

T.C.
KAFKAS ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI

**KOBİ'LERDE FİNANSAL SORUNLAR VE BASEL
II'NİN KOBİ'LERE ETKİLERİ; KARS İLİNDE BİR
ARAŞTIRMA**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

HAZIRLAYAN
Yunus ZENGİN

TEZ YÖNETİCİSİ
Yrd. Doç. Dr. Hüseyin Ali KUTLU

KARS 2008

T.C.
KAFKAS ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ'NE

Yunus ZENGİN'e ait Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Finansal Sorunlar ve Basel II'nin Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Etkileri; Kars İlinde bir Araştırma Konulu Çalışma, jürimiz tarafından İşletme Anabilim Dalında Yüksek Lisans tezi olarak oy birliği ile kabul edilmiştir.

Öğretim Üyesinin Ünvanı, Adı ve Soyadı

İmza

.....
.....
.....
.....
.....

.....
.....
.....
.....
.....

Bu tezin kabulü Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulunun
...../...../2008 tarih ve/..... Sayılı kararı ile onaylanmıştır.

UYGUNDUR

...../...../.....

Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü

İÇİNDEKİLER

Sayfa No:

ÖZET	I
ABSTRACT	II
ÖNSÖZ	III
SİMGELER VE KISALTMALAR	V
TABLOLAR VE ŞEKİLLER	VII
GİRİŞ	1-4

BİRİNCİ BÖLÜM

KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER

1.1. İşletme Büyüklüğünün Belirlenmesinde Kullanılan Ölçütler	5
1.1.1. Niceliksel ölçütler	5
1.1.2. Niteliksel ölçütler	6
1.2. Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Tanımı	7
1.3. Türkiye’nin Resmi KOBİ Tanımı	8
1.4. Çeşitli Ülkelerde KOBİ Tanımları	9
1.4.1. Amerika Birleşik Devletleri	9
1.4.2. Almanya	10
1.4.3. Japonya	11
1.4.4. İngiltere	12
1.4.5. Malezya	13
1.4.6. Hindistan	13
1.4.7. Avrupa Birliği	13
1.4.8. Arap Ülkeleri	14
1.4.9. Dünya Bankası	14
1.4.10. OECD	15
1.5. KOBİ’lerin Tanımlanmasında Ortak Özellikler	15
1.5.1. Büyük İşletme - KOBİ Ayırımı	16
1.5.2. Büyük İşletmelerin Avantajları ve Dezavantajları	16

1.5.2.1. Büyük İşletmelerin Avantajları	16
1.5.2.2. Büyük İşletmelerin Dezavantajları	17
1.5.3. KOBİ'lerin Avantajları ve Dezavantajları	17
1.5.3.1. KOBİ'lerin Avantajları	17
1.5.3.2. KOBİ'lerin Dezavantajları	18
1.6. KOBİ'lerin Ekonomideki Yeri Ve Önemi	20
1.6.1. KOBİ'lerin Ekonomik ve Toplumsal Kalkınmadaki Yeri ve Önemi	22
1.6.1.1. Ekonomiye Dinamizm Kazandırması	23
1.6.1.2. İstihdam Sağlama ve Yeni İş İmkânı Yaratma	23
1.6.1.3. Esneklik ve Yenilikleri Teşvik Etme.	24
1.6.1.4. Bölgesel Kalkınmayı Hızlandırma.....	26
1.6.1.5. Rekabeti Koruma	26
1.6.1.6. Yabancılaşmayı Azaltma	27
1.6.2. KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri.....	27
1.7. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Mevcut Sorunları.....	36
1.7.1. Yönetim ve Örgütlenme Sorunları	36
1.7.2. Planlama Sürecinde Karşılaşılan Sorunlar	36
1.7.3. Örgütlenme (Organizasyon) Sürecinde Karşılaşılan Sorunlar	37
1.7.4. Yöneltilme Sürecinde Karşılaşılan Sorunlar	38
1.7.5. Koordinasyon (Eşgüdümleme) Sürecinde Karşılaşılan Sorunlar	39
1.7.6. Kontrol (Denetim) Sürecinde Karşılaşılan Sorunlar	40
1.7.7. Üretim ve Hammadde Sorunları	41
1.7.8. Tedarik Sorunları.....	42
1.7.9. Pazarlama Sorunları	42
1.7.10. İhracat Sorunları.....	44
1.7.11. Personel ve Eğitim Sorunları.....	45
1.7.12. Teknoloji Sorunları	46
1.7.13. Halkla İlişkiler İle ilgili Sorunlar	48
1.7.14. AR-GE Sorunları.....	49
1.7.15. Finansman Sorunları	50

İKİNCİ BÖLÜM

KOBİ'LERDE FİNANSMAN

2.1.KOBİ'lerin Temel Finansman Sorunları	51
2.1.1. Yetersiz İşletme Sermayesi	52
2.1.2. Yetersiz Öz sermaye.....	53
2.1.3. Kredi Sağlamada karşılaşılan sorunlar	54
2.1.3.1. Kredi Miktarı İle İlgili Sorunlar	55
2.1.3.2. Kredi Maliyeti İle İlgili Sorunlar	56
2.1.3.3. Kredi Vadesi İle İlgili Sorunlar.....	58
2.1.3.4. Kredi Sağlamada Teminat Sorunu	59
2.1.4. Teşviklerden Yararlanamama	61
2.1.4.1.KOBİ'lere Verilen Destekler	67
2.1.4.1.1.Teknoloji Desteği	67
2.1.4.1.2. Eğitim Desteği	67
2.1.4.1.3. Finans Desteği	69
2.1.4.1.4. Makine/Teçhizat Desteği.....	69
2.1.4.1.5. Pazarlama Desteği	70
2.1.4.1.6. Danışmanlık Desteği	71
2.1.5. Ekonomik Politikaların Ve Enflasyonun İşletmeler Üzerindeki Etkisi	72
2.1.6.Sermaye Piyasalarından Yararlanma Olanaklarının Kısıtlı Olması	74
2.2. KOBİ'lere Destek Veren Kuruluşlar	77
2.2.1. TÜBİTAK VE TTGV	77
2.2.2. KOSGEB.....	77
2.2.3. Dış Ticaret Müsteşarlığı.....	77
2.2.4. Hazine Müsteşarlığı Destekleri	78
2.2.5. Türk Eximbank Kredileri	78
2.2.6. İGEME Destekleri	78
2.2.7. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı	79
2.2.8. KGF'den Finans Desteği	79
2.3. KOBİ'lere Yönelik Başlıca Finansman Teknikleri	84
2.3.1. Leasing (Finansal Kiralama)	85

2.3.1.1. Faaliyet Kiralaması.....	86
2.3.1.2. Finansal Kiralama.....	86
a) İthalatsız finansal kiralama.....	86
b) İthalatlı finansal kiralama.....	86
2.3.1.3. Satış ve Geri Kiralama	86
2.3.2. Factoring	87
2.3.3. Barter.....	89
2.3.4. Forfaiting.....	93
2.3.4.1. Forfaiting Avantajları	94
2.3.5. Risk Sermayesi (Venture Capital).....	94

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

BASEL DÜZENLEMELERİ

3.1. BASEL KOMİTESİ.....	97
3.2. BASEL I' İN ORTAYA ÇIKIŞ SÜRECİ.....	98
3.3. BASEL I'İN YETERSİZ KALDIĞI DURUMLAR	100
3.4. BASEL II	101
3.4.1. Basel II'nin Uygulanma Süreci.....	107
3.4.1.1. I.Yapısal Blok: Asgari Sermaye Yükümlülüğü.....	109
3.4.1.1.1. Kredi Riski.....	111
a) Standart Yaklaşım ve Basitleştirilmiş Standart Yaklaşım.....	111
b) İçsel Derecelendirme Yaklaşımları (IRB).....	114
3.4.1.1.2. Piyasa Riski	115
3.4.1.1.3. Faaliyet (Operasyonel) Riski	116
3.4.1.2. II. Yapısal Blok: Sermaye Yeterliliğinin Denetimi	117
3.4.1.3. III. Yapısal Blok: Piyasa Disiplini.....	118
3.5. BASEL II'NİN TÜRK EKONOMİSİ VE TÜRK BANKACILIK SİSTEMİNE ETKİLERİ.....	118
3.6. BASEL II' NİN KOBİ'LERE ETKİLERİ	122
3.6.1. Standart Yaklaşımında KOBİ'ler	124
3.6.2. İçsel Derecelendirme Yaklaşımında KOBİ'ler	127

3.7. BASEL II'YE GEÇİŞ SÜRECİNDE KOBİ'LERİN ALMALARI

GEREKEN ÖNLEMLER	127
3.7.1. Mali Yapının Güçlendirilmesi	128
3.7.2. Kayıt Dışı İşlemlerin Kayıt İçine Alınması	129
3.7.3. Finansman Konusunda Uzmanlarla Çalışılmalıdır	129
3.7.4. Şeffaflık Sorunları	130
3.7.5. Teminat Yapısı	131
3.7.6. Derecelendirmenin Önemi	131

DÖRDÜNCÜBÖLÜM

KOBİ'LERİN FİNANSAL SORUNLARININ

BELİRLENMESİNE YÖNELİK KARS İLİNDE BİR ARAŞTIRMA

4.1. Araştırmanın Amacı	133
4.2. Araştırmanın Kapsamı	134
4.3. Araştırmada Veri Toplama Yöntemi	134
4.4. Araştırmanın Yöntemi	134
4.5. Araştırma Sonuçları ve Değerlendirilmesi.....	135
4.5.1. İşletmelerin Yapısal Özelliklerini Tespitine Yönelik Sorular	135
4.5.1.1. İşletmelerin Sektörel Yapısı.....	135
4.5.1.2. İşletmelerin Hukuki Durumlar	136
4.5.1.3. İşletmede İstihdam Edilen Personel Sayısı	137
4.5.1.4. İşletmelerin Faaliyette Bulunduğu Süreler	139
4.5.1.5. İşletmenin Yönetimi.....	140
4.5.1.6. İşletme Sahibinin Eğitim Düzeyi	142
4.5.1.7. İşletmenin Faaliyet Gösterdiği Alan	143
4.5.2. İdari ve Hukuki Sorunlara İlişkin Sonuçlar	144
4.5.2.1. İşletmede Bulunan Birimler	144
4.5.2.2. İşletmelerin Kuruluş Aşamasında Karşılaştıkları Sorunlar.....	145
4.5.2.3. İşletmelerin Kuruluş Aşamasında Fizibilite Etüdü Yapma Durumu.....	148
4.5.2.4. İşletmelerin Gelecek Beş Yıla Ait Hedef ve Projeleri	149
4.5.2.5. KOBİ'ler İle İlgili Gelişme ve Haberleri Takip Etme Durumları	150
4.5.2.6. İşletmelerin Kredi Garanti Fonu Hakkındaki Bilgisi.....	151

4.5.2.7. İşletmelerin Kredi Garanti Fonundan Yararlanma Durumları	152
4.5.2.8. İşletmelerin Finansman Konularında Karar verme Yetkilisi.....	153
4.5.2.9. İşletmelerin Bireysel veya Kurumsal Danışmandan Yararlanma Durumları.....	154
4.5.2.10. İşletmenin Geleceğe Yönelik Beklentileri	155
4.5.3. İşletmelerin Finansal Sorunlarına İlişkin Sonuçlar	156
4.5.3.1. Kuruluş Sürecinde Sermaye Kaynağının Temin Edilmesi	156
4.5.3.2. İşletmelerin Öz Sermaye Yeterlilik Durumu	158
4.5.3.3. İşletmelerin Bankalardan Kredi Temininde Tercih Ettiği Kredi Vadesi	160
4.5.3.4. İşletmelerin Bankalardan Kredi Bulmakta Karşılaştığı Sorunlar	161
4.5.3.5. İşletmelerin Borsaya Yönelik Çalışma Durumları.....	162
4.5.3.6. İşletmelerin Bankaların Uygulamış Oldukları Kredi Politikaları Hakkındaki Düşünceleri.....	164
4.5.3.7. İşletmenin Yararlandığı Finansal Teknikler	165
4.5.3.8. İşletmelerin Kar Dağıtım Politikaları.....	167
4.5.3.9. İşletmelerin Finansal Planlama Yapma Durumları.....	168
4.5.3.10. İşletmelerin Finansal Sorunlara Çözüm Önerileri.....	169
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	172
KAYNAKLAR	176
EKLER	
EK.1. Basel II Standart Yaklaşımı'na Göre Hazırlanmış Örnekler.....	186
EK.2. Kars'ta Faaliyet gösteren KOBİ'lerin Finansman Sorunlarının Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma	188
ÖZGEÇMİŞ.....	192

ÖZET

Küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ'ler) gelişmiş ve gelişmekte olan bütün ekonomilerde ve ülkemizde önemli bir yere sahiptir. Ancak özellikle son dönemlerde ekonomik ilişkilerde yaşanan gelişmeler, küreselleşme ile birlikte rekabet koşullarındaki hızlı değişim, teknoloji alanında yapılan yeniliklerle birlikte hükümetlerin ekonomik faaliyetleri düzenlemek için izlemiş oldukları politikalar KOBİ'lerin performanslarını olumsuz etkilemektedir. Özellikle son dönemlerde uluslararası finans piyasasının üzerinde durduğu ve tartıştığı Basel II düzenlemesi bankalara yeni standartlar getirmekle birlikte KOBİ'leri de dolaylı olarak yakından ilgilendirmektedir.

Basel II ile bankaların sermaye yeterliliği standartları yeniden belirlenecek ve risk yönetimi ön plana çıkacaktır. Bu anlayış ile birlikte şimdiye kadar bankalar tarafından reel sektör kuruluşlarına kullanılan ve subjektif yöntemlerle belirlenen "iyi " veya "kötü" kredilendirme süreci yerine "riskli"- "az riskli" kredilendirme süreci devreye girecektir. Çünkü Basel II ile KOBİ'lere dereceler verilecektir. Bu dereceler ile her işletmenin bir kredi derecesi olacak ve bankalara bu derece notlarına göre kredi faizi geri ödenecektir.

Bu süreçte KOBİ'ler kredi derecelerini yükselterek maliyeti düşük kredi sağlayabilmek için özkaynaklarını güçlendirmeleri, mali yapılarını düzeltmeleri, muhasebe sistemini kurarak güvenilir bilanço açıklamaları ve şeffaf bir yapıya sahip olmaları gerekir. Nihayetinde bu işletmelere derecelendirme notunu bankaların ilgili bölümleri verebileceği gibi bağımsız kredi kuruluşları da verebilecektir.

Anahtar Kelimeler: KOBİ, Finansman, Basel I, Basel II, Risk

ABSTRACT

Small and Medium Sized Enterprises (SME)s are of great importance in developed and also in developing countries especially in Turkey, but currently the developments in economical relations, rapid change in the conditions of competition via globalization, innovations in technological areas and the politics carried on by the governments in order to put in order economical organizations, manipulates the performance of small and medium size enterprises. Basel II agreement taken into consideration lately by the international financing market brings new standarts for banks and also interest SMEs at close range.

Thanks to Basel II standarts of capital qualification will be defined again and risk management will be the most important thing. Along with this point of view instead “good” or “bad” degree determined by subjective methods and used by real sector institutions, “risky” – “less risky” ranking period will come into force since the ratings will be given to Basel II and SMEs. Thanks to these ratings every enterprise will have a credit rank and the interests of the credits will be paid back to banks according to these credit rankings.

In this period SMEs should strengthen their capitals, fix their financial structure, establish their accounting system, declerate trustable balance sheet, become institutional and become transparent to increase their credit ranks. Eventually, independent auditing establishments, rating establishments and also the related departments of banks can give these ranks.

Key Words: SME, Capital, Basel I, Basel II, Risk

ÖNSÖZ

Küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ'ler) bütün ülke ekonomilerinde ve özellikle de Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde rekabet ortamı yaratma, yeni iş olanağı sağlamaları, istihdam sorununa çözüm üretmeleri ve girişimciliği arttırmaları nedeniyle çok önemli bir yere sahiptirler.

Toplumun tüm kesimini kapsayan ve her yerleşim birimine yayılmış olan KOBİ'ler, ne yazık ki günümüzde gerek kendi içyapıları gerekse de dış çevreden kaynaklanan pek çok sorunla iç içe yaşamaktadırlar. Bu sorunların giderilmesine ve KOBİ'lerin rekabet güçlerini arttırmasına yönelik politika ve stratejilerin geliştirilmesi Türkiye ekonomisi açısından çok önemlidir.

KOBİ'lerin bu sorunlara ek olarak yaşayacağı diğer önemli sorunlardan bir tanesi de, 2009 yılından itibaren Türkiye'de uygulamaya girecek olan Basel II'ye uyum sorunudur. Uygulamanın gerçekleşmesi ile başta bankacılık sektörü olmak üzere reel sektör kuruluşları ve özellikle KOBİ'lerin yapılarında değişimler olacaktır. Basel II ile birlikte, mevcut KOBİ tanımında değişiklik olacak, firmalar bankalardan aynı maliyetle kredi kullanamayacak, bağımsız derecelendirme kuruluşları tarafından verilen derecelendirme notu devreye girerek kredi başvurusunda teminat gösterilebilecek varlıklarda değişim ile birlikte kurumsal yönetim ilkelerinin uygulanması önemli bir hal alacaktır.

1988 yılında Basel I sermaye uzlaşısı yayımlanarak bankaların uyması gereken standartlar belirlenmiştir. Ancak mali piyasaların gelişmesi ve karmaşık bir hal alması nedeniyle, Basel I bu uygulamada yetersiz kalmıştır. Buna karşılık komite 2007 yılı başından itibaren, başta G-10 ve Avrupa Birliği ülkelerinde uygulanmak üzere Basel II sermaye uzlaşısını yayımlamıştır. Türkiye ise bu uzlaşuya 2008'de geçmeyi taahhüt etmiş olmasına rağmen, hazırlıkları tamamlayamadığı için 2009'a ertelemiştir.

Bu çalışmanın hazırlanmasında destek ve yardımlarını esirgemeyen Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Muhasebe Finansman Ana Bilim dalı

öğretim üyesi Yrd. Doç. Dr. Hüseyin Ali KUTLU başta olmak üzere, Arş.Gör.Alparslan YÜCE, Sütçü İmam Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi Biyoloji Bölümü Öğretim üyelerinden Doç.Dr. Metin DIĞRAK'a, Kağızman Meslek Yüksek Okulunda görev yapan değerli arkadaşlarım ve beni yalnız bırakmayıp desteğini esirgemeyen sevgili eşim ve çocuklarıma katkılarından dolayı teşekkür ederim.

Yunus ZENGİN

Kars,2008

KISALTMALAR

AB	:	Avrupa Birliği
BDDK	:	Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
BIS	:	Uluslararası demeler Bankası
ĐİE	:	Devlet İstatistik Enstitüsü
DTM	:	Dış Ticaret Msteşarliğı
EASDAQ	:	European Association of Securities Dealers Automated Quotation
ECU	:	Avrupa Ortak Para Birimi
GİP	:	Gelişen İşletmeler Piyasaları
GSİS	:	Genel Sanayi İş Yerleri Sayımının
GSYİH	:	Gayri Safi Yurt İçi Hasıla
İDT	:	İktisadi Devlet Teşekkülleri
İGEME	:	İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi
İMKB	:	İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
İTO	:	İstanbul Ticaret Odası
KGF	:	Kredi Garanti Fonu
KOBİ	:	Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeleri
KOSGEB	:	Küçük ve Orta lekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme Dairesi Başkanlığı
KSS	:	Küçük Sanayi Sitelerine
MPM	:	Milli Prodiktivite Merkezi
NASDAQ	:	National Association of Securities Dealers. Automated Quotation
OECD	:	Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma rgt
ORTKA	:	Ortak Kullanım Amaçlı Atölye
ORTLAB	:	Ortak Kullanım Amaçlı Laboratuar
OSB	:	Organize Sanayi Bölgeleri

SBA	:	Small Business Administration
SDTŞ	:	Sektörel Dış Ticaret Şirketleri
SPK	:	Sermaye Piyasası Kanunu
TCMB	:	Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası
TESK	:	Türkiye Esnaf Ve Sanatkarları Konfederasyonu
TOBB	:	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TOSYÖV	:	Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı
TSKB	:	Türkiye Sınai Kalkınma Bankası
TTGV	:	Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı
TÜBİTAK	:	Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
TÜİK	:	Türkiye İstatistik Kurumu

TABLolar LİSTESİ

<u>TABLolar</u>	<u>Sayfa No:</u>
Tablo:1.1 : Sanayi ve Ticaret Bakanlığının KOBİ tanımı.....	9
Tablo:1.2 : ABD’de İşgören Sayısına Göre İşletmeler	10
Tablo:1.3 : Almanya’da KOBİ Sınıflandırılması	11
Tablo:1.4 : Japonya’daki KOBİ Tanımı.....	11
Tablo:1.5 : Japonya’da Küçük İşletme Tanımı	12
Tablo:1.6 : İngiltere’ de Sektörlere Göre KOBİ Tanımlaması.....	12
Tablo:1.7 : Malezya’ da İşgören Sayısına Göre İşletme Ölçeği.....	13
Tablo:1.8 : 1 Ocak 2005 Tarihinden İtibaren Geçerli Olan AB KOBİ Tanımlaması.....	14
Tablo:1.9 : OECD Ülkelerinde KOBİ Tanımı	15
Tablo:1.10 : Bazı Ülke Ekonomilerinde KOBİ’lerin Payları.....	28
Tablo:1.11 : Toplam İşletmelerin Faaliyet Kollarına Göre Dağılım.....	31
Tablo:1.12 : Toplam İşletmelerin Büyüklük Grubuna Göre Dağılımı.....	32
Tablo:1.13 : SSK’ya Kayıtlı İşyerlerinin Büyüklük Grubuna Göre Dağılımı	33
Tablo:1.14 : Toplam İşletmelerin Hukuki Durumlarına Göre Dağılımı	33
Tablo:1.15 : Sektörlerde İşyeri Yaş Ortalamaları	34
Tablo:1.16 : Toplam İşletmelerin İller İtibariyle Dağılımı	35
Tablo:2.1 : KOBİ Teşvik Belgelerinin Sektörel Dağılımı	80
Tablo: 2.2 : KOBİ Teşvik Belgelerinin Bölgesel Dağılımı.....	80
Tablo:2.3 : 2006 Yılı Ocak-Kasım Aylarında KOBİ Yatırım Teşvik Belgelerine Öngörülen Yatırım ve İşletme Kredilerinin Sektörel Dağılımı	81
Tablo:2.4 : 2007 Yılı Ocak-Eylül Aylarında Verilen KOBİ Yatırım Teşvik Belgelerinin Sektörel Dağılımı.....	82
Tablo:2.5 : 2007 Yılı Ocak-Eylül Aylarında Kalkınmada Öncelikli Yörelere	82
Verilen KOBİ Yatırım Teşvik Belgelerinin Sektörel Dağılım.....	82

Tablo:2.6.	: 2007 Yılı Ocak-Eylül Aylarında Verilen KOBİ Yatırım Teşvik Belgelerinin Mahiyetlerine Göre Dağılımı	83
Tablo:2.7.	: 2007 Yılı Ocak-Eylül Aylarında Verilen KOBİ Yatırım Teşvik Belgelerinin Bölgesel Dağılımı.....	84
Tablo: 3.1.	: Risk Ölçüm Yöntemleri	111
Tablo: 3.2.	: Standart Yaklaşımında Kullanılan Risk Ağırlıkları	113
Tablo:3.3.	: Standart yöntemle göre firma sınıflandırılması	123
Tablo:3.4.	: Basel II Standart Yaklaşımında KOBİ'lerin Risk Ağırlıkları.....	124
Tablo:3.5.	: Perakende ve Diğer Firmalar için standart yöntemle göre derecelendirme sınıfları.....	125
Tablo 4.1.	: Kars İlinde Ankete Katılan İşletmelerin Sektörel Dağılımı.....	136
Tablo 4.2.	: İşletmelerin Hukuki Yapıları	137
Tablo 4.3.	: İşletmelerde İstihdam Edilen Personel Sayısı.....	138
Tablo 4.4.	: İşletmelerin Sektörel Bazda İstihdam Ettiği Personel Dağılımı	138
Tablo:4.5.	: İşletmelerin Faaliyette Buldukları Süre	140
Tablo 4.6.	: İşletmelerin hukuki yapıları faaliyet süresi karşılaştırılması	140
Tablo.4.7.	: İşletmelerin Yönetim Durumları.....	141
Tablo:4.8.	: İşletmelerin Hukuki Yapıları ve Yönetici Dağılımı	141
Tablo:4.9.	: İşletme Sahibinin Eğitim Düzeyi.....	142
Tablo:4.10.	: Hukuki Yapılarına Göre İşletme Sahiplerinin Eğitim Düzeyi Dağılımı	142
Tablo:4.11.	: İşletmelerin Faaliyet Gösterdikleri Alanlar	143
Tablo: 4.12.	: Hukuki Yapılarına göre İşletmelerin Faaliyet Gösterdikleri Alanlar.....	144
Tablo:4.13.	: İşletmelerin Hukuki Yapılarına Göre Departman Dağılımı	145
Tablo:4.14.	: İşletmelerin Kuruluş Aşamasında Karşılaştıkları Sorunlar.....	147
Tablo:4.15.	: İşletmelerin Fizibilite Yapma Durumları.....	148
Tablo:4.16.	: İşletmelerin Gelecek Beş Yıla Ait Hedef ve Projeleri.....	150
Tablo:4.17.	: İşletmelerin Gelişme ve Haberleri Takip Etme Durumları.....	151
Tablo:4.18.	: İşletmelerin Kredi Garanti Fonu Hakkındaki Bilgi Durumları.....	152
Tablo:4.19.	: İşletmelerin Kredi Garanti Fonundan Yararlanma Durumlar.....	153
Tablo:4.20.	: İşletmelerde Finansman Konusunda Karar Verme Yetkilisi	154

Tablo:4.21. : İşletmelerin Bireysel veya Kurumsal Danışmandan Yararlanma Durumları	155
Tablo: 4.22. : İşletmelerin Ölçek Büyüklüğüne Göre Geleceğe Yönelik Beklentileri.....	156
Tablo:4.23. : Kuruluş Sürecinde Sermaye Kaynağının Temin Edilmesi	157
Tablo:4.24. : Ölçek Büyüklüklerine Göre İşletmelerin Kuruluş Sürecinde Sermaye Kaynağını Temin Etme Durumları	158
Tablo:4.25. : İşletmelerde Öz Sermaye Yeterlilik Durumu	159
Tablo:4.26 : İşletmenin Bankalardan En Çok Tercih Ettiği Kredi Vadesi.....	160
Tablo:4.27. : İşletmelerin Bankalardan Kredi Bulmakta Karşılaştığı Sorunlar	161
Tablo:4.28. : Ölçek yapılarına Göre İşletmelerin Kredi Temininde Karşılaştığı Sorunlar	162
Tablo:4.29. : İşletmelerin Borsaya Açılmaya Yönelik Düşünceleri.....	163
Tablo:4.30. : İşletmelerin Kredi Politikaları Hakkındaki Düşünceleri.....	164
Tablo:4.31. : İşletmelerin Bankaların Uyguladığı Kredi Politikaları Hakkındaki Düşünceleri.....	165
Tablo:4.32. : İşletmenin Yararlandığı Finansal Teknikler	166
Tablo:4.33. : İşletmelerin Sektörel Bazda Yararlandıkları Finansal Teknikler.....	166
Tablo:4.34. : İşletmelerin Kar Dağıtma Politikaları.....	167
Tablo:4.35. : Ölçek Yapılarına Göre İşletmelerin Kar Dağıtım Politikaları	167
Tablo:4.36. : İşletmelerin Finansal Planlama Yapma Durumları.....	168
Tablo:4.37. : İşletmelerin Finansal Sorunlara Çözüm Önerileri	169
Tablo:4.38. : Ölçek Yapılarına Göre İşletmelerin Finansal Sorunlar Çözüm Önerileri.....	170

ŞEKİLLER LİSTESİ

ŞEKİLLER	Sayfa No:
Şekil:1.1. : İşletmelerin Sektörel dağılımı.....	30
Şekil:3.1. : Basel Temel İlkeleri, Basel I ve Basel II İlişkisi	109
Şekil: 4.1. : İşletmelerin Sektörel Yapısı.....	136
Şekil: 4.2. : İşletmelerin Hukuki Yapısı.....	137
Şekil:4.3. : İşletmelerde İstihdam Edilen Personel Sayısı.....	139
Şekil:4.4. : İşletmelerin Faaliyette Buldukları Süreler	140
Şekil:4.5. : İşletmelerin Yönetici Durumları	141
Şekil:4.6. : İşletme Sahiplerinin Eğitim Durumları	143
Şekil:4.7. : İşletmelerin Faaliyet Gösterdikleri Alanlar	144
Şekil:4.8. : İşletmelerin Fizibilite Yapma Durumları.....	149
Şekil:4.9. : İşletmelerin Gelecek Beş Yıla Ait Yazılı Hedef ve Strateji Durumu	150
Şekil:4.10. : İşletmelerin Gelişme ve Haberleri Takip Etme Durumları.....	151
Şekil:4.11. : İşletmelerin Kredi Garanti Fonu Hakkındaki Bilgi Durumu	152
Şekil:4.12. : İşletmelerin Kredi Garanti Fonundan Yararlanma Durumları.....	153
Şekil:4.13. : İşletmelerde Finansman Konusunda Karar Verme Yetkilisi.	154
Şekil:4.14. : İşletmelerin Bireysel ya da Kurumsal Danışmandan Yararlanma Durumları	155
Şekil:4.15. : Kuruluş Sermayesinin Temini	158
Şekil: 4.16. : İşletmelerde Öz Sermaye Yeterlilik Durumu	159
Şekil: 4.17. : İşletmenin Bankalardan En Çok Tercih Ettiği Kredi Vadesi.....	161
Şekil:4.18. : İşletmelerin Bankalardan Kredi Bulmakta Karşılaştığı Sorunlar	162
Şekil:4.19. : İşletmelerin Borsaya Açılmaya Yönelik Düşünceleri.....	163
Şekil:4.20. : İşletmelerin Bankaların Uyguladığı Kredi Politikaları Hakkındaki Düşünceleri.....	165
Şekil:4.21. : İşletmelerin Finansal Planlama Yapma Durumları.....	169
Şekil:4.22. : Ölçek Yapılarına Göre İşletmelerin Finansal Sorunlara Çözüm Önerileri.....	171

GİRİŞ

Küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ'ler), günümüzde bütün dünya ekonomilerinde olduğu gibi, ülkemiz ekonomisi içerisinde de çok önemli bir yere sahiptir. Çünkü KOSGEB'in 2001 yılında yapmış olduğu bir araştırmada, ülkemizde imalat sanayinde faaliyette bulunan işletmelerin %99,5'i, toplam istihdamın %61'i ve toplam katma değer %27,3'ü bu işletmeler tarafından sağlanmaktadır.

Bu işletmelerin ülke ekonomileri içerisindeki önemi, sadece yaratmış olduğu katma değer ile istihdam sorununa çözüm açısından değil, mülkiyetin tabana yayılması suretiyle, hem ekonomide rekabet ortamının oluşması hem de esnek üretim yapıları ve yüksek uyum kabiliyetleri ile denge unsuru olmaları yönünden büyük önem arz etmektedir.

Türkiye ekonomisinde bunca önemli yere sahip olan bu işletmeler, son yıllarda dünyada etkisini oldukça fazla hissettiren küreselleşme eğilimiyle birlikte ortaya çıkan ve sürekli yukarı doğru bir ivme takip eden rekabet ortamından önemli ölçüde etkilenmektedir. Gerek ekonomik, gerekse teknolojik, sosyal ve kültürel yapıda meydana gelen değişiklikler, işletmelerin varlıklarını devam ettirebilmeleri açısından değişimi zorunlu kılmaktadır. Çünkü günümüzde işletmelerin varlıklarını devam ettirebilmeleri ancak yukarıda sıralamış olduğumuz çevresel koşullara uyum sağlamaları ile mümkün olmaktadır. Aksi takdirde ekonomik dalgalanmalar ve yaşanabilecek ekonomik krizler neticesinde iş hayatından çekilmek durumunda kalacaklardır.

KOBİ'ler ülke ekonomilerinde üstlendikleri bu önemli rollere karşın, uygulama sürecinde birçok sorunla karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu sorunlar gerek kendi örgütsel yapı ve yönetim anlayışlarından, gerekse sahip oldukları ölçekten kaynaklanmaktadır. Sistem içerisinde üstlenmiş oldukları görevler ve yaratmış oldukları yararlar göz önünde bulundurulduğunda bu işletmelerin mevcut sorunlarının çözüme kavuşturulması gerekliliği son derece önem taşımaktadır.

Özelikle son dönemlerde finansal piyasalarda sık sık karşılaştığımız ve etkilerini uzun zaman üzerimizden atamadığımız önemli krizler yaşanmıştır. Yaşanan bu krizler, özellikle küreselleşmenin etkisi ile birlikte, bütün dünya piyasalarına kolaylıkla yayılmaktadır. Böyle bir ortamda KOBİ'lerin ayakta kalabilmesi ve rekabete direnebilmesi için sağlam bir mali yapıya sahip olması gerekir.

Yaşanan ekonomik krizlerin sonrasında yapılan çalışmalar, krizlerin büyük ölçüde risk yönetimindeki yetersizliklerden kaynaklandığını ortaya koymuştur. Küreselleşmenin etkisi ile son yıllarda yaşanan krizlerde bankacılık sisteminin kırılabilir yapısı, sermaye ile orantılı olmayan risk alınması, geri dönmeyen krediler önemli rol oynamıştır. Piyasaların entegrasyonu, ürün çeşitliliği, işlem hacminin artması ve teknolojik gelişmeler ile birlikte riskler de artmıştır. Hal böyle olunca da bu sorunun giderilmesi amacıyla uluslararası standartların belirlenmesi ve denetim mekanizmasının etkinliğinin artırılması gündeme gelmiştir.

Bu amaçla ilk versiyonu 1988 yılında yayımlanan Basel I uzlaşısı, ardından da Basel I'in yetersizliklerini ortadan kaldırmak için, Basel II uygulamaları ortaya konulmuştur. ABD Merkez Bankası eski başkanlarından Alan Greenspan tarafından "yüzyılın en önemli ekonomik olayı" olarak nitelendirilen Basel II, 2007 yılı itibarıyla Avrupa Birliği (AB) ülkelerinde uygulamaya geçmiş, Avrupa Birliği tam üyelik müzakerelerini yürüten ülkemiz ise, 2009 yılı başından itibaren uygulamaya geçmeyi taahhüt etmiştir.

Basel II sermaye uzlaşısının uygulamaya geçmesiyle birçok işletmenin bu uygulamadan etkilenmesi söz konusu olacaktır. Bu gelişmeden en çok etkilenmesi beklenen kurumların başında bankacılık sektörü ile reel sektör işletmeleri ve özellikle de küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ'ler) gelmektedir. Çünkü ülkemizde faaliyet gösteren reel sektör kuruluşlarının istatistikleri incelendiğinde İstanbul Sanayi Odası'nın 2004 yılında yapmış olduğu çalışma neticesinde ortaya koyduğu verilere göre ilk 1.000 firmadan 660'ının ve Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası'nın 2003 yılı sonundaki bilanço verilerini topladığı 7.500'ü aşkın firmanın ise 6.800'ünün Basel II kriterlerine göre KOBİ sayıldığı gerçeği göz önünde bulundurulduğunda, ülkemizdeki işletmelerin büyük kısmının Basel II kriterlerine göre KOBİ sınıfına girdiği görülmektedir.

2005 yılına kadar KOBİ tanımı konusunda dahi önemli belirsizliklerin olduğu ülkemizde, iki yıl gibi kısa bir süre sonunda Basel II gibi geniş ve kapsamlı bir uygulama ile karşı karşıya kalmaları muhakkak büyük bir endişeyi de beraberinde

getirmektedir. Günümüze kadar belli bir standart kurala tabi olmadan faaliyet gösteren, firma yönetimi ve risk yönetimi gibi konularda bilimsel metotlardan uzak, kurumsallaşma konusunda fazla yol kat edememiş olan KOBİ'ler bir anda kaçınamayacakları bir değişim süreci ile karşı karşıya kalacaklardır.

Günümüzde KOBİ'ler ile ilgili yapılan çalışmalar analiz edildiğinde bu işletmelerin karşılaştığı en önemli sorunları arasında ilk sırayı finansal sorunlar almaktadır. Finansal sorunlar gerek kuruluş aşamasında gerekse faaliyet süreci içerisinde bu işletmeleri olumsuz etkilemektedir. Bu sorunlara yönetici ve yönetim anlayışından kaynaklanan sorunlar, üretim ve hammadde sorunları, personel ve eğitim sorunları, teknoloji ve pazarlama gibi sorunlar da eklendiğinde, bu işletmelerin ekonomide üstlenmiş olduğu misyonu gerçekleştirmeleri zorlaşmakta ve verimlilik düşüşü yaşanmaktadır.

Çonkar'ın 2001 yılında Kayseri'de faaliyette bulunan 30 KOBİ üzerinde yaptığı araştırmada tüm işletmelerin %93.3'ü, yabancı kaynak sağlamada karşılaştıkları en önemli sorunun "faizlerin yüksekliği" olduğu belirtilmiştir. Bunun yanında aynı yıl Yörük'ün Tokat ilinde 64 KOBİ üzerindeki araştırmasında ise finansman kaynağının seçilmesinde karşılaşılan en önemli sorunun işletmelerin mali yapısından sonra finansman kaynağının maliyeti sorunu olduğunu göstermiştir. Karabıçak ve Altuntepe'nin yine 2001 yılındaki anket çalışmalarında faiz oranlarındaki yükseklik nedeniyle, bazı bölgelerdeki KOBİ'lerin hiç kredi talebinde bulunmadıkları tespit edilmiştir (Müslümov 2002: 25).

Kars ilinde faaliyette bulunan KOBİ'lerin öncelikli finansal sorunlarının tespiti üzerine yapmış olduğumuz çalışmamızın amacı, bu konu ile ilgili bundan önce yapılan çalışmalar ve elde edilen sonuçlarla Kars'ta faaliyet gösteren işletmelerin finansal yönden karşılaştıkları sorunlar arasında herhangi bir benzerliğin olup olmadığını tespit etmektir.

Çalışmamız dört ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde KOBİ'ler ile ilgili temel kavramlar, KOBİ'lerin ülke ekonomisindeki yeri ve önemi, tarihsel gelişimi ile mevcut sorunları yer almaktadır.

İkinci bölümde KOBİ'lerin karşılaştıkları finansal sorunlar daha detaylı bir şekilde ele alınmakta ve bu işletmelerin finansal yapısı, öz kaynak sorunları, işletme sermayesi, kredi ve teşvikler konusunda karşılaşılan sorunlar ve bu sorunların giderilmesinde KOBİ'lere yönelik başlıca finansman teknikleri incelenmektedir.

Üçüncü bölümde Basel I ve Basel II sermaye yeterliliği uzlaşısının oluşum süreci üzerinde durularak ve Basel II ile getirilen yeni uygulamalar ortaya konularak KOBİ'lerin bu süreçten nasıl etkileneceği ve uygulama sürecine kadar hazırlık aşamasında neler yapması gerektiği ele alınmaktadır.

Dördüncü bölümde ise, Kars ilinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin karşılaştıkları idari, finansman ve hukuksal yönden sorunlara yönelik bir anket çalışması ve sonuçları yer almaktadır.

BİRİNCİ BÖLÜM

KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER

1.1. İşletme Büyüklüğünün Belirlenmesinde Kullanılan Ölçütler

Küçük ve orta ölçekli işletmeler, Türkiye gibi gelişmekte olan ekonomilerin kalkınmasında lokomotif görevi üstlenmektedir. Emek yoğun çalışan işletmelerden, teknoloji yoğun çalışan işletmelere kadar birçok sektörde küçük işletmelerin varlığını görmek mümkündür. Büyük işletme tanımına bakıldığı zaman, çok iyi tanımlanmış özellikler gösterirken; aynı kolaylığı küçük işletmeler açısından söylemek güçtür (Döm 2006: 63).

KOBİ tanımlamalarına bakıldığında, dünyanın birçok ülkesinde ve Türkiye’de üzerinde fikir birliği sağlanmış ortak bir kobi tanımı bulunmamaktadır. KOBİ’leri belirtmek amacıyla kullanılan tanımlar ve ölçütler konusunda bilim adamları ve araştırmacılar arasında görüş farklılığı bulunmaktadır. KOBİ’ler kavramı daha çok görece bir büyüklüğü ifade etmektedir. Bu kavramın ifade ettiği büyüklük; sanayileşme düzeyine, pazarın büyüklüğüne, işletmelerin çalışmalarına sürdürdükleri iş kollarına ve kullanılan üretim tekniklerine bağımlı olarak ülkeler arasında değişiklikler göstermekle birlikte, kimi durumlarda büyüklük ölçüsü aynı ülkede bölgeler arasında ve iş kollarına göre de değişebilmektedir (Yörük ve Ban 2003:4)

Tanımlama sürecinde kullanılan ölçütler, ülkeler arasında farklılık göstermesine rağmen, işletme büyüklüklerinin belirlenmesi ve sağlıklı bir tanımlama yapılmasında belli ölçütlerden yararlanılmaktadır. Bu ölçütler niceliksel ve niteliksel olarak iki asıl gruba ayrılmaktadır.

1.1.1. Niceliksel ölçütler:

İşletmelerin büyüklüklerini niceliksel olarak belirlemede kullanılan ölçütlerin başlıcaları şunlardır (Müftüoğlu 2002: 76):

- İşletmede istihdam edilen personel sayısı,
- İşgücünün toplam iş zamanı fonu (çalışma süresi),
- Personele ödenen ücret ve maaşların tutarı,
- Belirli bir süre içinde kullanılan hammadde tutarı,
- Sabit varlıkların değeri ve miktarı,
- İşletme kapitalinin tutarı,
- İşletme kapasitesi ve kapasite kullanım oranı,
- Satışların tutarı,
- Kullanılan makinelerin miktarı ve güçleri,
- Toplam sermaye,
- Ödenen vergi miktarı,
- Kullanılan enerji miktarı,
- Yıllık amortisman tutarı.

Araştırmacılar tarafından teknik olarak ifade edilen bu ölçütlerden en çok ve en kolay saptanan ölçüt, genellikle işletmelerde istihdam edilen personel sayısıdır.

Bununla beraber istihdam edilen personel sayısı da dahil olmak üzere bu ölçülerin her birisinin tek başına işletme büyüklüğünü belirlemede sağlıklı bir ölçü olması oldukça güçtür. Çünkü her nicel ölçüt işletme büyüklüğünün ancak bir boyutunu temsil edebilmektedir.

1.1.2. Niteliksel ölçütler:

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin büyüklük sınıflandırılmasında kullanılan niteliksel ölçütler ise şunlardır (Gencay 1992:3):

- Bağımsız bir yönetim,
- Bağımsız mülkiyet,
- Pazar payının küçük olması,
- İşletme kapitalinin tümünün veya bir bölümünün işletme sahibine ait olması,

- İşletme sahibinin işletmeyle özdeşleşmesi, tüm riski üstlenmesi,
- Pazar ve talep konusundaki esneklik,
- İşveren ve işçi arasında yakın bir ilişkinin olması,
- Finansmanın bireysel ve küçük sermaye grupları tarafından sağlanması.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin esas itibariyle nicel değil nitel bir olgu olduğu kabul edilmektedir. Bu nedenle küçük ve orta ölçekli işletmelerin sınırlarının belirlenmesi veya tanımlanmasında nitel ölçütler bilhassa dikkate alınmalıdır. Nitel ölçütler arasında girişimci veya müteşebbis unsurunun özel bir yeri olduğunu, bu kesim işletmelerin belirleyicisi konumunda bulunan ve onunla özdeşleşen kişinin girişimci olduğu görülmektedir. Girişimcilik olarak ön plana çıkan bu nitel özellik yanında nicel ölçütlerin de, devletin bu kesime karşı uygulayacağı politikalarda, objektifliği sağlamak açısından gerekli bürokratik önlem olarak kabul edilmelidir (Müftüoğlu 2002:106).

1.2. Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Tanımı

Türkiye’de KOBİ’lerin tanımlanmasında bir standart sağlanamamakla birlikte bu alanda faaliyette bulunan çeşitli kuruluşların yaptıkları tanımlamalarda çalışan sayılarını kıstas olarak aldıklarını, yani sadece nicel ölçütlerin esas alındığını ve bu şekilde bir tanımlamaya gittiklerini görmekteyiz.

Ülkemizde ilk KOBİ tanımlaması 1923 İzmir İktisat Kongresinde özel sektörü desteklemek amacıyla çıkarılmış olan “Teşviki Sanayi Kanunu”nda yapılmıştır. Söz konusu kanuna göre, 5 işçiden az ve en çok 9 beygirlik muharrik güç çalıştıran iş yerleri “küçük”, bunun üzerindeki işyerleri ise “büyük” işletme olarak kabul edilmiştir (Müftüoğlu ile Durukan 2004)

Türkiye’de yakın zamana kadar Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri ifade eden ortak bir KOBİ tanımı bulunmamaktaydı. KOSGEB, Halk Bankası, Eximbank, Hazine Müsteşarlığı, Dış Ticaret Müsteşarlığı vb. farklı KOBİ tanımlarından hareket etmekteydi ve bu durum da uygulamada farklılıkların oluşmasına ve istatistiksel verilerin farklı çıkmasına neden olmaktadır (Kutlu ve Demirci 2007).

Bu anlamda Türkiye’de ilgili kurumlarca KOBİ’lerin içinde bulunduğu sektör, bölge, istihdam ettiği personel sayısı ve sahip olduğu sermaye açısından resmi bir

tanımlama yapılmalıdır. Bu tanımlama AB ile yapılması planlanan ekonomik entegrasyona paralel gerçekleştirilmelidir. Ayrıca yapılacak bu tanımlama tüm kurumlar tarafından kabul edilmeli ve belli dönemlerde değişen ekonomik koşullara karşı esnek bir yapıya sahip olmalıdır (Altıntop 2007: 1).

1.3. Türkiye'nin Resmi KOBİ Tanımı

Türkiye'de çeşitli kurum ve odaların KOBİ'ler ile ilgili yapmış oldukları tanımlamalar ve ortada var olan çok sesliliğin giderilmesi amacıyla Kasım 2005'te Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik" Resmi Gazete'de yayımlanması, KOBİ'leri standart bir tanıma kavuşturmuştur.

Söz konusu tanım şu şekilde yapılmıştır¹:

"Küçük ve orta büyüklükte işletme (KOBİ): İkiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu yirmibeş milyon Yeni Türk Lirasını aşmayan ve bu Yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ve kısaca "KOBİ" olarak adlandırılan ekonomik birimleri" ifade etmektedir.

KOBİ'lerin mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılması da yine aynı Resmi Gazete'de şu şekilde yapılmıştır.

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

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

Orta büyüklükteki işletme: İkiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu yirmibeş milyon Yeni Türk Lirasını aşmayan işletmeler.

¹Bkz. <http://rega.basbakanlik.gov.tr> Erişim: 15.03.2007

Tablo:1.1. Sanayi ve Ticaret Bakanlığının KOBİ tanımı

ÇALIŞAN İŞÇİ SAYISI	YILLIK NET SATIŞ HASILATI	İŞLETME BÜYÜKLÜĞÜ
1 ile 9 arası	1 milyon YTL'den az	mikro işletme
10 ile 49 arası	5 milyon YTL'yi aşmayan	küçük işletme
50 ile 250 arası	25 Milyon YTL'yi aşmayan	orta ölçekli işletme

Kaynak: Anadolu Aslanları İş Adamları Derneği Ekonomi Raporu²

Söz konusu yapılan bu tanımlamada önemli bir özellik göze çarpmaktadır. Bu da KOBİ tanımına esas alınan ölçütlerin imalat sektörü gibi herhangi bir sektörle sınırlandırılmaması, tam tersine tüm sektörleri kapsamasıdır. Buradaki KOBİ tanımına ve sınıflandırılmasına esas alınan ölçütler imalat sektörü, turizm sektörü, tarım sektörü, kısaca tüm sektörlerdeki işletmeleri yukarıdaki tanım ve sınıflandırma kapsamına dahil etmektedir (Müftüoğlu 2007:147).

Türkiye'nin resmi KOBİ tanımı esas itibariyle Avrupa Birliği (AB) KOBİ tanımı esas alınarak geliştirilmiştir. AB KOBİ tanımı bir şemsiye olarak ortaya konulduğu 1998 yılından beri personel sayısı ölçütünde bir değişikliğe gitmezken, diğer iki nitel ölçüt olan bilanço tutarı ve yıllık ciro ölçütlerinde elde ettiği tecrübeler ışığında değişikliklere gitmiştir. Türkiye'nin resmi KOBİ tanımında da personel ölçütü AB KOBİ tanımına tamamen uygun olarak yapılmış diğer iki ölçüt de ise farklılaşmaya gidilmiştir. AB'nin KOBİ tanımında nitel ölçüt olan büyük bir işletmenin KOBİ sermayesinde %25 'den daha fazla pay sahibi olmaması şartı ise Türkiye'nin KOBİ tanımında tam bir berraklığa kavuşturulamamıştır (Müftüoğlu 2007:145).

1.4. Çeşitli Ülkelerde KOBİ Tanımları

İşletme büyüklüğünü etkileyen faktörlerin çokluğu nedeniyle görüş birliği sağlanmış bir KOBİ tanımı yapmak kolay değildir. Kullanılan ölçütler açısından çeşitli ülkelerin durumları aşağıda verilmektedir. Burada unutulmaması gereken ülkeler arasında standart bir tanımın bulunmamasıdır.

1.4.1. Amerika Birleşik Devletleri

Amerika Birleşik Devletleri'nde KOBİ'ler için bir resmi tanımlama yoktur.

² Bkz.<http://www.askon.org.tr> Erişim: 24.03.2007

Genel olarak küçük ve orta ölçekli işletmelerin tanımlanmasında baz alınan kriter çalışan sayısıdır. Bununla birlikte çalışan sayısından sonra gelen en yaygın ikinci nicel ölçüt işletmelerin satış tutarıdır (Müftüoğlu 2002:107).

ABD’de küçük işletmelere her türlü bilgi ve finansman desteği veren federal bir kuruluş olan SBA (Small Business Administration) Büyüklük Standartları Bürosu tanımlamasına göre küçük işletme ölçütü olarak imalat sanayinde faaliyet gösteren ve bünyesinde 500-1500 kişi, toptancı kuruluşlarında personel sayısı ve yıllık satış gelirleri (500’e kadar personel ve 25 Milyon Dolar satış), perakendeciler ve hizmet işletmeleri için de yıllık satış gelirleri (3-13 Milyon Dolar) göz önüne alınmaktadır (Akgemici 2001:8)

Aşağıdaki tabloda ABD’de işletme ölçeğine göre çalışan işçi sayıları gösterilmektedir.

Tablo:1.2. ABD’de İşgören Sayısına Göre İşletmeler

ÖLÇEK	ÇALIŞAN İŞÇİ SAYISI
KÜÇÜK İŞLETMELER	1-499
ORTA İŞLETMELER	500-1499
BÜYÜK İŞLETMELER	1500 Kişiden Fazla

Kaynak: AKGEMİCİ, Tahir, “KOBİ’lerin Temel Finansman Sorunları Ve Sağlanan Destekler”, 2001:8

1.4.2.Almanya

Almanya’da diğer ülkelerde olduğu gibi Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere ilişkin net bir tanımlama olmamakla birlikte tanımlama sürecinde temel alınan nitel ölçütler şunlardır (Müftüoğlu 2007: 112)

- a- Yönetim ve karar vermede bağımsız davranış,
- b- İşletme sahibinin bütün sorumluluğu üstlenmesi,
- c- Girişimcinin işletmesiyle bütünleşmiş bir görünüm sergilemesi,
- d- İşletmenin sermaye piyasalarından fon temin edememesi

Bu ölçütlerin yanında nicel ölçüt olarak ise, istihdam edilen personel sayısı ve yıllık satış tutarları da dikkate alınmaktadır. Almanya’da Küçük ve Orta Boy İşletmeler Araştırma Enstitüsü tarafından yapılan işletme tanımları, aşağıdaki tabloda kapsamlı olarak sıralanmıştır (Akgemici 2001: 9)

Tablo:1.3. Almanya’da KOBİ Sınıflandırılması

SEKTÖR	ÇALIŞAN KİŞİ SAYISI	YILLIK SATIŞ TUTARI
A) İMALAT SANAYİ		
- Küçük Boy İşletme	1-49	2 Milyon Mark’ a Kadar
- Orta Boy İşletme	50-250	2 Milyon-25 Milyon Mark
B) TOPTAN TİCARET		
- Küçük Boy İşletme	1-9	1 Milyon Mark’ a Kadar
- Orta Boy İşletme	10-99	1 Milyon-50 Milyon Mark
C) PERAKENDE TİCARET		
- Küçük Boy İşletme	1-2	500 Bin Mark’ a Kadar
- Orta Boy İşletme	3-49	500 Bin Mark-10 Milyon Mark
D)JULAŞTIRMA, HABERLEŞME VE HİZMET		
- Küçük Boy İşletme	1-2	100 Bin Mark’ a Kadar
- Orta Boy İşletme	3-49	100 Bin Mark-2 Milyon Mark

Kaynak: MÜFTÜOĞLU, Tamer, ”Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmeler”, 2002:108

1.4.3. Japonya

Japonya’da yapılan KOBİ tanımında istihdam edilen personel sayısı ve yatırılan sermaye tutarı esas alınmakla birlikte sektörlere göre de ayırım yapılmaktadır. Japonya’da küçük ve orta ölçekli işletme tanımları, her sektör için ayrı yasalar ile düzenlenmiştir. Bu sınıflandırmalar aşağıdaki tablolarda gösterilmektedir.

