

**KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN FİNANSMAN SORUNLARI VE
FİNANSMAN TERCİHLERİNİ ETKİLEYEN ETMENLER:**

AFYONKARAHİSAR İLİ ÖRNEĞİ

Özgül SARILI

Yüksek Lisans Tezi

Danışman: Doç. Dr. Oğuzhan AYDEMİR

Haziran, 2011

Afyonkarahisar

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

KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN
FİNANSMAN SORUNLARI VE FİNANSMAN TERCİHLERİNİ
ETKİLEYEN ETMENLER: AFYONKARAHİSAR İLİ ÖRNEĞİ

Hazırlayan
Özgül SARILI

Danışman
Doç. Dr. Oğuzhan AYDEMİR

AFYONKARAHİSAR 2011

YEMİN METNİ

Yüksek lisans tezi olarak sunduğum “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansman Sorunları ve Finansman Tercihlerini Etkileyen Etmenler: 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.

16/06/2011

Özgül SARILI

TEZ JÜRİSİ KARARI VE ENSTİTÜ ONAYI

JÜRİ ÜYELERİ

Tez Danışmanı : Doç.Dr. Oğuzhan AYDEMİR

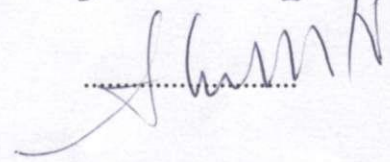
Jüri Üyeleri : Doç.Dr. Mehmet ERKAN

: Yrd.Doç.Dr. Ahmet İNKAYA

İmza







İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans öğrencisi Özgül SARILI'nın “**Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansman Sorunları ve Finansman Tercihlerini Etkileyen Etmenler: Afyonkarahisar İli Örneği**” başlıklı tezini değerlendirmek üzere 16.06.2011 günü saat 11:00'da 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

ÖZET

KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN FİNANSMAN SORUNLARI VE FİNANSMAN TERCİHLERİNİ ETKİLEYEN ETMENLER: AFYONKARAHİSAR İLİ ÖRNEĞİ

Özgül SARILI

AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI

Haziran 2011

Danışman: Doç. Dr. Oğuzhan AYDEMİR

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ), tüm ülke ekonomilerinde önemli bir yere sahiptir. Bu işletmeler gerek yapısal özellikleri gerekse de ekonomik durumlardan kaynaklanan bir çok sorunla karşı karşıyadır. KOBİ'lerin en önemli sorunlarından birisi de finansman sorunlarıdır. Bu tezin amacı, KOBİ'lerin finansman sorunlarının ve Afyonkarahisar ilinde bulunan KOBİ'lerin finansman tercihlerini etkileyen etmenlerin analiz edilmesidir. Bu çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, öncelikle KOBİ'lerin tanımları, özellikleri, avantajları, dezavantajları üzerinde durulmuş daha sonra ise KOBİ'lerin ülke ekonomilerindeki yeri ve önemi ile Türkiye ekonomisindeki yeri ve önemi hakkında bilgi verilmiştir. İkinci bölümde, Türkiye'de KOBİ'lerin genel sorunları, finansman sorunları, finansman kaynakları ve KOBİ'lere destek veren kuruluşlar açıklanmıştır. Üçüncü bölümde, Afyonkarahisar ilinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin finansman sorunları ve finansman tercihlerini tespitine yönelik yapılan bir araştırmanın bulgularına yer verilmiştir. Araştırmada nitel araştırma yöntemlerinden anket tekniği uygulanmış ve elde edilen veriler de SPSS istatistik paket programı ile değerlendirilerek analiz edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme, Finansal Sorunlar, Finansal Kaynaklar, Finansal Tercihler.

ABSTRACT

FINANCIAL PROBLEMS AND THE DETERMINANTS OF FINANCIAL PREFERENCES OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES: EVIDENCE FROM AFYONKARAHISAR PROVINCE

Özgül SARILI

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

June 2011

Advisor: Assoc. Prof. Dr. Oğuzhan AYDEMİR

The Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) has become important for all economies in the world. SMEs face a lot of problems originating from their structural features and economical situations. The financial problems of SMEs is one of the most problems. The objective of this thesis is to analyse financial problems SMEs and the determinants of financial preferences of SMEs in the province of Afyonkarahisar. This study consists of three chapters. In the first chapter, after focusing on the definitions, features, advantages and disadvantages of SMEs, It has been given information about the importance of SMEs in the country economies and Turkey's economy. It has been explained general problems, financial problems and financial sources of SMEs and organisation which granted a subsidy to SMEs in the second chapter. The third chapter includes the findings of a research on the determination of financial problems and financial preferences of SMEs existing in Afyonkarahisar province. Face to face interview method of qualitative research was used in this survey and the data of the survey is analysed with SPSS.

Key Words: Small and Medium-Sized Enterprises, Financial Problems, Financial Sources, Financial Preferences.

İ Ç İ N D E K İ L E R

	Sayfa
YEMİN METNİ	i
TEZ JÜRİSİ KARARI VE ENSTİTÜ MÜDÜRLÜĞÜ ONAYI	ii
ÖZET	iii
ABSTRACT	iv
İÇİNDEKİLER	v
TABLolar LİSTESİ.....	x
GRAFİKLER LİSTESİ.....	xiii
KISALTMALAR DİZİNİ	xiv
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

KOBİ KAVRAMI VE KOBİ'LERİN EKONOMİDEKİ YERİ

1. KOBİ'LERİN TANIMI.....	3
1.1. TÜRKİYE'DE KOBİ TANIMI	3
1.2. AVRUPA BİRLİĞİ'NİN KOBİ TANIMI	9
1.3. DÜNYADA KOBİ TANIMLARI	10
2. KOBİ'LERİN ÖZELLİKLERİ	13
3. KOBİ'LERİN AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI	15
3.1. KOBİ'LERİN AVANTAJLARI	15

3.2. KOBİ'LERİN DEZAVANTAJLARI	18
3.2.1. KOBİ'lerin Yapısal Niteliğinden Kaynaklanan ve Küçük Olmanın Getirdiği Dezavantajlar	19
3.2.2. KOBİ'lerin Mali Yapısından Kaynaklanan Dezavantajlar	19
3.2.3. KOBİ'lerin Gerekli Bilgi ve Donanım Yetersizliğinden Kaynaklanan Dezavantajlar	20
4. KOBİ'LERİN ÜLKE EKONOMİLERİNDEKİ YERİ VE ÖNEMİ	22
4.1. KOBİ'LERİN İSTİHDAMDAKİ YERİ VE ÖNEMİ.....	24
4.2. KOBİ'LERİN ESNEKLİK VE YENİLİK AÇISINDAN YERİ VE ÖNEMİ.....	27
4.3. KOBİ'LERİN ÜLKE KALKINMASINDAKİ YERİ VE ÖNEMİ	28
5. KOBİ'LERİN TÜRKİYE EKONOMİSİNDEKİ YERİ VE ÖNEMİ.....	29

İKİNCİ BÖLÜM

KOBİ'LERİN GENEL SORUNLARI, FİNANSMAN SORUNLARI, FİNANSMAN KAYNAKLARI VE KOBİ'LERE DESTEK VEREN KURULUŞLAR

1. KOBİ'LERİN GENEL SORUNLARI	36
1.1. KOBİ'LERİN ÖRGÜTLENME VE YÖNETİM SORUNLARI.....	36
1.1.1. Organizasyon Yapısından Kaynaklanan Sorunlar	36
1.1.2. Yöneticiden Kaynaklanan Sorunlar	37
1.1.3. Yetki Devrine İlişkin Sorunlar	38
1.1.4. Karar Almaya İlişkin Sorunlar	38

1.1.5. İşbirliği Yetersizliğinden Kaynaklanan Sorunlar	39
1.1.6. KOBİ'lerin Planlama Sorunları.....	40
1.1.7. Kurumsallaşmaya İlişkin Sorunlar	41
1.1.8. İnsan Kaynaklarına İlişkin Sorunlar	42
1.1.9. Eğitime İlişkin Sorunlar	43
1.2. KOBİ'LERİN ÜRETİM YÖNETİMİ SORUNLARI.....	44
1.3. KOBİ'LERİN PAZARLAMA YÖNETİMİ İLE İLGİLİ SORUNLARI	46
1.4. KOBİ'LERİN KARŞILAŞTIKLARI YASAL VE BÜROKRATİK SORUNLAR	48
2. KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARI.....	48
2.1. EKONOMİK YAPIDAN KAYNAKLANAN SORUNLAR	51
2.2. KOBİ'LERİN FİNANSAL YAPISINDAN KAYNAKLANAN SORUNLARI.....	52
2.3. KOBİ'LERİN ÖZKAYNAK YETERSİZLİĞİNDEN KAYNAKLANAN SORUNLARI.....	52
2.4. KOBİ'LERİN KREDİ TEMİNİNDE KARŞILAŞTIĞI SORUNLAR	53
2.5. KOBİ'LERİN FİNANSMANI İLE İLGİLİ YASAL VE BÜROKRATİK SORUNLAR	55
3. BASEL II VE KOBİ'LER.....	55
4. KOBİ'LERİN FİNANSMAN KAYNAKLARI.....	59
4.1. BANKA KREDİLERİ	60
4.2. KREDİ GARANTİ FONU.....	63
4.3. HALK BANKASI KREDİLERİ.....	65
4.4. EXİMBANK KREDİLERİ	65
4.5. FİNANSAL KİRALAMA	67

	Sayfa
4.6. RİSK SERMAYESİ.....	71
4.7. FAKTORİNG.....	73
4.8. FORFAİTING.....	76
4.9. SERMAYE PİYASASI.....	77
5. KOBİ'LERE DESTEK VEREN KURULUŞLAR.....	82
5.1. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ SANAYİ GELİŞTİRME VE DESTEKLEME İDARESİ BAŞKANLIĞI.....	82
5.2. MESLEKİ EĞİTİM VE KÜÇÜK SANAYİ DESTEKLEME VAKFI	84
5.3. TÜRKİYE ESNAF VE SANATKÂRLAR KONFEDARASYONU KOBİ HİZMET MERKEZİ.....	85
5.4. TÜRKİYE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER, SERBEST MESLEK MENSUPLARI VE YÖNETİCİLERİ VAKFI	86

Ü Ç Ü N C Ü B Ö L Ü M

AFYONKARAHİSAR İLİNDE FAALİYET GÖSTEREN KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARI VE FİNANSMAN TERCİHLERİNİ ETKİLEYEN ETMENLERİN TESPİTİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

1. ARAŞTIRMANIN AMACI, KAPSAMI, HAZIRLANMASI VE YÖNTEMİ.....	88
1.1. ARAŞTIRMANIN AMACI.....	88
1.2. ARAŞTIRMANIN KAPSAMI	88
1.3. ARAŞTIRMA (ANKET) SORULARININ HAZIRLANMASI	89

1.4. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ.....	89
2. ARAŞTIRMANIN SONUÇLARI VE BU SONUÇLARIN DEĞERLENDİRİLMESİ.....	89
2.1. ANKETTE YER ALAN İŞLETMELERİN YAPILARI HAKKINDA GENEL BİLGİLER	89
2.2. ANKET SORULARINI CEVAP VEREN ÜST DÜZEY YÖNETİCİLER HAKKINDA GENEL BİLGİLER	94
2.3. ANKETE YER ALAN İŞLETMELERİN SATIŞLARI VE FİNANSMANI İLE İLGİLİ SONUÇLARIN DEĞERLENDİRİLMESİ	97
2.4. İŞLETMELERİN FİNANSMAN TERCİHLERİNİ ETKİLEYEN ETMENLERİN TESPİTİNE YÖNELİK SONUÇLARIN DEĞERLENDİRİLMESİ	105
2.5. İŞLETMELERİN FİNANSMAN KARARLARINDA ETKİLİ OLAN AKTÖRLERİN TESPİTİNE YÖNELİK SONUÇLARIN DEĞERLENDİRİLMESİ	118
GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ	121
KAYNAKÇA	129
EKLER.....	139
EK 1: ANKETTE YER ALAN SORULAR	139
EK 2: ANKETTE YER ALAN LİKERT ÖLÇEĞİ SORULARINA VERİLEN CEVAPLARIN ORTALAMA VE STANDART SAPMA KATSAYILARI ..	142

TABLOLAR LİSTESİ

	Sayfa
Tablo 1: Türkiye’de Kullanılan KOBİ Tanımları	6
Tablo 2: KOBİ’lerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkındaki Yönetmeliğe Göre KOBİ Tanımları.....	7
Tablo 3: Basel II Kriterlerine Göre KOBİ Tanımı	8
Tablo 4: Avrupa Birliği’nde KOBİ Tanımları.....	9
Tablo 5: Bazı Ülkelerde Çalıştırılan İşçi Sayısına Göre KOBİ’lerin Sınıflandırılması	11
Tablo 6: KOBİ’lerin Genel Özellikleri	15
Tablo 7: KOBİ ve Büyük İşletmelerin Avantajları Açısından Karşılaştırılması.....	18
Tablo 8: KOBİ ve Büyük İşletmelerin Dezavantajları Açısından Karşılaştırılması .	21
Tablo 9: 2007 Yılında KOBİ’lerin Ülke Ekonomileri İçindeki Yerleri (Yüzde).....	23
Tablo 10: 2002 Yılında Çeşitli Ülkelerdeki KOBİ’lerin İstihdamdaki Yeri.....	26
Tablo 11: Türkiye’deki İşletmelerin Ölçeksel Dağılımı	30
Tablo 12: Türkiye’deki KOBİ’lerin İstihdamdaki Yeri	31
Tablo 13: Türkiye’de Sektörel Bazda İstihdam Rakamları.....	32
Tablo 14: Türkiye’de KOBİ’lerden Elde Edilen Vergi Gelirleri Tahsilâtı	33
Tablo 15: Türkiye’de Sektörel Bazda İhracat Kayıt Rakamları	35
Tablo 16: Türkiye’deki KOBİ’lerin Sorunlarının Önem Derecesine Göre Dağılımı	50
Tablo 17: İşyerleri İtibariyle Finansman Kaynak Kullanım Oranları	60
Tablo 18: Kredi Garanti Fonun Yapısı	64
Tablo 19: Finansal Kiralama Yöntemi Operasyonel Göstergeleri	70
Tablo 20: Sektörel Bazda Faktoring Rakamları	75
Tablo 21: Faktoring Sektörü Operasyonel Göstergeleri.....	76

Tablo 22: İMKB İkinci Ulusal Pazarda İşlem Gören İşletmelere İlişkin Çeşitli Bilgiler	80
Tablo 23: İMKB'den KOBİ'ler ve Büyük İşletmelerin İlk Halka Arz Yolu ile Sağladıkları Fonların Dağılımı.....	81
Tablo 24: Ankette Yer Alan İşletmelerin Niteliği Hakkında Genel Bilgiler.....	90
Tablo 25: Ankette Bulunan İşletmelerin Yer Aldığı Sektörler	90
Tablo 26: Ankette Yer Alan İşletmelerde Çalışan Personel Sayıları	91
Tablo 27: Ankette Yer Alan İşletmelerin Aile İşletmesi Olup Olması ile Bağımsız Finansman Departmanı Sorumlusunun Olup Olmaması Arasındaki İlişki.....	92
Tablo 28: Ankette Bulunan İşletmelerin Yer Aldığı Sektörler ile Bağımsız Finansman Departmanı Sorumlusunun Olup Olmaması Arasındaki İlişki.....	93
Tablo 29: Ankette Bulunan İşletmelerin Yer Aldığı Sektörler ile 2008 Yılı Finansal Krizinin İşletmenin Dış Finansman İhtiyacını Diğer Dönemlere Göre Değiştirip Değiştirmemesi Arasındaki İlişki.....	93
Tablo 30: Anket Sorularını Cevaplayan Üst Düzey Yöneticiler Hakkında Genel Bilgiler	95
Tablo 31: Anket Sorularını Cevaplayan Üst Düzey Yöneticilerin Yaşı ve Eğitim Düzeyi	96
Tablo 32: Ankette Yer Alan İşletmelerin Üst Düzey Yöneticilerin Eğitim Düzeyi ile Aile İşletmesi Olup Olmaması Arasındaki İlişki.....	96
Tablo 33: İşletmelerin Satışları ile İlgili Sayısal Veriler.....	98
Tablo 34: Ankette Bulunan İşletmelerin Yer Aldığı Sektör ile 2008 Yılı Finansal Krizinin İşletmelerin Satış Tutarını Değiştirip Değiştirmemesi Arasındaki İlişki.....	99
Tablo 35: Ankette Yer Alan İşletmelerin Aile İşletmesi Olup Olmaması ile 2008 Yılı Finansal Krizinin İşletmelerin Satış Tutarını Değiştirip Değiştirmemesi Arasındaki İlişki.....	99
Tablo 36: İşletme Kazançlarının İşletme Bünyesinde Kullanılması ile İlgili Sayısal Veriler	100
Tablo 37: İşletmelerin Dış Finansmanı ile İlgili Sayısal Veriler.....	101
Tablo 38: Ankette Bulunan İşletmelerin Yer Aldığı Sektör ile İşletmenin Dış Finansman Sağlamada Zorluk Çekip Çekmemesi Durumları Arasındaki İlişki.....	101

Tablo 39: Ankette Yer Alan İşletmelerin Aile İşletmesi Olup Olmaması ile İşletmenin Dış Finansman İhtiyacı Olup Olmaması Arasındaki İlişki	102
Tablo 40: Ankette Yer Alan İşletmelerin Bağımsız Finansman Departmanı Sorumlusunun Olup Olmaması ile İşletmenin Dış Finansman Sağlamada Zorluk Çekip Çekmemesi Arasındaki İlişki.....	102
Tablo 41: Ankette Yer Alan İşletmelerin Kullandığı Yabancı Kaynakların Toplam Kaynaklar İçerisindeki Payları.....	103
Tablo 42: İşletmelerin Yabancı Kaynak ve Öz Kaynak Maliyetleri Hakkındaki Düşünceleri	104
Tablo 43: 2008 Yılı Finansal Krizin İşletmelerin Dış Finansman İhtiyacı, Zorluğu ve Tercihlerine Yönelik Etkilerine İlişkin Sayısal Veriler.....	104
Tablo 44: Ankette Bulunan İşletmelerin Yer Aldığı Sektörler ile İşletmelerin Dış Finansman İhtiyacının Olup Olmaması Arasındaki İlişki	105
Tablo 45: Kredi Olarak Dış Finansman Sağlamada Karşılaşılan Sorunların Önem Derecesine Göre Sıralanması	106
Tablo 46: İşletmelerin Finansman Tercihlerinin Önceliklerine Göre Sıralanması .	107
Tablo 47: Ankette Yer Alan İşletmelerin Bağımsız Finansman Departmanı Sorumlusunun Olup Olmaması ile İşletmenin Finansman İhtiyacı Duyması Durumunda Başvurmayı Düşündüğü Finansman Tercihlerini Önceliklerine Göre Sıralanması Arasındaki İlişki	108
Tablo 48: Ankette Bulunan İşletmelerin Yer Aldığı Sektörler ile İşletmenin Finansman İhtiyacı Duyması Durumunda Başvurmayı Düşündüğü Finansman Tercihlerinin Önceliklerine Göre Sıralanması Arasındaki İlişki	109
Tablo 49: 2008 Yılı Finansal Krizi Sonrası Finansman Tercihlerinde Değişiklik Olan 79 İşletmenin Finansman Tercihlerinin Önem Derecesine Göre Sıralanması	110
Tablo 50: İşletmelerin Kullandığı Finansman Kaynaklarının Kullanım Sıklığına Göre (İlk Üç Olarak) Sıralanması.....	111
Tablo 51: Ankette Yer Alan İşletmelerin Bağımsız Finansman Departmanı Sorumlusu Olup Olmaması ile İşletmenin Kullandığı Finansman Kaynaklarının Önem Derecesine Göre Sıralanması Arasındaki İlişki.....	111

GRAFİKLER LİSTESİ

Sayfa

Grafik 1: Günümüz kazançları faaliyetlerimizin finansmanı için yeterli olmadığı zaman ilk önce borçlanmayı tercih ederiz.	112
Grafik 2: Ödenen faiz giderlerinin vergi matrahını düşürmesi ve işletmenin daha az vergi ödemesi yabancı kaynak tercihimizde etkilidir.	113
Grafik 3: Borçlanmanın yarattığı iflas riski ve iflas stresinin varlığı	113
Grafik 4: Kredi kuruluşları ve potansiyel yatırımcılar karşısında işletmenin kredi değerliliğinin artırılması ve işletmenin güçlü gösterilmesi amacıyla fazla borçlanmaya gidilmemesi.....	114
Grafik 5: İşletme kazançlarındaki ve gelecek nakit akışlarındaki değişkenlik veya belirsizlik yabancı kaynağın tercih edilmesinde etkilidir.	114
Grafik 6: Faiz oranları düşük olduğu zaman borçlanmaya yöneliriz.....	115
Grafik 7: Yeni ortak alarak işletmenin paylaşılması istenmediğinden halka açılma veya yeni ortak alımı yerine borçlanma tercih edilir.	115
Grafik 8: Uzun dönemli piyasa faiz oranlarında düşüş beklediğimiz zaman kısa vadeli borçlanırız.	116
Grafik 9: Yabancı kaynak kullanımında kısa ve uzun vadeli yabancı kaynak ayırımı işletme açısından önemlidir.	117
Grafik 10: Uzun vadeli borçların daha fazla kullanılması kredi değerliliğimizi arttırmaktadır.	117
Grafik 11: Uzun vadeli yabancı kaynak teminindeki zorluklar işletmeyi kısa vadeli borçlanmaya yönlendirmektedir.....	118
Grafik 12: İşletmenin finansman kararlarında hissedarlar (ortaklar) etkilidir.	118
Grafik 13: İşletmenin finansman kararlarında işletme yöneticisi (Genel Müdür) etkilidir.	119
Grafik 14: İşletmenin finansman kararlarında çalışanlar etkilidir.	120

KISALTMALAR DİZİNİ

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
Ar-Ge	: Araştırma ve Geliştirme
İMKB	: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
KDV	: Katma Değer Vergisi
KGF	: Kredi Garanti Fonu
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme
KOBİ-AR	: Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Girişimcilik Araştırma Merkezi
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KÜSGET	: Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı
MEKSA	: Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı
SEGEM	: Sinaî Eğitim ve Geliştirme Merkezi
TESK	: Türkiye Esnaf ve Sanatkârlar Konfederasyonu
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TOSYÖV	: Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı
TSE	: Türk Standartları Enstitüsü
vb.	: Ve Benzeri
vd.	: Ve Diğerleri

G İ R İ Ő

Dünyanın tek bir pazar haline geldiği günümüz ekonomilerinde işletmeler arasında yoğun bir rekabet söz konusudur. Ülke ekonomisinin tamamına yakını oluşturan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme'ler (KOBİ) bu rekabette önemli bir yere sahiptir. KOBİ'ler özellikle esnek yapıları ve değişime gösterdikleri uyumla ekonominin lokomotifi görevini üstlenmektedir. KOBİ'lerin ülke ekonomisinde bu kadar öneme sahip olmasına rağmen üzerinde birleşilmiş bir KOBİ tanımı yapılmamıştır. KOBİ ile ilgili yönetmeliğin yayınlanmasından önce ülkemizde kullanılan KOBİ tanımları birbirlerinden oldukça farklıydı. KOBİ tanımındaki bu farklılıklar 18.11.2005 Tarih ve 25997 Sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik ile giderilmeye çalışılmıştır. Bu yönetmeliğe göre KOBİ; yıllık 250 kişiden daha az çalışanı olan ve yıllık net satış hâsılatı ya da mali bilançosu 25.000.000 Türk Lirasını aşmayan ekonomik birimlerdir.

Gerek dünya gerekse ülkemiz ekonomisinde üretime, yatırıma, istihdama ve kalkınmaya olan katkısı ile önemli rol oynayan KOBİ'lerin bazı sorunları vardır. KOBİ'ler; yapısal özelliklerinin getirdiği yönetim, üretim ve pazarlama gibi bazı sorunların yanısıra finansman sorunlarıyla da karşı karşıyadır. KOBİ'lerin finansman sorunlarını aşmalarında bazı finansman kaynakları ve kuruluşları yardımcı olmaktadır.

Bu çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde; Türkiye'de ve dünyadaki çeşitli ülke ve kuruluşlar tarafından yapılan KOBİ tanımlarına yer verilmiştir. Daha sonra KOBİ'lerin özellikleri, avantaj ve dezavantajları sıralanmıştır. Ayrıca bu bölümde, KOBİ'lerin genel olarak ülke ekonomisindeki yeri ve önemi üzerinde durulmuştur. Bu bağlamda, Türkiye ekonomisinde makro ekonomik verilerle KOBİ'lerin ülke ekonomisinde ne kadar önemli olduğu gerçeği ortaya konulmaya çalışılmıştır.

İkinci bölüm; KOBİ'lerin genel sorunları, finansman sorunları, finansman kaynakları ve KOBİ'lere destek veren kuruluşlar olmak üzere dört ana başlık altında incelenmiştir. KOBİ'lerin genel sorunları olarak; örgütlenme ve yönetim sorunları, planlama sorunları, karar almaya ilişkin sorunlar, organizasyon yapısından kaynaklanan sorunlar gibi başlıklar altında ayrıntılı olarak ele alınmıştır. Daha sonra KOBİ'lerin finansman sorunları ayrıntılı olarak açıklanmış ve son olarak da KOBİ'lerin yararlanabileceği finansman kaynakları ve KOBİ'lere destek veren bazı kuruluşlar incelenmiştir.

Üçüncü bölümde Afyonkarahisar ilinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin finansman sorunları ve finansman tercihlerini etkileyen etmenlerin tespitine yönelik yapılan araştırma verilerinin analizinde SPSS 18 istatistik paket programından faydalanılarak değerlendirilmesi yapılmıştır.

B İ R İ N C İ B Ö L Ü M

KOBİ KAVRAMI VE KOBİ'LERİN EKONOMİDEKİ YERİ

1. KOBİ'LERİN TANIMI

1.1. TÜRKİYE'DE KOBİ TANIMI

KOBİ kavramı incelendiğinde bazı kurumlar tarafından farklı tanımların yapıldığı görülmektedir. KOBİ'ler bazı işletme fonksiyonlarının yanı sıra çalışan personel sayısı, satış hacmi, kar büyüklüğü ve piyasa payı gibi kriterler açısından farklı özellikler taşımaktadır (Çatal, 2007:334). KOBİ'lerin bu niteliğinden dolayı yapılan tanımlarda çalışan personel sayısı, toplam satışlar gibi bazı ortak faktörler baz alınmıştır. KOBİ'lerin tanımında çalışan personel sayısı kriteri, ölçme ve karşılaştırma kolaylığı sağladığı için tanımlamada en çok kullanılan ölçüttür (Atılğan, 2006:151). İşletmelerin tabi olduğu iş kollarına ve üretim tekniklerine bağlı olarak farklı ülkelerde, hatta aynı ülkenin farklı bölgeleri ve işkollarında kesin bir KOBİ tanımı yapılamamaktadır (Akgemci, 2001:6). KOBİ'lerin tanımlarını etkileyen bir takım faktörler mevcuttur. Bu faktörler aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Çetin, 1996:35):

- Zaman,
- Ekonomik düzey,
- Sanayileşme düzeyi,
- Kullanılan teknoloji,
- Pazarın büyüklüğü,
- Faaliyette bulunulan iş kolu,
- Kullanılan üretim tekniği,

- Üretilen malın özellikleri,
- İşgören sayısı,
- Kuruluş ve araştırmalar.

Ülkemizde KOBİ'lerle ilgili ilk tanımlama, 1923 yılında toplanan İzmir İktisat Kongresi'nde özel sektörü geliştirmeye yönelik alınan kararlar doğrultusunda 1927 yılında çıkarılan Teşvik-i Sanayi Kanunu'nda yapılmıştır. Bu kanuna göre, en az beş çalışanı bulunan işletmeler birinci sınıf işletme olarak tanımlanmaktadır. 1936 yılında yürürlüğe konulan 3008 Sayılı İş Kanunu'nda ise 10 kişiden daha az çalışanı bulunan işyerleri, küçük sanayi olarak kabul edilmektedir (Müftüoğlu, 2002:124).

Ülkemizde KOBİ kavramı, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), Türkiye İstatistik Kurumu, Devlet Planlama Teşkilatı, Ankara Sanayi Odası ve Halk Bankası gibi bazı kuruluşlar tarafından tanımlanmıştır. Bu kuruluşların yaptıkları KOBİ tanımları aşağıda belirtilmiştir.

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayiyi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Kurulması Hakkındaki Kanun'a Göre KOBİ Tanımı:

20.04.1990 Tarih ve 20498 Sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Küçük ve Orta Ölçekli Sanayiyi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Kurulması Hakkındaki Kanun'un 2. maddesinde “işletmeler kavramı; imalat sanayi sektöründe 1-50 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri küçük; 51-150 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri ise orta ölçekli sanayi işletmelerini ifade eder” şeklinde tanımlanmıştır.

Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı'nın KOBİ Tanımı:

Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı (TOSYÖV), 10 işçiye kadar olan işletmeleri küçük işletme, 11-100 arası işçi çalıştıran işletmeleri küçük ve orta ölçekli işletme, 100'den fazla işçi çalıştıran işletmeleri ise büyük işletme olarak tanımlamıştır (İraz, 2005:225).

Halk Bankası'nın KOBİ Tanımı:

Türkiye Halk Bankası, işçi sayısı 1-150 arasında ve sabit yatırımları 100.000 TL'yi aşmayan işletmeleri teşvik belgeli işletmeler; işçi sayısı 1-250 arasında ve toplam makine ve ekipmanlarının kayıtlı net değeri 400.000 TL'yi aşmayan işletmeleri ise KOBİ olarak değerlendirmiştir (Akgemci, 2001:7).

KOBİ Teşvik Kararnamesi'ne Göre KOBİ Tanımı:

18.01.2001 Tarih ve 24291 Sayılı KOBİ Teşvik Kararnamesi'nde yer alan tanımlama ise şöyledir; imalat ve tarımsal sanayi sektöründe faaliyette bulunan ve kanuni defter kayıtlarında arsa ve bina hariç, makine ve teçhizat, tesis taşıt araç ve gereçleri, döşeme ve demirbaşları toplamının net tutarı 400 Bin TL'yi geçmeyen işletmelerden, “1 ile 9 arası işçi çalıştıranlar mikro, 10 ile 49 arası işçi çalıştıranlar küçük, 50 ile 250 arası işçi çalıştıranlar ise orta ölçekli işletme sınıfına girmektedir”.

EXIMBANK'ın KOBİ Tanımı:

EXIMBANK'a göre, 1-200 arası işçi çalıştıran işletmeler KOBİ sınıfına girmektedir (Güneş ve Uğur, 2007:29).

Hazine Müsteşarlığı'nın KOBİ Tanımı:

Hazine Müsteşarlığına göre, imalat sanayinde faaliyette bulunan ve yasal defter kayıtlarında arsa ve bina hariç sabit yatırım tutarı 400.000 TL'yi aşmamak kaydıyla; 1-9 arası işçi çalıştıran işletmeler çok küçük ölçekli işletme, 10-49 arası işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli işletme, 50-250 arası işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletmedir¹.

¹http://www.atonet.org.tr/yeni/files/_files/OZEL_IHTISAS_KOMISYONLARI/files/ato_basel.pdf-matbaa.pdf (Erişim Tarihi: 20.09.2010).

Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın KOBİ Tanımı:

Dış Ticaret Müsteşarlığı, imalat sanayinde faaliyette bulunan, 1-200 arası işçi istihdam eden işletmeler, gerçek usulde defter tutan, arsa ve bina hariç sabit sermaye tutarı bilanço net değeri itibariyle 2 Milyon Dolar karşılığı TL'yi aşmayan işletmeler KOBİ olarak tanımlanmaktadır².

Tablo 1: Türkiye'de Kullanılan KOBİ Tanımları

KURUM	SANAYİ	TANIM KRİTERLERİ
KOSGEB	İmalat	Küçük: 1-50 işçi arası Orta Ölçekli: 51-150 işçi arası
Halkbank	İmalat, Turizm, Yazılım & Geliştirme	Orta Ölçekli: 1-250 kişi arası Sabit Yatırım: 550.000 Euro
Eximbank	İmalat	1-200 işçi arası
Hazine Müsteşarlığı	İmalat, Turizm, Tarım, Eğitim, Sağlık, Yazılım&Geliştirme	Küçük: 10-49 işçi arası Orta Ölçekli: 50-250 işçi arası Yatırım Tutarı: 400.000 TL
Dış Ticaret Müsteşarlığı	İmalat	Orta Ölçekli: 1-200 işçi arası Sabit Yatırım: 2 Milyon Dolar
Devlet İstatistik Enstitüsü Devlet Planlama Teşkilatı	İmalat	Küçük: 10-49 işçi arası Orta Ölçekli: 50-99 işçi arası
Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı	İmalat	Küçük: 5-100 işçi arası Orta Ölçekli: 100-200 işçi arası

Kaynak: Akdeniz, 2007:72.

Yukarıdaki tabloda da görüldüğü üzere, Türkiye'de kullanılan KOBİ tanımları birbirlerinden oldukça farklıdır. KOBİ tanımındaki bu farklılıklar 18.11.2005 Tarih ve 25997 Sayılı Resmi Gazetede yayımlanan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkındaki Yönetmelik ile giderilmeye çalışılmıştır. Özellikle bu yönetmeliğin hazırlanmasında;

²http://www.kobifinans.com.tr/tr/bilgi_merkezi/02020503/9792 (Erişim Tarihi: 20.09.2010).

Avrupa Komisyonu tarafından ülkemize sunulan İlerleme Raporu ile 2003 yılındaki Katılım Ortaklığı Belgesinin kısa vadeli tedbirleri arasında yer alması da etkili olmuştur. Bu tanım ile birlikte ülkemizdeki KOBİ'lerin uygulamada eşitlik, genellik ve birliği sağlayarak Avrupa Birliği ile entegrasyonları ile rekabet yeteneklerinin geliştirilmesi amaçlanmıştır (Çelikkol vd., 2008; 258). Bu yönetmeliğe göre KOBİ; 250 kişiden daha az yıllık çalışanı istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı ya da mali bilançosu 25.000.000 Türk Lirasını aşmayan ekonomik birimlerdir. Bu yönetmelikte KOBİ'ler mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılmıştır. Söz konusu yönetmeliğe göre;

- **Mikro İşletme:** On kişiden daha az yıllık çalışanı istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı ya da mali bilançosu 1.000.000 Türk Lirasını aşmayan çok küçük ölçekli işletmeler,

- **Küçük İşletme:** Elli kişiden daha az yıllık çalışanı istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı ya da mali bilançosu 5.000.000 Türk Lirasını aşmayan işletmeler,

- **Orta Büyüklükteki İşletme:** İkiyüzelli kişiden daha az yıllık çalışanı istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı ya da mali bilançosu 25.000.000 Türk Lirasını aşmayan işletmelerdir.

Tablo 2: KOBİ'lerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkındaki Yönetmeliğe Göre KOBİ Tanımları

İşletme Türü	Çalışan Personel Sayısı	Yıllık Net Satış Hâsılatı veya Mali Bilançosu
Mikro İşletme	10 kişiden daha az	1 Milyon TL'yi aşmayan
Küçük İşletme	50 kişiden daha az	5 Milyon TL'yi aşmayan
Orta İşletme	250 kişiden daha az	25 Milyon TL'yi aşmayan

Ülkemizdeki KOBİ'lerin büyük çoğunluğu bağımsız işletme olarak faaliyet göstermektedir. Söz konusu yönetmeliğin 8. maddesinde, bağımsız işletme kavramı

da şöyle tanımlanmıştır: Gerçek veya tüzel kişilerin sahip olduğu ve bu yönetmeliğe göre ortak veya bağlı işletme sayılmayan bir işletme;

- a) Başka bir işletmenin %25 veya daha fazlasına sahip değilse,
- b) Herhangi bir tüzel kişi veya kamu kurum ve kuruluşu veya birkaç bağlı işletme tek başına veya müştereken bu işletmenin %25 veya daha fazla hissesine sahip değilse,
- c) Konsolide edilmiş hesaplar düzenlemiyorsa ve konsolide hesaplar düzenleyen başka bir işletmenin hesaplarında yer almıyorsa ve bu nedenle bağlı bir işletme değilse, bağımsız işletme kabul edilir.

Basel II Kriterlerine Göre KOBİ Tanımı:

Basel II'ye göre KOBİ, 250 kişiden daha az işçi istihdam eden, yıllık cirosu 50 Milyon Euro'yu geçmeyen ve bilanço toplamı 43 Milyon Euro'dan küçük olan işletmelerdir (Turgut, 2007:39). Ayrıca Basel II'de KOBİ kullandığı kredinin miktarına göre ikili ayrıma tabi tutulmuştur. Herhangi bir şirketin tek bir bankadan kullandığı toplam kredi miktarı 1 Milyon Euro'nun üzerinde ise "Kurumsal KOBİ", 1 Milyon Euro'nun altında ise "Perakende KOBİ" olarak nitelendirilmiştir (Yörük, 2007:367-384). Tablo 3'de Basel II kriterlerine göre KOBİ tanımı gösterilmiştir.

Tablo 3: Basel II Kriterlerine Göre KOBİ Tanımı

Çalışan Sayısı	Yıllık Ciro	Bilanço
< 10 (Mikro İşletme)	≤ 2 Milyon Euro	≤ 2 Milyon Euro
<50 (Küçük Ölçekli İşletme)	≤ 10 Milyon Euro	≤ 10 Milyon Euro
< 250 (Orta Ölçekli İşletme)	≤ 50 Milyon Euro	≤ 43 Milyon Euro

Kaynak: Turgut, 2007:38.

1.2. AVRUPA BİRLİĞİ'NİN KOBİ TANIMI

Avrupa Birliği'nde (AB) 1970'li yıllara kadar çok fazla önemsenmeyen KOBİ'ler, 1973 yılı Petrol Krizi ile birlikte önemsenmeye başlanmıştır. Bu kriz döneminde KOBİ'lerin büyük firmalara göre ekonomideki değişime daha hızlı bir şekilde uyum sağlaması bu işletmeleri ön plana çıkarmıştır. Daha sonraki dönemde izlenen politikalarda KOBİ'lerin kurulması için yapılan teşvikler arttırılmıştır. AB, gerek ulusal gerekse birlik bazında karışıklığı engellemek amacıyla, 07/02/1997 tarihli Konsey Kararı çerçevesinde tavsiye niteliğinde yeni bir ortak KOBİ tanımı geliştirmiştir. Yapılan bu tanıma göre KOBİ; 250'den az çalışanı bulunan ve yıllık cirosu 40 Milyon ECU'yu aşmayan işletmelerdir. 2005 yılında ise AB, KOBİ tanımını güncellemiştir. Bu tanımda işçi sayısı, bilanço büyüklüğü ve bağımsızlık derecesini içeren faktörler baz alınmıştır (Sayın ve Fazlıoğlu, 2001:3). KOBİ tanımının yapılması ile bu işletmelerin devlet politikaları ve stratejilerin de yer alması amaçlanmaktadır. Ayrıca KOBİ'lere yönelik yapılan kamusal yardımlarında etkinliğinin artması sağlanmaktadır (Longenecker, 1987:55). Tablo 4'de AB'de KOBİ tanımları gösterilmiştir.

Tablo 4: Avrupa Birliği'nde KOBİ Tanımları

İşletme Türü	Tanımı
Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler	250 kişiden daha az işçi çalıştıran, bilanço değeri: 43 Milyon Euro'yu geçmeyen ve 'Bağımsızlık' kriterine uygun olan işletmeler
Küçük İşletmeler	50 kişiden daha az işçi çalıştıran, bilanço değeri: 10 Milyon Euro'yu geçmeyen ve 'Bağımsızlık' kriterine uygun olan işletmeler
Çok Küçük İşletmeler	10 kişiden daha az işçi çalıştıran, bilanço değeri: 2 Milyon Euro olan işletmeler

Kaynak: European Commission, Enterprise and Industry (http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_en.htm, Erişim Tarihi: 18.10.2010).

KOBİ'lerin tanımlamasında kullanılan bir diğer kriter de bağımsızlık düzeyidir. Hisselerin veya sermayesinin %25'den fazlası büyük bir grup tarafından sahip olunmayan işletme bağımsızlık şartını gerçekleştirmiştir. Ancak bu şart aşağıdaki iki durumda aşılabilecektir³:

- Eğer işletmenin sermaye sahipleri, kamu yatırım ortaklıkları, risk sermayesi şirketleri veya kurumsal yatırımcılar ise,

- Eğer işletme sermayesi, hisselerinin kime ait olduğunun belirlenemeyeceği kadar küçük hisselerle bölünmüş ise ve eğer işletme sermayesinin %25 veya daha fazlasının tek bir işletme tarafından üstlenilmemiş olduğunu veya sermayesinin küçük ve orta büyüklükteki işletme tanımı dışındaki işletmelerden meydana gelmemiş olduğunu yasal olarak belirtirse.

1.3. DÜNYADA KOBİ TANIMLARI

OECD üyesi ülkeler arasında farklı KOBİ tanımlamaları yapılmıştır. Ancak teşkilat çalışan işçi sayısını baz alan genel bir sınıflandırma yapmıştır. OECD'nin kabul ettiği tanıma göre KOBİ, 1-499 arası işçi çalıştıran işletmelerdir (Müftüoğlu, 2002:119). Tablo 5'te bazı ülkelerde çalıştırılan işçi sayısına göre KOBİ'lerin sınıflandırılması gösterilmiştir.

³<http://www.usak.org.tr/makale.asp?id=257> (Erişim Tarihi:10.11.2010).

Tablo 5: Bazı Ülkelerde Çalıştırılan İşçi Sayısına Göre KOBİ'lerin Sınıflandırılması

Ülke	Küçük İşletme	Orta İşletme	Büyük İşletme
ABD	100'ün altı	101-1000	1000'den çok
F. Almanya	50'nin altı	580-500	500'den çok
Fransa	120'nin altı	10-500	500'den çok
Japonya	50'nin altı	50-300	300'den çok
İngiltere	20'nin altı	20-250	250'den çok
Hollanda	10'un altı	10-100	100'den çok
Avusturya	10'un altı	10-100	100'den çok
Belçika	-	50'nin altı	50'den çok
İsviçre	-	50'nin altı	50'den çok
İsveç	-	50'nin altı	50'den çok
Danimarka	20'nin altı	20-50	50'den çok

Kaynak: Şimşek, 2002:11

Japonya'da KOBİ Tanımı:

Japonya'da yapılan KOBİ tanımında istihdam kapasitesi ve yatırılan sermaye tutarı baz alınmıştır. Ayrıca farklı sektörlerde de bu unsurlar farklılık göstermektedir. Sanayi sektöründe, 300'den az kişi çalıştıran ve yatırılan sermaye tutarı 100 Milyon Yen'in altında bulunan işletmeler KOBİ olarak kabul edilirken, ticaret sektöründe ise 100 kişiden daha az kişi çalıştıran ve 30 Milyon Yen sermaye yatıran işletmeler KOBİ olarak nitelendirilmiştir. Japonya'da hizmet sektöründe faaliyet gösteren bir işletmenin KOBİ sayılabilmesi için ise çalışan kişi sayısının 50 kişiden daha az

olması ve yatırılan sermayesi 10 Milyon Yen'den az olması gerekmektedir (Soydal, 2006:543).

