kurulmuştur. KOBİ'ler bu piyasadan kaynak edinerek kendilerine fon sağlayabilir; fon sağlarken isimlerini duyurabilir ve böylelikle pazarlama faaliyetlerini genişletebilirler.

KOBİ'ler Basel 2'nin öngördüğü teminat yapısına uyum sağlamalı, sermaye yapısını güçlendirmelidirler. Ayrıca finansal tabloları standartlarla uyumlu hale getirmeleri banka kredilerinden yararlanmada kolaylık sağlamaktadır.

Yapılan bu çalışmayla Afyonkarahisar ilinde Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyette bulunan 105 KOBİ'nin işletme dışı fon kaynakları ve bu kaynakların işletme yöneticileri tarafından bilinmesi ve uygulanmasının araştırılması amaçlanmıştır.

Araştırmaya katılan işletmelerin büyüklüğü, çalışan sayısı temel alınarak incelendiğinde büyük kısmı küçük ve orta büyüklükteki işletmelerden oluşmaktadır.

Anket yapılan bölgedeki KOBİ'lerin büyük bir kısmı (%72,38) aile işletmesidir.

İşletmelerin %81,90'u işletme sahipleri tarafından yönetilmekte, profesyonel yöneticiler tercih edilmemektedir. İşletme sahip ya da yöneticileri yöneticilik konusunda kendilerini geliştirmeli ve eğitmelidir.

İşletme yöneticilerinin yarıya yakın bir kısmı (%42,86) üniversite eğitimini tamamlamıştır.

Bölgedeki KOBİ'lerin %37,14'ü gıda sektöründe faaliyet göstermektedir. Gıda sektörünün önemli kısmını bölgedeki et ve şekerleme firmaları oluşturmaktadır.

2. Sırada %25,71 ile madencilik sektörü gelmektedir. Madencilik sektörü bölgede ünlü olan mermer firmalarından meydana gelmektedir.

İşletmelerin %18,1'i 20 yıl ve daha öncesinde kurulan işletmelerden meydana gelmektedir. İşletmelerin çeşitli ekonomik krizler atlatarak hala faaliyette olmaları yapılarının küçük olmasından ötürü olabilir. Görüşme yapılan işletmelerin %25,71'i son 10 yıl içerisinde kurulan işletmelerden meydana gelmektedir. Ekonomiye yeni firmaların kazandırılması açısından bu oran önemlidir.

Araştırmaya katılan işletmelerin 87 tanesi kendi özsermayeleri ile, 10 tanesi ise ortak alınarak kurulmuştur. Firmalar ortak olarak sermaye yapılarını güçlendirebilir.

Firmaların genel sorunlarına bakıldığında kalifiye işçi bulamamak, istihdam maliyetleri, makine ve teçhizat maliyetlerinin fazlalığı ve vergilerin fazlalığıdır. İşletmeler makine ve teçhizatlarla ilgili olarak yatırımların desteklenmesine yönelik destek ve teşviklerden yararlanılabilir ya da finansal kiralama yoluna gidilebilir.

İşletmede yaşanan finansal sorunların başında alacak tahsilatlarında yaşanan gecikmeler gelmektedir. İşletmeler hammadde ve malzemeleri peşin almakta ancak ürünlerini vadeli satmaktadırlar. Bu da nakit sıkıntısına yol açmaktadır.

Örnekleme dahil olan işletmelerin %60'ı kredi kullanmaktadır. En çok 1-5 yıl arasında vade tercih edilerek giderlerinin genellikle %25'e kadar olan kısmını kredi ile karşılanmaktadır. Banka kredisi kullanmayan 42 işletmenin 22 tanesi özsermayenin yetersiz olduğunu, 25 tanesi faiz oranlarının yüksek olduğunu, 23 tanesi bürokratik işlemlerin fazla olduğunu belirtmiştir. İşletmeler bankaların kredi değerlendirme süresiyle ilgili sorunlarının olmadığını ifade etmişlerdir.