Tablo:1.4. Japonya’daki KOBİ Tanımı

SEKTÖR	ÇALIŞAN İŞÇİ SAYISI	SERMAYE
Sanayi ve Madencilik	300 İşçiden az	100 Milyon Yen'den az
Toptan Ticaret	100 işçiden az	30 Milyon Yen'den az
Perakende ticaret ve Hizmet	50 işçiden az	10Milyon Yen'den az

Kaynak: İRAZ, Rıfat, “Yaratıcılık ve yenilik Bağlamında Girişimcilik ve KOBİ’ler” 2005: 224

Tablo:1.5. Japonya’da Küçük İşletme Tanımı

SEKTÖR	ÇALIŞAN İŞÇİ SAYISI
Sanayi Sektörü	20 İşçiden az
Tarım Sektörü	5 işçiden az

Kaynak: İRAZ, Rıfat, “Yaratıcılık ve yenilik Bağlamında Girişimcilik ve KOBİ’ler”, 2005: 224

Yukarıdaki tablolarda görüldüğü gibi Japonya’da KOBİ ve küçük işletme tanımları ayrı ayrı ele alınmıştır. Küçük işletme tanımında sadece istihdam edilen personel sayısı temel alınırken KOBİ’lerde personel sayısı ile birlikte sermaye ölçütü de göz önünde bulundurulmaktadır (İraz 2005: 224).

1.4.4. İngiltere

İngiltere’ de küçük ve orta boy işletmelerin resmi bir tanımı mevcut değildir. Diğer ülkelerde olduğu gibi imalat sanayinde KOBİ’ ler, çalışan kişi sayısı ile tanımlanmaktadır. Nitel ölçü olarak ise; işletmenin sermaye piyasasındaki mevcudiyeti göz önüne alınmaktadır. Küçük İşletmeler Araştırma Komitesi tarafından (Committee of Inquiry On Small Firms) sektörlere göre yapılmış küçük işletme tanımları aşağıdaki tabloda görülmektedir (Akgemici 2001: 7).

Tablo:1.6. İngiltere’ de Sektörlere Göre KOBİ Tanımlaması

SEKTÖR	KÜÇÜK BOY İŞLETME TANIMI
İmalat Sanayi	250 İşgörenden Az
İnşaat	25 İşgörenden Az
Madencilik	25 İşgörenden Az
Perakende Ticaret	Yıllık Satış Cirosu 50 bin Pound’dan Az
Toptan Ticaret	Yıllık Satış Cirosu 200 bin Pound’dan Az

Kaynak: AKGEMİCİ, Tahir, “KOBİ’lerin Temel Finansman Sorunları Ve Sağlanan Destekler” 2001:7

Görüldüğü üzere burada tanıma esas alınacak nicel ölçütlerde bir genellemeye gidilmemekte, farklı nicel ölçütler kullanılmaktadır. Sanayi sektörü, KOBİ tanımlanmasında nicel ölçüt olarak istihdam edilen işçi sayısını göz önünde bulundururken, ticaret sektöründe ise işletmenin yıllık satış tutarı baz alınmaktadır.

1.4.5. Malezya

Malezya’ da aşağıdaki tabloda görüleceği gibi işletmeler istihdam ettikleri işgören sayısına göre sınıflandırılmaktadır (Akgemici 2001:9).

Tablo:1.7. Malezya’ da İşgören Sayısına Göre İşletme Ölçeği

ÖLÇEK	ÇALIŞAN KİŞİ
Küçük	1-49 İşgören
Orta	50-199 İşgören
Büyük	200’den fazla

Kaynak: AKGEMİCİ, Tahir, “KOBİ’lerin Temel Finansman Sorunları Ve Sağlanan Destekler” 2001:9

1.4.6. Hindistan

Hindistan’daki ayırıma göre, arazi ve makinelere yaptıkları sabit yatırımları 300 bin Doları aşmayan işletmeler KOBİ; 16 bin Doları geçmeyen işletmeler ise çok küçük işletme olarak adlandırılmaktadır (Akgemici 2001:13).

1.4.7. Avrupa Birliği

Avrupa Birliği’ne üye ülkeler arasında, KOBİ tanımları konusunda birliği sağlamak ve ulusal bazda bir karışıklığa meydan vermemek için yeni bir ortak tanım geliştirilmiştir. Avrupa Birliği Konsey Kararıyla belirlenen KOBİ tanımı işçi sayısı, bilanço büyüklüğü ve işletmelerin bağımsızlık derecesinden oluşan kıstasları kapsamaktadır.

Avrupa Komisyonu Genel Sekreterliği’ nin 30 Ocak 1996 tarihinde üye ülkelere gönderdiği bir yazıyla belirlenen KOBİ tanımı çerçevesinde 250 işçiden az işçi çalıştıran işletmeler KOBİ olarak kabul edilmektedir. Buna göre 10’ dan az işçi çalıştıran işletmeler çok küçük işletmeler, 11-49 arasında işçi çalıştıran ve yıllık cirosu 7 milyon Euro’ yu aşmayan veya 5 milyon Euro’nun altında bilanço değeri olan işletmeler küçük işletme, 50-250 arasında işçi çalıştıran ve yıllık cirosu 40 milyon Euro’nun altında olan işletmeler orta ölçekli işletme olarak tanımlanmaktadır (İraz 2005: 222).

Tablo:1.8. 1 Ocak 2005 Tarihinden İtibaren Geçerli Olan AB KOBİ Tanımlaması

İŞLETME KATEGORİSİ	İŞÇİ SAYISI	YILLIK SATIŞ CİROSU	BİLANÇO DEĞERİ (NET)
Orta Ölçekli	< 250	≤ 50 Milyon Euro (1996'da :40 Milyon)	≤ 43 Milyon Euro (1996'da :27 Milyon)
Küçük	< 50	≤ 10 Milyon Euro (1996'da: 7 Milyon)	≤ 10 Milyon Euro (1996'da: 5 Milyon)
Mikro	< 10	≤ 2 Milyon Euro (1996'da tanımlanmamış)	≤ 2 Milyon Euro (1996'da tanımlanmamış)

Kaynak: İRAZ, Rifat, “Yaratıcılık ve yenilik Bağlamında Girişimcilik ve KOBİ’ler”, 2005: 222

Tabloda görüldüğü gibi, AB’nin yapmış olduğu KOBİ tanımında nitel ve nicel kriterler birlikte ele alınmış olup, nitel kriterler içinde işletmelerin bağımsızlık düzeyleri dikkate alınmaktadır. Bir işletmenin KOBİ olarak kabul edilebilmesi için büyük bir işletmeye veya ortaklaşa hareket eden birkaç büyük işletmeye ait olmaması gerekmektedir.

1.4.8. Arap Ülkeleri

Arap ülkelerinde küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerin tanımında, bu ülkelerdeki gelişmişlik düzeyine paralel olarak farklılıklar göze çarpmaktadır.

Irak, Ürdün, Kuveyt, Suudi Arabistan ve Suriye’nin içinde yer aldığı gruptaki ülkelerde küçük sanayi 1 ile 49 arasında işçi çalıştıran işletmeleri kapsamaktadır. Mısır’da ise 10 ile 100 arasında işçi çalıştıran ve makine parkı değeri 500 bin Mısır Pound’unu aşmayan işletmeler küçük sanayi olarak kabul edilmektedir (Müftüoğlu 2002:119).

1.4.9. Dünya Bankası

Dünya Bankası’nın da KOBİ’lere yönelik yayımlamış olduğu resmi bir tanımı yoktur. Ancak gelişmekte olan ülkelerin kullanımına sunduğu proje kredilerinin kullanılmasına ilişkin belirlemiş olduğu tanımlamada, kredi kullanacak işletmelerde çalışan kişi sayısınının 100’ün altında olmasına dikkat edilmesi gerektiğini ifade etmektedir. Dünya Bankası ve Türk Hükümeti tarafından belirlenen kriterlere göre, küçük ve orta boy sanayi projesinde bu sektör için temel alınan kriterlere göre, yeni yatırımlarda bina ve arsa hariç yatırım tutarınının küçük işletmelerde 800 bin Dolara

eşdeğer TL veya daha az olması, orta boy işletmelerde ise 4 Milyon Doları aşmaması gerekmektedir (İraz 2005: 223)

1.4.10. OECD

OECD ülkelerinde de işçi sayısı kriteri kullanılmaktadır. Çalıştırdığı işçi sayısı 20' ye kadar olan işletmeler çok küçük işletme, işçi sayısı 21-99 arasında olan işletmeler küçük sanayi işletmesi, 100-499 işçisi olan işletmeler orta ölçekli sanayi işletmesi, 500' den fazla işçisi olan işletmeler de büyük sanayi işletmesi olarak kabul edilmektedir (Küçük 2005: 104)

Tablo:1.9. OECD Ülkelerinde KOBİ Tanımı

İŞLETMENİN BÜYÜKLÜĞÜ	ÇALIŞTIRILAN İŞÇİ SAYISI
Çok Küçük İşletme	20'den az işçi
Küçük İşletme	20-99 işçi
Orta ölçekli işletme	100-499 işçi
Büyük işletme	500'den çok işçi

Kaynak: MÜFTÜOĞLU, Tamer, "Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmeler", 2002: 119

1.5. KOBİ'lerin Tanımlanmasında Ortak Özellikler

Çeşitli ülkelerde ve çeşitli ulusal ve uluslararası kurum ve kuruluşlar tarafından yapılmış olan ve yukarıda değinmiş olduğumuz küçük ve orta ölçekli işletmelerin tanımlarında dikkat çeken özellikler şunlardır (Müftüoğlu ve Durukan 2004:90).

a- Genelde tanımlamalarda kullanılan kriter, işletmede istihdam edilen personel sayısıdır. Bu konuda istisna teşkil edebilecek örnek sayısı çok azdır.

b-Tanımlarda değinilen diğer nicel ölçütler ise, yatırılan sabit sermaye, toplam sermaye (bilanço aktif toplamı) ve yıllık satış tutarıdır. Bunlardan yatırılan sabit sermaye sanayi işletmelerinde en sık kullanılan ikinci nicel ölçüt özelliğine sahiptir.

c-Nitel ölçüt olarak en çok üzerinde durulan özellikler, işletme ile işletme sahibinin özdeşleşmesi ile tüm teknik, ekonomik ve sosyal sorumluluğun işletme sahibinde toplanmasıdır.

d-Tanımlardan çıkan diğer bir sonuç ise, tanımları yapılmış olan küçük ve orta

ölçekli işletmelerin resmi bir tanımının olmamasıdır.

1.5.1. Büyük İşletme - KOBİ Ayırımı

Büyük işletmeler, büyük miktarda sermaye gerektiren yığın ve kitle halinde üretim yapabilen, istihdam kapasitesi yüksek, ekonomik ve teknolojik gelişmelerin ortaya çıkardığı işletmelerdir (Ünsalan ve Şimşeker 2005:34).

Nicel ölçüt olarak personel sayısı dikkate alındığında büyük işletmeler için şu tanımlama yapılabilir.

Sanayi sektöründe 250'den fazla personel; hizmet sektöründe ise 100'den fazla personel istihdam eden işletmeler Büyük Ölçekli İşletme olarak tanımlanabilir.

1.5.2. Büyük İşletmelerin Avantajları ve Dezavantajları

Büyük işletmeler yapıları itibari ile ekonomik yapı içerisinde çeşitli avantajlara ve dezavantajlara sahiptirler.

1.5.2.1. Büyük İşletmelerin Avantajları

Büyük işletmelerin avantajlarını aşağıdaki gibi sıralayabiliriz (Şimşek 1999: 62):

- Teknolojinin gerektirdiği iş bölümü ve uzmanlaşma sayesinde yığın üretim yapmakla birlikte, ölçek ekonomilerinin sağladığı bütün olanaklardan yararlanabilmektedir.
- Çağdaş işletme ve yönetim tekniklerine sahiptirler.
- Sermayeleri yeterli olduğundan optimum büyüklükte kurulmakta ve bu sayede düşük maliyet üstünlüğü sağlamaktadır.
- Pazarların geniş ve tüketici taleplerinin yüksek olduğu dönemlerde büyük çapta üretim ve satış yaparak yüksek karlar sağlayabilmektedir.
- Küçük işletmelerin yatırım olanağı bulamadıkları alanlara yatırım yaparak tekel karına yakın bir kazanç sağlayabilmektedir.
- Hisse senedi ihraç etmek ve tahvil çıkarmak suretiyle piyasadan büyük oranda borç para bulma olanağına sahiptirler.
- Hammadde tedarikinde ve pazarlamada pazarlık güçleri vardır.
- Büyük bir özellik veya avantaj olarak da büyük işletmelerin kredi

sağlama olanaklarının genişliğidir

1.5.2.2. Büyük İşletmelerin Dezavantajları

Büyük işletmelerin dezavantajlarını ise aşağıdaki gibi sıralanabilir (Ünsalan ve Şimşeker 2005:34):

- Tüketici istek ve ihtiyaçlarında meydana gelen değişimlere kolay uyum sağlayamazlar.
- Sabit maliyetler yüksek olduğundan, talepte meydana gelen düşmelerde maliyetleri karşılamada sıkıntı çekebilmektedir.
- Organizasyon yapısı büyük olduğundan koordinasyon güçlüğü ile çeşitli bürokratik sorunlarla karşı karşıya kalabilirler.
- Bürokratik olmaları nedeniyle kararlar kolay alınamaz.
- Üst kademedeki bulunan yöneticilerin işletmede olup bitenden bilgi sahibi olmaları güçleşir.
- İşçilerle işletme ve işçiler arasındaki yakınlık ve işbirliği duygusu azalır

1.5.3. KOBİ'lerin Avantajları ve Dezavantajları

1.5.3.1. KOBİ'lerin Avantajları

KOBİ'ler de yapıları itibari ile ekonomik yapı içerisinde çeşitli avantajlara ve dezavantajlara sahiptirler. Bu işletmelerin avantajlarını şöyle sıralayabiliriz (Sabuncuoğlu ve Tokol 1997:38 , Ünsalan ve Şimşeker 2005:35).

- Büyüyen ekonomilerde gelir ve nüfus artışı gibi faktörler, KOBİ'lere yeni üretim olanakları hazırlamaktadır. Gelirin artması ile tüketiciler daha çeşitli ve yüksek kaliteli mal ve hizmet talep etmektedir. Talepteki bu küçük değişiklikler ancak KOBİ'ler tarafından karşılanmaktadır. Çünkü talepteki bu değişiklikler büyük işletmeler için ekonomik değildir.

- Az miktarda sermayeye ihtiyaç duyulduğu için girişimcileri teşvik eder.
- Personel sayısının az olması nedeniyle KOBİ'lerde yönetim kolaydır. Genelde yönetici, bizzat işletme sahibinin kendisidir.

- KOBİ'lerin ülke ekonomisine yapmış olduğu yatırım ve istihdam olanağı ile üretimdeki önemlerinin anlaşılması nedeniyle kendilerine yapılan devlet

yardımlarının da artmasına neden olmaktadır.

- Üretim fazla olmadığından depolama ve satıştan kaynaklanan sorunlar nispeten azdır.
- Büyük işletmeler, girdi olarak kullandıkları mal ve hizmetlerin bir kısmını akılcı olarak bulmadıkları için üretmezler. Bu nedenle, söz konusu mal ve hizmetler KOBİ'ler tarafından üretilir. Örneğin General Motor 37.000 işletmeye bu türden işler vermektedir
- İşçi ile işveren arasında yakın bir ilişki olduğu kadar işletme ile müşteriler arasında da yakın bir ilişki söz konusudur.
- Organizasyon yapısının büyük işletmelere göre küçük olması nedeniyle etkili kontrol sistemi uygulanabilir.
- İşletmede istihdam edilen personel sayısı az olduğundan koordinasyonun sağlanması daha kolaydır.
- Personelin işletmenin her bölümünde çalışması iş hakkında daha detaylı bilgi sahibi olmasına imkan tanır.
- Sipariş üzerine çalıştıkları için özelliği olan malları kolaylıkla üretebilmektedir.

1.5.3.2. KOBİ'lerin Dezavantajları

Büyük işletmelerde olduğu gibi, KOBİ'lerin de kendilerine has birçok dezavantajları mevcuttur. Bu dezavantajları şöyle sıralayabiliriz (Dilsiz ve Kölük 2004:34):

- Küçük işletmelerde tipik bir müteşebbis bulunduğundan bu kişi sadece bir alanda tecrübeye sahip olup, modern işletmeciliğin gerektirdiği tecrübeye sahip değildir.
- Ülkenin istihdam hacmi üzerinde olduğu kadar doğal kaynakların kullanılması ve geliştirilmesi ile uzman personel istihdam imkânları sınırlı ve zayıftır.

Bunlara ilaveten KOBİ'lerin diğer dezavantajlarını ise şöyle sıralayabiliriz (Yılmaz 2003: 3);

- Çok küçük ölçekli ve dağınık yapıda olmalarından dolayı verimlilikleri düşüktür,
- Pazar ve sektör bilgileri yetersizdir,
- Teknik bilgileri yetersizdir,
- Teknoloji düzeyleri genellikle düşüktür,
- Yönetim, organizasyonda zaafiyetleri vardır,
- Pazarlama ve tanıtım konusunda altyapı ve bilgi eksiklikleri vardır,
- Ürettikleri ürün ve hizmetlerin kalitesi genellikle düşüktür,
- Standartlara uygun üretim yapmadıklarından ihracat potansiyelleri düşüktür,
- Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ) bünyesinde yapılanmalarında problemler olup, bu konudaki mevzuat karmaşıktır,
- Rekabet güçleri düşüktür,
- Öz sermayeleri yetersiz olup, kronik enflasyona bağlı olarak erozyona uğramıştır,
- Girişimleri hemen hiç desteklenmemektedir,
- Yeterince kurumsallaşamamaları, sermaye piyasalarından kaynak temin etmelerine imkan vermemektedir.
- Teşvik mevzuatının karmaşık ve çelişkili olmasının da etkisiyle mevzuatı iyi bilmemektedirler,
- Kredi temininde güçlük çekmektedirler,
- Devlet teşviklerinden ve diğer finansman araçlarından yeterli ölçüde yararlanamamaktadırlar,
- Kalifiye eleman sıkıntısı çekmektedirler,
- Yurtiçi ve yurtdışı teknik ve ticari gelişmeleri izleyememektedirler,
- Vergiler ile SSK ve BAĞKUR primlerinden kaçınmak için yaygın olarak kayıt dışı çalışmaktadırlar ve bu durum haksız rekabete yol açmaktadır,

- KOBİ'lere hizmet veren kurumlar koordineli çalışmamaktadır

1.6. KOBİ'lerin Ekonomideki Yeri Ve Önemi

Tüm ekonomilerin vazgeçilmez temel bir unsuru olan küçük ve orta ölçekli işletmeler istihdama yaptığı katkılardan, gerçekleştirdikleri yatırımlara, yarattıkları katma değerden, ödedikleri vergilere kadar pek çok yöntemleri ile bütün ekonomilerde büyük bir öneme sahiptirler. Çünkü KOBİ'ler yalnızca bağımsız ekonomik birimler olarak mal ve hizmet üreten işletmeler değil, aynı zamanda büyük işletmelerin kullandıkları mamul ya da yarı mamul girdileri üreterek büyük işletmelerin gelişimini de tamamlarlar. Böylece büyük firmalar için ekonomide bir “yan sanayi” oluşturarak büyük işletmelerle bir ortak yaşam kurarlar (Makine Mühendisler Odası 1999: 56).

Günümüzde ABD dahil olmak üzere hemen hemen tüm ülkelerde KOBİ'lerin gerek işyeri, gerek istihdam ve gerekse üretimdeki payları genel ekonomi içinde her geçen gün ihmal edilemez boyutlara ulaşmaktadır. KOBİ'ler konusunda yapılan çalışmalar bu işletmelerin istihdama katkı, bölgesel dengeli büyüme, esnek üretim yapısına sahip olma ve ekonomiye dinamizm kazandırma gibi çok önemli özellikleri taşıdığını ortaya koymuştur. Bu nedenle başta gelişmiş ülkeler olmak üzere tüm ülkeler KOBİ'lerin doğması, büyümesi, gelişmesi ve korunabilmesi için gerekli şartları hazırlayacak politikaları geliştirmekte ve yürürlüğe koymaktadır (Şamiloğlu ve Uygun 2001).

Avrupa'da 1980 yılından itibaren ölçek ekonomileri görüşüne alternatif olarak “Küçük Güzeldir” görüşü yaygın olarak kabul görmeye başlamıştır. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin gereksinimlerine atıfta bulunan Joseph Schumpeter'in bu gözlemini uygulamak bugünlerde pek de alışılmamış bir şey değildir. Gerçekten de KOBİ'ler ekonomik yapı içerisinde ayrı bir öneme sahiptir. OECD ülkelerindeki girişimlerin %95'ini, istihdamın % 60 ile %70'ini oluşturduklarını düşündüğümüz zaman, bu kadar öneme sahip olmasının sebebini görmek zor olmayacaktır. Girişim, araştırma ve geliştirme, yenilik, meslek yaratma küçük işletmelerin göz ardı edilmeyecek katkıları arasında yer almaktadır (Schlogl 2004: 2).

KOBİ'ler, ülkelerin sosyal ve ekonomik yapı özellikleri içinde endüstrileşme, sağlıklı kentleşme, optimum dağıtım ve ticaret uygulamaları için önemli bir özellik taşımaktadır. Bölgesel dengesizliğin giderilmesinden, üretim kaynaklarının etkin

olarak kullanılmasına kadar ekonominin vazgeçilmez unsurları olmuşlardır. Bundan dolayı bütün ülkelerin politika ve stratejilerinin oluşumunda etkin olmaktadır. KOBİ'ler, ülke ekonomisine bir taraftan yatırım, üretim, istihdam, ihracat ve ödedikleri vergiler açısından katkıda bulunurken, diğer taraftan da coğrafi açıdan ülkenin bütün bölgelerine dağılmış olmaları nedeniyle bölgesel kalkınmada son derece önemli rol oynamaktadırlar. Ayrıca iç göçün önlenerek sağlıklı kentleşmenin önüne geçilmesinde, tam rekabetin sağlanmasında, sosyal barışın korunmasında ve kalifiye eleman yetiştirilmesinde önemli katkılar sağlamaktadır.

Dünyada 1945–1970 döneminde büyük ölçekli işletmelere ağırlık verildiği, ekonomik büyümenin ve kalkınma faaliyetlerinin bu şekilde yürütüldüğü görülmektedir. Ancak 1970 ekonomik krizi, KOBİ'lerin önem kazanmasına, büyük ölçekli işletmelerin önem kaybetmesine neden olmakla beraber, KOBİ'lerin büyük işletmeler karşısında üstün yanlarının olduğu anlaşılmaya başlamıştır. Birçok ülkede istihdam yaratmada ve rekabet ortamının sağlanmasında KOBİ'lerin rolü, giderek artmıştır. Yani, ölçek ekonomisinin öneminin azalmaya başlamasından sonra KOBİ'ler, birçok ülkede 1970 bunalımından sonra kaynakların ekonomik kullanılması, istihdam ve gelir dağılımına katkılarının olmasından dolayı makro ekonomik politikaların temelini oluşturmaya başlamıştır. Büyük işletmelerin aksine, üretim rasyonelizasyonunu, talebin yüksek gelir esnekliği ya da düşük fiyat esnekliği gösterdiği ürünlerin üretimine ağırlık veren küçük işletmeler, ekonomik krizden de en az etkilenen birimler olmuştur. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin ekonomileri incelendiğinde KOBİ'lere yönelik göstergeler, bu kesimin önemini gayet açık bir şekilde ortaya koymaktadır. Her ne kadar KOBİ'ler, ülkelere göre tanımsal ve yapısal farklılıklar gösteriyorsa da, dünyanın neresinde olursa olsun değişmeyen bir gerçek, bu işletmelerin bütün dünya ülkelerinin ekonomilerinde göz ardı edilmeyecek katkılara sahip olmasıdır (Yılmaz 2004: 57-58).

Yukarıda sıralamış olduğumuz özelliklerinin yanı sıra Türkiye'de ve dünyada istihdam, üretim, yatırım ve ihracatta en fazla paya sahip olan KOBİ'lerin önemlerini şöyle sıralayabiliriz (İraz 2005: 230):

- KOBİ'ler sıkıntılı dönemlerde ekonomik ve sosyal yapıda oluşabilecek tahribatı azaltabilme gücüne sahiptir.
- İşletmelerin küçük ve orta ölçekli olmaları, spesifik bir üretim dalında

uzmanlaşmaya yol açması nedeniyle kaynakların verimli kullanılmasında artışa neden olur.

- İş imkanları yaratarak sosyo ekonomik katkıda bulunmaktadır,
- Ekonomik yapıda sahip olduğu işyeri sayısı, istihdam etme ve yatırımlardaki önemli payı ile ekonominin temel unsurlarındandır,
- Bu işletmelerin bir diğer özelliği ise, yaptıkları buluşları hızla hayata geçirebilme imkanına sahip olmalarıdır. Her yönüyle bütün ülke ekonomilerinin can damarını oluşturan KOBİ'ler, yapmış oldukları faaliyetler ile ülkenin ekonomik sistem içerisinde ortaya çıkan ve yukarıda açıklamaya çalıştığımız istihdam, bölgelerarası kalkınmışlık, gelir dağılımı, göç v.b sorunların giderilmesinin yanında aşağıda sıralayacağımız yararları da sağlamaktadır.

1.6.1. KOBİ'lerin Ekonomik ve Toplumsal Kalkınmadaki Yeri ve Önemi

Küçük ve orta ölçekli işletmeler gerek sayıları, gerek sanayi üretimindeki payları ve gerekse milli gelire olan katkıları bakımından ülke ekonomilerinde önemli bir yer tutmaktadır. Avrupa Topluluğu'nun KOBİ'lere ilişkin hazırladığı bir raporunda; KOBİ'lerin ekonomik sisteme katkılarını; “sayıları ve değişik alanlarda çalışmaları, sanayi ticaret ve hizmet sektöründeki tüm iş kollarında var olan etkileri, istihdama ve belli yörelerin refah düzeyine olan katkıları nedeniyle KOBİ'lerin ticaret ve endüstriyel yaşamın birer parçaları olup, ekonomiye dinamizm ve canlılık kazandıran kaynaklar” şeklinde ifade etmektedir (Akgemici 2001:15)

Sahip oldukları az sermaye ile çok emek kullanarak faaliyetlerini sürdüren KOBİ'ler, büyük istihdam imkanları sağlaması, az gelişmiş yerlerden gelişmiş olan büyük kentlere nüfus göçünü durdurması ve toplumda geniş bir kitleye hitap etmesi yönüyle ülke ekonomilerinin vazgeçilmez bir unsurudur. Özellikle, dünya ekonomisinde, ölçek ekonomisinin etkinliğini kaybetmesi, ileri teknoloji kullanımı ve üretkenlikte düşüş eğiliminin başlaması, hızlı değişimin bir sonucu olarak esnekliğin ortaya çıkması, sosyo-ekonomik yapılanmanın değişmesi KOBİ'lerin ekonomideki önemini gözler önüne seren gelişmeler olarak karşımıza çıkarmaktadır (İraz 2005: 230)

Özellikle 1970'li yıllardan sonra işletme ve ekonomi literatürünün ilgi odağını oluşturan küçük ve orta ölçekli işletmeler konusunda yapılan çalışmalar, bu

işletmelerin ekonomik ve toplumsal kalınmada çok önemli bir yere sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Bunlar aşağıdaki gibi açıklanabilir.

1.6.1.1. Ekonomiye Dinamizm Kazandırması

Yukarıda da açıklandığı üzere, bağımsız olarak ayakta kalmak ve başarmak güdüsü ile yönlendirilen ve yönetilen küçük ve orta ölçekli işletmeler, bir ekonominin canlılığını sağlayan ve o ekonomiyi kemikleştiren ve çökmekten koruyan birimlerdir. Çünkü küçük ve orta ölçekli işletmelerin sağladığı istihdam, ekonomik yapı da oluşturdukları katma değer ve ihracattaki payları gibi genelde bilinen ve doğrudan ölçülebilen bu yararların dışında ekonomiye sağladıkları en önemli katkı, dinamizmdir (İraz 2005: 231).

Yeni olmayan bu düşünce biçimi çok daha sistematik bir biçimde Schumpeter tarafından da dile getirilmiştir. Schumpeter'e göre kapitalist ekonomiler ancak yaratıcı bir tahrip süreci aracılığı ile daha yüksek refah düzeyine ulaşarak gelişirler. Bu, işletmenin ekonomik yapı içerisinde yaşamını devam ettirmesi, rekabet avantajı yakalayabilmesi için sağlıklı bir ekonomi, sürekli bir değişim ve daha yüksek bir düzeye yönelen bir yeniden canlanma gerektirir. Böyle bir yapısal değişim olmadan ekonomi durağanlaşacak ve sonunda çökecektir (İraz 2005: 231).

Avrupa Birliği ülkelerinde 1970'li yıllara kadar iş olanakları yaratılarak, istihdamı arttırmak amacıyla KOBİ'lere yönelik olarak uygulanan destekleme ve geliştirme politikaları, günümüzde artık geçerliliğini yitirmiştir. Bunun yerine, günümüzde ekonomiye dinamizm sağlayacak ve rekabetçi bir özellik kazandıracak, büyüme potansiyeline sahip; canlı, yaşama isteği olan işletmelerin kurulması ve desteklenmesine yönelik politikalar uygulanmaktadır. Çünkü ekonomiye dinamizm kazandırarak, KOBİ'lerin dünya pazarlarında serbest pazar ekonomisi kurallarına göre rekabet edebilmesi, ancak bu işletmelerin desteklenip geliştirilmesi ile mümkün olabilecektir.

1.6.1.2. İstihdam Sağlama ve Yeni İş İmkânı Yaratma

Gerek ekonomik sistem içindeki ağırlıkları, gerek emek-yoğun nitelikte üretim yapılması ve ülke çapında sanatkar niteliğindeki kişilerin işlerini geliştirerek küçük ve orta ölçekli sanayici durumuna dönüşmesiyle yaratılan istihdam, küçük ve orta ölçekli işletmelerin ekonomik ve sosyal açıdan önem taşımasının bir diğer nedenini oluşturmaktadır. KOBİ'lerde çalıştırılan işçi sayısı yanında, bu işletmelerin genelde

sahibi ve yöneticisi durumunda bulunan girişimciler ve aileleri dikkate alındığında, geçimini bu işletmelerde sağlayan nüfusun yoğunluğu ortaya çıkmaktadır. Böylelikle KOBİ'ler, ülkede yaşayan nüfusun gelir dağılımında denge unsuru oluşturduğu ve kuvvetli bir orta sınıfın oluşmasına katkıda bulunduğu söylenebilir (İraz 2005: 232).

Avrupa Birliği ülkelerinde 1985 yılında iş isteyen her 25 kişiden 3'ü ya da %12'si işsiz kalmıştır. Bu nedenle, son yıllarda özellikle İngiltere'de ve diğer AB ülkelerinde çok açık biçimde görüldüğü gibi, istihdam artışını yansıtabilecek, bir mucizevî iş-istihdam yaratıcı bulmak için araştırma yapılmıştır. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin buna bir çözüm olarak görüldüğü belirtilmiştir. İstihdam sorununun çözülmesinde önemleri daha belirgin bir biçimde ortaya çıkan küçük ve orta ölçekli işletmelerin esasında Avrupa'da 1970'lerden sonra önem kazanmış olduğu görülmektedir (Oktay ve Güney 2002:2).

KOBİ'lerin istihdam sorununun çözülmesine ilişkin büyük bir altyapı oluşturmasının fark edilmesi, ülkemiz ile birlikte diğer gelişmiş ülkelerinde dikkatlerini bu yöne çevirmelerine neden olmuştur. Çünkü KOBİ'lerin gerek işgücü sağlamada, gerekse yeni yatırımlar yaratmada göstermiş oldukları başarı ve önem, çeşitli ülkelerde yapılan araştırmalarla net olarak ortaya konulmuştur. Hal böyle olunca başta ülkemiz olmak üzere, diğer ülkelerde faaliyet gösteren bu işletmelere, yenilerin eklenmesini desteklemek ve var olanları korumak amacıyla çeşitli destek politikaları uygulanmaya başlanmıştır. Nitekim tablo 1.10'da görüldüğü üzere; ABD'de küçük ve orta ölçekli işletmelerin toplamı işgücü içindeki payı %50', Almanya'da %64, Hindistan'da %63, Japonya'da %81, İngiltere'de %36, Güney Kore'de %62, Fransa'da %49, Türkiye'de ise %64'dür.

1. 6.1.3. Esneklik ve Yenilikleri Teşvik Etme

KOBİ'lerin hem girişimcilik potansiyeli hem de çalışanların kişisel becerilerini öne çıkarması sonucu, yeni fikirlerin ortaya çıkarılmasında ve ortaya çıkan bu düşüncelerin ekonomik ürünlere dönüştürülmesinde önemli avantajlara sahip olduğunu daha önce vurgulamıştık.

KOBİ'ler büyük yatırımlar ve teknoloji gerektirmeden, yeni yatırımları ekonomiye kazandırabilmektedir. Bu durum, ayrıca KOBİ'lere yaptıkları bu yeni yatırımlarda düşüncelerini, uygulama şansı vermektedir. Çünkü KOBİ'lerin sahip

oldukları üretim araçlarını çok yönlü kullanılabilmesi ve uyum kolaylığı önemli bir avantajdır (İraz 2005:232).

KOBİ'lerin büyük işletmelerle başarılı bir şekilde rekabet edebilmeleri yeni ürünler, hizmetler geliştirme ve pazarlama üzerinde yoğunlaşmaları ile mümkün olacaktır. Yani, KOBİ'ler büyük işletmelerin ürettikleri ürünlerin aynısını üreterek değil, ürün farklılaştırma yöntemini kullanarak, büyük işletmelerin girmek istemedikleri pazar alanlarına girerek, tüketim yapısındaki değişimlere ayak uydurarak, hatta üretim alanlarını değiştirerek bu işletmelerle rekabet edebileceklerdir.

Bununla birlikte günümüzde tüketici eğilimleri de sürekli değişim göstermekte, insanlar artık sıradan herkesin kullandığı ürünler yerine kendini özel hissedeceği ürünleri tercih etmektedir. Bu durum KOBİ'lerin önemini daha da arttırmaktadır. Çünkü KOBİ'ler büyük işletmelerin yapamadıkları ya da yapmak istemedikleri yeni malzemelerin, fikirlerin, süreçlerin ve hizmetlerin temel kaynağını oluşturmaktadırlar. Büyük işletmeler ölçek ekonomisinin maliyet avantajından yararlanmak amacıyla makine, araç, gereç ve işgücüne yaptıkları büyük yatırımlar nedeni ile aynı ürünü uzun süre üretmeye bağlı kalmaktadırlar. Fakat KOBİ'lerin büyük ölçekli yatırımlara bağlı kalmak gibi bir sorunları bulunmamaktadır. Ölçek ekonomileri ve küçük yapıları sayesinde büyük işletmelere göre daha esnek bir yapıya sahiptirler (Oktay ve Güney 2002: 2)

Böylece, bu işletmeler yeniliklere giderek kendilerine daha geniş bir hareket alanı geliştirmiş olmaktadır. Yeniliğe ilişkin bu strateji eğilimi, günümüzde özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerde giderek gelişmeye başlayan bilgisayar alanında belirgin bir biçimde görülmektedir. Bu noktada hemen eklenmelidir ki, yenilikler en köklü yenilikler olabileceği gibi, çok küçük ve kimi zaman yapay yenilikler de olabilir. Önemli olan, yeniliğin teknik niteliğinden çok piyasa değeridir. Çünkü bir işletme açısından yeniliğin değeri piyasa değeri ile ölçülür. Bu ise ulaşılan müşteri sayısı olacaktır. Bu açıdan konuya bakılınca, küçük ve orta ölçekli işletmelerin genelde pazarın ve talebin, özelde ise üretim ve yönetimin değişen koşullarına uyum bakımından daha yenilikçi olduğu kolaylıkla ifade edilebilmektedir. Diğer yandan KOBİ'ler, yeni yönetim ve örgüt yapılarına, yeni üretim yöntemlerine, yeni ölçüm tekniklerine ve yeni pazarlama stratejilerine kendilerini kolaylıkla uyarlayabilmektedir (İraz 2005:232).

1.6.1.4. Bölgesel Kalkınmayı Hızlandırma

Büyük işletmeler, almış oldukları önemli teşviklere rağmen, az gelişmiş bölgelere yeterince ilgi göstermemekte, daha çok yatırımlarını gelişmiş olan belli bölgelerde yapmaktadırlar. KOBİ'ler ise bu durumun aksine yatırımlarını ülke geneline eşit bir biçimde yaymış durumdadırlar. Böylece KOBİ'ler, büyük işletmelerin aksine ülke ekonomisinin kapsadığı tüm coğrafik yapıya dağılarak faaliyet göstermekte ve bu nedenle taşra özelliği taşımaktadır.

Bölgeler arasında ekonomik faaliyetlerin dağılımını sağlayan KOBİ'ler, istihdam ve gelir sağlamak suretiyle taşra merkezinde yaşayanların sanayi yönünden gelişmiş büyük şehir merkezlerine göçü engelleme fonksiyonu, bölgenin imkanları ve uygulanan ekonomik politikalar sayesinde bölgede canlı, yaşama ve büyüme potansiyeli yüksek yeni işletmelerin kurulmasına ortam hazırlayacaktır. Bu da, bölgesel düzeyde ekonomik kalkınma için bir dinamizm yaratma fonksiyonunu üstlenmiş olan bu işletmelerin, bölgesel kalkınmayı hızlandırmalarına neden olacaktır (İraz 2005: 235)

1.6.1.5. Rekabeti Koruma

Serbest piyasa ekonomisinin en önemli özelliklerinden biri rekabettir. Küçük ve orta ölçekli işletmeler, serbest piyasa ekonomilerinde rekabeti korunma aşamasında önemli bir görev üstlenmektedir. Bu işletmelerin ekonomiyi terk etmesi veya ettirilmesi durumunda ekonomik yapı içerisindeki yarışın bitmesine neden olacaktır.

Bir kaç büyük firmanın, kartelcilik sistemini uygulayarak piyasanın büyük bölümünü elinde tutması mevcut ekonomik yapıyı olumsuz etkilemekle beraber, müşterileri de tamamen bu firmaların insafına bırakmak anlamına gelecektir. Büyük işletmeler fiyat, teknoloji, özel hizmet, satış geliştirme ve reklâmlarla bu düşmanca rekabeti kuvvetlendirerek patent, mamul farklılaştırılması ve kredi koşulları gibi etkenleri kullanarak, piyasaya girişi zorlaştırabilirler.

Bununla beraber, pazarda rekabet ortamı oluşturma ve rekabeti korumanın en kolay ve en uygun yolu yeni işletmelerin pazara girişine olanak tanımak ve gereken desteği göstermektir. Şayet bir toplum rekabete dayalı bir ekonomik sisteme sahip olmak ve tüketicisini korumak istiyorsa, sisteminde büyük ölçekli işletmeler ile

birlikte, küçük ve orta ölçekli işletmeleri de bulundurmak zorundadır (İraz 2005: 236).

1.6.1.6. Yabancılaşmayı Azaltma

Yabancılaşma, “herhangi bir bireyin toplumsal, kültürel ve doğal çevresi ile olan uyumun azalması, çevre üzerindeki denetim sisteminin etkinsizleşmesi ve bu iki etkenin giderek bireyin yalnızlığına ve çaresizliğine yol açması” şeklinde tanımlanabilir (İraz 2005: 236).

Özellikle sanayi devrimi sonucunda kırsal kesimden kent merkezlerine olan göç nedeniyle, temel amaçları üretim olan işletmelerde insan ilişkileri göz ardı edilmiş, çarpık kentleşme kişileri ve aileleri dayanışmacı sosyal ilişkilerden soyutlamıştır. Bu süreç içinde bazı bireyler bu dönüşüme ayak uydurarak kendi sosyo- psikolojik pozisyonunu oluşturan yeni örgütsel kurallara uyumlaştırmıştır. Ancak çoğunluk ise bu duruma adaptasyon sıkıntısı çekerek içe dönük yaşamış ve yabancılaşmıştır.

KOBİ'lerin organizasyon yapısının küçük olması ve çalışan sayısının az olması nedeniyle kişiler arası ilişkilerde genellikle karşılıklı güven ve anlayış ortamı mevcuttur. Buda işlerin yürütülmesinde çalışanların işe karşı olan bağlılığını ve sorumluluğunu arttırmakta, bu olumlu güdülenme sonucu kalite ve verimlilik de yükselmektedir.

1.6.2. KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri

Ekonomik kalkınmışlık düzeyi ne olursa olsun, bütün ülkelerde küçük ve orta ölçekli işletmeler gerek sayısal durumu, gerekse istihdam yaratma yönünden sağladığı yararlar bakımından bütün ekonomilerin ve toplumsal düzenin bel kemiğini oluşturduğu görülmektedir. Ülkelerin hemen hemen hepsinde işletmelerin neredeyse tamamına yakın bir kısmını KOBİ'ler oluşturmaktadır. Günümüzde, dünya pazarlarının küreselleşmesiyle beraber gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler, KOBİ'lerin değişen sosyal ve ekonomik sürece karşı esneklik yeteneklerinin daha fazla olduğunun farkına varmaları sonucunda, rekabet etme güçlerini ve teknolojik düzeylerini arttırıcı teşvik tedbirleri almışlardır. Kısaca “küçük güzeldir” anlayışı bütün ülkelerde benimsenmiş ve hakim olmuştur.

20. yüzyılın ilk yarısında işletmelerin giderek büyümeleri nedeniyle, KOBİ'lerin yaşamlarına devam edemeyecekleri düşüncesi gündeme gelmişti. Ancak

günümüzde KOBİ'ler ortadan kalkmamış, aksine 1970'li yıllardan itibaren teknolojinin gelişmesi, kişi ve toplumlardaki bağımsızlık eğiliminin artması ve bilgi toplumuna geçiş gibi nedenlerden dolayı bu işletmeler daha önemli hale gelmiş bulunmaktadır (Akgemici 2001:13).

Gelişmiş ülkelerdeki KOBİ'lerin ekonomi içindeki durumları analiz edildiğinde, küçük farklılıklarla Türkiye'dekine benzer özellikler görülmektedir. Aşağıdaki tabloda bazı ülke ekonomilerinde KOBİ'lerin ekonomik yapı içerisindeki dağılımı verilmiştir.

Tablo:1.10. Bazı Ülke Ekonomilerinde KOBİ'lerin Payları

Ülkeler	Tüm işletmeler içindeki pay (%)	İstihdam içindeki pay (%)	Yatırım içindeki pay (%)	Katma değer içindeki pay (%)	İhracat içindeki pay (%)	Kredilerden aldığı pay (%)
ABD	97,2	50,4	38	36,2	32	42,7
Almanya	99,8	64	44	49	31,1	35
Japonya	99,4	81,4	40	52	38	50
İngiltere	96	36	29,5	25	22,2	27,2
Fransa	99,9	49,4	45	54	23	48
Hindistan	98,6	63,2	27,8	50	40	15,3
G.Kore	97,8	61,9	35,7	34,5	20,2	46,8
Türkiye	99,5	63,8	56,5	37,7	8	5

Kaynak: <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/001.html>

Erişim 12.02.2007

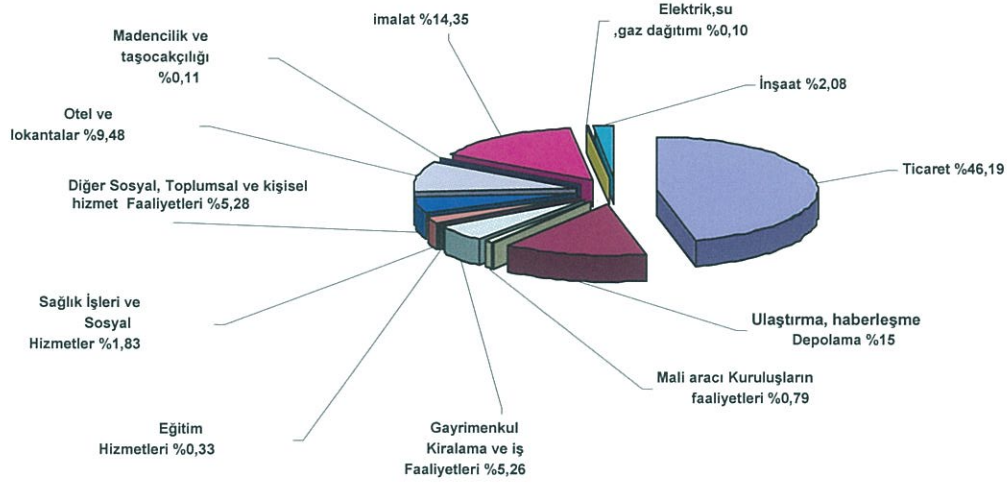
KOBİ'lerin Türk ekonomisinin temel unsuru olduğu herkes tarafından kabul edilmekle birlikte, KOBİ'lerin aynı zamanda Türk ekonomisinin yapısal sorunlarının karakteristiklerini en fazla taşıyan ve konjüktürel ekonomik sorunlardan en fazla etkilenen aktörlerinden birisi olduğudur.

Türkiye açısından küçük işletmelerin önemini arttıran nedenlerden biri; küçük işletmelerin kullandıkları girdilerin çoğunun yurt içi kaynaklardan karşılanmasıdır. Böylece ülke ekonomisinin dışa bağımlılığı belli bir oranda azalmaktadır. Ülkemizde küçük ve orta ölçekli işletmelerin yeri ve önemi aşağıdaki nedenlerle izah edilebilir (Demirdöğen 2004: 8-9):

- Emek yoğun teknoloji ile çalışma ve kaynak kullanımında etkili olma özelliğine bağlı olarak ülke çapında istihdamı arttırmaya ve işsizliği azaltmaya katkıda bulunması,
- Talep değişikliklerine daha kısa sürede ve daha kolay uyum sağlaması,
- Bölgelerarası gelişmeye ve büyümeye katkıda bulunma,
- Büyük sanayi kuruluşlarının tamamlayıcısı durumunda olma ve yan sanayi olarak faaliyette bulunma,
- Tam rekabet koşullarına kolayca uyum sağlama ve gelir dağılımı içerisinde orta sınıf rolü oynama,
- İşveren ve işçi ilişkilerinin gelişmesine uygun, olumlu bir ortam sağlayarak, sosyal dengenin ve dayanışmanın iyi bir örneğini verme.

Devlet İstatistik Enstitüsü'nün (günümüzde TÜİK olarak değişmiştir) 2002 yılında yapmış olduğu Genel Sanayi İş Yerleri Sayımının (GSİS) I. aşama geçici sonuçlarına göre 1.881.433 adet işletme faaliyette bulunmaktadır. Sayımda tarım dışı sektörlerde faaliyet gösteren ve Maliye Bakanlığı'nda kayıtlı olarak vergi sicil kaydı bulunan tüm işletmeler kapsama alınmıştır. Bu işletmelerde toplam istihdam edilen personel sayısı 6.484.168 kişidir. Ekonomik yapının %94,6'sını içeren bu işletmelerin sektörel bazda dağılımına baktığımızda, ticaret, komisyonculuk, tamirat, ulaştırma, depolama, haberleşme, imalat sanayi, otel ve lokantalar, diğer sosyal, toplumsal ve kişisel hizmet faaliyetleri ile gayrimenkul, kiralama ve iş faaliyet alanlarında yoğunlaştıkları, imalat sektöründe ise; sırasıyla tekstil, konfeksiyon, deri, metal eşya sanayi, mobilya, gıda, içki, tütün ve mantar ürünleri ile makine ve teçhizat sektörlerinde faaliyetlerde buldukları görülmektedir (Yılmaz 2003: 5)

Bu işletmelerin sektörel bazda dağılımı, aşağıdaki grafikte ayrıntılı olarak gösterilmektedir.



Şekil:1.1. İşletmelerin Sektörel Dağılımı (%)

Kaynak: Devlet İstatistik Enstitüsü 2002 Genel Sanayi ve İş Yerleri Sayımı³

Girişimlerin % 46.19'u ticaret sektöründe, %14.35'i imalat sektöründe, % 14.21'i ulaştırma, depolama, haberleşme sektöründe, % 9.48'i otel ve lokantalar sektöründe faaliyet göstermektedir.

Yine aynı yıl içerisinde yapılan sayımda 472 sektöre ait veriler ayrıntılı olarak gruplandırılmıştır. Bu veriler analiz edildiğinde, işletmelerin ortalama ölçek büyüklüğünün 3, 4 kişi (Tablo 1.11.) olduğu görülmektedir.

Ortalama ölçek büyüklüğü mikro işletme boyutunu aşan sektörler şöyle sıralanmaktadır: Kok kömürü, rafine edilmiş petrol ürünleri, madencilik, taşocakçılığı, radyo, TV, haberleşme cihazları, motorlu kara taşıtları, karoser, kimyasal madde ürünleri, elektrik, gaz, su, kağıt ve kağıt ürünleri, diğer ulaşım araçları, ana metal sanayi, tekstil, konfeksiyon, deri, eğitim hizmetleri, hurda yeniden değerlendirme ile taş ve toprağa dayalı ürünler üreten işletmeler olduğu görülmektedir (Yılmaz 2003: 5)

³ Bkz: www.die.gov.tr Erişim: 15.03.2007

Tablo:1.11. Toplam İşletmelerin Faaliyet Kollarına Göre Dağılım (2002)

Faaliyet Kolları	İşletme Sayısı	Pay (%)	Çalışan Sayısı	Pay (%)	İşletmelerin Ortalama Ölçek Büyüklükleri (Çalışan Sayısı İşletme Sayısı)
Madencilik ve Taşocakcılığı	2.394	0,1	70.953	1,1	29,6
İmalat Sanayii	267.184	14,2	2.110.277	32,5	7,9
Gıda, İçki, Tütün	30.988	1,6	267.871	4,1	8,6
Tekstil, Konfeksiyon, Deri	63.412	3,4	749.932	11,6	11,8
Ağaç ve Mantar Ürünleri (Mobilya Hariç)	28.334	1,5	78.120	1,2	2,8
Kâğıt ve Kağıt Ürünleri	2.119	0,1	35.680	0,6	16,8
Basım Yayım	9.340	0,5	46.274	0,7	5,0
Kok Kömürü, Rafine Edilmiş Petrol					
Kimyasal Madde Ürünleri	4.171	0,2	75.730	1,2	18,2
Plastik-Kauçuk Ürünler	8.999	0,5	83.746	1,3	9,3
Taş ve Toprağa Dayalı Ürünler	12.323	0,7	131.485	2,0	10,7
Ana Metal Sanayii	6.027	0,3	75.467	1,2	12,5
Metal Eşya San. (Mak.Teç.Hariç)	35.258	1,9	137.163	2,1	3,9
B.y.s.(*) Makine ve Teçhizat	18.955	1,0	139.525	2,2	7,4
Büro, Muhasebe, Bilgi İşl. Makineleri	415	0,0	2.524	0,0	6,1
B.y.s. Elektrikli Makine ve Cihazlar	4.355	0,2	37.764	0,6	8,7
Radyo, TV, Haberleşme Cihazları	562	0,0	11.955	0,2	21,3
Tıbbi, Hassas ve Optik Aletler, Saat	2.198	0,1	16.729	0,3	7,6
Motorlu Kara Taşıtları ve Karoseri	4.075	0,2	84.171	1,3	20,7
Diğer Ulaşım Araçları	984	0,1	13.052	0,2	13,3
Mobilya	34.427	1,8	115.200	1,8	3,3
Hurda Yeniden Değerlendirme	85	0,0	949	0,0	11,2
Elektrik, Gaz ve Su	3.790	0,2	67.464	1,0	17,8
İnşaat	35.782	1,9	219.702	3,4	6,1
Toptan ve Perakende Ticaret,					
Otel ve Lokantalar	175.604	9,3	550.376	8,5	3,1
Ulaştırma, Depolama, Haberleşme	267.729	14,2	505.475	7,8	1,9
Mali Aracı Kuruluşların Faaliyetleri	20.540	1,1	174.544	2,7	8,5
Gayrimenkul, Kiralama ve İş Faaliyetleri	94.883	5,0	327.263	5,0	3,4
Eğitim Hizmetleri	6.699	0,4	78.770	1,2	11,8
Sağlık İşleri ve Sosyal Hizmetler	33.333	1,8	99.179	1,5	3,0
Diğer Sosyal, Toplumsal ve Kişisel					
Genel Toplam	1.881.433	100	6.484.168	100	3,4

Kaynak: YILMAZ, Figen, “Türkiye’de Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmeler”, 2003: 6⁴

(*) B.y.s: Başka Yerde Sınıflandırılmamış.