Amerika Birleşik Devletleri'nde KOBİ Tanımı:

Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD) resmi bir KOBİ tanımı yapılmamıştır. Farklı kuruluşlar tarafından yapılan tanımlarda çalışan işçi sayısı ve yapılan satış tutarı baz alınmıştır. ABD'de KOBİ'lere gerekli bilgi ve finansman desteğini veren federal bir kuruluş olan Küçük İşletmeler İdaresi'nin (Small Business Administration) yaptığı tanımda KOBİ'leri faaliyet gösterdikleri sektörü baz alarak, imalat sanayinde, toptancı kuruluşlar ile perakendeci ve hizmet sektöründeki işletmeler olarak sınıflandırmıştır. Bu tanıma göre KOBİ; imalat sanayinde 500-1500 kişi, toptancı işletmelerde 500'e kadar kişi çalıştıran ve yıllık 25 Milyon Dolar satış gelirin sahip olan, perakendeciler ve hizmet işletmeleri içinde yıllık satış gelirleri 3-13 Milyon Dolar olan işletmelerdir (Akgemci, 2001:11)

Almanya'da KOBİ Tanımı:

Almanya'da yapılan KOBİ tanımında bir takım nitel ve nicel kriterler esas alınmıştır. İşletmenin KOBİ olarak kabul edilmesini sağlayan nitel kriterler; işletme sahibinin işletmesiyle özdeşleşmesi, işletmenin sermaye piyasasından fon temin edememesi, işletme sahibinin işletmeye dair tüm sorumlulukları üstlenmesi ve bağımsızlıktır. Bunun yanında nicel ölçüt olarak da çalışan personel sayısı, yatırılan sermaye tutarı ve yıllık satış tutarı esas alınmaktadır (Müftüoğlu, 2002:108).

Fransa'da KOBİ Tanımı:

Fransa'da KOBİ kavramı ile ilgili yapılan yasal düzenlemelerde işletme sahibinin üstlendiği sorumluluklar esas alınmıştır. Bu sorumluluklar ile işletme sahibinin şahsen ve doğrudan doğruya bir takım mali, teknik, sosyal, ahlaki ve yasal zorunlulukları almış olması gerekmektedir (Akgemci, 2001:9).

İngiltere’de KOBİ Tanımı:

İngiltere’de “Küçük Sanayi İşletmeleri Araştırma Komitesi” tarafından yapılan tanımda farklı sektörler için farklı nicel kriterler esas alınmıştır. Bu tanıma göre; imalat sanayi için 200 işçiden az, inşaat sektörü ve madencilik sektörü için 25 işçiden az işçi çalıştıran işletmeler KOBİ olarak kabul edilmektedir. Perakende ticaret, toptan ticaret ve motorlu araç ticareti bakım ve onarımı alanlarında faaliyet gösteren işletmelerin ise KOBİ olarak nitelendirilmesinde yıllık satış hâsılatına bakılmaktadır. Buna göre yıllık satış hâsılatı 50.000 Pound’dan az olan bir perakende ticaret yapan işletme, yıllık satış hâsılatı 200.000 Pound’dan az olan bir toptan ticaret yapan işletme ve yıllık satış hâsılatı 100.000 Pound’dan az olan bir motorlu araç ticareti bakım ve onarımı alanında faaliyet gösteren işletme KOBİ kapsamında yer almaktadır (Müftüoğlu, 2002:112).

2. KOBİ’LERİN ÖZELLİKLERİ

KOBİ’ler yapısından kaynaklanan bazı özelliklere sahiptir. Bu özelliklerden en belirgin üç tanesi; bağımsızlık, teşebbüs niteliği ve kişisel ilişkileridir (Akdeniz, 2007:75). KOBİ’lerin sahip olduğu özellikleri aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Akdeniz, 2007:75; Müftüoğlu, 2002:41-74; Durer vd., 2009:119):

1. KOBİ’ler faaliyet gösterdikleri pazarlarda küçük bir paya sahiptir.
2. Bu işletmeler genellikle emek yoğun olarak faaliyetlerini sürdürmektedir. Ayrıca KOBİ’ler de atelye tipi üretim tarzı yaygındır.
3. Basit bir organizasyon yapısına sahip olan KOBİ’ler profesyonel yöneticiler tarafından değil, işletme sahibi olan ortakları tarafından yönetilmektedir.
4. İşletmenin aynı zamanda yöneticisi olan sahibi tüm riski üstlenmektedir. Bu risk işletmenin iflası durumunda, işletme sahibinin tüm mal varlığını kaybetme ihtimalini de kapsamaktadır.
5. İşletme sahibi ile işletmesi arasında manevi bir bağ vardır. Hatta bu bağ işletme ile işletme sahibinin ailesi arasında da mevcuttur.

6. İşletme sahibi işletmede fiilen çalışmaktadır.
7. KOBİ'lerde yöneticiler bağımsız bir şekilde karar almakta ve almış oldukları kararlar herhangi bir denetime tabi tutulmamaktadır.
8. Ekonomide meydana gelen olumsuz durumlardan daha az zararla etkilenmektedirler.
9. İşletme sahibi, işletme amacını kendisi belirlediği için bu konuda işletmede bir koordinasyon sorunu ortaya çıkmamaktadır.
10. KOBİ'ler genellikle finansman ve pazarlama alanlarında ayrı uzman eleman istihdam etmemektedir. Bu nedenle geleceğe yönelik bu alanlarda bir planlamaları söz konusu değildir. Bu alanlarda kararlar genellikle işletme sahibinin sezgileri ve tecrübeleri doğrultusunda alınmaktadır.
11. Bu işletmelerde işletme içi hiyerarşik yapı yoktur. Çalışanlar ile işletme sahibi çoğu zaman bir arada dahi çalışabilmektedir. Bu durum işletme içi ilişkilerin daha kişisel olmasına neden olmaktadır.

KOBİ'lerin genel özellikleri Tablo 6'da topluca gösterilmiştir.

Tablo 6: KOBİ'lerin Genel Özellikleri

Kriter	Küçük İşletmelerin Tipik Özellikleri
Üretim Modu	Emeğin sınıflandırılması azdır, usta tipi üretim vardır.
Piyasadaki Yeri	Önemli alt piyasalarda baskın bir piyasa gücü yoktur.
İdari Yapısı	Profesyonel bir yönetimi yoktur. Üretim ve idare fonksiyonları ayrılmamıştır.
Çalışanları	Ailesel paylar fazladır ve eğitim gereksinimleri azdır.
Ürün Türü	Düşük teknolojik yoğunluk, küçük boyutlu üretim.
Örgütsel Yapısı	İşçiler, müşteriler ve satıcılarla küçük boyutlu üretim.
Kanuni Yapısı	Genellikle resmi bir kaydı yoktur.
Çıktı Piyasaları	Genellikle bölge ile sınırlı.
Girdi Piyasaları	Bölgede bulunan kaynakların kullanılması.

Kaynak: Türkoğlu, 2002:283.

3. KOBİ'LERİN AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI

Aşağıda öncelikle KOBİ'lerin avantajları ele alınacak daha sonra ise dezavantajları açıklanacaktır.

3.1. KOBİ'LERİN AVANTAJLARI

Ekonomik yapı içinde KOBİ'lerin büyük işletmelerle karşılaştırılmasında bunların büyük işletmelere göre bazı avantajlara sahip olduğu görülmektedir. KOBİ'lerin büyük işletmelerle olan rekabetinde onlara üstünlük sağlayan avantajlar, pazarlama, üretim ve hizmet konusunda esnek olmaları ile tüketicilerle ve işletme çalışanları ile yakın ilişki içinde olmasıdır (Akgemci, 2001:15). Bölgeden bölgeye farklılık gösteren talep yapısı aynı zamanda sürekli bir değişim içindedir. Müşteri odaklı olarak faaliyetlerini sürdüren KOBİ'ler talepteki bu süreklilik arzeden değişimi daha hızlı fark ederek üretimine bu doğrultuda yön verebilmektedir. KOBİ'lerin talepteki değişime hızlı uyum sağlamasında bu işletmelerin sınırlı sayıda

makine türü, sabit malzemeye sahip olması ve daha çok emek yoğun çalışmasının katkısı büyüktür (Şimşek, 2002:15). Bu sayede KOBİ'ler daha az yatırım ile daha fazla üretim yapmakta ve ürün çeşitliliği de fazla olmaktadır (Çelikkol vd., 2008:259). Tüketici ile yakın bir iletişim içerisinde bulunan KOBİ'ler onlara ek hizmetler sunabilmekte ayrıca tüketicinin istediği özel siparişleri de hızlı bir şekilde karşılayabilmektedir (Şimşek, 2002:15). Büyük işletmeler ise piyasadaki değişimle birlikte yapılacak yeni bir uygulama projesini daha geniş kapsamlı ve sahip oldukları bürokratik yapıda incelemek zorundadır. Bu nedenle bu işletmeler KOBİ'lere nazaran daha yavaş kalmaktadır. Amerika'da Amerikan Ulusal Bilim Vakfı'nın (American National Science Foundation) yaptığı bir araştırmaya göre; araştırma geliştirme faaliyetlerinde harcanan her bir dolar için küçük firmalar büyük firmalara göre yirmidört kat daha fazla yenilik üretmektedir (Türkoğlu, 2003:277). KOBİ'ler esnek yapıları sayesinde özellikle kriz dönemlerine daha kolay uyum sağlamaktadır. Ayrıca finansal krizlere daha az duyarlı olmasında KOBİ'lerin yüksek öz sermaye oranı ile çalışmasının önemli bir payı vardır (Aykaç vd., 2009:282).

KOBİ'ler az miktarda sabit varlıklara sahip olduğu için ve daha çok emek yoğun çalışması sayesinde talep değişmelerine hızlı uyum sağlamaktadır. Böylece talepte meydana gelen bir değişimle birlikte işletme ürün ve üretim yöntemini kolay bir şekilde değiştirebilmektedir. Büyük işletmelere nazaran daha az sermayeye sahip olan KOBİ'ler ekonomik şartlarda oluşan değişimlere çabuk uyum sağlamaktadır. Dünyanın globalleşmesi ile birlikte toplumlar arasındaki etkileşimin artmasıyla tüketici taleplerindeki değişim hızı artmıştır. İşletmenin yönetiminde tüketiciyi baz alan KOBİ'ler, kişiye özel üretim ve hizmetlerde sunabilmektedir (Şimşek, 2002:15).

KOBİ çalışanları, firma içerisindeki tüm alanlarda çalışabilme kabiliyetine sahip oldukları için, herhangi bir eleman eksikliği durumunda üretim süreci aksamadan üretim devam etmektedir. KOBİ'lerin bir diğer avantajı da işletme içerisinde hiyerarşinin az olmasıdır. Bu durum personelle yönetici kesim arasında yakın ilişki kurulmasına yardımcı olmaktadır. Üretim süreci içerisinde bu yakın ilişki aracılığıyla yöneticiler üretim kararlarını daha isabetli ve daha hızlı bir şekilde alabilmektedir. Ayrıca personelle yakın ilişki güven ve yakınlık duygusunu pekiştirerek üretimde kalite ve verimliliği arttırmaktadır (Türkoğlu, 2003:277). Sahip

olduğu bu avantajların yanında KOBİ'ler belirli koşulların varlığı halinde diğer bazı avantajları da elde etmektedir. KOBİ'ler (Akgemci, 2001:15):

- Yeni bir yatırım hamlesi yapılmadan önce piyasanın bu yeni yatırıma tepkisinin bilinmesi gerektiği durumda,
- İşletmenin yönetiminde çok yakın denetime ihtiyaç duyulmasında,
- Üretilen mal veya hizmetin pazarının sınırlı olmasında,
- Dayanıksız olan, çabuk bozulabilecek malların üretim ve pazarlanmasında,
- Yatırım yapılırken çoğunlukla işletmenin kendi özsermayesine ağırlık verilmesinde,
- Desteklenmelerinin aynı zamanda ülkedeki işsizliğinde azalmasını sağladığı durumda,
- İşletmelerin çalışacak personelin kendi bölgelerinde veya yaşamak istedikleri bölgelerde açılması durumlarında bazı avantajlara sahiptir.

KOBİ'lerin büyük işletmelerle karşılaştırıldığında aşağıdaki tabloda sayılan avantajlara sahiptir.

Tablo 7: KOBİ ve Büyük İşletmelerin Avantajları Açısından Karşılaştırılması

	KOBİ	Büyük İşletme
Avantajlar	<ul style="list-style-type: none">- Az miktarda sermayeye ihtiyaç duyduğu için girişimcileri teşvik eder.- Tüketici isteklerinde meydana gelen değişikliklere kolay uyum sağlarlar.- İşçi işveren arasında yakın ilişki olduğu kadar müşterilerle işletme arasında da yakın ilişki vardır.- İşçi sayısı az olduğu için etkili kontrol sistemi uygulanabilir.- Dikey örgüt yapısı olduğu için karar alma ve uygulanışı hızlı olur.- Personelin işletmenin her bölümünde çalışması nedeniyle iş hakkında detaylı bilgiye sahiptir.- Üretimin fazla olmaması nedeniyle depolama ve satış problemi yoktur.- Sipariş üzerine çalıştıkları için özelliği olan malları kolaylıkla üretebilirler.	<ul style="list-style-type: none">- Gelişmiş teknikleri ve makineleri kullanırlar.- Yığın üretim nedeniyle birim maliyetler düşüktür, fiyatlamayı rekabette avantaj olarak kullanırlar.- Değişik departmanlarda çalışan uzman kişiler kullanırlar.- Finansman ihtiyaçlarını güçlü sermaye nedeniyle düşük maliyetle karşılarlar.- Tedarik ve pazarlamada pazarlık güçleri vardır.- Reklam ve Ar-Ge faaliyetleri yoğundur.- Üretim artıklarını değerlendirme imkânları vardır.

Kaynak: Ünsalan ve Şimşeker, 2006:35.

3.2. KOBİ'LERİN DEZAVANTAJLARI

KOBİ'ler yapısından kaynaklanan bazı avantajlara sahip olduğu gibi bazı dezavantajlara da sahiptir. Bu dezavantajlar KOBİ'lerin yapısal niteliğinden, gerekli bilgi ve donanım yetersizliğinden ve mali yapısından kaynaklanabilir. KOBİ'lerin

sahip olduğu dezavantajlar aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Akgemci, 2001:16; şimşek, 2002:19; Aykaç vd., 2009:283)

3.2.1. KOBİ'lerin Yapısal Niteliğinden Kaynaklanan ve Küçük Olmanın Getirdiğı Dezavantajlar

KOBİ'lerin yapısal niteliğinden kaynaklanan ve küçük olmanın getirdiğı dezavantajlar şunlardır (Akgemci, 2001:16; şimşek, 2002:19; Aykaç vd., 2009:283):

- Olumsuz rekabet,
- İhale ve diğzer benzer etkinlikleri takip edememe,
- İş yerinin ve yerleşim alanının küçük olması,
- Girdi teminindeki zorluklar,
- Kurumsallaşamama,
- Kayıt dışılığın yaygın olması,
- Optimum büyüklükte kurulamadıkları için bunun getireceğı avantajlardan yararlanamama,
- Fazla talep artışı olması durumunda bunu karşılayamama.

3.2.2. KOBİ'lerin Mali Yapısından Kaynaklanan Dezavantajlar

KOBİ'lerin yapısal yapısından kaynaklanan dezavantajlar şunlardır (Akgemci, 2001:16; şimşek, 2002:19; Aykaç vd., 2009:283):

- Sermaye yetersizliğı,
- Kredilerden yeterince yararlanamama,
- Teminat, garanti ve kefalet verme güçlüğü,
- Finansman kaynaklarının yetersizliğı,
- İleri teknolojik yatırımlar için kaynak yetersizliğı,
- Sermaye piyasasından yeterince yararlanamama,

- Bağımsızlığını kaybetme ve batma riski.

3.2.3. KOBİ'lerin Gerekli Bilgi ve Donanım Yetersizliğinden Kaynaklanan Dezavantajlar

KOBİ'lerin gerekli bilgi ve donanım yetersizliğinden kaynaklanan dezavantajlar şunlardır (Akgemci, 2001:16; Şimşek, 2002:19; Aykaç vd., 2009:283):

- Teknolojik bilgi yetersizliği,
- Genel yönetim yetersizliği,
- Uzman bir finansman ekibi veya departmanından yoksunluk,
- Finansal planlama yetersizliği,
- Araştırma ve Geliştirme (Ar-Ge) ve yeni ürün geliştirme konularında bilinç ve birikim eksikliği,
- Üretim ve satış arasında koordinasyon yetersizliği,
- Modern pazarlama etkinlikleri sergileyememe,
- Mevzuat ve bürokrasiyi takip edememe,
- Kalifiye eleman sağlayamama,
- Kalite ve markalaşma eksikliği,
- Proje hazırlama ve yönetim tecrübesi eksikliği,
- Uygun yatırım alanlarına sağlıklı yönlendirmenin yapılamaması,
- İşbirliği ve verimlilik düzeyinin düşük olması,
- İletişim eksikliği,
- Yönetici ve çalışanların eğitim seviyesi ve kalitesinin istenilen düzeyde olmaması

KOBİ'lerin büyük işletmelerle karşılaştırılmasında aşağıdaki tabloda belirtilen dezavantajlara sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 8: KOBİ ve Büyük İşletmelerin Dezavantajları Açısından Karşılaştırılması

	KOBİ	Büyük İşletme
Dezavantajlar	<ul style="list-style-type: none">- Finansman açıklarını yüksek maliyetle karşılarlar.- Pazar paylarının sınırlı olması nedeniyle pazarlama ve tedarikte pazarlık güçleri zayıftır.- Büyük işletmeler gibi reklam ve Ar-Ge çabalarında fazla bulunmazlar.- Finansman yapısının zayıf olması nedeniyle teknolojik gelişmeyi tam manasıyla takip edemezler.- Yığın üretim yapamadıkları için birim maliyetleri yüksektir.- Sahip ve yöneticinin aynı kişi olması ve sınırlı imkânlar nedeniyle profesyonel yönetici istihdam edemezler.	<ul style="list-style-type: none">- Tüketici isteklerinde meydana gelen değişikliklere kolay uyum sağlayamazlar.- Sabit maliyetler yüksek olduğundan talepte meydana gelen düşmelerde üretim miktarını kısamazlar.- Kontrol imkânları zayıftır.- Bürokratik olmaları nedeniyle kararlar kolay alınamaz.- İşçilerle işletme ve işçiler arasında ilişkiler resmidir.

Kaynak: Ünsalan ve Şimşeker, 2006:35.

4. KOBİ'LERİN ÜLKE EKONOMİLERİNDEKİ YERİ VE ÖNEMİ

1900'lu yılların başlarında işletme büyüklüklerinin artması nedeniyle KOBİ'lerin varlıklarına devam edemeyecekleri düşünülmekteydi. Ancak 1970'li yıllarda yaşanan ekonomik krizden KOBİ'ler fazla etkilenmemiş, hatta bu işletmeler ekonomik krizin etkilerini daha kolay atlattımlardır (Akgemci, 2001:16). Böylece ekonomik krizlerden, konjonktürel dalgalanmalardan ve finansal darboğazlardan büyük işletmelere göre daha az etkilenen KOBİ'ler "küçük güzeldir" anlayışı ile yeni bir döneme girmiştir (Oktay ve Güney, 2002;2).

Avrupa Topluluğu'nun KOBİ'lere ilişkin raporunda KOBİ'ler için; "ekonomik sisteme katkıları, sayıları ve değişik alanlarda çalışmaları, sanayi, ticaret ve hizmet sektöründeki tüm iş kollarında var olan etkileri, istihdama ve belli yörelerin refah düzeylerine olan katkıları nedeniyle KOBİ'ler ticari ve endüstriyel yaşamın gerekli bir parçasıdır ve onlar ekonominin dinamizmi ve canlılığın kaynağıdır" şeklinde ifade edilmiştir (Şimşek, 2002:15). Bağımsız olarak faaliyetlerini sürdüren KOBİ'ler ekonomiyi durağanlıktan ve çökmekten kurtarmaktadır. Dünya Bankası tarafından yapılan araştırmaya göre, KOBİ'ler bir ekonomide bazı fidanları çürüten bazıları da büyüyerek bir orman oluşturan bir "fidanlık işlevi" görmektedir (Sarıaslan, 1996:15).

Ekonomiye sağladıkları katkı ile KOBİ'ler hem gelişmekte olan ülkeler hem de gelişmiş ülkeler için önemli bir unsurdur. Gelişmiş olan ülkeler, KOBİ'lerin ekonomiye olan katkılarını geliştirmekte olan ülkelere nazaran daha önce fark etmiştir. Mesela, ABD 1953 yılında Küçük İşletmeler Kanunu'nu yürürlüğe koymuş ve bu işletmelere olan desteğini arttırmıştır. KOBİ'lere bakış açısı her ülkede farklılaşmaktadır. ABD için KOBİ'ler ekonomiye dinamizm kazandıran temel bir unsurdur. Japonya'da ise KOBİ'ler büyük işletmelere düşük maliyetli, yüksek kaliteli ve genellikle yenilik taşıyan parçalar sağlayan ekonomik birimdir (Sarıaslan, 1996:14).

Bazı gelişmiş ülkelerin (ABD, Almanya, Japonya, İngiltere, Fransa, İtalya, Hindistan, Singapur, Tayland, Güney Kore) 2004 yılı verileri ortalamalarına göre işletmelerin %98'ini, toplam istihdamın %62'sini, toplam yatırımların %38'ini

meydana getirilen KOBİ'ler katma değerin %45'ini ve toplam ihracatın %30' unu gerçekleştirmektedirler (Çelikkol vd., 2008:257).

Tablo 9: 2007 Yılında KOBİ'lerin Ülke Ekonomileri İçindeki Yerleri (Yüzde)

	ABD	Almanya	Hindistan	Japonya	İngiltere	G.Kore	Fransa	İtalya	Türkiye
KOBİ'lerin Toplam İşletmelere Oranı	97,2	99,8	98,6	99,4	96	97,8	99,9	97	98,9
KOBİ'lerde Çalışanların İstihdamda Oranı	50,4	64	63,2	81,4	36	61,9	49,4	56	76,7
KOBİ'lerin Yatırımdaki Payı	38	44	27,8	40	29,5	35,7	45	36,9	38
KOBİ'lerin Üretimdeki Payı	36,2	49	50	52	25,1	34,5	54	53	37,7
KOBİ'lerin İhracattaki Payı	32	31,1	40	38	22,2	20,2	23	-	10
KOBİ'lerin Katma Değer İçindeki Payı	36,2	49	50	52	25,1	34,5	54	53	26,5
KOBİ'lerin Kredilerde Payı	42,7	35	15,3	50	27,2	46,8	48	-	25

Kaynak: Cansız, 2008:5.

Tablo 9'da KOBİ'lerin ülke ekonomileri içindeki yerleri gösterilmiştir. Tabloda yer alan ülkelerde KOBİ'lerin toplam işletmelere olan oranının %96 ve üzerinde olduğu görülmektedir. İstihdam ise büyük oranda KOBİ'ler tarafından

desteklenmektedir. Yatırımların yaklaşık 1/3'ü de KOBİ'ler tarafından gerçekleştirilmektedir.

KOBİ'ler istihdam ettikleri işgücü, gerçekleştirdikleri yatırımlar, meydana getirdikleri katma değer ve ödedikleri vergilerle ekonomide önemli bir yere sahiptir. KOBİ'ler bir taraftan büyük işletmelerle rekabet içinde iken bir taraftan da bu işletmelerin ihtiyacı olan mamul ve yarı mamulleri üreterek büyük işletmelerin ekonomiye olan katkısının artmasını sağlamaktadırlar (Sarıaslan, 1996:9). KOBİ'lerin ekonomiye olan katkıları aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Oktay ve Güney, 2002:2):

1. İstihdam oluşturması,
2. Esnek yapı aracılığıyla yeniliklere uyum,
3. Girişimciliği teşvik,
4. Butik üretim sayesinde ürün farklılaştırması,
5. Büyük işletmelere ara mal temini,
6. Gelir dağılımındaki çarpıklıkları asgariye indirir,
7. Ferdi tasarrufları teşvik eder, yönlendirir ve hareketlendirir,
8. Büyük işletmelerin vazgeçilmez destekleyici ve tamamlayıcısıdır,
9. Politik ve sosyal sistemlerin denge ve istikrar unsurudur.

KOBİ'lerin ekonomiye olan katkılarından ön plana çıkan yönleri istihdam, esneklik ve yeniliğe katkıları ve sosyal kalkınmayı sağlamadaki katkıları başlıkları ile incelenecektir.

4.1. KOBİ'LERİN İSTİHDAMDAKİ YERİ VE ÖNEMİ

1970'li yılların öncesinde KOBİ'lerle ilgili izlenen politika istihdamı koruma ve yeni iş imkânları oluşturmaktı. Bu politika sonraları terk edilerek yerini ekonominin dinamizmini arttıran ve ekonomiye rekabetçi bir özellik kazandıran KOBİ'lerin desteklenmesine bırakmıştır (Sarıaslan, 1996:17). Yukarıda da belirtildiği gibi KOBİ'lerin ilk fark edilen özelliği ekonomiye istihdam açısından

yaptığı katkıdır. Özellikle kriz dönemlerinde büyük işletmeler kapanırken küçük işletmeler, büyük işletmelerin boş bıraktıkları alanları da doldurarak işgücü oranını arttırmışlardır (Sarıaslan, 1996:17). Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde genellikle sanayileşme belirli bölgelerde toplanmaktadır. Bu durum diğer bölgelerde büyük çaplı bir işsizliğin yaşanmasına neden olmaktadır. Tüm ülke coğrafyasına yayılmış durumda olan KOBİ'ler sanayinin belirli bölgelere yığılmasını önlemekte ve nispeten geri kalmış bölgelerdeki teşebbüs gücü ve istihdam imkânları ortaya çıkarılmaktadır.

AB ülkelerinde yapılan araştırmalarda, istihdamın daha çok kısmi çalışma şeklinde ve çoğunlukla kısmi çalışan bayanlardan oluştuğu sürekliliğin düşük olduğu ve büyük işletmelere nazaran düşük ücretli ve sektör olarak hizmet sektöründeki istihdamın yoğun olduğu ortaya konulmuştur (Sarıaslan, 1996:18). Ülkeler itibariyle imalat sanayindeki işletmelerin ve istihdamın işletme büyüklüğüne göre dağılımı Tablo 10'da gösterilmiştir. Tabloda yer alan ülkelere İrlanda dışındaki diğer ülkelerde mikro işletme niteliğinde olan işletmelerin ekonomide büyük oranda var olduğu görülmektedir. Ayrıca Finlandiya, Almanya ve İsveç dışında diğer ülkelerde KOBİ niteliğindeki işletmeler büyük işletmelere nazaran istihdamın büyük bir oranını sağlamaktadır.

Tablo 10: 2002 Yılında Çeşitli Ülkelerdeki KOBİ'lerin İstihdamdaki Yeri

	1-9		10-49		50-249		250+	
	İşletme Sayısı	İstihdam	İşletme Sayısı	İstihdam	İşletme Sayısı	İstihdam	İşletme Sayısı	İstihdam
Türkiye	90,3	27,6	7,8	20,9	9,1	34,9	0,4	30,5
Avustralya	72,6	14,1	21,8	20,5	4,1	17,8	1,5	47,7
Avusturya	71,0	10,3	21,8	18,9	5,5	26,9	1,6	43,8
Belçika	79,4	11,6	15,5	18,9	4,1	23,8	1,0	45,8
Ç.Cumhuriyeti	89,2	14,2	7,6	15,6	2,6	25,5	0,7	44,7
Danimarka	71,4	7,4	21,1	18,9	6,0	26,3	1,5	47,4
Finlandiya	84,0	9,0	11,4	14,8	3,6	22,5	1,0	53,7
Fransa	81,6	12,0	14,0	19,0	3,4	22,3	0,9	46,7
Almanya	62,1	6,7	27,3	14,5	8,4	23,7	2,2	55,1
Yunanistan	79,4	26,6	17,1	34,0	3,5	39,5
Macaristan	87,2	16,1	9,4	16,5	2,7	23,2	0,8	44,2
İrlanda	39,0	4,4	42,0	19,2	15,2	32,3	3,8	44,2
İtalya	83,4	25,5	14,4	31,0	1,9	20,8	0,3	22,8
Japonya	50,9	10,8	39,2	28,4	8,5	29,9	1,4	30,9
Kore	88,6	42,9	8,3	20,7	2,9	23,2	0,2	13,3
Hollanda	74,7	9,9	18,9	23,3	5,2	30,6	1,2	36,2
Norveç	60,6	8,7	29,4	22,9	7,6	28,3	1,7	40,1
Polonya	89,7	19,4	6,5	12,8	3,0	27,9	0,8	39,9
Portekiz	78,9	18,9	16,7	28,1	3,9	29,3	0,5	23,7
İspanya	78,4	19,2	18,4	31,9	2,8	22,6	0,5	26,2
İsveç	85,4	11,1	10,8	15,2	3,0	20,7	0,8	53,0
İngiltere	71,7	10,1	21,0	18,8	5,9	25,8	1,5	45,3

Kaynak: Cansız, 2008:6.

4.2. KOBİ'LERİN ESNEKLİK VE YENİLİK AÇISINDAN YERİ VE ÖNEMİ

Ekonomik, sosyal, kültürel ve politik unsurlar açısından farklılıklar gösteren birçok ülkede KOBİ'ler ekonomik yapı içinde önemli bir yer işgal etmektedir (Çatal, 2007:337). KOBİ'lerin en belirgin özelliği esnek yapılarıdır. Bu özelliği nedeniyle KOBİ'ler ülke ekonomisinin ekonomik krizlerinden daha fazla etkilenmemesini sağlamaktadır. KOBİ'ler büyük sanayi işletmelerini önemli oranda desteklemekte ve bu işletmeleri tamamlamaktadır.

Büyük işletmeler büyük oranlarda üretiminin getirdiği maliyet avantajından yararlanmak istemektedir. Böylece bir ürünü uzun süre ve çok miktarda üreterek kar oranını arttırmayı düşünmektedir. Küçük işletmelerin ise böyle bir problemi yoktur. KOBİ'ler ölçek ekonomisi küçük olduğu için daha esnektir. Böylece KOBİ'ler yeni yönetim ve organizasyon yapılarına, yeni üretim yöntemlerine ve pazarlama stratejilerine daha kolay uyum sağlamaktadır. Bu nedenle KOBİ'lerin inovasyon becerisi daha yüksektir. Büyük işletmelerle rekabet halinde olan KOBİ'lerin bu işletmeler karşısında üstünlük elde edebilmeleri için onların ürettiği mallar yerine esneklik üstünlüklerini iyi kullanarak büyük işletmelerin girmediği üretim alanlarında üretim yapmaları gerekir. Çeşitli ülke ekonomilerinde KOBİ'lerin yeniliğe katkısı farklı oranda olmaktadır. Ancak 1954'den günümüze kadar yapılan önemli yeniliklere bakıldığında büyük oranda KOBİ'ler tarafından yapıldığı ortaya konulmuştur. Buna istinaden, KOBİ'lerin hem yeniliğe uyumda hem de yeniliği ortaya koymada oldukça etkili olduğu belirtilmektedir. Ancak KOBİ'lerin teknolojik yenilikleri takip edebilmeleri için bilgi, vasıflı işgücü ve finansman kaynağı açısından yeterli imkâna sahip olması gerekmektedir (Sarıaslan, 1996:20). KOBİ'lerin yapısına hakim olan aşağıda sayılan dört tip esneklik mevcuttur (Yılmaz, 2004:64):

1. Mekanik esneklik veya operasyonel esneklik: Seri ürünün veya parçanın kısa sürede üretilmesi ve tezgâhların diğer bir seri üretime başlayabilmesi için yapılması gereken değişikliklerin hızlı bir şekilde gerçekleşmesidir.

2. Çalışma biçimindeki esneklik: Buradaki esneklik kendini iki yönden göstermektedir. İlk olarak gelen talebe bağlı olarak çalışma saatlerinde farklılaşmaya

gidilebilmektedir. Diğer bir yönü ise işletme içindeki işbölümünde kendini göstermektedir.

3. İşletmecilik alanındaki esneklik: Üretim ve pazarlama faaliyetlerinin piyasa koşullarına uydurulmasıdır.

4. Ekonomik esneklik.

4.3. KOBİ'LERİN ÜLKE KALKINMASINDAKİ YERİ VE ÖNEMİ

Ekonomik yapı içerisinde önemli bir yere sahip olan KOBİ'ler sosyal ve toplumsal yapı içerisinde de topluma sağladıkları faydalar ve sosyal sorunları çözmeye üstlendikleri roller ile vazgeçilmez bir unsurdur. Tüm ülke geneline yayılmış olan KOBİ'ler, bölgeler arasındaki gelişmişlik farklarının giderilmesinde, istihdam artışının sağlanmasında, bireylerin refah düzeyinin artırılmasında, sosyal dışlanmanın önlenmesinde, mülkiyetin geniş bir tabana yayılmasında, nitelikli ve deneyimli işgücünün oluşmasında büyük katkı sağlamaktadır (Taş, 2010:166).

KOBİ'ler büyük işletmelere göre yeniliklere daha yatkın oldukları için yeni teknolojilerin ekonomiye katılmasını sağlamaktadır. Büyük ölçekli işletmelere nazaran daha düşük maliyetli üretim yapabilme imkânına sahip oldukları için daha çabuk ve ucuz üretim yapmaktadır (Akgemci, 2001:19). KOBİ'ler ülke ekonomisi için sadece ekonomik yapıya değil sosyal yapıya olan etkileri açısından da önemli bir yere sahiptir. Özellikle KOBİ'lerin geniş bir alana yayılmaları sayesinde bölgesel gelişmişlik farklarının ortadan kalkması sağlanmıştır. Bu sayede KOBİ'ler gelir dağılımı açısından bir denge unsuru olmakta ve mülkiyeti geniş bir coğrafyaya yaymaktadır. KOBİ'ler iş deneyimi olmayan, düşük vasıflı eleman istihdam ederek işsizliğin aşağı çekilmesinde de önemli bir rol oynamaktadır. Bu işletmeler sadece işgören olarak değil aynı zamanda işveren olarak da istihdamı desteklemektedir (Çatal, 2007:339).

Tüm ülke geneline dağılan KOBİ'ler büyük şehirlerde toplanan büyük işletmelere nazaran küçük şehirlerde yer almaktadır. Böylece küçük şehirlerden büyük şehirlere göçü engelleyerek bu bölgelerdeki kalkınmayı hızlandırmaktadır (Sarıaslan, 1996:21). KOBİ'lerle ekonomik kalkınma süreci arasındaki ilişki

incelendiğinde, birbirine bağı ve bölgesel kalkınmaya hız kazandıran beş aşama ortaya çıkmaktadır. Bu beş aşama şu şekilde sıralanabilir (Çatal, 2007:345-346):

Birinci aşama, KOBİ'lerin tüm ülkeye yayılmış olması,

İkinci aşama, taşrada istihdamın sağlanarak büyük şehirlere göçün önlenmesi,

Üçüncü aşama, azalan göç sayesinde küçük şehirlerde ekonominin canlanması,

Dördüncü aşama, canlanan ekonomi ile birlikte yeni işletmelerin doğuşunu teşvik edici ortam oluşması,

Beşinci aşama, yeni kurulan işletmelerle bölgesel kalkınmanın hızlanması ve böylece ekonominin gelişmesidir.

Bu özelliği ile bölgesel kalkınma düzeyi farklı ülkeler bu dengesizliği gidermek için KOBİ'leri bir araç olarak kullanmalıdır. Bu işletmeler spesifik bir üretim dalında uzmanlaşmanın getirdiği avantajla ülke kaynaklarının daha verimli kullanılmasını sağlamaktadır (Çatal, 2007:345)

5. KOBİ'LERİN TÜRKİYE EKONOMİSİNDEKİ YERİ VE ÖNEMİ

Tüm dünya ekonomilerinde olduğu gibi Türkiye ekonomisinde de KOBİ'ler önemli bir yere sahiptir. Yapı itibarıyla küçük nitelikte olmasına rağmen bir bütün olarak ekonomik veriler incelendiğinde Türkiye ekonomisinde önemli bir yer işgal etmektedir. Türkiye açısından KOBİ'lerin önemini ortaya koyabilmek için, ekonomik yapı içerisinde KOBİ'lerin sektörel bazda sahip oldukları paya, istihdamda, ödedikleri vergi açısından ve ihracattaki gerçekleştirdikleri değerlere bakılması gerekmektedir.

Tablo 11: Türkiye’deki İşletmelerin Ölçeksel Dağılımı

	Girişim Sayısı					
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Toplam	1.740.353	2.002.834	2.393.578	2.473.841	2.567.704	2.583.099
1-19	1.712.051	1.970.148	2.438.420	2.428.210	2.523.505	2.540.951
20-49	17.607	20.992	31.211	30.011	27.264	24.893
50-99	5.231	5.686	6.998	7.797	8.326	8.370
100-249	3.595	3.944	4.600	5.165	5.714	5.861
250-499	1.130	1.232	1.425	1.623	1.735	1.804
500-999	490	530	589	652	733	767
1000-4999	230	282	313	355	399	419
5000+	19	20	22	28	28	34

Kaynak: http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do?tb_id=30&ust_id=9 (Erişim Tarihi: 18.12.2010).

Tablo 11’deki veriler incelendiğinde ülkemizin bir KOBİ ekonomisi olduğu ortaya çıkmaktadır. Bu tabloda, ülkemizde 2003-2008 yılları arasında girişim sayısının giderek arttığı gözlemlenmektedir. Tüm işletmeler içinde en büyük payı 1-19 arası işçi çalıştıran işletmeler oluşturmaktadır. 1-19 arası çalışana sahip işletmeler tüm işletmeler içindeki payı yaklaşık %98,37 civarındadır. Oysa KOBİ niteliği taşımayan büyük işletmelerin payı çok az kalmaktadır. 250 ve daha fazla çalışan istihdam eden işletmelerin payı ise yaklaşık %1,63 civarındadır.

Tablo 12: Türkiye’deki KOBİ’lerin İstihdamdaki Yeri

	Girişim Sayısı	Artış Oranı (%)	Toplam Çalışan Sayısı	Artış Oranı (%)
2003	1.740.353	-	6.673.968	-
2004	2.002.834	15	7.541.452	13
2005	2.393.578	19,5	8.939.894	18
2006	2.473.841	3,3	9.419.476	5,3
2007	2.567.704	3,7	9.829.061	4,3
2008	2.583.099	0,6	10.087.751	2,6

Kaynak: http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do?tb_id=30&ust_id=9 (Erişim Tarihi: 18.12.2010).

KOBİ’lerin istihdamdaki paylarının yer aldığı Tablo 12’deki sayısal veriler incelendiğinde 2005 yılından 2008 yılına doğru girişim sayısında ve istihdam edilen personel sayısında artış oranındaki düşüş dikkati çekmektedir.

Tablo 13: Türkiye’de Sektörel Bazda İstihdam Rakamları

2008 Yılı	Girişim Sayısı	Çalışan Sayısı
Genel Toplam	2.583.099	10.087.751
Madencilik ve taşocakçılığı	2.442	97.742
İmalat	321.652	2.858.485
Elektrik, gaz, buhar ve sıcak su üretimi ve dağıtımı	2.710	96.382
İnşaat	94.781	717.148
Toptan ve perakende ticaret	1.177.710	3.127.826
Oteller ve lokantalar	210.809	665.514
Ulaştırma, depolama ve haberleşme	437.640	997.114
Gayrimenkul, kiralama ve iş faaliyetleri	161.270	913.032
Eğitim	8.561	170.500
Sağlık işleri ve sosyal hizmetler	39.279	198.071
Diğer sosyal, toplumsal ve kişisel hizmet faaliyetleri	126.245	245.937

Kaynak: http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do?tb_id=30&ust_id=9 (Erişim Tarihi: 18.12.2010).

Tablo 13’te Türkiye’de 2008 yılı için sektörel bazda istihdam rakamları gösterilmiştir. Bu tabloya göre, en fazla girişimci ve çalışan işçi toptan ve perakende ticaret sektöründe bulunmaktadır. Türkiye ekonomisinin en dinamik yönünü teşkil eden KOBİ’ler hizmet ve imalat sektörlerinin tamamına yakın tüm alanlarında yer almaktadır. En fazla faaliyet gösterilen alanlar; tekstil, giyim, metal işleme, makine,

gıda, plastik, mobilyadır. KOBİ'lerin en yoğun olduğu iller ise İstanbul, İzmir, Bursa, Denizli, Gaziantep, Kayseri ve Eskişehir'dir (Özbek, 2007:52).

Türkiye ekonomisinde vergiler devletin en önemli gelir kaynağıdır. KOBİ'lerin ödediği vergilerin, toplam tahsil edilen vergi gelirleri içindeki payı oldukça yüksektir. 2005-2009 yılları arasında gelir, kurumlar ve katma değer vergisi (KDV) tahsilâtını gösteren Tablo 14'e göre; KOBİ'lerden toplanan bu vergilerin toplam vergi gelirleri içindeki payı %60'ın üzerindedir. Toplam tahsil edilen vergilerin %30'unu oluşturan en büyük payı KDV'den tahsil edilmektedir. Gelir vergisi toplam vergi gelirlerinin yaklaşık %20'lik kısmını oluşturmaktadır. Kurumlar vergisinin ise vergi gelirleri içindeki payı diğer vergilere oranla nispeten daha düşüktür.

Tablo 14: Türkiye'de KOBİ'lerden Elde Edilen Vergi Gelirleri Tahsilâtı

Yıllar	Vergi Gelirleri Tahsilâtı	Gelir Vergisi Tahsilâtı	Vergi Gelirleri İçindeki Payı	Kurumlar Vergisi	Vergi Gelirleri İçindeki Payı	Toplam KDV Tahsilâtı	Vergi Gelirleri İçindeki Payı
2005	131.948.778	26.849.808	20,3	13.583.291	10,3	42.263.650	32,0
2006	151.271.701	31.727.644	21,0	12.447.354	8,2	50.723.560	33,5
2007	171.098.466	38.061.543	22,2	15.718.474	9,2	55.461.123	32,4
2008	189.980.827	44.430.339	23,4	18.658.195	9,8	60.066.230	31,6
2009	196.313.308	46.018.360	23,4	20.701.805	10,5	60.169.248	30,6

Kaynak: http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do?tb_id=30&ust_id=9 (Erişim Tarihi: 18.12.2010).

Türkiye'de KOBİ'lerin ihracata olan katkısı diğer ülkelerle karşılaştırıldığında daha düşük olduğu görülmektedir. KOBİ'lerin yaptıkları ihracat

oransal olarak %10 olarak tespit edilmiştir. Ancak bu oran KOBİ'lerin doğrudan yaptığı ihracatı içermektedir. Oysa KOBİ'ler büyük işletmelerin ihracatına fason mallar üreterek ve sektörel dış ticaret şirketleri aracılığıyla da ihracata katkıda bulunmaktadır (Özdemir vd., 2007:202).

Tablo 15'de 2009- 2010 yılları arasında sektörel bazda ihracat ile ilgili sayısal veriler yer almaktadır. 2010 yılı Ocak-Aralık dönemi sayısal verileri incelendiğinde, ihracatın büyük bir kısmının sanayi ürünlerinden gerçekleştiği görülmektedir. Sanayi ihracatında, sanayi mamüllerinin ihracatı, tarıma dayalı işlenmiş ürünler ve kimyevi maddelerin ihracatına göre daha fazladır. Sanayi mamüllerinin ihracatında ise hazır giyim ve konfeksiyon, otomotiv endüstrisi ve demir-çelik ürünleri ön plandadır. Tarımdaki ihracat ise sanayi ürünleri ile yapılan ihracatın 1/7'si kadardır. Tarımdaki ihracatta en büyük payı %9,81 oranıyla bitkisel ürünler almaktadır. Madencilik ise %3,22 ile ülke ihracatında düşük bir paya sahiptir.

Tablo 15: Türkiye’de Sektörel Bazda İhracat Kayıt Rakamları

Sektörel Bazda İhracat Kayıt Rakamları - 1000 TL								
	ARALIK				OCAK-ARALIK			
SEKTÖRLER	2009	2010	Değişim ('10/'09)	Pay (10) (%)	2009	2010	Değişim ('10/'09)	Pay (10) (%)
TARIM	2.192.407	2.602.303	18,70	14,88	20.548.027	22.556.560	9,77	13,23
A. Bitkisel Ürünler	1.674.606	1.945.817	16,20	11,13	15.386.918	16.720.768	8,67	9,81
B. Hayvansal Ürünler	122.146	176.157	44,22	1,01	1.284.155	1.443.271	12,39	0,85
C. Ağaç ve Orman Ürünleri	395.654	480.329	21,40	2,75	3.876.954	4.392.521	13,30	2,58
SANAYİ	11.644.822	14.363.210	23,34	82,14	125.985.041	140.262.299	11,33	82,26
A. Tarıma Dayalı İşlenmiş Ür.	1.109.113	1.395.234	25,80	7,98	11.893.673	13.628.672	14,59	7,99
B. Kimyevi Maddeler ve Mam.	1.402.376	2.178.430	55,34	12,46	14.968.592	19.078.087	27,45	11,19
C. Sanayi Mamülleri	9.133.333	10.789.544	18,13	61,71	99.122.775	107.555.540	8,51	63,08
MADENCİLİK	460.087	520.058	13,03	2,97	3.886.554	5.487.581	41,19	3,22
İHRACAT					7.840.143	2.199.807	-71,94	1,29
TOPLAM	14.297.314	17.485.569	22,30	100	158.259.764	170.506.247	7,74	100

Kaynak: http://www.tim.org.tr/files/downloads/rakamlar/2010/aranlik_2010_ihracat_rakamlari.xls (Erişim Tarihi: 18.03.2011).