KOBİ'ler Halk Bankası kredileri (%70,5), ticari krediler (%71,4) ve KOSGEB (%81,9) hakkında bilgiye sahiptirler ancak; Eximbank (%13,3), kredi ve garanti fonu (%25,7) ve TKDK (%33,3) hakkında çok fazla bilgiye sahip değildirler. Bu kaynakların kullanımıyla ilgili ankete katılan işletmelerin % 76,2 ticari banka kredilerinden, %47,6'sı Halk Bankası kredilerinden, %65,7'si KOSGEB'den yararlanmıştır. Eximbank kredileri (%9,5), Kredi Garanti Fonu (%4,8) kullanımı çok düşük olmakla birlikte risk sermayesinin hiç kullanımı yoktur. İşletmeler finansal

ihtiyaçlarını genel olarak müşteri avansları, ortaklardan alınan avanslar ve satıcı kredilerinden karşılamaktadır. İşletmelerin mali destek ve teşviklerden yararlanmama sebepleri teşviklerin belirli kesimlere verilmesi, sağlanan teşviklerin çok sınırlı olması ve işletmenin faaliyet konusunun uygun olmaması şeklinde sıralanabilir.

Finansman ihtiyaçlarının karşılanmasında gayrimenkul satan (%33,4) işletmeler de vardır. Şirket karlarının da (%89,6) büyük bir kısmı finansman sağlanılmasında kullanılmaktadır.

İşletmelerin, işletme dışı fon kaynaklarını araştıran bu çalışmada, işletmelerin banka kredilerini daha çok kullandıkları, diğer teşvik ve destekleri çok fazla kullanmadıkları görülmektedir.

KOBİ'ler modern finansman tekniklerinden factoring (%77,1) ve leasing (%72,4) hakkında bilgi sahibi iken, forfaiting (%31,4) ve risk sermayesi (%4,8) hakkında bilgi sahibi değildirler. Bu tekniklerin kullanılmamasıyla ilgili olarak işletmelerin %63,8'i teknikler hakkında bilgisi olmadığını belirtmiştir. Bununla ilgili olarak KOBİ'lere bu tekniklerle ilgili bilgi verilerek bunları kullandırtmaya teşvik edilebilir. Leasing ile işletmenin ihtiyaç duyduğu teçhizatlar esnek ödeme koşulları ile işletme tarafından bünyesine dahil edilebilir.

Tahsilatlarda yaşanan sorunları factoring, kredi kullanımında Kredi ve Garanti Fonu, yatırımlarda orta ve uzun vadeli kaynak sıkıntısı çekildiğinde leasing kullanılabilir. Bu yöntemler, AB projeleri ve diğer yöntemlerin uygulamaları hakkında girişimci ve yöneticiler daha çok bilgilendirilmelidir.

KAYNAKÇA

- Acar, D. ve Aktürk, A. (2009). Küreselleşen Finans Piyasalarında KOBİ'ler için Alternatif bir Finansman Yöntemi: KOBİ piyasası. *Uluslararası Davraz Kongresi*, Süleyman Demirel Üniversitesi, 1479-1487.
- Akdemir, A. (2006). *İşletmeciliğin Temel Bilgileri*, Ankara: Orion Yayınevi
- Akgemci, T. (2001). *KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler*, Ankara: KOSGEB Yayınları
- Akgüç, Ö. (1998). *Finansal Yönetim*, İstanbul: Muhasebe Enstitüsü Eğitim ve Araştırma Vakfı Yayın No: 17
- Akın, A., Kılıç, M., ve Zaim, S. (2009). Küresel Finansal Krizin Türk Bankacılık Sektörünün Verimliliğine Etkileri, *Ulusal Finans Sempozyumu Kitabı*, Afyon Kocatepe Üniversitesi, 21-24 Ekim 2009, 241-246
- Akkaya, G. C. ve İçerli, M. Y. (2001). KOBİ'lerin Finansal Problemlerinin Çözümünde Risk Sermayesi Finansman Modeli. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt. 3, Sayı. 3, 61-70
- Aklin, K. ve Okay, E. (2008). *Türkiye'de KOBİ'lerin Basel II'ye Uyum Süreci ve Öneriler*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları, Yayın No: 2008- 4
- Aktürk, A. ve Şenol, H. (2009). KOBİ'ler açısından Basel II Uzantısının Kredi Piyasasına Etkileri ve Alternatif Finansman Yöntemleri. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, Cilt. 1, Sayı. 1, 104-113.
- Arslan, İ. (2007). Basel Kriterleri ve Türk Bankacılık Sektörüne Etkileri. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı. 18, 49-66.
- Arslan, K. (2006). *KOBİ'lerde Yönetim ve Pazarlama Aracı Olarak Franchising*, İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları Yayın No:16, Sena Ofset
- Ay, S. (Temmuz 2008). Risk Sermayesi ve KOBİ'lerin Finansmanında Risk Sermayesinin Önemi. *PARADOKS Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi* Yıl:4 Sayı: 2, 1-8 , http://www.paradoks.org/?p=details_of_article&id=27