Türkiye ekonomisi açısından 2002 itibarıyla toplam işletme sayılarını değerlendirdiğimizde ise; mikro ölçekli firma grubuna giren ve bünyesinde 10 kişiden az işçi çalıştıran işletmelerin payı % 96,32, 10 ile 49 işçi çalıştıran küçük

⁴Bkz: www.die.gov.tr Erişim: 15.03.2007

ölçekli işletmelerin payı % 3,09, 50 ile 250 işçi çalıştıran orta ölçekli işletmelerin payı ise % 0,48'dir. Bu itibarla, diğer ülke ekonomilerinde olduğu gibi Türkiye ekonomisini de ayakta tutan işletmelerin KOBİ'ler olduğu söylemek yanlış bir ifade olmayacaktır.

Aşağıda tabloda Devlet İstatistik Enstitüsü 2002 Genel Sanayi İş Yerleri Sayımı'na göre Türkiye'de faaliyet gösteren işletmelerin büyüklük grubuna göre dağılımı verilmiştir.

Tablo:1.12. Toplam İşletmelerin Büyüklük Grubuna Göre Dağılımı (2002)

	Çalışan Sayısına Göre İş Yeri Büyüklük Grupları	Dağılım (%)
KOBİ	1-250	99,89
Mikro	0	1,38
Mikro	1-9	94,94
Küçük	10-49	3,09
Orta	50-99	0,30
Orta	100-150	0,10
Orta	151-250	0,08
Büyük	251+	0,11

Kaynak: Devlet İstatistik Enstitüsü 2002 Genel Sanayi ve İş Yerleri Sayımı⁵

Küçük ölçekli olarak tanımlanan 1-9 kişi çalıştıran girişim sayısı 1.633.509'dur. Bu sayı girişimlerin %94,94'ünü oluşturmaktadır. Girişimlerin %3,09'u (53,246 girişim) 10-49 kişi çalıştırmaktadır. Bunun yanında %1,38'inde ise ücretle çalışanlar bulunmamaktadır. Mikro işletme olarak tanımlanan bu birimlerde, aktif olarak çalışanlar genellikle iş sahibi ve ortaklar ile ücretsiz çalışan aile fertlerinden oluşmaktadır.

Sosyal Sigortalar Kurumu (SSK) bildirgelerine göre 2002 yılında SSK'ya kayıtlı işçi çalıştıran işyerlerinin sayısı 726.673'dür (Tablo 1.13). Buralarda 5.058.865 sigortalı çalışmaktadır. Ortalama sigortalı sayısı 7 kişi civarındadır. SSK'ya kayıtlı işletmelerin % 99,72'si KOBİ tanımına girerken, toplam sigortalıların % 79,07'si KOBİ'lerde istihdam edilmektedir. SSK'ya kayıtlı işçi çalıştıran işyerleri, GSİS'e göre toplam işletmelerin % 38,6'sını teşkil etmektedir. İşyerlerinin önemli bir bölümünü de şahsı adına Bağkur'a kayıtlı esnaf ve sanatkarlar teşkil etmektedir.

⁵ Bkz: <http://www.die.gov.tr> Erişim:15.03.2007

SSK'ya kayıtlı sigortalı sayısının, toplam çalışan sayısına oranı ise % 78'dir (Yılmaz 2003: 7)

Tablo:1.13. SSK'ya Kayıtlı İşyerlerinin Büyüklük Grubuna Göre Dağılımı (2002)

Çalışan Sayısına Göre Büyüklük Grupları	İşyeri Sayısı (%)	Sigortalı Sayısı (%)	İşyeri Sayısı (%)	Sigortalı Sayısı (%)
KOBİ (1-250)	724.660	3.999.964	99,72	79,07
Mikro 1-9	643.661	1.529.482	88,58	30,23
Küçük 10-49	69.287	1.401.594	9,53	27,71
Orta 50-250	11.712	1.068.888	1,61	21,13
Büyük (251+)	2.013	1.058.901	0,28	20,93
Toplam	726.673	5.058.865	100	100

Kaynak:YILMAZ, Figen, “Türkiye’de Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmeler”, 2003: 7

2002 itibariyle Türkiye'deki işletmelerin hukuki yapılarına baktığımızda ise; ferdi mülkiyet durumundaki işletme oranı % 80,6'dır. Bunu % 13,6 ile limited şirket, % 2 ile anonim şirket, % 1,7'si adi ortaklık takip etmektedir. Tüzel kişiliği bulunmayan işletme oranı ise %2,1'dir (Tablo1.14)

Tablo:1.14.Toplam İşletmelerin Hukuki Durumlarına Göre Dağılımı (2002)

Hukuki Durum	Dağılım (%)
Ferdi Mülkiyet	80,6
Limited Şirket	13,6
Anonim Şirket	2
Adi Ortaklık	1,7
Diğer	2,1
Toplam	100

Kaynak: Devlet İstatistik Enstitüsü 2002 Genel Sanayi ve İş Yerleri Sayımı⁶

Türkiye’deki işletmelerin yaşam sürecini değerlendirdiğimizde; genellikle kısa ömürlü ve devinim oranı yüksektir. Aşağıdaki tabloda da görüldüğü üzere sektörler itibariyle iş yeri yaş ortalamaları 7,2 ile 20,1 arasında değişmektedir. İş yeri sayısına göre ağırlıklandırıldığında, ortalama işyeri yaşı 8,4 olarak hesaplanmaktadır.

⁶ Bkz: <http://www.die.gov.tr> Erişim:15.03.2007

Tablo:1.15. Sektörlerde İşyeri Yaş Ortalamaları (2002)

Sektörler	İşyeri yaş ortalaması
Madencilik ve Taşocakçılığı	10,5
İmalat	9,1
Elektrik, Gaz, Su Dağıtım	20,1
İnşaat	7,8
Ticaret	8,4
Otel ve lokantalar	7,2
Ulaştırma, Depolama, Haberleşme	8,4
Mali aracı kuruluşların faaliyetleri	13,2
Gayrimenkul, kiralama ve iş faaliyetleri	8,3
Eğitim Hizmetleri	7,6
Sağlık işleri ve Sosyal Hizmetler	7,7
Diğer sosyal, toplumsal ve kişisel hizmet faaliyetleri	8,3
Sektörlerin Ağırlıklı Ortalaması	8,4

Kaynak: Devlet İstatistik Enstitüsü 2002 Genel Sanayi ve İş Yerleri Sayımı⁷

Ekonomi içerisinde en yaşlı olan işletme grubu 20,1 yaş ortalaması ile elektrik, gaz, su dağıtım sektörü olup bunu, 13,2 ortalama işyeri yaşı ile mali aracı kuruluş faaliyetleri sektörü takip etmektedir. Devrimin en çok olduğu sektör 7,2 yaş ortalamasıyla otel ve lokantalar sektörüdür.

KOBİ'lerin iller itibari ile dağılımına baktığımızda ise (Tablo1.16); gerek işletme sayısı ile (351.053 işyeri), gerekse istihdam oranı ile (%18,79) en fazla yoğunlaşmanın olduğu il, İstanbul olduğu görülmektedir. İstanbul'u, 133.652 işyeri ve (%7,15) istihdam oranı ile Ankara, 121.470 işyeri ve %6,5 istihdam ile İzmir, 78.278 işyeri %4,19 istihdam ile Bursa ve 68.495 işyeri ve %3,67 istihdam ile Antalya takip etmektedir. Buna karşılık en az işyeri ise 1.953 işyeri ve %0,11 istihdam ile Tunceli'dedir. Bunu 2.073 işyeri ve %0,11 istihdam ile Ardahan, 2.115 işyeri ve %0,113 istihdam ile Bayburt, 2.242 işyeri ve %0,12 istihdam ile Hakkâri, 2.754 işyeri ve %0,15 istihdam ile Gümüşhane izlemektedir. Bu beş ilin sahip olduğu işletme sayısı, toplam işletme sayısının %0,596'sını oluşturmaktadır⁸.

Aşağıdaki tabloda DİE'nün 2002 yılında yapmış olduğu sayım sonucunda iller itibari ile işletme ve çalışan sayısı dağılımı verilmiştir.

⁷ Bkz: <http://www.die.gov.tr> Erişim:15.03.2007

⁸ Bkz:<http://www.die.gov.tr> Erişim:15.03.2007

Tablo:1.16.Toplam İşletmelerin İller İtibariyle Dağılımı (2002)

İller	İş yeri sayısı	İşyeri %	Çalışan Sayısı	Çalışan %
İstanbul	351.053	18,7	1.799.831	27,8
Ankara	133.652	7,1	544.607	8,4
İzmir	121.470	6,5	475.584	7,3
Bursa	78.278	4,2	324.204	5
Antalya	68.495	3,6	207.079	3,2
Konya	56.185	3	135.443	2,1
Adana	49.137	2,6	159.023	2,5
Mersin	43.854	2,3	110.624	1,7
Balıkesir	42.116	2,2	101.233	1,6
Manisa	38.848	2,1	100.722	1,6
Muğla	38.746	2,1	103.968	1,6
Aydın	36.200	1,9	91.462	1,4
Kocaeli	35.028	1,9	168.086	2,6
Gaziantep	34.756	1,8	113.451	1,7
Samsun	34.318	1,8	87.702	1,4
Denizli	33.065	1,8	123.167	1,9
Hatay	31.631	1,7	72.977	1,1
Diğer	654.601	34,9	1.765.005	27,4
Toplam	1.881.433	100	6.484.168	100

Kaynak: Devlet İstatistik Enstitüsü 2002 Genel Sanayi ve İş Yerleri Sayımı⁹

Ekonomi içindeki tüm bu olumlu özelliklerine karşın KOBİ'ler çeşitli iç ve dış kaynak sıkıntıları içerisindedir. Bu sıkıntıların temelinde ülkenin finansman kaynaklarından çok düşük düzeyde yararlanmaları yatmaktadır. Tablo 1.10. da görüldüğü gibi ülkemizde dağıtılan toplam krediler içerisinde, KOBİ'lerin yararlandığı oran % 5 civarındadır. Diğer ülkelerde bu oran ABD'de %42,7, Almanya'da %35, Japonya'da %50, İngiltere'de%27,2 ve G.Kore'de %46,8 seviyesindedir (Yılmaz 2003: 14)

Türkiye ekonomisinde önemli bir yere sahip olan KOBİ'ler gerek kendi içyapılarından, gerekse dış çevre koşullarından kaynaklanan çeşitli sorunlarla karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu işletmelerin ekonomiye daha yararlı olabilmeleri ise, ancak mevcut sorunların çözümlenmesi ile mümkün olabilecektir. Devletin KOBİ'lerin güçlendirilmesine yönelik olarak yapacağı en önemli katkı, istikrarlı bir

⁹ Bkz: <http://www.die.gov.tr> Erişim:15.03.2007

ekonomik ve politik ortam ile gerekli mali ve teknik desteği sağlamaktır.

1.7. Kk Ve Orta lekli İşletmelerin Mevcut Sorunları

KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunları on beş ana başlık altında inceleyebiliriz.

1.7.1. Yönetim ve rgtlenme Sorunları

Üretim faktörleri ne denli yeterli ve istenen nitelikte bulunursa bulunsun, bunları yönlendirecek etkili bir g olmadığı zaman, tamamen bir kaynak yığını olmanın ötesine geçemezler. Üretim faktörlerinin etkili ve yeterli ölçüde gerçekleşebilmesi için, üretim sürecindeki bütün işlerin ve eylemlerin, üretim faktörlerinin yardımıyla başkalarına yaptırılması gerekir. Bunu ise yönetim, ancak örgüt aracılığıyla gerçekleştirebilir (şimşek 1999: 187).

Kk ve orta ölçekli işletmelerde, yönetim kademesinde bulunanların bilgi, tecrübe ve eğitim konusunda yetersizlikleri bulunmakta ve bütün işletme fonksiyonları bir veya birkaç kişi tarafından yerine getirilmektedir. Bu durum, işletmenin yönetim fonksiyonunun yerine getirilememesine neden olmaktadır. Bununla birlikte, özellikle işletmedeki bütün fonksiyonların tek kişi tarafından yerine getirilmeye çalışılması, değişen pazar ve ekonomik şartlara uyum sürecinde işletme yöneticisinin işini zorlaştırmaktadır (İraz 2005: 249)

KOBİ'lerde girişimcilik, yöneticilik ve mülkiyet aynı kişide, yani işletme sahibinde bütünleşmektedir. Türkiye'deki KOBİ'lerin, aynı zamanda kurucuları olan sahipleri, genellikle teknik kökenli kişilerdir. İyi bir üretimci olan bu kişiler yönetim ile ilgili ve buna bağlı olan yönetimin temel fonksiyonlarını tam olarak icra edemedikleri için bu aşamada ortaya çıkan sorunları giderme konusunda aynı başarıyı gösterememektedirler. Bu nedenle yönetim ve örgütlenme ile ilgili sorunların giderilmesi açısından yönetimin temel fonksiyonlarının ele alınmasının yararlı olacağı kanaatindeyiz.

1.7.2. Planlama Sürecinde Karşılaşılan Sorunlar

Ekonomik yapı içerisinde yer alan bütün birimlerde olduğu gibi KOBİ'lerin de ulaşmak istedikleri amaçları vardır. Amaçlara etkin ve verimli şekilde ulaşabilmek ise planlama ile mümkündür.

Planlama; geleceğe yönelik bir faaliyet olup ne yapılacağına, nasıl, ne zaman, nerede yapılacağını ve bu işlemlerin kimin tarafından yapılacağına önceden karar vermek olarak tanımlanabilir.

Küçük işletmelerde planlama sürecinde karşılaşılan sorun, planın uzman kişiler tarafından yapılmamasından kaynaklanmaktadır. Genelde KOBİ'lerin yöneticisi, işletme sahibi veya ortaklar olduğu için, bu kişilerin uzun vadeli planlama yapma konusunda yeterli ölçüde bilgi sahibi olmamaları, çeşitli sorunları da beraberinde getirmektedir. Bu tür yöneticiler planlamalarını yaparken istatistiksel metotlar yerine, deneyim, sezgi ve tahmin yoluyla planlama yapmaları, planlarının çoğu kez başarısız olmasına neden olmaktadır.

KOBİ sahip ve ortakları planlama aşamasında yukarıda açıklamaya çalıştığımız nedenler veya başka faktörlerden dolayı planlama sürecinde aşağıda belirlenen sorunlar ile karşı karşıya kalabilmektedir (Akgemici 2001:19);

- Amaç ve amaçlar dizisinin belirlenememesi,
- Amaçlara ulaştırmayı kolaylaştıracak faktörlerin yeterince analiz edilememesi,
- Alternatif planların geliştirilememesi,
- Alternatif planların karşılaştırılmasında yetersiz kalınması,
- Uygulanan planların bilimsel ilkelere göre yapılmaması,
- Planların uygulanmasında astların katılımının göz ardı edilmesi veya tam katılımın sağlanamaması,
- Yapılan planların kısa vadeli olması,

1.7.3. Örgütlenme (Organizasyon) Sürecinde Karşılaşılan Sorunlar

Örgütlenme; üretim faktörlerin sistemli, uyumlu ve etkili biçimde kullanarak mal ve hizmet üretmek için insanların görevlerini en iyi biçimde yapmak üzere düzene konmaları ve her türlü araç, gereç ve malzeme ile donatılmaları şeklinde tanımlanabilir.

KOBİ'lerin organizasyon yapısının büyük işletmelere göre daha küçük olması, iş bölümü yapılması açısından bu işletmeler için bir avantajdır. Çünkü bu işletmelerde yöneticinin çalışan personeli ile yakın bir ilişki kurması ve onları

tanınması görev ve sorumluluk dağıtım sürecinde kolaylık sağlamaktadır. Ayrıca yönetici ile çalışan arasındaki ilişki de olduğu gibi çalışanlarında hemen hemen hepsinin birbirini tanınması organizasyondaki pozisyonunu net bir şekilde ortaya koymaktadır ki; KOBİ'ler için bu olumlu bir gelişmedir.

Ancak küçük işletmelerde formel yapılanmaya yeterince önem verilmemektedir. Çünkü yönetici kimin ne yapacağını kendisi saptamaktadır. Bu durum yöneticinin olmadığı zamanlarda işlerin aksamasına neden olabilmektedir (Akgemici 2001: 20).

KOBİ'lerde karşılaşılan başlıca organizasyon sorunları ise şunlardır (Tekin 2004: 205):

- Formel yapıya gereken önemin verilmemesi,
- Yöneticilerin organizasyon hakkındaki bilgi eksikliği,
- Organizasyon şemasına gereken önemin verilmemesi,
- Yetki ve sorumlulukların tam olarak belirlenememesi,
- Yöneticinin yetkiyi kendisinde toplaması, yetki devrinden kaçınması,
- Yöneticinin organizasyonda başarıyı sağlayacak liderlik özelliklerine sahip olmaması,

1.7.4. Yönelme Sürecinde Karşılaşılan Sorunlar

Yönetim sürecinin üçüncü işlevi olan yönelme, düğmeye basmak ve işletmeyi amaçlara uygun olarak harekete geçirmektir. Planlar yapıp gerekli yapı kurulduktan sonra işi yapacak kişilerin harekete geçirilmesi bu süreç içerisinde olur. İşletme içerisinde işleri yapanlar çalışanlar olduğuna göre, yönelme süreci işi yapacak olan insanlarla ilgilidir (Ülgen ve Mirze 2004:24).

Hazırlık aşamasında yapılan planlar ve örgütsel yapı ne kadar iyi olursa olsun, işi yapacak olan personel doğru seçilmez ve yönetilmez ise, yapılmış olan planlara etkin ve verimli bir şekilde ulaşmak zorlaşacaktır. Bundan dolayıdır ki, işletmenin belirlemiş olduğu amaçlara ulaşabilmek için insanları anlamak, yöneticilik ve liderlik becerilerine sahip olmak, çalışanların verimli bir şekilde performanslarını arttırmak için gerekli olan motivasyonu sağlamak gerekmektedir. Bütün bu işlemlerin

gerçekleşebilmesi için de işletme içerisinde etkili bir iletişim sisteminin kurulması gerekir.

KOBİ'lerde yöneltme fonksiyonu ilgili karşılaşılan sorunlar şunlardır (Tekin 2004: 206):

- Haberleşmede karşılaşılan sorunlar,
- Personel ile yönetim ilişkilerinin kişisellik özelliğinin sorunlara yol açması,
- Yöneticilerin bilgi ve deneyim konusundaki eksiklikleri nedeniyle başarısız olmaları, bunun personelin motivasyonunu olumsuz etkilemesi,
- Yöneticilerin yanlış karar almaları,
- Eğitime gereken önemin verilmemesi sonucu ortaya çıkan motivasyon kayıpları,

1.7.5. Koordinasyon (Eşgüdümleme) Sürecinde Karşılaşılan Sorunlar

Koordinasyon, ekonomik yapı içerisinde faaliyette bulunan bütün işletmelerde olduğu gibi KOBİ'ler içinde göz ardı edilmeyecek derecede öneme sahiptir.

Koordinasyon, en kısa biçimde, bir işbirliği sistem ve mekanizması olarak tanımlanabilir. Başka bir ifade ile koordinasyon, bir işletmenin düzenli ve sürekli çalışabilmesi için amaçlar, faaliyetler, organlar ve bireyler arasında uyum ve işbirliğinin sağlanmasıdır (Genç 2004: 126).

KOBİ'lerde eşgüdümleme ile ilgili gündeme gelen sorunlar şunlardır (Akgemici 2001: 21):

- Kabul görebilecek yalın bir örgüt yapısının kurulamaması,
- KOBİ'lerin amaçlarına uygun plan ve programlarının uyumlaştırılmaması,
- Örgüt içi iletişim biçiminin yöneticinin veya ortakların kişisel uygulamalarına bağlı gelişip, şekillenmesi,
- İşbirliği ve ekip çalışması ruhunun yönetim, ortak veya yakınlarının tutumlarına bırakılıp, kararlara katılımda astların yeterince özendirilmemeleri,

1.7.6. Kontrol (Denetim) Sürecinde Karşılaşılan Sorunlar

Kontrol, örgüt içinde gerçekleşen eylemler ile planlananların karşılaştırılması ve varsa sapmaların nedenlerinin saptanıp giderilmesi sürecidir.

Sistem içerisindeki işletmeler ölçeklerine göre farklılıklar taşısa da, genelde birçok işletme, kontrol fonksiyonu ile ilgili olarak aşağıda sıralanan sorunlar ile karşı karşıya kalmaktadır (Akgemici 2001: 22):

- Mal ve hizmetler ile beşeri kaynaklarda kabul gören bir standardın olmaması,
- Örgütsel uygulamalarda zamanı etkin kullanacak yöntemler geliştirememek,
- Mal ve hizmet üretiminde plan ve program yoksunluğundan kaynaklanan kargaşa ortamı,
- Başarı değerlendirme ölçülerinde istikrarlı bir sistem geliştirmemek,
- Bilgi işlem sistemlerinden yeterince yararlanamamak,
- Düzeltici eylemlerin patron, ortak veya yakınlarının inisiyatifine bırakılması.

KOBİ'lerde iyi bir yönetim varlığı özellikle yeni kurulan işletmelerin verimliliği ve etkinliği açısından son derece önemlidir. Girişimciler için yeni bir riskin üstesinden gelmek daima sorun olmuştur. İstatistikler işletmelerin kurulduğu ilk üç yıl içinde yarıdan fazlasının başarısızlığa uğradığını, ilk on yıldan sonra ise, sadece %15'inin ayakta kalabildiğini göstermektedir. Sondeno'nun çalışmasına göre işletmelerin ilk yıl 1/3'ü, üçüncü yılsonunda %50'si, beşinci yıl 12/3'ü, onuncu yılsonunda ise %90'ı başarısız olmaktadır (Karadal 2001: 152).

Sonuç olarak, KOBİ'lerde, işletme sahiplerinin girişimcilik ve yöneticilik konularında kendilerini yetiştirmeleri veya girişimcilik özelliklerine sahip kişilere, işletme kurabilmeleri için imkanlar verilmesi gerekmektedir. Çünkü işletme sahipleri, girişimcilik ve yöneticilik özelliklerine sahip olurlarsa, işletmeyi küçük ölçekten orta ölçeğe ve oradan da büyük ölçeğe götürebileceklerdir. KOBİ'lerin sahip/yöneticileri planlama, örgütlenme, koordinasyon, yürütme ve denetim yapabilecek özellikte değildirler. Yönetici ve girişimci arasındaki farkı bilmeyen KOBİ yöneticileri, yöneticiyi “işletmenin başarısındaki adam” olarak tanımlamakta,

kendilerini de tam bir yönetici olarak kabul etmektedirler. Oysa bunları gerçekleştirecek yöneticinin, hem bilimsel tahmin yöntemlerini bilmesi ve hem de zeki ve yetenekli olması gerekmektedir (Özgen ve Doğan 1997:7).

1.7.7. Üretim ve Hammadde Sorunları

KOBİ'lerin önemli sorunlarından birisi de üretim ile ilgilidir. Her şeyden önce küçük ve orta ölçekli işletmelerin hammadde bulma konusunda ciddi sıkıntıları vardır. Bu işletmelerin özellikle finansal yönden sıkıntı içerisinde bulunmaları kaliteli ve ucuz hammadde temin etmelerini zorlaştırmaktadır. Bu durum, işletmelerde üretim kapasitesinin gerçekleşme düzeyini ve üretilecek ürünlerin kalitesini olumsuz etkilemektedir. Bu nedenle üretmiş olduğu ürünü pazarlayamayıp kar sağlayamayan küçük ve orta ölçekli işletmeler hammadde piyasasına girememekte ve istediği kalitede hammaddeyi temin edememektedir (İraz 2005: 250).

Hammadde temininde ortaya çıkan bir diğer sorun ise siparişlerin istenilen zamanda sağlanamamasıdır. Bazı hammaddelerin zamanında temin edilememesi nedeniyle işletmeler üretim kaybına uğramakta, ayrıca siparişlerini karşılayabilmek için hammadde stokuna yönelmektedirler. Özellikle enflasyonist bir ekonomide stoklamaya gidilmemesi, sürekli fiyat artışlarına maruz kalmak demektir ki, zaten yüksek oranda kar elde edemeyen bu işletmeler için tamamıyla olumsuz bir durumun ortaya çıkmasına neden olmaktadır.

Üretimde karşılaşılan bir diğer sorun da teknolojiden kaynaklanmaktadır. Bilgi işlem teknolojisinin yönetim, üretim ve dağıtım alanlarındaki etkinliğinin artması, işletme bazında yeni örgütsel düzenlemelere gidilmesi ve değişen tüketici talebi karşısında üretim sistemlerinin daha esnek bir yapıya kavuşturulması, bu dönüşümün en temel özelliklerindedir. Tüketici talebi artık daha kaliteli ve üstün tasarımlı farklılaşmış ürünlere yönelmektedir (Akgemci 200: 23).

Sonuç itibari ile ekonominin büyümesi ve daha sağlam temeller üzerine inşa edilebilmesi, üretim kapasitesinin artması sonucu oluşan ve reel olarak milli gelirin artışı ile ortaya çıkan bir olgudur. Sistem içerisinde %99,8'lik bir orana sahip olan KOBİ'lerin, üretim sorunları üzerinde hassasiyetle durulmalı ve bu sorunların giderilebilmesi için daha dikkatli analizler yapılmalıdır.

1.7.8. Tedarik Sorunları

KOBİ'lerin tedarik işlevine ilişkin başlıca özellikleri aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Müftüoğlu 2002: 67-68):

- KOBİ'lerin tedarik sürecinde hammadde ve çeşitli malzemelere ilişkin sipariş hacmi büyük işletmelere göre daha düşük seviyedir. Bu işletmeler, büyük işletmelere göre finansman ve çalışma sermayesi bakımından daha kısıtlı imkânlarla sahip olduklarından malzeme alırken sipariş miktarlarında, kısıtlamaları da göz önüne alarak sipariş vermek zorunda kalmaktadırlar.

- Hammadde siparişinin az olması ile daha az fiyat indirimi (iskonto) sağlanabilmekte bu da birim mamul maliyetini olumsuz yönde etkilemektedir. Bu işletmelerin büyük hacimli sipariş verip iskontolardan faydalanma yoluna gitmeleri halinde ise stok maliyetleri artmaktadır.

- KOBİ'ler sipariş üzerine üretim yaptıklarından, ihtiyaç duydukları malzemeler de, alacakları siparişe göre değişmektedir. Üretim sürecinde sürekli olarak aynı malzemeler kullanılmadığından uzun vadeli malzeme tedarikine gidemezler. Çoğu zaman mali durumları da büyük çaplı alımlara müsait değildir. Bu nedenle bu işletmelerde istenilen malzemenin, istenilen miktarda ve istenilen zamanda tedarikinde büyük güçlüklerle karşılaşılır. Bu durumda ortaya çıkan sorunların aşılması ise, ancak ihtiyaç duyulan malzemelere yüksek fiyat ödeyerek mümkün olabilmektedir. Bu ise, hem maliyet, hem kalite ve hem de rekabet sürecinde olumsuzluklarla karşılaşmak demektir.

1.7.9. Pazarlama Sorunları

KOBİ'lerin pazarlama aşamasında karşılaştığı sorunlar karşısında başarılı olabilmesi, pazar üzerinde yoğunlaşmaları ile mümkün olmaktadır. Çünkü modern pazarlama kavramı, her şeyin pazar ile başladığını kabul etmektedir. Ancak KOBİ'lerin hedef pazar belirleme ve gerekli pazarlama stratejileri oluşturmada yetersiz kaldıkları görülmektedir. Çünkü KOBİ yöneticileri bilimsel pazar araştırma yöntemleri yapmak yerine, genellikle kişisel gözlemlerini kullanmaktadırlar.

Tüm gelişmiş ülkelerde olduğu gibi, Türkiye'de de pazarlama işlevine gereken değer verilmemiş, bunun yanında genellikle üretim üzerine yoğunlaşma tercih edilmiştir. Ancak son dönemlerde özellikle tüketici zevk ve ihtiyaçlarındaki değişme ve rekabetin ön plana çıkması ile endüstriyel alanlarda, modern pazarlama

tekniklerinin öneminin gittikçe anlaşılmaya başladığı görülmektedir. Özellikle dışa açılma düşüncesi olan işletmelerin büyük pazarlarda büyük işletmeler ile rekabet edebilmeleri ancak modern pazarlama tekniklerini kullanarak mümkün olacaktır (İraz 2005: 251).

KOBİ'lerin pazarlama alanında yaşamış oldukları sorunlara baktığımızda, bunlar arasında en önemli sayılabilecek sorun, yeterli düzeyde bilimsel metotlar kullanarak pazar araştırmaları yapma imkanına sahip olamamalarıdır. Bu nedenle bu işletmeler pazar içerisinde meydana gelen değişimlerden zamanında haberdar olamamakta ve tüketici taleplerinde meydana gelen değişiklikleri üretim sürecine yansıtamadıklarından dolayı pazar kaybına uğrayabilmektedir (İraz 2005: 252).

KOBİ'lerin, karşılaşmış oldukları ikinci derecede önemli sayılabilecek sorunlardan bir tanesi de özellikle uluslararası pazarlara açılmada, karşılaşılan dil sorunudur. Özellikle Gümrük Birliği süreci ve Avrupa Birliği'ne girmek için yoğun çaba sarf edilen bu dönemde iyi lisan bilen, iletişim sürecini işletebilecek insanlara ihtiyaç duyulmaktadır (Özgen ve Doğan 1997:4).

KOBİ sahip/yöneticilerinin bu konuda çekingen davranmaması gerekmektedir. KOBİ'lerin uluslararası pazarlara açılması, ülkelerarası ithalat ve ihracatın artması, teknoloji transferinin hızlanması ile dil konusu onlar için önemli bir pazarlama sorunu haline gelmiştir.

KOBİ'ler, yeni pazarlara girmekte ve onları tanımakta zorluk çekmekte, öte yandan, bu mamullere ihtiyacı olan kişi ve kuruluşlarda, üretici ve tüketiciye yönelik bilgileri bulamamaktadırlar. Pazar araştırmalarına gereken önemin verilmemesi, özellikle uluslararası pazarlara açılma sürecinde KOBİ'lerin olumsuz yönde etkilenmelerine ve sonuçta başarısız olmalarına neden olmaktadır (Tokol 1984: 129-130)

Genelde ülkemizde KOBİ'lerin pazarlamaya ilişkin sorunları şu başlıklar altında sıralanabilir (Gürdal 2003: 14)

- Ürünün üretici firma yerine diğer pazarlama kuruluşları tarafından dağıtım zorunluluğunun olması,
- Hedef pazarların araştırılması, bulunması ve değerlendirilmesi,
- Satış geliştirilme, reklam ve tutundurma çabalarının araştırılması,

- Fiyat politikalarının tespit edilememesi,
- Satış planlaması,
- Pazar oluşturmak amacıyla büyük harcamalarda bulunmaları,
- Nitelikli pazarlama elemanlarının istihdam edilememesi,

1.7.10. İhracat Sorunları

KOBİ'lerin yabancı pazara açılması, o KOBİ'nin bulunduğu ülke dışındaki ülkelerle ticaret yapması anlamına gelmektedir. Ancak KOBİ'lerin uluslararasılaşması uzun zaman alan bir süreç olmakla birlikte, uluslararasılaşmaya engel olan önemli faktörler; bilgi ve kaynak yetersizliğidir. Uluslararası pazarlama literatüründe uluslararasılaşma aşamalı ve yenilikçi bir süreç olarak ele alınmaktadır. Bu sürecin ilk aşamasını ihracat son aşamasının ise doğrudan yatırımlar olduğu kabul edilmektedir (Hooley 1998: 9)

Uluslararası ticari faaliyetlerin niteliği ve içeriği, son dönemlerde önemli ölçüde değişmiştir. Bu değişim işletmeler için yeni fırsat kapıları açtığı gibi çeşitli tehditleri de beraberinde getirmektedir. Özellikle küreselleşmeyle birlikte hızla artan teknolojik değişim, yenilikçilik, rekabet koşullarında ve stratejilerde oluşan değişiklik, ürün maliyetlerinin oluşumundaki yapısal farklılıklar, tüketicinin bilinçlenmesi gibi temel dönüşümler; özellikle uluslararası pazarlarda rekabet avantajlarının kaynaklarını ve rekabet biçimlerini köklü olarak değiştirmekte ve işletmeleri yeni uyum sorunları ile karşı karşıya getirmektedir (Yanmaz 2004: 5)

DİE'nin 1991 yılında yaptığı anket sonuçlarına göre KOBİ'lerin ihracat konusundaki yetersizliklerinin başlıca sebebi şunlardır (Eryılmaz 1999: 10):

- 1- KOBİ'lerde dış ticaret (mevzuat, pazar oluşturma, tanıtım vb.) konusunda eğitimsizlik,
- 2- Üretilen maddelerin fiyatlarının yüksek oluşu,
- 3- Finansman yetersizliği (bu faktör, dış ekonomik konjonktürle alakalı olduğu kadar, KOBİ'lerin ürünlerini pazarlama kabiliyetiyle de yakından alakalıdır).

İhracatın ülke ekonomisi ve işletmeler açısından büyük bir öneme sahip olduğu inkar edilemeyecek bir gerçektir. İhracat, bu denli önemliyken ülke ekonomisinin gelişmesinde ve kalkınmasında önemli rol oynaması kaçınılmazdır. Bununla beraber

ülke ekonomisinin, ihtiyaç duyulan miktar kadar ihraç edilebilir mal üretmesi; ihracatın gerçekleşmesi ve beklenen faydaların sağlanmasında kritik bir faktördür (Akgemici 2001: 26).

İhracat özellikle KOBİ'ler için çok büyük bir faaliyet alanı oluşturmaktadır. Özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler açısından ele alındığında hem ülke ekonomisi hem de işletmeler açısından sağlayacağı önemli yararları bulunmaktadır. Bu yararlar arasında, satışların artması, birim başına düşen genel giderlerde düşme, daha fazla kar, bilgi ve deneyim, ülke ekonomisinde oluşan durgunluk nedeniyle ihracat sayesinde diğer işletmelere karşı rekabet üstünlüğü vb. gibi özellikler sayılabilir.

Bunun yanında ihracata yönelmiş işletmelerin mevcut durumlarını geliştirme konusunda karşılaştıkları sorunlarda bulunmaktadır. Bunlar; kalite kontrolü ve standardizasyonu, fiyat-maliyet ilişkisini doğru kuramama, ihracat pazarlaması yönetim düşüncesinin ve yaklaşımının doğru uygulanamaması gibi sorunlardır.

1.7.11. Personel ve Eğitim Sorunları

Nitelikli eleman ihtiyacının karşılanması, genelde tüm işletmeler için geçerli bir sorun olmakla birlikte, bu sorun KOBİ'ler için ayrı bir önem taşımaktadır. Nitelikli eleman bulmadaki sıkıntılar planlama sürecinde, standartlar belirlemede, üretim ve kalite kontrolü gibi aşamalarda eksikliğini özellikle hissettirmekle beraber bu işletmelerin rekabet avantajını da ortadan kaldırabilmektedir.

Öncelikle KOBİ'lerin vasıflı eleman çalıştırma konusunda genellikle cimri davrandıkları gözlemlenmektedir. Bu işletmelerin çoğunda vasıflı personelin büyük işletmelerde çalışacağı, çünkü kendilerinin bunun için gerekli yüksek ücreti ödeyemeyecekleri düşüncesi hakim olmakla birlikte olaya genellikle gider amaçlı bakılmaktadır. Ancak göz ardı edilen nokta şudur ki; vasıflı eleman istihdamının işletmeye sağlayacağı yararlar değerlendirilmeye dahil edilmemektedir. Burada önemli olan şudur: 2-3 milyon lira alan bir personel işletmeye sadece 500 bin liralık bir yarar sağlıyorsa işletme için pahalı bir personeldir (Müftüoğlu 2002: 260).

Nitelikli personel istihdam etmede yukarıda değinmiş olduğumuz ücret sorunu ile birlikte ele alınması gereken diğer önemli unsur ise, sosyal güvenlik konusunda KOBİ'lerin izlemiş oldukları politikalarıdır. KOBİ'lerin izlemiş oldukları düzensiz ücret ve yetersiz sosyal güvenlik politikaları nedeniyle, bu işletmelerde yetişen

elemanlar genellikle büyük ölçekli işletmelere transfer olma düşüncesi içerisine girmektedirler.

KOBİ'lerin personel yönünden karşılaştığı diğer bir sorun ise organizasyon yapılarından kaynaklanmaktadır. İşletme fonksiyonları açık ve belirgin bir yapıya kavuşmadığından satın alma, pazarlama, personel, üretim ve yönetim faaliyetleri, girişimcinin bilgi, beceri, eğitim ve şahsi yetenekleri ile orantılı olarak sınırlı kapasite ile yürütülmektedir. Bu durum, KOBİ'lerin ekonomik ve teknolojik gelişmelerin gerisinde kalmalarına, verim düşüklüğü yanında kalite, standart ve sürüm bakımından da, iç ve dış pazarlarda rekabet şanslarının azalmasına neden olmaktadır.

Teknolojik gelişmeler üretim, araç gereç ve davranışlarında büyük değişimler meydana getirmektedir. Bu nedenle iş görenlerin niteliklerinin geliştirilmesi amacıyla hizmet içi ve hizmet dışı eğitim ile nitelikli eleman temini önem kazanmaktadır. Nitekim MPM'nin bu konu ile ilgili yapmış olduğu araştırmalarda; bu işletmelerin önemli bir kısmının çalışanlarına yeterli ölçülerde eğitime tabi tutmadıklarını göstermiştir (İraz 2005: 255)

Tüm bunlarla beraber, eğitim ve insan kaynakları yatırımları ile ihracat performansı arasında doğrusal bir orantı vardır. Bu çerçevede kişi başına eğitim harcaması yüksek olan ülkelerin kişi başına elde ettikleri ihracat miktarının yüksek olması rastlantı değildir. Türkiye'de 1997 yılında kişi başına 75 dolar eğitim harcaması yapılmış, buna karşılık kişi başına 550 dolar ihracat yapılmıştır. Norveç'te ise kişi başına 2200 dolar eğitim harcaması yapılmış, kişi başına 12500 dolar ihracat yapılmıştır (Karadal 2001: 192).

1.7.12. Teknoloji Sorunları

KOBİ'lerde karşılaşılan sorunlardan bir diğeri ise teknoloji sorunlarıdır. KOBİ'lerin içinde bulunduğu finansman yetersizliği nedeniyle çoğu zaman teknolojiyi takip etmekte sıkıntı çekmektedirler.

Günümüzde, bilişim teknolojisinde yaşanan gelişme ve değişimler birçok sektörü de beraberinde değişime zorlamıştır. Bilişim teknolojisi işletmelerin yönetim, üretim ve dağıtım gibi birçok alanda kullanılması, işletmeler açısından da yeni örgütsel yapının uygulanmasını ve değişen müşteri istekleri karşısında üretim

sistemlerinin daha esnek bir yapıya kavuşturulması gerekliliğini ortaya çıkarmaktadır (İraz 2005: 255).

Yukarıda ifade edildiği gibi, günümüz koşullarında KOBİ'lerin tüketicilerin istek ve ihtiyaçlarını istenilen düzeyde karşılayabilmesi için gerekli olan teknolojiyi bünyesinde kullanması gerekmektedir.

Üretimde kullanılan her türlü makine-teçhizat, bilgi ve teknik yönden Türkiye KOBİ'leri ele alındığında, bu işletmelerin teknolojiye bakış açısı üç aşamada ele alınabilir. Bunlardan birincisi, teknolojinin gerekliliğinin bilincinde olmayanlar, ikincisi, teknolojinin gerekliliği bilincinde olanlar ancak kullanmayanlar, üçüncüsü ise; teknolojinin gerekliliği bilincinde olanlar ve bundan faydalananlardır (Ekinci 2007: 10).

Bazı işletmeler, teknolojinin kendilerine sağlayacağı faydanın farkında olmadıkları için bu konuya karşı ilgisiz kalmakta ve gerekli girişimde bulunmamaktadır. Bu konuda katlanılacak maliyetler israf olarak kabul edilmektedir. Vizyon yönünden eksikliği olan işletmeler bu kategoride yer alır.

İkinci kısım da yer alanlar, teknolojinin gerekliliğine inanmakla birlikte, kendilerine sağlayacağı nimetlerin farkında olup bu yöndeki gelişmeleri takip etme konusunda pozitif eğilimlidirler. Ancak finansal yönden kaynak sıkıntısı içerisinde olduklarından arzu ettikleri teknolojik donanımdan yararlanamamaktadırlar.

Son olarak üçüncü grupta yer alanları ele aldığımızda ise, teknolojinin gerekliliğine inanan ve bunu bizzat takip edenler yer almaktadırlar. Bunlar toplamın bir kısmını teşkil etmekte olup belli oranda finansal kaynağa sahip olan orta ölçekli işletmelerdir. Teknolojiyi takip eden bu işletmeler tüketicinin göstermiş olduğu farklı taleplere karşı daha kolay uyum sağlayabilme performansını sergileyebilmektedir.

Geçen yüzyıl teknolojik gelişmelere ayak uydurabilen ülkelerin dünyayı egemenlikleri altına aldıkları, uyduramayanların ise bağımlı duruma geldiği bir dönem olmuştur. Maalesef Türkiye'de teknolojik yenilik ve gelişmelere verdiği önemi ortaya çıkaran değişik göstergeler kullanılmaktadır (Gürdal 2003:12);

- Uluslararası düzeydeki bilimsel yayınların sayısı,
- Her yıl patent için yapılan başvuru sayısı ve alınan patent sayısı,
- AR-GE harcamalarının GSMH içindeki payı,

- Kişi başına düşen AR-GE harcaması,
- 10.000 kişiye düşen araştırmacı insan gücü sayısı,
- Teknoloji üretimidir.

Ekonomik yapı içerisinde %99,8 oranında yer alan KOBİ'ler, çoğu zaman teknolojik yenilikleri tek başlarına takip edebilecek düzeyde değildir. KOBİ'ler gerek ülke içinde gerekse ülke dışında günümüz koşulları çerçevesinde rekabet ortamının çok yüksek olduğu bu dönemlerde, teknik ve ticari yönden gerçekleşen gelişmeleri izleyememektedirler. Bu nedenden ötürü genel olarak bakıldığında, teknoloji düzeyleri genellikle düşüktür.

Çağımızda ulusal ve uluslar arası piyasalara girmek için yeni teknoloji geliştirmek zorunlu bir faaliyet haline gelmiştir. Bu nedenle, gelişmiş ülkelerde bilgi ve teknolojiye önem verilmekte, yenilikler teşvik edilmektedir. Türkiye'deki KOBİ'lerin de mevcut piyasa içerisinde yer alabilmesi için teknolojik yeniliklere açık olması ve yeni teknolojiler üretebilmesi gerekir.

1.7.13. Halkla İlişkiler İle ilgili Sorunlar

Halkla ilişkiler, içinde bulunduğu kişi ve kurumlarla karşılıklı olarak sağlıklı, doğru ve güvenilir ilişkiler içerisinde bulunmak, bu ilişkileri geliştirerek kamuoyunda olumlu izlenimler yaratmak ve toplumla bütünleşmektir (Kalyon 2006: 5)

Günümüz ekonomik düzeninde kamu veya özel sektör olarak faaliyette bulunan tüm işletmeler ayakta kalabilmek ve varlıklarını sürdürebilmek için mal ve hizmet üretmek ve üretmiş olduğu bu mal ve hizmeti satmak zorundadırlar. Başka bir ifade ile işletmeler, tüketicilerin istek ve ihtiyaçlarını göz önüne alarak üretim yapmak, üretmiş oldukları bu ürünlere ihtiyaç duyan ancak çeşitli seçeneklere sahip tüketicileri de ikna etmek zorundadırlar.

Piyasa ekonomisinde, talep sahibi tüketicinin tercihini kullanarak piyasada bol çeşit arasında bir mal ve hizmeti tercih etme sebebi, sadece piyasaya sürülen o mal ve hizmetin fiyatının ucuz olmasına bağlı değildir. Tüketici üretici konumunda bulunan kuruma karşı güven duymalıdır. Ortaya çıkan bu güven sorunu günümüzde halkla ilişkiler faaliyetleri ile çözümlenmektedir.

İşletmenin yönetim kademesinde bulunan kişilerin yukarıda açıklamış olduğumuz üretim sürecine karşı, tüketicinin göstermiş olduğu davranışlar karşısında bir strateji geliştirmelidirler. Ancak belirlen strateji ile halkla ilişkiler birbiriyle örtüşmek ve birbirini desteklemek zorundadır. Çünkü halkla ilişkiler sadece şirket reklamı değildir; reklamlardan tutun yazılı ve sözlü basında yer alan işletme ile ilgili tüm haberler, hatta ilişkiler yer almaktadır. Halkla ilişkilerin başlıca amacı sadece şirketi tanıtmak değil, şirket ile toplum arasında köprü vazifesi görmektir.

KOBİ yöneticileri toplumsal ve kültürel yapı ile haber inanç ve tutumlara gereken özeni gösterebilmelidirler. İşletmenin faaliyette bulunduğu toplumun nüfus yapısı, bileşimi, bilimsel ve kültürel düzeyi, gelenek-göreneklere ve bütün bunlardaki değişme eğilimlerinin kurumların yönetimi üzerinde derin etkiler yapacağı kuşkusuzdur. Ekonomik yaşam ve faaliyetlerinin hem amacı, hem üretici etmeni olan insan unsuru, böylece hem talebi, hem de arzı belirleme durumundadır. Bu nedenle KOBİ yöneticilerin toplumu oluşturan bireylerin psiko-sosyal niteliklerini yakından tanıma zorunluluğundadır (Akgemici 2001:31).

1.7.14. AR-GE Sorunları

Büyük ölçekli işletmelerin sahip oldukları avantajlardan bir tanesi, bütün işlevlerini ekonomik açıdan inceleyebilme, analiz edip yorumlayabilme ve bu yolla bir takım ekonomik sonuçlar ortaya koyabilme üstünlüğüdür. Doğal olarak bu üstünlük sonucunda ekonomik sistem içerisindeki değişmelere ve oluşan fırsatları yakalayabilme şansını yakalayabilmektedir. Ne var ki, bu olguları KOBİ'ler açısından söylemek zordur. Finansal yönden sıkıntı içerisinde bulunan küçük sanayi işletmeleri, gelişen endüstriyel yapılanmalar, küresel rekabet, değişen tüketici zevk ve alışkanlıkları ve benzeri gelişmelere uyum sağlayıp fırsata dönüştürülmesi ve izlenebilmesi çoğu zaman mümkün olmamaktadır.

Orta büyüklükteki işletmelerden ancak bir kısmının Ar-Ge eylemlerine yönelip; ilgili verilere ulaşabilmeleri temel araştırma ve uygulamalı araştırma yapabilmeleri ve nihayet geliştirme eylemlerinde bulunabilmeleri olasıdır. Özellikle küçük işletmeler pazara ilişkin nedenler toplumsal nedenler ve örgütsel nedenlerle Ar-Ge departmanı kurmayı düşünse bile buna ilişkin program ve bütçe oluşturamayabilmektedirler (Akgemici 2001:32)

Ar-Ge ile ilgili sorunlar kapsamında teknolojik gelişmeler önemli bir yere sahiptir. Türkiye'deki KOBİ'ler, yenilik ve değişen teknolojiler karşısında yetersiz kalmakta ve bu konuda karşılarına çıkan imkanları değerlendirememektedirler.

Yeniliklerin taşıdığı önem, Türk işletmelerin uluslararası piyasalarda boy göstermeye başladığı son yıllarda açık bir şekilde anlaşılmıştır. Yeniliklere açık olmayan ve bu konuda başarılı olamayan bir işletme, uzun bir süre piyasada kalamamakta ve önünde duran büyüme imkanlarını değerlendiremeyerek faaliyetlerini nispeten küçük ölçeklerde devam ettirmeye mahkûm olmaktadır. Yeniliğin günümüz işletmeleri açısından taşıdığı önem, şu benzetmede güzel ve anlamlı bir şekilde dile getirilmiştir; “ işletmecilik aşağı doğru akmakta olan bir nehirde ters yönde kürek çekmeye benzer, durduğunuz an gerilemiş olursunuz” (Müftüoğlu 2002: 207).

1.7.15. Finansman Sorunları

Finansman sorunları KOBİ'lerin en önemli sorunlarından biri olarak kabul edilmektedir. Finansal yönden bu sorunlar gerek işletmelerin kuruluşu sürecinde gerekse faaliyetleri sürecinde sürekli karşılaşılan sorunlar arasında yer almaktadır. Yukarıda değinmiş olduğumuz sorunların temelinde yatan en büyük faktöründe finansman olduğu inkar edilemez.

Araştırmamızın temelini oluşturan Finansman sorunları, II. bölümde daha geniş ele alınacağı için bu bölümde bu kadarı ile yetinmek düşüncesindeyiz.

İKİNCİ BÖLÜM

KOBİ'LERDE FİNANSMAN

2.1. KOBİ'LERİN TEMEL FİNANSMAN SORUNLARI

Önceki bölümde değindiğimiz gibi, Türkiye'de KOBİ'lere yönelik yapılan uygulamalı araştırmalarda finansman sorununun genel olarak listenin başında yer aldığı görülmektedir. Finansman konusunda ortaya çıkan sorunlar KOBİ'ler için çoğu kez daha kuruluş aşamasında başlamakta, yaşamları boyunca devam etmekte; özellikle de faaliyetlerini ve gelişmelerini olumsuz yönde etkilemektedir. Listenin başında finansman sorununun bulunması, diğer bazı işlevleri de olumsuz etkilemektedir. Tedarik, üretim, pazarlama ve eğitim gibi işlevler, finansman sorununa bağlı olarak olumsuz yönde etkilenmektedir.

Bu sorunların çoğunun temelinde, işletme yöneticilerinin veya sahiplerinin yönetim ve finansman konusunda gerekli bilgi, yetenek ve deneyimlere yeterince sahip olmamaları yatmaktadır. KOBİ'lerin sahipleri/yöneticileri genelde, teknik beceriye sahip olduklarından dolayı, kavramsal beceri gerektiren finansman-muhasebe konularında çok az beceriye ve bilgiye sahiptirler (Müftüoğlu 2007:205).

İşletmelerin karşılaştıkları finansal sorunlar, sadece işletmelerden kaynaklanmamakta, bazı sorunlar kendileri dışından ortaya çıkmaktadır. İşletmenin içinden kaynaklanan sorunların çözülmesi kendi inisiyatifleri dahilinde iken, dış kaynaklı sorunların çözümüne direkt olarak müdahale etme şansları bulunmamaktadır. Ülke ekonomisinin gelişmesinde lokomotif konumunda bulunan bu işletmelerin inisiyatifleri dışında ortaya çıkan bu sorunların çözüme kavuşturulması için gerekli mercilerin devreye girmesi gerekmektedir.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin günümüz koşullarında en çok karşılaştıkları sorunları şöyle sıralayabiliriz (İraz 2002: 253).

- 1- Yetersiz işletme sermayesi
- 2- Yetersiz öz sermaye
- 3- Kredi sağlamada karşılaşılan sorunlar
- 4- Teşviklerden yararlanamama
- 5- Ekonomik politikaların ve enflasyonun işletmeler üzerindeki etkisi
- 6- Sermaye piyasalarından yararlanma olanaklarının kısıtlı olması

2.1.1. Yetersiz İşletme Sermayesi

İşletme sermayesi; işletmenin kısa süreli, normal olarak bir hesap döneminde paraya çevrilebilir ekonomik değerlere yaptığı yatırım olarak tanımlanır. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin faaliyete geçirilmesi için sabit tesislerini tamamlamış olmaları veya sabit tesisle ilgili tüm sorunlarını çözmüş bulunmaları yeterli değildir. İşletmenin faaliyete geçirilmesi için işletme sermayesi ihtiyacının da karşılanması gerekmektedir. Ancak, bu işletmelerde kuruluş aşamasında yatırım tutarı belirlenirken işletme sermayesi ihtiyacı göz ardı edilmektedir. Güçlkle sağlanabilen sermayenin büyük kısmı sabit varlıklara yatırılmakta işletmenin yürütülebilmesi için gerekli işletme sermayesi ihmal edilmektedir. Oysa bir yatırımın başarısı, yatırım tutarının optimal bir şekilde belirlenmesi, söz konusu tutarın sabit ve dönen varlıklar arasında dengeli olarak dağıtılmasına da bağlıdır (Alpugan 1993:103)

Sabit yatırımlarını tamamlayan KOBİ'lerin kuruluş amaçları doğrultusunda faaliyetlere başlayabilmeleri için çalışma sermayelerinin karşılanmış olması gerekir. Kaynakları sınırlı olan KOBİ'ler de, yatırım kararı ve plan aşamalarında daha çok sabit yatırım dikkate alınmakta, sınırlı sermayenin önemli bir kısmı sabit yatırımlara bağlandığı için, işletme sermayesi ihmal edilmektedir. Hal böyle olunca, küçük ve orta ölçekli işletmeler sınırlı kaynaklar ile işletme sermayesi ihtiyaçlarını çözemediklerinden dolayı, dış kaynaklardan borçlanma yoluna gitmektedirler. Halbuki yatırımın başarısı, yatırım tutarının sağlıklı bir şekilde tespit edilmesine bağlıdır.