İKİNCİ BÖLÜM

KOBİ'LERİN GENEL SORUNLARI, FİNANSMAN SORUNLARI, FİNANSMAN KAYNAKLARI VE KOBİ'LERE DESTEK VEREN KURULUŞLAR

1. KOBİ'LERİN GENEL SORUNLARI

Ülke ekonomileri için önemli bir yere sahip olan KOBİ'ler hem kendi yapılarından kaynaklanan hem de dış etkenlerden kaynaklanan nedenlerden dolayı çeşitli sorunlar yaşamaktadır (Okay, 2009). KOBİ'lerin yaşadığı bu sorunlar örgütlenme ve yönetim sorunları, üretim sorunları, pazarlama sorunları ile yasal ve bürokratik sorunlar ile finansman sorunları başlıkları altında incelenecektir.

1.1. KOBİ'LERİN ÖRGÜTLENME VE YÖNETİM SORUNLARI

Yönetim, işletme ile ilgili amaçlara ulaşmak için, öncelikle çalışan personelle ilgili olmak üzere, parasal kaynakları, donanımı, demirbaşları, hammaddeleri, yardımcı malzemeleri ve zamanı uyumlu, verimli ve etkin kullanılabilecek kararlar alma ve uygulama süreçlerinin bütünüdür (Özgener, 2003:142).

1.1.1. Organizasyon Yapısından Kaynaklanan Sorunlar

Organizasyon, işletme ile ilgili belirli hedefleri yakalamak için işletmede yapılacak faaliyetlerle ilgili görev tanımlamasının yapılması ve bu görevlere en uygun kişilerin getirilmesini içeren işletme işlevidir (Şimşek, 2002:36). KOBİ'lerde genellikle kumanda organizasyon yapısı kullanılmakta; yetki en üst düzeyde olan işletme sahibinde toplanmaktadır (Akın, 2002:17). Zamanla büyüyen işletmelerde, yeni koşullara uygun olarak organizasyon yapısında değişime gitmeleri zorunlu olmaktadır. Bu süreçte yeni organizasyon yapısı oluşturulurken personel unsuru göz

önünde tutulmalı ve personelin daha verimli ve daha mutlu olmasını sağlayacak organizasyonel şartlar oluşturulmalıdır. KOBİ'lerdeki organizasyon eksikliği beraberinde birçok problemi de getirmektedir. Bu eksiklik özellikle faaliyette bulunulan iş koluyla ilgili belirli standartların belirlenememesine ve oto-kontrol mekanizmasının harekete geçirilememesine neden olmaktadır (Gümüştekin, 2005:84).

1.1.2. Yöneticiden Kaynaklanan Sorunlar

Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerde yöneticinin kişisel özellikleri işletmenin kuruluşundan, şekillenmesine kadar tüm evrelerde kendini baskın bir şekilde hissettirmektedir. İşletme sahibinin kişiliğini oluşturan özellikleri; kararlılığı, hırsları, etik değerleri işletmeyi yönetimi sırasında karar vermesini etkileyen önemli bir unsurdur (Gümüştekin, 2005:78).

KOBİ'lerde genellikle işletme sahibi, işletme ile ilgili tüm faaliyetlere kendisi katılmaktadır. İşletme sahibi hem çalışanlarla birlikte üretim faaliyetlerine katılmakta hem de işletme için gerekli girdilerin alımı, üretilen ürünün pazarlaması, tüm banka, vergi, sigorta işlemleriyle bizzat kendisi ilgilenmektedir. Zaman içerisinde işletme ölçeği büyüdükçe işletme sahibi ilk olarak üretim faaliyetinden çekilmektedir. Yönetici vasfı ise devam etmektedir. KOBİ'lerde işletme sahibi yönetici kadrosunu profesyonel yöneticiye bırakmayı tercih etmemektedir (Kocabıyık ve Altunay, 2008: 745). Oysa işletmenin büyüyüp gelişmesiyle birlikte işletmedeki fonksiyonlar daha karmaşık hale gelmektedir. Bu noktada yönetici yetersiz kalmaktadır (Börü, 1997:177).

Büyük işletmelerde tüm kadrolar için alanında uzman olan çalışanlar istihdam edilirken KOBİ'lerde tüm bu görevler tek bir kişi tarafından yerine getirilmeye çalışılmaktadır. İşletmenin kurucusu olmak, yönetici olmak için yeterli değildir. İyi bir yöneticinin liderlik vasfını taşıması gerekmektedir. Oysa KOBİ'lerde genellikle işletme sahibi personeli yönlendirmek yerine bizzat işi kendisi yapmayı tercih etmektedir (Gümüştekin, 2005:78).

KOBİ'lerin yönetim ile ilgili sorunların ortaya çıkmasında, işletme sahibinin tavrının önemli bir payı vardır. İşletme sahibinin, personele sürekli emirler verdiği ve

devamlı olarak onların işlerine müdahale ettiği bir anlayış tarzı bazı sorunları da beraberinde getirmektedir. Bu yönetim anlayışı, personelin işletmeye olan güveninin azalmasına ve onların performanslarının düşmesine neden olmaktadır (Uslu ve Demirel, 2002:175).

1.1.3. Yetki Devrine İlişkin Sorunlar

KOBİ'lerde işletme sahibi işletme ile bütünleşmekte, kendini işletme ile bir bütün olarak görmektedir. Bu nedenle işletme ile ilgili bir takım görevleri diğer çalışanlara devretmekten kaçınmaktadır. Bunda işletme sahiplerinin çalışanlara güvenmemesinin de etkisi vardır. İşletme sahibi genellikle yeterli bilgi ve deneyimden yoksun olan çalışanlara yetkiyi devretmek istememektedir (Akın, 2002:16). İşletme sahiplerinin yetkiyi devretmelerinin önündeki bir diğer engelde, bu kişilerin egoist tavırlarıdır. Bu tavrın etkisiyle, çalışanların işletme için önemli olabilecek fikirlerini dahi değerlendirmemesi söz konusu olabilmektedir. Bu durum işletme sahibinin diğer yönetim işlevlerine gereken zamanı ayıramamasına neden olmaktadır. Ayrıca bu uygulama zaten yeterli bilgi ve deneyimden yoksun olan çalışanların kendilerini geliştirmelerinin önünde önemli bir engel teşkil etmektedir. Çalışanların kendilerine gerekli ortam sağlanmadığı için özgüvenleri oluşmamaktadır (Özgener, 2003:151).

KOBİ'ler esnekliklerini yitirmeden büyürken tüm yetki ve sorumlulukları dengeli bir şekilde ayarlaması gerekmektedir. İşletme sahibi, yetki devri sonrasında ortaya çıkabilecek riskleri göz önünde bulundurmalı, daha dikkatli olmalı ve koordinasyonu sağlamalıdır (Özgener, 2003:152). Oysa adaletli ve olması gereken şekilde yapılan yetki devri işletme faaliyetlerine hız ve dinamizm kazandıracaktır. Çünkü birebir işletme faaliyetlerine daha yakından muhatap olan çalışanlar tarafından, işletme faaliyetleri ile gereken müdahale yapılabilir.

1.1.4. Karar Almaya İlişkin Sorunlar

Yönetim kavramının tanımında da belirtildiği gibi yönetim faaliyetinin en önemli unsurlarından bir tanesi karar almaktır. Küreselleşmenin çok hızlı bir şekilde

yaşandığı günümüz ekonomilerinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin günlük işlemleri, hızlı değişen bilgi ve iletişim teknolojileri ve ekonomik krizlerin yaşanması ve işletme ölçeğinin büyümesi ile daha karmaşık hale gelmektedir. Bu noktada KOBİ'lerdeki karar ve icra organı görevini üstlenen aile bireylerinin bilgi ve becerisi yetersiz kalmaktadır. KOBİ'lerin bu değişim sürecini kavrayıp, bu durumu yeni fikirleri için bir basamak yapacak uzman yöneticilere ihtiyacı vardır (Özgener, 2003:139).

KOBİ'lerde bürokratik yapının olmayışı karar alma sürecinin hızlı olmasını sağlamaktadır. Değişen koşullar karşısında karar almadaki bu hız KOBİ'ler için önemli bir avantajdır. Ancak alınan kararlarla atılan adımların doğru olması gerekmektedir. KOBİ'lerde kararlar yönetici konumundaki işletme sahibi tarafından alınmaktadır. Ancak yönetici kararları alırken çalışan personelin güdülenmesi ve kaynakların etkin kullanımı için çalışanlarında görüşlerinin alınması gerekmektedir. Ayrıca işletme ile ilgili alınacak kararlarda bu görüşleri değerlendirerek faydalanmalıdır. İşletme sahibinin karar alma sürecinde doğru kararlar almasının önündeki en önemli engeller; işletme sahibinin bilgisinin yetersiz olması ve karar alma sürecinde hızlı davranmanın gerekliliğinin getirdiği baskıdır (Gümüştekin, 2005:82).

KOBİ'lerde kararlar aile bireyleri tarafından alınmaktadır. Ayrı bir karar ve icra organı yoktur. Ancak günümüzde bilgi ve iletişim teknolojisi hızla değişmektedir. İşletme faaliyetleri giderek daha karmaşık hale gelmektedir. Bu noktada işletme sahibi ve ailesinin bilgisi ve becerisi yeterli olmamaktadır. Bu durumda yönetim faaliyetinde istenilen niteliklere sahip, bilgide ve işletmenin faaliyet alanıyla ilgili ekonomide gerçekleşen değişime uyum sağlayabilecek olan profesyonel yönetici istihdam edilmesi gerekmektedir. Aksi takdirde işletmenin bir takım fırsatları elinden kaçırmaması ihtimali ortaya çıkmaktadır (Kocabıyık ve Altunay, 2008: 745-746).

1.1.5. İşbirliği Yetersizliğinden Kaynaklanan Sorunlar

KOBİ'lerde işletme sahibi gerekli bilgi ve deneyime sahip olmadığı için, bir takım işbirliği sorunları baş göstermektedir. Bu sorunlar, işletmedeki iletişim ağının

doğru kurulamamasından kaynaklanmaktadır. Çalışan personelle işletme bölümleri arasında uyumsuzluk olması, personelin alınan kararlara katlanması, işletme içinde eşgüdüm sorunlarının belirgin örnekleridir (Tekin, 2004:206).

KOBİ'ler için işbirliği sorununun iki boyutu söz konusudur. Bunlardan birisi işletme içindeki işbirliği, diğeri ise KOBİ'ler arasındaki işbirliğidir. İşletme içindeki bilgi alışverişindeki eksiklik, özellikle işletme sahibinin işletme ile ilgili hedefleri konusunda personeli bilgilendirmemesi önemli sorunları beraberinde getirmektedir. Bu durum işletmede "biz" duygusunun yerleşmesini ve işletme hedeflerinde birliği sağlamanın önünde engel teşkil etmektedir (Uslu ve Demirel, 2002:175). KOBİ'ler çok sayıda işletmenin var olduğu, ekonomiye giriş- çıkışın kolay olduğu bir ortamda faaliyette bulunmaktadır. Bu nedenle pazar koşulları ve girdi fiyatlarında artışa maruz kalmaktadır. Bağımsızlıklarına çok düşkün olan KOBİ'ler diğeri işletmelerle işbirliği içine girmemekte özellikle dış pazarlara açılma konusunda ortaklıklar kuramamakta ve bu nedenle yüksek maliyetlerle faaliyetlerini devam ettirmektedir (Ar ve İskender, 2005:9).

1.1.6. KOBİ'lerin Planlama Sorunları

KOBİ'ler önceden belirledikleri amaçlara etkili ve verimli bir şekilde ulaşabilmek için planlama yapmaları gerekmektedir. Planlama; işletmede yapılacak şeylerin zamanının, kim tarafından ve nerede yapılacağıının önceden belirlenmesidir (Akgemci, 2001:23). KOBİ'lerin işletmenin tüm yönetim fonksiyonları ile ilgili planlama yapması gerekmektedir. Bu bağlamda işletmenin finansal planlama, üretim planlaması, pazarlama planlaması ve diğeri planları yapması gerekir (Gümüştekin, 2005:80). Ayrıca, KOBİ'lerin aşağıda sayılan nitelikteki planları da yapmaları gerekir (Akgemci, 2001:23);

- Bir seferlik ve sürekli planlar,
- Stratejik ve yönetsel planlar,
- Kısa, orta ve uzun süreli planlar,
- Değişmez ve değişken planlar,
- Genel ve işletmenin her bir departmanı ile ilgili planlar.

Ayrı bir planlama elemanı istihdam edemeyen KOBİ'ler geleceğe yönelik uzun vadeli planlar hazırlayamamaktadır. Bu nedenle, işletme ile ilgili amaçlar belirlenememekte ve alternatif planlar geliştirilememektedir. (Kocabıyık ve Altunay, 2008: 745). İşletme sahipleri planlama kavramından ve bu faaliyetin işletme için ne kadar önemli olduğunun farkında değildir. Planlamadaki eksiklik, KOBİ'lerin kuruluş aşamasında kendini göstermektedir. Daha bu aşamada gerekli fizibilite çalışmaları ve bunların ışığında gerekli planlama yapılmamaktadır. Bu durum sonraları işletmenin telafisi güç problemlerle karşı karşıya kalmasına neden olmaktadır (Özgener, 2003:145). KOBİ'lerin planlama yapmasını engelleyen bir takım unsurlar mevcuttur. Bu unsurların başlıcaları (Gümüştekin, 2005:80):

- Ülkenin içinde bulunduğu ekonomik ortamdaki istikrarsızlık,
- İşletme sahibinin planlama için gerekli bilgi ve donanımdan yoksun olması,
- Uzman bir planlama personelinin istihdam edilmemesi veya edilememesi,
- Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin planlamayı zaman kaybı olarak görmesidir.

KOBİ'lerin faaliyetleri sırasında planlama konusunda karşılaştığı bir takım sorunlar mevcuttur. Öncelikli olarak amaç belirleme konusunda problem yaşanmaktadır. Amaçlara ulaştıracak faktörler yeterince analiz edilememektedir. Alternatif planlar geliştirilememekte ve bu planların karşılaştırılmasında yetersiz kalınmaktadır. Ayrıca planlama yapılırken çalışanlar gözardı edilmektedir (Akgemci, 2001:23-24).

1.1.7. Kurumsallaşmaya İlişkin Sorunlar

Kurumsallaşma İşletmenin işletmedeki bireylerden tamamen bağımsız olarak, belirli kurallarının, standartlarının ve prosedürlerinin olması, değişen koşulları takip eden bir sistemin kurulması ve gelişmelere uygun organizasyonel yapının oluşturulması, kendisine özgü selamlama biçimlerini, iş yapma usul ve yöntemlerini kültürü haline getirmesi ve bu sayede diğer işletmelerden farklı ve ayırt edici bir kimliğe bürünmesi sürecidir (Karpuzoğlu, 2003).

Kurumsallaşma, işletmelerin kurulması ile başlayan ve zamanla gelişen bir devamlılık göstermektedir. KOBİ'ler için kurumsallaşma bir zorunluluktur. Kurumsallaşmayan işletmelerde çatışma kaçınılmazdır. Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin sahibi ve aile bireyleri hepside patron kimliğine bürünmekte ve bu durumda çalışanlar üzerinde olumsuz sonuçlara yol açmakta, işletmenin verimliliğini düşürmektedir. İşletme sahipleri, başarılı ve nitelikli bir vafsa sahip çalışanı tamamen hissi davranarak işten çıkarabilmektedir. Kurumsallaşamama işletmenin devamlılığının önünde bir engeldir. İşletme kurumsallaşmadığı takdirde çok büyük emek vererek oluşturduğu tüm değerleri kaybedilmekte ve işletmenin kapanması ihtimali ile karşı karşıya kalmaktadır (Gümüştekin, 2005:85). İşletmenin kurumsallaşması için düzenli işleyen belgelendirme ve raporlama sistemi oluşturulmalıdır (Özgener, 2003:152).

1.1.8. İnsan Kaynaklarına İlişkin Sorunlar

Emek yoğun olarak çalışan KOBİ'ler için insan faktörü büyük bir öneme sahiptir. KOBİ'lerde nitelikli işgücü istihdam edememe ve istihdam edildiği takdirde de elde tutamama sorunu vardır. KOBİ'lerde insan kaynakları yönetimi bir program dahilinde yapılmalıdır. Öncelikli olarak bir iş analizi yapılmalı ve işletmedeki işler tanımlanarak, bu işler için gereken nitelikler belirlenmelidir. Personel alımı sırasında da bu nitelikler göz önünde bulundurulmalıdır. KOBİ'lerde insan kaynakları yönetimi ile ilgili yapılması gerekenlerden biriside çalışanların performansını değerlendirecek bir değerlendirme yöntemi olmalıdır (Gümüştekin, 2005:85).

KOBİ'lerde çalışan ile işletme sahibi arasında çok yakın bir ilişki söz konusudur. Çalışanlar çok düşük ücretler almalarına rağmen, işletmede olmaktan memnundur ve işletme ile yabancılaşması büyük işletmelere nazaran en alt düzeydedir. İşletme sahibi ise özellikle ekonomik kriz dönemlerinde, çalışanları işten çıkarmamayı tercih etmektedir (Gümüştekin, 2005:86). KOBİ'lerin insan kaynakları konusunda önemli sorunlarından birisi de nitelikli personeli işletmede tutma sıkıntısıdır. Bu konudaki sıkıntıdan dolayı küçük ve orta büyüklükteki işletmelerde, tüm personel “kafasına uysa da uymasa da pek çok şapkayı giyip çıkarmak” zorunda kalmaktadır (Özgener, 2003:146).

KOBİ'ler personelini işe alırken çeşitli kanallardan faydalanmaktadır. Öncelikli tercih edilen yol, şahsen başvuru sonucunda işletme sahibi tarafından işe alınmasıdır. Bunun dışında çevre, dost ve akrabanın tavsiyesi üzerine veya çeşitli kurumlardan gelen öğrenciler personel olarak istihdam edilmektedir. KOBİ'lerdeki personelin eğitim durumuna bakıldığında büyük bir kısmının çıraklıktan yetişen kişilerden oluştuğu görülmektedir. Önlisans ve lisans eğitimi alanlar daha az bir yere sahiptir. Ülkemizde KOBİ'lerin nitelikli personel istihdam edememesinin nedenlerinden birisi de, işletmenin faaliyette bulunduğu çevrede mesleki okulun olmamasıdır. Buna ek olarak, ülkemizde, KOBİ'leri bilgilendirmeye yönelik merkezler de az sayıdadır. KOBİ'leri tüm alanlarda bilgilendirmesini sağlayacak sistemlerin oluşturulması gerekmektedir (Özgener, 2003:147-148).

KOBİ'lerde yönetim konusunda yaşanan önemli problemlerden birisi de ekonomik ortamdaki var olan sürekli değişimdir. Ayrıca KOBİ'lerdeki çalışan personel bilgi birikimini arttırırken işletme sahibi bunun gerisinde kalabilmekte, bu durumda işletme içinde çatışmaya neden olmaktadır (Kayalı ve Aktaş, 2003:36).

1.1.9. Eğitime İlişkin Sorunlar

KOBİ'lerde eğitim problemi önemli boyuttadır. Özellikle finansman yetersizliğinden dolayı bu işletmeler eğitime fazla önem vermemektedir. Çalışanlar genellikle işletme sahibinin bilgi ve deneyimi ile sınırlı bir şekilde işi öğrenmeye çalışmaktadır. Oysa çalışanlar kadar işletme sahibinin de eğitime ihtiyacı vardır. KOBİ'lerde işletme sahipleri yöneticilik konusunda eğitimden yoksun oldukları için bazı sorunlar yaşamaktadır. İşletme sahipleri, özellikle faaliyetlerinin yönetimi sırasında stratejik düşünme, karşılaşılan olayları analiz edebilmeyi gerektiren durumlarda ve tüketicilerle olan diyalogda gereken yetenekten yoksundur (Gümüştekin, 2005:87).

Eğitim konusunda KOBİ'lerin yerine getirmeleri gereken bir takım görevleri vardır. Öncelikli olarak iyi bir eğitim programı hazırlamalı ve bu programın önemi çalışan personele iyi bir şekilde benimsetilmelidir. Hazırlanan eğitim programında belirli bir görevde çalışan personelin işbirliği içinde olmasını sağlamak önemlidir. Bu süreç sonrasında çalışanların işleri daha iyi yapması ve çalışanın iş yerindeki kariyer

basamaklarında yükselmesinin önü açılacaktır. Ayrıca işletme eğitimle ilgili atacağı adımlarda üniversiteler, diğer eğitim kuruluşları ve KOSGEB, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Türk Standartları Enstitüsü (TSE) gibi kuruluşlarla işbirliği içinde olması gerekmektedir (Özgener, 2003:149).

1.2. KOBİ'LERİN ÜRETİM YÖNETİMİ SORUNLARI

Düşük sermaye ile kurulan KOBİ'ler daha çok emek yoğun üretim tekniği kullanmaktadır. KOBİ'lerin üretim yönetimi ile ilgili sorunları bu sürecin iki safhasında ortaya çıkmaktadır. Öncelikli olarak, KOBİ'ler malların tedariki sırasında karşılaşılan sorunlarla daha sonrada üretim aşamasında ortaya çıkan bir takım sorunlarla baş etmek durumundadır (Karagöz, 2008, 87).

Üretim yönetiminin ilk adımı üretilecek ürün için gerekli olan malzemeyi tedarik etmektir. Tedarikleme, teknoloji, ürün tasarımı, ürün geliştirme, standardizasyon ve nitelikli personel evrensel boyutta kaliteli üretimi sağlayan önemli bir unsurdur (Akgemci, 2001:28). Tedariklemenin, zamanlama ve teknoloji olmak üzere iki boyutu vardır. KOBİ'lerin sahip oldukları bir takım nitelikler üretim yönetimine yön vermektedir. KOBİ'ler gerek mali imkânlarındaki yetersizlikten gerekse üretim tarzlarının izin vermemesinden dolayı büyük çaplı malzeme alımına gitmemektedir. Genellikle müşteri ile yakın ilişki içinde bulunan KOBİ'ler sipariş usulü ile üretim yapmaktadır. Bu nedenle aynı malzemeyi çok uzun süre kullanmamaktadır. KOBİ'lerin büyük miktarda malzeme alışının önündeki bir diğer engelde stok maliyetlerinin yüksekliğidir. Bu maliyete katlanmak istemeyen KOBİ'ler büyük hacimli siparişin getirdiği avantajdan faydalanamamaktadır (Kocacıyık ve Altunay, 2008:747).

Satın alma faaliyeti üretim sürecinin birinci safhasıdır. Ülkemizde bu işlem işletme sahibi tarafından gerçekleştirilmektedir. Oysa satın alma işlemi işletmenin denetiminde uzman bir ekip tarafından gerçekleştirilmelidir. Bu süreçte işletme sahibinin görevi yapılan işlemi denetlemek olmalıdır. Uzman ekibin katılımı işletme de kaliteyi beraberinde getirecektir. KOBİ'ler genellikle sipariş yolu ile üretim yapmaktadır. Bu durum bir taraftan avantaj iken, diğer taraftan da kaliteli hammadde tedarikinde sorun olmaktadır. Ayrıca sipariş yolu ile üretim yapan KOBİ'ler büyük

miktarlarda hammadde alımının sağladığı fiyat indirimi avantajından faydalanamamaktadır. Hammadde tedarikinin diğer bir unsuru zamanlamadır. KOBİ'ler için stoklama artı bir maliyet teşkil etmekte ve üretimdeki esneklik nedeniyle ihtiyaç olmayacak bir üründe stoklama durumunda kalılabilmektedir. Eğer sipariş gelince hammadde alım yoluna gidilirse de sürekli olarak fiyat artışına katlanılmak zorunda kalınacaktır (Karagöz, 2008;87-88).

KOBİ'lerin hammadde tedarikinde karşılaştığı problemlerden birisi de tekelci firmaların sürekli olarak girdi fiyatlarını yükseltmeleridir. Ayrıca bu işletmeler tekelci firmalar karşısında güçsüz durumundadır ve hammaddenin fiyatı, miktarı ve teslim edilme sürelerinde tamamen bu işletmelere bağımlı olarak çalışmaktadır (Ar ve İskender, 2005:8). KOBİ'lerin üretim sürecinde karşılaştıkları sorunlardan birisi de teknoloji sorunudur. Hem kuruluş aşamasında hem de işletme faaliyetini sürdürdükleri aşamada değişen teknolojiye uyum konusunda, bu işletmelerin danışabilecekleri bir kurum yoktur. Bu nedenle teknoloji kaynaklı problemler çözülmemekte dolayısıyla kalitesiz üretim, yüksek maliyet ve işletme imkânlarının gereksiz bir şekilde israfla kullanılması gibi sorunlar yaşanmaktadır (Özgen ve Doğan, 1998:47). Aynı zamanda, üretim konusunda KOBİ'lerin karşılaştığı sorunlardan birisi de enerji maliyeti ve yetersizliğidir. Ülkemizde elektrik, doğalgaz ve petrol fiyatlarındaki artış KOBİ'lerin enerji maliyetlerinin yükselmesine neden olmaktadır (Okay, 2009).

KOBİ'ler fason üretim konusunda da bazı sorunlar yaşamaktadır. Fason imalat, büyük işletmelerle küçük işletmeler arasında gerçekleşmektedir. Büyük işletmeler yeni bir sipariş aldıkları zaman bunun bir kısmını veya tamamını küçük işletmelere yaptırmaktadır. Bu durum bu işletmeler arasında bir bağımlılık ilişkisinin doğmasına neden olmaktadır (Eroğlu vd., 2005:3). Diğer bir ifade ile KOBİ'lerin üretimi büyük işletmelerden gelecek siparişlere bağlıdır. KOBİ'lerin üretim yönetimi sorunları olarak standardizasyon ve Ar-Ge sorunları aşağıda kısaca açıklanmıştır.

Standardizasyon Sorunları: Standart, yapılan üretimde birlikteliği sağlamak, ürünün niteliklerini tespit etmek ve ürünün kalite sınıfını belirlemek için tespit edilen bir ürün tanımlama listesidir. Ülkemizde KOBİ'ler genellikle yurtiçi pazarlara yönelik üretim yaptığı için, belirli bir standarda tabi değildir. Ürünlerini dış

pazarlara pazarlamak isteyen KOBİ'ler için ürettikleri ürünlerde gereken standardı belirlemek zorunludur (Karagöz, 2008:89).

Ar-Ge Sorunları: Ülkemizde Ar-Ge faaliyetlerinin önemi 1990'lı yılların başında anlaşılmış ve bu çerçevede araştırma geliştirme faaliyetleri ile ilgili ayrı bölüm oluşturulmuştur. Yeterli bütçeye sahip olmayan KOBİ'ler için bunu sağlamak zorlaşmaktadır. KOBİ'leri bu faaliyette zorlayan diğer bir unsur da Ar-Ge faaliyetlerinin değerlendirme ve izleme sürecinin uzunluğu ve proje dökümanlarının hazırlanmasındaki zorluktur (Karagöz, 2008:90). Bununla birlikte, Ar-Ge faaliyetlerine KOBİ'ler tarafından önem verilmemektedir. Bu nedenle, Ar-Ge faaliyetlerinin beraberinde getireceği bir takım faydalardan yoksun kalınmaktadır. Oysa Ar-Ge faaliyetleri işletmenin değişime uyum sağlamasını, değişimi önceden tahmin etmesini sağlamaktadır (Özgen ve Doğan, 1998:49).

1.3. KOBİ'LERİN PAZARLAMA YÖNETİMİ İLE İLGİLİ SORUNLARI

Pazarlama, üretilen mamulün satışa sunulmasıdır. Pazarlama faaliyetinin iki boyutu vardır. Bunlardan birincisi, ülke içinde yapılacak pazarlama faaliyeti, ikincisi ise yurt dışına yapılacak pazarlama faaliyetidir. KOBİ'lerin uluslararası pazarlara açılmasındaki en önemli engellerden birisi işletme sahip ve çalışanların yabancı dil eksikliğidir. Dış ticaretteki artışla birlikte, KOBİ'lerin yabancı dil konusuna önem vermesi gerektiği daha fazla hissedilmektedir (Özgen ve Doğan, 1998:48).

KOBİ'lerin uluslararası ticarete gereken performansı göstermesinin önündeki engellerden birisi de işletme sahibinin ve çalışan personelin gerekli bilgiye, deneyime sahip olmamasıdır (Doğan ve Marangoz, 2002: 69). KOBİ sahipleri bilginin ne kadar önemli olduğunu kavramış durumda değildirler (Ar ve İskender, 2005:7). Dış pazarlara açılan KOBİ'lerin ortak sorunu olan dil sorunu, pazara girişi, ürünle ilgili tüm işlemleri (markalama, ambalajlama, ürünün kullanımı ile ilgili talimatlar, garanti belgesi) dağıtım kanalları ile diyalogu etkilemektedir. Önceki dönemlerde KOBİ'lerin dış pazarlara açılmasının önündeki engellerden bir diğeri de enflasyonun yüksek olması ve bu nedenle girdi maliyetlerindeki sürekli artış ile ekonomik yapıdaki istikrarsızlık olarak gösterilebilir (Doğan ve Marangoz, 2002:91). Pazarlama konusunda KOBİ'lerin önündeki engellerden birisi de ürettikleri ürünü

yeterince tanıtılmamalarıdır. KOBİ'lerin gerekli reklam faaliyetlerini gerçekleştirme imkânları kısıtlıdır (Özgen ve Doğan, 1998:48).

Balıkesir ilinde yapılan bir araştırmaya göre, KOBİ'lerin dış pazarlara açılmasında bazı unsurların etkili olduğu tespit edilmiştir. Bu unsurların başlıcaları (Demirel ve Sezgin, 2006:123):

- İşletme sahibinin yaklaşımı,
- Uluslararası kanallarla çalışma koşullarının ve coğrafik konumun uzak olunmasından kaynaklanan maliyetlerin artışı,
- Fiziksel dağıtım şartları,
- Bilgi eksikliğinin çok olması,
- Yeterli araştırma faaliyetlerin olmamasıdır.

KOBİ'lerin dış pazarlara açılmasında öncelikli yapılması gereken işletme sahibi ve çalışan personelin eğitilerek vizyonlarının geliştirilmesi olmalıdır. Ayrıca yeniden yapılanmaya giderek bu konuda profesyonel bir ekip oluşturulmalıdır (Demirel ve Sezgin, 2006:123). KOBİ'lerin ürünlerindeki kalite düşüklüğü, fiyatlama yapılan yanlışlıklar, rakipleri iyi tanıyamama ve hatalı pazarlama stratejileri gibi bir takım eksiklikler, bu işletmelerin dış pazarlarda sorunlarla karşı karşıya gelmesine neden olmaktadır. Dış pazarlara yönelik herhangi bir araştırma yapmadan, tamamen kişisel yöntem ve gözlemlerle bu pazarlarda başarı elde edilmesi mümkün değildir (Keskin vd., 2009:284).

Başarıyı elde etmek için KOBİ'lerin üzerinde durmaları gereken bir diğer işletme faaliyeti de pazarlamadır. KOBİ'lerin bu konudaki eksikliği, hedef pazarların belirlenmemesi ve belirli bir pazarlama stratejisinin olmamasıdır. Ayrıca KOBİ'ler talep yapısındaki hızlı değişimi yakalamakta zorlanmaktadır (Akgemci, 2001:30). Bağımsızlıklarına çok fazla önem veren KOBİ'ler bu niteliklerinden dolayı iç ve dış pazarlara yönelik ortaklıklar da kurmamaktadır (Kocabıyık ve Altunay, 2008:745).

KOBİ'ler de ayrı bir pazarlama bölümü yoktur. Bu nedenle KOBİ'ler düzenli piyasa araştırması yapamamakta ve pazarlama araçlarından da olması gerektiği şekilde yararlanamamaktadır (Kayalı ve Aktaş, 2003:37). KOBİ'lerin e-ticaretten faydalanmasının önündeki güçlükler, bu işletmelerin pazarlama sorunununun diğer bir

yönünü teşkil etmektedir. E-ticaret yönteminde yasal sorunların varlığı, internet ortamındaki sürdürülen faaliyetlerdeki belirsiz koşullar KOBİ'leri bu yöntemin avantajını kullanmaktan mahrum bırakmaktadır (Kocabıyık ve Altunay, 2008:747).

KOBİ'lerin dış pazarlara açılmasında yaşadıkları sorunlardan birisi, ürünün standardı ve kalitesi konusunda diğer firmalarla rekabet edemeyeceklerini düşünmeleridir. Dış pazarlara açılırken KOBİ'lerin dikkate alması gereken önemli bir sorun da dağıtım şeklidir. Çünkü KOBİ'lerin kendi dağıtım kanalını kurması için yeterli finansmanı yoktur. KOBİ'lerin dış pazarlara açılmada başarısızlığa sürükleyen bir diğer faktör iç pazardaki pazarlama anlayışını aynen dış pazarda da uygulama çabasıdır. Bu durum işletmenin bir takım zorluklarla karşılaşmasına neden olmaktadır (Özgen ve Doğan, 1998: 49).

1.4. KOBİ'LERİN KARŞILAŞTIKLARI YASAL VE BÜROKRATİK SORUNLAR

Kamu kuruluşları KOBİ'lere hem kuruluş aşamasında hem de faaliyetlerini devam ettirirken bir takım bürokratik engeller çıkarmaktadır. KOBİ'lerin kamu kuruluşları ile işbirliğine gidememesi zaman ve para kaybına neden olmaktadır. KOBİ'ler var olan bu yasal ve bürokratik engellerle genellikle tek başlarına mücadele etmektedirler. Yürürlükteki kanunların bir kısmının gereksiz yere çıkarılmış olması bir kısmının ise geçerliliğini kaybetmiş olması KOBİ'lerin faaliyetlerini zorlaştıran önemli bir unsurdur (Özgen ve Doğan, 1998:50). KOBİ'lerin bu bağlamda önüne çıkan bir diğer engelde, bürokratik sistemin çok yavaş işlemesi ve yapılacak işlemlerin ve gerekli belgelerin sayısındaki çokluktur (Ar ve İskender, 2005:9).

2. KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARI

KOBİ'lerin varlıklarını devam ettirebilmeleri ve büyümeleri için önemli unsurlardan birisi de finansmandır (Ay, 2008:6). Bu unsur KOBİ'lerin kuruluş aşamasından faaliyetlerini devam ettirdikleri tüm aşamalara kadar kendini göstermektedir (Demir ve Sütçü, 2002:84). OECD tarafından, "Küçük ve Orta İşletmelerin Globalizasyonu" konusunda yapılan araştırmaya göre, finansman

konusu ülkeler ve firmalar için farklılık gösterse de KOBİ'ler için en önemli sorundur (İzmir Ticaret Odası, 1999:9).

Ekonomik yapı içinde önemli bir yere sahip olan KOBİ'ler diğer sorunların yanında finansman sorunlarıyla da karşı karşıyadır. Finansman sorunları, özkaynak yetersizliği, yabancı kaynak temininde zorluklar ve finansal yönetiminin yetersizliği olarak sıralanabilmektedir (Korkmaz, 2003:241). Ayrıca, KOBİ'lerin finansman sorunları, toplam kredilerden alınan payın yetersiz olması, mali konularda uzman eleman eksikliği, KOBİ'lerden kredi karşılığında talep edilen teminat olarak sıralanabilir (Atik ve Sezer, 2001:108). KOBİ'lerin finansman yetersizliği beraberinde bazı sorunları da getirmektedir. Yeterli sermayeye sahip olmayan KOBİ'ler teknolojideki değişime ayak uyduramamaktadır. Bu durum üretimde kalitenin düşmesine ve rekabet gücünün azalmasına neden olmaktadır (Ay, 2008:6).

Tüm işletme fonksiyonları birbirleri ile etkileşim içindedir. Bu nedenle üretim, yönetim, pazarlama ve finansman gibi işletme işlevlerinin birinde ortaya çıkan bir sorun diğer fonksiyonları etkilemektedir. Finansman dışındaki işletmede yer alan diğer işlevlerdeki sorunlar incelendiğinde, bu sorunların çoğunlukla finansman kaynaklı olduğu ortaya çıkmaktadır (Yörük, 2001:60).

Amasya ilindeki KOBİ'ler üzerinde yapılan bir araştırma ile işletmelerin karşılaştıkları finansman sorunları incelenmiştir. Buna göre, bu işletmelerin %25'inde alacakların zamanında tahsil edilememesi, %21'inde vadeli satışların fazlalığı, %14'ünde özkaynakların yetersiz oluşu, %13'ünde maliyetlerin yüksekliği, %8'inde işletme sermayesinin yetersizliği, %7'sinde uygun faizde kredi temin edilememesi, %6'sında ticari kredilerin vadelerinin kısalığı, %3'ünde döviz kurlarının dalgalanması, %2'sinde gerekli yatırımların yapılamaması karşılaşılan sorunlar olarak belirtilmiştir (Yörük, 2007:377).

Tablo 16: Türkiye’deki KOBİ’lerin Sorunlarının Önem Derecesine Göre Dağılımı

Sorunlar	Küçük Ölçekli (%)	Orta Ölçekli (%)	Büyük Ölçekli (%)
Kısa vadeli finans ile ilgili	30,8	33,5	32,2
Uzun vadeli finans ile ilgili	7,1	6,5	6,3
Personel ile ilgili	26	17,7	16,8
Kamu hizmetleri ile ilgili	3,2	1,4	3,8
Pazarlama ile ilgili	5,1	5,5	5,8
İhracatla ilgili	2,6	6	9,1
İthalatla ilgili	1,9	3,1	2,9
Mesleki kuruluşlarla ilgili	1	0	0,5
Diğer işyerleri ile ilgili	1,3	2,2	1,4
Devlet daireleri ile ilgili	4,2	3,8	2,9
Belediyelerle ilgili	3,2	4,8	1,9
Dünya konjonktürü ile ilgili	0,3	1,2	2,4
Üretimle ilgili	9,3	11	8,7
Yatırımla ilgili	2,2	2,4	3,4
Diğer sorunlar	1,9	1	1

Kaynak: Küçükçolak, 1998: 45.

Türkiye Sanayi ve İşadamları Derneği tarafından Türkiye’deki KOBİ’lerin sorunlarının önem derecesine göre sıralanması amacıyla yapılan anket çalışmasının sonuçları Tablo 16’da yer almaktadır. Bu anket çalışmasından elde edilen sonuçlar, KOBİ’lerin en önemli sorununun finansman sağlama sorunu olduğunu ortaya koymuştur. İşletme büyüklüğüne göre diğer bazı sorunlar farklı önem dereceleri ile finansman sorununu takip etmektedir.

2.1. EKONOMİK YAPIDAN KAYNAKLANAN SORUNLAR

KOBİ'lerin içinde bulunduğu ekonomik yapıdaki sorunlar, bu işletmelerin finansmanında önemli bir etkidir. Özellikle enflasyonun varlığı KOBİ'lerin finansman sorunlarında artışa neden olmaktadır⁴. Ekonomide istikrarsızlığın yaşandığı, belirsizliğin baş gösterdiği dönemlerde finansal bir darboğaz yaşanmaktadır. Bu dönemlerde işletmelerin satışında oluşan düşüş ve girdi maliyetlerinde oluşan artıştan dolayı KOBİ'ler olumsuz olarak etkilenmektedir (Çarıkçı vd., 2002:236). Ayrıca ekonomide istikrarsızlığın yaşandığı dönemlerde işletmeler çek ve senetli alacakların tahsilinde de güçlükler yaşamaktadır (Çarıkçı vd., 2002:235).

Konjonktürel dalgalamaların yoğun bir şekilde yaşanması KOBİ'lerin öz sermayelerinin azalmasına neden olmaktadır. KOBİ'ler üretim yapmak için gerekli olan hammaddeyi peşin olarak satın alırken, kendi ürünlerini vadeli olarak satmaktadır. Bu durum KOBİ'lerin nakit sıkıntısına düşmesine neden olmaktadır. Enflasyonun hızlı olduğu dönemlerde KOBİ'lerin öz sermayesi hızla erimektedir. İşletmenin girdi fiyatları yükseltmekte dolayısıyla üretim maliyetleri artmaktadır (Karabıçak ve Altuntepe, 2001:369).

2001 yılı öncesi, ülkemizde, ekonomideki yasal bozukluklar ve istikrarsız yapı KOBİ'lerin finansal yapıdan faydalanmasını engellemekteydi. KOBİ'ler, kamu kesimi borçlanma gereğinin yüksek olmasından dolayı yükselen faiz oranları ile karşı karşıya gelmiş ve artan finansman maliyetleri nedeniyle finansal piyasalardan yeterince yararlanamamıştı. Enflasyon muhasebesi uygulamayan KOBİ'ler yüksek enflasyonun etkisiyle artan vergi yüküne katlanmak zorunda kalmışlardı (Bekçi ve Usul, 2001:116-116). Günümüzde enflasyonun tek haneli rakamlara düşmesi bu olumsuzluğu ortadan kaldırmıştır. Ayrıca, KOBİ'lerin finansal piyasalardan daha fazla faydalandığı görülmektedir.

⁴http://www.madenim.com/kob%C4%B0ler_ve_sorunlari.htm (Erişim Tarihi: 11.01.2011).

2.2. KOBİ'LERİN FİNANSAL YAPISINDAN KAYNAKLANAN SORUNLARI

KOBİ'lerde ayrı bir finansman bölümü yoktur (Karagöz, 2008:92). Yeterli imkâna sahip olmayan KOBİ'ler alanında profesyonel olan finans elemanı istihdam edememektedir (Ar ve İskender, 2005:8). KOBİ sahibi ve çalışan personel yeterli bilgiye sahip olmadığı için kredi ihtiyacı doğduğunda gerekli fizibilite çalışmalarını, finansal planlama ve kredinin maliyeti ile ilgili hesaplamalar da yapılamamaktadır (Yörük, 2001:61). Bu nedenle, KOBİ'ler finansal alternatifleri ile kredi koşullarını yeterince inceleyememekte ve alacaklar, stoklar, gelir ve giderler ile ilgili hesaplamalar düzensiz ve plansız bir şekilde yapılmaktadır (Ar ve İskender, 2005:8). Ayrıca bu bilgi yetersizliğinden dolayı, finansman kaynakları iyi analiz edilemediği için en uygun olan araç seçilememektedir (Zor ve Akın, 2008:196). Daha çok teknik bilgiye sahip olan KOBİ sahibi, finansal sorunlara çözüm bulmakta ve mevcut finansal durumu yorumlamakta zorlanmaktadır (Özgen vd., 2003:85).

2.3. KOBİ'LERİN ÖZKAYNAK YETERSİZLİĞİNDEN KAYNAKLANAN SORUNLARI

İşletmenin öz sermayesi işletme sahibinin bireysel olarak veya ortaklar tarafından işletmeye konan sermaye ile işletmenin kazancından işletmede bırakılan kısım ve yedeklerden oluşmaktadır. Ülkemizde kişi başına düşen milli gelir seviyesinin düşük olmasından dolayı bireylerin tasarruf eğilimi düşüktür. Böylece yeni yatırımların finansmanı da zorlaşmaktadır (Karabıçak ve Altuntepe, 2001:369).

KOBİ'lerin finansman sorununun temelinde yatan neden gerekli özkaynağı oluşturamamasıdır. Özellikle, kuruluş aşamasında söz konusu sorun daha fazla hissedilmektedir (Aras ve Müslümov, 2001). İlk yıllar KOBİ'lerin varlıklarını devam ettirebilmeleri için önemlidir. Özellikle ilk beş yıl içinde açılan çoğu işletme kapanmaktadır. Bu ilk beş yılı başarılı bir şekilde geçiren işletmeler sonraki yıllarda değişen koşullara daha kolay uyum sağlamaktadır (Müslümov, 2002:16). KOBİ'lerin kuruluş sermayesi genellikle bireysel ve ailevi imkânlarla sınırlı kalmaktadır (Korkmaz, 2003:241).