- Aydın, N., Ceylan, A., Çoşkun, M., Bakır, H., ve Başar, M. (2007). *Finansal Yönetim* (5. Baskı). Eskişehir: T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No:1465, Açıköğretim fakültesi yayını no:779
- Başar, M. (2007). Basel II Düzenlemeleri ve KOBİ'ler, Eskişehir: T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları No: 1726, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayınları No: 196.
- Başmanav, (Vural) H.S. (2001) *AB Terminolojisinde KOBİ'lerle İlgili Sözcük ve Kavramlar*<http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Yayinlar.aspx?ref=9&refContent=32> Erişim tarihi: 25.09.2010
- Büker, S., Aşıkoğlu, R., ve Sevil, G. (2010). *Finansal Yönetim*. Ankara: Sözkese Matbaacılık
- Cansız, M. (2008). *Türkiye'de KOBİ'ler ve KOSGEB*. Ankara: DPT Uzmanlık Tezi, DPT Yayın No: 2782
- Canbaş, S. ve Doğukanlı, H. (1997). *Finansal Pazarlar Finansal Kurumlar ve Sermaye Pazarı Analizleri* (ikinci baskı). İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım
- Ceylan, A. (2000). *İşletmelerde Finansal Yönetim* (6.Baskı). Bursa: Ekin Kitabevi Yayınları
- Ceylan, A. (2003). *Finansal Teknikler* (5. Baskı). İstanbul: Ekin Kitabevi
- Çonkar, K. ve Özdemir, Ş. (2009). *KOBİ Girişimcileri için Yatırım Projelerinin Hazırlanması ve Değerlendirilmesi*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları Yayın No: 2009: 27
- Çonkar, M. K. (2007). *Risk Sermayesi Finansman Yöntemi*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları, Yayın No: 2007-61
- Çonkar, M. K. (2001). "Risk Sermayesi Finansman Yönteminin Küçük ve Orta Boy İşletmeler Açısından Önemi ve Uygulanabilirliği" *1. Orta Anadolu Kongresi KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları Tebliğ Kitabı*.18-21 Ekim 2001, Nevşehir, 28-46
- Çatal, M. F. (2007). Bölgesel Kalkınmada Küçük ve Orta Boy İşletmelerin (KOBİ) Rolü. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* Cilt. 10, Sayı. 2, 333-352.

- Çetin, C. (1996). *Yeniden Yapılanma, Girişimcilik, Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi*. İstanbul: Der Yayınları, yayın no: 202
- Çımat, A. ve Laçinel, A. (2002). *KOBİ'lerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesi*. Ankara: Vergi denetmenleri derneği eğitim yayınları serisi, Şafak Matbaacılık
- Çondur, F., Evlimoğlu U., ve Bozdağlıoğlu, E.Y. (2008). Finansal Yenilikler Kapsamında Leasingin KOBİ'lerde Kullanımına İlişkin Bir Araştırma. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Cilt.4, Yıl.4, Sayı 2 (1-26).
- Delice, G. (2001) "KOBİ'lerin İhracata Yönlendirilmesinde Finansman Destekleri: Türk Eximbank Kredileri Üzerine Bir Uygulama" *1. Orta Anadolu Kongresi KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları Tebliğ Kitabı*, 18-21 Ekim 2001, Nevşehir, 269-281,
- Devlet Planlama Teşkilatı, (2000). *Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı*, Ankara: DPT Yayınları
- Devlet Planlama Teşkilatı,(2007). *Dokuzuncu Kalkınma Planı*. Ankara: DPT Yayınları
- Elmas, B. ve Öz Y. (2009). Bankaların Yeni Risk Düzenlemeleri Kapsamında Basel II ve KOBİ'ler. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. Sayı.1, Cilt 13, 391-402.
- Erdil, O. ve Kalkan, A. (2005). KOBİ'lere Sağlanan Desteklerin KOBİ'lerin Performanslarına Etkisi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Yıl.4, Sayı.7, 103-122.
- Gündoğdu, F., Emsen, S., ve Özkan, Ş. (2001) "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Girişimcilik-Yenilikçilik ve Finansman: Kayseri Üzerine Ampirik Bir Çalışma" *1. Orta Anadolu Kongresi KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları Tebliğ Kitabı* ,18-21 Ekim 2001, Nevşehir, 304-322.
- [http://www.kosgeb.gov.tr/UserFiles/File/PlanVeRaporlar/KOBI_Stratejisi_ve_Eylem_Plani_2007-2009\).doc](http://www.kosgeb.gov.tr/UserFiles/File/PlanVeRaporlar/KOBI_Stratejisi_ve_Eylem_Plani_2007-2009).doc) Erişim Tarihi: 19.12.2010
- <http://www.mevzuat.adalet.gov.tr/html/24478.html> Erişim Tarihi: 04.06.2011
- http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_en.pdf Erişim Tarihi: 04.06.2011