Yatırım planları yapılırken ve karar alırken sabit ve döner varlıklar arasında dengeli bir sermaye dağılımının dikkate alınması son derece önemlidir (Yörük ve Ban 2003:29).

Ülkede yaşanan ekonomik krizler sonucunda, ekonomik istikrarsızlık ve buna bağlı olarak ortaya çıkan yüksek enflasyon, KOBİ'lerin çalışma sermayesinin erozyona uğramasına neden olmaktadır. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin işletme sermayesinin yüksek enflasyon dönemlerinde erimesi, tahminlerin üzerinde sermaye ihtiyaçlarını ortaya çıkarmıştır. Çünkü enflasyon baskısı altında üretime konu girdilerin maliyetleri artmış, düşük kapasite ile üretim yapılmaya başlanmıştır. Tüm bu olumsuzlukların giderilmesi dış kaynaklardan borçlanmayı gündeme getirmekte, dış borçlanma da beraberinde bir takım sorunlara neden olmaktadır.

2.1.2. Yetersiz Öz Sermaye

Bilindiği üzere işletme sahibinin tek başına veya ortaklar tarafından işletmeye konulan sermaye ile işletme karının işletmede bırakılan kısmı ve kar yedekleri işletmenin öz sermayesini oluşturmaktadır.

Küçük ve orta ölçekli işletmeler kuruluş aşamasında ne kadar sermayeye ihtiyaçlarının olduğunu ve bunu hangi kaynaklardan yararlanarak çözümlenebilecekleri konusunda yeterli bilgiye sahip değildirler. Ayrıca bu bilgilerin hangi kişi ya da kuruluşlardan sağlanacağı konusunda da yetersiz kalmakla birlikte, finansman konularında uzman kişi ya da kuruluşlara başvurma konusunda da fazla istekli davranmamaktadırlar. Özellikle yatırım aşamasında gerekli bilgi alışverişinin sağlanamaması ve yatırım etütlerinin yeterince yapılamaması, bir takım altyapı eksikliklerini beraberinde getirmekle beraber, gerekli devlet desteklerinden de yararlanmayı olumsuz kılmaktadır (Yörük ve Ban 2003:28).

Küçük ve orta ölçekli işletme sahipleri, işletme sermayesini genellikle kişisel tasarrufları ile akraba ve dostlarından sağladıkları borçlarla temin etme yoluna gitmektedirler. Dolayısıyla bu durum, KOBİ'lerin daha kuruluş aşamasında sınırlı öz kaynaklarla işe başlamalarına neden olmaktadır. KOBİ'lerin finans kurumlarından dış kaynak sağlama olanakları da sınırlıdır. Çünkü finans kurumları genellikle bilançoları sağlam olan ve yeterli miktarda ipotek sunabilen işletmeleri tercih etmektedirler. Bunun sonucunda KOBİ'ler, başlangıç aşamasında öz kaynak sıkıntısı ile karşı karşıya kalmaktadırlar.

Ülkemizde kişi başına düşen milli gelirin yeterli düzeyde olmaması, tasarruf eğiliminin azalmasına neden olmakta ve yatırımları finanse edecek sermaye oluşmamaktadır. Bu neden, yeni yatırım düşüncesi içerisinde olan girişimcileri

olumsuz yönde etkilerken, büyümek ve gelişerek değişen teknolojiye ayak uydurma çabası içerisinde bulunmak isteyen mevcut işletmeleri de, finansman sorunu ile karşı karşıya bırakmaktadır.

İşletmelerin öz kaynak yönünden yaşamış olduğu bir diğer olumsuz durum ise, yüksek enflasyon ortamının olmasıdır. Enflasyon oranının yüksek olması işletmelerin öz kaynak yetersizliğine neden olmakta ve daha büyük tutarlarda sermaye ihtiyacının doğmasına sebep olmaktadır. Bununla birlikte yaşanan konjoktürel dalgalanmalar bu işletmelerin öz kaynaklarının giderek azalmasına neden olmaktadır. Ekonomideki istikrarsızlıkla birlikte ortaya çıkan tıkanıklık işletmelerin tahsilatlarının aksamasına, hatta bazen hiç tahsilat yapamamalarına neden olmaktadır. Böyle durumlarla karşılaşan işletmelerde nakit sıkıntısı baş göstermekte, bu da işletmeleri pahalı finans kaynaklarına yönelmekte, ya da sermayenin giderek erimesine yol açmaktadır.

KOBİ'ler faaliyetleri sonucunda elde ettikleri karı, işletmenin öz sermayesine aktarması ve bu yol ile sermaye artırımına gitmesi sınırlı boyutlar içerisinde kalmaktadır. Hal böyle olunca bu işletmeler faaliyette bulunmak ve devamlılık sağlayabilmek için borçlanmaya yönelmekte, bu da borç-öz kaynak dengesini bozarak, öz kaynak payının giderek azalmasına neden olmaktadır.

2.1.3. Kredi Sağlamada Karşılaşılan Sorunlar

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman konusunda karşılaştığı diğer önemli sorunlardan birisi de kredi temini ile ilgili sorundur.

Farklı hedeflere ulaşabilmek için farklı araçlar kullanılabilir. Yeni şirketleri desteklemenin en önemli araçlarından biri uygun oranlardaki faizlerle kredi vermektir. Bu krediler bir yandan düşük faizli olmalı ve diğer yandan başlangıç döneminde aşırı yük yüklenmeden ödenebilecek şekilde düzenlenmelidir. Uygun koşullu krediler hibe şeklinde desteklerden daha avantajlıdır. Zira geri dönüşlü krediler, bu amaca yönelik kamu fonlarının erimemesini sağlar(Ridinger 1995: 361, aktaran Küçükçolak 1997: 43)

KOBİ'ler genellikle kuruluş sürecinde öz sermaye yönünden yeterli güce sahip olamadıkları için risk oranı yüksek ticari kredilerle ihtiyaçları olan finansman gereksinimlerini karşılama yoluna gitmektedirler. Sermaye yönünden yeterli birikime sahip olmayan KOBİ'ler, kredi temini yoluna başvurduklarında karşılaştıkları sorunları şöyle sıralayabiliriz (Yörük ve Ban 2003:30):

- Kredi miktarı ile ilgili sorunlar
- Kredi maliyeti ile ilgili sorunlar
- Kredi vadesi ile ilgili sorunlar
- Kredi sağlamada teminat sorunu

2.1.3.1. Kredi Miktarı İle İlgili Sorunlar

KOBİ'lerin kredi ihtiyaçlarını giderme yönünden, imkânları oldukça sınırlıdır. Daha önceden de belirtildiği gibi bu tip işletmeler genellikle başlangıç sermayelerini kişisel ve özel tasarruf kaynaklarından sağlarlar. Ülkemizde imalat sanayi işletmelerinin bankalardan sağladıkları krediler, genel kredilendirme hacmi içinde son derece yetersiz kalmaktadır.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin yararlanabilecekleri finansman kaynaklarının sınırlı oluşu nedeniyle, uygun koşullar ile sağlanabilen krediler, yetersiz olan işletme sermayesini gereği kadar besleyememektedir. Bu durum küçük sanayi işletmelerinde kapasite kullanım oranının düşmesine ve mevcut kapasitesinin atıl kalmasına neden olmaktadır (Karabıçak ve Altuntepe 2001:288).

Türkiye'de KOBİ'lere yönelik teşvikler kağıt üzerinde kapsamlı ve yeterli görünmektedir. Ancak gerçek tamamen farklıdır. 2006 yılı BDDK raporunda 80.000 YTL kredi limitine göre toplam krediler içindeki "küçük krediler payı" % 30'dur. Buradan tüketici kredileri ve kredi kartlarının payı çıkarıldığında KOBİ'lerin kullanmış oldukları krediler % 12 olarak saptanmıştır. Bu krediler 80.000 YTL altında olup orta vadeli ve normal faiz oranıyla verilen finansman teşvikleridir¹.

KOBİ'lerde kredi sağlama konusunda önemli bir yere sahip olan Halk Bankası blok satışlar nedeniyle hemen hemen devre dışı bırakılmıştır. Halk bankasının dışında bazı bankalarda kredi portföylerinin bir kısmını KOBİ'lere açmıştır. Ancak bu süreçte küçük ve orta ölçekli işletmelerin bu kurumların teşviklerinden yararlanabilmeleri için kurumsallaşmaları istenmekte ve teminatlar ön plana sürülmektedir. Yeniden yapılanma süreci içerisinde konuyu ele aldığımızda, mikro ölçekli işletmelerin bu durumda ne yazık ki hiç şansları bulunmamaktadır. Günümüzdeki finansman sistemi ve kredi mekanizmaları ile küçük ve orta ölçekli

¹ Bkz:<http://www.mmo.org.tr> Erişim: 15.07.2007

işletmeleri teşvik etmek ve büyük ölçekli işletmelere karşı rekabet edebilir bir seviyeye getirmek maalesef mümkün görünmemektedir.

Halk bankası gibi KOBİ'lere yönelik teşvik sağlama çalışmaları içerisinde bulunan diğer bir kuruluş ise KOSGEB'dir. Bu kurum kanalıyla verilen teşvikler, istihdam, eğitim, danışmanlık, ihracat, fuar katılımı, yatırım, pazarlama, bilgi, işbirliği ve Ar-Ge destekleri adı altında çeşitli kategorilere ayrılmıştır.

Bunların yanında KOBİ'lere kredi yönünden AB fonlarından destekler de söz konusu olmaktadır. Ancak bu teşvik ve kredilerden yararlanan KOBİ sayısı oldukça düşüktür. 2005–2006 yıllarında imalat sanayindeki tüm KOBİ'ler içerisinde ancak % 5'i bu desteklerden yararlanabilmiştir. Burada KOBİ'lerin mevcut yapıları da teşviklerin efektif kullanımını engelleyici bir faktördür. Geleneksel yönetim biçimlerinin kısıtlayıcı yapısı, mühendis istihdamının olmaması, pazarlama ve tedarik yöntemlerindeki zaafılar, ana şirketlere olan bağımlılık, kayıt dışı çalışma ortamı KOBİ'ler önündeki başlıca dezavantajlardır. Sanayileşme politikalarının olmaması mevcut kaynakların ve finansman olanaklarının da rasyonel kullanımını mümkün kılmamaktadır. Dolayısıyla KOBİ'ler hem yeteri kadar teşvik ve destekten yararlanamamakta hem de aldığı teşvikleri yerinde ve yeterli ölçüde kullanamamaktadırlar².

2.1.3.2. Kredi Maliyeti İle İlgili Sorunlar

İşletmeler gerek kuruluş gerekse faaliyetlerini devam etme dönemlerinde öz sermayesinin yetersiz olması nedeniyle, ortaya çıkan finansman sorununun çözümünü için en sık başvurdukları kurum bankalardır. Ancak finansman ihtiyacının giderilmesi amacıyla başvurdukları bankalarda diğer bir sorun ile karşılaşmaktadırlar. O da kredi maliyetlerinin yüksek olmasıdır.

Türkiye'de bankaların uygulamış oldukları kredi faiz oranlarının, gelişmiş ülkelere oranla yüksek olması ve enflasyona bağlı olarak yükselmesi büyüme ve daha modern bir yapıya sahip olma çabası içerisinde olan KOBİ'lerin, kredilere bakış açısını olumsuz etkilemektedir. Kredi maliyetlerinde meydana gelen bu artışları büyük işletmeler gibi fiyatlara yansıtıp satış hasılatını arttırmak bu işletmeler için pek mümkün olmamaktadır.

² Bkz:<http://www.mmo.org.tr> Erişim: 15.07.2007

Kredi faiz oranlarının bu derece yüksek olmasındaki temel nedenler arasında bankaların aşırı kar elde etme isteğinin olması yatmaktadır. Bankaların bu duruma karşılık yapmış oldukları savunmada, devletin mevduat faizi üzerinden aldığı vergi ve kesintiler sonucu maliyetlerinin arttığı ileri sürülmektedir.

Türkiye'de KOBİ'lerin temel sorunun finansman sorunu değil, finansman maliyetinin yüksekliği olduğunu gösterdikten sonra bu konuda ne yapılabileceğini konusuna da değinmek gerekmektedir. Bilindiği gibi serbest piyasa ekonomisinde bir yatırım projesinin kabul edilebilmesi için o projenin ıskonto edilmiş net nakit akışlarının sıfırdan yüksek olması gerekmektedir. Burada ıskonto oranı yatırım projesinin toplam sermaye maliyetini içermektedir. Ekonomideki reel faiz oranları, dolayısıyla ıskonto oranının yüksekliği ekonomide kabul edilebilir yatırım projelerinin azalması anlamına gelmektedir. Bu ise toplam yatırım hacminin azalması ve ekonomik büyümenin yavaşlaması anlamına gelebilir. Fakat olaya diğer taraftan bakıldığında, reel faiz oranlarının yüksekliği ortalama verimlilik düzeyi yüksek olan projelerin kabul edilmesi anlamına gelir ve bu da ekonomik büyümeye olumlu katkıda bulunur. Rekabet edebilenlerin yaşadığı bir serbest ekonomi düzeninde, himayecilik anlayışıyla ekonominin bir bölümüne piyasada arz ve talebin kesişme noktasında oluşan denge faiz oranlarının altında finansman kaynağı sağlanması rekabet ortamının bozulmasına ve ekonomi için arzu edilmeyen sonuçlara yol açılmasına neden olabilecektir. Daha yüksek ortalama verimlilik düzeyine sahip işletmelerin yatırım projeleri, sadece işletmenin ekonominin himaye edilen bölümüne ait olmadığından ve bunun sonucunda daha yüksek sermaye maliyeti ile çalışmak zorunda bırakıldıklarından, kabul edilmeyecek ve bu da ekonomik büyümeyi negatif yönde etkileyecektir (Müslümov 2002: 25-26).

Yukarıdaki durumu ele aldığımızda, ekonominin can damarı konumunda bulunan KOBİ'lere karşı daha esnek davranılmalı ve bu konularda bazı adımların atılması gerekmektedir. Zaten yapı itibarıyla yetersiz olan küçük ve orta ölçekli işletmeler bu durumda büyük ölçekli işletmelere karşı daha yüksek faiz oranı ile çalışmak durumunda kalmaktadır. Ekonomide var olan bu eşitsizlik giderilip büyük ölçekli işletmeler ile sermaye maliyeti yönünden aynı şartlar sağlandığında daha uygun bir rekabet ortamı oluşturulabilir.

2.1.3.3. Kredi Vadesi İle İlgili Sorunlar

KOBİ'lerin kredi maliyetinin yüksekliği yanında karşılaşmış oldukları diğer bir sorun ise kredinin vadesi ile ilgilidir. Bankalar küçük çapta kredi isteyen çok daha fazla müşteri yerine, büyük miktarda kredi kullanmak isteyen az sayıdaki müşteriye daha fazla ilgi göstermektedir.

Büyük miktarda kredi talep eden büyük işletmelerin kredilendirme maliyeti de bunda rol oynamaktadır. Bir mala ilişkin sipariş hacmi büyüdükçe birim başına düşen sipariş maliyetinin azalması gibi, kredilendirme maliyetinin bir kısmı sabit maliyet olduğundan, talep edilen kredi hacmi arttıkça birim TL'ye düşen kredilendirme maliyeti azalmaktadır (Müftüoğlu 2002:275). Ayrıca talep edilen kredi miktarı arttıkça kredinin fiyatı olan faizde bankalar indirimine gidebilmektedir. Bu durum karşısında büyük kredi miktarı talebinde bulunan büyük işletmeler küçük işletmelere karşı daha avantajlı bir konumda bulunmaktadırlar.

Uzun vadeli kredi kullandıran finans kuruluşları genellikle dış kaynakların (Dünya Bankası, Eximbank, Avrupa Yatırım Bankası vb.) kullandırılmasında aracılık etmektedir. Kredi kullanan finans kurumları, Devlet kuruluşlarıyla sınırlı kalmaktadır. KOBİ'lerin gereksinim duydukları kısa vadeli kaynak için ise finans kuruluşları kendi kaynaklarını kullandırma konusunda istekli davranmamaktadır. Muhtelif Bankaların KOBİ'lere yönelik kısa süreli işletme kredisi çalışmaları olmaktadır. Bu kredilerde de KOBİ'ler vade, limit, faiz oranı sorunu yaşamaktadır. En önemli sorunları da bu krediyi alabilmek için kendilerinden istenen teminatlarda olmaktadır (Oktay ve Güney 2002:5).

Gelişmiş ülkelerde kısa vadeli krediler ile uzun vadeli kredilerin sağlanma olanağı arasında büyük fark bulunmayabilir. Buna karşılık ülkemiz gibi gelişmekte olan ülkelerde, firmaların kısa süreli kredi bulma olanakları çok daha fazla olup, bazen bu iki kredi arasında seçim hakları da bulunmayabilir. Gelişmekte olan ülkelerin ticaret bankalarının kısa süreli krediler vermeyi yeğlemeleri, ticaret bankaları dışında orta ve uzun vadeli yabancı kaynak bulunması için başvurulacak sermaye piyasası koşullarının yetersiz olması firmaları ister istemez kısa vadeli kredi kullanmaya itmektedir. Zaten KOBİ'ler için banka ve sermaye piyasalarından kısa vadeli kredi sağlanması, fiilen olanaksız bulunmaktadır (Gençay 1992:60). Bu işletmelere aslında kısa vadeli fon kaynağı sağlanma yerine, uzun vadeli fonların

sağlanması gerekir. Çünkü kısa veya orta vadeli krediler ile yatırım yapmaya çalışan işletmeler, yaptıkları yatırım üretime geçme aşamasına gelip kendi kendini öder hale gelmeden kredinin geri ödeme vadesinin gelmesi, işletmeleri sıkıntıya sokmaktadır.

Bu konu ile ilgili son olarak şunu belirtebiliriz ki; aslında KOBİ'lerin temel sorunu finansman kaynağı bulamamak değil, mevcut finansman kaynaklarının maliyetinin ilk önce, ekonomideki tüm işletmeler için mutlak değer olarak, diğer taraftan KOBİ'ler için göreceli olarak pahalı olmasındandır.

2.1.3.4. Kredi Sağlamada Teminat Sorunu

Küçük ve orta ölçekli işletmeler, ölçeklerine dayalı olarak finansal açıdan büyük ölçekli firmalara göre daha farklı problemlerle karşılaşmaktadırlar. Söz konusu işletmelerin özsermayeleri yetersiz olup bankaların kuvvetli teminat talepleri ve bu işletmelerin yetersiz öz kaynaklarından dolayı bankalardan kredi temin etmekte zorluk çekmektedirler. Ayrıca, bu firmaların cirolarının küçüklüğü de düşük kredibiliteye sahip olmalarına yol açmaktadır. KOBİ'ler kredi yoluyla finansman konusunda en çok “teminat gösterememe” sorunuyla karşılaşmakta ve kısa vadeli finansman ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla başvuru yaptıkları kredi kuruluşunun kredi verebilmesi için şart koyduğu ipotek veya kefalet koşulunu karşılayamamaktadırlar. Ayrıca, OECD tarafından yapılan araştırmalar, KOBİ'lerin kaynak maliyeti ve finansal yetersizlik konularından büyük ölçekli firmalara göre daha fazla etkilenmekte olduklarını ortaya koymaktadır (Arslan 2003: 122).

KOBİ'ler kredi için bankalara başvuru da bulduklarında, krediyi alabilmek için;

- Gayrimenkul ipotegi,
- Kefalet,
- Banka teminat mektubu
- Altın, döviz, mevduat gibi likit değerler,
- Devlet tahvili, hazine bonosu gibi kıymetler,

teminat olarak göstermek zorunda kalmaktadırlar.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin kredi sağlamada karşılaştıkları en önemli sorun, bankalar tarafından teminat olarak gayrimenkul ipotegi istenmesidir. Özellikle

uzun vadeli kredilerde işletmede gayrimenkul dışındaki hiçbir varlık teminat ipoteği olarak kabul edilmemektedir. Oysa işletme sahibi elindeki gayrimenkulü sermaye olarak kullanarak işletmeye yeni yatırımlar yapmaya veya eldeki verimsiz çalışan eski makineler yerine modern teknolojinin ürünü makineleri satın alarak üretimin kalitesini, miktarını ve verimliliğini arttırmaya girişebilir. Ekonomik açıdan analiz edildiğinde gerçekleştirilmek istenilen bu düşüncenin doğru olduğu görülmekle birlikte, işletmelerin bu konuda faaliyette bulunmaları için teşvik edilmeleri gerekmektedir. Küçük sanayi işletmelerinin bu sorunlarının çözümü için gelişmiş ülkelerde bir takım sistemlerin geliştirildiği bilinmektedir. Bazı gelişmiş ülkelerde örneği de bulunan Kredi Garanti Fonu, bu sorunların çözümünde etkili olabilir (Müftüoğlu 2007: 316).

Halen Japonya'da uygulanmakta olan "Kredi Garanti Teşkilatı" ve "Küçük İşletmeler Kredi Sigorta Teşkilatı" gibi organizasyonlar sayesinde KOBİ'ler, ticari bankalardan ipotek yapma gereği duymadan kredi sağlayabilmektedir. Bu sisteme göre Japonya'da küçük sanayiciler 80 milyon Yen'e kadar krediyi herhangi bir ipotek göstermeden, bir devlet kuruluşu olan "Kredi Garanti Teşkilatı"nın teminatıyla elde edebilmektedirler. Küçük sanayi işletmesince vadesi geldiği halde ödenmeyen kredi borcu "Kredi Garanti Teşkilatı"na bankaya ödenmekte, bu teşkilatı desteklemek üzere kurulan "Küçük İşletmeler Kredi- Sigorta Teşkilatı" ise ödenen bu kredinin %70'ini Kredi Garanti Teşkilatına ödemektedir. Daha sonra Kredi Garanti Teşkilatı, işletmeden alacağını tahsil ederek sigorta teşkilatından aldığı parayı iade etmektedir (Müftüoğlu 2002: 274).

Küçük işletmeler kendi kişisel mal varlıklarını ipotek olarak gösterdiklerinde, bu işletmelerin yaşanabilecek bir ekonomik kriz veya talep düşüklüğü halinde iflas etme süreci ile karşı karşıya kalabilmektedirler. İflas halinde ise işletme sahibi, sahip olduğu tüm mal varlıklarını kaybetme riski ile karşılaşmaktadır. Bu konuda bir sanayicinin ifade ettiği tereddüt güzel bir örnek teşkil etmektedir. Denizli'nin Babadağ ilçesindeki Bez-San işletmesinin ortaklarından Sait Katırcı, bu konu ile ilgili olarak şu ifadeyi kullanmaktadır:

"Biz bu borcu ödeyemezsek ve evimize icra memurları gelirse, komşularımızın yüzüne nasıl bakarız? Bizim o zaman Babadağ'ı terk etmemiz gerekir" (Ekinci 1999: 84).

Bu nedenden dolayı işletme sahipleri genelde bu yol ile finansman ihtiyacını giderme yoluna başvurmada çekimser davranmaktadır. Hal böyle olunca küçük ve orta ölçekli işletme sahipleri kredi kuruluşlarına karşı güven duygusunu yitirmekte ve ihtiyacı olan parayı başka kaynaklardan bulma arayışı içerisine girmektedirler.

Olayı ekonomi yönünden analiz ettiğimizde, bankalar verdikleri krediler karşılığında kendilerini garanti altına alırken olayın makro ekonomik yönünü göz ardı etmektedirler. Kullanılacak kredi girişimcilik ruhuna sahip ve ülke ekonomisine katkıda bulunabilecek, uygulanabilirlik seviyesi yüksek projelere sahip olan kişilere değil, buna karşılık yeterli derecede ipotek (özellikle gayrimenkul) gösterebilen kişilere kullanılması kaynakların verimsiz kullanılmasına neden olabilmektedir.

Kredi temininde karşılaşılan bir diğer sorun ise; KOBİ sahiplerinin bu konu hakkında yeterli finansman bilgisine sahip olmamalarıdır. Kredi alma sürecinde gerekli olan finansal plan, fizibilite etüdü ve maliyet hesapları gibi işlemleri yapamadıkları ve bünyelerinde bu konularda uzman personele (kısıtlı bütçe nedeniyle) sahip olmadıklarından, çeşitli sorunlar yaşayabilmektedirler.

Küçük sanayicilerin kredi kullanma sürecinde karşılaştıkları teminat sorunlarının çözümü için 8 Mayıs 1969 tarih ve 1162 sayılı “Menkul Rehni Kanunu” ile 21 Temmuz 1971 tarih ve 1447 sayılı “Ticari İşletme Rehni Kanunu” çıkarılmış ancak söz konusu kanunlar yeterli işlerlik kazanamadığından uygulama alanı bulamamıştır (Gencay 1992: 65).

2.1.4. Teşviklerden Yararlanamama

Teşvik kavramı, kullanım amacına göre farklı şekillerde tanımlanabilmektedir. Normal hayatta teşvik kavramı yerine sübvansiyon, iktisadi gayeli mali yardım, üreticiye yapılan transfer harcamaları, primler, destekler, uygun koşullu krediler gibi diğer bazı kavramlar da kullanılabilir.

Yatırım teşvikleri hakkında genel bir tanım OECD tarafından yapılmıştır. Bu tanıma göre yatırım teşvikleri, “bir yatırımın maliyetini veya potansiyel karını etkileyerek veya yatırımla ilgili risklerini değiştirerek yatırımın büyüklüğünü, bölgesini ve sektörünü etkilemek için hazırlanan hükümet önlemleridir” (Duran 2003: 6).

Bütün ülkelerde varılmak istenen ekonomik ve sosyal amaçlar veya hedefler vardır. Teşvikler bu hedefler doğrultusunda gelişmesi istenen ekonomik faaliyetlere devlet tarafından sağlanan maddi ve hukuki destekler ve kolaylıklardır (Durman ve Önder 2007)

Teşvik kavramının daha iyi anlaşılabilmesi için temel özelliklerine değinmekte yarar vardır. Bu özellikler yedi ana başlıkta incelenebilir (Duran 2003:7).

1. Teşvikler devlet tarafından verilir.
2. Teşvikler genelde özel kesime verilmekle birlikte kamu teşebbüslerine de verilebilmektedir.
3. Verilen teşvikler devlete belli bir maliyet yüklemektedir. Bu maliyetleri;
 - a- Nakdi teşviklerde ucuz kredi ve hibeler yoluyla yapılan transferler nedeniyle kamu fonlarının azalmasından kaynaklanabileceği gibi,
 - b- Vergisel teşviklerde tahakkuk etmiş veya gelecekte edecek devlet gelirinini bağışlanmasından kaynaklanan gelir azalması şeklinde de olabilir.
4. Teşvikler devlet açısından gelir kaybı veya fon azalmasına neden olurken firmalar açısından bir “yararı” ifade eder.
5. Teşvikler, yatırımın mahiyetini, bölgesini, sektörünü, büyüklüğünü ve zamanlamasını etkilemek amacıyla dönük olarak kullanılır.
6. Teşvikler dolaylı veya dolaysız verilebilir
7. Teşvikler gizli veya açık olabilir.

Türkiye’de KOBİ’lere sağlanan teşvik ve kullanım alanlarına değinmeden önce KOBİ’ler için yapılan bir KOBİ Eylem Planına değinmekte fayda vardır. Yapılan bu planda öncelikle KOBİ’lerin temel problemleri belirlenmiştir. Bu problemleri şöyle sıralayabiliriz (Ören 2003: 111-112);

- KOBİ’lerin faydalanabilecekleri finans kaynakları ve bunlara erişim imkanları yetersizdir.
- Üretim ve yönetim teknolojileri ile araştırma ve geliştirme imkanları yetersizdir.
- Nitelikli işgücü yetersizdir.

- Bilgiye erişim, işbirliği, ihracat imkanları yetersizdir.
- Vergi, sosyal güvenlik ve diğer parasal yükler ağır, düzenleyici mevzuat yetersizdir.

Tespit edilen bu problemlerin çözülmesine yönelik olarak çalışmaya katkıda bulunan çeşitli kuruluşların proje önerileri eylem planında yer almıştır. Beş ana başlık altında toplanan 69 proje, yaklaşık olarak 2.2 milyar EURO tutarında kaynak gerektirmektedir. Proje önerileri özet olarak (Ören 2003: 111-112);

- KOBİ'lere finans sağlayan mevcut kuruluşların güçlendirilmesi, yeni yapılanmaların özendirilmesi,
- KOBİ'lerin üretim ve yönetim teknolojilerini geliştirmeye yönelik araştırmalar, değişik sektörlerdeki KOS'ların modernizasyonu, sektörel teknik destek kurumlarının ihdası, bölgesel gelişme gibi alanların yanı sıra yönetim geliştirme ve yeni girişimcilerin desteklenmesi konularında,
- KOBİ'lere nitelikli işgücü teminine yönelik gerek imalat gerek hizmet sektöründe çalışanlar için eğitim ve ayrıca KOBİ yöneticilerinin eğitimi gibi konularda,
- Uluslar arası işbirliği ve ihracatı geliştirmeye yönelik,
- KOBİ'lerin bürokrasi ve mevzuat konularındaki sıkıntılarını hafifletmeye yönelik olarak hazırlanmıştır.

Teşvikler ya da devlet yardımları, içerik olarak vergi muafiyeti ve istisnalar, düşük faizli kredi ya da hibe yardımları şeklinde olabileceği gibi enerji indirimleri, arsa tahsisi ve finansman kolaylıkları sağlayan bazı yöntemlerden de oluşabilmektedir. Uygulama sürecinde genelde yukarıda sayılan teşvik çeşitlerinden biri ya da birkaçı bir arada kullanılabilir. Teşviklerin diğer kamusal politikalardan farkı ya da avantajı direkt olarak ekonomiye enjekte edilmesi ve uygulama sonucunda etkisini kısa süre içerisinde göstermesidir (Çiloğlu 2000: 29).

Tarihi süreç olarak ele aldığımızda Türkiye'de ilk teşvik uygulamasının 01.01.1913 tarihli “ Teşvik-i Sanayi Kanun-u Muvakkatı” ile başladığı görülmektedir. Cumhuriyet döneminde de 1923 yılında yapılan İzmir iktisat kongresinde değinilmiştir. Kongre'de tarım, sanayi, ticaret ve el emeğinin teşviki konularında önemli kararlar alınmıştır (Ekinci 1999: 90). Bu dönemden günümüze

kadarki süreç içerisinde belirli dönemlerde teşvik konusunda çeşitli kararların alındığı, ancak KOBİ'lerin bunlardan yeterince yararlanamadığı görülmektedir.

KOBİ olgusunun bir moda değil çağın değişmelerinin bir gereği olarak ortaya çıkan ve bir ülke ekonomisi için vazgeçilmez bir unsur olduğunun anlaşılması gerekir. Bu düşünceden hareketle, daima yardım edilmesi gereken, korunmaya muhtaç ve sürekli olarak devletin elinin altında bulunması gereken zavallı ekonomik birimler olduğu yanlış anlayışın terk edilmesi gerekir. Bu anlayış yerine ekonomiye belli bir dinamizm kazandıran, rekabetçi yapıları kuvvetlendiren, teknolojik gelişmelere açık ve bu alanda öncü niteliği olan, istihdam sorununa çözümler üreten ve tüm bunların sonucu olarak da toplumun refah düzeyinin yükselmesinde en etkili rolü olan KOBİ'lerin desteklenmesi anlayışının gerek politika yapılarında gerekse bürokrat kesimde hakim olması gerekir (Dilik ve Duran 1998:62).

Daha öncede değindiğimiz gibi KOBİ'lerin ülke ekonomilerindeki rolü küçümsenmeyecek kadar büyüktür. Ülke ekonomilerinin sağlıklı bir yapıya kavuşabilmesini sağlamak için KOBİ'lerin bir şekilde desteklenmesi gerekmektedir. Ancak bu destekleme, kaynakların belli kesimlere transferi şeklinde anlaşılmalıdır. Burada göz önünde bulundurulması gereken öge, gerçekleştirilecek kaynak aktarımı sosyal transfer şeklinde değil de, ekonomik gerekçeler göz önünde bulundurularak serbest rekabet koşullarının oluşmasını sağlayarak yapılmalıdır. Bu süreçte KOBİ'leri büyük ölçekli işletmeler ile kıyasladığımızda, büyük işletmelerin gerek kendi finansman kaynaklarının bol olması, gerekse yabancı finans kaynaklarının yanı sıra sermaye piyasalarından yararlanma imkânlarının daha yüksek olduğu görülmektedir. Hal böyle olunca ortaya çıkan tüm bu dezavantajların ortadan kaldırılabilmesi için bu işletmelerin desteklenmesi gerektiği açıkça ortaya çıkmaktadır.

Mevzuat karmaşasına girmeden sade, anlaşılır, pratik ve sonuca götürücü yöntemlerle KOBİ'ler desteklenmelidir. Yardımlar çok yaygın olmadan belli amaçlar ve alanları kapsmalıdır. Çünkü çok yaygın ve genel amaçlı olan uygulamaların takip edilmesi de güçleşmektedir. Ayrıca, özellikle parasal yönden yapılan teşviklerin uygulanmasında “istismar” ve “teşviğe dönük” rasyonel olmayan yatırımlar ve girişimler gündeme gelmekte, kaynakların rasyonel kullanımı söz konusu olmamaktadır. Dolayısıyla parasal teşviklerin mümkün olduğunca az, bilgilendirme, eğitim, danışmanlık ve AR-GE hizmetlerinin mümkün olduğunca yaygın ve etkin

olması gerekir. Uygun koşullu kredi yerine KOBİ'lerin finansal kaynaklara ulaşmada karşılaştıkları ipotek, kefalet ve geri ödeme sorunu gibi ilave yükler getiren uygulamaların kaldırılması etkili bir destek olacaktır (Dilik ve Duran 1998:64).

Bilindiği gibi KOBİ'lerin en büyük sorunlarından bir tanesi bilgi kaynaklarının yetersiz olmasıdır. Bu nedenle ilk etapta bu işletmelerin ihtiyaç duyacakları her türlü bilgiyi sağlayabilecek ulusal bilgi merkezlerinin oluşturulması gerekir. Devlet tarafından oluşturulacak bu bilgi merkezinin görevi enformasyon sağlama, satış ve tedarik piyasalarından sermaye ve para piyasalarına, teknolojideki gelişmeler ile mevzuatlarda meydana gelen değişiklikleri bu işletmelere empoze ederek günün değişen koşullarına uyum sağlamalarını kolaylaştırmak olmalıdır. Yani devlet burada işletme ayırımı yapmaksızın gür bir ırmak gibi bilgi akıtmalıdır.

Yıllardır uygulanmakta olan teşvik tedbirlerinden farklı olarak yalnızca KOBİ'lere yönelik olarak çıkartılan "Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları" hakkındaki 96/8615 sayılı karar 16.10.1996 tarih ve 22789 sayılı resmi gazetede yayınlanmıştır. Kararnamenin uygulama esaslarını belirten tebliğ de 96/3 sayılı, 31.10.1996 tarih ve 22803 sayılı resmi gazetede yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Genel olarak çok fazla değişiklik olmamakla birlikte 7.3.1998 tarih ve 23279 sayılı resmi gazetede yayınlanan 98/10669 sayılı kararla bazı değişiklikler getirilmiştir (Dilik ve Duran 1998:71).

Hazine Müsteşarlığı yetkisinde uygulanan KOBİ teşviklerinde, müracaat şartları kolaylaştırmış olup, Halk Bankası uygulayıcı ve denetleyici kurum olarak görevlendirilmiştir. Teşviklerden yararlanma talebinde bulunan işletmeler müracaat mahallindeki Halk Bankası şubelerine projelerini sunmakta, ön elemenden sonra uygun görülen projeler Halk Bankası Genel Müdürlüğü'nce değerlendirilmekte ve uygun görülen projeler Hazine Müsteşarlığı'na (Teşvik Uygulama Genel Müdürlüğü'ne) gönderilmektedir. Kaynak durumuna göre müsteşarlıkça Teşvik Belgesi düzenlenmektedir.

Teşvik Belgesi, devletin yatırım hacminin artırılması amacıyla, bu konularda öncelikli yörelere daha çok olmak üzere, yatırımın cinsine bağlı olarak değişen oranlarda verilen ve yatırımcıya sunulan desteklerin tümünü ifade etmektedir. Yatırım teşvik belgesi, sermaye birikimini yatırıma yönlendirmek, üretimde yüksek katma değer yaratmak, teknoloji kullanımını ve yenilenmesini özendirmek, bölgeler

arası ekonomik dengesizlikleri gidermek, istihdam yaratmak ve dünya ölçeğinde rekabet gücü sağlamak için yatırımların ve yatırımcıların devlet tarafından desteklenmesi amacıyla verilen bir belgedir.

Yatırım teşvik belgesi, firmaya doğrudan nakit verilmesi anlamına gelmez. Bu belgede, yatırımcının yatırım yaptığı alanda büyük bir nakit çıkışı, dolayısı ile parasal sermayesinin eksilmesini önleyen destekler, muafiyetler ve indirimler söz konusudur. Yaptığı yatırımların genel nitelikleri Yatırım Teşvik Mevzuatına aykırı olmayan her girişimcinin yatırım teşvik belgesi olarak devlet yardımlarından yararlanması hem yatırımlar için sermaye yaratıcı unsurlara olanak yaratacak hem de yatırımların yaygınlaşmasını, öncelikli bölgelere doğru yatırım ağıının genişlemesini sağlayacaktır³.

Türkiye’de bölge ayrımı yapılmaksızın imalat sanayinde faaliyette bulunan tüm işletmeler devletin sağlamış olduğu destek unsurlarından yararlanmaktadır. Ancak son çıkan kararnamede “Acil Destek Kapsamına” alınan illere öncelik verileceği belirtilmektedir. Acil destek kapsamında yer alan iller ise: Adıyaman, Ağrı, Ardahan, Bayburt, Batman, Bingöl, Bitlis, Diyarbakır, Elazığ, Erzincan, Erzurum, Gaziantep, Giresun, Gümüşhane, Hakkari, Hatay, Iğdır, Kahramanmaraş, Kars, Kilis, Malatya, Mardin, Muş, Ordu, Rize, Siirt, Sinop, Sivas, Şanlıurfa, Şırnak, Tunceli, Van ve Yozgat illeri olarak belirlenmiştir.

Son dönemlerde KOBİ’lere ihracata yönelik devlet yardımlarında da çeşitli uygulamaların ön plana çıktığı görülmektedir. Bu uygulamalar içerisinde KOBİ’lere eğitim, araştırma, fuarlara katılım, çevre, istihdama katkı ve uluslar arası çeşitli kalite, güvence, çevre ve sağlık belgelerinin temin edilmesinde parasal olarak yapılan katkılar yer almaktadır.

Ana hatlarıyla teşvik konusunda var olan sorunlara değindiğimiz ve bu sorunlar ile birlikte ayakta kalmaya çalışan KOBİ’lerin, sert rekabetlerle, sorunlar, tehditler, küresel pazarda yer alan kurumsal firmaların acımasız yaptırımları ve fiyat politikalarıyla baş edebilmeleri için maddi ve gayri maddi çeşitli “desteklere” ihtiyaçları olduğu ortaya çıkmaktadır.

³ Bkz: <http://www.kobitek.com> Erişim: 22.06.2007

2.1.4.1.KOBİ'lere Verilen Destekler

KOBİ'lere sağlanan devlet desteklerini teknoloji, eğitim, finans, makine-teçhizat, pazarlama ve danışmanlık alanlarında olmak üzere altı gruba ayırabiliriz.

2.1.4.1.1.Teknoloji Desteği

Firmaların kendi bünyelerinde veya Türkiye'de olmak kaydıyla bünyeleri dışında gerçekleştirdikleri Ar-Ge projeleri ile ilgili harcamaların belli bir kısmı devlet tarafından karşılanmaktadır. Ar-Ge projeleri; yeni bir ürün üretilmesi, ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi, maliyet düşürücü ve standart yükseltici mahiyette yeni tekniklerin uygulanması, üretimle ilgili olarak yeni bir teknoloji geliştirilmesi veya yeni teknolojinin yurt koşullarına uyumu konusunda bilimsel esaslara uygun araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin her safhasını belirleyecek mahiyette hazırlanacak çalışma ve teknoloji uyarlamasını ifade etmektedir. Bunun yanı sıra mevcut teknolojilerin geliştirilmesi, Ar-Ge ve üretimde kaliteyi arttırmaya yönelik destek hizmetleri verilmektedir (Erdil ve Kalkan 2005: 55).

Küçük ve orta ölçekli işletmelere devlet tarafından sağlanacak teknoloji desteği ile bu işletmelerde teknoloji yatırımı ve kullanımı artacaktır. Böylelikle teknolojiye yapılan bu yatırımla üretim sürecinde karşılaşılabilecek ürün hataları ve kusurlar daha başlangıç aşamasında iken giderilecek ve sonuçta ürünün kalitesi artarak kalite maliyeti düşecektir. Maliyetlerde meydana gelen bu düşüş, karlılığın artmasına vesile olmakla beraber, düşük fiyat avantajı sağlayacağı için satışlar ve pazar payı artacaktır. Bu durum, daha önceki konularda değinmiş olduğumuz ve KOBİ'ler için dezavantaj unsuru sayılan, yüksek girdi maliyetlerinin ürün fiyatlarına yansıtılmaması sorununu ortadan kaldıracaktır. Teknoloji, mikro ve makro ekonomik düzeyde rekabetçilikte ve kalitede kazanılan başarıların arkasında önemli bir etken olarak görülmektedir.

2.1.4.1.2. Eğitim Desteği

KOBİ'lerin değişen koşullarda belirlenen eğitim ihtiyaçlarına yönelik olarak sınıf içi, laboratuvar veya işbaşında olmak üzere teknik, yönetim, kalite, teknoloji, mali ve mevzuat konularında eğitim programları, tanıtım ve bilgilendirme amacıyla konferans/paneller düzenlenmektedir. KOSGEB ve İGEME tarafından standartlara uygun eğitim faaliyetleri ile ilgili KOBİ'lerin harcamaları, azami bir yıl süre ile %50 oranında karşılanmaktadır. KOBİ'lerin kaynak ihtiyaçlarını sağlamada sadece finans

değil, onların entelektüel sermayeleri de dikkate alınmalıdır. Bu işletmelerin en önemli entelektüel sermayelerinden biri insan kaynaklarıdır (Erdil ve Kalkan 2005: 55).

Burada küçük ve orta ölçekli işletmeler için ortaya konan eğitim sorunu aslında tüm ekonomi açısından çok büyük bir önem taşımaktadır. Bu sorun uzun vadeli nitelik taşıdığından maalesef ihmal edilmektedir. Dünya genelinde sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçişin başladığı bu dönemde, insan üretim faktörü durumuna geçmiştir. Öte yandan bilgi toplumunda istihdam edilen insanların fiziki güçlerinden ziyade beyin gücüne gereksinim duyulması, insanın eğitilmesi konusunu da ön plana çıkarmaktadır. Bu eğitimin genel veya klasik bir eğitim değil, insanın ekonomik değerler yaratma gücünün geliştirilmesi yönünde bir eğitim olduğunu vurgulamak yerinde olacaktır. Bir Çin atasözü insan yetiştirmenin önemini gözler önüne sermektedir (Müftüoğlu 2002: 335);

“Sadece önündeki yılı düşünüyorsan pirinç ek; önündeki 10-20 yılı düşünüyorsan ağaç dik; şayet önündeki 100 yılı düşünüyorsan insan yetiştir.”

KOBİ'lere eğitim konusunda sağlanacak destekler sayesinde işgörenlerde kalite bilinci artacak ve bu da ürün hatalarındaki kusurların azalmasına neden olacaktır. Böylece hem kârlılık artacak hem de düşük fiyat avantajı sağlanacağı için satışlarda bir artış söz konusu olacaktır. Ayrıca ürün ve süreçlerde yenilik yapmak için gerekli bilgi, beceri ve çabalar artacak, yeni know-how kazanma ve yeni ürün üretme şansı elde edilebilecektir (Erdil ve Kalkan 2005: 55).

Bu açıklamalar çerçevesinde, bu işletmelerin ekonomideki faaliyetlerini devam ettirmek ve diğer işletmelere karşı rekabet üstünlüğünü sağlayabilmek için diğer alanlarda olduğu gibi eğitim konusunda da mutlaka desteklenmesi gerekmektedir. Çünkü günümüz koşullarında işletmeleri ayakta tutacak ve her yönüyle faaliyetlerine yön verecek olan öge, insan unsurudur. Bu nedenle KOBİ'lerde çalışanların verimini arttıracak her türlü önlem alınmalı, çalışma koşulları iyileştirilmeli, işe bağlılıkları arttırılmalı ve çalışanların bilgi seviyeleri sürekli arttırılmalıdır. Çünkü hataların azalması, ürün ve hizmet sürecinin en iyiye ve gecikmelerin en aza çekilmesi için eğitim şarttır.

2.1.4.1.3. Finans Desteği

KOBİ'lerin finansman kaynaklarına ulaşımındaki zorluklar, küçük ve orta ölçekli işletmelerin ekonomik faaliyetleri ve kamu yararı göz önünde tutularak çeşitli mekanizmalarla en aza indirilmeye çalışılmaktadır. Ülkemizde bu konuda devletin finansal alandaki desteği olarak, Yatırımlar Teşvik Fonu'ndan KOBİ'lere kullandırılan uygun koşullu kredileri, KOBİ teşvik kredileri, Halk Bankası aracılığı ile imalat sanayi sektöründe faaliyette bulunan KOBİ'lere kullandırılan kredileri, sivil girişimler olarak da banka kredilerine teminat sağlayan Esnaf ve Sanatkar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri ile Kredi Garanti Fonu'nu sayabiliriz (Erdil ve Kalkan 2006: 55).

Küçük ve orta ölçekli işletmelere sağlanan finansman desteği ile üretim sürecinde kullanılacak makinelerinin yenilenmesi, teknolojik gelişmelere uyum ve yeni ürünlerin pazara sunulabilmesi için gerekli olan laboratuvar ve test cihazlarına sahip olma imkanı tanınmış olacaktır. Ayrıca bu modernizasyon ile beraber işletmelerde nitelikli personelin istihdamı, ürünlerde oluşacak kusur ve hataların daha aza indirgenmesine neden olacak, hammadde ve işgücündeki kayıplar ile ıskarta ve fireler azalacak, daha verimli çalışmaların gerçekleştirilmesi sağlanacaktır.

2.1.4.1.4. Makine/Teçhizat Desteği

Ülkemizdeki KOBİ'ler için ortak kullanım atölyeleri, laboratuvarları, makine-ekipman ve laboratuvar cihazları sağlayarak bu işletmelerin modernizasyonunu sağlamak, ürün kalitelerini yükseltmek, ihracata yönlendirmek, istihdamı geliştirerek ülke ekonomisine olan katkılarını arttırmak amacıyla KOSGEB tarafından bu işletmeleri desteklemek için çeşitli ortak kullanım atölyesi ve ortak kullanım laboratuvarları kurulmaktadır. KOSGEB Bölgesel Kalkınma Enstitüsü, ortak kullanım atölyesi ve laboratuvarına yönelik makine-teçhizat desteği ile aynı iş kolunda faaliyet gösteren kuruluşların tek başlarına veya topluca alamadıkları makine ve teçhizatları satın alarak, işletmelerin müşterek kullanımına sunmaktadır (Erdil ve Kalkan 2005: 56).

Bu destekler KOBİ'lerin her birinin ayrı ayrı yararlanabileceği desteklerdir. Bu desteklerin yanı sıra KOBİ'lerin bir araya gelerek ortak çıkarları için yararlanabilecekleri KOSGEB destekleri bulunmaktadır. Küreselleşme süreci ve AB üyesi ülkelerle hem işbirliği hem de rekabet etme zorunluluğu, KOBİ'leri işbirliği ve

dayanışma içinde hareket etmeye zorlamaktadır. Diğer yandan, aynı sektörde aynı konuda faaliyet gösteren veya birbirini tamamlayan sektörlerde faaliyet gösteren KOBİ'lerin ortak hareket etmeleri durumunda önemli başarılar elde ettikleri görülmektedir.

KOSGEB'in, 25 Nisan 2005 tarihinde Resmi Gazetede yayımlanan KOSGEB Destekleri Yönetmeliği çerçevesinde, imalat sanayinde faaliyette bulunan küçük işletmelere yönelik bir takım desteklerde bulunduğu görülmektedir. Ancak işletmelerin bu desteklerden yararlanabilmesi için KOSGEB üyesi olması ve Stratejik Yol Haritası hazırlaması gerekmektedir.

Bu çerçevede, işletmenin tek başına satın alması mümkün olmayan veya satın alındığında kapasitesinin bir kısmı atıl kalacak bir makinenin, cihazın veya laboratuvarın KOSGEB'in Ortak Kullanım Amaçlı Atölye (ORTKA) / Ortak Kullanım Amaçlı Laboratuvar (ORTLAB) desteği ile alınarak ortak kullanıma sürülmesi bu işletmelerin güç birliği yaparak ayakta kalmalarını sağlayacaktır. Bu destekten ağırlıklı olarak gıda, ayakkabı, mobilya ve hazır giyim sektörleri yararlanmaktadır⁴.

Bu işletmelere sağlanacak makine ve teçhizat desteği ile firmaların teknoloji kullanımı, ürün ve süreçlerde yenilik yapma olanaklarını arttıracaktır. Böylelikle üretim esnasında personelden kaynaklanabilecek hata oranı ve üründeki kusur sayısı azalacağından maliyetler düşecek, verimlilik artacak, yüksek kalite ve düşük fiyat avantajı da sağlanacağı için sonuçta müşteri memnuniyeti, satış ve kârlılıkta bir artış gerçekleşecektir.

2.1.4.1.5. Pazarlama Desteği

Pazarlama desteği, KOBİ'leri ürünleri için doğru pazar bulmak ve doğru ihracat pazarlama stratejisi belirlemek amacıyla detaylı ve sistematik olarak pazar araştırması yapmalarını teşvik etmek üzere uygulamaya konulmuş bir devlet yardımı programıdır. Bu desteğin amacı; işletmelerin pazar araştırması yapmalarını sağlamak, ihracat için yapılacak pazar araştırmasının gerekliliğinin daha fazla işletme tarafından benimsenmesini sağlamak ve uygulanmasını yaygınlaştırmaktır. Kobilerin yeni pazarlara girebilme, ürünlerini sadece yerel pazarlarda değil, yurt dışı pazarlarda da satabilme konusunda küçük ölçekli olmaktan kaynaklanan

⁴ Bkz:<http://www.kto.org.tr> Erişim: 01.07.2007

dezavantajlarını gidermek amacıyla pazarlama ve pazar bilgilerinin yanında, e-ticaret konusunda danışmanlık hizmeti verilmekte, uluslararası bazda iletişime olanak sağlayan ağlar kurulmaktadır (Erdil ve Kalkan 2005:56).

KOBİ'lere bu konu hakkında KOSGEB'in sağlamış olduğu çeşitli destekler bulunmaktadır. KOSGEB, Türk KOBİ'lerinin uluslararası pazarlara açılabilmesi için, pazarlama ve ihracat potansiyellerinin geliştirilmesi ve desteklenmesi için gerekli her türlü kaynağı kullanarak bu işletmelerin, Türkiye'nin toplam ihracat içerisindeki paylarını arttırmaya çalışmaktadır. Ayrıca, bu işletmelerin rakiplerini tanıma, yeni ürünler ve teknolojiler hakkında bilgi edinme ve ürünleri için marka imajı oluşturmalarını teminen, yurtiçi sanayi fuarlarına, yurtiçi uluslar arası sanayi ihtisas fuarlarına, milli katılım düzeyindeki yurtdışı fuarlarına katılımlarının sağlanabilmesi için gerekli teşviklerde bulunmaktadır. Bunun yanında işletmelerin ürünlerini özellikle yurtdışında tanıtmak amacıyla tanıtım destekleri de yine bu kuruluş tarafından sağlanan destekler arasında sayılabilir.

Pazarlama desteği ile KOBİ'ler gerek yurt içinde gerekse yurt dışında yeni pazarlara girme imkanı bulacak ve bu pazarlarda tutunabilmek için ürettikleri ürünün kalitesini arttırmak ve buradaki müşterilerin beklenti, tutum ve tepkilerine göre ürün üzerinde gerekli iyileştirmeleri yapma imkanı da bulabileceklerdir.

2.1.4.1.6. Danışmanlık Desteği

Ülkemizde KOBİ'ler için kalite bilincini yaygınlaştırmak konusunda yoğun çalışmalar mevcuttur. Bu işletmelerin danışmanlık harcamalarının yarısı KOSGEB tarafından karşılanmaktadır. İşletmelerin, yeni girişimcilerin yatırımlarını yönlendirme, atıl kapasitelerini değerlendirme, kalite ve verimliliklerini artırma, ürün - yöntem geliştirme ile idari ve teknik mevzuat uygulaması hususlarında yapacakları çalışmalar kapsamında çeşitli destekler verilmektedir. Ayrıca planlama, yatırım, modernizasyon, teknolojik araştırma - geliştirme ve teknoloji adaptasyonu, üretim, pazarlama, enformasyon, yönetim ve benzeri konulardaki bilgi ve becerilerini geliştirmek, yurt içi - yurt dışı pazarlarda rekabet edebilir düzeye gelmelerini temin etmek, istihdamın ve katma değer arttırılabilmesi için yeni işletmelerin kurulmasını sağlamak amacı ile gerekli danışmanlık ihtiyaçlarına destekler yine bu kurum tarafından verilmektedir.