KOBİ'lerin alacaklarını zamanında tahsil edememesi nakit sıkıntısına düşmesine neden olmaktadır (Topal vd., 2006:294). KOBİ'ler işletme faaliyetlerinin

devamı için yeni bir finansman ihtiyacı doğduğunda öncelikli olarak otofinansman yoluna gitmektedir. İşletmeler elde ettikleri karları tamamen veya kısmen dağıtmayarak işletmede bırakmaktadır. Ancak bu durum her zaman mümkün olmamaktadır (Karabıçak ve Altuntepe, 2001:370). Özkaynakları yetersiz olan KOBİ'ler bu nedenle dış kaynaklara yönelmektedir. KOBİ'ler ne para piyasalarından ne de sermaye piyasalarından gerektiği ölçüde yararlanmaktadır. KOBİ'ler gerekli finansmanı nereden ve nasıl bulacağı konusunda gerekli bilgiye sahip değildir (Çarık vd., 2002:231). Genellikle borsada kayıtlı olmayan ve yerel düzeyde faaliyet gösteren KOBİ'ler geleneksel finansman kaynaklarını kullanmaktadır. Bu nedenle finansman yöntemi olarak otofinansman ile bankalardan kredi alma yoluna gitmektedir (Göktaş, 2001:97).

2.4. KOBİ'LERİN KREDİ TEMİNİNDE KARŞILAŞTIĞI SORUNLAR

Ülkemizdeki KOBİ'lerin kredi hacminden faydalanma oranları diğer ülkelere göre daha düşüktür. Bankaların sağlamış olduğu toplam krediler içinde KOBİ'lere sağlanan kredilerin payı çok düşük orandadır (Akgemci, 2001:33). KOBİ'ler günlük faaliyetleri sırasında hammadde temini, çalışan personelin ücreti gibi zorunlu ödemelerini özsermaye ile karşılayamadığı durumda kısa vadeli, büyümeye yönelik bir adım atacağında ise orta ve uzun vadeli krediye ihtiyaç duymaktadır (Karabıçak ve Altuntepe, 2001:370-371). KOBİ'lerin asıl ihtiyaç duyduğu orta ve uzun vadeli kredilerdir. Oysa bankalar, KOBİ'lere çoğunlukla kısa vadeli kredi sağlamaktadır (Erkan ve Aydemir, 2006:139).

Sürekli sermaye sıkıntısı çeken KOBİ'ler üretime ara verme hatta faaliyeti tamamen durdurma sorunu ile karşı karşıya kalabilmektedir. Ayrıca KOBİ'ler bu durumda düşük kapasite ile çalışmak durumunda da kalabilmektedir. Sermayesi yeterli olan işletmeler ise faaliyetlerini çeşitlendirmek, Ar-Ge faaliyetlerini sürdürmek ve yeni teknolojiyi işletmeye kazandırmak amacıyla ek finansmana ihtiyaç duymaktadır (Tokay, 2001:43). 2000'li yıllarda KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarını karşılayacak en önemli kaynak bankacılık sistemidir. Ancak bankaların topladığı mevduatların büyük bir kısmını devlete borç olarak verme eğiliminde

olmaları KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarını olumsuz olarak etkilemektedir (Bekçi ve Usul, 2001:116).

KOBİ'ler bankalar tarafından çok fazla ilgi görememektedir. Çünkü bankalar küçük miktarda kredi talep eden çok sayıdaki işletme yerine büyük miktarda kredi talep eden az sayıdaki büyük işletmelere kredi sağlamayı tercih etmektedir. KOBİ'lerin finansman konusunda bankalarla yaşadığı diğer bir sorun ise, profesyonel bir finans personeline sahip olamayan bu işletmelerin bankaların danışmanlık hizmetinden yeterince yararlanamaması ve mevcut finansman alternatifleri hakkında yeterince bilgi sahibi olamamasıdır (Müftüoğlu, 2002:275-278). Ayrıca, bankalar KOBİ'leri bazı açılardan yetersiz bulmaktadır. Bankalar, KOBİ'lerde fizibilite çalışmasının yapılmamasını, muhasebe sistemlerinin yetersiz olmasını, kar oranlarının düşük olmasını da eleştirmektedir (Bayraktar ve Köse, 2004:15).

KOBİ'lerin kredi temini ile ilgili sorunları aşağıdaki şekilde sıralanabilmektedir (Yörük, 2001:60):

- Kredi miktarı ile ilgili sorunlar,
- Kredi maliyeti ile ilgili sorunlar,
- Kredi vadesi ile ilgili sorunlar,
- Kredi sağlamada teminat sorunu,
- Kredinin ödemesiz süresine ilişkin sorunlar.

KOBİ'lerin finansman tedarikinde en önemli sorun, bankaların teminat olarak gayrimenkul ipoteği istemesidir. Oysa bu işletmelerin sahip olduğu varlıklar, kullandığı makine ile diğer araç gereçten ibarettir. Bu varlıklar bankalar için ipotek kapsamında değerlendirilmemektedir (Müftüoğlu, 2002:271). Bankalar KOBİ'lere kredi verirken, kredi talep eden işletmenin performansı ve ödeme gücünden çok işletme sahibinin kişisel olarak gösterebileceği teminatlarla ilgilenmektedir (Karagöz, 2008:92). Bankaların temel politikası sıfır risk ile çalışmaktır. Bu nedenle, bankalar KOBİ'lere vereceği kredinin birkaç katı teminat talep edebilmektedir (Yörük, 2001:61). Kredi temininde bankaların büyük işletmelere hizmet verecek şekilde örgütlendiği de görülmektedir (Ar ve İskender, 2005:7).

Büyük işletmeler işletme varlıklarını göstererek kredi alabilirken, küçük işletmeler için bankaların bu talebi sorun olmaktadır (Yörük, 2001:61). KOBİ'ler bankalara yeterli teminat gösteremediklerinden dolayı ve bankalar finansal tabloların incelenmesi sonucunda bu işletmelere güvenmedikleri için piyasa oranlarının üzerinde bir faiz oranı ile kredi elde etmek zorunda kalmaktadır (Yılmaz, 2004:67). Bankalardan kredi teminindeki güçlükler nedeniyle bazen KOBİ'ler tefecilerden borçlanma yoluna gidebilmektedir (Yörük, 2001:61).

Daha önce belirtildiği üzere KOBİ'lerin finansmanı konusunda bir diğer sorun da, sağlanan finansman maliyetinin yüksek olmasıdır. Finansman kaynakları hem tüm işletmeler için hem de göreceli olarak KOBİ'ler için yüksek maliyetlidir (Aras ve Müslümov, 2001). Bunda KOBİ'lerin talep ettiği kredi miktarının küçük ve risklerinin fazla olması etkili olmaktadır. Bankalar bu unsurların etkisiyle işlem maliyetini yüksek kabul etmekte ve kredi faizini de yüksek tutmaktadır (Yörük, 2001:61).

2.5. KOBİ'LERİN FİNANSMANI İLE İLGİLİ YASAL VE BÜROKRATİK SORUNLAR

KOBİ'lere destek sağlamak amacıyla çıkarılan teşvik mevzuatının karmaşık ve anlaşılmaz olması ve çok sık değiştirilmesi KOBİ'lerin finansman sağlamasını zorlaştırmaktadır. KOBİ'lerin finansmanı ile ilgili süreçte yer alan bürokrasiyi azaltmak ve işlemleri sadeleştirmek için devlet büyük çaba sarfetmektedir. Ayrıca finansman sağlama sürecindeki işlemlerin uzun sürmesi KOBİ'lerin yatırım kararlarını olumsuz etkilemektedir. Finansman konusunda KOBİ'lerin yaşadığı sorunlardan birisi de alacaklarını zamanında tahsil edememesidir. Özellikle karşılıksız çıkan çekler, KOBİ'leri nakit sıkıntısına sürükleyerek, bu işletmenin ayakta kalmasını zorlaştırmaktadır (Aytemiz ve Helhel, 2007:176).

3. BASEL II VE KOBİ'LER

Basel II, 1975 yılında, G-10 ülkelerinin merkez bankaları tarafından, Uluslararası Ödemeler Bankası bünyesinde oluşturulan Basel Bankacılık Düzenleme

Komitesi tarafından geliştirilmiştir (Yörük, 2007:368). Basel II kararları öncelikle G-10 ülkeleri ve AB ülkelerinde 2007 yılından itibaren uygulanmaya başlanmıştır. ABD’de ise bu kararların 2012 yılından itibaren uygulanacağı açıklanmıştır (Turgut, 2007:33). Basel II, “risklerin daha duyarlı ölçülmesi, her bankanın risk profilinin ayrı ayrı belirlenmesi, banka üst yönetimine düşen sorumlulukların arttırılması ve finansal tabloların bankanın gerçek durumunu en iyi biçimde yansıtacak şekilde açıklanması suretiyle finans sektörünün oyuncularını arasındaki asimetrik bilginin minimize edilmesi ve bu sayede daha rekabetçi, sağlam ve istikrarlı bir finans sektörüne erişilmesini sağlamak ve bu şekilde bankalarda etkin risk yönetimi, denetimi ve piyasa disiplini gerçekleştirmek üzere oluşturulmuş standartlar” olarak tanımlanmaktadır (Yörük, 2007:369).

Basel II ile amaçlanan, risk yönetimini ve piyasa disiplinini sağlayarak, bankacılık sisteminin etkinliğini gerçekleştirmek ve finansal istikrarı temin etmektedir. Basel II bağlamında KOBİ’nin kredi talebinde bulunduğu banka veya kredi kuruluşu, derecelendirme kurumunun vereceği notlara göre kredi talebinde bulunan işletmeyi; KOBİ, Perakende KOBİ veya Kurumsal KOBİ olarak nitelendirmektedir (Arslan, 2007:53). Basel II ile, öngörülen şartları yerine getiren KOBİ’ler bankalar tarafından, finansman kaynaklarına ulaşabilmek ve bu kaynakların temininden doğan maliyet açısından ayrıcalıklı bir konuma getirilebilmektedir. Bu bağlamda tüm KOBİ’lerin kredi maliyeti ve göstermesi gereken teminat aynı düzeyde olmayacaktır. Basel II ile birlikte KOBİ kredilerinin risk değerlendirmesi yapılması amacıyla iki temel yaklaşım belirlenmiştir. Bu yaklaşımlar, standart yaklaşım ve içsel değerlendirmeye dayalı yaklaşımdır (Yörük, 2007:371).

KOBİ’lerin kredi talebinde bulunan işletmeler, bankalar ve bağımsız derecelendirme kuruluşları tarafından, işletme sermayesi baz alınarak değerlendirmeye tabi tutulacaktır. İşletmenin sermaye yapısının güçlü olması durumunda, kredinin maliyeti daha düşük olmaktadır. Bu bağlamda, yönetim ve finansal açıdan iyi idare edilen KOBİ’ler, bu işlemlerinde şeffaflığı da sağlayarak kredi imkânlarından daha iyi koşullarla faydalanmaktadır. Basel II’de riskliliğin ölçülmesi için iki unsur baz alınarak yapılmaktadır. Bunlardan birincisi, firma derecelendirme riski ile ölçülen kredi kullananın riskidir, diğeri ise işlem çeşidi,

teminat, vade ve para birimi gibi unsurları baz alınarak ölçülen işlem riskidir. Basel II'ye göre firmaların risklilik seviyesinin ölçümünde, Basel II kapsamındaki Standart yöntemde “Perakende” sınıfa, standart bir risk aralığı uygulaması dikkat edilmesi gereken önemli bir kredi riskinin belirlenmesinde, kredi verilen firma önemli olduğu kadar, kredinin süresi de çok önemlidir. KOBİ'lerin işletme dışı finansman kaynaklarına çok fazla ihtiyaç duymaları nedeniyle Basel II bağlamında kredilerden en avantajlı bir şekilde faydalanabilmesi için işletmelerin düzenli olması ve şeffaflığın sağlanması gerekir (Uz vd., 2004:12-15). Standart yaklaşımda, kredi risk ağırlıklarının değerlendirilmesinde, kredi talep eden KOBİ'ye, kredi derecelendirme kurumu tarafından verilen not baz alınmaktadır (Yörük, 2007:371).

KOBİ'nin derecelendirme notu yüksek olursa, ilgili banka daha az risk altında olacağı ve bu nedenle daha az sermaye ayıracağı için KOBİ de daha düşük maliyetle krediye ulaşacaktır. İçsel Derecelendirme Yaklaşımında ise risk ağırlığının derecelendirilmesinde bankalarca tahmin edilen, temerrüde düşme olasılığı, temerrüde düşme halinde oluşacak zarar, temerrüde düşme anındaki risk tutarı ve vade gibi bazı parametreler baz alınmaktadır (Yörük, 2007:372-373). Basel II ile birlikte bankaların sermaye yeterliliği standartları yeniden belirlenmiştir. Basel II risk yönetimi anlayışının önemini de arttırmıştır. Kredinin nitelendirilmesinde “iyi-kötü” ayırımından “çok riskli-az riskli” ayırımına geçilmektedir. Ülkemizde faaliyette bulunan KOBİ'lerin kredi temininde, riski ön plana çıkaran Basel II, kredi maliyetini etkilemektedir. Özellikle bu maliyetin belirlenmesinde kredinin vadesi teminat ve firma kredi notu gibi bazı kriterlerin etkisi olmaktadır (Elmas ve Öz, 2009:398).

Basel II bağlamında KOBİ'lerin yapması gereken bazı işlemler söz konusudur. Bunlar veri yönetimi, risk analizi, uyum ve süreçlerin kontrolü olarak sıralanabilmektedir. Veri yönetiminde yapılması gereken, muhasebe ile ilgili verileri, ikincil verilerin ve müşteri seviyesindeki tüm verilerin düzenlenmesidir. Ayrıca tüm parasal veriler büyük defterde toplanmalı ve operasyonel riskler bununla birleştirilmelidir. Risk analizinde de, KOBİ'ler değişik risk kategorilerinde risk yönetim fonksiyonları düzenlemeli, risk ağırlıkları ve sermaye yükümlülükleri etkin bir hale getirilerek bir çizelge niteliğine kavuşturulmalıdır. Ayrıca bütünsel bir risk değerlendirilmesi yapılmalıdır. Uyum ve süreçlerin kontrolü işlevi ile ilgili olarak dökümantasyon ve veri görüntülemesine önem verilmelidir. Hesaplarla ilgili

denetlenebilirlik ve şeffaflık korunmalı, içsel kontrol mekanizması oluşturulmalıdır (Yardımcıoğlu ve Bay, 2010:36). Basel II ülkemizde faaliyette bulunan KOBİ'leri bazı açılardan etkilemektedir. Bunlar aşağıdaki şekilde sıralanabilir:

- Derecelendirme gereksinmelerinin artması,
- Bankalar tarafından talep edilen verilerin kapsamının artması,
- Bankaların kabul ettiği teminat türlerinin değişmesi,
- Borçlanma maliyetinin düzeyinin ve hareketliliğinin değişmesi,
- Kredi kalitesi düşük olan müşterilere basit ölçüm yöntemi kullanan bankalarda yoğunlaşma eğilimi.

KOBİ'lerin Basel II'nin getirdiği düşük maliyetli kredi avantajından yararlanabilmesi için bazı koşulları yerine getirmesi gerekmektedir. Öncelikli olarak KOBİ'ler derecelendirme gereklerini sağlamalıdır. Bu işletmeler, kurumsal yönetim ilkesini uygulamalı, kayıtdışı faaliyetlerden uzaklaşmalı, güçlü bir mali yapıya sahip olmalı, karşılaşılabilecekleri riskleri iyi yönetebilmeli, işletmede talep edilen bilgileri doğru ve süratli bir şekilde bağımsız kredi derecelendirme kuruluşlarına ve bankalara ulaştırabilmelidir (Yardımcıoğlu ve Bay, 2010:36).

KOBİ'ler faaliyetleri ile ilgili tüm verileri aslına uygun olarak, doğru bir şekilde oluşturmalıdır. KOBİ'lerin derecelendirmenin önemini kabul etmesi gerekmektedir. KOBİ'lerin riskleri iyi yönetebilmesi gerekmektedir. Burada işletmenin sahip olduğu riskler kadar, bu risklerle ilgili aldığı önlemlerde önemlidir (Arslan, 2007:65). Basel II'nin KOBİ'ler için getirdiği bazı yükümlülükler vardır. Bunlar aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Arslan, 2007:65; Elmas ve Öz, 2009:400):

- İşletmeler esas faaliyet konularında çalışmalı,
- İşletme faaliyetlerinin kayıtdışılıktan uzaklaştırılarak, bu faaliyetlerde şeffaflık sağlanmalı,
- Kurumsallaşma sağlanmalı,
- Gereken teminat yapısına uyum sağlanmalı,
- İşletmenin mali tabloları uluslararası standartlarda ve güvenilir olmalı,

- Risk yönetimi hususunda gerekli bilgiye sahip uzman personel istihdam edilmeli,
- Sermaye yapıları güçlü olmalı,
- Ortaya çıkabilecek tüm riskleri dikkate alan bir karar alma sistemi kurulmalıdır.

4. KOBİ'LERİN FİNANSMAN KAYNAKLARI

KOBİ'lerde genellikle ilk sermaye düzeyleri sabit sermayeyi karşılayacak yeterliliktedir. Bu nedenle bu işletmeler kuruluş aşamasında gereken finansmanı özkaynak ile karşılamaktadır. Ancak yeterli özkaynağa sahip olmayan KOBİ'ler için yeni yatırımlar ortaya çıktığında ve büyüme sürecinde yeni finansman ihtiyacı ortaya çıkabilmektedir (Müslümov, 2002:16). Bu sermaye miktarı, mal ve hizmet üretimini yapmak için gerekli olan sermayeyi karşılayamamaktadır. Bundan dolayı bu işletmelerin hemen kuruluş aşamasında sonra finansman ihtiyacı doğmaktadır (Korkmaz, 2003:11).

Tablo 17, İstanbul Sanayi Odası tarafından 2000 yılının ikinci yarısıyla ilgili Ekonomik Durum Tespiti ile ilgili yayınladığı sayısal verileri göstermektedir. Bu tabloya göre, KOBİ'lerin finansman ihtiyacının %80'den fazlasını özkaynakları ile karşıladığı gözlemlenmektedir. KOBİ'lerin ikinci finansman tercihi ise banka kredileridir. Bu finansman kaynağını leasing ve faktoring takip etmektedir (Oktay ve Güney, 2002:4).

Tablo 17: İşyerleri İtibariyle Finansman Kaynak Kullanım Oranları

Finansman Kaynakları	Küçük Ölçekli İşyerleri	Orta Ölçekli İşyerleri	Büyük Ölçekli İşyerleri	Toplam İşyerleri
Özkaynak	88,2	82,9	80,7	84,7
Ticari Banka	40,1	59,7	73,1	54,2
Eximbank	11,1	26,0	48,0	25,0
Yat. Kal. Ban.	0,3	2,8	9,9	3,5
Finans Kurumu	4,0	7,2	21,1	9,4
Faktoring	4,7	16,6	21,6	12,5
Leasing	16,2	21,5	26,9	20,5
Diğer	9,8	8,3	8,8	9,1

Kaynak: Oktay ve Güney, 2002:4.

KOBİ'lerin önemli finansman kaynaklarından birisi de satıcı kredileridir. Hammadde ve devamlı olarak kullanılan malzemelerin tedarikinde satıcı firmalar, pazarlama politikalarına göre, yeni işe başlayan işletmelere kendilerini cazip göstermek amacıyla kredili satış yapmaktadır (Ogley, 1981:22). KOBİ'ler yaptıkları fason üretimle ana işletmeye bağlı olarak çalışmaktadır. Vadeli çek, satıcı kredilerinde en fazla kullanılan yöntemdir (Aras ve Müslümov, 2001).

4.1. BANKA KREDİLERİ

Ülkemizde KOBİ'ler genellikle banka kredisi kullanmak yerine özkaynağı kullanmayı tercih etmektedir. KOBİ'lerin öz kaynak dışındaki diğer finansman kaynaklarından yararlanmak istememelerinin nedeni, finansman maliyetinin yüksekliği ve özkaynak dışı finansman teminindeki güçlüklerden kaynaklanan finansman riskidir (Yücel, 2001:13). KOBİ'ler genellikle kuruluş aşamasında, faiz yüküne katlanmamak amacıyla gereken finansman ihtiyacını özkaynakları ile finanse

etmektedir. Bu işletmeler daha sonraki gelişme dönemlerinde ise işletme dışı finansal kaynaklara başvurmaktadır (Çetin ve Bıtrak, 2009:129).

KOBİ'ler ülkemiz ekonomisinde, istihdamda, yatırımlarda ve kalkınmada önemli bir yere sahip olmasına rağmen, kredilerden aldığı pay %5'leri aşmamaktadır. Oysa KOBİ'lerin kredilerden aldıkları pay ABD'de %42,7 iken, Japonya'da %50'dir (Yücel, 2001:9). İngiltere'deki KOBİ'ler finansman ihtiyaçlarını genellikle banka kredilerinden karşılamaktadır. Avrupa Birliği, üye ülkelerdeki KOBİ'lerde banka kredilerine öncelik vermektedir. Bunun yanında büyük ölçekli KOBİ'ler hisse senedi piyasasında da faaliyet göstermektedir. İsveç'te bulunan KOBİ'ler her iki finansman kaynağından da ağırlıklı olarak faydalanmaktadır. Bunlar banka kredisi ve şirket karlarıdır (Bayraktar ve Köse, 2004:13-14).

KOBİ'lerin bankalardan kredi teminini zorlaştıran bazı unsurlar mevcuttur. Özellikle bu işletmelerde muhasebe sisteminin tam olarak oturmaması ve kayıtdışı satışlar nedeniyle bilançoları gerçeği yansıtmamakta, böylece bu durum işletmelerin kredi teminini güçleştirmektedir (Cebeci, 2003:90). Ayrıca KOBİ'lerin kredi talebinde, karşılıklarına çıkan diğer bir engel de kredi kuruluşlarının teminat talebidir. Bu kuruluşların teminat talebini karşılayabilmek için KOBİ'lerin yapması gereken elde ettiği kazancı taşınmaz yatırımdır. KOBİ'lerin uzun vadeli finansman ihtiyacını karşılamada, ülkemizde faaliyet gösteren finansman kuruluşları yetersiz kalmaktadır. Bu finans kuruluşları genellikle Dünya Bankası, Avrupa Yatırım Bankası gibi kuruluşlar ile KOBİ'ler arasında aracılık etmektedir (Çetin ve Bıtrak, 2009:132).

Zonguldak ilinde bulunan KOBİ'ler üzerinde "KOBİ'lerin Finansmanı ve Finansman Sorunları" ile ilgili yapılan bir araştırmada KOBİ'lerin çoğunlukla finansman ihtiyacını kendi imkânları ile karşılamayı tercih ettiği ortaya çıkmıştır. Ek finansman ihtiyacını işletme dışından karşılayan KOBİ'ler banka kredisini tercih etmektedir. Bununla birlikte işletme ölçeği büyüdükçe finansal kiralama gibi alternatif finansman kaynaklarına talebin arttığı görülmektedir. Risk sermayesi tekniğini ise daha çok orta ölçekli KOBİ'ler tercih etmektedir (Bayraktar ve Köse, 2004:5-12).

Ülkemizin farklı illerinde “Küçük İşletmeler Kredi Programı” başlığı altında bir anket çalışması yapılmıştır. Bu çalışmaya göre, araştırma yapılan illerde faaliyet gösteren KOBİ’lerin finansman kaynağı olarak işletme sermayesi dışında, ticari banka kredilerinden, arkadaş ve çevreden alınan ticari borçlardan faydalanmaktadır. Kredi kartı alternatifi ise işletmelerin kısa vadeli döner sermaye finansmanında önemli bir finansman kaynağıdır. Bu KOBİ’lerin finansman ihtiyacının %72’si İşbankası, Akbank, Ziraat Bankası, Halk Bankası ve Vakıfbank tarafından karşılanmaktadır⁵.

KOBİ’lerin bankalardan bazı beklentileri vardır. Bu beklentiler aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Çelikkol vd., 2008:262-263):

1. Bilgi bankalarının ve danışma hatlarının kurulması,
2. Bankaların tüm işlemlerini güven içerisinde ve zamanında yerine getirmesi,
3. KOBİ’leri aynı banka ile uzun süreli ilişki kurarak elde edilen faydayı en üst düzeye taşıyabilmesi,
4. Krediyi alma sürecinin hızlı bir şekilde tamamlanması,
5. Alternatif teminat olanaklarının sağlanması.

Bankalar, KOBİ’lere KOBİ Bankacılığı olarak isimlendirilen faaliyet ile bu işletmelere kredi temininin yanında sektörel destek paketlerinden, bilgi ve eksikliklerini tamamlanmasını içeren kapsamlı bir hizmet sunabilmektedir. Bu hizmetler KOBİ’ler için bazı avantajları beraberinde getirmektedir. KOBİ’lerin borçlanma maliyetini düşürmesi, faydalanılacak kredi miktarını arttırması, gereksinim duyulan teminatı azaltması, kredi talebi sonrasında bankanın uygunluk değerlendirilmesinde işlem süresi azaltması gibi avantajlar söz konusudur (Çelikkol vd., 2008:263-264).

TOSYÖV tarafından, KOBİ- Banka ilişkisini konu alan 1995 yılında yapılan araştırmada işletmelerin %61’nin banka kredisi kullanmadıkları ortaya çıkmıştır (Küçükçolak, 1998:137). Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu’nun 2010

⁵http://www.avrupa.info.tr/Files//File/program_pro_photos/SELP_Demand%20Study_TR.pdf (Erişim Tarihi: 20.02.2011).

yılı verilerine göre ise, ülkemizde kayıtlı olan 3,5 Milyon KOBİ'den 1 Milyon 228 bin adedi kredi kullanmaktadır. KOBİ'lerin toplam kredilerden aldığı pay ise %28 civarındadır (Yazıcı, 2010:81).

4.2. KREDİ GARANTİ FONU

Kredi Garanti Fonu (KGF) için ilk adım 1970 yılında Federal Almanya ile Türkiye arasında imzalanan anlaşma ile atılmıştır. Ancak bu anlaşma 14/07/1993 tarihinde 21637 Sayılı Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girmiştir. Ülkemizde Kredi Garanti Fonu öncesinde kefalet bankacılığı görevi "Kefalet Sandık ve Kooperatifleri" tarafından yürütülmekteydi (Öndeş, 2001:179). KGF, KOBİ'lere kefalet desteği vermek, finans kurumlarından uygun faiz ile uzun vadeli kredi temin etmesini sağlamak amacıyla 1991 yılında kurulmuştur. Bu fon görevini, KOBİ'ler Hazine veya uluslararası garantilerin yardımıyla bankalardan risk transferi aracılığıyla gerçekleştirmektedir. Önemli bir beklenti ile 1991 yılının Temmuz ayı itibariyle kurulan KGF ancak 1994 yılında etkin bir şekilde çalışmaya başlayabilmiştir (Yazıcı, 2010:82-83).

KGF'nin amacı, KOBİ'lere finansal destek sağlayacak yeni kurumları ve KOBİ destek sistemlerini oluşturmak, varolanların ise geliştirmesini sağlamaktır. Bu bağlamda, ülkemizde 1994 yılında KOBİ'lerin ekonomideki rekabetçi ortamda güçlenmesini sağlamak amacı ile KGF İşletme ve Araştırma A.Ş. kurulmuştur (Önder, 2003:203). KGF, bir teminat kurumudur, işletmeler için kredi niteliğinde bir kaynak sağlamaktadır. Bu fon, kredi kurumlarından kredi talebinde bulunan, ancak kurum tarafından istenilen miktar ve cinsten teminata sahip olmayan KOBİ'lere kefil olmaktadır (Gültekin, 1999:38). Bu fon ile bir taraftan daha önce kredi talebinde bulunduğu halde teminat yetersizliğinden dolayı kredi alamayan KOBİ'lere ek bir kredi oluşturmakta diğer taraftan da bu işletmelerin kullanacakları orta ve uzun vadeli kredilerin ve kullanılan kredi limitinin artmasını sağlamaktadır (Önder, 2003:203). KGF, gelişme eğiliminde olan ve uygun yatırım projelerine sahip olan KOBİ'lerin ticari bankalardan kredi talebinde gerekli teminata sahip olmadığı için krediyi elde edemeyen bu işletmelere kaynak imkânını sağlayan önemli bir araçtır (Çelik ve Ozan, 2006:201).

Tablo 18: Kredi Garanti Fonun Yapısı

Pay Sahibi Kurum	Sermaye Miktarı (TL)	Pay Oranları (%)
TOBB	79.645.000,00	33,18542
KOSGEB	79.622.000,00	33,17583
TESK	689.000,00	0,28708
TOSYÖV	22.000,00	0,00917
MEKSA	22.000,00	0,00917
Türkiye Halk Bankası A.Ş.	4.000.000,00	1,66667
Akbank T.A.Ş.	4.000.000,00	1,66667
Albaraka Türk Katılım Bankası A.Ş.	4.000.000,00	1,66667
Asya Türk Katılım Bankası A.Ş.	4.000.000,00	1,66667
Denizbank A. Ş	4.000.000,00	1,66667
Eurobank Tefken A.Ş.	4.000.000,00	1,66667
Finans Bank A.Ş.	4.000.000,00	1,66667
Fortis Bank A.Ş.	4.000.000,00	1,66667
HSBC Bank A.Ş.	4.000.000,00	1,66667
ING Bank A.Ş.	4.000.000,00	1,66667
Kuveyt Türk Katılım Bankası A.Ş.	4.000.000,00	1,66667
Şekerbank T.A.Ş.	4.000.000,00	1,66667
Türk Ekonomi Bankası A.Ş.	4.000.000,00	1,66667
Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş.	4.000.000,00	1,66667
Türkiye Finans Katılım Bankası A.Ş.	4.000.000,00	1,66667
Türkiye Garanti Bankası A.Ş.	4.000.000,00	1,66667
Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş.	4.000.000,00	1,66667
Türkiye İş Bankası A.Ş.	4.000.000,00	1,66667
Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.	4.000.000,00	1,66667
Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.	4.000.000,00	1,66667

Kaynak: Yazıcı, 2010:85.

KGF'yi daha etkin hale getirmek ve kurumsallaşmasını sağlamak amacıyla bazı yasal düzenlemeler yapılmıştır. 14/07/2009 tarihinde 2009/15197 Sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile "Kredi Garanti Kurumlarına Sağlanacak Hazine

Desteğine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Karar” yürürlüğe girmiştir (Yazıcı, 2010:84). Bakanlar Kurulu’nun ilgili kararı ile bu fonun yapısı yukarıda yer alan Tablo 18’de gösterilmiştir. Bu tabloda KGF’deki en büyük ortaklık payının TOBB ve KOSGEB’e ait olduğu görülmektedir. Bankaların fondaki pay oranına bakıldığında ise tüm bankaların aynı oranda paya sahip oldukları görülmektedir. Ayrıca, KOBİ’ler KGF ve A. Ş. ve Halkbank arasında yapılan anlaşma uyarınca Halkbank’tan alacakları kredilerde KGF teminatından yararlanabilmektedir. KOBİ’lerin bu teminatın yararlanma süresi beş yıldır. Ancak yatırım kredilerinin vade süresi sekiz yıla kadar çıkabilmektedir (Gültekin, 1999:39).

4.3. HALK BANKASI KREDİLERİ

Halk Bankası, ülkemizdeki KOBİ’leri finanse etmek amacıyla 2284 sayılı kanunla 1938 yılında kurulmuştur. Halk Bankasının görevleri KOBİ’lere orta ve uzun vadeli proje kredisi vermek, KOBİ’lerin gelişmesi ve büyük sanayiye geçişini sağlamak için danışmanlık hizmeti yapmak, proje ve teknik bilgi akışı ile bu işletmeleri desteklemek şeklinde sıralanabilir (Yücel, 2001:9). “KOBİ Bankası” misyonu taşıyan Halk Bankası, KOBİ’leri finanse etmek amacıyla bazı hizmetler sunmaktadır. Özellikle kredi taleplerine hızlı ve etkin bir şekilde cevap vermek amacı ile Halk Bankası bünyesinde İstihbarat ve Mali Tahlil Müdürlükleri oluşturulmuştur. 2003 yılı Aralık ayı itibarıyla KOBİ’lere sağlanan kredi hacmi 1,6 Katrilyon TL’dir. Halk Bankası kredileri içinde bu oran %76’ya tekabül etmektedir (Cebeci, 2003:91-92).

4.4. EXİMBANK KREDİLERİ

KOBİ’ler ülke içinde yaptıkları üretim faaliyetine ek olarak, ihracatına yönelik üretime yöneldiğinde ek finansman ihtiyacı duymaktadır (Güneş ve Uğur, 2007:25). Genel olarak ülkelerde ihracatın finansmanı için dört birimden oluşan kurumsal mekanizma mevcuttur. Bunlar aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Delice, 2001:350):

1. Merkez Bankası, işletmelerin ihracat finansmanında kullanabilmelerine yönelik politikalar oluşturmakta ve ihracat işlemlerini yeniden finanse etmektedir.

2. Ticari bankalar, sevkiyat öncesinde ve sevkiyat sonrasında işletmelere finansman sağlamaktadır.

3. İşletmelere sevkiyat öncesinde ve sevkiyat sonrasında finansman ile refinansmanı, orta ve uzun vadeli kredilerle destekleyen ihracat-ithalat bankası türünde uzmanlaşmış bir finansman kurum.

4. İhracatla bağlantılı olarak oluşabilecek ticari ve politik risklere karşı, işletmelere sigorta veren bir ihracat kredi sigorta birimi.

Son iki maddede yer alan kredi ve sigorta imkânı genellikle Eximbank olarak adlandırılan ihracat destek kuruluşları tarafından sağlanmaktadır. Ülkemizde ihracatı geliştirmek ihraç yapılan ürünleri çeşitlendirmek, ihracatçıların yeni pazarlara açılmasına yardımcı olmak amacı ile 1987 yılında Türk Eximbank kurulmuştur. Türk Eximbank, ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren girişimcileri kısa, orta-uzun vadeli nakdi ve gayri nakdi kredi programları ile desteklemektedir. Ayrıca, vadeli satış işlemlerini teşvik etmek ve bu yolla ihracat hacmini arttırmak, yeni ve hedef pazarlara girilmesini kolaylaştırmak amacıyla vadeli ihracat alacaklarını iskonto etmektedir⁶. Eximbank kredileri kısa vadeli ihracat kredileri, özelliikli krediler, döviz kazandırıcı hizmet kapsamındaki krediler ve işlem kalkınma bankası kaynaklı krediler olmak üzere dört ana başlıkta toplanan onbeş kredi türünden oluşmaktadır (Güneş ve Uğur, 2007:27-28).

Sevk Öncesi İhracat Kredileri, kısa vadeli Eximbank kredileri içinde %65-67'lik paya sahiptir. Bu krediler tüm sektörleri kapsamaktadır ve imalat aşamasından başlayarak bu işletmenin finansmanı amaç edinmektedir (Güneş ve Uğur, 2007:28). Söz konusu krediler, özellikle küçük sanayiciler ihracat finansmanı için önemli olan bu krediler, işletmelerin siparişe alması ile üretilen veya başka bir yerden temin ettiği malın sevkiyatına kadar gerekli olan sermayeyi sağlamaktadır (Delice, 2001:352).

Özellikli İhracat Kredisi, ülkemizde yerleşik ihracata yönelik üretim yapan işletmelerin Türk Eximbank'ın mevcut kredi programlarında kredilenmeyen ancak

⁶http://www.eximbank.gov.tr/html_files/MENU-2.htm (Erişim Tarihi: 10.03.2011).

Eximbank tarafından uygun bulunan üretim projeleri için orta vadeli finansman imkânı sağlamaktır (Güneş ve Uğur, 2007:30).

Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi, ülkemizde yerleşik olan işletmelerin yurtdışında gerçekleştirdikleri döviz kazandırıcı hizmetlere yönelik olarak harcamalarını ve yazılım, projelendirme, danışmanlık gibi hizmetler kapsamında yurtdışındaki gerçekleştirilecek proje niteliğindeki hizmet ihracına yönelik harcamalarını finanse etmeyi amaçlayan bir kredidir (Güneş ve Uğur, 2007:31).

İslam Kalkınma Bankası Kaynaklı Krediler ise, ithalatçıya vadeli ödeme imkânı tanıyan bir alıcı kredisidir. Aracılık işlemleri ve Türk Eximbank'a tanınan limit kapsamındaki işlemler olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Bu krediden İslam Konferansı Teşkilatına üye ülkeler ve son düzenlemelerle birlikte diğer tüm ülkeler yararlanmaktadır (Güneş ve Uğur, 2007:31).

Nevşehir ve Kayseri'de bulunan KOBİ'ler üzerinde "Türk Eximbank Kredilerinden Yararlanma Durumları ve Beklentileri"ni konu alan bir araştırmaya göre, KOBİ'ler Eximbank kredilerinden yeterince yararlanamama nedenleri olarak, krediler hakkında yeterli bilgi sahibi olunmaması, bürokratik işlemlerin çokluğu ve karmaşıklığı ve kredi maliyetlerinin yüksekliği olarak sıralanmıştır (Delice, 2001:358). Kısacası KOBİ'lerin Eximbank kredilerinden gerektiği ölçüde faydalanamamasının en önemli nedenleri arasında, bu işletmelerin krediler hakkında yeterince bilgi sahibi olmamaları ve bürokratik işlemlerin uzunluğu gösterilebilir. (Güneş ve Uğur, 2007:38).

4.5. FİNANSAL KİRALAMA

Tüm dünyada son yirmi yılda önemli bir yol kat eden finansal kiralama yöntemi ülkemizde de gün geçtikçe gelişme göstermektedir (Aras ve Müslümov, 2001). Ülkemizde ekonomik yapıdaki canlanma ve işletmelerdeki genişleme politikası yeni finansman kaynak ihtiyaçlarını gündeme getirmiştir. Finansal kiralama yöntemi olarak "leasing" alternatif bir finansman kaynağıdır. Leasing, orta vadeli bir finansman kaynağıdır. Ülkemizde, 1985 yılı sonrası artmaya başlayan leasing alternatif bir finansal yöntem olarak KOBİ'lerin de dikkatini çekmiştir (Çondur vd., 2008:5).

3226 Sayılı Finansal Kiralama Kanunu 28.06.1985 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Bu kanuna göre, “Finansal Kiralama Sözleşmesi, kiralaayanın, kiracının, talebi ve seçimi üzerine üçüncü kişiden satın aldığı veya başka suretle temin ettiği bir malın zilyetliğini, her türlü faydayı sağlamak üzere ve belli bir sürede feshedilmek şartı ile kira bedeli karşılığında, kiracıya bırakılmasını öngören bir sözleşmedir” (Çondur vd., 2008:4). Leasing kapsamındaki varlıklar aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Kubilay, 2003:196):

- Binek araçları
- Ticari araçlar
- Elektronik ekipmanlar
- İnşaat ve ekipmanlar
- İnşaat ve iş makinaları
- Makine ekipman
- Ofis ve büro ekipmanları
- Tıbbi cihazlar
- Gayrimenkul.

Kiralanacak malın yurtiçinde olması durumunda ithalatsız finansal kiralama, bu malın yurtdışından temin edilmesi durumunda ise ithalatlđ finansal kiralama olarak nitelendirilmektedir. Finansal kiralama yöntemi işletmenin yapacağı diğer yatırımlar için finansman maliyetinin artmamasını sağlamaktadır. Ayrıca dış borçlanmaya gitmeden finansman imkânı sağlanmaktadır (Gültekin, 1999:44).

Aydın ili ASTİM organize sanayi sitesinde bulunan KOBİ’ler üzerinde yapılan bir araştırmada, işletmelerin 1/3’ünün leasing yöntemini kullandıkları ortaya çıkmıştır. Aynı araştırmada bu yöntemi kullanan işletmelerden %80’inin mal alımında özel bankaların leasing kuruluşlarını, %15’inin kamu bankalarının leasing kuruluşlarını, %5’inin özel leasing şirketlerini kullandıkları belirlenmiştir (Çondur vd., 2008:10).

Finansal kiralama yönteminden faydalanacak KOBİ’ler, maliyet araştırmasını iyi yapmalıdır. Çünkü kira sözleşmesindeki saklı komisyon ve yüksek faiz oranları

nedeniyle finansman maliyeti yüksek olabilmektedir (Yıldırım vd., 2006:367). KOBİ'ler finansal kiralamadan faydalandığı takdirde mevcut sermayesi büyük oranda serbest kalmış olacaktır. Ayrıca bu yöntem sayesinde işletmeler yeni teknolojinin getireceği üretim ayrıcalığından faydalanabilmektedir (Kargül, 1997:17).

ABD'de faaliyet gösteren KOBİ'lerin kuruluş aşamasında yarısından fazlası finansal kiralama yönteminden faydalanmaktadır. Kıta Avrupası ülkelerinde ise bu yöntemin kullanılma oranı %30'un üzerindedir (Kargül, 1997:17). Finansal kiralama yöntemi işletmeye yatırım mallarını satın almak yerine, kiralanarak kullanılmasını sağlamaktadır. Ülkemizde 2006 yılı itibariyle en fazla finansal kiralama işlemi makine-ekipman ve iş-inşaat malzemeleri ile ilgili kullanılmıştır. Orta vadeli bir finansman yöntemi olan leasing ilgili yatırıma KOBİ'ler için %100 finansman sağlamaktadır. Bu sayede işletmenin kredi hacmi daralmamaktadır (Alptekin, 2007:8-9). İşletme finansal kiralamayla ilgili tüm giderlerini vergi matrahından indirilebilmektedir. Böylece işletmeler vergi avantajından da yararlanabilmektedir. Leasing anlaşmaları uzun süreli yapıldığı için KOBİ'ler enflasyonunun olumsuz etkisinden de korunmuş olmaktadır (Gültekin, 1999:45).

Leasing yöntemi, yatırımın tümünü finanse etmektedir. Hatta KOBİ talep ederse nakliye, vergi ve montaj gibi tüm masrafları da satın alma maliyetine ilave edilebilmektedir. Tüm bu masrafları kira ödemeleri ile birlikte ödeyebilmektedir. Leasing, kredi niteliğinde olmadığı için işletmenin bilançonun pasif kısmında yer almaz. Bu nedenle işletmenin borç/özkaynak oranını etkilemez (Makine Mühendisleri Odası, 1999:240).

Finansal kiralama faaliyetinden amaçlanan, işletmenin ihtiyacı olan duran varlığı satın almak yerine kiralarak kullanma imkânı sağlamaktır (Çondur vd., 2008:3-4). Finansal kiralama yöntemi operasyonel göstergelerinin yer aldığı Tablo 19'da, 2006-2010 yılları arasındaki finansal kiralama şirketlerine ait şube, temsilcilik, personel, müşteri ve sözleşme sayıları yer almaktadır. Tablo incelendiğinde 2008 yılında en yüksek değerlere ulaşıldığı görülmektedir.

Tablo 19: Finansal Kiralama Yöntemi Operasyonel Göstergeleri

(Adet)	2006	2007	2008	2009	2010 (Eylül)
Şube Sayısı	3	10	18	18	16
Temsilcilik Sayısı	79	65	80	76	69
Personel Sayısı	1.311	1.557	1.427	1.280	1.286
Müşteri Sayısı	-	-	73.577	60.010	51.716
Sözleşme Sayısı	-	-	121.627	98.596	84.806

Kaynak: http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/Finansal_Piyasalar_Raporlari/9433fpr_aralik_2010.pdf
(Erişim Tarihi: 07.04.2011).