- Karabıçak, M. ve Altuntepe, N. (2001). “KOBİ’lerin Kredi Yoluyla Finansmanı” I. Orta Anadolu Kongresi KOBİ’lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları Tebliğ Kitabı,18-21 Ekim 2001, Nevşehir, 282- 295.
- Kargül, İ.D. (1997). *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yönetim Sorunları ve Çözümleri*, İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları, Yayın no: 1997-47.
- Kaya, M. E. (1996). *Her Yönüyle KOBİ Teşvikleri*, Ankara: Kar Ofset
- Konrad Adenauer Foundation (1999). *Industrial Zones and Cooperatives as Instruments to Support SMEs*, Ankara: Konrad Adenauer Vakfı Yayını
- Konrad Adenauer Foundation (2001). *Standardization, Quality Control and Quality Assurance Systems for SMEs* .Ankara: Konrad Adenauer Vakfı Yayını
- Küçükçolak, R.A. (1998). *KOBİ’lerin Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü* (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- Müftüoğlu M.T. (2002). *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler KOBİ’ler: Turhan Kitabevi* , Ankara 5. Baskı
- Müslümov, A. (2002). *21. Yüzyılda Türkiye’de KOBİ’ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri*, İstanbul: Literatür Yayıncılık
- Öktem, M. K., Aydın, M.D., ve İkinci S. (2007). Türkiye’de Girişimciliğin Geliştirilmesinde KOSGEB’in Rolü Ve Önemi: Uygulamalı Bir Çalışma, *Sosyoekonomi Dergisi*, Sayı 1, 47-75.
- Özçam, M. (2004). Basel II Uzlaşısı,Sermaye Piyasası Kurulu Araştırma Raporu (05.06.2011) <http://www.spk.gov.tr/yayingoster.aspx?yid=942&ct=f&action=displayfile&ext=.pdf>
- Özer, Y.E. (2008). Sanayi Bölgelerinin Gelişim Sürecinin Türkiye ve Dünyadaki Yansımaları. *Yönetim Bilimleri Dergisi*. Cilt. 6, Sayı. 1, 91-102.

- Özgen, H. ve Doğan, S. (1997). *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Uluslar arası Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Yönetim Sorunları ve Çözüm Önerileri*, Ankara: Tübitak Matbaası
- Özkan, S. (Mart 2010). *Ekonomik ve Finansal Göstergeler*. (20.11.2010) www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Yayinlar.aspx?ref=5&refContent=159
- Öztürk, M. B., Ege Ö., ve Ban Ü. (2010). *Basel II Düzenlemesinin Kobiler Üzerinde Etkisini Belirmeye Yönelik Bir Araştırma, Celal Bayar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt. 8, Sayı. 2, 115- 134.
- Sarıaslan H. (1996). *Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, İmalat Sanayii İşletmelerinde Sorunlar ve Yeni Stratejiler*, Ankara: TOBB Yayınları No:309.
- Scarborough, N. M. (1992). *Business Gaining the Competitive Edge*, Ally and Bacon, United States of America.
- Şimşek, Ö. (2002). *Ekonominin Lokomotifi KOBİ'lerin Olmazsa Olmazları* (1.Baskı). İstanbul: Alfa Yayınları: 1174, Dizi No: 36.
- Tanör, R. (1999). *Türk Sermaye Piyasası 1. Cilt Taraflar* (1.Baskı) İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım.
- TOBB (2010). *Ekonomik Rapor 2010*. Ankara: TOBB Yayınları 2011/ 135
- Tosyalı Sarıkaya, B. (1995). *KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri*. İzmir: İzmir Ticaret Odası Yayınları Yayın No: 20
- TOSYÖV (1995). *KOBİ'ler ve Kredi Olanakları*. TOSYÖV Yayınları, Yer bilinmiyor
- Tuncel, K. (2000). *Risk Sermayesi Finansman Modeli Dünya Uygulamalarının Analizi ve Türkiye İçin Özgün Bir Model Önerisi*. Ankara: Sermaye Piyasası Kurulu Yayını No:37
- Türko, R. M. (2002). *Finansal Yönetim* (2.Baskı). İstanbul: Alfa Yayınları:536, Dizi No:66
- Yıldırım, S., Albez, A., ve Küçük, O. (2006). KOBİ'lerde Finansal Kiralamadan (Leasing) Yararlanma Düzeyi: Bir uygulama. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. Cilt.8, Sayı.2, 361 – 376.