Türkiye’de ekonominin can damarı konumunda bulunan KOBİ’lerin mevcut olan bu sorunların giderilmesi için birçok kurum, bu işletmelere destek vermek için harekete geçmişlerdir.

Gerek AB, gerekse ülkenin belirli kurumları tarafından KOBİ'lere sağlanan fonlar, girişimcinin mutlaka incelemesi ve üzerinde hassasiyetle durması gereken konuların başında gelmektedir. KOSGEB, İGEME, Hazine Müsteşarlığı, KOBİ AŞ, Türk Eximbank, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ve TÜBİTAK destekleme faaliyetinde bulunan kurumlardan bazılarıdır. Destekler, nakdi ve aynı krediler şeklinde olabileceği gibi, eğitim ve AR-GE çalışmaları ile fuar ve yurt dışı mağazacılığı konularında yoğunlaşmaktadır.

2.1.5. Ekonomik Politikaların Ve Enflasyonun İşletmeler Üzerindeki Etkisi

Çeşitli hükümetlerin süregelen belirsiz ekonomik ve sosyal yaklaşımları ile yapısal ve mali reform hareketleri Türk işletmelerinin uzun yıllardır belirsiz ve olumsuz ekonomik ortamda çalışmalarına neden olmuştur. KOBİ'lerin sahip oldukları öz kaynakları ile hedeflenen teşvik ve destek programları, yüksek enflasyon ve değişken parasal ve mali önlemler karşısında yetersiz kalmıştır. Her ne kadar makroekonomik ve yapısal reformları içeren programlar kararlılıkla uygulanmaya çalışılmakta ise de güven yetersizliği, kamu hizmeti veren kurum ve kuruluşların idari sorunlarından doğan kalite yetersizliği ve kayıt dışılık Türkiye ekonomisinin en etkin üç darboğazı olmaya devam etmektedir. KOBİ'lere ilişkin projelerin hayata geçirilebilmesi ve ekonomiye beklenen faydayı sağlayabilmesi ancak ülke ekonomisinin belli bir istikrar çerçevesinde olması ile mümkündür. Ekonomik dengelerde oluşabilecek muhtemel değişikliklerin KOBİ'lere etkisi muhakkak büyük olacaktır. Türkiye’de genç işgücü potansiyelinin yüksek oluşu, işgücünün tarımdan sanayi ve hizmet sektörlerine geçmesi ve kadın işgücündeki ortaya çıkan artış nedeniyle önümüzdeki yıllarda yeni iş olanaklarının açılmasını gerektirmektedir. Meydana gelen bu değişim nedeniyle ortaya çıkacak işsizlik sorununun giderilmesi, ancak KOBİ’ler tarafından yeni iş sahalarının açılması ile giderilebilir. Bu nedenle iç ve dış etkenlerin sebebiyet verebileceği ani değişikliklere karşı büyük işletmelere nazaran hazırlıksız olan KOBİ'lerin, bu olumsuz durumdan etkilenmemeleri ve mevcut durumlarını muhafaza ederek gelişmeleri için sağlam, sağlıklı ve dengeli bir ekonomik ortamın sağlanması gerekmektedir.

Türkiye 24 Ocak 1980 Ekonomik Kararlarıyla, dışa kapalı ve ithal ikameci bir kalkınma stratejisinden piyasa ekonomisi şartlarında dışa açık ve ihracata dayalı bir kalkınma stratejine geçerek yapısal bir dönüşümün ilk adımlarını atmıştır.

Günümüzde de geçerliliğini sürdüren bu yeni kalkınma stratejisiyle zaman içerisinde ülkemizde özellikle piyasaların serbestleştirilmesi yönünde olumlu adımlar atılmıştır. Bu adımlardan bazıları faiz oranları ve döviz kurlarının serbest piyasa tarafından belirlenmesi, sermaye piyasasının geliştirilmesi, yabancı sermaye hareketine yönelik engellerin kaldırılması ve ithalat-ihracat rejimlerinin serbestleştirilmesi olarak sıralanabilir. Buna karşılık, 24 Ocak 1980'den bugüne ekonominin kurumsal yapısında hedeflenen değişiklikler gerçekleştirilememiş ve ekonomik istikrarsızlığın yapısal ve kemikleşmiş sorunlarına çözüm bulunamamıştır. Kamu sektörünün finansman dengesi kurulamamış; özelleştirme uygulamalarında hedeflerin çok gerisinde kalınmış; devletin ekonomideki payı küçültülememiş; kamu finansman dengesinin kurulamaması nedeniyle iç ve dış borçlanma ihtiyacı artmıştır. Artan iç ve dış borç, faiz oranlarının sürekli olarak artmasıyla, devlet bütçesinde borç, anapara ve faiz ödemelerinin büyük boyutlara ulaşmasına yol açmıştır (Yüksel ve Murat 2007: 3).

Türk KOBİ'leri son yıllarda, özellikle keskin GSYİH değişimleri, iki kriz, yüksek enflasyon, döviz kuru istikrarsızlığı ve katı düzenleme politikaları ile çalkalanan genel itibariyle elverişsiz iş ortamında faaliyetlerini yürütmeye çalışmaktadır. Son on yıllık zaman diliminde (1993-2003) GSYİH'nın 1993'de %8.4 ve 2003 yılında ise -%7.5 arasında keskin bir dalgalanma gösterdiği görülmektedir. Bunun sonucu olarak yıllık GSYİH ortalama büyüme hızı ancak %2.1 oranında gerçekleşmiştir ki; bu hız bir çok Avrupa ülkesine eş değer olsa da, Türkiye gibi büyüme potansiyeli yüksek olan ve giderek büyüyen bir nüfusa sahip bir ülke için son derece düşüktür. GSYİH deflatörü ile ölçüldüğünde, yıllık ortalama enflasyon oranı %50'yi aşmış ve 1994 yılında da tavan yaparak %100 ulaşmıştır. Türk lirasının efektif döviz kuru değeri ise 1993-2003 döneminde yılda %65 değer kaybetmiştir. Enflasyon ve yurtiçi talepte meydana gelen büyük dalgalanmalar ve kamu borçlarındaki aşırı yüksek reel faizler, KOBİ'lerin rekabet edebilir kalmalarını sağlayan imkanlar üzerinde son derece olumsuz etki bırakmıştır⁵.

Alövsat Müslümov, imalat sektöründeki KOBİ'lerin ve büyük işletmelerin

⁵ Bkz: <http://www.oecd.org> Erişim: 04.07.2007

1992–2000 yılları arasındaki mali oranlarının seyrini analiz ederek imalat sektöründeki KOBİ'lerin ve büyük işletmelerin Türkiye'de son 10 yıl içerisinde oluşan ekonomik krizlerden nasıl etkilendiklerini ortaya koyan bir araştırma yapmıştır. İlgili çalışmanın bulgularına göre; imalat sektörü işletmelerinin finansal değişkenlerinin analizi, Türkiye'de imalat sektörünün son sekiz yılda üç ekonomik krizden kuvvetli biçimde etkilendiğini ortaya koymaktadır. İMKB'de ve imalat sektöründe faaliyet gösteren büyük işletmelerin toplam aktif karlılığı 1994 yılında %34'den 2000 yılında %14'e kadar inmiştir. İMKB'de halka açık KOBİ'lerin toplam aktif karlılık oranı ise, 1993 yılında %38'den 2000 yılında %11'e kadar gerilemiştir. KOBİ'ler üç krizin sonunda imalat sektöründeki büyük ölçekli işletmelerden daha yüksek karlılık düşüşü göstermiştir. Devlet iç borçlanma reel faiz oranı ise, 1997 yılı dışında, 1994- 2000 yılları arasında imalat sektörü toplam aktif karlılığının üzerinde olmuştur. İmalat sektöründeki büyük ve küçük ölçekli işletmelerin toplam aktif karlılığındaki düşüşün en önemli nedeni, düşen kar marjlarıdır. Bu düşüşten en fazla nasibini KOBİ'ler almıştır. 1994–2000 yılları arasında KOBİ'ler ve imalat sektöründeki büyük işletmelerin toplam varlık devir hızında da ciddi düşüş gözlemlenmiştir (Müslümov 2002: 65).

Ülkemizde makroekonomik istikrarın bir türlü sağlanamaması, ekonomik krizlerin arka arkaya gelmesi ve ekonominin bağımsızlık gücünün kalmaması, her geçen gün reel sektörün ve bu kapsamda da KOBİ'lerin rekabet güçlerini azaltmaktadır. Devletin KOBİ'lerin güçlendirilmesine yönelik olarak yapacağı en önemli katkı, istikrarlı bir ekonomik ve politik ortam sağlamaktır. Çünkü bu organizasyonlar, büyük işletmelere göre tehdit ve fırsatlara daha fazla duyarlıdırlar. KOBİ'lerin hayli esnek yapıları dahi, ülkede birbirini izleyen krizlerin etkilerinden korunabilmeleri için yeterli olamamaktadır.

2.1.6. Sermaye Piyasalarından Yararlanma Olanaklarının Kısıtlı Olması

KOBİ'ler tüm dünyada olduğu gibi Türkiye ekonomisinin de dinamik ve sürükleyici unsurlarından biridir. Bu işletmeler için diğer ülkelere benzer teşvik ve destekleme sistemi ülkemizde de uygulamaya konulmuş ancak ekonomik krizler ve diğer nedenlerden dolayı bu düşünceler genelde kağıt üzerinde kalmıştır. Bununla beraber bankacılık sektörünün KOBİ'lere kullandığı kredi oranının düşük olması ve teminatların ağırlığı, kredilerin cazibesini de azaltmaktadır. Hal böyle olunca

KOBİ'lerin en önemli sorunu olan finansman sorunu, ne yazık ki henüz çözüme kavuşturulamamıştır.

Bu noktada çözüm olarak, KOBİ'lere sermaye piyasasından fon sağlanması gündeme gelmektedir. İMKB'de oluşturulan İkincil Ulusal Pazar ve Yeni Ekonomi Pazarı, KOBİ'lere yönelik pazarlar olarak tanımlanmış ve teşkilatlanmıştır. Ancak, İkinci Ulusal Pazar'da 16 şirketin, Yeni Ekonomik Pazarı'nda ise 2 şirketin hisse senetleri işlem görmektedir. Kotasyon koşullarının uygun olmasına karşın, şirketler İMKB Birinci Ulusal Pazarı dışındaki pazarlarda halka açılmayı tercih etmemektedirler (Uğur 2006: 96).

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin sermaye piyasasında fon sağlayamamalarının nedenlerini şöyle sıralayabiliriz (Aypek 1988: 78):

- Küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik kurumların azlığı,
- Küçük ve orta ölçekli işletmelerin ekonomik ve idari güçlükleri nedeni ile var olan kurumların sağladığı kredilerden faydalanamamaları,
- Küçük ve orta ölçekli işletmelerin var olan kredi imkanlarını yeterince değerlendirememeleri.

KOBİ'ler sermaye piyasası araçlarından olan menkul kıymetlere fazla itibar etmemekte ve sermaye piyasasından fon temini yoluna başvurmamaktadır. Bunun en önemli sebebi sermaye piyasasının yeterli derinliğe ve genişliğe ulaşmamasıdır. KOBİ'lerin halka açılması sayesinde sermaye temin edilmesi ve vadesiz kaynak temini mümkün olacaktır. Bunu başarabilmeleri için, mevcut prosedürlerin azaltılması gerekmektedir. Türkiye'deki KOBİ'lerin Sermaye Piyasası Kanunu çerçevesinde fon etmesi olanaksızdır. Çünkü SPK'nu halka açılacak şirketlerde bir takım özellikler ve şartlar aramaktadır. Bu özelliklerin ve şartların küçük ve orta ölçekli işletmeler tarafından sağlanması mümkün gözükmemektedir.

Sermaye piyasaları, özellikle İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB) finansman konusunda ciddi sıkıntılar yaşayan KOBİ'ler için önemli bir kaynak alternatifi olabilir. Sermaye piyasaları şirketlere dış kaynak sağlamakla kalmayıp, performanslarının da geliştirmede önemli rol oynamaktadır. Dolayısıyla, borsalara giriş işletmelerin sadece finansman ihtiyacını karşılamakla kalmayıp, bu işletmelerin performanslarını geliştirmesine de neden olabilmektedir (Müslümov 2002:17).

Bugünkü durumda KOBİ'ler sermaye piyasasına istenen oranda çekilemediğine göre, var olan bu sorunun giderilebilmesi için çeşitli önlemler ile teşviklerin uygulanması ve alternatifler üzerinde çalışılması gerekmektedir. Bu teşvikleri şöyle sıralayabiliriz (Küçük 2005:261):

- Vergi avantajı sağlamak,
- Finansal danışmanlık hizmeti sunmak,
- Sadece KOBİ'lerin yer alacağı bir pazar oluşturmak,
- Kurumsal yatırımcılara bu şirketlerin hisse senetlerini alma olanağı sağlamak,
- Halka arz yoluyla fon sağlama olanağını daha iyi tanıtmak,
- Bürokratik engelleri azaltmak ve
- Girişimcilik kültürünü geliştirmektir.

Şirketlerin fonlama ihtiyaçları için sermaye piyasasını veya İMKB'de halka açılmayı tercih etmemelerinin birçok nedeni olabilmektedir. Bunlar makroekonomik ortamdan kaynaklanabileceği gibi halka açılma maliyetlerinin yüksek olmasına da bağlı olabilir. Bununla beraber KOBİ'ler sermaye piyasalarında kendilerine uygun bir yapılanma ihtiyacı içindedirler.

KOBİ'lerin finansman sorununu çözmek amacıyla 2005 yılı Temmuz ayında KOBİ Borsası olarak da adlandırılan Gelişen İşletmeler Piyasaları A.Ş. (GİP) kurulmuştur. Ancak faaliyetine başlayabilmesi için SPK tarafından gerekli olan faaliyet izni henüz çıkmamıştır. Gelişen İşletmeler Piyasası A.Ş. borsa dışı teşkilatlanmış menkul kıymetler piyasası olarak faaliyet göstererek şirketin oluşturacağı ve KOBİ Borsası olarak isimlendirilen piyasada alım ve satım işlemlerinin yapıldığı işlem platformunu oluşturmak ve bunun gerektirdiği organizasyonu kuracak bir misyon hedeflemiştir⁶.

Sermaye piyasalarında söz edilirken değinilmesi gereken önemli noktalardan bir tanesi de, tezgah üstü piyasalardır. Gelişmiş sermaye piyasaları analiz edildiğinde KOBİ niteliğindeki firmaların tezgah üstü piyasalardan finansman sağlamalarının başarılı uygulamalarını görmek mümkündür. Amerika ve Avrupa'da da son

⁶Bkz:<http://www.kobitek.com>. Erişim: 05.07.2007

dönemlerde tezgah üstü piyasa örneklerine sıkça rastlanmakta ve sayılarının da hızla arttığı görülmektedir. Bunların en önemlileri ABD'deki NASDAQ ve Avrupa'daki EASDAQ borsalarıdır. Bu tür piyasalarda kotasyon koşulları organize borsalara göre daha esnek bir yapıya sahiptir. Türkiye'de KOBİ'ler için tezgah üstü piyasa modeli bulunmaktadır. Ancak İMKB'nin NASDAQ ve EASDAQ ile stratejik işbirliği çalışmaları devam etmektedir. Bu kapsamda tezgah üstü piyasaların geliştirilmesi KOBİ'lere sermaye sağlanması açısından önemli bir katkı sağlayacaktır (Müslümov 2002: 21).

2.2. KOBİ'LERE DESTEK VEREN KURULUŞLAR

2.2.1. TÜBİTAK VE TTGV

TÜBİTAK tarafından KOBİ'ler için hazırlanan destek programları içerisinde, teknoloji geliştirme ve AR-GE vb. destekler yer almaktadır. Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı da araştırma ve geliştirmeye dayalı, teknolojik yenilik içeren, sanayide uygulanabilirlik değeri olan projelere destekler sunmaktadır (Çolakoğlu 2002: 193)

2.2.2. KOSGEB

KOSGEB de marka oluşturmaktan AR-GE çalışmalarına, yurtdışı fuar organizasyonlarına katılım desteğinden patent alımına kadar birçok alanda KOBİ'lere destek sunmaktadır. Kurumun dokuz ana başlık altında verdiği desteklerden bazıları, danışmanlık ve eğitim, teknoloji geliştirme ve yenilik, bilişim, kalite geliştirme, pazar araştırma ve ihracatı geliştirme, uluslararası işbirliği geliştirme, bölgesel kalkınma, girişimciliği geliştirme konularında destekler sağlamaktadır (Durman ve Önder 2007: 29).

2.2.3. Dış Ticaret Müsteşarlığı

Dış Ticaret Müsteşarlığı da (DTM) 1-200 arasında çalışana sahip olan, bilanço net değeri 2 milyon doları bulan imalat sanayi işletmelerine çeşitli destekler sağlamaktadır. Bunlardan bir bölümü, AR-GE yardımları, uluslararası ihtisas fuarlarına katılım imkanı, milli veya bireysel düzeydeki yurtdışı fuarlara katılım imkanları, pazar araştırması, eğitim yardımı, istihdam yardımı, yurtdışında ofis- mağaza açma, işletme ve marka tanıtımı, çevre maliyetlerinin üstlenilmesi, tarımsal üretimde ihracat iadesi yardımı, markalaşma ve yurtdışında Türk malı imajının

yerleştirilmesine yönelik destekler ile Turquality-From Turkey⁷ ibaresinin kullanılması olarak sıralanabilir (Altay ve Aksaraylı 2007: 41)

2.2.4. Hazine Müsteşarlığı Destekleri

Hazine Müsteşarlığı tarafından da KOBİ'lere yönelik çeşitli avantajlar sağlanmaktadır. Arsa ve bina hariç net yatırım toplamı 950 bin YTL'yi geçmeyen, 250 kişi ve altında çalışana sahip KOBİ'ler eğitim, sağlık, madencilik, yazılım geliştirme, AR-GE, çevre koruma ve teknoparklara yapılacak yatırımlar konusunda teşvik edilmektedir. Bu teşvikler arasında yine bu işletmelere kullanılmak üzere çeşitli krediler de yer almaktadır. Söz konusu krediler genellikle Halk bank ve Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB) aracılığıyla kullanılmaktadır⁸.

2.2.5. Türk Eximbank Kredileri

İhracat taahhüdü karşılığında ve malların serbest dövizle ihraç edilmesi koşuluyla KOBİ'lere Türk Eximbank tarafından krediler sağlanmaktadır. Bu kapsamda Eximbank şu destek paketlerini sunmaktadır:

Kredi paketi içerisinde; kısa vadeli ihracat kredisi, özelliği krediler, döviz kazandıran hizmetler kapsamında verilen krediler ve İslam kalkınma bankası kaynaklı verilen kredilerdir. Bunların yanında ülke kredi ve garanti ile ihracat kredi sigortası şeklinde destek programları bu kurum tarafından KOBİ'lere finansman olarak sunulan hizmetler arasında yer almaktadır (Altay ve Aksaraylı 2007: 45)

2.2.6. İGEME Destekleri

KOBİ'lere İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi (İGEME) tarafından verilen destekler; pazar araştırması, eğitim desteği, mevzuat hakkında bilgilendirme seminerleri ve ülke raporları hazırlama destekleri, KOBİ'lerin yurtdışına yönelik tanıtımı amacıyla reklam ve ilan vermek ile ulusal düzeyde yapılan fuarlara katılım gibi çalışmalar yer almaktadır (Altay ve Aksaraylı 2007: 43)

⁷ Turquality-From Turkey: 25.03.2000 tarihli ve 24000 sayılı Resmi Gazetede yayınlanan (ihracat 2000/7)sayı Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Tanıtımı ve Tutundurması ile Türk malı İmajının Yerleştirilmesine Yönelik Faaliyetlerin Desteklenmesi Hakkındaki 2000/3 Sayılı Tebliğ kapsamında "Turquality-From Turkey" ibaresinin kullanılmasına dair tebliğde belirtilen logoyu ifade etmektedir.

⁸ Bkz: <http://www.hazine.gov.tr> Erişim: 31.01.2008

2.2.7. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı

Bakanlık tarafından hazırlanan Organize Sanayi Bölgeleri (OSB) ile küçük sanayi sitelerine (KSS) destekler sunuluyor. OSB'lere yatırım yapacak KOBİ'lere beş yıl boyunca emlak vergisinden muafiyet, atık su bedeli, elektrik-hava-gazı tüketim vergisi, KDV, bina inşaatı ve yapı kullanma harcı ile tevhid ve ifraz harcı konularında muafiyet ve indirimler sunuluyor. KSS'ler için ise arazi temini, altyapı, idare binası inşası ile ilgili giderlerin paylaşımı, KSS yönetiminin her türlü vergi, resim ve harçtan muaf tutulması imkanları sunulmaktadır. Atık su arıtma tesisi işleten bölgelerden atık su bedeli alınmamaktadır. Mükelleflerin AR-GE' ye dayalı üretim faaliyetleri 2013 sonuna kadar vergiden, bazı üretim çeşitleri de KDV'den muaf tutulmaktadır.

2.2.8. KGF'den Finans Desteği

Kredi Garanti Fonu (KGF) A.Ş. Türkiye ile Almanya arasında yapılan "Teknik İşbirliği Anlaşması" çerçevesinde kurulmuştur. KGF, KOBİ'lere verdiği kefalet ve üstlendiği risk ile bu işletmelerin daha çok banka kredisi kullanabilmelerini sağlamakta, uzun vadeli ve uygun maliyetli kredilerden küçük işletmelerimizin de yararlanmasını mümkün hale getirmektedir. Bu sayede girişimcilik teşvik edilmekte, KOBİ'ler lehine ek bir kredilendirme yaratılarak ekonomik büyüme ve kalkınmaya katkı sağlanmaktadır. Yenilikçi yatırımların gerçekleştirilmesi, ileri teknoloji içeren küçük girişimler, ihracatın desteklenmesi, istihdam artışı sağlayacak yatırımlar ve bölgesel kalkınma amaçlı yatırımlar KGF kefaletlerinde öncelikli olarak değerlendirilen konulardır. Banka kredisi olanaklarına büyük işletmeler kadar kolay ulaşamayan küçük işletmelerin bu teminat problemi, KGF kefaleti ile giderilmekte, bu sayede KOBİ'lerin de banka kredileri kullanma imkanı doğmaktadır. Çalışan sayısı 250'den az olan işletmeler KOBİ olarak kabul edilmekte olup, imalat sanayi yanında hizmetler ve madencilik sektöründeki girişimcilerin de talepleri karşılanmaktadır. Türkiye'nin bütün yörelerindeki KOBİ'ler KGF kefaleti için başvurabilirler. KGF'nin bir KOBİ veya risk grubuna kullandıracığı kefaletin toplam tutarı, hiçbir şekilde 750.000 YTL'yi geçemez. Riskin paylaşımı ilkesine göre çalışan Kredi Garanti Fonu, kredinin en çok % 80'ine kadar kefalet vermektedir⁹.

KOBİ'lere yönelik 2002-2006 döneminde ve 2007 yılının nisan ayına kadar

⁹ Bkz: <http://www.kgf.com> Erişim: 31.01.2008

verilmiş olan teşvikler aşağıdaki tablolarda ayrıntılı olarak verilmiştir.

Tablo:2.1. KOBİ Teşvik Belgelerinin Sektörel Dağılımı

Yıl	Belge Sayısı	Yatırım Kredisi	İşletme Kredisi	Toplam Kredi	Sabit Yatırım	İstihdam
2002	382	19.056.221	7.660.011	26.716.232	62.920.208	1.484
2003	452	34.637.329	10.720.788	45.358.117	105.508.776	2.019
2004	436	52.499.523	10.815.093	63.314.616	112.613.418	3.138
2005	218	33.171.301	4.444.930	37.616.231	67.019.307	2.315
2006	136	24.691.915	1.448.510	26.180.425	49.599.667	1.346
TOPLAM	1.624	164.056.289	35.089.332	199.185.621	397.661.376	10.302

Kaynak:Hazine Müsteşarlığı (<http://www.hazine.gov.tr> Erişim:18.06.2007)

Tablo:2.2. KOBİ Teşvik Belgelerinin Bölgesel Dağılımı

	Marmara Bölgesi	İç Anadolu Bölgesi	Ege Bölgesi	Akdeniz Bölgesi	Karadeniz Bölgesi	Doğu Ana. Bölgesi	Güney D.Ana. Bölgesi	Toplam
Yıllar								Adet
2002	65	75	31	38	130	25	18	382
2003	64	88	68	51	110	24	47	452
2004	48	62	49	49	134	56	38	436
2005	23	26	22	24	66	29	29	219
2006	12	10	5	9	71	16	13	136
Toplam	212	261	175	171	511	150	145	1.625

Kaynak:Hazine Müsteşarlığı (<http://www.hazine.gov.tr> Erişim:18.06.2007)

Tablo: 2.3. 2006 Yılı Ocak-Kasım Aylarında KOBİ Yatırım Teşvik Belgelerine Öngörülen Yatırım ve İşletme Kredilerinin Sektörel Dağılımı

		Belge Sayısı	Yatırım Kredisi	İşletme Kredisi	Toplam Kredi	Sabit Yatırım	İstihdam
	Sektör	(Adet)	(YTL.)	(YTL.)	(YTL.)	(YTL.)	(Kişi)
İMALAT	Cam	2	402.000	48.500	450.500	1.016.834	18
	Çimento	11	2.632.500	70.000	2.702.500	4.920.161	60
	Demir Dışı Metaller	-	-	-	-	-	-
	Demir-Çelik	4	548.500	21.000	569.500	1.169.640	26
	Deri-Kösele	-	-	-	-	-	-
	Diğerleri	-	-	-	-	-	-
	Dokuma-Giyim	10	1.937.000	102.000	2.039.000	3.841.277	298
	Elektrikli Makinalar	1	88.000	29.000	117.000	181.366	5
	Elektriksiz Makinalar	-	-	-	-	-	-
	Elektronik	-	-	-	-	-	-
	İnşaat	-	-	-	-	-	-
	Kağıt	3	614.000	60.000	674.000	1.043.333	13
	Kimya	1	38.000	-	38.000	77.666	3
	Lastik	11	2.052.500	163.500	2.216.000	4.033.396	86
	Madencilik	7	2.357.000	-	2.357.000	4.221.761	120
	Madeni Eşya	9	644.250	108.000	752.250	1.363.659	23
	Makine İmalat	6	555.000	114.000	669.000	1.116.835	27
	Mes.Bil.Ölç.Op.Don.	-	-	-	-	-	-
	Pişmiş Kil ve Çim. Ger.	1	475.000	48.000	523.000	851.946	50
	Plastik	-	-	-	-	-	-
	Seramik	1	198.000	-	198.000	397.000	4
	Taşıt Araçları	2	430.000	-	430.000	1.209.667	17
	Toplam	69	12.971.750	764.000	13.735.750	25.444.541	750
TARIMSAL SANAYİ							
	Gıda-İçki	42	7.239.915	429.560	7.669.475	14.378.805	382
	Orman Ürünleri	11	1.286.000	146.000	1.432.000	2.426.233	53
	Su Ürünleri	-	-	-	-	-	-
	Ambalaj-Depolama	1	80.000	-	80.000	160.010	3
	Toplam	54	8.605.915	575.560	9.181.475	16.965.048	438
TURİZM		5	1.056.400	70.000	1.126.400	3.338.887	80
SAĞLIK		5	1.766.100	75.000	1.841.100	3.202.521	66
EĞİTİM		2	169.750	3.950	173.700	342.305	6
YAZILIM GELİŞTİRME		1	122.000	-	122.000	306.365	6
	Toplam	13	3.114.250	148.950	3.263.200	7.190.078	158

Kaynak:Hazine Müsteşarlığı (<http://www.hazine.gov.tr> Erişim:18.06.2007)

Tablo:2.4. 2007 Yılı Ocak-Eylül Aylarında Verilen KOBİ Yatırım Teşvik Belgelerinin Sektörel Dağılımı

Sektör	Belge Sayısı (Adet)	Toplam Yatırım (YTL)	Sabit Yatırım (YTL)	İşletme Sermayesi (YTL)	Döviz Kullanım (1000 \$)	İstihdam (Kişi)
Tarım	40	30.773.576	30.773.576	-	2.022	702
Madencilik	15	20.015.004	20.015.004	-	2.995	488
İmalat	533	492.231.082	492.231.082	-	165.300	10.371
Enerji	-	-	-	-	-	-
Hizmetler	3686	84.498.938	84.498.938	-	25.050	1.489
Toplam	674	628.018.600	628.018.600	-	195.367	13.050

Kaynak:Hazine Müsteşarlığı (<http://www.hazine.gov.tr> Erişim:18.06.2007)

Tablo:2.5. 2007 Yılı Ocak-Eylül Aylarında Kalkınmada Öncelikli Yörelere Verilen KOBİ Yatırım Teşvik Belgelerinin Sektörel Dağılımı

Sektör	Belge Sayısı (Adet)	Toplam Yatırım (YTL)	Sabit Yatırım (YTL)	İşletme Sermayesi (YTL)	Döviz Kullanım (1000 \$)	İstihdam (Kişi)
Tarım	4	2.788.000	2.788.000	-	70	128
Madencilik	6	8.286.000	8.286.000	-	633	225
İmalat	113	89.725.262	89.725.262	-	11.792	2.211
Enerji	-	-	-	-	-	-
Hizmetler	14	22.513.880	22.513.880	-	6.300	197
Toplam	137	123.313.142	123.313.142	-	18.795	2.811

Kaynak:Hazine Müsteşarlığı (<http://www.hazine.gov.tr> Erişim:18.06.2007)

Tablo:2.6. 2007 Yılı Ocak-Eylül Aylarında Verilen KOBİ Yatırım Teşvik Belgelerinin Mahiyetlerine Göre Dağılımı

	Belge Sayısı	Toplam Yatırım	Sabit Yatırım	İşletme Sermayesi	Döviz Kullanım	İstihdam
Mahiyet	(Adet)	(YTL.)	(YTL.)	(YTL.)	(1000 \$)	Kişi
Komple Yeni Yatırım	375	340.947.116	340.947.116	-	64.926	8.442
Tevsi	225	216.070.641	216.070.641	-	103.537	3.766
Tamamlama	18	27.595.946	27.595.946	-	8.147	345
Yenileme	9	7.137.930	7.137.930	-	-	59
Kalite Düzeltme	5	4.239.552	4.239.552	-	2.828	43
Darboğaz Giderme	4	2.090.325	2.090.325	-	958	63
Modernizasyon	5	3.747.260	3.747.260	-	1.165	79
Entegrasyon	2	2.503.124	2.503.124	-	1.244	41
Nakil	1	1.850.000	1.850.000	-	341	20
Finansal Kiralama	17	11.946.187	11.946.187	-	7.631	-
Devir	-	-	-	-	-	-
Restorasyon	-	-	-	-	-	-
Araştırma Geliştirme	-	-	-	-	-	-
Çevre Koruma	-	-	-	-	-	-
Yap İşlet Devret	-	-	-	-	-	-
Altyapı	-	-	-	-	-	-
Ürün Çeşitlendirme	13	9.890.519	9.890.519	-	4.590	192
Toplam	674	628.018.600	628.018.600	-	195.367	13.050

Kaynak:Hazine Müsteşarlığı (<http://www.hazine.gov.tr> Erişim:18.06.2007)

Tablo:2.7. 2007 Yılı Ocak- Eylül Aylarında Verilen KOBİ Yatırım Teşvik Belgelerinin Bölgesel Dağılımı

	Belge Sayısı	Toplam Yatırım	Sabit Yatırım	İşletme Sermayesi	Döviz Kullanım	İstihdam
Bölge	(Adet)	(YTL.)	(YTL.)	(YTL.)	(1000 \$)	(Kişi)
Marmara	218	205.273.947	205.273.947	-	101.186	3.371
İç Anadolu	144	128.596.884	128.596.884	-	37.120	2.753
Ege	115	105.433.160	105.433.160	-	22.105	2.768
Akdeniz	85	77.647.701	77.647.701	-	10.350	1.633
Karadeniz	56	68.606.350	68.606.350	-	16.233	1.299
D.A.B.	22	14.012.784	14.012.784	-	1.796	534
G.A.B.	34	28.447.774	28.447.774	-	6.577	692
Muhtelif	-	-	-	-	-	-
Toplam	674	628.018.600	628.018.600	-	195.367	13.050

Kaynak:Hazine Müsteşarlığı (<http://www.hazine.gov.tr> Erişim:18.06.2007)

KOBİ'lerin daha önce bahsettiğimiz ekonomideki bu ağırlıkları dikkate alındığında, bu işletmelere devletin özel ilgi göstermesi ve desteklemesi gayet olağan bir durumdur. Bu küçük ve orta boydaki işletmelerin aile işletmeleri olarak kuruldukları düşünüldüğünde teknik bilgi ve deneyim ile teknolojik değişim ve yenilikleri kavramaları ve dış pazarlara açılabilmesi için bu destekler son derece önemlidir. Devletin KOBİ'lere verdiği önem ve desteğe rağmen bu işletmelerin teşviklerden aldıkları paylar son derece azdır. Bunun çeşitli sosyolojik, ekonomik ve psikolojik nedenleri olabilir. Fakat bu nedenler KOBİ'lerin teşviklerden düşük bir düzeyde yararlandığı gerçeğini değiştirmemektedir (Durman ve Önder 2007: 20).

2.3. KOBİ'LERE YÖNELİK BAŞLICA FİNANSMAN TEKNİKLERİ

KOBİ'ler ülkemizde gerek hukuki yönüyle gerekse uygulama yönüyle oluşmuş bulunan leasing, factoring gibi finansman tekniklerinden yararlanabilir. Forfaiting, büyük miktarda sermayeye gereksinim duyduğundan KOBİ'ler için leasing, factoring işlemleri kadar uygun değildir. Sektörel dış ticaret şirketleri ise KOBİ'lerin ihracat potansiyellerinin değerlendirilmesinde önemli roller üstlenmişlerdir. Risk sermayesi yatırım ortaklığı şirketleri ve küçük işletme yatırım finansman şirketleri ise,

KOBİ'lerin yatırım ve işletme sermayesi ihtiyaçları için fon sağlamada kullanabilecekleri alternatiflerdir (Uzay ve Küçük 2001:234). KOBİ'ler finansman ihtiyaçlarını karşılarken barter sisteminden de yararlanabilirler.

2.3.1. Leasing (Finansal Kiralama)

En yaygın kullanılan finansman teknikleri arasında yer alan Leasing, bir yatırım malının mülkiyeti leasing şirketinde kalarak, belirli bir kira karşılığında, kullanım hakkının kiracıya verilmesi ve yapılan sözleşmede belirlenen değer üzerinden sözleşme süresi sonunda mülkiyetin kiracıya geçmesini sağlayan çağdaş bir finansman yöntemidir (Tekin 2004:182).

Leasing ülkemizde yatırım yapmaya gücü yetmeyen küçük ve orta ölçekli işletmelerin ihtiyaçlarını karşılamak amacı ile ortaya çıkmış ve diğer kredilendirme yöntemlerine alternatif oluşturmuştur. Ülkemizde bilgisayar, bilgisayar sistemleri ve büro malzemeleri, telekomünikasyon cihazları kara ulaşım araçları, tekstil ve bakım makineleri, tıbbi cihazlar ve diğer imalat makineleri leasinge konu edilmektedir (Kondak 2002: 11).

Ülkemizde KOBİ'ler banka kredileri dışında diğer finansman tekniklerinden yeterli derecede yararlanamamaktadır. Oysa Türkiye'de başta leasing ve factoring olmak üzere, bu işletmelerin yararlanabileceği birçok finansal araçlar bulunmaktadır. Burada göz ardı edilmemesi gereken nokta, KOBİ yönetici ve sahiplerinin bu enstrümanlar hakkında bilgi sahibi olmaları, gerektiğinde bunları kullanabilmeleridir.

KOBİ'lerin yararlanabileceği finansman tekniklerinin başında leasing gelmektedir. Leasing, Türkiye'de 1985 yılından itibaren uygulamaya geçmiş bir finansman yöntemidir. 1985 yılında çıkarılan 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu ile leasing uygulamasında yasal koşullar belirlenmiş olup, özellikle bankalar kendi bünyelerinde leasing konusunda faaliyet gösteren şirketlerini oluşturmuşlardır. Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığının verilerine göre Türkiye'de 93 finansal kiralama şirketi faaliyet göstermektedir¹⁰.

Leasing; belirli bir süre için, kiralayan ve kiracı arasında yapılan, kiracı (lessee) tarafından seçilen ve kiralayan (lessor) tarafından satın alınan bir malın mülkiyetini kiralayanda, kullanımın da belirli bir bedel karşılığında belirli bir süre için kiracıya bırakan bir sözleşmedir. Yapılan anlaşmaya göre kiracı, belirli bir süre sonunda

¹⁰Bkz:<http://www.hazine.gov.tr> Erişim: 18.06.2007

kiraladığı malın sahibi de olabilir. Leasing orta vadeli çağdaş bir finansman yöntemidir (Küçük 2005:282)

Başlıca leasing türleri ise şunlardır(Makine Mühendisler Odası 1999: 239-240):

2.3.1.1. Faaliyet Kiralaması (Operational Leasing) : Bu tür kiralamada, kira konusu olan mal, bir leasing anlaşması ile söz konusu varlığın ekonomik ömrünü kapsamayan daha kısa bir süre için kiralanmaktadır. Burada sözleşme belirli bir süreyi kapsadığı halde, önceden belirtilen süreler içinde ihbar yapılarak feshedilebilmektedir.

2.3.1.2. Finansal Kiralama (Financial/Capital Leasing) : Yasal olarak makine-tesisin mülkiyetinin kiraya verende kalmasına rağmen, ekonomik açıdan kiralanana varlık üzerindeki kontrolü kiracıya devreden ve kiracıyı varlığın fiili sahibi haline getiren uzun süreli leasing türüdür.

a) İthalatsız finansal kiralama; leasing konusu malın yurtiçinde temin edilmesi durumunda söz konusu olmaktadır. Kiracı, yatırım malını seçerek satıcı ile fiyat ve teslim şartlarını belirleyerek anlaşma imzalar, leasing şirketine başvurur, şirket gerekli araştırmaları yaparak teklif verir, leasing sözleşmesi imzalanır, şirket mal bedelini satıcıya öder, mal kiracıya teslim edilir. Kiracı sözleşmede belirlenen süre boyunca kira öder, kira süresinin sonunda mala sahip olabilir veya malı iade ederek sözleşmeyi sona erdirebilir ya da sözleşmenin daha uygun koşullarla sürmesini sağlayabilir.

b) İthalatlı finansal kiralama; yöntem olarak bir öncekiyle aynı olmakla beraber, tek farkı malı sağlayan satıcı firmanın yurtdışında olmasıdır.

2.3.1.3. Satış ve Geri Kiralama (Sale and Leaseback) : Genelde finansman ihtiyacının yoğun olduğu dönemlerde, firmanın sahip bulunduğu ekonomik değeri finansal kiralama yapan bir kuruluşa satması ve aynı ekonomik değeri belirli şartlarla kiralamasıdır.

Leasingin KOBİ'lere sağlayacağı başlıca avantajlar şunlardır (Uğur 2006: 78);

- Projelere %100 finansman sağlanabilmesi; böylelikle öz kaynaklara dokunulmamış olunur.
- Leasing bilanço dışı bir işlem olduğu için şirketin borç/öz kaynak dengesi etkilenmez, kredi değerliliği azalmayacaktır.

- Kiraların tamamı gider olarak kaydedilebilir. Böylelikle Kurumlar yada Gelir Vergisinden indirim sağlanabilir.
- Teşvikli yatırım için leasing şirketi de teşvikten yararlanabilir.
- İstenildiğinde kiralanan mal, dönem sonunda sembolik bir rakamla satın alınabilir.
- Uzun süreli yapılan leasing de kiracı enflasyona karşı korunmuş olur.
- Normalde %18 olan KDV oranı, leasing yoluyla kiralanan yatırım mallarında %1'e, ticari araç alımlarında %8'e düşer. Böylece daha az KDV ödenmiş olunacaktır.

Leasingin başlıca dezavantajları ise şunlardır: Kullanımdaki sınırlamalar, hurda değerinden yararlanamama durumu, kredi değerliliğinde düşmedir.

2.3.2. Factoring

Factoring, vadeli satış yapan firmaların her türlü mal ve hizmet satışından doğan alacak haklarını factor adı verilen finansal kuruluşlara satmak suretiyle kısa vadeli kaynak sağladıkları bir finansman tekniğidir. Factoring, satıcı işletmenin senet kırdırmaya benzer biçimde alacaklarını bir defaya mahsus olarak, Factor'e devretmesinden farklı bir olaydır. Aynı zamanda bir finansal yönetim aracıdır. İşletmenin mevcut ve gelecekteki kredili satışlarıyla ilgili alacakları devredilmekte, factoring şirketi kredili satış işlemlerinin her aşamasında söz sahibi olmaktadır (Çonkar ve Kurt 2001: 107).

Factoring, iç ve dış ticarete kullanılan ve özellikle kısa vadeli mal satışlarında baş vurulan bir finansman yöntemidir. Türkiye'de 1980 yılından sonra başlayan ekonomik yapılanmanın ve dışa açılmanın bir sonucu olarak factoring şirketleri başlangıçta bankalar bünyesinde olmak üzere kurulmaya başlanmıştır. Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın istatistiklerine göre günümüzde Türkiye'de toplam 100 factoring şirketi faaliyet göstermekte olup, bunun 26 tanesi banka iştiraklidir. Factoring, her türlü mal ve hizmet satışlarından kaynaklanan kısa vadeli (genellikle 90 gün) ticari alacakların factoring şirketine (factor) devri, borçlunun bundan haberdar edilerek tahsilatın factor tarafından yapılması olarak tanımlanmaktadır (Küçük 2005:283).

Factoring işleminin işleyiş şekli ise şu şekildedir: Factoring hizmetinden yararlanmak isteyen firma factor kuruluşuna başvurarak gerekli olan belgeleri verdikten sonra, yapmış olduğu bu teklifte hangi hizmetleri sunacağını belirtir. Ön ödeme oranı ve finansman faizi ile komisyon oranlarında gerekli koşullar sağlandıktan sonra, factor ile firma arasında bir factoring anlaşması imzalanır. Üzerinde borçlu kişilerin isimleri, fatura tarihi ve vade tarihinin yer aldığı alacak senetleri, alacakların devri konusunda düzenlenen bir form ekinde factore iletilir. Formun iki taraf arasında imzalanmasından sonra devir gerçekleşmiş olur. Malların müşteriye gönderildiğini gösteren sevk belgelerini factor kuruluşuna verdikten sonra alacak factordan alınır.

Gerek yurt içi gerekse yurtdışına yönelik olarak yapılabilen factoring yalnızca finansman değil, ayrıca birçok avantajı da beraberinde getirmektedir. Başlıca avantajları şunlardır¹¹:

1. Satışların muhasebesi: Firmanız açısından factoring hizmetinin en önemli yararlarından biri, yaptığınız kredili satışların muhasebeleştirilmesi işinin factor tarafından üstlenilmesidir. Ayrı ayrı kişilere yapılan bütün kredili satışlar, sanki tek bir kimseye yapılmış gibi, factorun hesabına kaydedilir ve muhasebe kayıtları factor tarafından tutulur. Ayrıca, factorun firmanıza göre daha modern ve yaygın bir bilgisayar ve haberleşme sistemine sahip olması muhasebe işlemlerinin daha doğru ve ucuz şekilde yapılmasını sağlamaktadır.

2. Riskin giderilmesi: Factor şirket kredili satış bedellerinin tahsil edilememesi halinde doğacak tüm kaybı üstlenerek, satıcı firmanın karşılaşılabileceği güçlük ve endişeleri bütünüyle ortadan kaldırmaktadır. Factoring işlemi, kredili satış yapılacak kişi ve firmaların saptanmasında, ileri derecede profesyonel bir araştırma ve değerlendirme çalışması yapma olanağı da sağlamaktadır.

3. Ek finansman olanakları sağlanması: Genel uygulamada factor şirket kredili satışlar toplamının %80 dolaylarındaki bölümünü firmanıza nakit olarak derhal, kalanını da tahsil ettikten sonra ödediğinden firmanız nakit ihtiyacını kolayca karşılayabilmektedir.

¹¹ Bkz:<http://www.kobinet.org.tr> Erişim: 06.07.2007

2.3.3. Barter

Terim olarak ‘barter’, ‘takas’ anlamına gelmektedir. Ancak barter ticaret sistemi, bilinen birebir karşılıklı takas işlemlerinden farklı gelişmiş bir sistem olup, satın alınan mal ve hizmetin bedelinin üretilen mal ve hizmet ile ödendiği bir finans ve ticaret sistemidir. Örneğin, iki kişiden birinin pantolona, diğerinin ise gömleğe ihtiyacı olsun. Bu kişilerin birinin elinde ihtiyaç fazlası pantolon ve diğerinin elinde de fazladan gömlek vardır. İhtiyaçlarının farkında olan bu iki kişi karşılıklı anlaşarak gömlek ve pantolonu değiştirmesi bir takas işlemidir. Eğer taraflar bu anlaşmayı bir barter organizasyonu içinde yapmış olsalardı bu barter işlemi olacaktı.

Barter ticareti, “geleceğin hiç şüphesiz en büyük finans olayı” ifadesi ile tanıtılmakta ve günümüzde başta ABD olmak üzere bir çok ülkede uygulama alanı bulmaktadır. Özellikle likidite sıkıntısı çekilen ülkelerde çok sayıda işletme barter sisteminden yararlanmaya başlamıştır. İnternet kullanımının yaygınlaşması barter sisteminin kullanımını daha kolay hale getirmektedir. Türkiye’de barter organizasyonları 1990’lı yılların ikinci yarısından itibaren faaliyet göstermeye başlamış olup, şu an beş firma faaliyet göstermektedir. Bu kuruluşlar Anadolu’da temsilcilikler oluşturmaktadır. Örneğin, İhlas Barter–Itex’in Nisan 1999 itibariyle üye sayısı 2200’dür. Ancak, ülkemizde henüz barter uygulaması ile ilgili olarak ayrı bir hukuki mevzuat bulunmamaktadır. Barter işlemlerinde, Türk Ticaret Kanunu ve Borçlar Kanununun hükümlerinden yararlanılmaktadır (Uzay ve Küçük 2001:236).

Barter sistemine katılım ve işleyiş ise şöyle olmaktadır:

Barter sistemi ile işlem yapabilmek için öncelikle sisteme üye olmak gerekmektedir. Sektör ve pazar kısıtlaması olmaksızın her ticari işletme üyelik için müracaatta bulunabilir. Bunun için işletmenin öncelikle bir üyelik müracaat formu doldurması gerekir. Üyelik başvurusunda bulunan işletme barter kuruluşu tarafından incelenir. Bu inceleme firmanın piyasa kredibilitesi ile sistemdeki arz ve talep dengesi şeklinde olur. Gerekli incelemeyi yapan barter kuruluşu, müracaatı kabul edebilir, ileri bir tarihe erteleyebilir veya barter sistemine üye olamayacağı yönünde karar verebilir. Barter kuruluşu, barter yoluyla mal ve hizmet satan işletmelerin bu mal ve hizmet satışından vazgeçmeleri veya yükümlülüklerini yerine getirmemeleri gibi bir takım riskleri karşılamak üzere, üyelerinden teminat alır. Banka teminat mektubu, gayrimenkul ipoteği, devlet tahvili, hazine bonusu gibi varlıklar teminat

olarak kabul edilmektedir. Diğer bir teminat türü de alımdan önce satımdır (Özkan 2007: 4-5).

Üyelik işlemlerinin tamamlanmasının ardından sistemden yararlanan tüm işletmeler mal ve hizmet arz ve taleplerini Barter şirketi aracılığı ile sisteme duyururlar. Tüm firmaların arz ve talepleriyle bir havuz oluşturulur ve bundan sonra barter işlemleri (ticareti) başlar. Barter isteminden yararlanan işletmeler Barter ile alım yapabilmek için Barter firmasına bir teminat göstermekte ve ancak bundan sonra işletmeye bir satın alma limiti verilmektedir. İşletmeler, mal veya hizmet satın alarak sisteme borçlanmakta, ya da mal veya hizmet satarak sistemden alacaklı olmaktadır. Mal veya hizmet talep eden üye firma ihtiyacının tamamını ya da bir kısmını bir başka üye firmadan para ödemedi karşılıyabilir. Karşılığında ise kendi mal veya hizmetini Barter üyelerine satmak durumundadır (Kutlu ve Güner 2006: 120).

Alış veriş işleminde fiyat, normal piyasa kuralları çerçevesinde alıcı ile satıcı arasında gerçekleşir. Fiyat ve diğer koşullarda anlaşma sağlandıktan sonra Barter firmasının da onay vermesi ile Barter firması nezdindeki cari hesaplara, mal satan firma hesabına malın değeri kadar alacak, alıcı firma hesabına da borç kaydedilmektedir. Malın teslimi ile Barter işlemleri bu alış veriş için sona erer. Tüm bu kayıtlarda Barter firmasının tercihinine göre EURO veya USD para birimi olarak kullanılır ve mal veya hizmetin tutarı YTL. bedeli kadar EURO veya USD'ye çevrilerek cari hesaplara kaydedilir. Üye işletmeler ay sonlarında Barter firmasının kendilerine gönderdikleri cari hesap cetvellerinden hesap durumlarını inceleyebilir ve sistemi de böylelikle kontrol edebilirler

Barter ticareti kapsamında son zamanlarda ortaya çıkan yeni bir finansal yöntem ise barter leasing olmuştur. Bu yöntemde vade 24 aya kadar uzayabilmektedir. Uygulama sürecinde en çok kullanılan barter yöntemleri ise şunlardır: Perakende barter, toptan barter ve uluslar arası barterdir.

Barter sisteminin üyelerine sağlayacağı başlıca avantajlar şunlardır (Özkan 2007:4-5).

- Barter sisteminin en önemli avantajlarından birisi, işletmenin elinde bulundurduğu stoklarını eritmesine imkan sağlaması, böylece stok bulundurma maliyetini azaltması ve sattığı mallar karşılığında mal ve hizmet satın almasına

olanak vermesidir.

- Barter sistemiyle mal ve hizmet satan işletmeler satışlarını artırabilirler, yeni müşteriler ve yeni pazarlar elde edebilirler. Bunun sonucu olarak ilave mal ve hizmet akışı, yeni müşteri, ciro ve kâr artışı sağlayabilirler.

- Üye işletmeler, sistemden aldıkları mal ve hizmet bedellerini nakit olarak ödemek zorunda olmadıklarından, işletme sermayesi ihtiyacını azaltırlar. Böylece nakit avantajı sağlar ve likiditelerini garanti altına almış olurlar.

- Barter sistemiyle mal alan işletme, faizsiz döviz kredisi sağlamış olur. Çünkü barter sistemiyle mal ve hizmet satın alan işletme, sisteme döviz üzerinden borçlanmakta ve borcunu kendi ürettiği mal ve hizmetle ödemektedir. Vade sonuna kadar borcunu ürettiği mal ve hizmetlerle ödeyemeyen işletme, cari kur üzerinden YTL olarak öder. Dolayısıyla maruz kaldığı maliyet, dövizdeki kur artışı kadar olur. Oysa aynı krediyi başka bir banka veya finans kurumundan almış olsa idi, faiz ve diğer masraflara da katlanmak zorunda kalacaktı. Netice itibariyle barter sistemiyle mal alan işletme 9 aylık; bazı uygulamalarda 12 aylık faizsiz döviz kredisi kullanmış olur. Böylelikle firma finansman maliyetinden tasarruf eder.

- Barter sistemiyle satış yapan işletme, tahsilat garantisi sağlar. Çünkü satış anlaşması yapmadan önce, alıcı firmanın barter şirketindeki barter hesabını fatura bedeli kadar bloke ettirebilir ve ödemeyi garanti altına alabilir.

- Barter sistemiyle ürün satan firma sistemden alacaklanır. İhtiyaç duyduğu mal veya hizmeti de sistemden satın alarak alacağını tahsil eder. İşletme alacağını kısa vadede tahsil etme imkanı elde ettiği için bu bir factoring işlemi sayılabilir. Ayrıca factoring işlemlerindeki komisyon da söz konusu olmaz.

- Barter sistemiyle yapılan satışlar döviz üzerinden yapıldığı için, enflasyonun zararlı etkilerinden ve kur artışlarından korunulabilir.

- Barter sistemiyle satış yapmak isteyen üyenin, alıcı firma hakkında herhangi bir araştırma yapmasına gerek kalmaz. Dolayısıyla sisteme mal satan firma hem garanti sağlamış; hem de yapacağı araştırma için işgücü ve zamandan tasarruf etmiş olur.