İşletmeler finansal kiralama yöntemi ile aşağıda sayılan bazı avantajlardan faydalanmaktadır (Çondur vd., 2008: 10-11):

- İşletmeye, yaptığı yatırımda daha düşük katma değer vergisi oranı uygulanmaktadır.
- Ödenilen kiralar gider olarak gösterilerek vergi avantajından yararlanılmaktadır.
- İşletmenin nakit akışına uygulanarak değişken dönemli ve değişken ödemeli bir ödeme planı belirlenebilmektedir.
- Finansal kiralama işlemlerindeki faizler, banka ve sigorta muamele vergisi ve kaynak kullanım destekleme fonu gibi bazı vergi ve fonlardan muaftır.
- Kiracı işletmenin iflas etmesi durumunda, leasing yöntemiyle kiralanan varlığa el konulmadığı için, işletme faaliyetine devam edebilmektedir.

Ülkemizde finansal kiralama yönteminin daha az tercih edilmesinin nedeni bireylerin mülkiyete verdikleri önemden kaynaklanmaktadır. İşletmeler bir varlığın kiracısı olmak yerine sahibi olmayı tercih etmektedir (Çondur vd., 2008:16).

4.6. RİSK SERMAYESİ

KOBİ'lerin yüksek maliyetli teknolojik yatırımlarında kullanabilecekleri finansman aracı risk sermayesidir. Risk sermayesi, iyi bir iş kurma fikri ile gerekli bilgi ve yeteneğe sahip olan, ancak yeterli finansmanı olmayan işletmelere gerekli finansmanı sağlayan bir yöntemdir (Akkaya ve İçerli, 2001:63). Sermaye Piyasası Kurulu mevzuatında risk sermayesi, "Kurulmuş veya kurulacak olan ve gelişme potansiyeli taşıyan girişim şirketlerine yatırım yapılarak gerçekleştirilen uzun vadeli kaynak aktarım biçimi" olarak tanımlanmıştır.

Risk sermayesi, orjinal bir projesi ve büyüme potansiyeli olan, ancak sermaye sıkıntısı çeken KOBİ'lere sabit bir faiz yükü getirmeden, yeni sermayedarların sağlayacağı kaynakla projeyi gerçekleştirme imkânı sağlayan bir finansman yöntemidir. Bu finansman yönteminin temelinde ölçü olarak teknolojik yenilik aranmaktadır (İpekten, 2006:386). KOBİ'ler kuruluş aşamasında, iş geliştirme ve büyüme aşamalarında finansman kaynağı olarak risk sermayesinden faydalanmaktadır. Halka açılmak isteyen KOBİ'ler için bir köprü kredisi işlevi görmektedir (Aras ve Müslümov, 2001).

Risk sermayesi yatırımları, hisse senedi karşılığında ve uzun vadeli olarak yapılmaktadır. Bu finansman modelinin mucit, girişimci ve risk sermayedarı olmak üzere üç farklı tarafı vardır. Mucit, yeni bir ürün icat eden mevcut bir ürüne yeni kullanım alanları bulan veya yeni üretim şekli oluşturan kişi olabileceği gibi yapılan icadı yenilik halinde pazara sunan kişi de olabilmektedir. Girişimci, yeni pazar ve tedarik ile finansman kaynakları bularak yeni üretim kapasitesini oluşturan kişidir. Risk sermayedarı ise risk sermayesini sağlayan kişi veya kuruluşlardır (İpekten, 2006:389-390).

Risk sermayesi finansman modeli, II. Dünya Savaşı sonrasında ABD, İngiltere, Fransa, Japonya, Hollanda ve Almanya gibi teknoloji ağırlıklı sanayileşmeyi benimseyen ülkelerde ilk kez ortaya çıkmıştır. Modern anlamda, ilk risk sermayesi şirketi ise 1946 yılında kurulan American Research and Development'dir (İpekten, 2006:386-387). Risk sermayesi finansman modelinden ülkemizde, yeterli fon ile gerekli olan başlangıç sermayesinin temin edilememesinden dolayı pek fazla yararlanılamamaktadır. Ülkemizde risk sermayesi

1993 yılında çıkarılan 21 sayılı “Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar Tebliği” ile yasal bir düzenlemeye kavuşmuştur. Bu tebliğde risk sermayesi, “Girişimci şirketlerin birinci el piyasalarda ihraç ettiği sermaye piyasası araçlarına yapılan uzun vadeli yatırımları ifade eder” şeklinde tanımlanmıştır. Son yıllarda, KOSGEB ve diğer kamu şirketleri tarafından bölgesel yatırım ortaklıklarının kurulması planlanmaktadır (Aras ve Müslümov, 2001).

Kahramanmaraş'ta bulunan KOBİ'ler üzerinde yapılan bir araştırmada bu işletmelerin %72'sinin risk sermayesi finansal modeli hakkında hiçbir bilgi sahibi olmadığı ortaya çıkmıştır. Oysa risk sermayesi finansman modeli KOBİ'lerin özsermaye sıkıntısının aşılmasında önemli bir araçtır (Çelik ve Ozan, 2006:200). Risk sermayesi finansman yönteminde sermayedar, KOBİ'ler için alacaklı statüsünde değildir. Bir ortak olarak işletmeye risk sermayedarı girmektedir. Risk sermayedarı, burada işletmenin hisselerinden bir azınlık payı veya değiştirilemez bir hak elde etmektedir (Spiro, 1977:17). Risk sermayedarı yönetime katılmamakta ancak uzmanları aracılığıyla yatırım yapılan işletmeyi denetleyebilmektedir. Risk sermayesi finansman modeli KOBİ'ler için farklı bir kaynak olup diğer kaynaklar gibi zorunlu ödeme gerektirmez. Ayrıca risk sermayedarı kar-zarara katılmayı göze aldığı için herhangi bir teminat talep etmemektedir. Risk sermayedarı için önemli olan teminat değil işletmenin sunduğu projenin kar potansiyelidir. Risk sermayedarı, KOBİ'ye bu yatırım aracılığıyla ortak olarak, işletmenin büyümesini hedeflemektedir. Bu bağlamda finansman desteği yanında kendi bünyesindeki uzman ve profesyonel personel aracılığıyla yönetim desteği vermektedir (İpekten, 2006:390-401).

Risk sermayesi ile birlikte KOBİ yapacağı uzun vadeli yatırım için uygun ve dayanıklı yatırım sermayesini elde etmektedir (Gültekin, 1999:43). Ülkemizde faaliyet gösteren KOBİ'ler, finansman sisteminin temelini oluşturan bankacılık sektöründen yeterince yararlanamamaktadır. Risk sermayesi finansman modeli, KOBİ'ler için banka kredisi finansman yöntemine ek olarak, alternatif bir yöntemdir (Akkaya ve İçerli, 2001:69). Tohum sermaye olarak da adlandırılan risk sermayesi ile KOBİ'ler sadece finansman temin etmemekte aynı zamanda yatırımcıdan strateji, finansman, pazarlama ve yönetim konularında da danışmanlık hizmeti almaktadır. KOBİ'ler için risk sermayesinde, özkaynak niteliğinde bir finansman kaynağı olarak

işletme dışında elde edilen diğer finansman kaynakları gibi geri ödeme zorunluluğu yoktur. Ayrıca risk sermayedarı kar veya zarara katılmaya talip olduğu için herhangi bir garanti, kefalet ve ipotek aramamaktadır. Risk sermayesi özellikle KOBİ'lerin kuruluş ve gelişme aşamasında finansman ihtiyacını karşılayan önemli bir finansman kaynağıdır (Korkmaz, 2003:12- 13).

4.7. FAKTORİNG

Factoring, mal ve hizmet satışlarından doğan vadeli alacakların temlik yolu ile bir factoring kuruluşuna devredilmesi ve vadesinden önce tahsil edilmesini sağlayan bir yöntem olarak adlandırılmaktadır (Alptekin, 2007:7). Faktör ile firma arasında yapılan anlaşma neticesinde KOBİ'ler önemli nakit girişine kavuşmaktadır. Öncelikli olarak, anlaşmayı yapan işletme artık kredili satışlarla ilgili hesapların tutulmasına yönelik yükümlülükten kurtulmuş olacak, bu işlemler faktör tarafından yürütülecektir. Bu sayede muhasebe işlemleri hem daha doğru hem de maliyeti daha düşük şekilde yapılmaktadır. Ayrıca KOBİ kredili satış neticesinde ortaya çıkan alacağı tahsil edememe riskinden de kurtulmuş olmaktadır. İşletme satış sonrasında hak ettiği tahsilâtının %80'ni nakit olarak faktör şirketten alacağı için finansman ihtiyacını da hızlı bir şekilde karşılamış olmaktadır (Gültekin, 1999:40-41).

Factoring finansman yönteminin üç farklı tarafı vardır. Bu taraflar, mal ve hizmet satıcısı (müşteri), bu mal ve hizmeti vadeli satın alarak borçlanan (borçlu) ve Factoring Kuruluşudur (Alptekin, 2007:7). Factoring farklı hizmetleri bir arada sunan tek finansal yöntemdir. Bu bağlamda factoring hem alacakların tahsilâtını ve yönetimini hem de alacaklara ödeme garantisi ile gerekli finansmanı sağlamaktadır (Ekmekçioğlu, 2003, 201). Factoring yönteminin işletmeye üç boyutlu bir getirisi söz konusudur. Bu finansman kaynağı işletmeye hizmet, finansman ve teminat işlevlerini bir arada sunmaktadır (Büker vd., 2008:360).

Factoring, işletmelerin kredili bir satışı neticesinde doğmuş olan veya doğacak alacak haklarını aracı kuruma temlik etmelerine dayanan kısa vadeli bir finansman yöntemidir. Bu yöntemde faktör adı verilen aracı kurum belirli bir komisyon karşılığında satıcıya ödemede bulunmaktadır. Sonraki süreçte alıcı ile

tahsilât işletmelerini yürütme görevini faktör üstlenmektedir. Bu sayede işletme hem ilgili alacağı tahsil etmek için yapılması gereken tüm masraflardan hem de alacağın takibi ile ilgili zaman kaybindan da kurtulmuş olacaktır. Alacağın tahsil edilememesi durumunda da tüm risk aracı kurum tarafından üstlenilmektedir. Faktoring yönteminin KOBİ'lere sağladığı bir diğer fayda ise, ön ödemenin satıcının talebi üzerine belirlenmesi nedeniyle işletme gereksiz zamanlarda banka kredisi kullanmayacağı için faiz giderlerinin azalmasıdır (Büker vd., 2008:359-365).

İşletme kredili satışla ilgili tüm riski faktör şirketine devrettiği için yurtiçi ve yurt dışı pazarlarını genişletebilir. KOBİ'ler, faktörden alacağı ön ödeme ile hammadde alımlarında peşin ödemeden kaynaklanan indirimlerden faydalanabilir (TMMOB Makine Mühendisleri Odası, 1999:245). Ülkemizde KOBİ'ler faktoring yönteminden çok fazla faydalanmamaktadır. Bu durumun ortaya çıkmasında KOBİ'lerin bu yöntem hakkında yeterince bilgi sahibi olmamaları ve faktoring maliyetinin yüksek olmasının etkisi büyüktür (Aras ve Müslümov, 2001). 2007 yılı itibariyle ülkemizde 86 adet faktoring şirketi faaliyet göstermektedir (Alptekin, 2007:8). Tablo 20'de, 2009-2010 yılları itibariyle sektörel bazda faktoring rakamları yer almaktadır. Bu tabloda yer alan sayısal veriler incelendiğinde 2009 yılında faktoring'den en fazla ulaşım araçları sanayi yararlanmıştı. 2010 yılında ise nükleer sanayide faktoring yönteminden diğer sektörlerle nazaran daha fazla faydalanıldığı görülmektedir.

Tablo 20: Sektörel Bazda Faktoring Rakamları

	2009	2010
Tekstil ve Tekstil Ürünleri Sanayi	12	7
Nükleer Yakıt. Petrol Ür. Kömür Ürünleri Sanayi	2	20
İnşaat	10	8
Toptan ve Perakende Ticaret Mot. Ar. Servis Hizmetleri	4	4
Metal Ana Sanayi ve İşlenmiş Madde Üretimi	6	5
Makine ve Teçhizat Sanayi	5	3
Taşımacılık Depolama ve Haberleşme	3	3
Ulaşım Araçları Sanayi	15	3
Diğer Metal Dışı Madenler Sanayi	4	3
Enerji Üretmeyen Madenlerin Çıkarılması	4	12
Gıda, meşrubat ve Tütün Sanayi	4	3
Enerji Üreten Madenlerin Çıkarılması	1	6
Kâğıt Hammadde ve Kâğıt Ürünleri Basım Sanayi	3	3

Kaynak: <http://www.factoringderneği.org.tr/images/UF/file/BasinBulteni.doc>
(Erişim Tarihi: 20.04.2011).

Tablo 21’de faktoring sektörü operasyonel göstergeleri yer almaktadır. Tablo incelendiğinde, faktoring işletmelerinde şube ve temsilcilik sayısı 2006 yılından 2010 yılına gelindiğinde arttığı görülmektedir. Ancak sözleşme sayısı açısından durum farklıdır. 2008 yılı itibariyle 146.558 olan sözleşme sayısı 2010 yılı Eylül ayı itibariyle 75.142 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 21: Faktoring Sektörü Operasyonel Göstergeleri

(Adet)	2006	2007	2008	2009	2010 (Eylül)
Şube Sayısı	3	16	20	26	27
Temsilcilik Sayısı	147	119	128	116	163
Personel Sayısı	2.425	2.912	3.009	2.959	3.445
Müşteri Sayısı	-	-	50.228	40.997	53.747
Sözleşme Sayısı	-	-	146.558	65.952	75.142

Kaynak: http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/Finansal_Piyasalar_Raporlari/9433fpr_aralik_2010.pdf

(Erişim Tarihi: 20.04.2011).

4.8. FORFAİTING

Forfaiting, işletmenin gerçekleştirdiği mal veya hizmet ihracatı neticesinde ortaya çıkan ve bankalar tarafından garanti edilmiş alacağın vadesinden önce tahsilini sağlayan bir finansman kaynağıdır. Sevk sonrası ihracatı finanse eden forfaiting, ülkemizde son zamanlarda ihracattaki artışla birlikte daha önemli bir finansman kaynağı haline gelmiştir (Büker vd., 2008:377). Ülkemizde KOBİ'ler için forfaitingın, faktoring kadar tercih edilmemesinin nedenleri arasında forfaiting'ın büyük miktarda sermayeye ihtiyaç duymasının etkisi vardır (Güneş ve Uğur, 2007:27).

Her türlü alacak forfaiting kapsamına girmektedir. Ancak uygulamada daha güvenli olduğu için emre yazılı senet ve poliçe türündeki alacaklar daha çok tercih edilmektedir. İhracat işlemini gerçekleştiren KOBİ, vadeli alacağını anında paraya çevirebilmektedir. Forfaiting yöntemi KOBİ için tüm riskleri minimuma indirmektedir. Bu nedenle finansman maliyeti de nispeten artmaktadır (Gültekin, 1999:46-47).

İkinci Dünya Savaşı sonrasında uygulanmaya başlayan forfaiting yöntemi, işletmelerin ihracat sırasında ortaya çıkan risklerden korunma isteği ile birlikte

gelişme göstermiştir. Forfaiting ile piyasada önemli gelişmeler meydana gelmektedir. Bu gelişmeler aşağıdaki gibi sıralanabilir (Büker vd., 2008:377-378):

1. İkincil forfaiting piyasasının gelişmesi,
2. Büyük tutardaki işlemlerde sendikasyona gidilmesi,
3. Birincil piyasadaki sabit faizli borçlanmaların, ikincil piyasalarda değişken faizli borçlanmalara çevrilmesidir.

Orta vadeli bir finansman yöntemi olan forfaiting; işletmeyi, alacağı tahsilât edememe riskinden, kur riskinden ve faiz riskinden korumaktadır. Tahsilât riskinin forfaiter tarafından üstlenilmesi sayesinde ayrıca bir ihracat sigortasına gerek kalmamaktadır. Ayrıca ihracatçıya alacağın tahsili ile ilgili masraflardan ve ithalatçı firmanın finansal durumunu araştırmak için yapılacak giderlerden kurtarmaktadır. Hızlı ve basit bir yöntem olan forfaiting, çok sayıda belge de gerektirmemektedir (Büker vd., 2008:381-382).

4.9. SERMAYE PİYASASI

Sermaye piyasaları gelişmiş olan ülkelerde, tezgahüstü piyasalar, KOBİ'lere finansman kaynağı sağlamada önemli bir araçtır. Tezgahüstü piyasalara ABD'de NASDAQ ve Avrupa'da EASDAQ örnek olarak verilebilir. Tezgahüstü piyasalarda, kotasyon koşulları organize piyasalara göre daha esnektir. Ayrıca rekabetçi dealer sistemi ile likitide sağlama imkânı daha fazla olabilmektedir. Bu piyasadaki işlemler tüm araçların bağlı bulunduğu bilgisayar ağı aracılığıyla şeffaf bir ortamda yapılmaktadır (Müslümov, 2002:21).

KOBİ'lerin finansman ihtiyacını karşılamak için sermaye piyasası önemli bir finansman kaynağı olabilmektedir. Borsalar, finansman desteğinin yanında işletmelerin her an fonlara ulaşmasını sağlayarak, riskli projeleri finanse ederek, işletmelerin üzerinde denetim aracı olarak, işletmeleri piyasaya tanıtarak performanslarının gelişmesini sağlamaktadır (Müslümov, 2002:16-17).

Uzun vadeli finansman ihtiyacını karşılamakta ülkemizde yer alan finans kurumları genellikle yeterli olmamaktadır. Bu kuruluşlar yurtdışı kaynakların kullanımına aracılık etmektedir. Bu işlemler ihracat kredi sigorta kuruluşları ile

gerçekleştirmektedir. İşletmeler, uzun vadeli finansman yöntemini genellikle bir malın satın alınmasında veya uzun vadeli yatırımlarda kullanmaktadır (Eken, 2008:57). KOBİ'ler sermaye piyasalarından ortaklık veya borçlanma olmak üzere iki yolla yararlanabilmektedir. KOBİ'ler hisse senetleri ve tahvil aracılığıyla fon elde edebilmektedir. KOBİ'lerin sermaye piyasalarından finans sağlamada kullandığı diğer bir yöntem de halka arzdır (Alptekin, 2007:6).

KOBİ'lerin sermaye piyasalarına çok yakın olmamasında, bu işletmelerin genellikle aile şirketi niteliğinde kurulup, gelişmesinin de etkisi vardır. Oysa işletmelerin kredi sağlamadaki güçlüklerden, yüksek faiz oranlarından ve teminat mektubu masraflarından kurtulması, sermaye piyasasında halka arz ile gerçekleşebilmektedir (Gültekin, 1999:49). İşletmenin borsada işlem görmesi ile birlikte kurumsallaşması gerçekleşmektedir. Böylece daha ucuz ve kolay krediye ulaşma imkânı elde etmektedir (Gültekin, 1999:50). İkinci ulusal pazar aracılığıyla KOBİ'ler hem yeni bir kaynağı elde edebilmekte hem de işletmenin yönetim tarzının daha iyi bir hale gelmesinin sağlamaktadır. KOBİ'ler bu sayede itibarlı bir görünüm arz etmektedir. Ayrıca işletme yönetimini kurumsallaşması sağlanacaktır (Alptekin, 2007:6).

Ülkemizde 14.07.2005 tarihinde KOBİ'ler tarafından ihraç edilen hisse senetlerinin işlem göreceği bir piyasanın kurulması amacıyla sermaye piyasası kurulu tarafından "Gelişen İşletmeler Piyasalarına" izin verilmiştir (Alptekin, 2007:6). KOBİ'lere sağlayacağı bu desteklerle İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB), önemli bir konuma sahiptir. Ülkemizde KOBİ'lere yönelik olarak İMKB'de 1995 yılında "Bölgesel Pazar" ve "Yeni Şirketler Pazarı" kurulmuştur. 1990-2000 yılları arasında İMKB aracılığıyla 42 KOBİ niteliğinde işletme halka açılmış ve bu sayede 310 Milyon dolar kaynak sağlanmıştır. KOBİ'lerin sermaye piyasalarından daha etkin bir şekilde faydalanmasını sağlamak amacı ile yapılması gereken değişiklikler aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Müslümov, 2002:17-20):

- KOBİ'lerin birleşerek sermaye piyasalarına gelmelerini sağlamak,
- Yalnızca KOBİ'lerin olacağı bir pazar oluşturmak,
- Bürokratik işlemleri daha aza indirmek,
- Vergi avantajı sağlamak,

- Sermaye piyasasının işleyişi hakkında bu işletmeleri bilgilendirmek ve finansal konularda danışmanlık hizmeti sunmak.

KOBİ Piyasası, 2003 yılında İMKB bünyesinde, KOBİ niteliğindeki işletmelerin sermaye piyasalarından kaynak bulmalarını kolaylaştırmak amacıyla ulusal pazara nazaran işlem görme hususunda daha esnek şartları taşıyan yeni bir pazar oluşturulmuştur (Acar ve Aktürk, 2009:1485). KOBİ piyasasının işleyiş mekanizması aşağıda sıralanmıştır (Temuçin, 2003:190-191):

- “1. İlgili KOBİ'nin hisse senetlerinin Kurul kaydına alınması,
2. Hisse senetleri Kurul kaydına alınmış KOBİ'nin en az bir piyasa yapıcı aracı kuruluş ile anlaşma yapması,
3. Hisse senetleri işlem görecektir KOBİ'nin kotasyon şartlarını yerine getirecek Piyasayı Kurucu Şirket tarafından KOBİ Piyasası kotuna alınması,
4. Piyasa üyelerince her bir KOBİ hisse senedi için alım satım fiyatlarının elektronik işlem platformunda ilan edilmesi,
5. Yatırımcının, hisse senedi alım satımı için piyasa üyelerine emir vermesi,
6. Piyasa üyelerinin yatırımcı talebini piyasada mevcut olan en iyi fiyattan gerçekleştirmeleri,
7. Para ve hisse değişiminin takas kuruluşunca gerçekleştirilerek piyasa üyesine bildirilmesi ve işlem sonuçlarının üye tarafından yatırımcı hesabına aktarılması.

İkinci ulusal pazarın amacı, işletmelere ait hisse senedi fiyatlarının düzenli ve şeffaf bir piyasada oluşmasını sağlamaktır. Buna ek olarak işletmenin ihtiyacı olan finansman kaynağını daha düşük maliyetle temin etmesini sağlamaktadır⁷. 2009 yılı Temmuz ayında İMKB ikinci ulusal pazarda 18 işletme faaliyetini sürdürmektedir. Bu işletmelere ilişkin bilgiler Tablo 22'de yer almaktadır.

⁷<http://www.imkb.gov.tr/initialpublicoffering/Listing/ListingStocks/ListingStocakMarket/ListingatSecondNationalMarket.aspx> (Erişim Tarihi: 28.04.2011).

Tablo 22: İMKB İkinci Ulusal Pazarda İşlem Gören İşletmelere İlişkin Çeşitli Bilgiler

	Sermaye (TL)	Halka Açıklık	Elde Ettiği Kaynak (TL)
Altinyunus Çeşme	16.756.740	7	1.172.972
Berdan Tekstil	5.200.000	28	1.456.000
Birko Mensucat	60.000.000	57	34.200.000
Birlik Mensucat	24.786.000	77	19.085.220
Bisaş Tekstil	6.300.000	41	2.583.000
Dardanel	34.798.080	52	18.095.002
Doğusan	15.800.000	49	7.742.000
Ege Profil	59.566.900	31	18.465.739
Fon Finansal Kiralama	15.615.627	16	2.498.500
İpek Matbaacılık	129.892.781	38	49.359.257
Lafarge Aslan Çimento	6.425.678	2	128.514
Mert Gıda	8.408.944	73	6.138.529
Metemtur Otelcilik	8.000.000	41	3.280.000
Petrokent Turizm	1.036.800	46	476.928
Silverline Endüstri	30.400.000	37	11.248.000
Sönmez Filament	56.065.000	6	3.363.900
Sönmez Pamuklu	79.931.250	3	2.397.938
Şeker Finansal Kiralama	40.000.000	64	25.600.000

Kaynak: Acar ve Aktürk, 2009:1484.

KOBİ piyasası yöresel nitelikte faaliyet gösteren KOBİ'lere Kotasyon Yönetmeliği'nde istenilen maddi şartları yerine getiremediği için sermaye piyasasından kaynak temin etmesini engellemektedir. Bu işletmelerin sermaye piyasalarından faydalanmalarını sağlamak için oluşturulan bölgesel pazarın amacı hisse senedi fiyatlarının düzenli ve şeffaf bir piyasada, rekabet koşulları içinde oluşmasını sağlamaktır (Çelik ve Ozan, 2006:201). İMKB ulusal pazarı KOBİ'lerin sahip olduğu niteliklere göre farklı bir kesime hitap etmektedir. Özellikle Anadolu'da faaliyet gösteren KOBİ'ler ölçek olarak İMKB ölçeğinin altında kalmaktadır (Temuçin, 2003:190). KOBİ Piyasası, "finans çarşısı" olarak nitelendirilen bir

işleyişe sahiptir. Sermaye piyasasında işlem görmek isteyen işletmeler, Sermaye Piyasası Kurulu kayıt ücreti, Borsa Kotasyon ücreti, bağımsız denetim ücreti ve ilan reklam ücreti gibi bazı masraflara katlanmak zorunda kalmaktadır (Küçükçolak, 1998:138).

Bölgesel pazarın en önemli fonksiyonu, KOBİ'lere kaynak sağlamaktır. Bölgesel pazar, yöresel nitelikte olan KOBİ'lerin ulusal hatta uluslararası boyutlarda bilinen bir şirket olmasına ve aynı zamanda ürün ve markanın tanınmasına katkı sağlamaktadır. Bölgesel pazarda işlem gören KOBİ'ler ihtiyaç olan finansman olanaklarına daha kolay ve süratli bir şekilde ulaşabilmektedir. Yeni Şirketler Pazarı, yeni kurulan işletmelerin sermaye piyasalarından kaynak temin ederek, büyümelerini sağlamakta olup, yapmak istedikleri yatırımları gerçekleştirme imkânı sağlamaktadır (Küçükçolak, 1998:140-142). Tablo 23'te, 1990-2000 yılları arasında İMKB'den KOBİ'ler ve büyük işletmelerin ilk halka arz yolu ile sağladıkları fonların dağılımı gösterilmiştir.

Tablo 23: İMKB'den KOBİ'ler ve Büyük İşletmelerin İlk Halka Arz Yolu ile Sağladıkları Fonların Dağılımı

Yıllar	Firma Türü	Halka Arz Sayısı	Yüzde	Halka Arzdan Ortalama Hâsılat (USD)	Halka Arzdan Toplam Hâsılat (USD)
1990-2000	KOBİ	42	%4	7.384.573	310.152.079
	Büyük İşletmeler	232	%96	43.035.334	7.760.056.236
TOPLAM		274	%100	41.419.907	8.070.208.315

Kaynak: Civan vd., 2004:179.

5. KOBİ'LERE DESTEK VEREN KURULUŞLAR

5.1. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ SANAYİ GELİŞTİRME VE DESTEKLEME İDARESİ BAŞKANLIĞI

KOSGEB, KOBİ'lerin karşılaştıkları teknik ve ekonomik sorunlara çözümler sunmakta ve işletme faaliyetlerinin daha kaliteli olması ve teknoloji açısından ilerlemesi için destek vermektedir. Ülkemizde, KOSGEB 28 ilde 43 hizmet merkezinde KOBİ'lere hizmet vermektedir (KOBİ El Kitabı, 1999:164). KOSGEB, 2002 yılında “Küçük İşletmelere Yönelik Avrupa Şartı” bağlamında küçük ve orta ölçekli işletmelere destek veren temel kuruluştur. KOSGEB'in oluşturulmasına yönelik ilk adım, 1973 yılında Birleşmiş Milletler Sınâî Kalkınma Teşkilatı ile ülkemiz arasında yapılan çerçeve anlaşma neticesinde, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı bünyesinde kurulan Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi'dir. 1983 yılında “Küçük Sanayi Yayım Hizmetlerinin Geliştirilmesi” ne dair uluslararası anlaşma ile Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı (KÜSGET) olarak faaliyetlerini yaygınlaştırmıştır (Özdemir vd., 2007:212).

KÜSGET, KOBİ'lere teknik danışmanlık hizmeti ve bu işletmelerin yaptıkları üretimde kalitenin artırılmasına yönelik hizmetler vermiştir. 1978 yılında, KOBİ'lerde çalışan teknik personel ve yöneticilere gerekli eğitimi vermek amacıyla, “Sınâî Eğitim Hizmetlerinin Verilmesi” ne dair yapılan milletlerarası anlaşma neticesinde Sınâî Eğitim ve Geliştirme Merkezi (SEGEM) kurulmuştur (Özdemir vd., 2007:213). Ancak KÜSGET ve SEGEM'in proje niteliğindeki hizmetlerin süreli ve kısıtlı olması neticesinde yetersiz kalmışlardır. Bu kuruluşların eksikliklerini gidermek ve ülkemiz ekonomisinin gelişmesinde KOBİ'lerin payını arttırmak, bu işletmelerin rekabet düzeylerini yükseltmek ve sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun bir şekilde gerçekleştirmek amacı ile “Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığının Kurulması Hakkında Kanun”

20 Nisan 1990 Tarih ve 20498 Sayılı Resmi Gazete’de yayınlanarak yürürlüğe girmiştir (Mordeniz, 2004:15). KOSGEB’in görevleri şu şekilde sıralanabilir:

- 1- Sanayide, Ar-Ge faaliyetlerinin gelişmesi amacıyla gerekli kurum ve birimlerin kurulmasını sağlamak,
- 2- İşletmelerin, bilim ve teknolojiye faydalanmalarını sağlamak amacıyla Üniversite-sanayi işbirliğini güçlendirmek,
- 3- Teknolojik gelişim düzeyini yükseltmek için işletmelerin yeni teknolojik bilgileri üretmesini ve bu bilgilerin yaygınlaştırmasını sağlamak,
- 4- KOBİ’lerin planlı yönetim anlayışına ve modern işletmecilik düzeyine ulaşmalarını sağlamak için, “Teknik Yardım ve Destek Program ve Projeleri”ni gerçekleştirecek ihtisas merkezlerini kurmak ve kurulmasını sağlamak,
- 5- İşletme personelinin işletme faaliyetlerindeki tüm kademelerinde gerekli bilgi ve beceri yönünden güçlenmelerini ve gelişmelerini sağlamak.

KOSGEB’in KOBİ’lere olan destekleri aşağıdaki şekilde sıralanabilir⁸.

1. Kredi Faiz Desteği,

2. İşbirliği Güçbirliği Destek Programı: Bu program çerçevesinde, KOBİ’lerin “Ortak Sorunlara Ortak Çözümler” üretmeleri, kapasite ve rekabet gücü yüksek işletmelere dönüşmesi ve kaynak tasarrufunun sağlanması hedeflenmektedir. Ayrıca, program aracılığıyla işletmeler arasında ortaklık ve işbirliği kültürünün gelişmesi sağlanmaktadır. İşbirliği-Güçbirliği ortaklık modellerinde, en az beş işletme bir araya gelerek, işletme varlığı devam ederek veya bir kısmı ya da tamamı feshedilerek, yeni bir işletme olarak veya bir işletmenin bünyesinde birleşerek oluşturulmaktadır.

3. Ar-Ge, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı: Bu program ile bilim ve teknolojiye dayalı yeni fikir ve buluşa sahip KOBİ ve girişimcilerin geliştirilmesi, Ar-Ge faaliyetlerinin işletmeler arasında yaygınlaştırılması, mevcut Ar-Ge desteklerinin geliştirilmesi ve inovasyon ve Ar-Ge faaliyetlerinin neticesinde

⁸<http://www.kosgeb.gov.tr> (Erişim Tarihi 10.05.2011).

prototip aşamaya gelen ürünlerin ticaretleşmesine yönelik projelerin desteklenmesi sağlanmaktadır.

4. Genel Destek Programı: Bu programdan, herhangi bir proje kapsamında olmayan KOBİ'ler ile KOSGEB'in hedef kitlesine yeni dahil olan sektörlerdeki KOBİ'lerin KOSGEB desteklerinden faydalanmasına çalışılmaktadır. Genel destek programı ile bu hedef işletmelerin daha kaliteli mal ve hizmet üretmesi ve bu ürünlerin yurtiçi ve yurt dışında tanıtım ve pazarlama faaliyetlerin geliştirilmesi hedeflenmektedir.

5. Girişimcilik Destek Programı: Bu program çerçevesinde temel hedef girişimciliğin desteklenmesi ve yaygınlaştırılmasıdır. Bu bağlamda başarılı ve devamlılığın olan işletmelerin kurulması ve gelişmeleri desteklenmekte ve girişimci adaylarına eğitim verilmektedir. Girişimcilik destek programı başlığı altında, yeni girişimci desteği ile yeni iş kuran girişimciler desteklenmekte, iş geliştirme merkezi desteği ile bu işletmelerin en kırılgan oldukları ilk yıllarını başarılı bir şekilde aşmaları sağlanmaktadır.

6. Gelişen İşletmeler Piyasası KOBİ Destek Programı: Bu program ile KOBİ'lerin sermaye piyasalarından finansman temin etmeleri sağlanmaktadır. Ayrıca işletmelerin kalıcı bir finansman kaynağına kavuşması, kurumsallaşmalarının sağlanarak daha istikrarlı ve güven verici bir yapıya kavuşması sağlanmaktadır.

5.2. MESLEKİ EĞİTİM VE KÜÇÜK SANAYİ DESTEKLEME VAKFI

MEKSA, Mahalli Esnaf ve Sanatkar Odaları Birlikleri, Sanayi Odaları, Sanayi Siteleri ve Milli Eğitim Bakanlığı il teşkilatları ile birlikte işyeri-okul bütünlüğüne dayalı, ikili meslek eğitiminde işletmeler üstü mesleki eğitim gerçekleştirmek amacı ile 1985 yılında kurulmuştur. MEKSA, ortak projeleri yürütmek amacı ile Berlin uluslararası kalkınma işbirliği kurumu ile ve diğer çok uluslu sanayi kuruluşları ile işbirliği içindedir. MEKSA, kurucusu olduğu Forum Fuarçılık ve Geliştirme A.Ş. aracılığı ile KOBİ'lere yurtiçi ve yurtdışındaki fuarlara hazırlanma ve katılma konularında danışmanlık hizmeti sunmaktadır. Ayrıca nitelikli eleman geliştirmek ve yeni teknolojilerin KOBİ'ler tarafından takip edilmesini sağlamak amacıyla ülkemizin 12 bölgesinde 16 ayrı meslek dalında mesleki eğitim

yapılmaktadır. MEKSA, KGF A. Ş. aracılığıyla KOBİ'lere teminat desteği de vermektedir (KOBİ El Kitabı, 1999:182).

MEKSA'nın hedefi, mesleki eğitim ile istihdam arasında bir bağ kurmaktır. Bu hedefe ulaşmak için "işletmelerüstü eğitim merkezleri" kurularak işletilmektedir. Bu merkezlere katkıda bulunan kurum ve kuruluşlar aşağıdaki şekilde sıralanabilir⁹:

- 1- Türkiye Esnaf ve Sanatkârları Konfederasyonu
- 2- Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
- 3- Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu
- 4- Türkiye İşçi Sendikaları Konfederasyonu
- 5- Milli Eğitim Bakanlığı Çıraklık ve Yaygın Eğitim Genel Müdürlüğü
- 6- Türkiye İş Kurumu Genel Müdürlüğü
- 7- Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
- 8- Türkiye Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatif Birlikleri Merkez Birliği
- 9- Berlin Uluslararası İşbirliği Kurumu

MEKSA, halen Türkiye'nin 13 ilinde 22 mesleki eğitim merkezi kurmuştur. Başlangıçta Almanya ve İsviçre kaynaklı uluslararası fonlarla desteklenmekte iken günümüzde yerel işbirliği desteği ile faaliyetini sürdürmektedir. MEKSA kuruluşundan bugüne kadar elli binin üzerinde çocuk, genç ve yetişkine, özel ilgi gruplarına mesleki eğitim hizmeti sunmuştur¹⁰.

5.3. TÜRKİYE ESNAF VE SANATKÂRLAR KONFEDARASYONU KOBİ HİZMET MERKEZİ

Türkiye Esnaf ve Sanatkârlar Konfederasyonu (TESK) KOBİ Hizmet Merkezi, MEKSA ve KOSGEB tarafından hazırlanarak AB Komisyonuna sunulan KOBİ Hizmet Merkezi Projesinin kabul edilmesi sonucunda 1997 yılında Ankara'da

⁹http://meksa.org.tr/site/?page_id=2 (Erişim Tarihi: 15.05.2011).

¹⁰http://meksa.org.tr/site/?page_id=2 (Erişim Tarihi: 20.05.2011).

faaliyete geçmiştir. TESK'in amacı, KOBİ'lerin faaliyetleri sırasında ortaya çıkan bazı konularda, bu işletmelere danışmanlık ve eğitim hizmeti vermektir. TESK, bu işletmelerin karşısına çıkacak sorunlarla ilgili çözüm yolları bulmaktadır (KOBİ El Kitabı, 1999:187).

5.4. TÜRKİYE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER, SERBEST MESLEK MENSUPLARI VE YÖNETİCİLERİ VAKFI

TOSYÖV, KOBİ'lere her konuda yardımcı olmak, yönlendirmek, bilgilendirmek ve bu işletmelerin sorunlarını belirleyerek, çözüm bulmak amacı ile 1989 yılında kurulmuştur. TOSYÖV bünyesinde bulunan Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Girişimcilik Araştırma Merkezinin (KOBİ-AR) hazırladığı rapor ile KOBİ'lerin karşılaşılabileceği problemleri inceleyerek sorunlara çözümler sunmakta, bu işletmelerin potansiyellerini inceleyerek, sanayi kesiminde nasıl bir politika izlemeleri gerektiğini ortaya koymaktadır (KOBİ El Kitabı, 1999:187).

TOSYÖV Teknoloji, Ortaklık ve Dış Ticaret Merkezi ile Profil Danışmanlık Hizmetleri A.Ş. birlikte PROSES Danışmanlığı adı altında, toplam kalite unsuruna dayalı, işletmelerin isteklerini projelendirme safhasından başlayarak somut sonuçların alındığı aşamaya kadar danışmanlık hizmeti vermektedir. Bu danışmanlık hizmetleri aşağıda başlıklar halinde sayılmıştır (KOBİ El Kitabı, 1999:199-200):

- İhracat yönlendirme danışmanlığı,
- Yeni ve çevreci teknolojilerini transferi ve yatırım danışmanlığı,
- Yabancı firmalar ile ortak yatırım danışmanlığı,
- Proje bazında uluslararası kredi, fon ve bağışların sağlanmasına ilişkin danışmanlık,
- KOBİ'leri yönlendiren ve bilgilendiren kitaptan ve GİRİŞİM Dergisinden yararlanma,
- TOSYÖV tarafından neşredilen tüm yayınlardan yararlanma,

- Vakıf Genel Merkezinde ve üye olunan TOSYÖV Destekleme Derneği ve Şubesinde düzenlenen konferans, yuvarlak masa toplantısı, panel, seminer, yemek gibi faaliyetlere katılma,
- Kredi Garanti Fonu hizmetlerinden yararlanma,
- TOSYÖV Meclis Çalışma Grubu kanalı ile sağlanan güçlü lobi olanağı,
- KOBİ Danışmanlık ve Eğitim Hizmetleri Koordinasyon Projesi hizmetlerinden yararlanmak,

TOSYÖV'ün amacı kadın ve genç girişimcilerin yolunu açmak, üretim ve rekabet gücünü arttırmak, sağlıklı bir büyümeyi gerçekleştirmek için KOBİ'lerin büyümesini sağlamaktır. TOSYÖV amacına ulaşmak için eğitim, seminer ve konferans gibi etkinlikler düzenlemektedir. KOBİ'leri ilgili her konuda bilgili ve donanımlı hale getirmek için çalışmaktadır¹¹.

¹¹http://www.tosyov.org.tr/index.php?option=com_consens&view=article&id=56&Itemid=27 (Erişim Tarihi: 20.05.2011).

Ü Ç Ü N C Ü B Ö L Ü M

AFYONKARAHİSAR İLİNDE FAALİYET GÖSTEREN KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARI VE FİNANSMAN TERCİHLERİNİ ETKİLEYEN ETMENLERİN TESPİTİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

1. ARAŞTIRMANIN AMACI, KAPSAMI, HAZIRLANMASI VE YÖNTEMİ

1.1. ARAŞTIRMANIN AMACI

Bilindiği üzere, KOBİ'lerin başarılı olabilmesi için en önemli unsurlardan birisi de finansmandır. Bu işletmeler faaliyetlerini sürdürürken zaman zaman finansman sorunlarıyla karşılaşabilmektedir. KOBİ'lerin finansman sorunları tüm işletme faaliyetlerini olumsuz yönde etkileyebilmektedir. İşletmelerin üretim faaliyetlerini sürdürebilmeleri, yeni yatırımları yapabilmeleri, deneyimli eleman istihdam edebilmeleri ancak yeterli finansmanın sağlanabilmesi ile mümkün olabilir. Bu araştırmanın amacı, işletmelerin faaliyetlerinde bu denli önemli bir sorun olan finansman sorunlarının Afyonkarahisar ilinde faaliyet gösteren KOBİ'ler açısından tespit edilmesi ve bu işletmelerin finansman tercihlerini etkileyen etmenlerin neler olduğunun ortaya konulmasıdır.

1.2. ARAŞTIRMANIN KAPSAMI

Araştırma Afyonkarahisar ilinde faaliyet gösteren KOBİ niteliğindeki işletmeler üzerinde yapılmıştır. KOBİ kavramı kapsamına 18.11.2005 Tarih ve 25997 Sayılı Resmi Gazetede yayımlanan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte yapılan tanım esas alınmıştır. Bu bağlamda ankette yer alan işletmeler 250 kişiden daha az yıllık çalışanı

istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı ya da mali bilançosu 25.000.000 Türk Lirasını aşmayan ekonomik birimlerdir.

1.3. ARAŞTIRMA (ANKET) SORULARININ HAZIRLANMASI

Bu çalışmada kullanılan veriler anket yöntemi ile toplanmıştır. Anketlerin işletme sahibi veya yöneticileri ile yapılmasına özen gösterilmiştir. Ankette yer alan sorular literatür taraması neticesinde hazırlanmıştır. Ankette toplam 35 adet soru bulunmaktadır. Bu ankette öncelikli olarak işletmelerin sermaye yapılarını ortaya koymaya yönelik sorulara yer verilmiştir. Diğer bir grupta ise işletmelerin finansman olanakları, sorunları ve finansman tercihlerini etkileyen etmenlerin tespitine yönelik sorular bulunmaktadır.

1.4. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Araştırma, Afyonkarahisar ilinde faaliyette bulunan KOBİ'ler üzerinde anket uygulaması yapılarak gerçekleştirilmiştir. Anket yüz yüze görüşme yöntemiyle gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmada elde edilen verilerin analizinde SPSS 18 istatistik paket programından faydalanılmıştır.

2. ARAŞTIRMANIN SONUÇLARI VE BU SONUÇLARIN DEĞERLENDİRİLMESİ

2.1. ANKETTE YER ALAN İŞLETMELERİN YAPILARI HAKKINDA GENEL BİLGİLER

Tablo 24'de, anket çalışmasında yer alan işletmelerin niteliklerini tespit etmeye yönelik genel bilgilere ait sayısal verilere yer verilmiştir. Bu tabloya göre toplam 204 işletmeye anket uygulanmış ve bu işletmelerin; %69'u aile işletmesi, yaklaşık %29'u tek kişi işletmesi, yaklaşık %16'sı halka açık olan işletme, %98'i özel sektörde faaliyette bulunan işletmedir.