- Yıldız, M. S. (2008). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde (KOBİ) Bilgi Teknolojilerinin Kullanım Düzeyi ve Bilgi Teknolojilerinin Firmalar Üzerindeki Etkileri. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*. Cilt. 7, Sayı. 25, 212-239.
- Yüksel, A. (2005). *Basel-II'nin KOBİ Kredilerine Muhtemel Etkileri*. Ankara: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu Araştırma Raporları 2005/4
- Zaimoğlu, T. (2001). *Risk Sermeyesi ve Türkiye'de uygulama olanakları*, Ankara,; Sermaye Piyasası Yayınları Yayın No:19
- Zengin, A.(2002) Makroekonomik İstikrar ve KOBİ'ler. 21. Yüzyılda KOBİ'ler Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumu. Gazi-Mağusa Kıbrıs 3 4 Ocak 2002

EK-1. ANKET

Sayın Üst Yönetici

Elinizdeki anket, Afyonkarahisar’da yer alan işletmelerin finansman kaynakları ve bu kaynakların kullanılma durumunu inceleyen akademik bir çalışmanın uygulama bölümüdür. Sadece akademik amaçlı olan bu anketin verileri kesinlikle gizli tutulacak; sonuçlar toplu olarak değerlendirilecek ve bireysel işletmelere ait bilgiler hiçbir kimse veya kuruma verilmeyecektir. Bu anketin başarısı sizlerin katılımına bağlıdır. Bu yüzden katılımınızı esirgemeyeceğinizi umar, çalışmalarınızda esenlikler diler ve teşekkür ederim.

Ad Soyad:

E-mail:

GSM:

Firma Adı:

1. İşletme bir aile işletmesi midir?

Evet Hayır

2. Firmanın Hukuki Statüsü:

Şahıs Firması Limited Şirketi Anonim Şirketi

3. İşletmenin faaliyet alanı?

Gıda Tekstil Madencilik Makine ve teçhizat imalat

Mobilya Plastik Kimya-çimento Diğer

4. İşletmenin kuruluş yılı?

1980’den önce 1981- 1990 1991-2002 2003-2011

5. İşletmedeki toplam çalışan sayısı?

1-9 10-49 50- 249

6. İşletme sahibi aynı zamanda işletme yöneticisi mi?

Evet Hayır

7. İşletme Yöneticisinin eğitim durumu?

İlköğretim Lise Üniversite Yüksek Lisans Doktora

8. Kuruluş sermayenizi nasıl temin ettiniz?

Kendi özsermayem ile Banka kredisi olarak Ortak olarak

9. Aşağıdaki sorunlardan firmanızda yaşadıklarınızı belirtiniz.

(1-Hiç katılmıyorum, 2-Kısmen katılmıyorum, 3-Fikrim yok, 4-Katılıyorum, 5-Tamamen katılıyorum)

	1	2	3	4	5
Kredi ve Finansman olanaklarına erişememek					
Nakit akışı sağlayamamak					
İstihdam maliyetlerinin fazlalığı					
Kalifiye işçi bulamamak					
Bürokratik Sorunlar					
Teknolojik gelişmeleri yeterince takip edememek					
İthalat- ihracatta karşılaşılan mevzuat sorunları					

Vergilerin fazlalığı					
Yerleşim ve alt yapı yetersizliği					
Pazar araştırmalarının yetersizliği					
Makine ve teçhizat maliyetlerinin fazlalığı					
Fuar ve diğer faaliyetlere yetersiz kalma					
Pazarlama ve satış faaliyetlerinde yetersiz kalma					
Reklam ve tanıtım faaliyetlerinde yetersiz kalma					

10. İşletmenizde finansal sorunlarınızın kaynakları nelerdir?