- Barter sistemi özellikle küçük ve orta boy işletmelerin yurtdışı pazarlara açılmasında da büyük kolaylıklar sağlar. Çünkü sistem vasıtasıyla yurtdışına gitme

ve müşteri bulma gibi zorluklar ortadan kalkmakta ve hiçbir çabaya katlanmadan ihracat yapabilme imkanı ortaya çıkmaktadır. Ayrıca yurtdışından alınan mal ve hizmetler karşılığında yine yurtiçindeki mal ve hizmetlerin satışı söz konusu olduğundan ülke dövizinin de yurtiçinde kalması sağlanmaktadır.

- Firmalar barter sistemi sayesinde borçlarını ertelemek yerine, ürettikleri mal ve hizmetlerle ödeme fırsatını elde etmekte, atıl kapasitelerini kullanmakta ve faaliyetlerine devam edebilmektedirler. Sistemde para kullanılmadığından özellikle kriz dönemlerinde nakit yönetimine de katkı sağlanmaktadır.

- İşletmeler barter leasing sistemi vasıtasıyla uzun vadeli de borçlanabilmektedirler. Barter sistemiyle mal ve hizmet alan işletmenin vade sonuna kadar borcunu kendi ürettiği mal ve hizmet ile ödeyememesi durumunda barter leasing devreye girmektedir. İşletmeye 24, 36 ve 48 aya varan vadeler tanınarak, işletmenin kendi ürettiği mal ve hizmetiyle borcunu ödemesine imkan sağlanmaktadır.

- Sistemde yapılan bütün işlemlerin belgeli olması sebebiyle, sistem devlete de faydalı olmaktadır. Çünkü sistem kayıt dışı ekonomiyi kayda almakta ve vergi kaçışını önlemektedir.

Barter şirketinin, üyelerine sağladığı yukarıda sıralanan yararların yanında bir takım sakıncalarının da olacağı açıktır. Bu sakıncalar ise şunlardır (Özkan 2007:4-5):

- Barter sistemine mal satan üye, alacağını ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetleri satın alarak tahsil edemez ise, nakit akışında dengeyi bozar. Böylelikle paniğe kapılır ve ihtiyaç duymadığı halde sistemdeki diğer malları alma arayışına girer, böylece sisteme olan güveni kaybolur.

- Arz edilen mal ve hizmetlere karşılık, barter sisteminde talep edilen malın bulunamaması durumunda, söz konusu malın dışarıdan temin edilmesinden kaynaklanan fiyat ve kalite tercihi yaptırılmaması bir başka sorun olabilir.

- Barter işleminde mal teslimatlarının eş zamanlı olmamasından dolayı, taraflardan birinin mal teslimatını uzun süre geciktirmesi, karşı tarafı mağdur edebilir.

- Alıcı işletme spekülatif dalgalanmalardan çok etkilenen malları, kısa sürede temin edemeyebilir. Tabiatıyla fiyat yükselişi ve malı zamanında temin edemeden

kaynaklanan bir takım kayıplar da beraberinde gelebilir.

- Sistem zamanla işletmeler arası bağımlılığı artırabilir. Ayrıca herhangi bir nedenle işletmeler arası iş ilişkilerinin bozulmasıyla, işletmenin sistemden çıkması veya çıkarılması gündeme gelebilir.
- Barter sistemine üye olan işletmeler ürünlerini piyasa fiyatından daha yüksek bir fiyatla satamaz. Bu da sistemin bir başka sakıncası olarak kabul edilebilir.
- Barter kuruluşlarınca hem alıcıdan hem satıcıdan alınan komisyonlar, özellikle düşük kar marjıyla satılan mallarda, ilave maliyet unsuru olarak düşünülebilir.
- Barter sisteminin prosedürleri, belgeleri, anlaşmaları ve diğer unsurları standart olarak oluşmamıştır. Ayrıca yasal bir zemine de oturtulamamıştır. Bu da sistemin bir diğer olumsuz tarafıdır.
- Sistemden yapılan mal ve hizmet talebi, sisteme arz edilen mal ve hizmetlere göre daha fazladır. Bu husus sistemdeki arz ve talep dengesini bozabilir. Nitekim yapılan bir çalışmada bu husus üzerinde durulmuştur. Çalışmaya göre bazı barter şirketlerindeki talep, arzdan sekiz kat daha fazladır.

2.3.4.Forfaiting

Forfaiting, ihracat-ithalat işlemlerinden doğan vadeli alacak ve borçların rücusuz olarak forfaiting kuruluşlarına (forfaiter) satılmasından doğan ve iskonto işlemi olarak tarif edilen bir finansman tekniğidir (Kondak 2002:152). Uzun vadeli ve kredili ihracat-ithalat işlemlerine yönelik bir finans enstrümanı olarak bilinen forfaiting, dünyada genellikle yatırım malları için kullanılmaktadır.

Forfaiting, özellikle mal ve hizmet ihracatından doğan ve belirli bir ödeme planına göre tahsil edilebilecek olan alacakların bir banka ya da bu alanda uzmanlaşmış bir finansman kurumu tarafından satın alınması olarak tanımlanabilmektedir. Forfaiting işleminde genelde ithalatçının borcu karşılığında ihracatçıya verdiği emre yazılı senet ve poliçeler kullanılmakta, işlem gerçekleşikten sonra ihracatçının hiçbir yükümlülüğü kalmamaktadır. Her çeşit alacak forfaiting işlemine konu edilebilirse de, uygulamada emre yazılı senet ve poliçe şeklindeki ticari alacaklar daha güvenli olduklarından tercih edilmektedirler. Forfaiting veren kuruluş, belli bir iskonto oranı üzerinden devraldığı senet veya poliçe şeklindeki

alacakların karşılığında, teminat olarak banka garantisi talep etmektedir. Forfaiting işleminde ithal edilecek malın bedeli, bu malın ekonomik ömrüne yayılarak taksitlerle ödenmektedir. Önce ithalatçı ve ihracatçı firmalar arasında bir ticari anlaşma yapılmakta, fiyat ve ödeme planı saptanmaktadır. İthalatçı malları teslim almakta, banka garantisini de sağladıktan sonra borç senetlerini banka aracılığı ile ihracatçı firmaya iletmektedir. (Uğur 2006: 87).

Poliçeler ihracatçı firma tarafından hazırlandıktan sonra, ithalatçı firma tarafından kabul edilir. Ayrıca hazırlanan poliçeler garantör banka tarafından garanti edilmektedir. Garantör ile ithalatçı firma arasında tazminat anlaşması bulunmakta, bu durum forfaiter'ı ilgilendirmemektedir. Forfaiting piyasasında, poliçeler "rücusuz" olarak üç kez ciro edilebilmektedir (Küçük 2005: 265).

2.3.4.1. Forfaiting Avantajları

İhracatçı açısından avantajları şunlardır (Çolakoğlu 2002: 183):

- Ekonomik ve politik tüm riskler forfaiter'a yansıtılmaktadır.
- İhracatçı açısından riskli sayılabilecek ülke pazarlarına, belli bir iskonto karşılığında rahatlıkla ürün satabilir.
- İhracatçı firma, vadeli satışlarını anında paraya çevirebildiğinden, kredili satışlarının finansmanı için kaynak araması gerekmemektedir.
- Tahsilat forfaiting şirketi tarafından takip edileceği için, ihracatçı firma tahsilat esnasında katlanacağı masraflardan kurtulur.
- Sabit fiyat avantajından faydalanılır.
- KDV iadesi ve kambiyo dosyası erken kapatılabilir.
- Forfaiting genel olarak, basit ve hızlı bir uygulama olup, ayrıca bir kredi sigortasına ve fazla belgeye de gereksinim duyulmamaktadır.
- İhracatçının likitidesi, alacak hakkının devri ile artmakta, bu da finansman olanağı yaratmaktadır.

Forfaiting işleminin başlıca dezavantajı ise, sağlanan tüm avantajlara ve risklerin üstlenmesine bağlı olarak maliyetlerin nispeten artmasıdır.

2.3.5. Risk Sermayesi (Venture Capital)

Bir yatırım aracı olan Risk Sermayesi; bir yatırım düşüncesine sahip veya yeni

kurulmuş gelişme şansına sahip dinamik, yaratıcı ancak finansal yönden yeterli gücü olmayan girişimcilerin yatırım fikirlerini, hayata geçirebilmelerine olanak sağlayan bir sistemdir.

Risk sermayesinde ki temel amaç, gelişmeye müsait ve göstereceği performansla rekabet üstünlüğü sağlayabilecek işletmelere uzun vadeli yatırım yapmaktır. Risk sermayesi ortakları genellikle KOBİ niteliğinde olan ve gelecek vaat eden şirketlere belirli bir ölçüde gelir sağlamak amacıyla yatırım yaparlar. Burada risk sermayedarının amacı şirkete sermaye yatırıp, uzun yıllar o şirkete bağlı kalmak değildir. Asıl amaç, yapılan yatırım neticesinde şirketin belli bir seviyeye gelmesi ve hisselerini satarak elde ettiği kazancı başka projelere yatırarak, diğer bir deyişle, sürekli risk alarak parasını büyütmektir.

Risk sermayesiyle ilgili yanlış anlaşılması gereken bir konu; risk sermaye şirketinin, hiçbir zaman şirketi yönetmeyi amaçlamadığıdır. En azından dünya uygulamalarında böyle bir kaygı yaşanmamıştır. Onun amacı, şirketin yönetiminde söz sahibi olmak, oradan aşırı bir getiri sağlamaktır. Risk sermayesinin bildiği tek şey vardır: “Ben çok riskli bir yere yatırım yapıyorum, dolayısıyla benim getirim de çok yüksek olmalıdır”. Genellikle banka ve finans çevrelerinin oluşturduğu grupların sağlam yatırımları vardır ki, bunlar riski ve getirisi düşük olan yatırımlardır. Bu portföyün içerisinde bir kısmını da riskli yatırımlara ayırmaktadırlar. Bu riskli yatırımlarından daha çok getiri beklemektedirler. Bunu sağlayabilmesi için de şirketi yönetmek, mülk sahibi olmak türünden kaygıları yoktur. Sadece yönetim aşamasında sorunlar yaşandığında sahip olduğu riskten dolayı müdahalede bulunmak düşüncesindedirler (Sevinç 1995: 20).

Risk sermayesi, büyük sermaye sahibi yatırımcının, gelişme potansiyeli yüksek olan KOBİ’lerin oluşumu ve faaliyete geçmesi için yaptığı uzun vadeli bir yatırım olduğundan, risk sermayedarını etkileyen olumsuz durum, sermayenin geri dönüş süresinin çok uzun, getirisinin de hayli yüksek olmasıdır. Bunun yanında özgün fikri ve iş modelini yaşama geçirecek ekibin kalitesi ve projeyi sonuna kadar götürme kararlılığı da etkilidir. Türkiye’de risk sermayesi kavramı son yıllarda KOBİ’ler için bir finansman aracı olarak gündeme getirilmektedir. Risk sermayedarının görevi, teknolojik yeniliği olmayan KOBİ’lere finansman desteği sağlamak değil, yeniliklerle büyüme hedefi olan KOBİ’leri büyük ölçekli işletmeler yapmak veya yeni bir icadı olan bireyleri bir araya getirerek finansman sağlamaktır. Bu anlamda

Risk sermayesi (Yılmaz 2007: 6);

- Finanse edilen işletmeye dış kaynak yoluyla ve risk taşıyan olarak katılmak,
- Gelişme ve büyüme potansiyeli bulunan genç, yenilikçi ve menkul değer çıkaramayan işletmeler tarafından kullanılması,
- Riski azaltmak için aracı olarak risk sermayesi ortaklığının bulunması,
- Orta ve uzun vadede işletmelerin büyümesini gerçekleştirmek ve finanse edilen işletmeden elde edilen payların gelir getirecek bir şekilde borsada satışa sunmaktır

Kısaca risk sermayesi, yeni fikir, buluş ve teknolojik yenilikleri, ticari bir ürün elde etmek için çok yönlü olarak desteklemektir ve bunun temel ölçütü ise teknolojik yeniliktir.

Risk sermayesinin KOBİ'lere sağlayabileceği yararlar ise şunlardır (Küçük 2005: 287);

- KOBİ'lerin atıl durumunda bulunan tasarruflarının bu tür yeni girişimcilere etkin biçimde aktarılmasını sağlar.
- Küçük işletmeler için daha elverişli öz kaynak oluşturma seçenekleri geliştirmeyi önemli kılmaktadır.
- Küçük işletmeler aracılığıyla yeni teknolojilerin denenmesi ve uygulamaya konulmasını kolaylaştırır.
- KOBİ'leri sağlam finansal yapı ve sağlıklı büyüme imkanına kavuşturur.
- Yabancı kaynak teminine ilişkin sorunlardan kurtulma.

III. BÖLÜM

BASEL DÜZENLEMELERİ

1973 yılının Mart ayında Bretton Woods sözleşmesinin sona erdirilmesine bağlı olarak sabit ayarlanabilir kur politikasının terk edilmesi ve ardından 1974 yılında OPEC (Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü) petrol fiyatlarını dört kat arttırması sonucu ortaya çıkan petrol krizi sonrasında uluslararası döviz piyasalarında ve bankacılık sektöründe büyük dalgalanmalar ve sorunlar yaşanmıştır. Finansal piyasalarda ortaya çıkan bu sorunlara ortak bir çözüm bulmak ve dünyada bankacılık sektörü ile ilgili düzenleyici ve denetleyici standartlar oluşturmak, uyumlaştırmak ve yerleştirmek amacıyla 1974 yılında “Basel Komitesi” kurularak çalışmalarına başlamıştır (Parasız 2007: 246).

3.1. BASEL KOMİTESİ

Basel Bankacılık Denetim Komitesi (Basel Komitesi) Uluslararası Ödemeler Bankası'nın bünyesinde faaliyet göstermek üzere 1974'te kurulmuştur. Basel Bankacılık Komitesi'nin bağlı olduğu Uluslararası Ödemeler Bankası, 1.Dünya Savaşı'nın borçlarını tahsil etmek ve yönetmek amacıyla Young Planı çerçevesinde 1930 yılında İsviçre'nin Basel kentinde kurulmuş olup, tarihteki ilk uluslararası finansal kurumdur. 1970'lere dek Bretton Woods sistemini uygulama ve koruma amaçlı faaliyet gösteren kuruluş, 1970'lerde yaşanan küresel ekonomik krizler neticesinde uluslararası sermaye akışını kontrol etmeye ve bankacılık sistemlerini düzenlemeye odaklanmıştır. Kurum birçok ülkenin merkez bankasıyla ortak çalışmalar yürütmektedir¹.

Basel Komitesi (The Basel Committee on Banking Supervision), 1974 yılında, girdiği döviz krizi nedeniyle iflas eden Bankhaus Hestatt'ın çöküş nedenlerini incelemek, bu çöküşün ulusal ve uluslararası piyasalarda neden olacağı etkileri araştırmak üzere Dünya Bankası tarafından G-10 ülkelerinin merkez bankası ya da bankalarla ilgili gözetim işlevini yerine getiren kuruluşların katılımı ile

¹ Bkz:<http://www.bis.org> Erişim: 13.11.2007

oluşturulmuş, bankacılık sektörünün denetlenmesi ve standartların oluşturulmasını amaçlayan bir kuruluştur. Komite, aynı zamanda üye ülkeler arasında denetim konularında birlikte çalışmayı sağlayacak ortak bir düzen oluşturmaya çalışırken dünya bankacılık denetim kalitesinin artırılmasını da amaçlamaktadır (Kocaman ve Aytek 2006: 46).

G10 ülkelerinin merkez bankası başkanları tarafından 1974'te kurulan Basel Komitesi yılda dört kez toplanmakta ve yine düzenli olarak bir araya gelen dört çalışma grubundan oluşmaktadır. Belçika, Kanada, Fransa, Almanya, İtalya, Japonya, Lüksemburg, Hollanda, İspanya, İsveç, İsviçre, ABD ve İngiltere komitede temsil edilmektedir. Bankaların dünya çapında ortak standartlarda çalışmasını sağlamak üzere ülkelerin bankacılık denetim otoritelerine ve bankacılık sistemlerine yönelik kural ve prensipler yayımlayan kuruluş bu amaçlar doğrultusunda 1975'ten beri birçok dokümanı kamuoyuyla paylaşmıştır².

Komitenin herhangi bir yasal veya formel olarak kanun ve kurallar koyma yetkisi bulunmamaktadır. Bunun yerine bankacılık sektörü içerisinde çeşitli düzenlemeler ve standartlar üreterek, bu standartlara ülkelerin kendilerini adapte etmesi yönünde çalışmalar yapmaktadırlar. Yani yapılan düzenlemeler tavsiye niteliği taşımaktadır. Böylece komite hiçbir zorunlu bağlayıcılık olmaksızın standartların geliştirilmesi ve uluslararası düzeyde uyumlaştırılması amacına hizmet vermeyi amaçlamaktadır. Ancak hemen şunu belirtmekte fayda vardır ki; o da yapılan bu düzenlemelere uymayan ülkelerin mevcut bankacılık sistemleri, uluslararası platformdan dışlanmakta, risk primleri de olumsuz yönde etkilenmektedir.

3.2. BASEL I' İN ORTAYA ÇIKIŞ SÜRECİ

Basel I; Basel Komitesi'nin uzun süren çalışmalar sonucu hazırladığı, risk odaklı sermaye yeterliliğine ilişkin standartları içeren sermaye uzlaşısıdır. Komite Aralık 1987'de ilk taslağı yayımladıktan sonra G-10 ülkelerini kapsayan bir müzakere ve hazırlık süreci başlatılmış, ayrıca taslak dünya genelinde bankacılık denetim otoritelerine dağıtılmıştır. Yapılan istişarelerden sonra ilk taslak üzerinde bazı değişiklikler yapılarak son şekli verilmiş ve Temmuz 1988'de kamuoyuna sunulmuştur³.

² Bkz:<http://www.bis.org> Erişim: 13.11.2007

³ Bkz:<http://www.bis.org> Erişim: 13.11.2007

Bu uzlaşı ile uluslararası alanda faaliyet gösteren bankaların varlıkları ile tuttıkları sermaye arasında risk esasına dayalı bir ilişki kurulmaya çalışılmıştır. Basel I, bir bankanın batması halinde mevduat sahiplerinin karşılaşılabileceği maliyetleri en aza indirmek için asgari olarak tutulması gereken sermaye üzerinde odaklanmıştır. Basel Bankacılık Denetim Komitesi'nin üyesi G-10 ülkeleri tarafından hazırlanan Basel I, hali hazırda 100'den fazla ülkede, ulusal bankalar da dahil olmak üzere uygulanmaktadır (Atiker 2005:1).

Komite'nin 1988'de yayınladığı "Sermaye Uzlaşısı Basel I Standartları" ile bankaların krizlere ve finansal kırılganlığa karşı dayanıklılığını artırmak ve finansal istikrarı sağlamak amacıyla uymaları gereken temel kriterler belirlenmiştir. Bu düzenleme ile bankalara sermaye yeterliliği konusunda uluslararası bir standart getirilmiştir (Aras 2005:5).

Basel Komitesi, bu amaçla ilk olarak 1988 yılında yayınladığı Basel I Sermaye Uzlaşısı ile uluslararası alanda faaliyet gösteren bankaların riskli faaliyetleri ile üstlendikleri bu risk için ellerinde tuttıkları sermaye arasında bir ilişkiye dayanan ve "Cooke Rasyosu" olarak adlandırılan sermaye yeterliliği rasyosunu tanımlamıştır. Bankaların sermayelerinin risk ağırlıklı aktiflere oranı olarak formülleştiren bu rasyonun minimum %8 olması benimsenmiştir (Parasız 2007: 247).

Basel I Sermaye Yeterliliği Hesaplaması (Cooke Rasyosu)

$$\text{Sermaye yeterliliği} = \frac{\text{Toplam Sermaye}}{\text{Kredi Riski}} = \%8$$

Yeterliliğin payında yer alan sermaye, temel olarak ana sermaye ve katkı sermaye olarak iki kısımdan oluşmaktadır. Birinci kuşak olarak da bilinen ana sermaye, toplam sermayenin temel bileşeni olup, esas olarak ödenmiş sermaye ve vergi sonrası dağıılmamış karlardan oluşmaktadır. İkinci kuşak sermaye olarak da bilinen katkı sermaye ise, esas olarak ihtiyari rezervler, varlıkların yeniden değerlendirilmesi ile elde edilen fonlar, genel karşılıklar ve sermaye benzeri kredilerden oluşmaktadır. Sermaye yeterliliği oranının paydası ise, bankanın taşıdığı kredi riskini ifade etmektedir. Kredi riski, bankanın aktiflerinin ve bilanço dışı kalemlerinin farklı risk sınıflarına ayrılması ve her sınıfa karşılık %0, %20, %50 ve

%100 olmak üzere dört adet risk ağırlıklandırılması şeklinde hesaplanmaktadır (Parasız 2007: 247).

1988 yılında kabul edilen Basel I standartlarını Türkiye’de aynı tarihte imzalayarak kabul etmiştir. Ancak Türkiye, Basel I standartlarını kademeli bir geçiş süreci izleyerek uygulamaya koymuştur. Türkiye sermaye yeterlilik rasyosu olarak; 1989 yılında %5, 1990 yılında %6, 1991 yılında %7 ve 1998 yılında %8’ i uygulamıştır.

Bununla birlikte, komitenin esas hedefi, bankaların maruz kaldıkları riskleri daha doğru bir biçimde yansıtan esnek bir uygulama alanı oluşturmaktadır. Sağlıklı ve istikrarlı bir finansal sistemi sürdürülebilir kılmak sadece asgari sermaye yeterliliğinin sağlanması ile olanaklı değildir. Bunun için, etkin bir denetim ve gözetim sistemi oluşturularak uygulamaya konulması ve piyasada etkinliğinin artırılması sağlanmalıdır. Özellikle 1990’larda faaliyette bulunan ve sermaye yönünden gerekli yeterliliğe sahip olan bankaların dahi iflas etmesi, bu konuda daha farklı yaklaşımların ortaya konulması gerekliliğini ortaya koymaktadır (Aras 2005: 4).

3.3. BASEL I’İN YETERSİZ KALDIĞI DURUMLAR

Basel I standartları tüm ülkelerde kabul edilen ve çok geniş bir uygulama alanı bulmuş olmasına rağmen kabul edildiği tarihten itibaren çeşitli eleştirilere de hedef olmuştur. Basel I’in mevcut durumunun sorgulanmasına neden olan faktörlerin başında mali piyasalardaki hızlı değişim sürecidir. Özellikle son dönemlerde mali piyasaların hızlı bir gelişme göstermesi, yapılan işlemlerde çeşitlenmenin olması ve ard arda yaşanan ekonomik krizler Basel I kriterlerinin yeterliliğini azaltmıştır.

Basel I’in uygulanması sürecinde öne sürülen eleştirileri şu şekilde sıralayabiliriz (Atiker, 2005:2):

- Basel I’de, bankanın maruz kaldığı kredi riski, bankanın aktiflerinin ve bilanço dışı kalemlerinin farklı risk sınıflarına ayrılması ve her sınıfa karşılık gelen risk ağırlıkları olan %0, %20, % 50 ve %100 katsayılarıyla çarpılması suretiyle hesaplanmaktadır.
- Sadece dört farklı risk ağırlığı kullanılması nedeniyle risk duyarlılığı düşük olan Basel I, farklı faaliyet alanları olan bütün bankalara aynı şekilde uygulanmak istenmesi “herkese tek beden elbise” şeklinde

yorumlanmaktadır.

- Basel I’de “OECD kulüp kuralı” şeklinde tanımlanmış olan uygulamadan dolayı OECD’ye üye olan ülke hükümetlerine yüzde sıfır risk ağırlığı, aynı topluluğa üye ülkelerin bankalarına ise borçlanmaları halinde %20 risk ağırlığı uygulanmaktadır. Buna karşın topluluk üyesi olmayan ülkeler için uygulanan risk oranı ise %100 olarak öngörülmektedir.

Ayrıca Basel I ile ifade edilen ve çoğu bankanın karşı karşıya kaldığı kredi ve piyasa risklerinin değerlendirilmesinde kullanılan yöntemler de Basel I’in yeterliliğini olumsuz kılmaktadır. Kullanılan mevcut yöntemler; bankacılık risklerini gerçek bir şekilde değerlendirerek gerekli ölçümlerin yapılmasını yetersiz kılması, fiyat dalgalanmalarının finansal piyasalar üzerinde oluşturacağı etkileri yeterince dikkate almaması ve bankaların portföy oluşturma sürecinde farklı politikalar izlemesi gibi nedenlerden dolayı Basel I standardının yeniden yapılandırılarak mevcut yapısının genişletilmesini gerektirmektedir. Böylece var olan sorunlar belli bir çözüme kavuşacak, daha hassas risk ölçülmesi ve yönetim metotlarına yer verilerek hem bankalar hem de kurumlar olumsuz koşullardan etkilenmemiş olacaklardır.

Bugüne kadar bankacılık sektöründe kullanılan ve kısaca Basel I olarak tanımlanan düzenleme, 1988’den beri uygulanmaktadır. Bu düzenlemenin uygulanmasının özünde yatan düşünce şudur: Bankalar, her 100 liralık nakit kredinin geri ödenmemesi riskine karşı, 8 lira sermaye tutmak mecburiyetindedir. Aslında, kredinin geri ödenmeme ihtimali, kime verildiği ile ilgilidir ancak mevcut uygulamada bankalar güvenilirliği çok yüksek ya da çok düşük olan tüm firmalara aynı yaklaşımı sergilemektedir. Çünkü Basel I de, risk ayrışımı ve risk ayarlaması yapılmamaktadır.

3.4. BASEL II

Basel I’in yukarıda saymış olduğumuz yetersizlikleri nedeniyle Uluslararası Ödemeler Bankası (BIS) tarafından Basel II standartları hazırlanmıştır.

İlk versiyonu 1988 yılında yapılan Basel II uzlaşısı, üçüncü versiyonunun (Basel 3rd Consultative Paper) da 2003 yılında yayınlanmasıyla sonlanma aşamasına gelmiştir. Basel Komitesinin oluşturduğu sofistike bir yönetim modeli olan Basel II, temel olarak, birbiriyle uyumlu sermaye yeterliliğinin her koşulda

sürdürülmesini hedeflediği anlaşılmaktadır. Üye ülkelerin Basel Komite'sinin önerdiği kurallara ilişkin uyumluluk düzenlemelerini 2006 yılı sonlarına kadar yapmaları öngörülmüştür. Türkiye'de de Basel II hesaplamalarının 2007 yılı ortalarında başlatılması ve 2008 yılında da Basel II yükümlülüklerinin yerine getirilmesi planlanmaktaydı, ancak uygulama 2009 yılına ertelenmiştir (Kocaman ve Aytek 2006: 46).

Basel II, sermaye yapısına düzenleme getiren bir yeterlilik uygulamasıdır. Bu uygulama hem AB ülkelerinde bulunan bankalarca hem de AB'de olmayan uluslararası aktif bankalarca uygulanacak bir sistemdir. Bu uygulamanın temel amacı, finansal sistemin güvenilirliğini arttırmak ve sağlamlaştırmaktır. Yeni paket sermaye disiplin temellerini detaylandırarak mevcut olan düzenlemeye çeşitli katkılar sağlamak, sermaye gereksinimlerinin alanını operasyonel risk boyutunda genişletmek amacını taşımaktadır (Valova 2007: 2-3).

Basel II; bankaların sermaye yeterliklerinin ölçülmesi ve değerlendirilmesine yönelik olarak Uluslararası Ödemeler Bankası (BIS) tarafından hazırlanarak yayımlanan ve 2007 yılı başından itibaren G-10 ve Avrupa Birliği ülkelerinde yürürlüğe giren, Türkiye'de ise 2009'de uygulamaya geçmesi beklenen bir modeldir. Ancak gerek alt yapının gerekse kredi riskinin hesaplanmasında gerekli olan derecelendirme standartların uygulanmasını zorunlu hale getirecek hükümleri içeren yeni Türk Ticaret Kanunu tasarısı yasalasmamıştır. Nitekim reel sektör kuruluşlarının temsilcileri tarafından da bu durum gerekçe gösterilerek söz konusu derecelendirme uygulamalarının ertelenmesi yönünde çeşitli taleplerde bulunulmuştur. Mevcut durum neticesinde Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu 23.07.2007 tarihinde bir basın açıklaması yaparak konuya açıklık getirmiştir. Yapılan basın açıklaması şu şekildedir⁴:

“Bilindiği üzere, Basel Bankacılık Komitesi tarafından yürütülen Sermaye Ölçümü ve Sermaye Standartlarının Uluslararası Düzeyde Uyumlaştırılmasına ilişkin çalışmalar Haziran 2006'da yayımlanan kapsamlı doküman ile sonuçlandırılmıştır. Kamuoyunda kısaca Basel II olarak da adlandırılan bu çalışma, Avrupa Parlamentosu ve Konseyinin 14 Haziran 2006 tarihli, 2006/48 ve 2006/49 sayılı direktifleri (CRD) ile Avrupa Birliği (AB) müktesebatına dahil edilmiştir.

⁴ Bkz:<http://www.bddk.org.tr> Erişim: 23.08.2007

Kurumumuzca Basel II'nin Türkiye'de faaliyet gösteren bankalarca da uygulanması zorunluluğunun bir program dahilinde başlatılması öngörülmüş ve buna ilişkin bir yol haritası kamuoyuna açıklanmıştır. Süreç içinde söz konusu kapsamdaki çalışmaların AB müktesebatına dahil edilmesi ile de Kurumumuz uygulamalarının AB müktesebatı esas alınarak yürütülmesi zorunluluğu ortaya çıkmıştır.

*AB'nin ilgili direktiflerinde (CRD), Basel II dokümanında olduğu gibi, bankaların sermaye yeterliliklerini, kredi ve piyasa riskine ilaveten operasyonel risk unsurlarını da dahil ederek hesaplamaları, kredi riskinin belirlenmesinde ise teminatın niteliğinin değil derecelendirme sonuçlarının esas alınması ve üye ülkelerin mevzuatlarını 2006 yılı sonunda tamamlayıp 1.1.2007'den itibaren uygulamaya geçmeleri öngörülmüştür. **Ancak, birçok AB üyesi ülkenin henüz bu süreçleri tamamlamadığı gözlemlenmektedir.***

Halen, Türk bankacılık sisteminde sermaye yeterliliğinin hesaplaması 1 Kasım 2006 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan "Bankaların Sermaye Yeterliliğinin Ölçülmesine ve Değerlendirilmesine İlişkin Yönetmelik" esas alınarak yapılmaktadır. Söz konusu Yönetmelikte, bankalarımızın gelişmiş teknolojik alt yapıları, yetkinlikleri ve sermaye yeterlilik düzeylerinin kayda değer gelişimi dikkate alınarak, CRD ile gelen iki temel değişiklikten biri olan operasyonel risk unsuru da dahil edilmek suretiyle sermaye yeterliliğinin hesaplanmasına ilişkin uygulamanın Haziran 2007 itibarıyla başlatılması öngörülmüştür. Dolayısıyla, Kurumumuzca açıklanan yol haritasında belirlenen tarihin yaklaşık 6 ay öncesinde CRD'ye kısmen uyumlu sermaye yeterliliği hesaplamasına geçilmiştir.

*Kredi riskinin derecelendirmeye dayalı hesaplanması ise reel sektör firmalarının uluslararası muhasebe ve finansal raporlama standartları ile uyumlu finansal tablolar hazırlamalarını gerektirmektedir. 07.03.2002 tarihinde ilk toplantısını yaparak faaliyete geçmiş olan Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu da söz konusu standartlar ile uyumlu Türkiye Muhasebe ve Finansal Raporlama Standartlarının yayımını tamamlamıştır. Ancak, bahse konu standartların uygulanmasını zorunlu hale getirecek hükümleri içeren yeni **Türk Ticaret Kanunu tasarısı yasalasmamıştır.** Nitekim reel sektör kuruluşlarının temsilcileri tarafından da bu durum gerekçe gösterilerek söz konusu derecelendirme uygulamalarının ertelenmesi yönünde taleplerde bulunmaktadır.*

Diğer taraftan, halen kredi riskinin hesaplanmasında % 0 risk ağırlığı uygulanmakta olan bankaların yabancı para cinsinden gerek devlet iç borçlanma senetlerinin ve gerekse Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası nezdinde ki alacaklarının da ülke kredi notuna dayalı olarak riske edilmesi gündeme gelecektir. Söz konusu durum doğrudan bankaların bu çerçevedeki aktif kalemler için daha fazla sermaye tahsis etmeleri zorunluluğunu doğuracak ve nihayetinde, para ve maliye politikalarının uygulanmasını etkileyecektir. Banka üst düzey yöneticilerinin büyük çoğunluğundan da belirtilen gerçekçeler dile getirilmek suretiyle bu kapsamdaki uygulamanın ertelenmesi yönünde taleplerde bulunulmuştur.

Belirtilen talepler de dikkate alınarak, bankaların sermaye yeterliliğinin ölçümünde esas alınacak kredi riskinin derecelendirmeye dayalı olarak hesaplanmasına ilişkin uygulamanın 2009 yılı başına ertelenmesi ve derecelendirme esaslı hesaplamanın sadece gösterge amaçlı yapılabileceği sonucuna ulaşılmıştır.”

Uygulamadaki sermaye yeterliliği uzlaşısının (Basel I'in) eksikliklerini gidermek ve bankaların risk ölçümlerinin daha sağlıklı olmasını sağlamak amacıyla Basel Komitesi tarafından 1999 yılında yeni bir sermaye standardı oluşturmak üzere kamuoyu araştırması yapmak için bir tartışma ortamı yaratmıştır. Bu taslak gelen öneri ve teklifler doğrultusunda ilerleyen birkaç önemli revizyona tabi tutulmuştur (Atiker 2005:4).

Bu gelişmelerle beraber, Haziran 2004'te Basel Komitesi, sermaye yeterliliği hesaplamasında Basel I'in "herkese tek beden elbise" yönteminin terk edilmesi anlamına gelen "Yeni Basel Sermaye Uzlaşısı (Basel II)"ni yayımlamıştır. Sermaye yeterliliğinin hesaplanmasında, 1988 yılında yayımlanan ilk uzlaşya göre köklü değişiklikleri önermesinin yanı sıra "denetim otoritesinin incelemesi" ve "piyasa disiplini" hususlarına özel önem atfetmesi sebebiyle, Basel II hem bankalar hem de düzenleme ve denetleme otoriteleri için özel gayret gerektiren bir alan ve yeni bir süreç olarak değerlendirilmektedir. Yeni uzlaş, temel olarak bankaların denetim ve gözetiminde daha sağlam bir altyapının oluşturulmasını, risk yönetiminin güçlendirilmesini, piyasa disiplini ve dolayısıyla küresel düzeyde sürdürülebilir bir finansal istikrarın sağlanmasını hedeflemektedir. Bu çerçevede, yeni uzlaş, uluslararası alanda sermaye yeterliliğinin yakınsamasında uygulanması gereken salt

kurallar kümesi olmayıp, aynı zamanda bankacılık otoritelerinin finansal sistemlerine daha bütünleşik bakmalarını özendiren bir yaklaşımdır (Yayla ve Kaya 2005: 3).

Basel II standartlarında Sermaye Yeterlilik Rasyosu (SYR) şu şekilde hesaplanmaktadır (Teker ve Diğerleri 2005:46-47).

$$\text{Sermaye Yeterlilik Rasyosu} = \frac{\text{Özkaynaklar}}{\text{Kredi Riski} + \text{Piyasa Riski} + \text{Operasyonel Risk}}$$

Yukarıdaki formülde geçen kredi riski; bankaların müşterilerine kullandırmış olduğu kısa ve orta vadeli kredilerin çeşitli nedenlerden dolayı ödenmemesi yada zamanında ödenememesi neticesinde bankanın uğrayacağı zararı, piyasa riski; Finansal piyasalardaki faiz oranları ile döviz kurlarında meydana gelen değişimler sonucunda bankaların bu değişimler neticesinde zarar etmesi veya sermayesinin erimesine neden olması, operasyonel risk ise; kredi riski ve piyasa riski dışında kalan tüm riskleri içermektedir. Daha geniş bir ifade ile operasyonel risk, bankaların iç kontrollerindeki aksamalar sonucu ortaya çıkan usulsüzlükler ve hataların gözden kaçması, personel ve yönetimin zamanı ve koşulları uygun şekilde kullanamaması, teknolojik sistemden kaynaklanan sorunlar veya doğal afetler gibi nedenlerden dolayı, bankanın zarara uğraması olarak tanımlanabilir.

Şimdiye kadar ki süreç içerisinde yoğun bir eleştiri bombardımanına maruz kalan Basel II, uluslararası bankacılık ve finans camiası tarafından kabul edilen en kapsamlı ve bir o kadar da karmaşık bir yapıya sahiptir. Bu nedenden ötürü Basel II modelinin uygulamaya geçmesi ile bazı yararlar sağlayacağı gibi, önemli dezavantajları ve zorlukları da beraberinde getirmektedir. Bu nedenle ilgili kuruluşların, özellikle bankacılık sektörü ve KOBİ'lerin bu konuda ciddi bir hazırlık aşamasına girmeleri gerekmektedir.

Önceki uzlaşıda olduğu gibi, önemli maddi risk unsurlarının doğru ölçülmesi ve bu risklerin yönetimi, birincil olarak bankaların sorumluluğu altında idi. Ancak, bu risklerin belirlenmesi ve ölçülmesi, uygun ölçekte sermaye ayrıldığına, uygun risk yönetiminin yapıldığına ve finansal istikrarın sağlandığına ilişkin yeterli gösterge değildir. Bu çerçevede, uygun risk ölçüm yöntemleri ve risk yönetimine ek olarak denetim otoritesinin incelemesi ve piyasa disiplini bileşenleri, Basel II'de tamamlayıcı unsurlar olarak yer almaktadır. Basel II'nin temel amacı beklenen

riskler için karşılık ayrılmasına ilave olarak beklenmeyen riskler için de asgari sermaye bulundurulmasını sağlamaktır. Özetle, Basel II, risklerin daha duyarlı ölçülmesi, her bankanın risk profilinin ayrı ayrı belirlenmesi, banka üst yönetimine düşen sorumlulukların artırılması ve finansal tabloların bankanın gerçek durumunu en iyi biçimde yansıtacak şekilde açıklanması suretiyle finans sektörünün oyuncuları arasındaki asimetrik bilginin minimize edilmesi ve bu sayede daha rekabetçi, sağlam ve istikrarlı bir finans sektörüne erişilmesini hedeflemektedir. Basel II ilk etapta, uluslararası faaliyet gösteren bankaları hedeflese bile, yeni düzenlemenin bu bankalarla finansal ilişki içerisinde olan diğer bankaları da etkileyeceği ve uygulamanın yaygınlaşacağı beklenmektedir (Yayla ve Kaya 2005:4).

Türkiye’de Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu ile çeşitli bankaların risk yönetimden sorumlu üst düzey yöneticilerin katılımıyla Türkiye Bankalar Birliği bünyesinde Mart 2003 tarihinde Basel II Yönlendirme Komitesi kurulmuştur. Her ay toplanan komite Basel II’ye geçiş için gerekli hazırlıkları yürütmektedir. Bununla birlikte Hazine Müsteşarlığı, T.C. Merkez Bankası ve Sermaye Piyasaları Kurulu’nun katılımıyla Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu koordinasyonunda faaliyet gösteren Basel II Koordinasyon komitesi kurulmuştur. Basel II ile getirilen hususlara ilişkin altyapı unsurlarının (risk yönetimi sistemleri, kurumsal yönetim sistemleri, muhasebe bilgi sistemleri vb.) uluslararası gelişmeler doğrultusunda Türk bankacılık sisteminde de oluşturulmasının sektörün faaliyetlerini ve rekabet edebilirliğini olumlu olarak etkileyeceği değerlendirilmektedir. Türkiye, Basel II uygulamalarının ve bununla getirilen hükümlerin bankacılık sistemi üzerine etkilerinin analiz edilmesi amacıyla Basel Komitesi tarafından gerçekleştirilen “3. Sayısal Etki çalışması”na altı banka ile katılmıştır. Aynı zamanda Temmuz 2003’de 23 bankanın katılımı ile yerel sayısal etki çalışması yapılarak, gelecekte söz konusu uygulamalar için bilgi kaynağı oluşturulmuş ve analiz çalışmaları yapılmıştır (Aras 2005:5).

Basel I ve Basel II’ye yönelik yukarıda yapılan açıklamalar neticesinde bu iki sistem arasındaki farklılıkları şu şekilde sıralayabiliriz (Tecimer 2007:1):

- Basel I’de, piyasa ve kredi riski temel alınırken, Basel II’de piyasa riski aynen hesaplanmakla birlikte, kredi riskinin hesaplanması farklılaştırılmış ve bu iki risk grubunun yanına bir de operasyonel risk kavramı eklenmiştir.

- Basel I'de, farklı faaliyet alanları olan bütün bankalara aynı şekilde uygulama yapılmasından dolayı risk duyarlılığı zayıf kalmıştır, buna karşın Basel II ile ortaya çıkan yeni uzlaşıda ise risk duyarlılığına yönelik hesaplamalar farklılıklar göstermiştir. Basel I'de 5 ayrı risk grubu oluşturulurken, Basel II'de en önemli değişiklik esasen risk ağırlıklarının belirlenmesinde bağımsız derecelendirme kuruluşlarının kullanılmasıdır. Bu kuruluşların ülkelere, bankalara ve firmalara verdikleri notlar bankanın sermaye yükümlülüğünü belirlemede ciddi önem arz etmektedir.
- Basel I'de OECD'ye üye ülkelere ayrıcalık tanınmıştır. Buna göre OECD'ye üye ülkelerin hükümetlerine yüzde 0 risk ağırlığı belirlenirken, OECD'ye üye olmayan ülkelere yüzde 100 risk ağırlığı öngörülmüştür. Basel II uzlaşısı ile birlikte bu ayrıcalık ortadan kalkmıştır.

Basel II'nin temel amacı, bankaların denetim ve gözetimine özel önem atfederken, risk yönetiminin güçlendirilmesi, piyasa disiplini, kredibilite hesaplamasında standardizasyon ve en nihayetinde de küresel düzeyde sürdürülebilir bir finansal istikrardır. Basel II ile birlikte beklenen riskler için karşılık ayrılmasına ilave olarak beklenmeyen riskler için de asgari sermaye ayrılması öngörülmüştür.

3.4.1. Basel II'nin Uygulanma Süreci

Basel II, risk odaklı sermaye yönetimi ve risk odaklı kredi fiyatlamasını yani, risk yönetim faktörünün daha etkin kullanılmasını temel almaktadır. Risk odaklı kredi fiyatlaması bankalarla kredi ilişkisi içinde olan bütün işletmeleri, özellikle de KOBİ'leri etkileyecek bir uygulamadır. Bu yeni yaklaşımla birlikte, müşterilerin kredi talepleri kredi riskine göre değerlendirilmektedir. Kredi riski ise, firmanın finansal verileri yanında firma faaliyetleri ve yönetimini de içeren bütün göstergelerin bir arada değerlendirilmesi sonucu tespit edilen "firma derecelendirme notu" ile belirlenmektedir. Öte yandan banka açısından yüklenilen risk de ise; tahsis edilen kredinin teminatı, vadesi, para birimi vb. gibi faktörler belirleyici olmaktadır. Basel II, kredi işleminin kendisinden kaynaklanan riski ve kredi kullanan firmanın riskini bir arada değerlendirmektedir. Bu değerlendirme sonrasında riske göre kredi fiyatlaması yapılmakta, diğer bir ifade ile, firma riski ve kredi riski doğrudan kredinin fiyatına yansıtılmaktadır (Aras 2005:6).

Bunun yanında bankanın firmaya kullandığı kredi firmanın sahip

olduğu risk oranına bağlıdır. Eğer risk oranı y¼ksek ise, bankanın maruz kaldığı riskte artacaktır. Bunun sonucunda da banka artan risk oranına g¼re daha fazla sermaye bulundurmak zorunda kalacaktır. Meydana gelen bu kayıp da, banka tarafından kredi fiyatlarına yansıtılarak giderilmeye çalışılmaktadır.

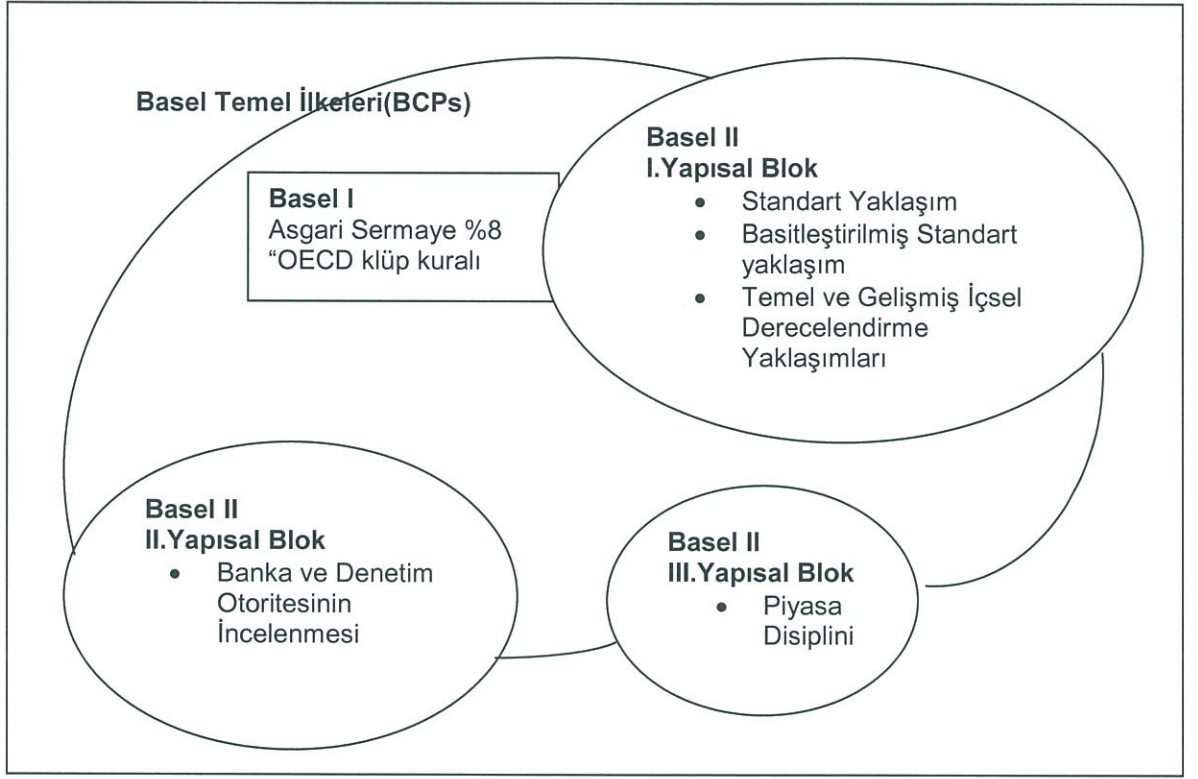
Sonuçta kredilendirmeden kaynaklanan firma ve kredi riski maliyetin temel fakt¼r¼ olarak kredi kararında da belirleyici olacaktır. Basel II uygulaması ile birlikte, kredilendirmede subjektif değerlendirmelerden çok, objektif fakt¼rlere dayanan kriterlerin benimsenmesi sonucu, kredi sınıflandırma sistemleri ve kredi risk ¼l¼m¼n¼n çok daha homojen bir yapıya kavuşmasının sağlanması beklenmektedir. Yeni d¼zenleme bankalara, hem kredi riski hem de operasyonel risk için çok daha geniş bir risk ¼lme ve y¼netme esnekliği vermektedir. B¼ylece daha geniş bir kapsamda sermayenin mevcut riske uyumlu hale getirilmesi ile bankacılık sisteminin daha g¼venilir ve daha verimli bir yapıya kavuşması beklenmektedir (Aras 2005:6).

Basel II sermaye d¼zenlemesi finansal bir yapının sermaye yeterliliğini ¼lmede ¼ temel yapısal bloktan oluşmaktadır. Bu yapısal bloklar aşağıdaki gibi gruplandırılabilir (Rowe ve Diğerleri 2004);

I. Yapısal Blok, 1998 Basel I mutabakatından farklı olarak riske daha duyarlı olan minimum d¼zenleyici sermaye standartları oluşturmak.

II. Yapısal Blok, ulusal ve uluslararası denetim alanlarını g¼c¼lendirerek etkili bir danışmanlıkla g¼zden geçirme s¼reci oluşturup gerekli tedbirleri almayı amaçlamaktadır.

III. Yapısal Blok, kamuyu ve piyasaları genel ve kabul g¼rm¼ř muhasebe ilkelerine uyumlu olan finansal tablolar yoluyla bilgilendirerek piyasa disiplininin daha etkili kullanılmasını sağlamaktır.



Şekil:3.1.Basel Temel İlkeleri, Basel I ve Basel II İlişkisi

Kaynak: ATİKER, Mustafa, "Basel I ve Basel II" , 2005,s.1–16

3.4.1.1. I.Yapısal Blok: Asgari Sermaye Yükümlülüğü

Birinci yapısal blokta sermaye yeterliliği tanımlanarak sermaye yeterlilik rasyosunun hesaplanmasına yer verilmiştir. Yeni düzenlemede mevcut sermaye tanımı ve asgari sermaye yeterlilik oranının minimum yüzde 8 olması koşulu aynı kalmıştır. Yeni uygulamada risk ağırlıklı kalemler değişmiş, rasyonun hesaplanmasında formülün paydasına kredi riski ve piyasa riskinin yanı sıra operasyonel (faaliyet) risk eklenmiştir. Öte yandan piyasa riskinin hesaplanma mantığı aynı kalırken, kredi riskinin hesaplanmasına ilişkin bazı değişiklikler getirilerek daha detaylı tanımlanmıştır. Böylelikle Basel I'deki yeterlilik rasyosunda yer alan bazı aktiflerde çeşitli değişiklikler yapılarak yeni yeterlilik rasyosu oluşturulmuştur (Aras 2005:7)

BASEL I

$$\frac{\text{Toplam Sermaye}}{\text{Risk Ağırlıklı Aktifler (PR+KR)}} = \text{Banka Sermaye Katsayısı (minimum \%8)}$$

BASEL II

$$\frac{\text{Toplam Sermaye}}{\text{Risk Ağırlıklı Aktifler (PR+KR+OR)}} = \text{Banka Sermaye Katsayısı (minimum \%8)}$$

Piyasa Riski	-----	(Kısmen değişti)
Kredi Riski	-----	(Büyük Ölçüde Değişti)
Operasyonel Risk	-----	(Yeni Eklendi)

Basel II’de piyasa riskinin hesaplanmasında Basel I’e göre önemli bir değişiklik olmamıştır. Yani;

- Standart yaklaşım ve
- Riske maruz değer yaklaşımı korunmuştur.

Kredi riskinin hesaplanmasında basit, orta, gelişmiş düzeyde olmak üzere üç farklı seçenek ortaya konulmuş olup bunlar;

- Standart yaklaşım,
- Basitleştirilmiş standart yaklaşım,
- İleri düzey içsel derecelendirme yaklaşımı’dır.

Basel II ile birlikte Risk ağırlıklı faktörlere yeni eklenen “Operasyonel Risk Hesaplaması” ise;

- Temel gösterge yaklaşımı,
- Standart yaklaşım,
- Alternatif standart yaklaşım veya ileri ölçüm yaklaşımları ile yapılabilecektir.

Basel Komitesinin önermiş olduğu Risk Ölçüm Yaklaşımları aşağıdaki

tabloda gösterilmektedir.

Tablo: 3.1. Risk Ölçüm Yöntemleri

Kredi Riski	Standart Yaklaşım (Standardized Approach)	İçsel derecelendirme Yaklaşımı (Internal Ratings Based Approach-IRB)	
		Temel Yaklaşım	Gelişmiş Yaklaşım
Piyasa Riski	Standart Yaklaşım (Standardized Approach)	İçsel Modeller Yaklaşımı (Internal Models Approach)	
Faaliyet Riski (Operasyonel Risk)	Temel Gösterge Yaklaşımı (Basic Indicator Approach)	Standart Yaklaşım (Standardized Approach)	İçsel Ölçüm Yaklaşımı (Internal Measurement Approach)

Kaynak: ARAS, Güler, “Basel II Uygulamalarının KOBİ'lere Etkileri Ve Geçiş Süreci”, 2005, s.1–30

3.4.1.1.1. Kredi Riski

Kredi riski, borçlu kişi veya kuruluşun anlaşma şartları dahilinde taahhüt ettiği yükümlülükleri yerine getirmeme olasılığıdır. Kredi riski yönetiminin amacı, bankanın kredi riskini ölçmek ve risk düzeyine uygun şekilde fiyatlama yaparak riske ayarlı getiri oranının en üst düzeye çıkarmaktır⁵.

Basel II Sermaye Uzlaşısı'nda bankaların minimum sermaye gereksiniminin hesaplanmasında kullanılan risk grupları arasında ilk ele alınan, kredi riskidir. Basel I Uzlaşısı'nda da yer alan ve bankaların karşı karşıya bulunduğu en önemli risklerin başında gelen kredi riskine ilişkin sermaye gereksiniminin hesaplanmasında mevcut bulunan kulüp kuralı, Basel II ile birlikte kaldırılmıştır. Bunun yerine yeni uzlaşılı ile kredi riskine ilişkin risk ağırlıklarının belirlenmesinde, en önemli kriter içsel ve dışsal kredi dereceleri oluşturmaktadır (İmişiker 2005 :14).