Tablo 24: Ankette Yer Alan İşletmelerin Niteliği Hakkında Genel Bilgiler

Değişken	Tamamlayıcı İstatistik	Sayı	Sıklık (%)
İşletmenin Niteliği	Aile İşletmesi Olan	141	69,1
	Aile İşletmesi Olmayan	63	30,9
	Tek Kişi İşletmesi Olan	59	28,9
	Tek Kişi İşletmesi Olmayan	145	71,1
İşletmenin Niteliği	Halka Açık Olan	32	15,7
	Halka Açık Olmayan	172	84,3
İşletmenin Niteliği	Özel Sektör (Yerli)	200	98
	Özel Sektör (Yabancı)	0	0
	Kamu Sektörü	4	2,0

Tablo 25: Ankette Bulunan İşletmelerin Yer Aldığı Sektörler

Değişken	Tamamlayıcı İstatistik	Sayı	Sıklık (%)
İşletmenin Yer Aldığı Sektör	Perakende ve Toptancılık	65	31,9
	Madencilik ve İnşaat (mermer vb)	45	22,1
	İmalat	38	18,6
	Orman Ürünleri ve Mobilya	7	3,4
	Ulaştırma, Enerji	8	3,9
	Haberleşme, Medya	4	2,0
	Banka, Finans, Sigorta	5	2,4
	Diğer	32	15,7

Ankette yer alan işletmelerin faaliyet gösterdikleri sektörlerle ilgili sayısal veriler Tablo 25’de gösterilmiştir. Bu tabloya göre işletmelerin; yaklaşık %32’si

perakende ve toptancılık sektöründe, %22'si madencilik ve inşaat sektöründe, yaklaşık %19'u imalat sektöründe, yaklaşık %4'ü ulaştırma ve enerji sektöründe, yaklaşık %3'ü orman ürünleri ve mobilya sektöründe, %2'si haberleşme ve medya sektöründe, %2'si ise banka, finans ve sigorta sektöründe faaliyet göstermektedir.

Tablo 26: Ankette Yer Alan İşletmelerde Çalışan Personel Sayıları

Değişken	Tamamlayıcı İstatistik	Sayı	Sıklık (%)
İşletmede Çalışan Personel Sayısı	1 - 9 Kişi	142	69,6
	10 - 19 Kişi	41	20,1
	20 - 49 Kişi	16	7,8
	50 - 99 Kişi	5	2,5
	100 ve Daha Fazla Kişi	0	0

Tablo 26'da, ankette yer alan işletmelerde çalışan personel gruplarına ait sayısal veriler gösterilmiştir. Bu tabloya göre; toplam işletmeler içinde 1-9 kişi arası çalıştıran işletmelerin oranı yaklaşık %70, 10-19 kişi arası çalıştıran işletmelerin oranı %20, 20-49 kişi arası çalıştıran işletmelerin oranı yaklaşık %8 ve 50-99 kişi arası çalıştıran işletmelerin oranı %2,5'dir. Ankette yer alan işletmeler içerisinde 100 ve daha fazla kişi çalıştıran işletme bulunmamaktadır. 18.11.2005 Tarih ve 25997 Sayılı Resmi Gazetede yayımlanan KOBİ'lerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik'te; on kişiden daha az yıllık çalışanı istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı ya da mali bilançosu 1.000.000 Türk Lirasını aşmayan çok küçük ölçekli işletmeler "Mikro İşletme" olarak tanımlanmıştır. Ankete katılan işletmelerin yıllık net satış hâsılatı ya da mali bilanço değeri 1.000.000 Türk Lirasını aşmadıkları düşünülürse, istihdam edilen kişi sayısı baz alındığında işletmelerin büyük çoğunluğu (yaklaşık %70'i) Mikro İşletme olarak sınıflandırılabilir.

Tablo 27: Ankette Yer Alan İşletmelerin Aile İşletmesi Olup Olması ile Bağımsız Finansman Departmanı Sorumlusunun Olup Olmaması Arasındaki İlişki

		İşletmenizde bağımsız (muhasabe departmanından ayrı) finansman departmanı sorumlusu var mı?		Toplam
		Evet	Hayır	
İşletme bir aile işletmesi midir?	Evet	49	92	141
	Hayır	60	3	63
Toplam		109	95	204

“İşletme bir aile işletmesi midir?” ile “İşletmenizde bağımsız (muhasabe departmanından ayrı) finansman departmanı sorumlusu var mı?” soruları arasında %5 anlamlılık düzeyinde anlamlı bir ilişki yoktur ($p=0,419>0,05$). Dolayısıyla $H_1(0)$ kabul, hipotez reddedilmiştir (χ^2 : 0,654; df: 1; $p=0,419$ ve $C=0,057$). Bununla birlikte, anket uygulanan 204 işletmenin 109’unda muhasabe departmanından ayrı bir finansman sorumlusu bulunmaktadır. Aile işletmelerinin yaklaşık %35’inde ve aile işletmesi olmayanların ise %95’inde ayrı bir finansman sorumlusu bulunmaktadır. Bu durum aile işletmesi olmayanların finansman konusuna daha profesyonel yaklaştığını gösterebilir.

Tablo 28: Ankette Bulunan İşletmelerin Yer Aldığı Sektörler ile Bağımsız Finansman Departmanı Sorumlusunun Olup Olmaması Arasındaki İlişki

		İşletmenizde bağımsız (muhasabe departmanından ayrı) finansman departmanı sorumlusu var mı?		Toplam
		Evet	Hayır	
İşletmenizin yer aldığı sektör?	Toptancı ve Perakendecilik	29	36	65
	Madencilik ve İnşaat (mermer vb)	26	19	45
	Makine İmalat	24	14	38
	Orman Ürünleri ve Mobilya	5	2	7
	Ulaştırma/Enerji	5	3	8
	Haberleşme/Medya	0	4	4
	Banka/Finans/Sigorta	4	1	5
	Diğer	16	16	32
Toplam		109	95	204

“İşletmenizin yer aldığı sektör?” ile “İşletmenizde bağımsız (muhasabe departmanından ayrı) finansman departmanı sorumlusu var mı?” soruları arasında %5 anlamlılık düzeyinde anlamlı bir ilişki yoktur ($p=0,132>0,05$). Dolayısıyla $H_1(0)$ kabul, hipotez reddedilmiştir ($\chi^2: 11,152$; $df: 7$; $p=0,132$ ve $C=0,228$).

Tablo 29: Ankette Bulunan İşletmelerin Yer Aldığı Sektörler ile 2008 Yılı Finansal Krizin İşletmenin Dış Finansman İhtiyacını Diğer Dönemlere Göre Değiştirip Değiştirmemesi Arasındaki İlişki

		2008 yılı finansal krizi dış finansman ihtiyacını diğer dönemlere göre;			Toplam
		Değiştirmemiştir	Arttırmıştır	Azaltmıştır	
İşletmenizin yer aldığı sektör?	Toptancı ve Perakendecilik	36	20	9	65
	Madencilik ve İnşaat (mermer vb)	23	11	11	45
	Makine İmalat	21	14	3	38
	Orman Ürünleri ve Mobilya	4	0	3	7
	Ulaştırma/Enerji	4	3	1	8
	Haberleşme/Medya	4	0	0	4
	Banka/Finans/Sigorta	3	2	0	5
	Diğer	16	10	6	32
Toplam		111	60	33	204

“İşletmenizin yer aldığı sektör?” ile “2008 yılı finansal krizinin dış finansman ihtiyacını diğer dönemlere göre değiştirip değiştirmediği” soruları arasında %5 anlamlılık düzeyinde anlamlı bir ilişki yoktur ($p=0,375>0,05$). Dolayısıyla $H_1(0)$ kabul, hipotez reddedilmiştir (χ^2 : 15,053; df: 14; $p=0,375$ ve $C=0,262$). Bununla birlikte 2008 finansal krizin; işletmelerin yaklaşık %54’ünün dış finansman ihtiyacını değiştirmemiş, %29’unun dış finansman ihtiyacını arttırmış, geriye kalan %16’nın ise dış finansman ihtiyacını azaltmıştır.

2.2. ANKET SORULARINA CEVAP VEREN ÜST DÜZEY YÖNETİCİLER HAKKINDA GENEL BİLGİLER

Anket sorularına cevap veren üst düzey yöneticiler hakkında genel bilgilere ilişkin verilere Tablo 30’da yer verilmiştir. Bu tabloda üst düzey yöneticilerin işletmedeki konumu ve işletmedeki çalışma süreleriyle ilgili sayısal veriler gösterilmiştir. Tablo 30’a göre anket sorularını cevaplayan üst düzey yöneticilerinin; %55’i aile üyesi ve yönetici veya aile üyesi ve yönetim kurulu üyesi iken; yaklaşık %45’i ise profesyonel yöneticidir. Anket sorularına cevap veren üst düzey yöneticilerden; 4 yıl ve daha az süreyle işletmede çalışanların oranı yaklaşık %16, 5-9 yıl arasında işletmede çalışanların oranı %28, 10 yıl ve daha fazla süreyle işletmede çalışanların oranı ise yaklaşık %56’dır. Bu sayısal verilere göre, anket sorularına cevap veren üst düzey yöneticilerinin yarısından fazlası işletmede 10 yıl ve daha fazla süreyle işletmede çalıştıkları için tecrübeli yönetici oldukları söylenebilir. İşletmede uzun süreyle çalışan yöneticilerin anket sorularına cevap vermesi, araştırma sonuçlarının güvenilirlik düzeyini de arttırmıştır.

Tablo 30: Anket Sorularını Cevaplayan Üst Düzey Yöneticiler Hakkında Genel Bilgiler

Değişken	Tamamlayıcı İstatistik	Sayı	Sıklık (%)
Üst Düzey Yöneticinin İşletmedeki Konumu	Aile Üyesi ve Yönetim Kurulu Üyesi	39	19,1
	Aile Üyesi ve Yönetici	74	36,3
	Profesyonel Yönetici	91	44,6
Üst Düzey Yöneticinin İşletmedeki Çalışma Süresi	4 Yıl ve Daha Az	32	15,7
	5 - 9 Yıl Arası	58	28,4
	10 Yıl ve Daha Fazla	114	55,9

Tablo 31’de, anket sorularını cevaplayan üst düzey yöneticilerinin yaşı ve eğitim düzeyi ile ilgili sayısal veriler gösterilmiştir. Bu tabloya göre anket sorularına cevap veren üst düzey yöneticilerinin; %42’si 30-39 yaş grubunda, %30’u 40-49 yaş grubunda, %14’ü 20-29 yaş grubunda, %12’si 50-59 yaş grubunda, %1’i ise 60 yaş ve üzerindedir. Anket sorularını cevaplayan üst düzey yöneticilerinin eğitim düzeyi ile ilgili sayısal verilere göre yöneticilerin; %53’ü en az lisans mezunu (Lisans, Yüksek Lisans veya Doktora), %35’i lise mezunu, %11’i ise ortaöğretim mezunudur.

Tablo 31: Anket Sorularını Cevaplayan Üst Düzey Yöneticilerin Yaşı ve Eğitim Düzeyi

Değişken	Tamamlayıcı İstatistik	Sayı	Sıklık (%)
Üst Düzey Yöneticisinin Yaşı	20 - 29 Yaş Arası	29	14,2
	30 - 39 Yaş Arası	86	42,2
	40 - 49 Yaş Arası	62	30,4
	50 - 59 Yaş Arası	25	12,2
	60 Yaş ve Üzeri	2	1,0
Üst Düzey Yöneticinin Eğitim Düzeyi	Ortaöğretim	23	11,3
	Lise	72	35,3
	Lisans	88	43,1
	Yüksek Lisans	20	9,8
	Doktora	1	0,5

Tablo 32: Ankette Yer Alan İşletmelerin Üst Düzey Yöneticilerin Eğitim Düzeyi ile Aile İşletmesi Olup Olmaması Arasındaki İlişki

		Üst yöneticinin eğitim düzeyi?					Toplam
		İlköğretim	Lise	Lisans	Y.Lisans	Doktora	
İşletme bir aile işletmesi midir?	Evet	21	53	51	16	0	141
	Hayır	2	19	37	4	1	63
Toplam		23	72	88	20	1	204

“Üst yöneticinin eğitim düzeyi “ ile “İşletme bir aile işletmesi midir” soruları arasında %5 anlamlılık düzeyinde anlamlı bir ilişki vardır ($p=0,006<0,05$). Dolayısıyla $H_1(0)$ red, hipotez kabul edilmiştir (χ^2 : 14,470; df: 4; $p=0,006$ ve $C=0,257$). Tabloya göre, aile işletmelerinin yaklaşık %15’inde (21 adet işletmede) üst düzey yöneticisi ilköğretim mezunudur. Bu oran diğerlerinde sadece (2 işletme) %3’tür. Aynı farklılık lise mezunlarında da görülmektedir. Bu sonuç, aile işletmelerinin yeterince kurumsallaşmadığını göstermektedir.

2.3. ANKETTE YER ALAN İŞLETMELERİN SATIŞLARI VE FİNANSMANI İLE İLGİLİ SONUÇLARIN DEĞERLENDİRİLMESİ

Ankette yer alan işletmelerin ortalama yıllık satışları ile ilgili sayısal veriler Tablo 33'te gösterilmiştir. Bu tabloda, işletmelerin ortalama yıllık satış gelirlerine ilişkin sayısal verilere yer verilmiştir. Ayrıca, satışların ortalama yüzde kaçının yabancı piyasalara yönelik olduğuna yönelik sayısal veriler ve 2008 yılı finansal krizin işletmelerin satış tutarlarını nasıl etkilediğine ilişkin sayısal veriler de bu tabloda yer almaktadır. Bu sayısal verilere göre, ankete yer alan işletmelerin; yaklaşık %68'i 999.999 TL'ye kadar ortalama yıllık satış geliri elde etmekte, %16'sı 1.000.000 TL ile 4.999.999 TL arasında ortalama yıllık satış geliri elde etmekte, %16'sı da 5.000.000 TL ile 24.999.999 TL arasında ortalama yıllık satış geliri elde etmektedir. Ankette yer alan işletmelerin satışlarının yüzde kaçının yurtdışına ait olduğunun tespitine yönelik sayısal verilere göre, işletmelerin %68'i sadece yurtiçi pazara yönelik faaliyette bulunmaktadır. Ankette yer alan işletmelerin; %15'i %1-24 oranında, %5'i %25-49 oranında, %11'i ise %50 ve üzerinde yurtdışı piyasalarına yönelik satışları bulunmaktadır. 2008 yılı finansal krizin işletmelerin satış tutarlarını nasıl etkilediğinin tespitine ilişkin sayısal verilere göre finansal krizin; 65 işletmenin satışlarında herhangi bir değişikliğe neden olmadığı, 113 işletmede azalışa ve 26 işletmede ise artışa neden olduğu belirlenmiştir. Diğer bir ifadeyle, 2008 yılı finansal krizi, işletmelerin yaklaşık %55'ini olumsuz yönde etkilemiştir. Krizin bir dünya krizi olduğu düşünülürse bu oran normal karşılanabilir.

Tablo 33: İşletmelerin Satışları ile İlgili Sayısal Veriler

Değişken	Tamamlayıcı İstatistik	Sayı	Sıklık (%)
İşletmenin ortalama yıllık satış geliri nedir?	99.999 TL ve altı	38	18,6
	100.000 TL - 499.999 TL arası	50	24,5
	500.000 TL - 999.999 TL arası	50	24,5
	1.000.000 TL - 4.999.999 TL	33	16,2
	5.000.000 TL - 24.999.999 TL arası	33	16,2
	25.000.000 TL ve üzeri	0	0
Satışlarınızın ortalama %kaçı yabancı (yurt dışı) piyasalara yöneliktir?	%0	139	68,2
	%1 – 24	31	15,2
	%25 – 49	11	5,4
	%50 ve Üzeri	23	11,3
2008 yılı finansal krizi satış tutarınızı nasıl etkiledi?	Değiştirmemiştir	65	31,9
	Arttırmıştır	26	12,7
	Azaltmıştır	113	55,4

Tablo 34: Ankette Bulunan İşletmelerin Yer Aldığı Sektör ile 2008 Yılı Finansal Krizinin İşletmelerin Satış Tutarını Değiştirip Değiştirmemesi Arasındaki İlişki

		2008 yılı finansal krizi satış tutarınızı nasıl etkiledi?			Toplam
		Değiştirmemiştir	Arttırmıştır	Azaltmıştır	
İşletmenizin yer aldığı sektör?	Toptancı ve Perakendecilik	19	10	36	65
	Madencilik ve İnşaat(mermer vb)	11	7	27	45
	Makine İmalat	9	4	25	38
	Orman Ürünleri ve Mobilya	3	1	3	7
	Ulaştırma/Enerji	4	1	3	8
	Haberleşme/Medya	2	0	2	4
	Banka/Finans/Sigorta	3	1	1	5
	Diğer	14	2	16	32
Toplam		65	26	113	204

“İşletmenizin yer aldığı sektör?” ile “2008 yılı finansal krizi satış tutarınızı nasıl etkiledi?” soruları arasında %5 anlamlılık düzeyinde anlamlı bir ilişki yoktur ($p=0,712>0,05$). Dolayısıyla $H_1(0)$ kabul, hipotez reddedilmiştir (χ^2 : 16,992; df: 21; $p=0,712$ ve $C=0,277$). Bu sonuç finansal krizin etkisi açısından sektörel bir farklılığın olmadığını göstermektedir.

Tablo 35: Ankette Yer Alan İşletmelerin Aile İşletmesi Olup Olmaması ile 2008 Yılı Finansal Krizinin İşletmelerin Satış Tutarını Değiştirip Değiştirmemesi Arasındaki İlişki

		2008 yılı finansal krizi satış tutarınızı nasıl etkiledi?			Toplam
		Değiştirmemiştir	Arttırmıştır	Azaltmıştır	
İşletme bir aile işletmesi midir?	Evet	65	19	57	141
	Hayır	0	7	56	63
Toplam		65	26	113	204

“İşletme bir aile işletmesi midir?” ile “2008 yılı finansal krizi satış tutarınızı nasıl etkiledi?” soruları arasında %5 anlamlılık düzeyinde anlamlı bir ilişki yoktur ($p=0,308>0,05$). Dolayısıyla $H_1(0)$ kabul, hipotez reddedilmiştir (χ^2 : 3,597; df: 4; $p=0,308$ ve $C=0,132$). Sonuca göre 2008 yılı finansal krizin işletmeler üzerindeki etkisi, aile işletmesi olup olmamasına göre farklılık göstermemektedir.

Tablo 36: İşletme Kazançlarının İşletme Bünyesinde Kullanılması ile İlgili Sayısal Veriler

Değişken	Tamamlayıcı İstatistik	Sayı	Sıklık (%)
Eğer tek kişi işletmesi değil iseniz, işletme kazançlarının ortaklara dağıtılmayıp işletmenin gelecek yatırımlarında kullanılması ortaklar tarafından olumlu karşılanmakta mıdır?	Evet	122	84,1
	Hayır	23	15,9
İşletme kazançlarının dağıtılmayarak işletmede alıkonması kararını kim vermektedir?	Yönetim Kurulu	60	41,4
	Ortakların Oy Birliği İle	46	31,7
	Genel Müdür	18	12,4
	Ortakların Oy Çokluğu İle	17	11,7
	En Büyük Hisseye Sahip Ortak	4	2,8

Tablo 36’da, ankette yer alan işletmelerin kazançlarının işletme bünyesinde kullanılması ile ilgili sayısal veriler gösterilmiştir. Bu tabloda tek kişi işletmesi olmayan 145 işletmenin %84’ünün işletme kazançlarının ortaklara dağıtılmayıp işletmenin gelecek yatırımlarında kullanılmasının ortaklar tarafından olumlu karşılandığı, yaklaşık %16’sının ise aynı durumun ortaklar tarafından olumlu karşılanmadığı sonucu ortaya çıkmıştır. Ayrıca tablodaki sayısal verilere göre işletmelerin kazançlarının dağıtılmayarak işletmede alıkonulması kararı; %41’lik oranla yönetim kurulu, yaklaşık %32’lik oranla ortakların oybirliği, %12’lik oranla genel müdür tarafından verilmektedir.

Ankette yer alan işletmelerin dış finansmanı ile ilgili sayısal veriler Tablo 37’de gösterilmiştir. Bu tabloya göre işletmelerin %70’i dış finansman (yabancı kaynak) ihtiyacı duymamakta diğer bir ifadeyle bu işletmeler sadece sahip olduğu özkaynakları ile faaliyetlerini sürdürmektedir. Ayrıca, ankette yer alan işletmelerin %27,5’i de dış finansman sağlamada bazı zorluklarla karşılaşmakta, %72,5’i ise dış finansman sağlamada herhangi bir zorlukla karşılaşmamaktadır.

Tablo 37: İşletmelerin Dış Finansmanı ile İlgili Sayısal Veriler

Değişken	Tamamlayıcı İstatistik	Sayı	Sıklık (%)
İşletme dış finansman (yabancı kaynak) ihtiyacı duymakta mıdır?	Evet	61	29,9
	Hayır	143	70,1
İşletme dış finansman sağlamada herhangi bir zorluk çekmekte midir?	Evet	56	27,5
	Hayır	148	72,5

Tablo 38: Ankette Bulunan İşletmelerin Yer Aldığı Sektör ile İşletmenin Dış Finansman Sağlamada Zorluk Çekip Çekmemesi Durumları Arasındaki İlişki

		İşletme dış finansman sağlamada herhangi bir zorluk çekmekte midir?		Toplam
		Evet	Hayır	
İşletmenizin yer aldığı sektör?	Toptancı ve Perakendecilik	18	47	65
	Madencilik ve İnşaat (mermer vb)	9	36	45
	Makine İmalat	15	23	38
	Orman Ürünleri ve Mobilya	3	4	7
	Ulaştırma/Enerji	4	4	8
	Haberleşme/Medya	0	4	4
	Banka/Finans/Sigorta	0	5	5
	Diğer	7	25	32
Toplam	56	148	204	

“İşletmenizin yer aldığı sektör?” ile “İşletme dış finansman sağlamada herhangi bir zorluk çekmekte midir?” soruları arasında %5 anlamlılık düzeyinde anlamlı bir ilişki yoktur ($p=0,424>0,05$). Dolayısıyla $H_1(0)$ kabul, hipotez reddedilmiştir (χ^2 : 14,348; df: 14; $p=0,424$ ve $C=0,256$).

Tablo 39: Ankette Yer Alan İşletmelerin Aile İşletmesi Olup Olmaması ile İşletmenin Dış Finansman İhtiyacı Olup Olmaması Arasındaki İlişki

		İşletme dış finansman (yabancı kaynak) ihtiyacı duymakta mıdır?		Toplam
		Evet	Hayır	
İşletme bir aile işletmesi midir?	Evet	48	93	141
	Hayır	13	50	63
Toplam		61	143	204

“İşletme bir aile işletmesi midir?” ile “İşletme dış finansman (yabancı kaynak) ihtiyacı duymakta mıdır?” soruları arasında %5 anlamlılık düzeyinde anlamlı bir ilişki vardır ($p=0,021<0,05$). Dolayısıyla $H_1(0)$ red, hipotez kabul edilmiştir ($\chi^2: 7,754$; $df: 2$; $p=0,021$ ve $C=0,191$). Aile işletmelerinin yaklaşık %34’ü dış finansman ihtiyacı duyarken aile işletmesi olmayan işletmelerin yaklaşık %21’i dış finansman ihtiyacı duymaktadır.

Tablo 40: Ankette Yer Alan İşletmelerin Bağımsız Finansman Departmanı Sorumlusunun Olup Olmaması ile İşletmenin Dış Finansman Sağlamada Zorluk Çekip Çekmemesi Arasındaki İlişki

		İşletme dış finansman sağlamada herhangi bir zorluk çekmekte midir?		Toplam
		Evet	Hayır	
İşletmenizden bağımsız (muhasabe departmanından ayrı) finansman departmanı sorumlusu var mı?	Evet	26	83	109
	Hayır	30	65	95
Toplam		56	148	204

“İşletmenizden bağımsız (muhasabe departmanından ayrı) finansman departmanı sorumlusu var mı?” ile “İşletme dış finansman sağlamada herhangi bir zorluk çekmekte midir?” soruları arasında %5 anlamlılık düzeyinde anlamlı bir ilişki yoktur ($p=0,141>0,05$). Dolayısıyla $H_1(0)$ kabul, hipotez reddedilmiştir ($\chi^2: 3,914$; $df: 2$; $p=0,141$ ve $C=0,137$).

Tablo 41’de, ankette yer alan işletmelerin kullandığı yabancı kaynakların toplam kaynaklar içerisindeki paylarıyla ilgili sayısal veriler gösterilmiştir. Bu tabloya göre, işletmelerin %49,5’inin kullandığı yabancı kaynakların toplam kaynaklar içerisindeki payı %1 ile %9 arasındadır. Diğer bir ifadeyle bu işletmelerin yaklaşık yarısı çok düşük oranda yabancı kaynağa başvurmakta dolayısıyla daha çok sahip olduğu özkaynakları ile faaliyetlerini sürdürmektedir. Ayrıca, ankette yer alan işletmelerin %25’inin kullandığı yabancı kaynakların toplam kaynaklar içerisindeki payları ise %10-%25 arasındadır. İşletmelerin sadece %9,8’i, %50’nin üzerinde borçlanmaya gitmiştir.

Tablo 41: Ankette Yer Alan İşletmelerin Kullandığı Yabancı Kaynakların Toplam Kaynaklar İçerisindeki Payları

Değişken	Tamamlayıcı İstatistik	Sayı	Sıklık (%)
İşletmelerin Kullandığı Yabancı Kaynakların Toplam Kaynaklara Oranı	% 1 - %9	101	49,5
	% 10 - %24	51	25,0
	% 25 - %49	32	15,7
	% 50 - %99	20	9,8
	%100 ve Daha Fazlası	0	0

Tablo 42’de, ankette yer alan işletmelerin yabancı kaynak maliyeti ve öz kaynak maliyeti açısından düşünceleri gösterilmiştir. Bu sayısal verilere göre işletmelerin %76,5’i yabancı kaynak maliyetinin özsermaye maliyetine göre daha yüksek olduğunu belirtmişlerdir. Literatürde genellikle yabancı kaynak maliyetinin öz kaynak maliyetinden daha düşük olduğu belirtilmektedir. Bunun sebebi ise yabancı kaynak kullanımı sonucu ödenen faizin vergi matrahını düşürmesi ve yabancı kaynağın gerçek maliyetinin daha düşük olmasıdır. Ankete katılan işletmelerin çoğunluğunun bu düşüncede olmadığı görülmektedir. Bunun sebebi ankete katılan işletmelerin çoğunluğunun aile işletmesi olması olabilir.

Tablo 42: İşletmelerin Yabancı Kaynak ve Öz Kaynak Maliyetleri Hakkındaki Düşünceleri

Değişken	Tamamlayıcı İstatistik	Sayı	Sıklık (%)
Genellikle yabancı kaynak özsermaye maliyetinden daha düşüktür?	Doğru	48	23,5
	Yanlış	156	76,5

Tablo 43: 2008 Yılı Finansal Krizin İşletmelerin Dış Finansman İhtiyacı, Zorluğu ve Tercihlerine Yönelik Etkilerine İlişkin Sayısal Veriler

Değişken	Tamamlayıcı İstatistik	Sayı	Sıklık (%)
2008 yılı finansal krizi dış finansman ihtiyacını diğer dönemlere göre;	Değiştirmemiştir	111	54,4
	Arttırmıştır	60	29,4
	Azaltmıştır	33	16,2
2008 yılı finansal krizinin dış finansman sağlamadaki zorluğu	Değiştirmemiştir	121	59,3
	Arttırmıştır	48	23,5
	Azaltmıştır	35	17,2
2008 yılı finansal krizi ile birlikte dış finansman tercihlerinde bir değişiklik olmuş mudur?	Evet	79	38,7
	Hayır	125	61,3

2008 yılı finansal krizin ankette yer alan işletmelerin dış finansman ihtiyacı, zorluğu ve tercihlerine yönelik etkilerine ilişkin sayısal veriler Tablo 43’de gösterilmiştir. Bu tabloya göre ankete katılan işletmelerin; %54’ü 2008 yılı finansal krizin dış finansman ihtiyacını diğer dönemlere nazaran değiştirmemiş, yaklaşık %29’ü ise aynı krizin dış finansman ihtiyacını diğer dönemlere nazaran arttırmış olduğunu belirtmişlerdir. Ayrıca, ankete katılan işletmelerin; %59’u 2008 yılı finansal krizin dış finansman sağlamadaki zorluğu diğer dönemlere göre değiştirmedigini, %41’i ise aynı krizin dış finansman sağlamadaki zorluğu diğer dönemlere göre artma veya azalma yönünde değiştirdiğini ifade etmişlerdir. Bu

tabloya göre ankete katılan işletmelerin; yaklaşık %61'i 2008 yılı finansal krizin dış finansman tercihlerini diğer dönemlere göre değiştirmedini belirtmişlerdir.

Tablo 44: Ankette Bulunan İşletmelerin Yer Aldığı Sektörler ile İşletmelerin Dış Finansman İhtiyacının Olup Olmaması Arasındaki İlişki

		İşletme dış finansman (yabancı kaynak) ihtiyacı duymakta mıdır?		Toplam
		Evet	Hayır	
İşletmenizin yer aldığı sektör?	Toptancı ve Perakendecilik	20	45	65
	Madencilik ve İnşaat (mermer vb)	17	28	45
	Makine İmalat	13	25	38
	Orman Ürünleri ve Mobilya	3	4	7
	Ulaştırma/Enerji	1	7	8
	Haberleşme/Medya	0	4	4
	Banka/Finans/Sigorta	1	4	5
	Diğer	6	26	32
Toplam		61	143	204

“İşletmenizin yer aldığı sektör?” ile “İşletme dış finansman (yabancı kaynak) ihtiyacı duymakta mıdır?” soruları arasında %5 anlamlılık düzeyinde anlamlı bir ilişki yoktur ($p=0,113>0,05$). Dolayısıyla $H_1(0)$ kabul, hipotez reddedilmiştir ($\chi^2 : 20,586$; $df: 14$; $p=0,113$ ve $C=0,303$). Buna göre dış finansman ihtiyacının varlığında sektörler arası bir farklılık görülmemektedir.

2.4. İŞLETMELERİN FİNANSMAN TERCİHLERİNİ ETKİLEYEN ETMENLERİN TESPİTİNE YÖNELİK SONUÇLARIN DEĞERLENDİRİLMESİ

Aşağıdaki tablolarda işletmelerin finansman tercihlerini etkileyen etmenlerin tespitine yönelik anket sorularına verilen cevaplardan elde edilen sonuçların değerlendirilmesi yapılacaktır. Ayrıca bu bölümde, Likert Ölçeği yardımıyla hazırlanan bazı sorularla işletmelerin finansman tercihlerini etkileyen etmenler tespit edilmeye çalışılmıştır. Likert sorularının ölçek güvenilirliği Cronbach's Alpha= 0,852 olarak hesaplanmıştır. Buna göre likert sorularının ölçek güvenilirliği yüksek

olduğu görülmektedir. Ankette yer alan likert ölçeği sorularına verilen cevapların ortalama ve standart sapma katsayıları EK 2’de gösterilmiştir.

Tablo 45: Kredi Olarak Dış Finansman Sağlamada Karşılaşılan Sorunların Önem Derecesine Göre Sıralanması

Değişken	Tercih Sıralaması	Sayı	Sıklık (%)
Kredi maliyetindeki yükseklik	1. Tercih	145	71,1
	2. Tercih	41	20,1
	3. Tercih	18	8,8
Başvuru şartlarının ağır olması (kredi karşılığı ipotek gibi)	1. Tercih	45	22,1
	2. Tercih	130	54,9
	3. Tercih	30	10,3
İşletmenin mali yapısındaki zayıflık	1. Tercih	14	6,8
	2. Tercih	22	10,8
	3. Tercih	155	76,0

Tablo 45’de, ankette yer alan işletmelerin kredi olarak dış finansman sağlamada karşılaştığı; kredi maliyetindeki yükseklik, kredi başvuru şartlarının ağır olması ve işletmenin mali yapısındaki zayıflık gibi sorunların önem derecesine göre sıralanması ile ilgili sayısal veriler gösterilmiştir. Bu tabloya göre ankette yer alan işletmelerin; %71’i kredi maliyetindeki yüksekliği en önemli sorun, yaklaşık %55’i kredi başvuru şartlarının ağır olmasını ikinci önemli sorun, %76’sı ise işletmenin mali yapısındaki zayıflığı üçüncü önemli sorun olarak görmektedir.

Ankette yer alan işletmelerin finansman tercihlerinin önceliklerine göre sıralanmasına ilişkin sayısal veriler Tablo 46’da gösterilmiştir. Bu tabloya göre ankette yer alan işletmelerin; yaklaşık %80’i işletme kazançlarını en öncelikli finansman tercihi, %64’ü yabancı kaynakları ikinci öncelikli finansman tercihi, yaklaşık %67’si ise hisse senedini (yeni ortak alımı veya sermaye arttırımı) üçüncü

öncelikli finansman tercihi olarak başvurmayı düşünmektedir. Bu verilere göre, işletmeler yeni ortak alımını en son fon kaynağı olarak görmektedirler. Öncelikli fon kaynağının ise büyük oranda işletme kazançları olduğu belirtilmiştir.

Tablo 46: İşletmelerin Finansman Tercihlerinin Önceliklerine Göre Sıralanması

Değişken	Tercih Sıralaması	Sayı	Sıklık (%)
İşletme Kazançları	1. Tercih	163	79,9
	2. Tercih	34	16,7
	3. Tercih	22	10,8
Yabancı Kaynak	1. Tercih	27	13,2
	2. Tercih	131	64,2
	3. Tercih	28	13,7
Hisse senedi (yeni ortak alımı veya sermaye arttırımı)	1. Tercih	14	6,9
	2. Tercih	53	26,0
	3. Tercih	137	67,1

Tablo 47: Ankette Yer Alan İşletmelerin Bağımsız Finansman Departmanı Sorumlusunun Olup Olmaması ile İşletmenin Finansman İhtiyacı Duyması Durumunda Başvurmayı Düşündüğü Finansman Tercihlerini Önceliklerine Göre Sıralanması Arasındaki İlişki

		İşletmenin finansman ihtiyacı duyması durumunda başvurmayı düşündüğü veya finansman tercihlerini önceliklerine göre sıralayınız			Toplam
		Yabancı Kaynak	İşletme Kazançları	Hisse senedi (yeni ortak alımı veya sermaye artırımı)	
İşletmenizde bağımsız (muhasabe departmanından ayrı) finansman departmanı sorumlusu var mı?	Evet	15	89	5	109
	Hayır	12	74	9	95
Toplam		27	163	14	204

“İşletmenizde bağımsız (muhasabe departmanından ayrı) finansman departmanı sorumlusu var mı?” ile “İşletmenin finansman ihtiyacı duyması durumunda başvurmayı düşündüğü veya finansman tercihlerini önceliklerine göre sıralayınız?” soruları arasında %5 anlamlılık düzeyinde anlamlı bir ilişki yoktur ($p=0,386>0,05$). Dolayısıyla $H_1(0)$ kabul, hipotez reddedilmiştir ($\chi^2: 1,905$; df: 2; $p=0,386$ ve $C=0,096$). Diğer bir ifadeyle, muhasabe departmanından ayrı bir finansman bölümünün bulunması finansman tercihinde herhangi bir farklılık yaratmamıştır.

Tablo 48: Ankette Bulunan İşletmelerin Yer Aldığı Sektörler ile İşletmenin Finansman İhtiyacı Duyması Durumunda Başvurmayı Düşündüğü Finansman Tercihlerinin Önceliklerine Göre Sıralanması Arasındaki İlişki

		İşletmenin finansman ihtiyacı duyması durumunda başvurmayı düşündüğü veya finansman tercihlerini önceliklerine göre sıralayınız			Toplam
		Yabancı Kaynak	İşletme Kazançları	Hisse senedi (yeni ortak alımı veya sermaye artırımını)	
İşletmenizin yer aldığı sektör?	Toptancı ve Perakendecilik	7	54	4	65
	Madencilik ve İnşaat (mermer vb)	6	37	2	45
	Makine İmalat	7	29	2	38
	Orman Ürünleri ve Mobilya	2	5	0	7
	Ulaştırma/Enerji	1	7	0	8
	Haberleşme/Medya	0	3	1	4
	Banka/Finans/Sigorta	0	3	2	5
	Diğer	4	25	3	32
Toplam		27	163	14	204

“İşletmenizin yer aldığı sektör?” ile “İşletmenin finansman ihtiyacı duyması durumunda başvurmayı düşündüğü veya finansman tercihlerini önceliklerine göre sıralayınız” soruları arasında %5 anlamlılık düzeyinde anlamlı bir ilişki yoktur ($p=0,319>0,05$). Dolayısıyla $H_1(0)$ kabul, hipotez reddedilmiştir ($\chi^2: 15,903$; df: 14; $p=0,319$ ve $C=0,269$). Bu sonuca göre, birincil finansman tercihi bakımından sektörler arasında herhangi bir farklılık görülmemekte ve işletme kazançları birincil finansman tercihi olarak yer almaktadır.

Tablo 49’da, 2008 yılı finansal krizi sonrası finansman tercihlerinde değişiklik olan 79 işletmenin finansman tercihlerinin önem derecesine göre sıralanması ile ilgili sayısal veriler yer almaktadır. Bu tabloya göre 2008 yılı finansal krizi sonrası finansman tercihlerinde değişiklik olan 79 işletmenin; %62’si işletme kazançlarını en önemli finansman tercihi, yaklaşık %46’sı yabancı kaynağı ikinci önemli finansman tercihi, yaklaşık %80’i ise hisse senedini (yeni ortak alımı veya

sermaye arttırımı) üçüncü önemli finansman tercihi olarak görmektedir. Bu verilere göre, 2008 yılı finansal krizi sonrası finansman tercihlerinde işletme kazançları kriz öncesi gibi yine birincil tercih olmaktadır. Bunu yabancı kaynak ve yeni ortak alımı takip etmektedir.

Tablo 49: 2008 Yılı Finansal Krizi Sonrası Finansman Tercihlerinde Değişiklik Olan 79 İşletmenin Finansman Tercihlerinin Önem Derecesine Göre Sıralanması

Değişken	Tercih Sıralaması	Sayı	Sıklık (%)
İşletme Kazançları	1. Tercih	49	62,0
	2. Tercih	21	26,6
	3. Tercih	9	11,4
Yabancı Kaynak	1. Tercih	25	31,6
	2. Tercih	36	45,6
	3. Tercih	18	22,8
Hisse senedi (yeni ortak alımı veya sermaye arttırımı)	1. Tercih	5	6,3
	2. Tercih	11	13,9
	3. Tercih	63	79,8

Ankette yer alan işletmelerin; işletme kazançları, bağlı bulunan ana işletmeden aktarılan kaynaklar, banka kredileri, borsa, faktoring, forfaiting, leasing ve ticari krediler (tedarikçiler veya kredili hammadde alımı) gibi finansman kaynaklarını kullanma sıklıklarına göre (ilk üç olarak) sıralamalarına ilişkin sayısal veriler Tablo 50’de gösterilmiştir. Bu tabloya göre ankette yer alan işletmelerin; %75,5’i işletme kazançlarını birinci finansman kaynağı olarak, %62’si ticari kredileri (tedarikçiler veya kredili hammadde alımını) ikinci finansman kaynağı olarak, %52’si ise banka kredilerini üçüncü finansman kaynağı olarak başvurmaktadır. Bu verilere göre, işletmelerin önemli bir kısmı kendi öz kaynaklarıyla faaliyetlerini

sürdürmeyi tercih etmekte, diğer finansman tercihlerine ise pek fazla tercih etmemektedirler.

Tablo 50: İşletmelerin Kullandığı Finansman Kaynaklarının Kullanım Sıklığına Göre (İlk Üç Olarak) Sıralanması

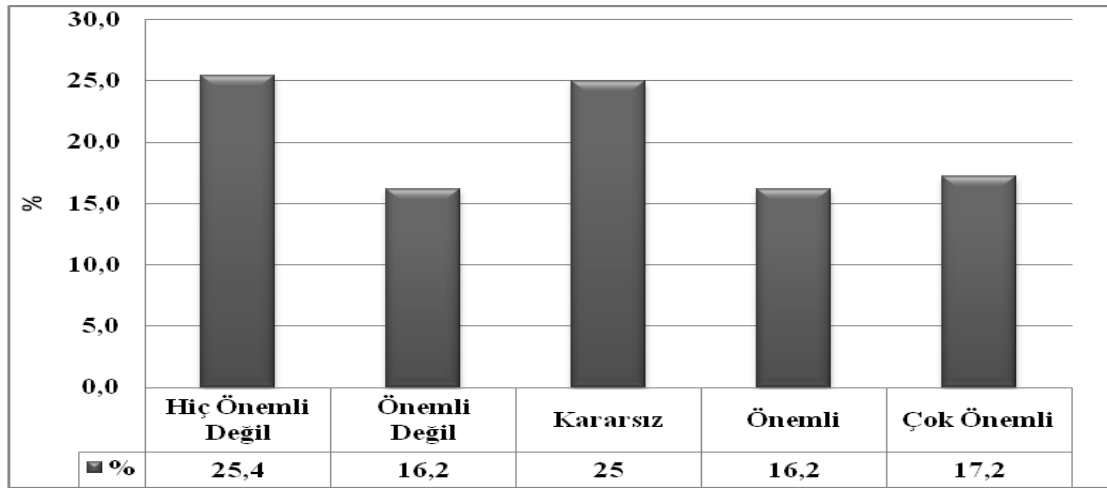
Değişken	Tercih Sıralaması	Sayı	Sıklık (%)
İşletme Kazançları	1. Tercih	154	75,5
	2. Tercih	52	26,4
	3. Tercih	23	11,7
Ticari Krediler (Tedarikçiler veya kredili hammadde alımı)	1. Tercih	29	14,2
	2. Tercih	118	62,1
	3. Tercih	27	14,2
Banka Kredileri	1. Tercih	21	10,3
	2. Tercih	65	33,5
	3. Tercih	101	52,1

Tablo 51: Ankette Yer Alan İşletmelerin Bağımsız Finansman Departmanı Sorumlusu Olup Olmaması ile İşletmenin Kullandığı Finansman Kaynaklarının Önem Derecesine Göre Sıralanması Arasındaki İlişki

		İşletmenin kullandığı finansman kaynaklarını önem derecesine göre (kullanım sıklığına göre ilk üç olarak) sıralayınız			Toplam
		İşletme Kazançları	Banka Kredileri	Ticari Krediler	
İşletmenizde bağımsız (muhasabe departmanından ayrı) finansman departmanı sorumlusu var mı?	Evet	87	9	13	109
	Hayır	67	12	16	95
Toplam		154	21	29	204

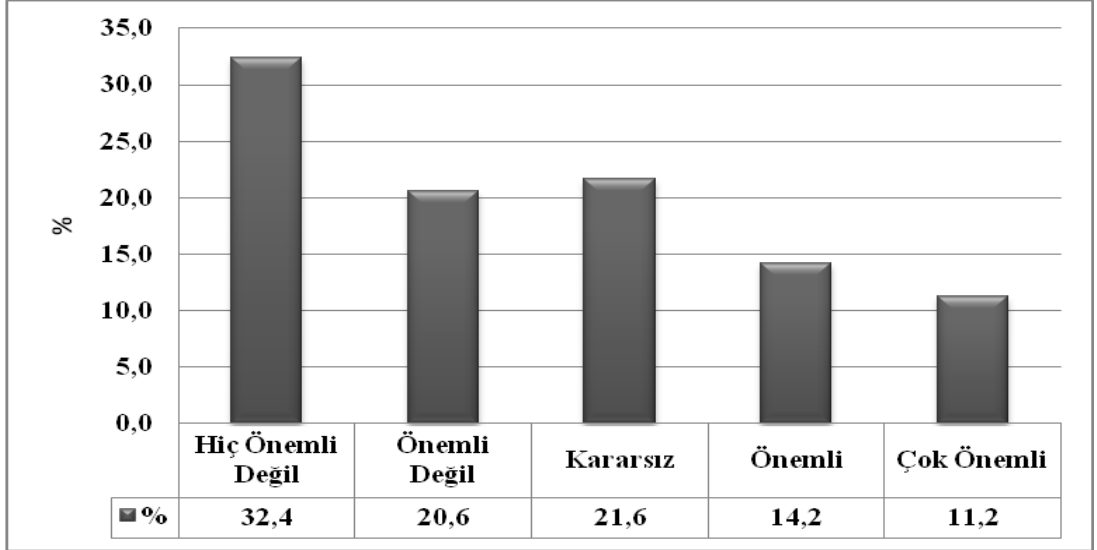
“İşletmenizde bağımsız (muhasabe departmanından ayrı) finansman departmanı sorumlusu var mı?” ile “İşletmenin kullandığı finansman kaynaklarını önem derecesine göre (kullanım sıklığına göre ilk üç olarak) sıralayınız?” soruları arasında %5 anlamlılık düzeyinde anlamlı bir ilişki yoktur ($p=0,661>0,05$). Dolayısıyla $H_1(0)$ kabul, hipotez reddedilmiştir ($\chi^2: 2,410$; $df: 4$; $p=0,661$ ve $C=0,108$).