- Alacak tahsilâtlarında gecikmeler Kredi faiz oranlarının yüksekliği
 Üretim maliyetlerin yüksek olması Satışların yetersiz olması
 Kredi imkanlarının sınırlı olması Kredi başvuru şartlarının ağır olması
 Mevzuatta karşılaşılan sorunlar

11. Aşağıdaki kurum ve kuruluşların hangisi/hangilerinin mali destek ve teşvikleri hakkında bilgi sahibisiniz?

- Halk Bankası Kredileri Eximbank Kredileri Ticari Krediler Kredi ve Garanti Fonu
 AB Projeleri KOSGEB Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu
 Kalkınma Ajansı Hiçbiri

12. İşletmeniz mali destek ve teşviklerden yararlanmama sebeplerinden firmanızda yaşadıklarınızı belirtiniz.

(1-Hiç katılmıyorum, 2-Kısmen katılmıyorum, 3-Fikrim yok, 4-Katılıyorum,5-Tamamen katılıyorum)

	1	2	3	4	5
Bilgi eksikliği					
Bürokratik süreç					
Teşviklerin belirli kesimlere verilmesi					
Sağlanan teşviklerin çok sınırlı olması					
İşletmenin faaliyet konusunun uygun olmaması					

13. Kredi kullanıyor musunuz? (Hayırsa 17. Sorudan devam ediniz)

- Evet Hayır

14. Tercih ettiğiniz kredi vadesi ne kadar?

- 0-12 ay 13 – 60 ay 61 ay ve üzeri

15. İşletme ile ilgili ihtiyaçlarınızın ne kadarını kredi ile karşılıyorsunuz?

- 0 - %25 %26 - %50 %51 - % 75

16. İşletmenizin kredi kullanımında karşılaştığı sorunları belirtiniz.

(1-Hiç katılmıyorum, 2-Kısmen katılmıyorum, 3-Fikrim yok, 4-Katılıyorum,5-Tamamen katılıyorum)

	1	2	3	4	5
Faizlerin yüksekliği					
Teminat gösterme problemi					
Bürokratik sorunlar					
Kredi miktarının azlığı					
Vadenin kısa olması					

17. İşletmeniz kredi kullanmıyorsa nedenlerini belirtiniz.

(1-Hiç katılmıyorum, 2-Kısmen katılmıyorum, 3-Fikrim yok, 4-Katılıyorum,5-Tamamen katılıyorum)

	1	2	3	4	5
Özsermaye yeterlidir					
Faiz oranları yüksektir					
Teminat şartlarının ağır olması					
Geri ödeme süresinin kısa olması					
Bürokratik işlemlerin fazlalığı					
Bankaların kredi değerlendirme süreleri çok					

18. İşletmeniz finansmana ihtiyaç duyduğunda kullandığı kaynakları belirtiniz

(1- Hiç Kullanmadım, 2 - 1 Kere kullandım, 3- 1'den fazla kullandım)

	1	2	3
Halkbank			
Ticari bankalar			
EXIMBANK			
Katılım bankaları			
KOSGEB			
Kredi Garanti Fonu			
Risk Sermayesi			
Müşteri avansları			
Satıcı kredileri			
Ortaklardan alınan avanslar			
Hisse senedi satışı ve tahvil ihracı			

Akraba ve yakın çevre			
Şirket karları			
Gayrimenkul satışı			
Kayıt dışı finansman (tefeciler gibi)			

19. Aşağıdaki modern finansman teknikleri hangisi hakkında bilgi sahibisiniz?

Forfaiting Factoring Leasing Risk Sermayesi

20. Yukarıdaki yeni finansman teknikleri kullanmama sebepleri nedir?

- Bu teknikler hakkında herhangi bir bilgim yok
- Bu tekniklerin yararlı olacağını düşünmüyorum
- Bu tekniklere ihtiyaç duymuyoruz

Teşekkürler.