Kredi riskine ilişkin sermaye gereksinimi hesaplanırken iki temel yöntem kullanılmaktadır. Bunlardan birincisi standart yaklaşım, ikincisi ise içsel derecelendirme yaklaşımlarıdır. Aşağıda yer alan bölümlerde bu iki yaklaşım hakkında bilgi vermeye çalışacağız.

a. Standart Yaklaşım ve Basitleştirilmiş Standart Yaklaşım

Basel II - standart yaklaşımın Basel I'e göre getirdiği en önemli yenilik,

⁵Bkz: <http://www.riskyonetimi.com> Erişim: 15.08.2007

ilgili risk ağırlıklarının belirlenmesinde bağımsız derecelendirme kuruluşları (External Credit Assessment Institutions - ECAI) tarafından ülkeler, bankalar ve şirketlere verilen derecelendirme notlarının kullanılmasıdır. Standart yaklaşımdan farklı olarak, basitleştirilmiş standart yaklaşımda ülke risk ağırlıklarının belirlenmesinde ihracat kredi kuruluşları (Export Credit Agencies - ECA) tarafından verilen notlar kullanılmaktadır. Standart yaklaşımda bankalar, bilanço içi ve bilanço dışı kalemlerde izledikleri pozisyonlarına belli bir risk ağırlığı vererek, risk ağırlıklı varlıklarının toplamına ulaşmaktadırlar. Risk ağırlığının yüzde 100 olması, o pozisyonun risk ağırlıklı aktiflerinin hesaplanmasında tüm değerinin dikkate alınması, yani yüzde 8'lik bir sermaye ihtiyacının ortaya çıkması demektir. Benzer şekilde yüzde 20'lik bir risk ağırlığı ise o varlığın yüzde 1,6'sı kadar sermaye ayrılması gerektiğini göstermektedir. Standart metotta mevcut risklerin tümü özel karşılıklar hariç tutularak, net alacak tutarı üzerinden ağırlıklandırılmaktadır (Basel II Ve Kobi'ler Çalışma Grubu 2006:8).

Standart Yaklaşımda kullanılacak Risk Ağırlıkları aşağıdaki tabloda görülmektedir.

Tablo: 3.2.Standart Yaklaşımında Kullanılan Risk Ağırlıkları

VARLIKLAR	Opsiyonlar	AAA/AA-	A+/A-	BBB+/BBB-	BB+/B-	B-'nin altı	Derecesi olmayan
Hazine/Merkez Bankalarına Verilen Krediler	ECAI Notuna Göre	%0	% 20	% 50	% 100	% 150	% 100
Diğer Kamu Kurum ve Kuruluşlarına Verilen Krediler	Hazine Benzeri	%0	%20	%50	%100	%150	%100
	Opsiyon-1	%20	%20	%100	%100	%150	%100
	Opsiyon-2	%20	%50	%50	%100	%150	%20
Bankalara Verilen Vrediler	Opsiyon-1	%20	%50	%100	%100	%150	%100
	Opsiyon-2	%20	%50	%50	%100	%150	%50
	Ops.2- (Kısa Vade)	%20	%20	%20	%50	%150	%20
VARLIKLAR		AAA/AA-	A+/A-	BBB+/BBB-	B-'nin altı		Derecesi olmayan
Şirketlere Verilen Krediler		%20	%50	%100	%150		%100

VARLIKLAR	Risk Ağırlıkları
Parekende Krediler	% 75
İkamet Amaçlı Gayrimenkul Krediler	% 35
Takipteki Alacaklar	Belli Koşullara göre %50 %100 veya %150

Kaynak: BDDK Basel II Sayısal Etki Çalışması Değerlendirme Raporu (2004)

Basel II ile getirilen önemli değişikliklerden birisi de, OECD ülkelerine tanınan “kulüp kuralı” ayrıcalığının ortadan kaldırılmasıdır. Bilindiği gibi kulüp kuralının uygulamasının sona ermesi ile, OECD üyesi olan ve %0 risk ağırlığına sahip olan düşük kredi derecesine sahip gelişmekte olan ülke ve bankalardan alacakların risk ağırlığı %100’e kadar çıkabilecektir. OECD üyesi olmayan ve %100 risk grubunda kabul edilen bazı ülkelerin risk ağırlığı ise aldıkları dereceye göre çok daha düşük olabilecektir (Aras 2005 :9).

Yine Basel-II’ye özgü bir durum olan husus da, bazı konularda ulusal tercih seçeneğinin ve değişik opsiyonların kullanılmasının ülke otoritelerinin kararına bırakılmasıdır. Bu bağlamda ulusal otoriteler, kendi ülke hazinelerine ilişkin

kaynağı ve ulusal para cinsinden olan riskleriçin, daha düşük bir risk ağırlığı uygulamaktadırlar. Standart yaklaşımda yüksek risk sınıfına giren takipteki alacaklar ve diğer bazı varlıklara derecelendirme notlarından bağımsız standart risk ağırlıkları verilmiştir (Atiker 2005 :6).

Bu aşamada hangi derecelendirme şirketinin notlarının kullanılacağı hususu ulusal otoritenin tercihine bırakılmıştır.

b. İçsel Derecelendirme Yaklaşımları (IRB)

Bu yaklaşımda, bankalara verilmiş olan yetki söz konusudur. Bankalar kendi derecelendirme yöntemlerini kullanarak firmalara verdikleri krediler için kendi ratinglerini kullanmaktadırlar. Basel II ile getirilen ve bankalara verilmiş olunan bu yetki neticesinde, bankaların kendi risk yönetim yöntemlerini geliştirmeye teşvik edilmekte ve daha geniş bir hareket alanı sağlaması beklenmektedir.

İçsel yaklaşımlar kendi içerisinde temel içsel yaklaşım metodu ve gelişmiş içsel yaklaşım metodu olmak üzere iki grupta incelenmektedir. Temel içsel yaklaşımını uygulayan bankalar, mevcut olan risk unsurlarından sadece temerrüt olasılığı kısmını kendileri hesaplayacak, geri kalan risk kalemlerinde ise derecelendirme otoritelerinin uygun gördüğü rakamlar kullanılacaktır. Bunun yanında gelişmiş içsel metodu uygulayacak olan bankalar da ise, bütün risk unsurlarını geliştirmiş oldukları kendi metotlar vasıtasıyla hesaplayacaklardır.

Bankaların içsel metotları uygulayabilmesi için ilk etapta sahip oldukları varlıkları Basel II'ye göre uygun görülen standartlarda sınıflandırmaları gerekmektedir. Gerekli sınıflandırma yapıldıktan sonra risk unsurları belirlenip, risk ağırlığının tespit edildiği formüller uygulanarak, sermaye gereksinimi bulunmaktadır. Bunların yanında bankaların ilgili varlık kalemlerinde içsel metotları uygulayabilmesi için gerekli olan şartları da taşıması gerekmektedir. Gerekli olan bu şartlara baktığımızda; bankaların kendi hesaplamalarını kullanabilmeleri için karşı tarafın derecelendirilmesine yönelik geniş bir alt yapıya sahip olmaları gerekmektedir. Bunun içerisinde teknolojik alt yapı ve belli bir süre dahilinde veri toplanması da bulunmaktadır. Hal böyle olunca bankaların kurumsal yönetime de ayrı bir önem vermeleri gerekecektir. Derecelendirme ve tahmin metotları bankanın üst yönetimi ve yönetim kurulu tarafından onaylandıktan sonra kullanılacak sistemin

denetleyici otorite tarafından da onaylanması gerekmektedir. (İmişikler 2005: 24–25).

Basel II'nin uygulamaya geçmesi ile birlikte kullanılacak olan bu yaklaşımlar, aslında bankacılık sektörünün gitmesi gereken yönü hatta içerisinde bulunması gereken durumu ifade etmektedir. Yukarıda da belirtildiği gibi bu metotları kullanacak bankaların yalnızca dış derecelendirme kuruluşlarının değerlendirmelerine bağımlı kalmayarak, kendi tahminlerini geliştirmekte; değişik ekonomik koşullarda sermaye gereksiniminin nasıl etkilendiğini ölçerek, kendilerine has geliştirecekleri risk yönetimi ile daha iyi bir sisteme kavuşabileceklerdir.

Bütün bu işlemlerin gerçekleştirilebilmesi ancak kendilerine tanınan serbestlik neticesinde mümkün olmaktadır. Ancak bu serbestliğin de ilgili kurumlara bazı bedelleri olacaktır. Bu metotların uygulanabilmesi için, kurumların öncelikle çok geniş çaplı bir teknolojik alt yapıya, uygun veritabanına ve en önemlisi de bu alanlarda uzman olan personel yapısına sahip olmaları gerekmektedir. Tabi ki bütün saydığımız bu unsurlar kuruma önemli derecede maddi külfetler getirecektir. Ancak şu husus göz ardı edilmemelidir ki o da; katlanılan külfetin karşılığında alınacak nimetin değeridir. Banka katlanmış olduğu bu maddi değerler karşılığında var olan risklere karşı daha duyarlı ve sağlam bir yapıya kavuşacaktır. Böylelikle karşı karşıya kaldığı riskleri daha iyi analiz edebilen bankalar, risk bazlı bir fiyatlama stratejisi geliştirebilecek ve buna bağlı olarak elde etmiş olduğu kaynakları çok daha etkin bir şekilde kullanabileceklerdir. Bu gelişme sadece metotları kullanan bankalar açısından değil, tüm ekonomi açısından yararlı olacak bir gelişme olacaktır.

3.4.1.1.2. Piyasa Riski

Basel II ile birlikte en az değişiklik getirilen alanlardan birisi, piyasa riskinin hesaplanmasıdır. Basel I'in ilk yayımlandığı tarihte uygulamaya alınmayan ancak daha sonra Ocak 1996 da sermaye yeterliliği hesaplamasına dahil edilen ve 1997 yılı sonundan itibaren uygulanmaya başlayan piyasa riskine ilişkin unsurlar iki ana gruba ayrılmıştır. Bunlar;

1- Bankanın kısa vadede alım-satım amaçlı elinde tuttuğu faize dayalı araçlar ile hisse senetlerinden kaynaklanan riskler,

2- Bankanın bütünü için var olan döviz kuru ve emtia riskidir (Özçam 2004:5).

Basel II'de bu unsurlarla ilgili risklerin ölçümünde kullanılan yaklaşımlar için iki metot öngörülmüştür. Bunlar standart yaklaşım ve içsel modeller yaklaşımlarıdır.

Standart yöntemde faiz oranına dayalı araçlar ve hisse senetleri çeşitli özellikler kullanılarak alt kategorilere ayrılmış ve her bir kategori için gerek spesifik gerekse genel piyasa riski için gerekli ek sermaye oranı belirlenmiştir. İçsel modelleme sisteminde ise, bankanın belli koşulları yerine getirebilmesi için denetim otoritesinin onayına ihtiyaç duymaktadır. Bunun yanında bankaların kullanabileceği modeller için herhangi bir sınırlandırma getirilmemiş, varyans-kovaryans matrislerine dayanan, tarihi simülasyon ve monte carlo simülasyonları gibi modellerin kullanılabilirliği belirtilmiştir (Özçam 2004:6).

3.4.1.1.3. Faaliyet (Operasyonel) Riski

Bankalar faaliyetleri sürecinde finansal risklerin yanı sıra, finansal nitelikte olmamakla beraber çeşitli maddi ve itibari kayıplara neden olabilecek risklerle de karşı karşıya kalabilmekte, bazen karşılaşılan bu riskler bankanın faaliyetinin son bulmasına neden olabilmektedir.

En genel şekliyle operasyonel risk; kredi riski ve piyasa riski dışında kalan tüm riskler olarak tanımlanabilmektedir.

Türkiye’de operasyonel risk, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, 8 Şubat 2001 tarih 24312 Sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan “Bankaların İç Denetim ve Risk Yönetimi” hakkında yönetmelikle şu şekilde tanımlanmaktadır: “Banka içi kontrollerdeki aksamalar sonucu hata ve usulsüzlüklerin gözden kaçmasından, banka yönetimi ve personeli tarafından zaman ve koşullara uygun hareket edilmemesinden, banka yönetimindeki hatalardan, bilgi teknolojisi sistemlerindeki hata ve aksamalar ile deprem, yangın, sel gibi felaketlerden kaynaklanabilecek kayıplara ya da zarara uğrama ihtimali” olarak tanımlanmaktadır (Boyacıoğlu 2002:52).

Basel II’ye göre operasyonel riskin ölçülme süreci üç aşamada gerçekleşecektir. Bu süreçler (Özçam 2004:6);

- 1- Temel Gösterge Yaklaşımı
- 2- Standart Yaklaşım ve
- 3- Gelişmiş Ölçüm Yaklaşımıdır.

Bunlardan temel gösterge yaklaşımını benimseyen bankalar net faiz gelirleri ve net faiz dışı gelirlerinin toplamından oluşan brüt gelirlerinin, pozitif olduğu süre içerisinde, son üç yıllık ortalamasının % 15’i kadar sermaye tutmak zorundadır. %

15 oranı komite tarafından belirlenmiş sabit oranı ifade etmektedir (İmişiker 2005: 28). Standart yaklaşımda, bankanın faaliyetleri; şirket finansmanı, işlem ve satışlar, perakende bankacılık, ticari bankacılık, ödeme ve takas, acente hizmetleri, varlık yönetimi ve perakende aracılık olmak üzere 8 ana kola ayrılmış ve bunların her birinin geçmiş üç yıldaki ortalama brüt gelirin %12 ile %18'i arasında değişen oranlarda ek sermaye ayrılmaktadır. Gelişmiş ölçüm yaklaşımında ise ek sermaye ihtiyacı bankanın içsel operasyonel risk ölçüm sistemi tarafından üretilen risk ölçüsüne göre belirlenmektedir (Özçam 2004:6).

3.4.1.2. II. Yapısal Blok: Sermaye Yeterliliğinin Denetimi

İkinci yapısal blok, denetim otoritesinin, bankanın risk yönetim yaklaşımını inceleme sürecini içermektedir. Bankanın sermaye yeterliliğinin değerlendirilmesi, asgari sermaye sınırının gerektiğinde yukarı çekilmesi, riskin artması durumunda sermaye sınırı dışında diğer önlemlerin alınmasının sağlanması temeline dayanır. Öte yandan bu süreçte bankanın iç kontrol sistemi, yönetsel yapısı ve kurumsal yönetim ilkelerine uyumu açısından denetiminin de yapılması ve bu alanlarda güçlendirici önlemlerin alınması amaçlanmaktadır (Aras 2005:10).

Yeni düzenlemede gözetim ve denetim süreci için belirlenen ilkeler şunlardır⁶:

1. Bankalar sermaye seviyelerini koruyacak stratejiler geliştirmek ve risk profilleri ile sermaye yeterliliklerini ilişkilendiren bir süreç geliştirmekle yükümlüdürler.
2. Denetim otoritesi bu süreç ve stratejileri incelemeli, değerlendirmeli, izlemeli ve gerektiğinde müdahale etmelidir.
3. Denetim otoritesi bankaların asgari sermaye yeterliliğine sahip olmasını sağlamalıdır.
4. Denetim otoritesi sermaye yeterliliği asgari oranın altına inmeden önce erken müdahalede bulunmalıdır.

Yukarıda sıralanan ilkelerin uygulanabilmesi için denetimciler ile bankalar arasında iyi bir iletişim sisteminin olması ve ihtiyaç hissedildiği durumlarda teknik bilgilendirmelerin yapılması gerekmektedir. Eğitim için gerekli olan danışmanlık hizmeti ise, Komite ve BIS'in Finansal İstikrar Enstitüsü (Financial Stability Institute) tarafından sağlanacaktır.

⁶ Bkz: <http://www.tbb.org.tr> Erişim: 04.09.2007

3.4.1.3. III. Yapısal Blok : Piyasa Disiplini

Birinci ve ikinci yapısal blokların tamamlayıcısı konumunda bulunan üçüncü yapısal blok, bankaların daha şeffaf bir yapı sergilemelerini sağlayarak piyasa katılımcılarının, bankaların gerek risk yapıları ve gerekse sermaye yeterlilikleri hakkında daha fazla ve net olarak bilgi sahibi olmalarını sağlayacaktır. Böylelikle piyasa katılımcıları kamuoyuna açıklanan bu bilgilere göre hareket ederek, alacakları kararlarda riske göre karar verme imkanına sahip olacaklardır.

Fed Başkanlarından Alan Greenspan'ın Mayıs 2003'te bir konferansta söyledikleri, aslında Basel II'nin üçüncü bloğunun niteliğini çok net açıklamaktadır: *“Şeffaflık, piyasa oyuncularını sadece bilgi vermeye değil, aynı zamanda o bilgiyi onu anlamlı kılacak bir çevrenin içine oturtmaya zorlamaktadır.”* Piyasa disiplininin sağlanmasıyla mudilerin, yatırımcıların ve ilgili diğer tarafların finansal kararlarını belirlemede doğru ve anlamlı bilgilere ulaşmalarının sağlanması ve bu yolla piyasadaki risk ve belirsizliklerin en aza indirilmesi amaçlanmaktadır⁷.

Üçüncü Bloкта, bankaların kamuoyuna ne tür bilgileri ne şekilde açıklayacakları, başka bir ifade ile bankaların kendi finansal durumlarını ilgili kesimlere ne şekilde rapor edeceklerinin çerçevesi belirlenmiştir. Sermaye yapısı, portföy yapısı ve riskler dikkate alınarak, sermaye yeterliliği (grup bazında ve iştirak konumundaki her banka için), kredi riski, hisse senedi şeklinde yapılan yatırımların riski, kredi riskini azaltma teknikleri, piyasa riski, menkul kıymetleştirme riski ve faiz riski gibi bilgilerin açıklanması istenmektedir (Aras 2005: 12)

3.5. BASEL II'NİN TÜRK EKONOMİSİ VE TÜRK BANKACILIK SİSTEMİNE ETKİLERİ

Türkiye son dönemlerde bankacılık sektöründe birçok sorun yaşamış olup, bunun karşılığında çeşitli alternatifler üreterek önemli gelişmeler ortaya koymuştur. Meydana gelen bu gelişmeler neticesinde bankacılık sistemi büyük oranda değişmiştir. Bankacılık sektöründe uluslararası gelişmelere paralel olarak, başta sektörün gözetimi ve denetimi gibi çeşitli alanlarda düzenleme yapılması zorunlu hale gelmiştir.

⁷ Bkz: <http://www.finanskulup.org.tr> Erişim: 09.07.2007

Uluslararası gelişmelere paralel olarak, Basel II sermaye yeterliliği düzenlemesinin öngördüğü altyapı unsurlarının tamamlanmasından sonra, Türkiye’de uygulamanın başlaması finansal sektörün faaliyetlerini ve rekabet edebilirliğini olumlu yönde etkileyecektir. Bu yönde önemli adımlar da atılmaktadır. Nitekim, Bankalar Kanunu’nda risk yönetimi konusunda uluslararası gelişmeler ve uygulamalara uyumlu düzenlemeler yapılmıştır. Bu düzenlemeler çerçevesinde bankalar modern risk yönetimi sistemleri kurma yolunda çaba harcamaktadırlar. Yakın dönemde, Türk bankalarının risk yönetimi uygulamalarının yönetim boyutu ve teknik yeterlilikleri konusunda önemli çalışmalar yapılmaktadır. Bankalarımız konuya çok ciddi kaynaklar ayırmış; önemli uluslararası uzmanlıktan da yararlanmışlardır. Risk yönetimi artık Türk bankalarının bankacılık kültüründe oturmuş bir kavramdır (Özince 2005: 19).

Basel II’nin Türk ekonomisi ve Türk bankacılık sistemine muhtemel etkileri aşağıda maddeler halinde belirtilmiştir⁸.

- Basel II ile birlikte ülkelerin OECD üyesi olup olmamaları herhangi bir önem arz etmeyecek, standart yaklaşımın kullanılması ile birlikte ülkelerin uluslararası derecelendirme kuruluşlarından alacakları derecelendirme notları, hazine ya da merkez bankalarından olan alacakların risk ağırlığını belirleyecektir. (Mevcut durumda OECD üyesi ülke olmamız nedeniyle hazine tahvillerinin risk ağırlığı yüzde 0’dır.) Ülkemiz hazinesinden ya da merkez bankasından olan Türk Lirası cinsinden alacaklar, anılan alacakların aynı para cinsinden fonlanması ve ulusal denetim otoritesinin uygun görmesi kaydıyla, BDDK’nın tercihleri çerçevesinde yüzde 0 risk ağırlığı ile yabancı para cinsinde olan alacaklar ise ülkemizin derecesine karşılık gelen %100 risk ağırlığı ile değerlendirilecektir. Basel II uygulamasına geçiş ile birlikte, Türkiye’nin derecelendirme notunun yatırım yapılabilir seviyenin altında olması (“BB-“) nedeniyle Eurobond’lar⁹ ve yabancı para cinsinden iç borçlanma senetleri için yüzde 8 oranında yasal sermaye yükümlülüğü söz konusu olacaktır. Dolayısıyla hazine, bugünkü fiyatlardan daha yüksek bir maliyetle yabancı para cinsinden tahvil ve bono ihracı yapmak durumunda kalabilecek ve bunları satın alanlar sermaye yeterliliğinde

⁸ Bkz: <http://www.tbb.org.tr> Erişim: 04.09.2007

⁹ Eurobond: Devlet ya da şirketlerin, kendi ülkeleri dışında kaynak sağlamak amacıyla, uluslararası piyasalarda yabancı para birimleri üzerinden satışa sundukları, genellikle uzun vadeli borçlanma aracıdır.

bugünkünden daha fazla bir yükü karşılayabileceklerdir. Ancak Basel II'nin uygulanacağı tarihte, Türk Hazinesi'nin kredi derecelendirme notunun yatırım yapılabilir olarak ifade edilen "BBB-" kademesini aşması halinde yabancı para cinsinden kamu kağıtlarının tabi olacağı sermaye yükümlülüğü yarı yarıya azalarak %100'den % 50'ye düşebilecektir.

- Basel II'nin uygulanması ile birlikte bankaların, risk ağırlığı nispeten düşük olan müşterilere yöneleceği, buna bağlı olarak kredi portföy dağılımında farklılaşma yaşanacağı beklenmektedir. Örneğin;

- Konut amaçlı gayrimenkul ipoteği karşılığı verilen konut edindirme kredilerinin, Basel II standart yaklaşımında % 35 risk ağırlığına tabi olması ve ileriki dönemlerde ipotek belgelerinin likiditesinin sağlanabilecek olması,

- Perakende kredilerde % 75 risk ağırlığının kullanılmasının mümkün kılınması, nedeniyle anılan portföyler lehine, bankacılık sektörü kredi tercihlerinde farklılaşma olması beklenmektedir.

- Yeni piyasa dengesinde, Basel II'ye uyum sağlayan bankaların piyasa değeri daha da artacak, fon sağlayıcıları tarafından bu durum dikkate alınacaktır. Diğer bir deyişle, Basel II sürecinde denetim faaliyetlerinin etkinlik kazanması ve piyasa disiplini sayesinde yatırımcıların ülkemiz mali sistemine güvenleri daha da artacak, bu sayede sektöre daha fazla fon ve kaynak girişi sağlanabilecektir.

- Basel II'ye geçiş, Türk bankacılık sektöründe konsolidasyon eğilimini artırarak, uluslararası mali sektörlerle entegrasyonu ön plana çıkaracaktır.

- Basel II'ye göre kredi riskinin ölçümü standart yaklaşım ile başlamakta, standart yaklaşım ise tamamen rating kuruluşları tarafından verilen derecelendirme notlarına dayanmaktadır. Bu durum, ülkemiz açısından yeni bir sektörün ortaya çıkacağı sinyali vermektedir. Bunun temel nedeni, Basel II'ye geçiş ve hazırlık dönemi boyunca standart yaklaşımın kullanılmak durumunda olunması ve standart yaklaşımın derecelendirme notları olmaksızın etkin bir biçimde uygulanamaması olarak özetlenebilir. Ülkemizde halihazırda rating kuruluşlarının yapılanmasına yönelik sadece SPK tarafından 4 Aralık 2003 tarih ve 25036 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan "Sermaye Piyasasında Derecelendirme Faaliyeti ve Derecelendirme Kuruluşlarına İlişkin Esaslar Tebliği" mevcuttur.

- 27 Avrupa Birliği üyesi ÷lkenin 25'inde tüm Avrupa bankaları ve yatırım firmaları (10.234 banka ve 1.723 yatırım firması), sermaye yeterliliklerinin ölçümünde 2007 tarihinden itibaren Avrupa Birliği Sermaye Direktifleri (Capital Adequacy Directives, CRD) hükümlerini uygulamaya başlayacaklardır. Anılan düzenleme, bankaların aracı kurumların sermaye yeterliliğinin hesaplanmasına ilişkin hükümleri içermekte olup, Basel II hükümleri ile büyük ölçüde paralellik göstermektedir. Bu nedenle, ÷lkemizde 3 Ekim 2005 tarihi itibarıyla Avrupa Birliği tam üyelik müzakere sürecinin başlamış olması ve AB Komisyonu tarafından çıkarılan düzenlemelerin AB adayı olan ÷lkemiz için yasal düzenleme kapsamında olacağı dikkate alındığında, Basel II hükümleri ile çok benzerlik gösteren CRD düzenlemelerinin de, AB Bankacılık Sektörü uyumunun gerçekleşmesi açısından çok önemli olacağı düşünülmektedir.

- BDDK tarafından, 30 Haziran 2003 tarihli veriler baz alınarak yapılan Sayısal Etki Çalışması, QIS TR (Quantitative Impact Study) sonucunda, ÷lke ekonomisi ve mali sektör oyuncularını için aşağıdaki sonuçlar ortaya çıkmıştır.

- Standart yaklaşımın Basel I'e kıyasla riske daha duyarlı yapısı nedeniyle, bankalar için ek sermaye gereksinimi ortaya çıkabilecektir.

- Bankalar, kredi verirken daha seçici olacaklarından kısa vadede kredi hacimlerinde bir daralma söz konusu olabilecektir.

- Bankacılık sistemi için sağlıklı ve detaylı veri elde etmek daha önemli hale gelecektir.

- Bankalar, risk yaratıcı işlemleri yaparken, riski azaltacak teminatlara ilişkin politikalarını yeniden düzenleme yoluna gidebileceklerdir.

÷lkemiz ekonomisi ve bankacılık sektörüne olan etkilerini sıraladığımız Basel II uzlaşısının, muhakkak ki sadece bu iki sürece etkisi olmayacaktır. Bununla birlikte ekonomik yapı içerisinde faaliyette bulunan bankacılığın yanı sıra firmaları da yakından ilgilendirmektedir. Düşük risk ağırlığına sahip firmalar, bankalardan daha düşük maliyetli fon kullanma olanağı bulabilecek, riskli firmalar ise kredi almakta zorlanacaktır. Özellikle KOBİ'lerin durumu bu aşamada ayrı bir önem arz etmektedir. Dünyadaki firmaların %90'ından fazlasının KOBİ olduğu düşünüldüğünde, konu daha da ayrı bir önem arz etmektedir. Bu aşamada konumuz olan ve Türkiye ekonomisinin %99,8'e sahip olan KOBİ'leri ele alacağız. Devam

eden konuda Basel II uzlaşısının KOBİ'ler üzerindeki muhtemel etkileri ve bu aşamada KOBİ'lerin yapması gereken hususları açıklamaya çalışacağız.

3.6 . BASEL II' NİN KOBİ'LERE ETKİLERİ

Oldukça kapsamlı ve teknik seviyesi yüksek hükümler içeren Basel II'nin bankalar ve BDDK dışında pek çok kesime önemli etkilerinin olacağı mutlaklıdır. Bu kapsamda değerlendirilen kesim hiç şüphesiz bankaların müşterileri konumunda bulunan reel sektör kuruluşları ve özellikle de küçük ve orta ölçekli işletmelerdir.

Türkiye ekonomisinde önemli bir yere sahip olan KOBİ'ler AB'ne giriş süreciyle birlikte uluslararası platformda rekabete hazır olmak zorundadırlar. Küçüklüklerinin kendilerine sağlamış olduğu esneklik ve uyum kabiliyetlerini en iyi şekilde değerlendirerek rekabet avantajı sağlayabilen işletmeler varlıklarını geliştirerek sürdürebilecektir. Bunu sağlayamayan işletmeler ise gittikçe büyüyen sorunlarıyla uğraşmak zorunda kalacaklardır. Bu bağlamda Basel II standartlarının KOBİ'lere önemli etkileri olacaktır (Türkiye Bankalar Birliği 2005:4).

Basel II çerçevesinde KOBİ'lere yönelik hükümler incelendiğinde ilk olarak uzlaşıda göze çarpan ve kabul edilen KOBİ tanımı ön plana çıkmaktadır. Ancak birinci bölümde detaylı olarak değindiğimiz KOBİ tanımlamalarına baktığımızda, Türkiye'de kurumların üzerinde uzlaşmış olduğu bir tanım bulunmamakta ve her kurum kendi koşullarını göz önünde bulundurarak bir tanımlama yapmaktadır. Bu nedenden dolayı Basel II'nin KOBİ'lere getireceği en önemli değişikliklerden biri muhakkak ki, bu işletmelerin artık tüm kurumlar tarafından kabul edileceği bir tanıma kavuşmasıdır.

Ülkemizde şimdiye kadar yapılan KOBİ tanımlarından farklı olarak, Basel II'de sermaye yeterliliğini belirlemek için kullanılan standart yöntemde SME (Small and Medium Sized Entities) sınıfının sınırları firmaların yıllık toplam satış cirolarına göre belirlenmeye başlanacaktır. KOBİ (SME); toplam cirosu 50 milyon Euro'yu geçmeyen firmalar olarak tanımlanmaktadır. KOBİ tanımına bağlı olarak “perakende-kurumsal” ayrımı çok önem kazanmakta olup bir bankadaki toplam kredisi (Nakit + Gayri nakit) 1 Milyon Euro'nun altında kalan KOBİ'ler “perakende portföy” içinde tanımlanmakta, ilgili bankadaki kredi miktarı 1 milyon Euro'nun üstünde olan KOBİ'ler ise “kurumsal portföy” içinde tanımlanmaktadır (Türkiye Bankalar Birliği 2005:5).

- Bir Bankacılık grubundaki toplam kredisi < 1 Milyon Euro ise, Perakende KOBİ
- Bir Bankacılık grubundaki toplam kredisi >1 Milyon Euro ise, Kurumsal KOBİ

Aşağıdaki tabloda standart yönteme göre firma sınıflandırılmaları yer almaktadır:

Tablo:3.3. Standart Yönteme Göre Firma Sınıflandırılması

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

Kaynak: Türkiye Bankalar Birliği

Bir bankada “perakende” portföyü içinde (perakende KOBİ olarak) değerlendirilen bir firma toplam kullandığı kredi tutarına bağlı olarak (1 milyon €) diğer bir bankada “kurumsal” portföyü içerisinde değerlendirilebilecektir. Yani, satışları 50 milyon €’dan düşük olan bir firma bir bankadan 1 milyon € ‘nun altında kredi kullanırsa “perakende” portföyü içinde değerlendirilecek (Perakende-Kobi) ve anılan portföyün risk ağırlığına tabi olacakken, diğer bankadan 1 milyon €’nun üzerinde bir kredi alırsa o bankada “kurumsal” portföyünde değerlendirilecek (Kurumsal-KOBİ) ve o portföyün risk ağırlıklarına tabi olacaktır. Değerlendirmede kullanılacak risk ağırlıkları da bu iki bankanın sermaye yeterliliği için kullandığı yönteme göre farklılık arz edecektir¹⁰.

Basel II uygulamasında KOBİ’leri etkileyecek şu ana noktalar ön plana çıkmaktadır (Aras 2005: 17);

- Öncelikle KOBİ tanımı değişmiştir.
- Kredi fiyatlaması temelde riske göre yapılacaktır.
- Kredi riskinin tespiti için derece almak gerekecektir.
- Teminat gösterilebilecek varlıklar yeniden tanımlanmıştır.

¹⁰ Bkz: <http://www.tbb.org.tr> Erişim: 05.09.2007

- Kurumsal yönetim ilkelerinin uygulanması önemli hale gelmiştir
- Mali bilgilerin raporlanması kayıt altına alınması ve şeffaflık çok daha önemli hale gelmiştir.

Bu işletmelerin Basel II sonrasında karşılaşacakları yeni uygulamalarını ve yukarıda gruplandırılan sonuçlarını, standart yaklaşım ve içsel derecelendirme yaklaşımları ile ayrı ayrı ele almakta fayda vardır.

3.6.1. Standart Yaklaşımında KOBİ'ler

Önceki konuda bahsedildiği gibi, Basel II ile perakende ve kurumsal KOBİ tanımı getirilmiştir. Bu tanıma göre risk ağırlıkları belirlenmiştir (Tablo 3.4). Basel I'e göre geleneksel yöntemlere ve teminata göre fiyatlanan krediler, Basel II'de standart yaklaşımın kullanıldığı durumda kredi değerliliklerine ve risk ağırlıklarına göre fiyatlanmaktadır (Aras 2005: 18).

Standart Yöntemde Fiyatlama şu şekilde hesaplanmaktadır:

$$\text{Standart Yöntem} = (\text{Kredi Tutarı} - \text{Teminatlar}) \times \text{Risk Ağırlığı}$$

Tablo:3.4. Basel II Standart Yaklaşımında KOBİ'lerin Risk Ağırlıkları

Sınıflandırma	Yıllık Ciro	Kredi Tutarı	Risk Ağırlığı
Kurumsal Kobi	> 50 Milyon Euro	> 1 Milyon Euro	Derecelendirme Notuna Göre ağırlandırılır
Perakende Kobi	< 50 Milyon Euro	< 1 Milyon Euro	Standart %75

Kaynak: ARAS, Güler, "Basel II Uygulamalarının KOBİ'lere Etkileri Ve Geçiş Süreci", 2005, s.1-30

Yukarıdaki tabloyu analiz ettiğimizde ortaya şu sonuç çıkmaktadır. Dışsal derecelendirmeye tabi tutulmamış firmaların ratingleri düştükçe, uygulanacak olan risk ağırlığı da artacaktır. Bu durum düşük derecelendirme notuna sahip firmalara kredi maliyeti olarak yansıtacaktır. Ülkemizde faaliyet gösteren KOBİ'leri ele aldığımızda hemen hiçbir KOBİ'nin dış derecelendirme kuruluşları tarafından verilmiş bir kredi notu bulunmamaktadır. Rating alamamış, yani dışsal derecelendirilmeye tabi tutulmamış kurumsal firmaların kredi riski ise %100 kabul edilecek ve ülke risk ağırlığından daha iyi olmayacaktır. Böyle bir durumda %100 risk ağırlığına sahip kurumsal firmalara kredi veren bankaların risk ağırlıklı

aktiflerinde artış olacaktır. Bankalar ise bu durum karşısında daha fazla sermaye bulundurma zorunlulukları ile karşı karşıya kalacakları için bu tür firmalara kredi kullandırmada pek istekli davranış sergilemeyeceklerdir.

Basel II kapsamındaki standart yöntemde perakende sınıfına giren firmalar için ise, risk ağırlığı %75 olacaktır.

Verilen kredinin, kime verildiğinin riskinin ölçülmesinde kullanılan kriter, firmanın derecelendirme notudur. Firmanın finansal (bilanço, gelir tablosu gibi finansal verilerinin değerlendirilmesi) ve niteliksel (yönetici ve ortakların geçmişi, ithalat-ihracat, pazar payı vb.) faktörlerinin değerlendirilmesi sonucu atanan derecelendirme notu bankaya bu firmaya verilecek kredinin taşıyacağı riski gösterir. Yani, kredi verilen firmanın derecelendirme notu düştükçe banka hem daha çok risk alacak, hem karşılık olarak daha çok sermaye tutacak ve dolayısıyla daha çok kaynağını getiriden mahrum bırakacaktır. Bir rating sistemi kullanılmasında amaç, firmanın taşıdığı riskleri objektif olarak ölçmektir. Bu durum, ortak bir dilin oluşmasına yardımcı olmanın yanında bankaların bir firma için çok benzer fiyatlama yapmasına neden olacaktır (Türkiye Bankalar Birliği 2005:13).

Tablo:3.5. Perakende ve Diğer Firmalar İçin Standart Yönteme Göre Derecelendirme Sınıfları

Harici derecelendirme notu	Perakende risk ağırlığı	Diğer firma risk ağırlığı
AAA'dan AA-'ye kadar	75%	20%
A+'dan A-'ye kadar		50%
BBB+'dan BB-'ye kadar		100%
BB-'den düşük		150%
Derecelendirilmemiş		100%

Kaynak: Türkiye Banklar Birliği

Firmalar kredi ihtiyaçlarını çeşitli bankalara bölüp, 1.000.000.€'nin altında dilimler halinde kullanarak, perakende KOBİ sınıfına dahil olarak avantaj yakalayabilmektedir. Örneğin cirosu 50.000.000.€'nin altında kalan ve 3.000.000.€ kredi ihtiyacı olan bir firmanın derecelendirme notu yüksek bir risk ağırlığına sahipse ihtiyacı olan krediyi çeşitli bankalara bölerek, 1.000.000.€'nin altında dilimler halinde kullanarak, perakende KOBİ (cirosu 50.000.000.€'nin altı, riski

1.000.000.€'dan düşük) sınıfına dahil olabilmektedir. Perakende KOBİ sınıfına giren firma %75 risk ağırlığı ile değerlendirilerek daha uygun maliyetlerle borçlanma imkanı bulabilecektir. Ancak ihtiyacı olan krediyi tek bir bankadan karşılamış olsaydı, kurumsal KOBİ sınıfına dahil olacaktı. Kurumsal KOBİ sınıfına dahil olan firmanın derecelendirme notu kötü olduğu için daha yüksek risk ağırlığı ile değerlendirilecek ve daha yüksek fon maliyetlerine katlanmak zorunda kalacaktı. Oysaki standart yöntemde perakende KOBİ kredileri % 75 risk ağırlığı ile değerlendirildiği ve ilk aşamada da standart yöntemin kullanılması söz konusu olduğu için riskliliğinin farkında olan firmalar kredi maliyetlerini bu tür yöntemlerle düşürme yolları bulacaklardır (BiçenYılmaz 2007:10).

Raiting süreci içerisinde dikkat edilmesi gereken noktalardan biri de, firma raiting'lerinin güncelleştirilmesidir. Bankalar belli dönemler içerisinde müşterilerinin derecelendirme notlarını güncellemelidir. Bu amaçla bankalar firmalardan belli aralıklarla çeşitli bilgiler istemeli ve bunu yılda en az bir kere yapmalıdır.

Basel II ile birlikte getirilen yeniliklerden biri de teminatlar ile ilgilidir. Basel I'de teminatlar arasında gösterilen ortak kefaleti, grup şirketi kefaleti, müşteri çek ve senetleri Basel II'de gösterilebilecek teminatlar arasından çıkarılmıştır.

Basel II standart yaklaşımında geçerli olacak teminatlar ise şu şekilde sıralanmıştır (Aras 2005:20-21);

- Nakit, mevduat, mevduat sertifikası vb,
- Altın,
- Borçlanma senetleri (belirli şartları taşıyan),
- Ana endeksteği (İMKB) hisse senetleri,
- Yatırım fonları,
- Ana Endeks dışında organize piyasalarda işlem gören hisse senetleri,
- Ana endeks dışında, organize piyasalarda işlem gören hisse senetlerini içeren fonlar,
- Taşınmaz mal ipoteği
- Belirli şartları taşıyan garanti (A- ve üzeri ratinge sahip firmalar, tüm kamu ve banka garantileri) ve kredi türevleri

3.6.2. İçsel Derecelendirme Yaklaşımında KOBİ'ler

Basel II içsel derecelendirme yöntemine göre, bankalar risk ağırlıklarını belirlenmesi için, firmaları kendileri değerleyerek derecelendirme yapacaklardır. Bu yöntemde de standart yöntemde olduğu gibi, perakende portföy içerisinde yer alan KOBİ'ler bankalara getirecekleri risk ağırlıkları açısından kurumsal KOBİ portföy işletmelerine göre daha avantajlı durumda olacaklardır.

İçsel Derecelendirme Yaklaşımında kullanılan risk bileşenleri ise şunlardır (Aras 2005:22-23):

- 1- Temerrüt olasılığı (Bankanın firmaya verdiği raiting'e göre hesaplanır)
- 2- Kayıp oranı (Temerrüde düşmüş kredide teminatlardan tahsil edilemeyen oran)
- 3- Kredinin vadesi
- 4- Kredi tutarı

İçsel derecelendirme yaklaşımında risk ağırlıklı aktifler hesaplanırken risk bileşenleri; bankanın firmaya vermiş olduğu kredi derecesine göre hesaplanacaktır. Firma derecesini etkileyen risk bileşenleri ise, yukarıda sıraladığımız temerrüt olasılığı, kayıp oranı, kredinin vadesi ve kredinin tutarı olarak belirlenmiştir. Bu yöntem ile bankalar müşterileri hakkında daha etkin bir risk değerlemesi yapabilme imkanına sahip olacaklardır. Çünkü müşteri riski ve kredi işlem riski ayrı ayrı hesaplandığı için maruz kalılabilecek risk bu çerçevede daha net belirlenmektedir.

İçsel derecelendirme yaklaşımı standart yaklaşımda olduğu gibi risk azaltıcı özelliğe sahip teminatlar ile ilgili herhangi bir kısıtlama getirmemektedir. Ancak bu süreçte bankaların kendilerinin yapacakları değerlendirmelerde başka bir ifade ile, verecekleri kredi notunun tespitinde firmalara ilişkin hem nicel bilgiler (bilanço ve gelir tablosu bilgileri, finansal rasyolar) hem de niteliksel bilgiler (firma yönetiminin tecrübesi, kalitesi, yönetim, firmanın gelişim süreci, sektör içindeki konumu, iş kolundaki faaliyet süresi) önem arz edecektir.

3.7. BASEL II'YE GEÇİŞ SÜRECİNDE KOBİ'LERİN ALMALARI GEREKEN ÖNLEMLER

Ülkemizde 2009 yılı başından itibaren yürürlüğe girmesi beklenen Basel II Sermaye Uzlaşısı muhakkak ki bankacılık ve diğer alanlarda faaliyette bulunan kuruluşları etkileyecektir. Etkilenecek olan kuruluşların başında da KOBİ'ler

gelmektedir. Çünkü reel sektörün %98.8'ini bu kuruluşlar oluşturmaktadır. İstanbul Sanayi Odası'nın yapmış olduğu hesaplamalarda 2004 yılı verilerine göre 1.000 firmanın 660'ı, TCMB'nın bilanço verilerini topladığı 7.500'ü aşkın şirketin ise 6.800'ü KOBİ sayılmaktadır.

Ülkemizde kamu otoritesi ve bankalar Basel II kriterleri ile ilgili uyum çalışmalarına başlamış olup, BDDK, TCMB, TBB, Hazine Müsteşarlığı ve bankalar tarafından oluşturulan "Basel II Koordinasyon Komitesi" ile BDDK bünyesinde oluşturulan "Basel II Proje Komitesi" bu alanda çalışmalarını sürdürmektedir. Ancak firmaların Basel II'ye hazırlanması için yeterli çabanın gösterildiğini söyleyemeyiz. Öncelikle ticaret ve sanayi odaları, KOBİ örgütleri, bankalarla koordinasyon sağlayarak üyelerini bilgilendirmelidirler. Basel II uygulanmasında firmalarında derecelendirilmesi yapılacağından, firmaların finansal yapı, ortaklık yapısı, pazar payı, markanın tanınması, geçmişe ilişkin performans ve gelişim çizgisi, yönetsel yapı, aktif varlıklar gibi bilgileri ve verileri kayıt altına almaları, denetlemeleri ve derecelendirme kurumlarına sunmaları gerekmektedir¹¹.

Bu nedenle konuyla muhatap olan özellikle bankaların ve KOBİ'lerin değişim amacıyla yatırım yapmaya başlamak için Basel uzlaşısının tamamlanmasını beklemek yerine, proaktif davranarak nerede eksiklikler bulunduğunu analiz ederek kritik iş planlamalarını şimdiden hazırlamalıdır. KOBİ'lerin söz konusu hazırlık sürecinde almaları gereken önlemleri sırasıyla aşağıda açıklamaya çalışacağız.

3.7.1. Mali Yapının Güçlendirilmesi

Basel II ile birlikte KOBİ'lerin güçlü sermaye yapısına sahip olmaları daha da önem kazanmaktadır. Çünkü sermayesi güçlü olan firmalar bankalardan ve bağımsız derecelendirme kuruluşlarından daha yüksek kredi notu alabileceklerdir. Yüksek kredi notuna sahip firmalar daha düşük maliyetli kredi imkânlarını yakalayabilecektir. Bu nedenle yetersiz sermaye ile çalışan KOBİ'ler en kısa zamanda sermayelerini güçlendirmelidir (Biçen Yılmaz 2007:12).

Ancak I. bölümde de değindiğimiz gibi Türkiye'de faaliyette bulunan KOBİ'lerin çoğu öz kaynak problemi ve yetersiz sermaye sorunu yaşamaktadır. Hal böyle olunca öz kaynak ve yeterli sermaye sorunları aşabilecek KOBİ

¹¹ Bkz:<http://www.bankaciyiz.biz> Erişim: 07.11.2007

sayısının fazla olabileceği beklenmemelidir. Bu nedenle KOBİ'lerin hazırlık aşamasında işletmelerine yeni sermayedar bulmaları veya firma evlilikleri yoluyla daha sağlam bir sermaye yapısına sahip olmaları, bu işletmelerden kısa vadede beklenebilecek davranışlardır.

3.7.2. Kayıt Dışı İşlemlerin Kayıt İçine Alınması

Basel II ile karşılaşılan ikinci konu, KOBİ'lerden daha şeffaf bir raporlama sistemine sahip olmaları ve kayıt altında olmayan işlemlerinin kayıt altına alınmasının beklenmesidir. Zira derecelendirmenin firmanın taşıdığı riski tam olarak yansıtabilmesi için tüm finansal işlemlerin kayıt altında olması gereklidir. Ancak burada önemli bir nokta, firmaların kayıt dışı uygulamalar nedeniyle vergiden kaçınmaları ile sağladığı çıkarları karşısında Basel II sonrası karşılaşılabilecekleri daha yüksek dış kaynak maliyeti bulunmasıdır. Bu durumda firmalar büyük olasılıkla vergiden kaçınmanın getirdiği illegal bir fayda ile dış kaynak maliyeti karşılaştırmasına gideceklerdir. Ancak, Basel II'nin öngördüğü doğru derecelendirme ile uygun kredi fiyatının tespiti için, firmaların mali tablolarının tam ve gerçeği yansıtması, mevcut genel kabul görmüş muhasebe standartlarına uygun düzenlenmiş olması ve bütün finansal işlemlerin kayıt altına alınmış olması gerekmektedir (Aras 2005:24).

3.7.3. Finansman Konusunda Uzmanlarla Çalışılmalıdır

KOBİ'ler genellikle teknik kökenli kişiler tarafından yönetilmekte olup, finansman konularına hakim nitelikli kişileri işyerlerinde istihdam etmemeleri yüzünden finansman sorunlarıyla karşı karşıya kaldıkları bilinen bir gerçektir. Bu yüzden KOBİ'ler nitelikli, finansal piyasalardaki değişimleri takip ederek işletmesine uyarlayabilen, risk yönetimi konusunda deneyimli, alternatif finansman tekniklerine hakim uzman finansmancılarla çalışmalıdır. Raporlama ve veri tabanı oluşturma konusunda teknoloji altyapısı olan, risk yönetimi konusunda uzmanlaşmayı sağlayacak çalışanları bünyesinde bulundurmaktadır. KOBİ'ler bağımsız kredilendirme kuruluşları ve bankalar tarafından talep edilen bilgileri sağlıklı ve zamanında sunabilecek insan kaynaklarına sahip olmalıdır. Sağlıklı bilgi akışının olması durumunda KOBİ'lerin derecelendirme notu daha yüksek olabilecek, bu da daha uygun koşullarda kredi ve faiz oranları sağlama imkanı yaratacaktır (Biçen Yılmaz 2007:12).

3.7.4. Şeffaflık Sorunları

Basel II sermaye uzlaşısının getirmiş olduğu yeniliklerin başında şeffaflık gelmektedir. Şeffaflık bankalar ve işletmeler arasında sağlıklı bir işbirliğinin gerçekleşmesi için ön şart olarak görülmektedir. Çünkü KOBİ'lerin ve diğer kurumsal firmaların gerek bankalar, gerekse bağımsız derecelendirme kuruluşları tarafından sağlıklı bir derecelendirme ve dolayısıyla verimli bir kredi süreci yaşayabilmesi için bu kurumların finansal ve niteliksel bilgilerden oluşan gerekli tüm bilgilerini bankalara ve bağımsız derecelendirme kuruluşlarına zamanında, güvenilir ve yeterli bir şekilde sunmaları gerekmektedir.

KOBİ'lerimiz zaman zaman farklı merciler için farklı mali raporlar (bilânço, gelir-gider tabloları vb) hazırlamak durumundadırlar. KOBİ bilançolarının kredilendirmeye uygun olmaması (negatif sermaye bilançodaki zarar), kayıt dışı işlemlerin bulunması KOBİ'lerin derecelendirme aşamasında yaşayacağı zorlukların başında gelmektedir. İyi yönetilen, iyi finanse edilmiş ve gerekli tüm bilgileri zamanında ve yeterli bir şekilde sunabilen KOBİ'ler potansiyel olarak en iyi dereceyi almak suretiyle en iyi şartlarda kredilendirilme imkanına sahip olacaklardır. KOBİ'ler şeffaflığı arttırmak için daha fazla finansal bilgi ile daha kapsamlı niteliksel bilgilerini bankalara sunabilmelidirler (Türkiye Bankalar Birliği 2005: 24).

KOBİ'lerin derecelendirme sürecinde dikkate alınacak diğer bir unsur ise finansal bilgilerin yanı sıra kurumun niteliksel bilgileridir.

Daha iyi derecelendirme notu alabilmek için KOBİ'lerin dikkat etmesi gereken bazı temel faaliyet ve özellikler ise şunlardır¹²;

- Yönetim, yönetim yapısı ve personel
- Amaçlar ve ürün / hizmet gelişimi
- Muhasebe, kontrol ve risk yönetimi
- Finansal yönetim
- İç süreçler, ürün / hizmet ve teknoloji
- Satış ve pazarlama faaliyetleri, pazar konumu, rekabet
- Müşteriler ve tedarikçiler

¹² Bkz:<http://www.tbb.org.tr> Erişim: 05.09.2007

- Güvenilirlik ve açık iletişim.

3.7.5. Teminat Yapısı

Basel II’de risk bazlı kredi fiyatlamasının temel alınması nedeniyle, firmaların kredi riskini azaltacak uygun teminatlandırma koşullarını sağlamaları maliyetlerin düşürülmesi açısından önem taşımaktadır. Bu gerçek KOBİ’lerin teminat olanaklarını arttırmaları konusunda bilinçlenmelerini gerektirmektedir. Kredi Garanti Fonu ve Kredi Sigorta Sistemi gibi diğer garanti mekanizmaları da bu aşamada KOBİ’ler için devreye girecek mekanizmalar olabilir (Aras 2005:24).

3.7.6. Derecelendirmenin Önemi

Riskin ölçülebilmesi ve bir gösterge olabilmesi için sayısal bir nitelik ifade etmesi yani sayısallaştırılması gerekmektedir. Risk faktörünün sayısallaştırılması derecelendirme olarak ifade edilmektedir. Derecelendirme işlemi yapılırken firmanın sahip olduğu bütün değerler ele alınır. Yani firmanın bütün mali değerlerinden başlayarak yönetsel faaliyetlerine, geçmiş dönemlerde göstermiş oldukları performanslarından gelecekteki projelerine kadar bütün veriler değerlendirmeye tabi tutularak nihai bir nota ulaşmayı sağlar. Buradaki temel amaç risk kavramının bütün firmalar için aynı şeyi ifade eden bir araç haline getirilmesidir.

Derecelendirmenin öneminin farkında olunması gerekmektedir. Bu amaçla uluslararası kabul görmüş standartlarda şeffaf, güvenilir mali tablolar hazırlanmalıdır. Raporlama ve veri tabanı konularında gerekli teknoloji yatırımları yapılmalıdır. KOBİ’ler niteliksel verilerinin yanı sıra niceliksel verilerinin açıklanmasında da şeffaf ve gerçekçi olmalıdır. Risk yönetimine önem veren, faaliyetlerinden doğan riskleri elimine eden, bilançolarında yer alan aktif ve pasif kalemler arasındaki vade, döviz kuru, parite ve faiz oranı uyumsuzluğunu yok eden firmalar daha yüksek kredi derecelendirme notları alabileceklerdir. Ayrıca firmalar esas faaliyet konularında çalışmalıdırlar (Biçen Yılmaz 2007 :13).