Grafik 1: Günümüz kazançları faaliyetlerimizin finansmanı için yeterli olmadığı zaman ilk önce borçlanmayı tercih ederiz.



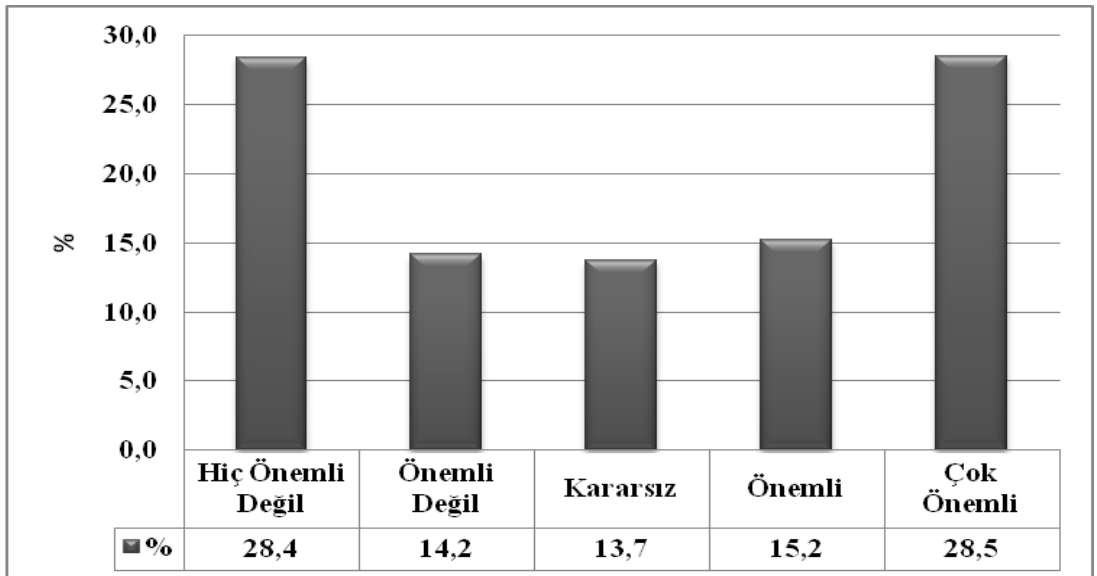
Grafik 1'e göre, ankette yer alan işletmelerin yaklaşık %42'si (25,4+16,2) kazançlarının faaliyetlerinin finansmanında yeterli olmadığı durumda ilk olarak borçlanmayı tercih etmemekte; %33'ü (16,2+17,2) ise borçlanmayı tercih etmektedirler.

Grafik 2: Ödenen faiz giderlerinin vergi matrahını düşürmesi ve işletmenin daha az vergi ödemesi yabancı kaynak tercihimize etkilidir.



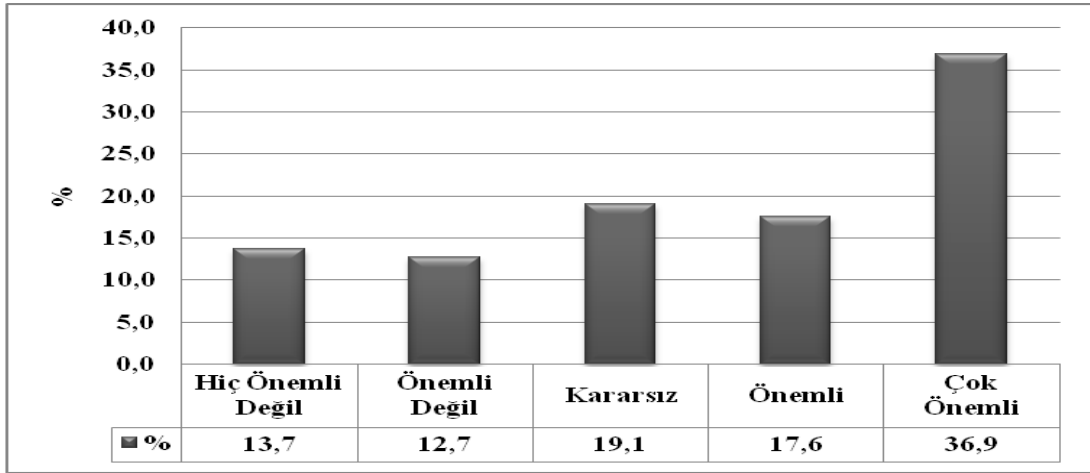
Ankette yer alan işletmeler tarafından ödenen faiz giderlerinin vergi matrahını düşürmesi ve işletmenin daha az vergi ödemesinin yabancı kaynak tercihlerini etkileyip etkilemediğine ilişkin veriler Grafik 'de gösterilmiştir. Bu grafiğe göre, ankette yer alan işletmelerin yaklaşık %43'ü (32,4+20,6) ödenen faiz giderlerinin vergi matrahını düşürmesi ve işletmenin daha az vergi ödemesinin yabancı kaynak tercihlerini etkilememekte, %25'i (14,2+11,2) ise ödenen faiz giderlerinin vergi matrahını düşürmesi ve işletmenin daha az vergi ödemesinin yabancı kaynak tercihlerini etkilemekte olduğunu belirtmişlerdir.

Grafik 3: Borçlanmanın yarattığı iflas riski ve iflas stresinin varlığı.



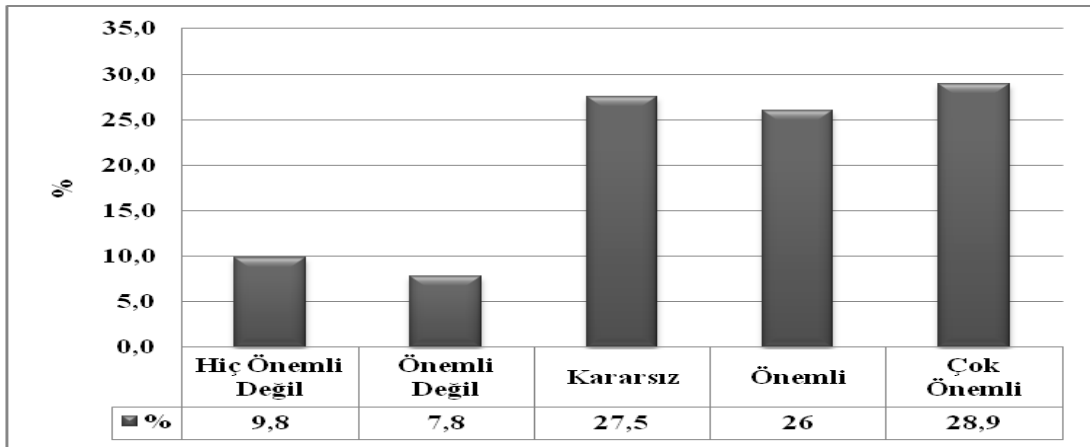
Grafik 3'e göre, ankette yer alan işletmelerin yaklaşık %43'ü (28,4+14,2) borçlanmanın yarattığı iflas riski ve iflas stresinin varlığının yabancı kaynağın tercih edilmesinde etkili olmadığını, yaklaşık %44'ü (15,2+28,5) ise borçlanmanın yarattığı iflas riski ve iflas stresinin varlığının yabancı kaynağın tercih edilmesinde etkili olduğunu ifade etmişlerdir.

Grafik 4: Kredi kuruluşları ve potansiyel yatırımcılar karşısında işletmenin kredi değerliliğinin artırılması ve işletmenin güçlü gösterilmesi amacıyla fazla borçlanmaya gidilmemesi.



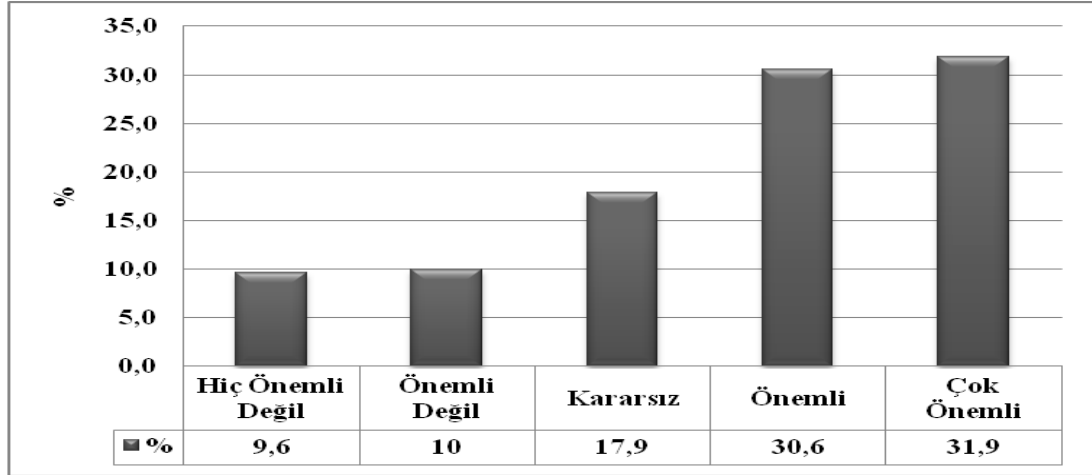
Grafik 4'e göre, ankette yer alan işletmelerin yaklaşık %54'ü (17,6+36,9) kredi kuruluşları ve potansiyel yatırımcılar karşısında işletmenin kredi değerliliğinin artırılması ve işletmenin güçlü gösterilmesi amacıyla fazla borçlanmaya gidilmemesinin yabancı kaynağın tercih edilmesinde etkili olduğu, yaklaşık %26'sı (13,7+12,7) ise etkili olmadığı görüşündedir.

Grafik 5: İşletme kazançlarındaki ve gelecek nakit akışlarındaki değişkenlik veya belirsizlik yabancı kaynağın tercih edilmesinde etkilidir.



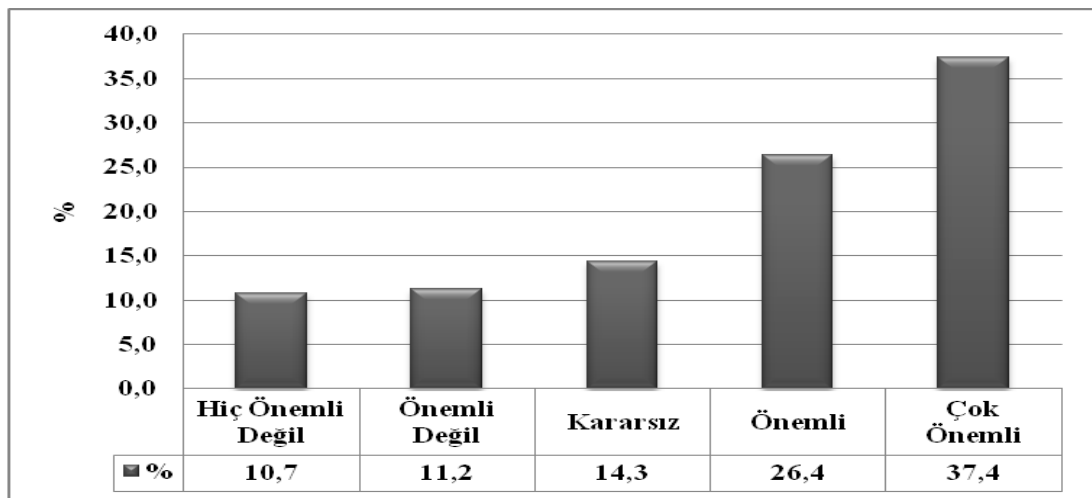
Grafik 5'e göre, ankette yer alan işletmelerin yaklaşık %55'i (26+28,9) işletme kazançlarındaki ve gelecek nakit akışlarındaki değişkenlik veya belirsizliğin yabancı kaynağın tercih edilmesinde etkili olduğu, yaklaşık %18'i (9,8+7,8) ise işletme kazançlarındaki ve gelecek nakit akışlarındaki değişkenlik veya belirsizliğin yabancı kaynağın tercih edilmesinde etkili olmadığı görüşündedir.

Grafik 6: Faiz oranları düşük olduğu zaman borçlanmaya yöneliriz.



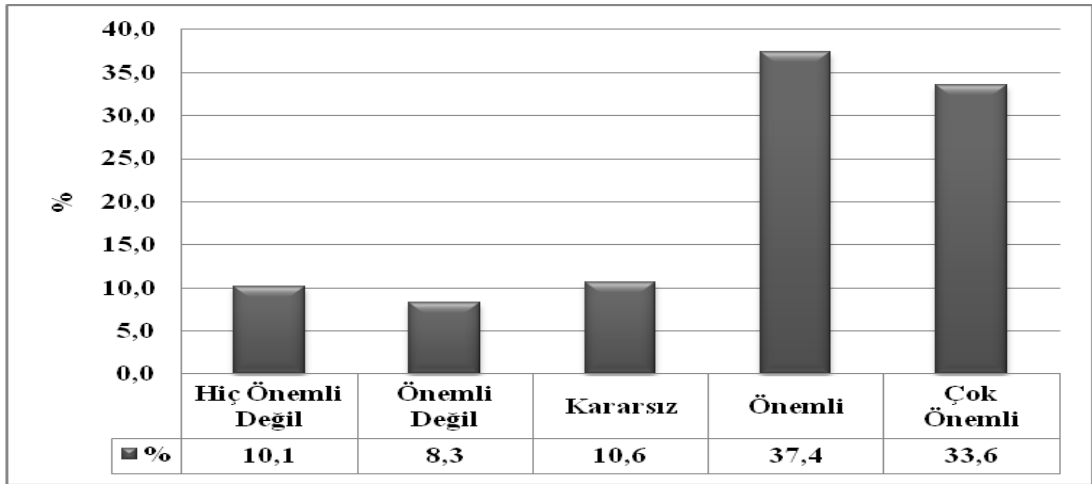
Grafik 6'ya göre ankette yer alan işletmelerin %62,5'nin (30,6+31,9) yabancı kaynak tercihinde borçlanma faizi oranlarının düşmesinin etkili olduğunu, yaklaşık %20'sinin (9,6+10) ise yabancı kaynak tercihinde borçlanma faizi oranlarının düşmesinin etkili olmadığını ifade etmişlerdir.

Grafik 7: Yeni ortak olarak işletmenin paylaşılması istenmediğinden halka açılma veya yeni ortak alımı yerine borçlanma tercih edilir.



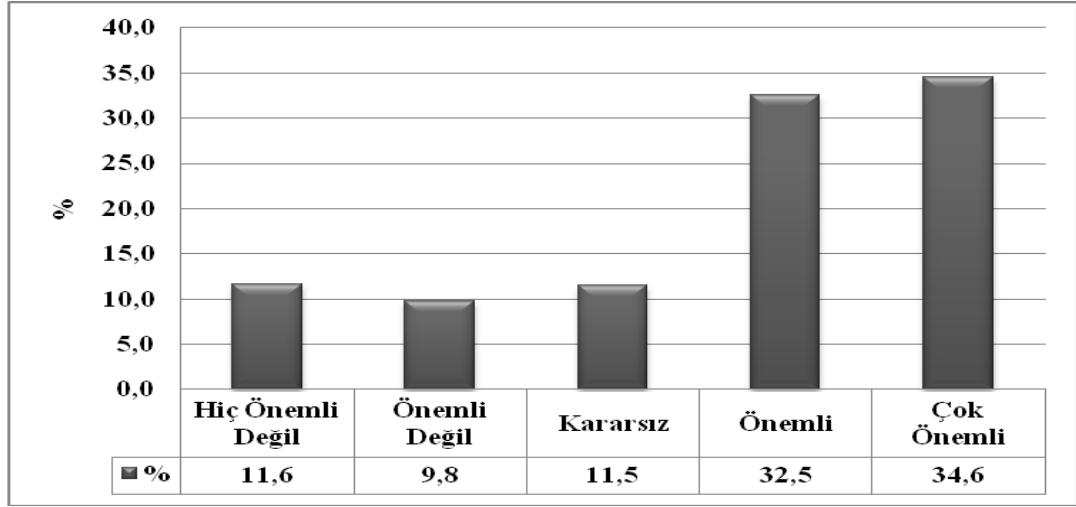
Grafik 7'ye göre, ankette yer alan işletmelerin yaklaşık %64'ü (26,4+37,4) yeni ortak olarak işletmenin paylaşılması istenmediğinden halka açılma veya yeni ortak alımı yerine borçlanmayı tercih etmekte, yaklaşık %22'si (10,7+11,2) ise yeni ortak olarak işletmenin paylaşılması istenmediğinden halka açılma veya yeni ortak alımı yerine borçlanmayı tercih etmemektedir. Diğer bir ifadeyle, işletmelerin çoğunluğu yeni ortak alımı yerine borçlanmayı tercih etmektedir. Bunun sebebi ise işletmelerin genellikle aile işletmesi olması ve yönetimi kaybetmek istememeleri olabilir.

Grafik 8: Uzun dönemli piyasa faiz oranlarında düşüş beklediğimiz zaman kısa vadeli borçlanırsınız.



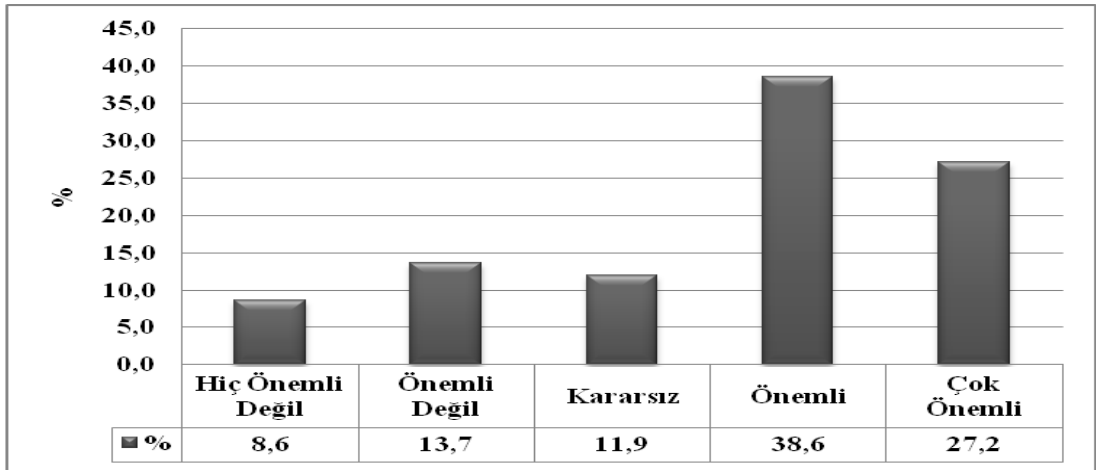
Grafik 8'e göre, ankette yer alan işletmelerin yaklaşık %71'i (37,4+33,6) uzun dönemli piyasa faiz oranlarındaki beklentilerin yabancı kaynak kullanırken vade seçiminde etkili olduğunu, %18'i (10,1+8,3) uzun dönemli piyasa faiz oranlarındaki beklentilerin yabancı kaynak kullanırken vade seçiminde etkili olmadığını belirtmektedirler.

Grafik 9: Yabancı kaynak kullanımında kısa ve uzun vadeli yabancı kaynak ayırımı işletme açısından önemlidir.



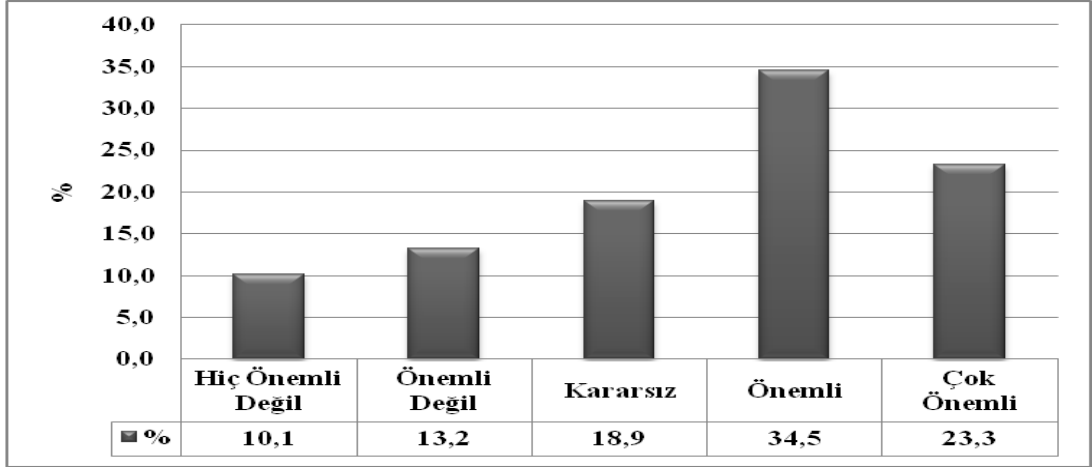
Grafik 9'a göre, ankette yer alan işletmelerin %67'si (32,5+34,6) yabancı kaynak kullanımında kısa ve uzun vadeli yabancı kaynak ayırımının işletme açısından önemli olduğunu, %21'i (11,6+9,8) ise yabancı kaynak kullanımında kısa ve uzun vadeli yabancı kaynak ayırımının işletme açısından önemli olmadığını düşünmektedir.

Grafik 10: Uzun vadeli borçların daha fazla kullanılması kredi değerliliğimizi arttırmaktadır.



Grafik 10'a göre, ankette yer alan işletmelerin yaklaşık %66'sı (38,6+27,2) uzun vadeli borçların daha fazla kullanılması kredi değerliliğini arttırdığını, %22'si (8,6+13,7) ise uzun vadeli borçların daha fazla kullanılmasının kredi değerliliğini arttırmadığını düşünmektedir.

Grafik 11: Uzun vadeli yabancı kaynak teminindeki zorluklar işletmeyi kısa vadeli borçlanmaya yönlendirmektedir.

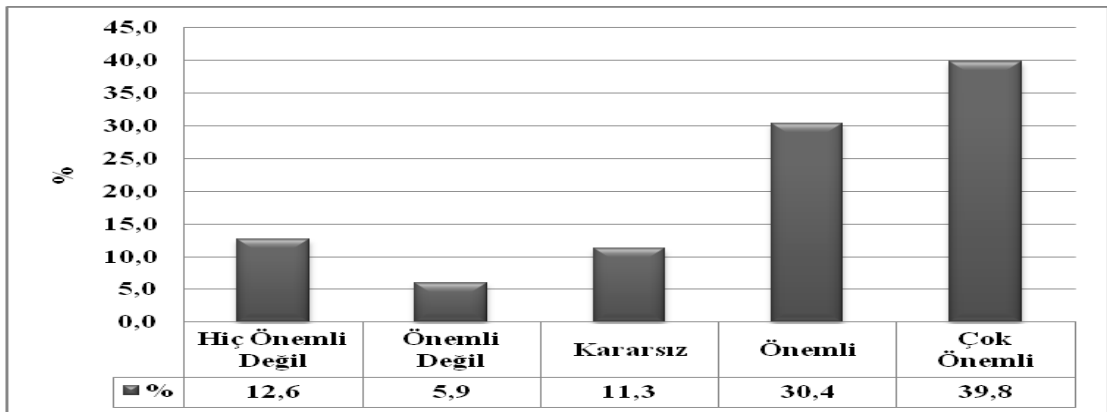


Grafik 11'e göre, ankette yer alan işletmelerin yaklaşık %58'i (34,5+23,3) uzun vadeli yabancı kaynak teminindeki zorlukların işletmeyi kısa vadeli borçlanmaya yönlendirdiğini, %23'ü (10,1+13,2) uzun vadeli yabancı kaynak teminindeki zorlukların işletmeyi kısa vadeli borçlanmaya yönlendirmedini düşünmektedir.

2.5. İŞLETMELERİN FİNANSMAN KARARLARINDA ETKİLİ OLAN AKTÖRLERİN TESPİTİNE YÖNELİK SONUÇLARIN DEĞERLENDİRİLMESİ

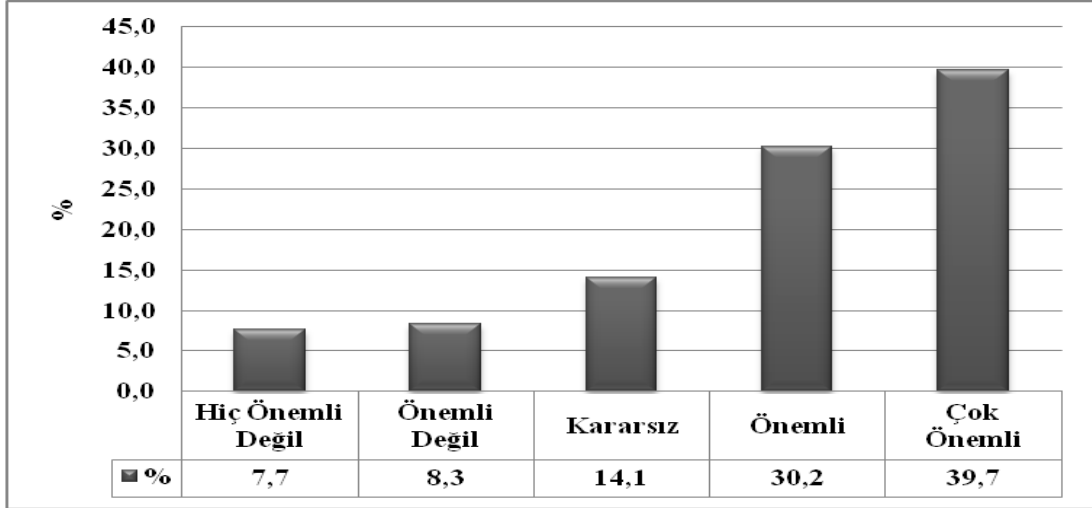
Ankette yer alan işletmelerin finansman kararlarında etkili olan aktörlerin tespitine yönelik sayısal veriler aşağıda grafikler yardımıyla gösterilerek değerlendirilmesi yapılmıştır.

Grafik 12: İşletmenin finansman kararlarında hissedarlar (ortaklar) etkilidir.



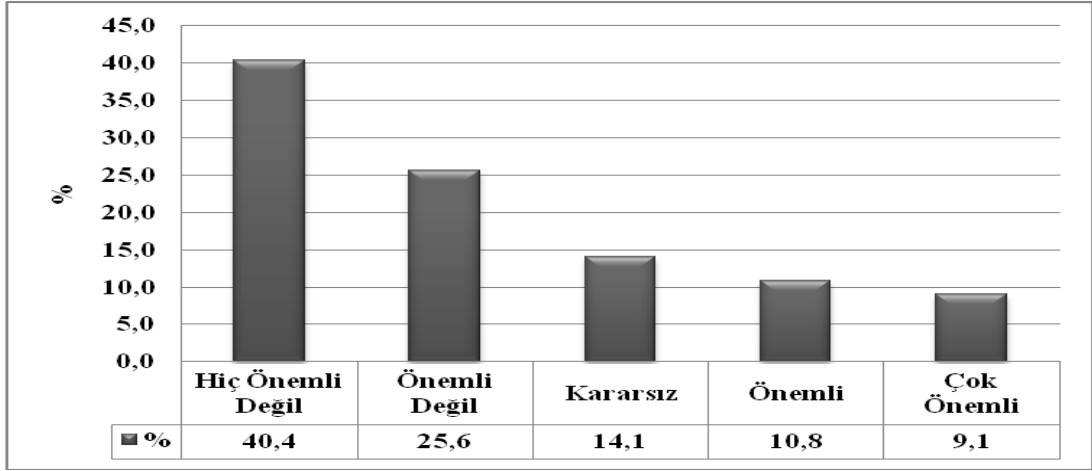
Grafik 12'e göre, ankete yer alan işletmelerin %70'i (30,4+39,8) finansman kararlarında hissedarların (ortaklar) etkili olduğunu, %18,5'i (12,6+5,9) ise finansman kararlarında hissedarların (ortaklar) etkili olmadığını düşünmektedir.

Grafik 13: İşletmenin finansman kararlarında işletme yöneticisi (Genel Müdür) etkilidir.



Grafik 13'e göre, ankete yer alan işletmelerin yaklaşık %70'i (30,2+39,7) finansman kararlarında işletme yöneticisinin (Genel Müdür) etkili olduğunu, %16'sı (7,7+8,3) ise finansman kararlarında işletme yöneticisinin (Genel Müdür) etkili olmadığını düşünmektedir. Hissedarlar ile genel müdürlerin etkilerinin aynı oranda çıkmasının nedeni hissedarların aynı zamanda işletme yöneticisi olmasından kaynaklanabilir. Çünkü daha önce belirtildiği gibi ankete yer alan işletmelerin çoğu aile işletmesi durumundadır.

Grafik 14: İşletmenin finansman kararlarında çalışanlar etkilidir.



Grafik 14'e göre, ankete yer alan işletmelerin yaklaşık %66'sı (40,4+25,6) finansman kararlarında çalışanların etkili olmadığını, %20'si (10,8+9,1) ise finansman kararlarında çalışanların etkili olduğunu düşünmektedir.

GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Ekonomik yapı içerisinde önemli bir yere sahip olan KOBİ'ler sosyal ve toplumsal yapı içerisinde de topluma sağladıkları faydalar ve sosyal sorunları çözmeye üstlendikleri roller ile vazgeçilmez bir ekonomik unsurdur. Tüm ülke geneline yayılmış olan KOBİ'ler, bölgeler arasındaki gelişmişlik farklarının giderilmesinde, istihdam artışının sağlanmasında, bireylerin refah düzeyinin artırılmasında, sosyal dışlanmanın önlenmesinde, mülkiyetin geniş bir tabana yayılmasında, nitelikli ve deneyimli işgücünün oluşmasında büyük katkı sağlamaktadır. Basit bir organizasyon yapısına sahip olan KOBİ'ler işletme sahibi odaklı yönetilmekte ve kararlar genellikle işletme sahibinin sezgileri ve tecrübeleri doğrultusunda alındığı işletmelerdir. KOBİ'lerin pazarlama, üretim ve hizmet konusunda esnek olmaları ile tüketicilerle ve işletme çalışanları ile yakın ilişki içinde olması ve yenilikçi yapıları öne çıkan başlıca özellikleridir.

Ekonomik, sosyal, kültürel ve politik unsurlar açısından farklılıklar gösteren birçok ülkede KOBİ'ler ekonomik yapı içinde önemli bir yer işgal etmektedir. KOBİ'lerin en belirgin özelliği esnek yapılarıdır. Bu özelliği nedeniyle KOBİ'ler ülke ekonomisinin ekonomik krizlerinden daha fazla etkilenmemesini sağlamaktadır. Tüm dünya ekonomilerinde olduğu gibi ülkemiz ekonomisinde de KOBİ'ler önemli bir yere sahiptir. Yapı itibarıyla küçük nitelikte olmasına rağmen bir bütün olarak ekonomik veriler incelendiğinde ülkemiz ekonomisinde önemli bir yer işgal ettiği görülmektedir. Ülkemiz açısından KOBİ'lerin sahip olduğu önem bu işletmelerin sağladıkları istihdam rakamları, ödedikleri vergi tutarları ve gerçekleştirdikleri ihracat rakamları ile ortaya çıkmaktadır.

Ülke ekonomileri için önemli bir yere sahip olan KOBİ'ler hem kendi yapılarından kaynaklanan hem de dış etkenlerden kaynaklanan nedenlerden dolayı bazı sorunlarla karşı karşıyadır. Bu sorunlar; örgütlenme ve yönetim sorunları, üretim sorunları, pazarlama sorunları ile yasal ve bürokratik sorunlar olarak sıralanabilir. KOBİ'lerde yönetim yetkisi genellikle en üst düzeyde olan işletme sahibinde toplanmaktadır. Zamanla büyüyen işletmelerde, yeni koşullara uygun olarak organizasyon yapısında değişime gitmeleri zorunlu olmaktadır. KOBİ'lerde genellikle işletme sahibi, işletme ile ilgili tüm faaliyetlere kendisi katılmaktadır.

İşletme sahibi hem çalışanlarla birlikte üretim faaliyetlerine katılmakta hem de işletme ile ilgili diğer faaliyetlerle bizzat kendisi ilgilenmektedir. Zaman içerisinde işletme ölçeği büyüdükçe işletme sahibinin bilgisi, eğitim düzeyi yetersiz kalmaktadır. Oysa işletmenin büyüüp gelişmesiyle birlikte işletmedeki fonksiyonlar daha karmaşık hale gelmektedir. Bu noktada yönetici yetersiz kalmaktadır. KOBİ'lerin nitelikli işgücü istihdam edememe ve istihdam edildiği takdirde de elde tutamama gibi sorunları vardır. Bu işletmelerde eğitim problemi de önemli boyuttadır. Özellikle finansman yetersizliğinden dolayı bu işletmeler eğitime fazla önem vermemektedir. Çalışanlar genellikle işletme sahibinin bilgi ve deneyimi ile sınırlı olarak işi öğrenmeye çalışmaktadır.

KOBİ'lerin diğer bir önemli sorunu ise finansman sorunlarıdır. Bu işletmelerin finansman sorunları; özkaynak yetersizliği, yabancı kaynak temininde zorlukların ve finansman yönetiminin yetersiz olması, toplam kredilerden alınan payın yetersiz olması, mali konularda uzman eleman eksikliği, KOBİ'lerden kredi karşılığında talep edilen teminat olarak sıralanabilir. KOBİ'lerde genellikle ayrı bir finansman bölümü yoktur. Yeterli imkâna sahip olmayan KOBİ'ler alanında profesyonel olan finans elemanı istihdam edememektedir. KOBİ sahibi ve çalışan personel yeterli bilgiye sahip olmadığı için kredi ihtiyacı doğduğunda gerekli fizibilite çalışmaları, finansal planlama ve kredinin maliyeti ile ilgili hesaplamalar da yapılamamaktadır. Daha çok teknik bilgiye sahip olan KOBİ sahibi, finansman sorunlarına çözüm bulmakta ve mevcut finansal durumu yorumlamakta zorlanmaktadır. KOBİ'lerin finansman sorununun temelinde yatan neden gerekli özkaynağı oluşturamamasıdır. KOBİ'lerin kuruluş sermayesi genellikle bireysel ve ailevi imkânlarla sınırlı kalmaktadır.

KOBİ'lerin özkaynak dışında öncelikli olarak başvurdukları finansman kaynağı banka kredileridir. Ülkemizdeki KOBİ'lerin kredi hacminden faydalanma oranları diğer ülkelere göre daha düşüktür. Bankaların sağlamış olduğu toplam krediler içinde KOBİ'lere sağlanan kredilerin payı çok düşük orandadır. Bununla birlikte, son yıllarda KOBİ'lere yönelik kredi miktarlarında önemli artışlar olmuştur. KOBİ'lerin bankalardan kredi teminini zorlaştıran bazı unsurlar mevcuttur. Özellikle bu işletmelerde muhasebe sisteminin tam olarak oturmaması ve kayıtdışı satışlar nedeniyle bilançolarının gerçeği yansıtmaması bu işletmelerin kredi teminini

güçleştirmektedir. Banka kredisi temininde önemli bir engel olan teminat sorununu aşmada Kredi Garanti Fonu önemli bir rol oynamaktadır. Bu fon, kredi kurumlarından kredi talebinde bulunan, ancak kurum tarafından istenilen miktar ve cinsten teminata sahip olmayan KOBİ'lere kefil olmaktadır. Bu fon ile bir taraftan daha önce kredi talebinde bulunduğu halde teminat yetersizliğinden dolayı kredi alamayan KOBİ'lere ek bir kredi oluşturmada, diğer taraftan da bu işletmelerin kullanacakları orta ve uzun vadeli kredilerin artması ve kullanılan kredi limitinin artmasını sağlamaktadır. KOBİ'lere finansman sağlamada "KOBİ Bankası" misyonu ile Halk Bankası'nın önemli bir fonksiyonu vardır. Halk Bankası bu fonksiyonu, KOBİ'lere orta ve uzun vadeli proje kredisi vererek, KOBİ'lerin gelişmesi ve büyük sanayiye geçişini sağlamak için danışmanlık hizmeti yaparak, proje ve teknik bilgi akışı ile bu işletmeleri destekleyerek yerine getirmeye çalışmaktadır. Diğer bir finansman kaynağı olan Eximbank, ihracatı geliştirmek, ihraç edilen ürünleri çeşitlendirmek ve ihracatçıların yeni pazarlara açılmasına yardımcı olabilmek amacıyla KOBİ'lere kredi temin etmektedir.

KOBİ'lerin banka kredisi dışında kullanabilecekleri bazı finansman kaynakları da söz konusudur. Bu kaynaklar; leasing, faktoring, forfaiting, risk sermayesi olarak sıralanabilir. KOBİ'lerin yaptığı yatırımın tümünü finanse eden leasing yoluyla işletmenin ihtiyacı olan duran varlığı satın almak yerine kiralanarak kullanma imkânı sağlanmaktadır. Risk sermayesi finansman modeli, KOBİ'lerin yararlanabileceği alternatif diğer bir yöntemdir. KOBİ'lerin yüksek maliyetli teknolojik yatırımlarında kullanabilecekleri finansman aracı risk sermayesidir. Risk sermayesi, orjinal bir projesi ve büyüme potansiyeli olan, ancak sermaye sıkıntısı çeken KOBİ'lere sabit bir faiz yükü getirmeden, yeni sermayedarların sağlayacağı kaynaklarla projeyi gerçekleştirme imkânı tanıyan bir finansman yöntemidir. Risk sermayesi finansman modeli KOBİ'ler için farklı bir kaynak olup, diğer kaynaklar gibi zorunlu ödeme gerektirmediği gibi risk sermayedarı herhangi bir teminat da talep etmemektedir. Faktoring, işletmelerin kredili bir satış neticesinde doğmuş olan veya doğacak alacak haklarını aracı kuruma temlik etmelerine dayanan kısa vadeli bir finansman yöntemidir. Forfaiting ise, işletmenin gerçekleştirdiği mal veya hizmet ihracatı neticesinde ortaya çıkan ve bankalar tarafından garanti edilmiş alacağın vadesinden önce tahsilini sağlayan bir finansman kaynağıdır. Orta vadeli bir

finansman yöntemi olan forfaiting; işletmeyi, alacağı tahsilât edememe riskinden, kur riskinden ve faiz riskinden korumaktadır.

Aile işletmesi niteliğini taşımasının etkisiyle KOBİ'ler sermaye piyasası ile yakın ilişki içinde değildir. Oysa bu işletmelerin kredi sağlamadaki güçlüklerden, yüksek faiz oranlarından ve teminat mektubu masraflarından kurtulması, sermaye piyasasında halka arz ile gerçekleşebilmektedir İşletmenin borsada işlem görmesi ile birlikte kurumsallaşması sağlanabilir. Böylece işletmeler daha ucuz ve kolay krediye ulaşma imkânı elde edebilirler. KOBİ Piyasası için 2003 yılında İMKB bünyesinde, KOBİ niteliğindeki işletmelerin sermaye piyasalarından kaynak bulmalarını kolaylaştırmak amacıyla ulusal pazara nazaran işlem görme hususunda daha esnek şartları taşıyan yeni bir pazar oluşturulmuştur. Bölgesel pazarda işlem gören KOBİ'ler ihtiyaç olan finansman olanaklarına daha kolay ve süratli bir şekilde ulaşabilmektedir. Yeni şirketler pazarı, yeni kurulan işletmelerin sermaye piyasalarından kaynak temin ederek, büyümelerini yapmak istedikleri yatırımları gerçekleştirme imkânı sağlamaktır

KOSGEB, MEKSA, TESK ve TOSYÖV gibi KOBİ'lere destek veren kuruluşlar vardır. KOSGEB, KOBİ'lerin karşılaştıkları teknik ve ekonomik sorunlara çözümler sunmakta ve işletme faaliyetlerinin daha kaliteli olması ve teknoloji açısından ilerlemesi için destek vermektedir. KOSGEB; sanayide, Ar-Ge faaliyetlerinin gelişmesi amacıyla gerekli kurum ve birimlerin kurulmasını sağlamak, işletmelerin, bilim ve teknolojiye faydalanmalarını sağlamak amacıyla üniversite-sanayi işbirliğini güçlendirmek, teknolojik gelişimi gerçekleştirmek amacıyla işletmeler için yeni teknolojileri üretmek ve bunları yaygınlaştırmak, KOBİ'lerin planlı yönetim anlayışını ve modern işletmecilik düzeyine ulaşmalarını sağlamak, "Teknik Yardım ve Destek Program ve Projeleri"ni gerçekleştirecek ihtisas merkezlerini kurmak ve kurulmasını sağlamak, işletme personelinin işletme faaliyetlerindeki tüm kademelerinde gerekli bilgi ve beceri yönünden güçlenmelerini ve gelişmelerini sağlamak için çaba harcamaktadır. MEKSA ise mesleki eğitim ile istihdam arasında bir bağ kurmak amacı ile kurulmuştur. Bu amaca ulaşmak için "işletmelerüstü eğitim merkezleri" kurularak işletilmektedir. MEKSA kuruluşundan bugüne kadar elli binin üzerinde çocuk, genç ve yetişkine, özel ilgi gruplarına mesleki eğitim hizmeti sunmuştur. TESK'in amacı, KOBİ'lerin faaliyetleri sırasında

ortaya çıkan bazı konularda, bu işletmelere danışmanlık ve eğitim hizmeti vermektir. TESK, bu işletmelerin karşısına çıkacak sorunlarla ilgili çözüm yolları bulmaktadır.

TOSYÖV, KOBİ'lere her konuda yardımcı olmak, yönlendirmek, bilgilendirmek ve bu işletmelerin sorunlarını belirleyerek, çözüm bulmak amacı ile 1989 yılında kurulmuştur. TOSYÖV'ün amacı kadın ve genç girişimcilerin yolunu açmak, üretim ve rekabet gücünü arttırmak ve KOBİ'lerin sağlıklı büyümesini sağlamaktır. TOSYÖV amacına ulaşmak için eğitim, seminer ve konferans gibi etkinlikler düzenlemekte, KOBİ'leri her konuda bilgili ve donanımlı hale getirmek için çalışmaktadır. TOSYÖV bünyesinde bulunan KOBİ-AR'ın hazırladığı raporda, KOBİ'lerin karşılaşılabileceği problemler incelenmiş ve bu sorunlara çözümler sunulmuş ve ayrıca bu işletmelerin potansiyellerini incelenmek suretiyle sanayi kesiminde nasıl bir politika izlenmesi gerektiği üzerinde durulmuştur.

Bu çalışma ile, Afyonkarahisar ilinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin finansman sorunları ve finansman tercihlerini etkileyen etmenlerin tespitine yönelik bir araştırma yapılmıştır. Yapılan bu araştırma neticesinde ulaşılan sonuçların bazıları aşağıda sunulmuştur:

- Ankette yer alan işletmelerin %69'u aile işletmesi, %71'i tek kişi işletmesi olmayan, %84'ü halka açık olmayan, %98'i özel sektörde faaliyette bulunan işletmedir.

- Ankette yer alan işletmelerin yaklaşık %32'si perakende ve toptancılık, %22'si madencilik ve inşaat, yaklaşık %19'u ise imalat sektöründe faaliyet göstermektedir.

- Ankette yer alan işletmelerin yaklaşık %70'i 1-9 kişi, %20'si ise 10-19 kişi çalıştırmaktadır.

- Anketi sorularını cevaplayan üst düzey yöneticilerin %55'i aile üyesi; üst düzey yöneticilerin işletmede çalışma süresi 10 yıl ve daha fazla olanların oranı ise yaklaşık %56'dır. Üst düzey yöneticilerin yaşlarına göre gruplandırıldığında en fazla yöneticinin %42'lik oranla 30-39 yaş grubunda olduğu, üst düzey yöneticilerinin %53'ü lisans mezunu olduğu görülmüştür.

- Ankette yer alan işletmelerin yaklaşık %68'i 999.999 TL'ye kadar ortalama yıllık satış geliri elde etmektedir. İşletmelerin satışlarının %68'i yurtiçi pazara

yönelik faaliyette bulunduğu gözlemlenmiştir. 2008 yılı finansal krizin işletmelerin %68'inin satış tutarlarını etkilemiştir.

- Ankette yer alan işletmelerin %70'i yabancı kaynak ihtiyacı duymadığı için daha çok sahip oldukları özkaynaklar ile faaliyetlerini sürdürmektedir. Bu işletmelerin %72,5'i dış finansman sağlamada herhangi bir zorlukla da karşılaşmamaktadır.

- Ankette yer alan işletmelerin %54'ü için 2008 yılı finansal krizin dış finansman ihtiyacında diğer dönemlere göre herhangi bir etkisi olmamıştır. 2008 yılı finansal krizin neticesinde işletmelerin %59'u için dış finansman sağlamadaki zorlukla ilgili herhangi bir değişiklik olmamıştır. İşletmelerin %61'i için 2008 yılı finansal krizi ile birlikte finansman tercihlerinde herhangi bir değişiklik olmamıştır. Ankette yer alan işletmelerin %76,5'i yabancı kaynak maliyetini özsermaye maliyetine göre daha yüksek bulmuştur.

- Ankette yer alan ve tek kişi işletmesi olmayan 145 işletmenin %84'ü işletme kazançlarının ortaklara dağıtılmayıp işletmenin gelecek yatırımlarında kullanılmasının ortaklar tarafından olumlu karşılandığını belirtmiştir. Bu işletmelerde kazançların dağıtılmayarak işletmede alıkonulması kararını %41,4'lük oranla yönetim kurulu vermektedir.

- Ankette yer alan işletmelerin %42'si kazançlarının faaliyetlerinin finansmanında yeterli olmadığı durumda ilk olarak borçlanmayı tercih etmediklerini ifade etmişlerdir. Bu işletmelerin yabancı kaynak tercihinde vergi avantajının sağlayacağı etki de önemsiz kalmaktadır. Çünkü işletmelerin %43'ü bu etkinin önemsiz olduğunu belirtmiştir.

- Yabancı kaynak talebi sonrasında işletmenin iflas etme riski ve iflas stresinin varlığı, ankete katılan işletmelerin yaklaşık %44'ünün borçlanma tercihini etkilememektedir.

- Ankette yer alan işletmelerin %54,5'i borçlanma tercihleri üzerinde, kredi kuruluşları ve potansiyel yatırımcılar karşısında işletmenin kredi değerliliğinin artırılması ve işletmenin güçlü gösterilmesinin etkili olduğunu belirtmiştir.

- Ankete yer alan işletmelerin yaklaşık %55'i, kazançlarının ve gelecekteki nakit akışlarındaki değişkenlik ve belirsizliğin borçlanma kararları üzerinde etkili olduğunu belirtmiştir.

- Ankete katılan işletmelerin %62,5'i faiz oranlarının düşük olması durumunda borçlanmaya yöneldiklerini belirtmiştir. Ankette yer alan işletmelerin yaklaşık %59'u yeni ortak alarak işletmenin paylaşılması istenmediğinden halka açılma yerine veya yeni ortak alımı yerine borçlanmayı tercih etmektedir.

- Bununla birlikte, ankette yer alan işletmelerin %71'i uzun dönemli piyasa faiz oranlarında düşüş beklentisinin etkisiyle kısa vadeli borçlanmayı tercih ettiklerini belirtmiştir. Ankette yer alan işletmelerin %67'si için borçlanma vadesinin borçlanma kararı üzerinde etkilidir.

- Ankette yer alan işletmelerin, uzun vadeli borçların daha fazla kullanılmasının kredi değerliliğini artırması hususundaki düşünceleri sorulmuştur. Bu işletmelerin yaklaşık %66'sı uzun vadeli borçlanmada kredi değerliliğinin artırmasının etkili olduğunu ifade etmiştir.

- Ankette yer alan işletmelerin yaklaşık %58'i uzun vadeli yabancı kaynak teminindeki zorlukların işletmelerinin kısa vadeli borçlanmaları üzerinde etkili olduğunu belirtmiştir.

- Ankette yer alan işletmelerin finansman kararlarını almasında %70 oranla ortakların etkili olduğu gözlemlenmiştir. Bu işletmelerin yaklaşık %70'i de yöneticinin finansman kararlarının alınmasında etkili olduğunu etmiştir. Ankette yer alan işletmelerin finansman kararlarını almasında %36 oranla çalışanların etkili olduğu gözlemlenmiştir.

- Ankete yer alan işletmelerin %71'i kredi maliyetinin yüksek olmasını finansman sağlamak için en önemli sorun olarak görmektedir. Bu işletmeler için kredi başvuru şartlarının ağır olması yaklaşık %55'lik oranla ikinci sırada sorundur. İşletmelerin dış finansman temininde sorun olarak üçüncü sırada %76'lık oranla işletmelerin mali yapısının zayıf olması yer almaktadır.

- Ankette yer alan işletmeler için en önemli finansman kaynağı %72,5'lik oranla işletme kazançlarıdır. Ankete katılan işletmeler için yabancı kaynak yoluna gitmek, %64,2'lik oranla ikinci sırada yer alırken, yeni ortak alımı yoluna gitmek %67,1'lik oranla üçüncü sırada yer almaktadır.

- Ankette yer alan işletmeler için yaklaşık %62'lik oranla işletme kazançları finansman tercihi açısından birinci sırada yer almaktadır. Ticari krediler bu

işletmelerin finansman tercihi açısından %62'lik oranla ikinci sırada yer alırken, banka kredileri %52'lik oranla üçüncü sırada yer almaktadır.

KAYNAKÇA

- Acar, D. ve Aktürk A. (2009). Küreselleşen Finans Piyasalarında KOBİ'ler İçin Alternatif Bir Finansman Yöntemi: KOBİ Piyasası, *Uluslararası Davraz Kongresi*, Süleyman Demirel Üniversitesi, 24-27 Eylül, 1479-1487.
- Akdeniz, B. (2007). KOBİ'lerin Ekonomik ve Sosyal Yapı İçindeki Yerleri, Destekleyici Kurumsal Çevreleri ve Avrupa Birliği'ne Uyum Sürecinde Yeniden Yapılandırılmaları, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı. 13, 69-90.
- Akgeçici, T. (2001). *KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler*, Ankara: BMS Matbaacılık.
- Akın, H. B. (2002). Küçük İşletmelerde Büyüme ve Örgütsel Sorunlar. *Selçuk Üniversitesi Karaman İİBF Dergisi*, Sayı. 3, 13-27.
- Akkaya, G. C. ve İçerli M, Y. (2002). KOBİ'lerin Finansal Problemlerinin Çözümünde Risk Sermayesi Finansman Modeli, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt. 3, Sayı. 3, 61-70.
- Alptekin, E. (2007). KOBİ'ler Alternatif Finansman Kaynakları'nın Farkında mı?, *İstanbul Ticaret Odası Ar&Ge Bülteni*, 4-10.
- Ar, A. ve İskender, H. (2005). Türkiye'de KOBİ'ler ve KOBİ'lerde Planlama, Uygulama ve Denetim, *Mevzuat Dergisi*, Sayı. 87, 1-22.
- Aras, G. ve Müslümov, A. (2001). Küreselleşme Sürecinde KOBİ'lerin Finansal ve Ekonomik Sorunları ve Çözüm Önerileri, *21. Yüzyılda KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Çözümleri Sempozyumu*, Kıbrıs Ocak 2001.
- Arslan, İ. (2007). Basel Kriterleri ve Türk Bankacılık Sektörüne Etkileri, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı. 18, 49-66.
- Atılğan, T. (2006). KOBİ Niteliğindeki Tekstil ve Hazır Giyim İşletmelerinin Uluslararası Pazarlara Açılmasında Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin Etkisi, *Celal Bayar Üniversitesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, Sayı.1, Cilt. 13.

- Atik, H. ve Sezer, S. (2001). KOBİ'lerin Avrupa Birliği'ne Entegrasyon Sürecinde Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Sorunları: Kayseri ve Nevşehir Örneği, *I. Orta Anadolu Kongresi "KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları"* Ankara: Art Matbaacılık.
- Ay, S. Ç. (2008). Türkiye'deki KOBİ'lerin Finansman Sorunları, *Paradoks, Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi*, Sayı. 1, 1-8.
- Aykaç, M., Parlak, Z., Özdemir, S. (2009). *Küreselleşme Sürecinde Rekabet Gücünün Artırılması ve Türkiye'de KOBİ'ler*, İstanbul: İnkılâp Kitabevi.
- Aytemiz, L. ve Helhel, Y. (2007). KOBİ'lerin Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma Eğilimi: Isparta Örneği, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı. 1, Cilt. 12, 163-179.
- Bayraktar, S. ve Köse, Y. (2004). KOBİ'lerin Finansmanı ve Finansal Sorunları: Zonguldak Örneği, *İşletme, İktisat ve Finans Dergisi*, Sayı. 218, 111-124.
- Bekçi, İ. ve Usul, H. (2001). Göller Bölgesindeki Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Finansal Sorunları ve Çözüm Yolları, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı. 1, Cilt. 6, 111-125.
- Börü, D. (1997). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Profesyonel Yönetici Kullanımına İlişkin Bir Araştırma, *Öneri Dergisi*, Sayı 6, Cilt 1, 177-186.
- Büker, S. H., Aşıkoğlu, R., ve Sevil, G. (2008). *Finansal Yönetim*, Ankara: Sözkese Matbaacılık.
- Cebeci, H. (2003). Halkbank ve KOBİ'ler, *II. KOBİ Zirvesi 19-21 Aralık 2003 Bildiriler Kitabı*, İstanbul: Ortam Reklam Danışmanlık Ltd. Şti.
- Civan, İ. M., Ata, H, A. ve Uğurlu, M. (2004). Avrupa Birliği Sürecinde KOBİ'lerin Sermaye Piyasasına Entegrasyonu, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı. 2, Cilt. 9, 173-194.

- Çarıkcı, İ. H., Titiz, İ., ve Eroğlu, A. H. (2002). Küçük ve Orta Ölçekli Üretim İşletmelerinde Kriz Dönemine Özgü Finansman Sorunları ve Alternatif Pazarlama Stratejileri- Göller Bölgesi İşletmeleri Üzerine Bir Araştırma, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı. 1, Cilt. 7, 229-239.
- Çatal, F. M. (2007). Bölgesel Kalkınmada Küçük ve Orta Boy İşletmelerin (KOBİ) Rolü, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı. 2, Cilt. 10, 333- 352.
- Çelik, A. ve Ozan, E. (2006). KOBİ'lerde Yeniden Yapılanma Stratejileri Araştırması: Kahramanmaraş Örneği, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı. 15, 189-213.
- Çelikkol, H., Çelikkol, M, M. ve Koç, Y,D. (2008). Ticaret Bankacılığı'nda Yeni Bir Boyut: KOBİ Bankacılığı Ve Türkiye Değerlendirmesi, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (21). 253-272.
- Çetin, A.C., Bıtırak, İ. A. (2009). Antalya İli Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerinde Finansal Yönetim, İşletme Sermayesi ve Yatırım Bütçelemesi Uygulamaları, *Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, Sayı. 1, 119-137.
- Çetin, C. (1996). *Yeniden Yapılanma, Girişimcilik, Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi*, İstanbul: Der Yayınları.
- Çondur, F., Evlimoğlu, U. ve Bozdağlıoğlu, Y. (2008). Finansal Yenilikler Kapsamında Leasingin KOBİ'lerde Kullanımına İlişkin Bir Araştırma, *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Sayı. 2, Cilt. 4, 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"*, Ankara: Art Matbaacılık.
- Demir, Y. ve Sütçü, A. (2002). Kriz Sonrası Isparta Orman Endüstrisi KOBİ'lerinin Üretim, Teknoloji ve Finansman Sorunlarının Analizi, *Süleyman Demirel Üniversitesi Orman Fakültesi Dergisi*, Sayı. 2, 79-96.

- Demirel, M. M. ve Sezgin, S. (2006). KOBİ'lerin Dış Pazarlara Açılmada Problemleri, *İstanbul Teknik Üniversitesi Dergisi /D Mühendislik*, Sayı. 2, Cilt. 5, 116-124.
- Doğan, Ö. İ. ve Marangoz, M. (2002). KOBİ'lerin Dış Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Önerileri ve Bir Uygulama, *Dış Ticaret Dergisi*, Sayı. 24, 64-93
- Durer, S., Çalışkan, A.Ö. ve Akbaş, H. E. (2009). Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerde Faaliyet Tabanlı Maliyetleme. *Maliye Finans Yazıları Dergisi*, Sayı. 84, 105-134.
- Eken, M. H. (2008). Basel II Kriterleri ve KOBİ'lerin Finansman Olanakları. *Maliye Finans Yazıları Dergisi*, Sayı. 80, 57-78.
- Ekmekçioğlu, R. (2003). İhracat ve Rekabet Üstünlüğü: Faktoring, *II. KOBİ Zirvesi 19-21 Aralık 2003 Bildiriler Kitabı*, İstanbul: Ortam Reklam Danışmanlık Ltd. Şti.
- Elmas, B. ve Öz, Y. (2009). Bankaların Yeni Risk Düzenlemeleri Kapsamında Basel II ve KOBİ'ler, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı. 13, Cilt. 1, 391-402.
- Erkan, M. ve Aydemir, O. (2006). Türkiye'deki KOBİ ve Büyük Ölçekli İşletmelerin Yabancı Kaynak Gereksinimleri ve Finansman Tercihleri Açısından Değerlendirilmesi, *Vergici ve Muhasebeciyle Diyalog*, Sayı. 214, 139-150.
- Eroğlu, İ., İnce, M ve , Gül, H. (2005). Küresel Sistemde KOBİ'lerin Karşılaştıkları Sorunlar ve Stratejik Boyutuyla Yeniden Yapılanma Gereği, *Girne Amerikan Üniversitesi Bildirisi*.
- European Commission, (2010). Enterprise and Industry (http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_en.htm, Erişim Tarihi: 18.10.2010)
- Göktaş, A. (2001). KOBİ'lerin Rolü, Sorunları ve Bunlara Dönük Destek Politikalarındaki Değişiklikler, *Yaklaşım Dergisi*, Sayı. 104. 94-102.

- Gültekin, K. (1999). *KOBİ'lerin Finansman Kaynakları*, İzmir: İzmir Ticaret Odası Yayını.
- Gümüştekin, G. E. (2005). KOBİ Niteliğindeki Aile İşletmelerinin Yönetim ve Organizasyon Sorunları: Kütahya Seramik Sanayi Örneği, *Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Sayı. 1 Cilt. 6, 71-93.
- Güneş, R. ve Uğur, A. (2007). KOBİ'lerin İhracat Finansmanında Eximbank Kredileri: Malatya İlinde Bir Araştırma, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı. 2, Cilt. 12, 21-40.
- http://meksa.org.tr/site/?page_id=2 (Erişim Tarihi: 15.05.2011).
- http://www.atonet.org.tr/yeni/files/_files/OZEL_IHTISAS_KOMISYONLARI/files/ato_basel.pdf-matbaa.pdf (Erişim Tarihi: 20.09.2010).
- http://www.avrupa.info.tr/Files//File/program_pro_photos/SELP_Demand%20Study_TR.pdf (Erişim Tarihi: 20.02.2011).
- http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/Finansal_Piyasalar_Raporlari/9433fpr_aralik_2010.pdf (Erişim Tarihi: 07.04.2011).
- http://www.eximbank.gov.tr/html_files/MENU-2.htm (Erişim Tarihi: 10.03.2011).
- <http://www.factoringderneği.org.tr/images/UF/file/BasinBulteni.doc> (Erişim Tarihi: 20.04.2011).
- <http://www.imkb.gov.tr/initialpublicoffering/Listing/ListingStocks/ListingStocakMarket/ListingatSecondNationalMarket.aspx> (Erişim Tarihi: 28.04.2011).
- http://www.kobifinans.com.tr/tr/bilgi_merkezi/02020503/9792 (Erişim Tarihi: 20.09.2010).
- <http://www.kosgeb.gov.tr> (Erişim Tarihi 10.05.2011).
- http://www.madenim.com/kob%C4%B0ler_ve_sorunlari.htm (Erişim Tarihi: 11.01.2011).
- http://www.tim.org.tr/files/downloads/rakamlar/2010/aralik_2010_ihracat_rakamlari.xls (Erişim Tarihi: 18.03.2011).

- http://www.tosyov.org.tr/index.php?option=com_consent&view=article&id=56&Itemid=27 (Erişim Tarihi: 20.05.2011).
- http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do?tb_id=30&ust_id=9 (Erişim Tarihi: 18.12.2010).
- <http://www.usak.org.tr/makale.asp?id=257> (Erişim Tarihi:10.11.2010).
- İpekten, B. O. (2006). Risk Sermayesi Finansman Modeli, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı. 1, Cilt. 7, 385-408.
- İraz, R. (2005). Küresel Rekabet Ortamında Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Ulusal Sosyo-Ekonomik Sisteme Katkısı Açısından Değerlendirilmesi, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı. 13, 223-236.
- Karabıçak, M. ve Altuntepe, N. (2001). KOBİ'lerin Kredi Yoluyla Finansmanı: Kayseri ve Nevşehir Örneği, *1. Orta Anadolu Kongresi "KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları"*, Ankara: Art Matbaacılık.
- Karagöz, M. (2008). KOBİ'lerin Teşvik Temel Sorunları, Bu Alanda Sağlanan Destekler ve Çözüm Önerileri, *İl Genel Meclisleri Yerel Siyaset Dergisi*, 85-94.
- Kargül, İ. D. (1997). *Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yönetim Sorunları ve Çözümleri*, İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayını.
- Keskin, G., Koşan, A.K. ve Ayık, Y.Z. (2009). Bölgesel Gelişme Aracı Olarak KOBİ'ler ve İhracat Sorunları (Erzurum'da Bir Araştırma), *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı. 13, Cilt. 2, 279-290.
- Korkmaz, S. (2003). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ) Pazarlama ve Finansman Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesinin Kullanılabilirliği Üzerine Bir Araştırma, *Gazi Üniversitesi Ticaret ve Turizm Eğitimi Fakültesi Dergisi*, Sayı. 2, 233-258.
- Kubilay, P. (2003). Leasing-Factoring-Forfaiting, *II. KOBİ Zirvesi 19-21 Aralık 2003 Bildiriler Kitabı*, İstanbul: Ortam Reklam Danışmanlık Ltd. Şti.
- Küçükçolak, R. A. (1998). *KOBİ'lerin Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü*, İstanbul: Karizma Yayıncılık

- Longenecker, J. G.(1987). *Small Bussiness Management* Ohio: South Western Publishing Company.
- Mordeniz, H. (2004). KOSGEB Uygulamaları ve Destekleri, *Gıda Mühendisleri Dergisi*, Sayı. 17, 13-17.
- Müftüoğlu, M. Tamer. (2002). *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler KOBİ’ler*, Ankara: Turhan Kitabevi.
- Müslümov, A. (2002). *21.Yüzyılda Türkiye’de KOBİ’ler Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri*, İstanbul: Literatür Yayıncılık.
- Ogley B. (1981). *Business Finance*, London: Longman Publisher.
- Okay, Ş. (2009). İleri İmalat Teknolojileri Kullanan KOBİ’lerin Sorunlarına İlişkin Bir Alan Araştırması: Denizli İli Örneği, *5. Uluslararası İleri Teknolojiler Sempozyumu*.
- Oktay, E. ve Güney, A. (2002). Türkiye’de KOBİ’lerin Finansman Sorunu ve Çözüm Önerileri, *21. Yüzyılda KOBİ’ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri” Sempozyumu*, 1-21.
- Önder, N. (2003). Kredi Garanti Sistemi, *II. KOBİ Zirvesi 19-21 Aralık 2003 Bildiriler Kitabı*, İstanbul: Ortam Reklam Danışmanlık Ltd. Şti.
- Öndeş, T. (2001). Kredi Garanti Fonu, İşleyişi ve Erzurum’daki Kimi KOBİ’lerle Bu Konunun Bir Değerlendirmesi, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Sayı. 1-2, Cilt. 15, 179-188.
- Özbek, Z. (2007). KOBİ’lerin Türk Ekonomisine Etkileri, *Uluslararası Ekonomik Sorunlar Dergisi*, 49-57.
- Özdemir, S., Ersöz, H. Y. ve Sarıoğlu, H. İ. (2007). Küçük Girişimciliğin Artan Önemi ve KOBİ’lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri, *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, Sayı 53, 173-230.
- Özgen, H. ve Doğan, S. (1998). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Uluslararası Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Temel Yönetim Sorunları, *Dış Ticaret Dergisi*, Sayı. 9, 45-66.

- Özgen, H., Kılıç, K. C. ve Karademir, B. (2003). “Birlikten Kuvvet Doğar”: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler İçin Bir Örgütlenme Modeli Olarak Ağ Organizasyonları Önerisi, *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitü Dergisi*, Sayı. 12, Cilt. 12, 81-96.
- Sarıaslan, H. (1996). *Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler İmalat Sanayi İşletmelerinde Sorunlar ve Yeni Stratejiler*, Ankara: TOBB Genel Yayını.
- Sayın, M ve Fazlıoğlu, M. (2001). *Avrupa Birliğinde KOBİ Destekleme Programları ve Diğer Teşvik Araçları*, Ankara: Genç Matbaacılık
- Soydal, H. (2006). Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerde E-Ticaret, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt. 15, 539-553.
- Spiro, C. (1977), *Venture Capital in Europe*, NewYork: Prageas Publisher.
- Şimşek, M. (2002). *Ekonominin Lokomotifi KOBİ’lerin Olmazsa Olmazları*. İstanbul: Alfa Basımevi.
- Taş, H. Yunus. (2010). Türkiye’de KOBİ’lerin Sosyo-Ekonomik Etkileri, *Bütçe Dünyası Dergisi*. Sayı. 33, 165-180.
- Tekin, M. (2004). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği*. Ankara: Detay Yayıncılık
- Temuçin, İ. K. (2003). Proje Finansmanı, *II. KOBİ Zirvesi 19-21 Aralık 2003 Bildiriler Kitabı*, İstanbul: Ortam Reklam Danışmanlık Ltd. Şti.
- TMMOB Makine Mühendisleri Odası İstanbul Şubesi (1999). *KOBİ Küçük ve Orta Ölçekli Sanayicinin El Kitabı*,. İstanbul: Yapım Tanıtım Yayıncılık.
- Tokay, H. (2001). KOBİ’lerin Finansal Sorunları ve Türkiye’de KOBİ Yatırımlarında Devlet Yardımları Konusundaki Son Yasal Düzenlemeler –I, *Yaklaşım Dergisi*, Sayı. 104, 37-45.
- Topal, Y., Erkan, M ve Elitaş, C. (2006). Küçük ve Orta İşletmelerin Finansal Yönetim Uygulamaları: Afyonkarahisar Örneği, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı. 1, Cilt. 11, 281-298.

- Turgut, A. (2007). Bankalar ve KOBİ'ler için Dönüm Noktası: Basel II Standartları, *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, Aralık, 29-44.
- Türkoğlu, M. (2002). Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler(KOBİ'ler)in Bölgesel Kalkınmada KOBİ Temelli Stratejiler, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt. 7, Sayı. 1, 277-300.
- Uslu, Ş. ve Demirel, Y. (2002). KOBİ'lerde Çalışanların Sorunları Üzerine Bir Araştırma, *NİĞDE Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı. 12, 173-184.
- Uz, R., Pekak, B., Akbaş, U., Öner, O., Özateşler, A., Dalgıç, S. R., Erdem, N., Önemci, M., Yücel, S. (2004). Risk Yönetimi ve BASEL II'nin KOBİ'lere Etkileri, *Türkiye Bankalar Birliği Yayını*, İstanbul
- Ünsalan, E., Şimşeker, B. (2006). *Temel İşletmecilik Bilgileri*, Ankara: Detay Yayıncılık
- Yardımcıoğlu, M. ve Bay, M. (2010). Türkiye'de Basel II'nin KOBİ'lere Uygulanma Sorunları ve 2009 Yılı Bankacılık Sektörü Analizi, *İstanbul Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası Mali Çözüm Dergisi*, Sayı. 101, 31-44.
- Yazıcı, M. (2010). KOBİ Finansmanına Alternatif Destek: Hazine Garantili Kredi Garanti Fonu Kefaleti, *Maliye Finans Yazıları Dergisi*, Sayı. 88, 79-96.
- Yıldırım, S., Albez, A. ve Küçük, O. (2006). KOBİ'lerde Finansal Kiralamadan (Leasing) Yararlanma Düzeyi: Bir Uygulama, *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı. 2, Cilt. 8, 361-376.
- Yılmaz, B. (2004). Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Toplumda Üstlendikleri Roller Bakımından Analizi, *Dış Ticaret Dergisi*, Sayı. 33, 57-98.
- Yörük, N. (2001). KOBİ'lerin Kredi Yoluyla Finansmanında Karşılaştıkları Sorunlar ve Tokat İlinde Bir Uygulama, *1. Orta Anadolu Kongresi "KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları"*, Ankara: Art Matbaacılık.

- Yörük, N. (2001). Son Ekonomik Krizin KOBİ'ler Üzerindeki Etkisi ve Tokat İli Örneği, *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı:2, 103-122.
- Yörük, N. (2007). Basel II Standartları'nın KOBİ'ler Üzerindeki Etkisinin Belirlenmesine Yönelik Anket Uygulaması, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt. 22, Sayı. 2, 367-384.
- Yücel, T. (2001). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Çalışma Sermayesi ve Finansal Yönetim Uygulamaları, *1. Orta Anadolu Kongresi "KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları"*, Ankara: Art Matbaacılık.
- Zor, İ. ve Akın, A. (2008). Stratejik Projeksiyonlar Bağlamında KOBİ'lerde Finansman Araçları Kullanımı, *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt. 10, Sayı. 1, 177-199.

EK 1: ANKETTE YER ALAN SORULAR

Sayın Üst Yönetici

Bu anket çalışması ile işletmelerin sermaye yapıları, finansman olanakları, borçlanma politikaları ve borçlanma politikalarını etkileyen etmenler ortaya konmaya çalışılacaktır.

Cevaplarınız kesinlikle **gizli** tutulacaktır. Elde edilen veriler akademik çalışma kapsamında şirket ismi belirtilmeden toplu halde değerlendirilecektir. Sorularda doğru veya yanlış cevap yoktur. Size en uygun cevap veya cevaplara (X) işareti koyunuz. Sorulara yönelik veya sorulmamış olan konularda ilave bilgi vermek isterseniz lütfen son sayfadaki boşluğa gerekli açıklamaları yazınız. E-mail adresini vermeniz durumunda çalışma sonucunun bir özeti size gönderilecektir. Bu anket formunun doldurulması için ayıracağınız 15-20 dakikalık zaman bu çalışmanın başarısına büyük katkı yapacaktır. Yapacağınız bu katkının hem işletmelerin finansman problemlerinin ortaya konması ve yapılacakların belirlenmesine hem de bu yolla sizin de yararlanacağınız bir bilgi paylaşım ortamının oluşmasına imkan sağlayacağını bildirir; göstermiş olduğunuz ilgiden dolayı teşekkür ederiz.

İŞLETME BİLGİSİ

- 1. Firma İsmi ve Unvanı:** _____
İsminiz: _____
E-mail (E-mail yazmanız durumunda çalışma sonuçlarının bir özeti size gönderilecektir): _____
- 2. İşletme bir aile işletmesi midir?** Evet Hayır
- 3. İşletme tek kişi işletmesi midir?** Evet Hayır
- 4. Halka açık bir işletme misiniz?** Evet Hayır
- 5. Anketi dolduran kişi olarak işletmedeki konumunuz?**
 Aile üyesi ve yönetim kurulu üyesi Aile üyesi ve yönetici Profesyonel yönetici
- 6. Üst yöneticinin eğitim düzeyi?** Ortaöğretim Lise Lisans Yüksek Lisans Doktora
- 7. Üst yönetici firmada kaç yıldır çalışıyor?** 4 yıl ve daha az 5-9 yıl arası 10 yıl ve daha fazla
- 8. Üst yöneticinin yaşı?** 20-29 30-39 40-49 50-59 60 ve daha fazla
- 9. İşletmenizin kuruluş yılı?** _____
- 10. İşletmenizin yer aldığı sektör?**
 Perakende ve Toptancılık
 Madencilik, İnşaat (mermer vb.)
 İmalat
 Orman Ürünleri ve Mobilya
 Ulaştırma/ Enerji
 Haberleşme / Medya
 Banka / Finans/ Sigorta
 İleri Teknoloji (yazılım/ biyoteknoloji vb.)
 Diğer (belirtiniz): _____
- 11. Personel sayısı:** _____
- 12. İşletmenizde bağımsız (muhasabe departmanından ayrı) finansman departmanı/sorumlusu var mı?** Evet Hayır
- 13. İşletmenin ortaklık yapısı ve payları nedir?**
 Özel sektör (yerli) _____ Özel sektör (yabancı) _____ Kamu _____
- 14. Satışlarınızın ortalama % kaç yabancı (yurt dışı) piyasalara yöneliktir?**
 % 0 %1-%24 %25-%49 %50 ve daha fazla
- 15. İşletmenin ortalama yıllık satış geliri nedir?**
 0 - 99.999 TL 100.000 - 499.999 TL 500.000 - 999.999 TL 1.000.000 - 4.999.999 TL
 5.000.000 - 24.999.999 TL 25.000.000 TL ve daha fazla
- 16. 2008 yılı finansal krizi satış tutarınızı nasıl etkiledi?** Değiştirmemiştir Arttırmıştır Azaltmıştır
- 17. İşletme dış finansman (yabancı kaynak) ihtiyacı duymakta mıdır?** Evet Hayır
- 18. 2008 yılı finansal krizi dış finansman ihtiyacını diğer dönemlere göre:** Değiştirmemiştir Arttırmıştır Azaltmıştır
- 19. İşletme dış finansman sağlamada herhangi bir zorluk çekmekte midir?** Evet Hayır
- 20. 2008 yılı finansal krizinin dış finansman sağlamadaki zorluğu:** Değiştirmemiştir Arttırmıştır Azaltmıştır

21. Kredi olarak dış finansman sağlamada karşılaştığınız sorunları önem derecesine göre sıralayınız?

(1-2-3 değerleri vererek sıralama yapınız)

- Kredi maliyetindeki yükseklik Başvuru şartlarının ağır olması (kredi karşılığı ipotek gibi)
 İşletmenin mali yapısındaki zayıflık Diğer (belirtiniz): _____

22. İşletmenin finansman ihtiyacı duyması durumunda başvurmayı düşündüğü veya finansman tercihlerini önceliklerine göre sıralayınız (1-2-3 değerleri vererek sıralama yapınız)

- Yabancı kaynak İşletme kazançları Hisse senedi (yeni ortak alımı veya sermaye arttırımı)

23. 2008 yılı finansal krizi ile birlikte dış finansman tercihlerinde bir değişiklik olmuş mudur? Evet Hayır

24. Eğer tercihlerde bir değişiklik oldu ise tercihleri önceliklerine göre sıralayınız.

- Yabancı kaynak İşletme kazançları Hisse senedi (yeni ortak alımı veya sermaye arttırımı)

25. İşletmenin kullandığı finansman kaynaklarını önem derecesine göre (kullanım sıklığına göre ilk üç olarak) sıralayınız.

- İşletme kazançları Bağlı bulunan ana işletmeden aktarılan kaynaklar (eğer varsa)
 Banka Kredileri Borsa Factoring Forfaiting Leasing
 Ticari krediler (tedarikçiler veya kredili hammadde alımı) Diğer (belirtiniz) _____

26. Eğer tek kişi işletmesi değil iseniz, işletme kazançlarının ortaklara dağıılmayıp işletmenin gelecek yatırımlarında kullanılması ortaklar tarafından olumlu karşılanmakta mıdır? Evet Hayır

27. İşletme kazançlarının dağıılmayarak işletmede alıkonması kararını kim vermektedir?

- Yönetim Kurulu Ortakların oy birliği ile Ortakların oy çokluğu ile
 Genel Müdür En büyük hisseye sahip ortak tarafından

28. Genellikle yabancı kaynak maliyeti özsermaye maliyetinden daha düşüktür? Doğru Yanlış

29. İşletme kazançlarındaki ve gelecek nakit akışlarındaki değişkenlik veya belirsizlik yabancı kaynak kullanım miktarını nasıl etkilemektedir? Değiştirmemektedir Arttırmaktadır Azaltmaktadır

30. Firmanız için yabancı kaynağın tercih edilmesi veya edilmemesinde etkili olan faktörler nelerdir?

hiç önemli değil 1 2 3 4 5 çok önemli

- a) Günümüz kazançları faaliyetlerimizin finansmanı için yeterli olmadığı zaman ilk önce borçlanmayı tercih ederiz.
- b) Ödenen faiz giderlerinin vergi matrahını düşürmesi ve işletmenin daha az vergi ödemesi yabancı kaynak tercihimizde etkilidir.
- c) Borçlanmanın yarattığı iflas riski ve iflas stresinin varlığı yabancı kaynağın tercih edilmesinde etkilidir.
- d) Endüstrideki diğer firmaların borçlanma oranları yabancı kaynağın tercih edilmesinde etkilidir.
- e) Kredi kuruluşları ve potansiyel yatırımcılar karşısında işletmenin kredi değerliliğinin artırılması ve işletmenin güçlü gösterilmesi amacıyla fazla borçlanmaya gidilmemesi yabancı kaynağın tercih edilmesinde etkilidir.
- f) Müşteriler/tedarikçiler karşısında güçlü görünmek için borçlanmanın sınırlandırılması yabancı kaynağın tercih edilmesinde etkilidir.
- g) Yüksek bir borçlanma oranı çalışanlarımızdan imtiyaz alabilmek için bize pazarlık fırsatı yaratması (fazla zam isteğini engellemesi) yabancı kaynağın tercih edilmesinde etkilidir.
- h) Üst yönetimin sıkı ve etkin çalışmasını sağlamak yabancı kaynağın tercih edilmesinde etkilidir.
- i) İşletme kazançlarındaki ve gelecek nakit akışlarındaki değişkenlik veya belirsizlik yabancı kaynağın tercih edilmesinde etkilidir.
- j) Borçlanmaya yönelmek hisse senedi sunumuna (yeni ortak alımına veya sermaye arttırımına) göre yatırımcılar nezdinde işletmenin görünüşü ve geleceği hakkında daha iyi izlenim sağlar.
- k) Faiz oranları düşük olduğu zaman borçlanmaya yöneliriz.
- l) Bir banka ile yakın ilişki içerisinde olmamız nedeniyle borçlanmayı tercih ederiz.
- m) Yeni ortak olarak işletmenin paylaşılması istenmediğinden halka açılma veya yeni ortak alımı yerine borçlanma tercih edilir.
- n) Hisse senedimizin fiyatındaki (firmanın piyasa değerindeki) değişiklikler finansman tercihini etkiler (halka açık işletme iseniz cevaplayınız).
- o) Ağırlıklı ortalama sermaye (kaynak) maliyetini düşürmek amacıyla yabancı kaynak kullanımını tercih etmekteyiz.

31. Kısa ve uzun dönemli borç kullanımı açısından firma tercihinizi etkileyen faktörler nelerdir?

Hiç önemli değil çok önemli

1 2 3 4 5

- a) Uzun dönemli piyasa faiz oranlarında düşüş beklediğimiz zaman kısa vadeli borçlanıyoruz.
- b) Yabancı kaynak kullanımında kısa ve uzun vadeli yabancı kaynak ayrımı işletme açısından önemlidir.
- c) Uzun vadeli borçların daha fazla kullanılması kredi değerliliğimizi arttırmaktadır.
- d) Kısa vadeli borçlanma şirketimizin riskli projeleri tercih etme olasılığını azaltacaktır.
- e) Kötü zamanlardaki (kriz dönemi gibi) finansman riskini minimum yapmak için uzun vadeli borçlanma tercih edilir.
- f) Uzun vadeli yabancı kaynak teminindeki zorluklar işletmeyi kısa vadeli borçlanmaya yönlendirmektedir.
- g) Gelecekteki nakit akışlarındaki belirsizlik uzun vadeli borçlanmanın tercih edilmesine neden olmaktadır.
- h) Kısa ve uzun vadeli yabancı kaynak seçiminde kaynakların kullanıldığı varlıkların ömürleri önemlidir. (dönen varlıklara (stok gibi) yatırım için kısa vadeli yabancı kaynağın ve sabit varlıklara yatırımda uzun vadeli yabancı kaynağın tercih edilmesi gibi).

32. Firmanız hisse senedi çıkarmayı (halka açılmayı) düşünmekte midir?

- Evet Hayır Firmamız halka açık bir işletmedir

33. Eğer cevabınız hayır değilse firmanızın hisse senedi sunumunu etkileyen faktörler nelerdir?

hiç önemli değil çok önemli

1 2 3 4 5

- a) Hisse senedi bizim en az riskli fon kaynağımızdır.
- b) Hisse opsiyonu planına göre çalışanlara hisse senedi sunmak.
- c) Hisse senedi bizim en ucuz fon kaynağımızdır.
- d) Hedef bir borç/özsermaye oranını korumak veya sağlamak.
- e) İşletmemizin yer aldığı endüstri içerisindeki diğer işletmeler ile benzer borç/özsermaye oranı uygulamak.
- f) Son zamanlardaki kazançlarımızın faaliyetlerimizin finansmanı için yeterli olup olmaması.
- g) Hisse senedi sunumu borçlanmaya göre firmamızın geleceği hakkında daha iyi bir imaj yaratacaktır.
- h) Belirli hissedarların paylarını azaltmak.
- i) Diğer kaynaklardan fon sağlamadaki yetersizlik.

34. Aşağıda yer alan çıkar gruplarının firmanızın finansman kararlarındaki etkisi ne düzeydedir?

hiç önemli değil çok önemli

1 2 3 4 5

- a) Hissedarlar (Ortaklar)
- b) Borç verenler
- c) İşletme yöneticisi (Genel Müdür)
- d) Hükümet
- e) Çalışanlar

35. Borçlanma ile ilgili aşağıdaki oranları belirtiniz.

- Toplam kaynaklar içerisinde yabancı kaynakların oranı (Yabancı Kaynak/Toplam Varlıklar oranı) ortalama %.....
- Yabancı kaynaklar içerisinde yaklaşık olarak kısa vadeli yabancı kaynak oranı? %..... uzun vadeli yabancı kaynak oranı? %.....

TEŞEKKÜRLER

Mühür ve İmza

EK 2: ANKETTE YER ALAN LİKERT ÖLÇEĞİ SORULARINA VERİLEN CEVAPLARIN ORTALAMA VE STANDART SAPMA KATSAYILARI

Likert Ölçeği Sorusu 30: Firmanız için yabancı kaynağın tercih edilmesi veya edilmemesinde etkili olan faktörler nelerdir?

	N	Ortalama	Standart Sapma
Üst yönetimin sıkı ve etkin çalışmasını sağlamak.	204	3,63	1,428
Müşteriler/tedarikçiler karşısında güçlü görünmek için borçlanmanın sınırlandırılması.	204	3,57	1,418
İşletme kazançlarındaki ve gelecek nakit akışlarındaki değişkenlik veya belirsizlik.	204	3,56	1,256
Kredi kuruluşları ve potansiyel yatırımcılar karşısında işletmenin kredi değerliliğinin artırılması ve işletmenin güçlü gösterilmesi amacıyla fazla borçlanmaya gidilmemesi.	204	3,51	1,440
Borçlanmanın yarattığı iflas riski ve iflas stresinin varlığı.	204	3,01	1,607
Faiz oranları düşük olduğu zaman borçlanmaya yöneliriz.	204	3,01	1,354
Günümüz kazançları faaliyetlerimizin finansmanı için yeterli olmadığı zaman ilk önce borçlanmayı tercih ederiz.	204	2,83	1,418
Yüksek bir borçlanma oranı çalışanlarımızdan imtiyaz alabilmek için bize pazarlık fırsatı yaratması (fazla zam isteğini engellemesi).	204	2,82	1,411
Borçlanmaya yönelmek hisse senedi sunumuna (yeni ortak alımına veya sermaye artırımına) göre yatırımcılar nezdinde işletmenin görünüşü ve geleceği hakkında daha iyi izlenim sağlar.	204	2,80	1,394
Yeni ortak olarak işletmenin paylaşılması istenmediğinden halka açılma veya yeni ortak alımı yerine borçlanma tercih edilir.	204	2,71	1,393
Endüstrideki diğer firmaların borçlanma oranları.	204	2,53	1,292
Ödenen faiz giderlerinin vergi matrahını düşürmesi ve işletmenin daha az vergi ödemesi yabancı kaynak tercihimizde etkilidir.	204	2,51	1,366
Bir banka ile yakın ilişki içerisinde olmamız nedeniyle borçlanmayı tercih ederiz.	204	2,51	1,366
Hisse senedimizin fiyatındaki (firmanın piyasa değerindeki) değişiklikler finansman tercihini etkiler (halka açık işletme iseniz cevaplayınız).	204	2,47	1,129
Ağırlıklı ortalama sermaye (kaynak) maliyetini düşürmek amacıyla yabancı kaynak kullanımını tercih etmekteyiz.	204	2,25	1,204

Likert Ölçeği Sorusu 31: Kısa ve uzun dönemli borç kullanımını açısından firma tercihinizi etkileyen faktörler nelerdir?

	N	Ortalama	Standart Sapma
Kötü zamanlardaki (kriz dönemi gibi) finansman riskini minimum yapmak için uzun vadeli borçlanma tercih edilir.	204	3,29	1,365
Kısa ve uzun vadeli yabancı kaynak seçiminde kaynakların kullanıldığı varlıkların ömürleri önemlidir. (dönen varlıklara (stok gibi) yatırım için kısa vadeli yabancı kaynağın ve sabit varlıklara yatırımda uzun vadeli yabancı kaynağın tercih edilmesi gibi).	204	3,27	1,291
Gelecekteki nakit akışlarındaki belirsizlik uzun vadeli borçlanmanın tercih edilmesine neden olmaktadır.	204	3,20	1,358
Yabancı kaynak kullanımında kısa ve uzun vadeli yabancı kaynak ayrımı işletme açısından önemlidir.	204	3,19	1,464
Kısa vadeli borçlanma şirketimizin riskli projeleri tercih etme olasılığını azaltacaktır.	204	3,19	1,320
Uzun dönemli piyasa faiz oranlarında düşüş beklediğimiz zaman kısa vadeli borçlanırsınız.	204	3,18	1,387
Uzun vadeli borçların daha fazla kullanılması kredi değerliliğimizi artırmaktadır.	204	3,02	1,328
Uzun vadeli yabancı kaynak teminindeki zorluklar işletmeyi kısa vadeli borçlanmaya yönlendirmektedir.	204	2,98	1,311

Likert Ölçeği Sorusu 33: Eğer cevabınız hayır değilse firmanızın hisse senedi sunumunu etkileyen faktörler nelerdir?

	N	Ortalama	Standart Sapma
Hedef bir borç/özsermaye oranını korumak veya sağlamak.	37	3,17	1,155
Diğer kaynaklardan fon sağlamadaki yetersizlik.	37	3,12	1,156
Son zamanlardaki kazançlarımızın faaliyetlerimizin finansmanı için yeterli olup olmaması.	37	3,07	1,147
Belirli hissedarların paylarını azaltmak.	37	3,05	1,119
Hisse senedi bizim en ucuz fon kaynağımızdır.	37	2,99	1,212
Hisse senedi sunumu borçlanmaya göre firmamızın geleceği hakkında daha iyi bir imaj yaratacaktır.	37	2,99	1,191
İşletmemizin yer aldığı endüstri içerisindeki diğer işletmeler ile benzer borç/özsermaye oranı uygulamak.	37	2,91	1,020
Hisse opsiyonu planına göre çalışanlara hisse senedi sunmak.	37	2,82	1,032
Hisse senedi bizim en az riskli fon kaynağımızdır.	37	2,73	1,240

Likert Ölçeği Sorusu 34: Aşağıda yer alan çıkar gruplarının firmanızın finansman kararlarındaki etkisi ne düzeydedir?

	N	Ortalama	Standart Sapma
Hissedarlar (Ortaklar)	204	3,90	1,536
Borç verenler	204	2,88	1,499
İşletme yöneticisi (Genel Müdür)	204	3,67	1,406
Hükümet	204	3,07	1,421
Çalışanlar	204	2,67	1,454