Yukarıda sıralamış olduğumuz önlemlerin alınması muhakkak ki KOBİ’leri zorlayacaktır. Ancak şunu da hemen belirtelim ki, uzlaşmaya uyum sağlamak için alınacak bu önlemler neticesinde, firmalar daha güçlü bir yapıya sahip olacak ve bankalardan daha düşük maliyetle kredi alacaklardır. Çünkü uygulanacak yeni sistem ile gerçek anlamda işletme olmayanların bu sistem içerisinde yer

alamayacağı ve kendiliğinden elimine olacağı unutulmamalıdır.

Öte yandan, Basel II, KOBİ'ler için bazı avantajları da beraberinde getirmektedir. Bu avantajlar aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Aras 2005: 26);

- Yeni sistem KOBİ'leri finansal ve yönetsel olarak disipline edecek ve firma başarısızlıklarının bu yolla önlenmesi olanaklı olabilecektir.
- KOBİ'lerin risk ağırlıkları bu konuda uzman olan bankalar tarafından daha doğru değerlendirilecektir.
- Basel II ile bankalardan kredi alacak kredibiliteye sahip olan KOBİ'ler aynı zamanda kredi ilişkisi dışında da kullanabilecekleri standart bir "finansal nota" sahip olacaklardır.
- Bankalar tarafından kredi değerlemesi sırasında ortaya çıkan tespitler KOBİ'ler için gelecekte, alınacakları finansal kararlarda ve yapılacak planlarında kullanılacak değerli bilgiler olacaktır.

4.BÖLÜM

KOBİ'LERİN FİNANSAL SORUNLARININ BELİRLENMESİNE YÖNELİK KARS İLİNDE BİR ARAŞTIRMA

Türkiye genelinde yapılan çalışmaların çoğunda, işletmelerin sorunları arasında finansal sorunlar ilk sırada yer almaktadır. Özellikle kuruluş aşamasında öz sermaye yetersizliği olarak başlayan bu sorunlar, faaliyet süreci içerisinde uygun dış kaynak bulma sorunları, yetersiz ve maliyeti yüksek krediler, ekonomideki istikrarsızlık gibi etmenlerle devam etmektedir. Bu durum işletmelerin gelişmesini olumsuz yönde etkilediği gibi verimliliğini düşürüp rekabet etme durumunu da güçleştirmektedir.

Yapılan bu araştırmada; ülke ekonomisi içerisindeki payları ile ekonomide yaratmış oldukları faydaları küçümsemeyecek derecede öneme sahip olan küçük ve orta ölçekli işletmelerin;

- Finansal sorunlarını ve kaynaklarını tespit etmek,
- Var olan bu sorunlar için alternatif çözüm önerileri sunmak hedeflenmiştir.

4.1. Araştırmanın Amacı

Bu çalışma; Kars ilinde faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli işletmelerin gerek üretim, gerekse hizmet faaliyetlerini sürdürürken içinde buldukları koşulları, gelişme durumlarını, yaşadıkları sorunları tespit etmek ve özellikle finansman konusunda yaşanan sorunları belirlemeyi hedeflemektedir. Bunun için de Kars ilinde KOBİ'lerin idari, hukuki ve finansal sorunlarına yönelik referans kaynağı oluşturabilmek için bir anket uygulaması gerçekleştirilmiştir.

Araştırmanın yapılmasındaki amaçlar doğrultusunda bu araştırmadan bir takım yararlar beklenmektedir. Birinci yarar; küçük ve orta ölçekli işletmelerin idari ve hukuki yönden karşılaşmış oldukları sorunları belirlemek ve çözümüne yönelik çeşitli alternatifler sunmaktır. İkinci yarar ise; finansman konusunda özellikle de kredi yoluyla kaynak finansmanında karşılaştıkları sorunları ve nedenlerini tespit ederek çözüm önerileri getirmektir.

4.2. Araştırmanın Kapsamı

Bu çalışma, anket sorularını analiz edilmeye uygun olarak cevaplayan 250 firmayı kapsamaktadır. Yapılan araştırmalar sonucunda Kars ilinde faaliyet gösteren işletmeler arasında sektör ayrımı ve işletmelerin hukuki durumlarında herhangi bir ayırım yapılmamıştır. Araştırmada işletmelerin sınıflandırılmasında Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın 2005 yılında Resmi Gazete'de yayımladığı tebliğ baz alınmıştır. Buna göre 1-9 işçi çalıştıran işletmeler mikro, 10-49 işçi çalıştıran işletmeler küçük ve 50-250 işçi çalıştıran işletmeler ise orta ölçekli işletme olarak kabul edilmiştir. Firma seçiminde Kars Ticaret ve Sanayi Odası, Sanayi ve Ticaret İl Müdürlüğü ve KOSGEB'in veri tabanından yararlanılmıştır.

4.3. Araştırmada Veri Toplama Yöntemi

Araştırmamızda verilerin toplanmasında anket yöntemi kullanılmıştır. Anket formları hazırlanmadan önce gerekli literatür taraması yapılmış, benzer konu ve araştırmaların yöntemleri ve soru belgeleri incelenmiş, küçük ve orta ölçekli işletme sahiplerinden bir kaç ile görüşülerek elde edilen bilgiler doğrultusunda ankete son şekli verilmiştir.

4.4. Araştırmanın Yöntemi

Araştırma kapsamında anket, imalat ve hizmet sektörlerine uygulanmıştır. İmalat sektörü alt faaliyet kolları şöyledir: Çimento ve Cam Sanayi, Demir Çelik, İnşaat ve Yapı, Makine Sanayi, Süt ve Süt Ürünleri, Kimya ve Plastik Sanayi, Tekstil Sanayi; Hizmet sektöründe ise; Enerji Sanayi, Giyim Sanayi, Gıda Sanayi, Dayanıklı Tüketim Malları ve İlaç Sanayi, Eğitim.

Anket formlarının hazırlanmasında KOBİ'lerin genel olarak hangi sorunlarla karşılaştıkları tespit edilmeye yönelik sorular hazırlanmıştır. Anket formu üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm anket sorularında; işletmenin hangi sektörde faaliyet gösterdiği, hukuki yapısı, istihdam ettiği personel vb. genel ve demografik bilgilere yönelik sorular, ikinci bölüm anket sorularında; işletmelerdeki idari ve hukuki sorunlar; üçüncü bölüm anket sorularında ise; karşılaşılmış oldukları finansman sorunlarının tespitine yönelik sorular yer almaktadır. Anket formları, Kars Sanayi ve Ticaret Odası ile Sanayi ve Ticaret İl Müdürlüğü'nden alınan bilgiler doğrultusunda, 250 işletmeye bizzat gidilerek gerçekleştirilmiştir.

İşletmelerde ilgili kişilere uygulanan anket sonucu elde edilen veriler SPSS istatistik paket programı kullanılarak analiz edilmiştir.

4.5. Araştırma Sonuçları ve Değerlendirilmesi

4.5.1. İşletmelerin Yapısal Özelliklerini Tespitine Yönelik Sorular

4.5.1.1. İşletmelerin Sektörel Yapısı

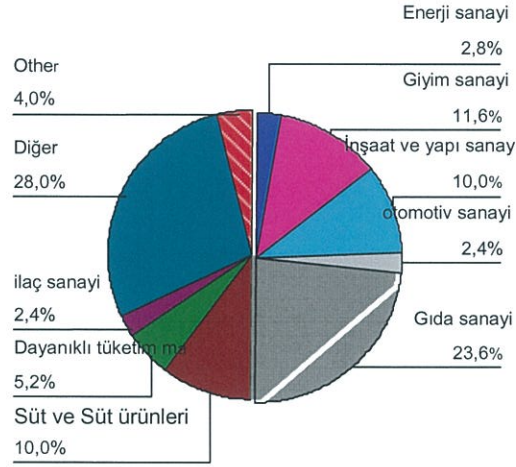
Bu sorunun sorulmasındaki amaç; Kars ilinde faaliyet gösteren işletmelerin sektörel yapılarını inceleyerek tespitte bulunmaktır.

Kars ilinde toplam 250 KOBİ'ye anket uygulanmıştır. Anket uygulanan işletmelerin 1 tanesi (% 0,4) çimento ve cam sanayi, 3 tanesi (%1,2) demir ve çelik sanayi, 7 tanesi (% 2,8) enerji sanayi, 29 tanesi (% 11,6) giyim sanayi, 25 tanesi (%10) inşaat ve yapı sanayi, 1 tanesi (%0,4) makine sanayi, 6 tanesi (%2,4) otomotiv sanayi, 59 tanesi (%23,6) gıda sanayi, 25 tanesi (%10) süt ve süt ürünleri, 13 tanesi (%5,2) dayanıklı tüketim malları, 1 tanesi (%0,4) kimya ve plastik sanayi, 4 tanesi (%1,6) tekstil sanayi, 6 tanesi (%2,4) ilaç sanayi ve 70 tanesi (%28) gruplamamız içerisinde yer almayan çeşitli alanlarda faaliyette bulunan işletmelerden oluşmaktadır.

Anket sonuçlarına göre; Kars ilinde gıda sektöründe faaliyet gösteren firmaların çokluğu dikkat çekmektedir. Bunun sebepleri arasında; gıda sektörünün uzmanlık gerektirmeyen bir alan olması, istihdam konusunda ekstra kişilere ihtiyaç duyulmayarak şirket sahibinin veya aile üyelerinin bu işi yapabiliyor olması ve aşırı sermayeye ihtiyaç duyulmaması yer almaktadır.

Tablo 4.1. Kars İlinde Ankete Katılan İşletmelerin Sektörel Dağılımı

	Frekans	Dağılım	Geçerli Dağılım	Kümülatif Dağılım
Çimento ve cam sanayi	1	,4	,4	,4
Demir ve Çelik sanayi	3	1,2	1,2	1,6
Enerji sanayi	7	2,8	2,8	4,4
Giyim sanayi	29	11,6	11,6	16,0
İnşaat ve yapı sanayi	25	10,0	10,0	26,0
Makine sanayi	1	,4	,4	26,4
Otomotiv sanayi	6	2,4	2,4	28,8
Gıda sanayi	59	23,6	23,6	52,4
Süt ve Süt ürünleri	25	10,0	10,0	62,4
Dayanıklı tüketim malları	13	5,2	5,2	67,6
Kimya ve plastik sanayi	1	,4	,4	68,0
Tekstil sanayi	4	1,6	1,6	69,6
ilaç sanayi	6	2,4	2,4	72,0
Diğer	70	28,0	28,0	100,0
Toplam	250	100,0	100,0	



Sekil: 4.1. İşletmelerin Sektörel Yapısı

4.5.1.2. İşletmelerin Hukuki Durumları

İşletmelerin hukuki durumları incelendiğinde ankete katılan işletmelerin 157 tanesi (%62,8) ferdi işletme, 59 tanesi (%23,6) limitet şirket, 17 tanesi (%6,8) kolektif şirket, 14 tanesi (%5,6) anonim şirket ve 3 tanesi (%1,2) adi ortaklıktan oluşmaktadır.

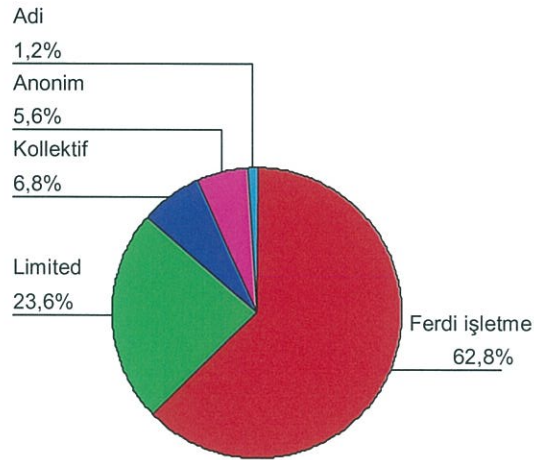
Anket sonuçlarından da anlaşıldığı üzere, Kars ilinde faaliyet gösteren işletmelerin çoğunluğu ferdi işletmelerden oluşmaktadır. Ancak anket süreci içerisinde işletme sahipleri ile yapmış olduğumuz görüşmelerde, temel amaçlarının

işletmelerini bytmek olduğu ancak gerek kuruluş yeri, gerekse finansal yönden yaşanan sıkıntılar gibi nedenlerden dolayı bunu gerçekleştiremedikleri anlaşılmıştır.

İl, Bakanlar Kurulu'nca 07.11.1975 gün ve 7/10992 sayılı kararname ile Kars ilinde dengeli bir kalkınmayı sağlamak amacıyla Kars Organize Sanayi Bölgesi'nin kurulması kararı alınmıştır. Bürokratik engeller ve yeterli ölçüde kaynak aktarılamaması nedeniyle, inşaatına 1976 yılında başlanmasına rağmen henüz tamamlanabilmiş değildir. OSB tamamlanması durumunda gerek Kars içerisinde faaliyette bulunan, gerekse il dışından yapılacak yatırımlar dolaylı olarak artmış olacaktır.

Tablo 4.2. İşletmelerin Hukuki Yapıları

	Frekans	Dağılım	GeerliDağılım	Kümülatif Dağılım
Ferdi işletme	157	62,8	62,8	62,8
Limited	59	23,6	23,6	86,4
Kollektif	17	6,8	6,8	93,2
Anonim	14	5,6	5,6	98,8
Adi	3	1,2	1,2	100,0
Total	250	100,0	100,0	



Sekil: 4.2. İşletmelerin Hukuki Yapısı

4.5.1.3. İşletmede İstihdam Edilen Personel Sayısı

Ankete katılan işletmelerin istihdam oranları analiz edildiğinde 1-9 arasında işçi çalıştıran işletme sayısı 203 tane ve % 81,2 oranındadır. 10-49 arasında işçi çalıştıran işletme sayısı 43 tane ve %17,2 oranındadır. 50-250 arasında işçi çalıştıran

işletme sayısı ise 4 tanedir ve %1,6'lık bir orana sahiptir (Tablo: 4.3).

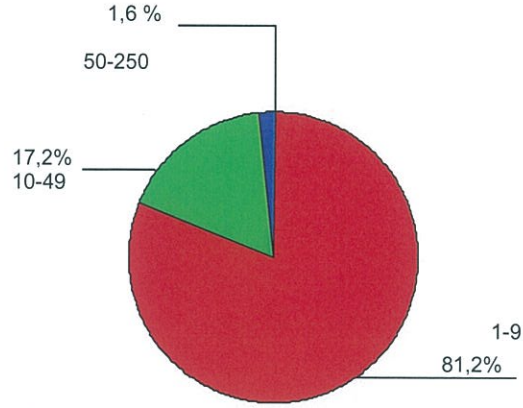
Sektörel bazda analiz yapıldığında ise; 1-9 işçi çalıştıran işletmeler arasında yoğunluğun gıda sektöründe olduğu görülmektedir. Gıda sektörünü giyim sanayi, dayanıklı tüketim malları, inşaat ve yapı malzemeleri vb. gibi işletmeler takip etmektedir. 10-49 arasında personel istihdam eden işletmeler arasında süt ve süt ürünleri, inşaat ve yapı malzemeleri, gıda sektörü gibi işletmeler çoğunluk kazanmaktadırlar. Anket içerisinde yer alan, 50-250 arasında personel istihdam eden işletmelerde ise herhangi bir yoğunluk söz konusu değildir (Tablo: 4.4).

Tablo 4.3. İşletmelerde İstihdam Edilen Personel Sayısı

	Frekans	Dağılım %	Geçerli Dağılım	Kümülatif Dağılım %
1-9	203	81,2	81,2	81,2
10-49	43	17,2	17,2	98,4
50-250	4	1,6	1,6	100,0
Total	250	100,0	100,0	

Tablo 4.4. İşletmelerin Sektörel Bazda İstihdam Ettiği Personel Dağılımı

İşletmenin Sektörel Dağılımı				Toplam
	1-9	10-49	50-250	
Çimento ve cam sanayi			1	1
Demir ve Çelik sanayi	2	1		3
Enerji sanayi	6	1		7
Giyim sanayi	29			29
İnşaat ve yapı sanayi	15	9	1	25
Makine sanayi	1			1
Otomotiv sanayi	5	1		6
Gıda sanayi	54	5		59
Süt ve Süt ürünleri	11	14		25
Dayanıklı tüketim malları	12	1		13
Kimya ve plastik sanayi	1			1
Tekstil sanayi	3	1		4
ilaç sanayi	6			6
Diğer	58	10	2	70
Toplam	203	43	4	250



Şekil:4.3. İşletmelerde İstihdam Edilen Personel Sayısı

4.5.1.4. İşletmelerin Faaliyette Bulunduğu Süreler

Tablo 4.5. incelendiğinde 67 işletmenin 0-5 yıl (%26,8), 83 işletmenin 6-10 yıl %(33,2), 41 işletmenin 11-15 yıl (16,4), 59 işletmenin ise %(23,6) on beş ve üstü yıl faaliyette olduğu görülmektedir.

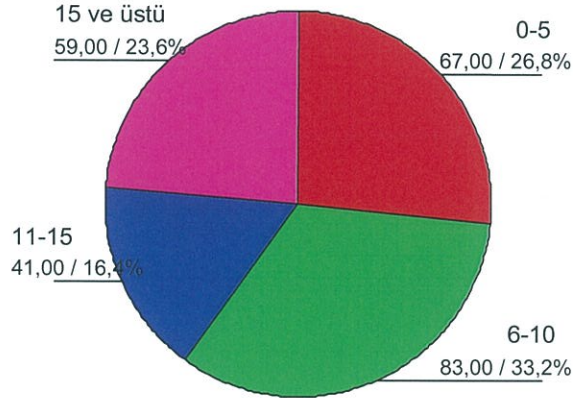
Tablo 4.6. incelendiğinde ise; ferdi işletme grubunda toplam 157 işletmeden 0-5 yıl arasında faaliyet gösteren işletme sayısı 47, 6-10 yıl arasında 54, 11-15 yıl arasında 18 ve 15 ve üstü yıllar faaliyet gösteren işletmelerin sayısı ise 38 dir. Limitet şirket grubunda toplam 59 işletmeden 0-5 yıl arasında faaliyet gösteren işletme sayısı 12, 6-10 yıl arasında 17, 11-15 yıl arasında 15 ve 15 ve üstü yıllar faaliyet gösteren işletmelerin sayısı ise 15'dir. Kolektif şirket grubunda toplam 17 işletmeden 0-5 yıl arasında faaliyet gösteren işletme sayısı 3, 6-10 yıl arasında 8, 11-15 yıl arasında 3 ve 15 ve üstü yıllar faaliyet gösteren işletmelerin sayısı ise 3 tanedir. Anonim şirket grubunda toplam 14 işletmeden 0-5 yıl arasında faaliyet gösteren işletme sayısı 2, 6-10 yıl arasında 4, 11-15 yıl arasında 5 ve 15 ve üstü yıllar faaliyet gösteren işletmelerin sayısı ise 3 tanedir. Adi ortaklık olarak faaliyet gösteren 3 işletme ise 0-5 yıl arasında faaliyette bulunmaktadırlar.

Tablo:4.5. İşletmelerin Faaliyette Buldukları Süre

	Frekans	Dağılım	Geçerli Dağılım	Kümülatif Dağılım
0-5	67	26,8	26,8	26,8
6-10	83	33,2	33,2	60,0
11-15	41	16,4	16,4	76,4
15 ve üstü	59	23,6	23,6	100,0
Toplam	250	100,0	100,0	

Tablo 4.6. İşletmelerin hukuki yapıları faaliyet süresi karşılaştırılması

İŞLETMELERİN HUKUKİ DURUMLARI	FAALİYET SÜRESİ				Total
	0-5	6-10	11-15	15 ve üstü	
Ferdi işletme	47	54	18	38	157
Limited	12	17	15	15	59
Kollektif	3	8	3	3	17
Anonim	2	4	5	3	14
Adi	3				3
Toplam	67	83	41	59	250



Şekil:4.4. İşletmelerin Faaliyette Buldukları Süreler

4.5.1.5. İşletmenin Yönetimi

Anketimizde yer alan bu soru ile işletmeyi kuran kişi ile yönetimini üstlenen kişinin aynı veya farklı kişilerden oluşup oluşmadığını tespit etme hedeflenmektedir. Ankete katılanların vermiş oldukları bilgiler analiz edildiğinde; işletme sahibinin aynı zamanda işletmenin yöneticisi olduğu cevabını verenlerin %96 olduğu görülmektedir (Tablo 4.7). Hukuki yapılarına göre dağılım ise şöyledir: Ferdi işletmelerden 154 tanesi işletme sahibi tarafından yönetilirken 3 tanesi işletme sahibi tarafından yönetilmemektedir. Limitet şirketlerden 54 tanesi işletme sahibi tarafından

yönetilirken 5 tanesi işletme sahibi tarafından yönetilmemektedir. Anonim şirketlerin 12 tanesi işletme sahibi tarafından yönetilirken 2 tanesi profesyonel yöneticiler tarafından yönetilmektedir. Kollektif ve Adi şirketlerin ise hepsi işletme sahipleri tarafından yönetilmektedir (Tablo.4.8)

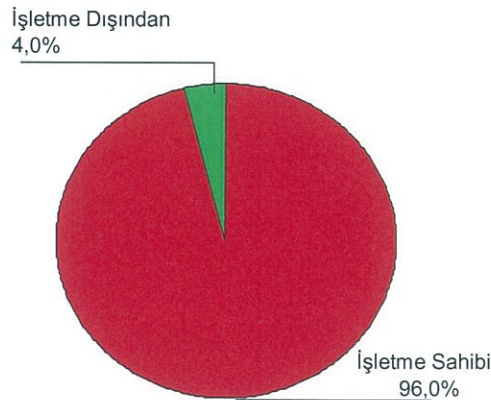
Tablo.4.7. İşletmelerin Yönetim Durumları

	Frekans	Dağılım	Geçerli Dağılım	Kümülatif Dağılım
Evet	240	% 96,0	96,0	96,0
Hayır	10	4,0	4,0	100,0
Total	250	100,0	100,0	

Tablo:4.8. İşletmelerin Hukuki Yapıları ve Yönetici Dağılımı

İŞLETMELERİN HUKUKİ YAPILARI	İŞLETMENİN SAHİBİ İŞLETMENİN YÖNETİCİSİ Mİ?		Total
	Evet	Hayır	
Ferdi işletme	154	3	157
Limited	54	5	59
Kollektif	17		17
Anonim	12	2	14
Adi	3		3
Toplam	240	10	250

Verilerden de anlaşıldığı üzere Kars ilinde faaliyette bulunan işletmelerin tipik KOBİ özelliği taşıdıkları ortaya çıkmaktadır. İşletmelerde yönetimin uzmanlarca yapılmaması, hem işletmelerin büyüme sürecinde hem de karşılaşılan sorunların giderilmesinde bilimsel bir yaklaşım sergilenememesine neden olmaktadır. Hal böyle olunca işletmelerin ekonomiye olan katkıları da düşmektedir.



Şekil:4.5. İşletmelerin Yönetici Durumları

4.5.1.6. İşletme Sahibinin Eğitim Düzeyi

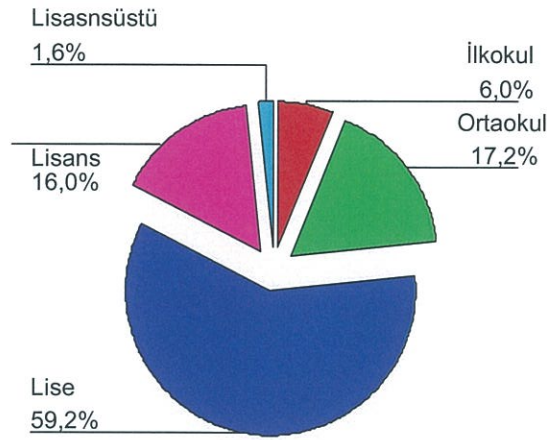
İşletme sahiplerinin eğitim düzeyleri incelendiğinde, işletme sahiplerinin 15 tanesi (%6) ilkokul mezunu, 43 tanesi (% 17,2) ortaokul mezunu, 148 tanesi (%59,2) lise mezunu, 40 tanesi (% 16) lisans mezunu ve 4 tanesi de (%1,6) lisansüstü düzeyde oldukları görülmektedir (Tablo:4.9). Hukuki yapılarına göre incelediğimizde ise; ferdi işletme sahiplerinden 13 tanesi ilkokul, 34 tanesi ortaokul, 91 tanesi lise, 16 tanesi lisans ve 3 tanesi ise lisansüstü eğitim seviyesine sahiptir. Limited şirket sahiplerinden 2 tanesi ilkokul, 5 tanesi ortaokul, 39 tanesi lise, 12 tanesi lisans ve 1 tanesi ise lisansüstü eğitim seviyesine, kolektif şirket sahiplerinden 1 tanesi ortaokul, 11 tanesi lise, 5 tanesi lisans seviyesine, anonim şirket sahiplerinden 1 tanesi ortaokul, 6 tanesi lise, 7 tanesi lisans seviyesine, adi şirketlerde ise 2 tanesi ortaokul ve 1 tanesi de lise eğitim seviyesine sahiptir (Tablo:4.10).

Tablo:4.9. İşletme Sahibinin Eğitim Düzeyi

	Frekans	Dağılım	Geçerli Dağılım	Kümaülatif Dağılım
İlkokul	15	6,0	6,0	6,0
Ortaokul	43	17,2	17,2	23,2
Lise	148	59,2	59,2	82,4
Lisans	40	16,0	16,0	98,4
Lisans üstü	4	1,6	1,6	100,0
Toplam	250	100,0	100,0	

Tablo:4.10. Hukuki Yapılarına Göre İşletme Sahiplerinin Eğitim Düzeyi Dağılımı

İŞLETMELERİN HUKUKİ YAPILARI	İşletme Sahiplerinin Eğitim Düzeyleri					Total
	İlkokul	Ortaokul	Lise	Lisans	Lisans üstü	
Ferdi işletme	13	34	91	16	3	157
Limited	2	5	39	12	1	59
Kollektif		1	11	5		17
Anonim		1	6	7		14
Adi		2	1			3
Toplam	15	43	148	40	4	250



Şekil:4.6. İşletme Sahiplerinin Eğitim Durumları

4.5.1.7. İşletmenin Faaliyet Gösterdiği Alan

Ankete katılan 250 işletmelerden üretim alanında faaliyet gösteren işletme sayısı 9 tane olup %3,6 oranındadır. 182 işletme (%72,8) hizmet alanında, 59 işletme de (%23,6) hem üretim hem de hizmet alanında faaliyette bulunmaktadır (Tablo:4.11)

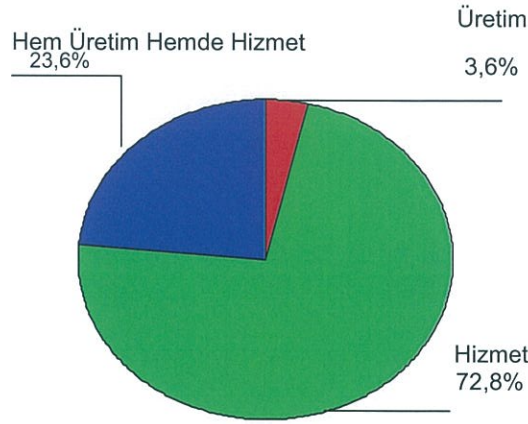
Tablo 4.11. İşletmelerin Faaliyet Gösterdikleri Alanlar

	Frekans	Dağılım	Geçerli Dağılım	Kümülatif Dağılım
Üretim	9	3,6	3,6	3,6
Hizmet	182	72,8	72,8	76,4
Hem üretim hemde Hizmet	59	23,6	23,6	100,0
Toplam	250	100,0	100,0	

İşletmelerin faaliyet alanlarının hukuki yapılarına göre dağılımları ise şöyledir: 157 tane ferdi işletmenin 3 tanesi üretim, 138 tanesi hizmet ve 16 tanesi de hem üretim hem de hizmet alanında faaliyet göstermektedirler. Limitet şirketlerde ise 59 işletmeden 1 tanesi üretim, 30 tanesi hizmet, 28 tanesi hem üretim hem de hizmet alanında faaliyette bulunmaktadır. 17 tane Kollektif şirketten 2 tanesi üretim, 9 tanesi hizmet, 6 tanesi hem üretim hem de hizmet alanında, 14 tane anonim şirketten 3 tanesi üretim, 2 tanesi hizmet, 9 tanesi hem üretim hem de hizmet alanında faaliyet göstermektedirler. Adi şirketlerde ise 3 işletmenin tamamı hizmet alanında faaliyette bulunmaktadır (Tablo:4.12).

Tablo: 4.12. Hukuki Yapılarına göre İşletmelerin Faaliyet Gösterdikleri Alanlar

İŞLETMELERİN HUKUKİ YAPILARI	İşletmelerin Faaliyet Gösterdikleri Alanlar			Toplam
	Üretim	Hizmet	Hem üretim Hem de Hizmet	
Ferdi işletme	3	138	16	157
Limited	1	30	28	59
Kollektif	2	9	6	17
Anonim	3	2	9	14
Adi		3		3
Toplam	9	182	59	250



Şekil:4.7. İşletmelerin Faaliyet Gösterdikleri Alanlar

4.5.2. İdari ve Hukuki Sorunlara İlişkin Sonuçlar

4.5.2.1. İşletmede Bulunan Birimler

İşletmelerin organizasyon yapısını tespit amacına yönelik sorularda; 250 işletmenin tamamında yönetim biriminin olduğu, 9 tanesinde (% 3,6), personel- insan kaynakları birimi, 23 tanesinde (% 9,2) kalite kontrol birimi bulunmaktadır. 6 tane işletmede (%2,4) planlama- kontrol, 75 işletmede (%30) pazarlama birimi, 5 tanesinde (%2) AR-GE birimi, 50 tane işletmede (%20) muhasebe-finance birimi, 33 işletmede (%13,2) satın alma birimi ve 62 işletme ise (%24,8) üretim departmanının bulunduğu tespit edilmiştir. (Tablo:4.13).

Tablo:4.13. İşletmelerin Hukuki Yapılarına Göre Departman Dağılımı

İşletmenin Hukuki Yapısı	Yönetim	Personel-İKY	Kalite Kontrol	Planlanma ve Kontrol	Pazarlama	AR-GE	Muhasebe-Finansman	Satın Alma	Üretim
Ferdi İşletme	157	2	3	1	28	1	6	20	18
Limitet Şirket	59	3	7		25	1	24	7	24
Kollektif Şirket	17	1	3	3	8	1	9	1	8
Anonim Şirket	14	3	10	2	14	2	11	5	12
Adi Ortaklık	3								
TOPLAM	250	9	23	6	75	5	50	33	62

4.5.2.2. İşletmelerin Kuruluş Aşamasında Karşılaştıkları Sorunlar

Girişimcilerin işletme kurma faaliyetleri esnasında karşılaştıkları çeşitli sorunlar bulunmaktadır. Özellikle küçük işletme sahipleri bir işletme kurmaya karar verdiklerinde oldukça sınırlı bir sermayeye sahiptirler. Çoğu kez bu girişimciler yapmaya karar verdikleri iş için gerekli toplam kaynak miktarını sağlıklı bir şekilde hesaplayamamaktadırlar. Sağlıklı bir hesaplama yapılamadığı zaman da sahip olunan sermaye, gerekli kurulum giderleri ve çalışma sermayesi için pek yeterli olmamaktadır.

Anketteki bu soru ile Kars ilinde faaliyette bulunan işletmelerin kuruluş sürecinde karşılaştıkları sorunlar belirlenmeye çalışılmıştır.

Veri sonuçlarını ölçek yapılarına göre değerlendirdiğimiz de ise; şöyle bir tablo ortaya çıkmaktadır:

Küçük ve orta ölçekli işletmelerde kuruluş sürecinde karşılaşılan en önemli sorunun öz kaynak (%87,4) yetersizliği olduğu görülmektedir. Bu sorunu %60,9 ile kredi maliyetlerinin yüksekliği, %46,2 ile kredi teminindeki güçlükler ve %36,1 ile nitelikli eleman istihdamı takip etmektedir. İşletmelerin kuruluş sürecinde en az karşılaştıkları sorunlar ise bilgi eksikliği ve bürokratik engellerdir (Tablo4.14).

Verilerden de anlaşıldığı üzere Kars ilinde faaliyette bulunan küçük ve orta ölçekli işletmelerin en önemli sorunu, kuruluş sürecinde gerekli olan öz kaynağın temin edilememesidir. Çoğu işletmenin kuruluş sürecinde fizibilite etüdü yapmaması, zaten kısıtlı olan kaynakların iyi kullanılamamasına neden olmaktadır.

Öz kaynak yetersizliği ile birlikte karşılaşılan diğer bir sorun ise, işletmelerin bankalardan kredi temin etmede karşılaştığı sorunlar ile kredi maliyetlerin yüksek oluşudur. Maliyetlerin yüksek oluşu, girişimcileri bankalardan kredi temin etme düşüncesinden vazgeçirmektedir. Hal böyle olunca işletmeler yetersiz öz kaynak ile kurulmakta ve bu da ileriki dönemlerde işletmelerin yaşamını tehlikeye sokmaktadır. İşletmelerin böyle bir durumla karşılaşmaması için kuruluş sürecinde gerekli olan fizibilite etütlerini yapmaları faydalı olacağı kanaatindeyiz. Ayrıca devletin ve ilgili kurumların işletmelere kredi konusunda gerekli imkan ve olanakları sağlayarak çeşitli düzenlemelerin yapılması, bu sorunlara bir nebze de olsa çözüm getireceği düşünülmektedir.

İşletmelerin karşılaştıkları önemli sorunlardan bir tanesi de nitelikli elemanın bulunulamamasıdır. KOBİ'lerde emek yoğun teknolojilerin daha ağırlıklı olmasının doğal bir sonucu olarak, insan faktörü büyük işletmelere nazaran daha büyük önem taşımaktadır. İl'de yeterli iş olanaklarının olmaması, iş gücünün gelişmiş olan bölgelere kaymasına neden olmaktadır. Ayrıca yeterli finansal güce sahip olamadıklarından bünyesinde uzman personel bulundurma gücüne de sahip değillerdir. Bu durum işletmelerin gerek yönetim gerekse üretim ve hizmet durumunu olumsuz etkilemekte ve gerekli verimliliği sergileyememelerine neden olmaktadır.

Tablo:4.14. İşletmelerin Kuruluş Aşamasında Karşılaştıkları Sorunlar

BÜYÜKLÜK	ÖZ KAYNAK YETERSİZLİĞİ			KREDİ MALİYETLER. YÜKSEKLİĞİ			BİLGİ EKSİKLİĞİ			KREDİ TEMİNİNDEKİ GÜÇLÜKLER			BÜROKRATİK ENGELLER			NİTELİKLİ ELEMAN		
	En Önemli	Hiç Önemli Değil	Toplam	En Önemli	Hiç Önemli Değil	Toplam	En Önemli	Hiç Önemli Değil	Toplam	En Önemli	Hiç Önemli Değil	Toplam	En Önemli	Hiç Önemli Değil	Toplam	En Önemli	Hiç Önemli Değil	Toplam
MİKRO	113 %79	11 %12,6	124 %86,7	34 %53,1	23 %35,9	57 %89,1	5 %6,9	50 %69,4	55 %76,4	9 %34,6	10 %38,5	19 %73,1	11 %21,2	24 %46,2	35 %67,3	30 %20,8	86 %59,7	116 %80,6
KÜÇÜK	12 %8,4	7 %4,9	19 %13,3	4 %6,3	2 %3,1	6 %9,4		14 %19,4	14 %19,4	2 %7,7	4 %15,4	6 %23,1	4 %7,7	12 %23,1	16 %30,8	21 %14,6	5 %3,5	26 %18,1
ORTA				1 %1,9		1 %1,9	1 %1,4	2 %2,8	3 %4,2	1 %3,8		1 %3,8		1 %1,9	1 %1,9	1 %0,7	1 %0,7	2 %1,4
TOPLAM	125 %87,4	18 %12,6	143 %100	39 %60,9	25 %39,1	64 %100	6 %8,3	66 %91,7	72 %100	12 %46,2	14 %53,8	26 %100	15 %28,8	37 %71,2	52 %100	52 %36,1	92 %63,9	144 %100

4.5.2.3. İşletmelerin Kuruluş Aşamasında Fizibilite Etüdü Yapma Durumu

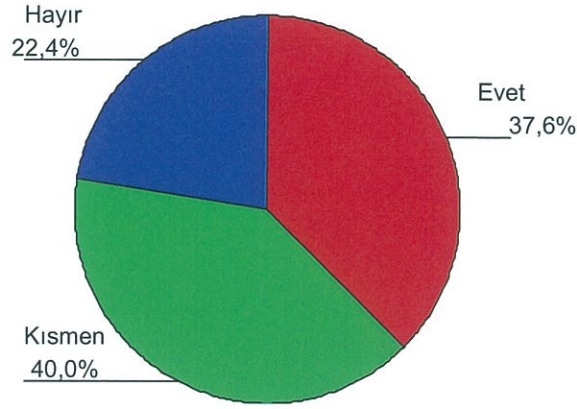
İşletmelerin kuruluş süreci öncesinde fizibilite araştırmasına gerek duyup ya da duymadıklarını araştırmak amacıyla sormuş olduğumuz bu sorudan elde ettiğimiz sonuçları işletmelerin büyüklük durumlarına göre analiz ettiğimizde şöyle bir tablo karşımıza çıkmaktadır:

1-9 arasında personel istihdam eden mikro ölçekli işletmelerin 71 tanesi (%28,4) kuruluş sürecinde fizibilite etüdü yapmıştır. 83 tanesi (%33,2) kısmen, 49 tanesi ise (19,6) fizibilite etüdü yapmadıklarını belirtmiştir. 10-49 arasında personel istihdam eden toplam 43 tane küçük işletmeden ise; 20 tanesi (%8) fizibilite etüdü yaptıklarını, 16 tanesi (%6,4) kısmen fizibilite çalışması yaptıklarını, 7 tanesi (%2,8) ise fizibilite etüdü yapmaya ihtiyaç duymadıklarını belirtmişlerdir. 50-250 arasında personele sahip olan orta ölçekli işletmelerde ise 3 tanesinin(%1,2) fizibilite etüdü yaptıkları, 1 işletmenin ise (%0,4) kısmen araştırma yaptıkları ortaya çıkmaktadır.

Tablo:4.15. İşletmelerin Fizibilite Yapma Durumları

		İşletmelerin Fizibilite Yapma Durumları			Toplam
		Evet	Kısmen	Hayır	
1-9	Frekans	71	83	49	203
	% Toplam	28,4%	33,2%	19,6%	81,2%
10-49	Frekans	20	16	7	43
	% Toplam	8,0%	6,4%	2,8%	17,2%
50-250	Frekans	3	1		4
	% Toplam	1,2%	,4%		1,6%
Toplam	Frekans	94	100	56	250
	% Toplam	37,6%	40,0%	22,4%	100,0%

Bilindiği üzere işletmelerin gelecekteki başarısını etkileyen temel faktörlerden biri de kuruluş sürecinde gerekli ön araştırmaların yapılmamasıdır. Bu araştırmalara girişimcilerin gerekli önemi vermesi işletmenin gerek kuruluş aşamasında gerekse faaliyet sürecinde ortaya çıkacak sorunlara karşı gerekli tedbirleri almayı kolaylaştıracaktır. Kars ilinde toplam 250 işletmeye uygulamış olduğumuz anketin genelini ele aldığımızda ise %77,6'lık bir oran ile işletme sahiplerinin kısmen de olsa bir ön araştırma yaptıkları, geriye kalan %22,4'lük bir kesimin ise gerek duymadığı, bu kesimin içerisinde mikro ölçekli işletme oranının yüksek olduğu görülmektedir (Tablo:4.15).



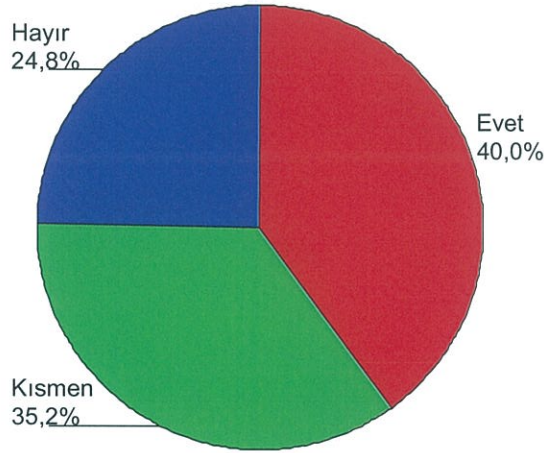
Şekil:4.8. İşletmelerin Fizibilite Yapma Durumları

4.5.2.4. İşletmelerin Gelecek Beş Yıla Ait Hedef ve Projeleri

“Eğer nereye gittiğini bilmiyorsan bütün yollar sizi oraya götürür” ve yahut da Joel Barker’in dediği gibi “*Vizyonsuz eylem hiçbir şeydir. Eylemsiz vizyon ise sadece bir düştür. Vizyon ve eylem bir araya geldiğinde dünyayı değiştirme gücü elde edersiniz*” sözlerinde anlatılmak istenen şey, belli bir hedefe ulaşmak için amaçları ortaya koyan bir plana olan ihtiyacın varlığıdır. Bizde bu soru ile ankete katılan işletmelerin geleceğe ait yazılı bir hedef ve stratejilerinin olup olmadığını öğrenmeyi amaçladık. Elde ettiğimiz verilerden çıkan sonuçları değerlendirdiğimizde; mikro ölçekli 203 işletmeden 81 tanesinin (%32,4) beş yıllık yazılı bir hedeflerinin olduğunu, 70 tanesinin(%28) kısmen bir hedefe sahip oldukları, 52 tanesinin ise (%20,8) yazılı bir hedef ve stratejilerinin olmadığı ortaya çıkmaktadır. 43 tane küçük ölçekli işletmeden 15 tanesinin (%6) beş yıllık yazılı bir hedeflerinin olduğunu, 18 tanesinin(%7,2) kısmen bir hedefe sahip oldukları, 10 tanesinin ise (%4) yazılı bir hedef ve stratejilerinin olmadığı görülmektedir. 50-250 arasında işçi çalıştıran 4 tane orta ölçekli işletmede ise hepsinin beş yıllık bir hedefe ve stratejiye sahip oldukları tespit edilmiştir (Tablo:4.16).

Tablo:4.16.İşletmelerin Gelecek Beş Yıla Ait Hedef ve Projeleri

		BEŞ YILLIK YAZILI HEDEFİNİZ VAR MIDIR?			Total
		Evet	Kısmen	Hayır	
1-9	Frekans	81	70	52	203
	% of Total	32,4%	28,0%	20,8%	81,2%
10-49	Count	15	18	10	43
	% of Total	6,0%	7,2%	4,0%	17,2%
50-250	Frekans	4			4
	% of Total	1,6%			1,6%
Toplam	Frekans	100	88	62	250
	% of Total	40,0%	35,2%	24,8%	100,0%



Şekil:4.9. İşletmelerin Gelecek Beş Yıla Ait Yazılı Hedef ve Strateji Durumu

4.5.2.5.KOBİ'ler İle İlgili Gelişme ve Haberleri Takip Etme Durumları

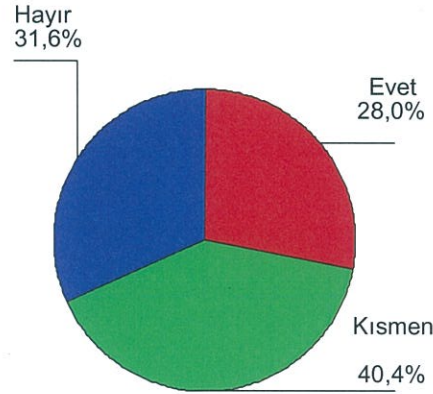
İşletmelerin sağlıklı bir planlama yaparak geleceğe yönelik eylem ve faaliyetlerini gerçekleştirebilmeleri tamamen elde edecekleri bilgilere bağlıdır. Çünkü günümüzde ekonomik yapıda, yönetim alanında, teknolojiye ve pazar koşullarında sürekli olarak değişimler yaşanmaktadır. Bu durum karşısında işletmelerin faaliyetlerini sürdürebilmeleri ancak bu koşullar karşısında esnek bir yapıya sahip olmaları ile mümkün olacaktır.

Araştırmamızda ankete katılan işletme sahiplerine bu konu ile ilgili, “gelişme ve haberleri düzenli olarak takip edebiliyor musunuz?” sorusunu sorduk. Almış olduğumuz cevapları analiz ettiğimizde; 203 tane mikro ölçekli işletmeden 56 tanesi (% 22,4) KOBİ'ler ile ilgili gelişme ve haberleri düzenli olarak takip ettiklerini, 79 tanesinin (%31,6) kısmen, 68 tanesinin de (%27,2) KOBİ'ler ile ilgili gelişme ve

haberleri düzenli olarak takip etmedikleri görülmüştür. Küçük ölçekli işletmelere baktığımızda ise 12 tanesi (% 4,8) KOBİ'ler ile ilgili gelişme ve haberleri düzenli olarak takip ettiklerini, 21 tanesinin (%8,4) kısmen, 10 tanesinin de (%4) KOBİ'ler ile ilgili gelişme ve haberleri düzenli olarak takip etmedikleri tespit edilmiştir. 4 tane orta ölçekli işletmelerden ise 3 tanesi (%1,2) sürekli olarak, 1 tanesinin ise (%0,4) kısmen KOBİ'ler ile ilgili gelişme ve haberleri takip ettiklerini görmekteyiz (Tablo:4.17)

Tablo:4.17. İşletmelerin Gelişme ve Haberleri Takip Etme Durumları

İSTİHDAM EDİLEN PERSONEL SAYISI		GELİŞME VE HABERLERİ TAKİP EDEBİLİYOR MUSUNUZ?			Total	
		Evet	Kısmen	Hayır		
1-9	Frekans	56	79	68	203	
	% of Total	22,4%	31,6%	27,2%	81,2%	
10-49	Frekans	12	21	10	43	
	% of Total	4,8%	8,4%	4,0%	17,2%	
50-250	Frekans	3		1	4	
	% of Total	1,2%		,4%	1,6%	
Toplam		Frekans	71	100	79	250
		% of Total	28,4%	40,0%	31,6%	100,0%



Şekil:4.10. İşletmelerin Gelişme ve Haberleri Takip Etme Durumları

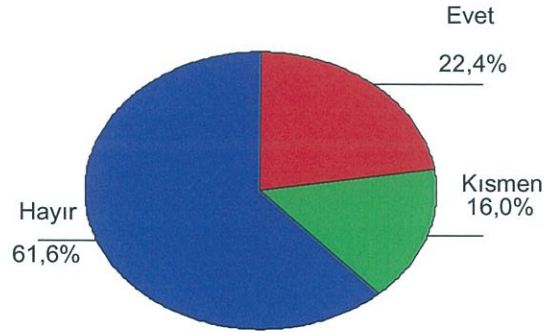
4.5.2.6. İşletmelerin Kredi Garanti Fonu Hakkındaki Bilgisi

Bu soru ile işletmelerin, özellikle dış kaynak temininde teminat sıkıntısı çeken firmalara gerekli yardımı sağlayan kuruluş olan Kredi Garanti Fonu hakkındaki düşüncelerin tespit etmek amaçlanmıştır. Ankete katılan işletmelerin 56 tanesinin (%22,4) Kredi Garanti Fonu hakkında bilgi sahibi olduğu, 40 işletmenin (%16)

kısmen bilgi sahibi olduğu ve 154 işletmenin (%61,6) ise bu kuruluş hakkında herhangi bir bilgiye sahip olmadıkları ortaya çıkmaktadır (Tablo:4.18).

Tablo:4.18. İşletmelerin Kredi Garanti Fonu Hakkındaki Bilgi Durumları

	Frekans	Dağılım%	Geçerli Dağılım%	Kümülatif Dağılım
Evet	56	22,4	22,4	22,4
Kısmen	40	16,0	16,0	38,4
Hayır	154	61,6	61,6	100,0
Total	250	100,0	100,0	



Şekil:4.11. İşletmelerin Kredi Garanti Fonu Hakkındaki Bilgi Durumu

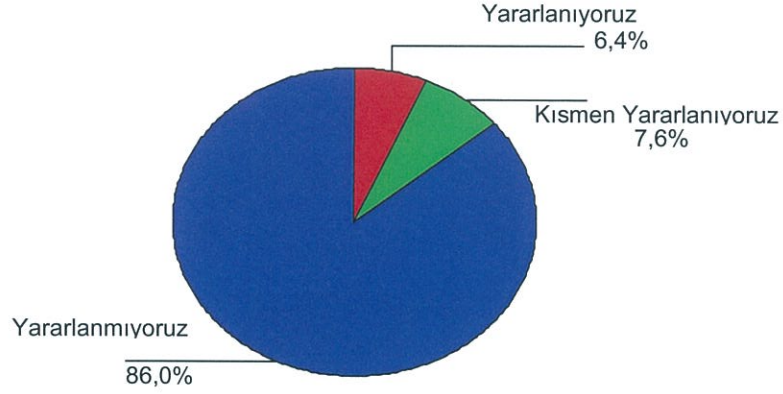
4.5.2.7. İşletmelerin Kredi Garanti Fonundan Yararlanma Durumları

İşletmelerin finansal sorunlarının çözümünde başvurduğu çeşitli kuruluşlar bulunmaktadır. Bu kuruluşlardan bir tanesi de yukarıda değindiğimiz Kredi Garanti Fonudur. Bu soru ile işletmelerin dış kaynak kullanımı sürecinde bu kurumdan yararlanıp yararlanmadıkları bilgisi tespit etmek amaçlanmıştır.

Değerlendirme neticesinde aşağıdaki tabloda da görüldüğü üzere, 1-9 arasında personel istihdam eden, toplam 203 tane işletmeden 9 tanesi (%3,6) KGF'dan yararlandıkları, 10 tanesinin (%4) kısmen yararlandıkları, 184 tanesinin (%73,6) yararlanmadığı görülmektedir. 10-49 arasında personel istihdam eden, toplam 43 tane işletmeden 5 tanesi (%2) Kredi Garanti Fonundan yararlandıkları, 9 tanesinin (%3,6) kısmen yararlandıkları, 29 tanesinin (%11,6) yararlanmadığı, 50-250 arasında personel istihdam eden orta ölçekli işletmelerden 2 tanesinin yararlandığı (%0,8), 2 tanesinin ise (%0,8) yararlanmadığı tespit edilmiştir.

Tablo:4.19. İşletmelerin Kredi Garanti Fonundan Yararlanma Durumları

		İşletmelerin Kredi Garanti Fonundan Yararlanma Durumları			Total
		Yararlanıyoruz	Kismen Yararlanıyoruz	Yararlanmıyoruz	
1-9	Frekans	9	10	184	203
	% of Total	3,6%	4,0%	73,6%	81,2%
10-49	Frekans	5	9	29	43
	% of Total	2,0%	3,6%	11,6%	17,2%
50-250	Frekans	2		2	4
	% of Total	,8%		,8%	1,6%
Toplam	Frekans	16	19	215	250
	% of Total	6,4%	7,6%	86,0%	100,0%



Şekil:4.12. İşletmelerin Kredi Garanti Fonundan Yararlanma Durumları

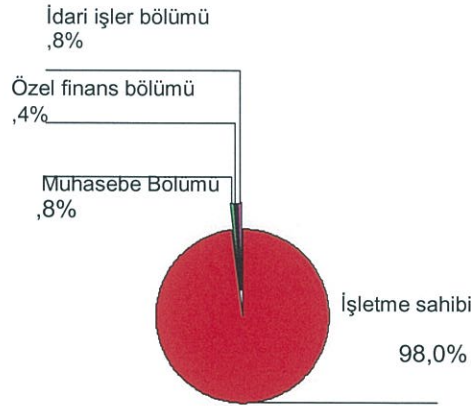
4.5.2.8. İşletmelerin Finansman Konularında Karar verme Yetkilisi

KOBİ'lerin finansman konularında karar verme yetkilisini analiz ettiğimiz bu soruda elde ettiğimiz sonuçlar şöyledir: Mikro ölçekli işletmelerden 201 tanesinde (%80,4) işletme sahibinin karar verdiği, 2 tane işletmede (%0,8) kararların muhasebe bölümü tarafından verildiği görülmektedir. Küçük ölçekli işletmelerden 43'nde (%17,2) finansman konusunda verilen kararlarda işletme sahibinin etkin olduğu, orta ölçekli işletmelerden ise 245'nde (%98) kararların yönetici tarafından verildiği, 2 işletmede (%8) muhasebe bölümü, 1 işletmede (%0,4) özel finans bölümü, 2 işletmede (%8) ise idari işler bölümü tarafından kararların verildiği görülmektedir (Tablo: 4.20).

Tablo:4.20. İşletmelerde Finansman Konusunda Karar Verme Yetkilisi

		İşletmelerde Finansman Konusunda Karar Verme Yetkilisi				Toplam
		İşletme Sahibi	Muhasebe Bölümü	Özel finans Bölümü	İdari işler Bölümü	
1-9	Frekans	201	2			203
	% of Total	80,4%	,8%			81,2%
10-49	Frekans	43				43
	% of Total	17,2%				17,2%
50-250	Frekans	1		1	2	4
	% of Total	,4%		,4%	,8%	1,6%
Toplam	Frekans	245	2	1	2	250
	% of Total	98,0%	,8%	,4%	,8%	100,0%

Sonuçlardan da görüldüğü üzere toplamda %98'lik bir oran ile finansman konularında karar verme yetkilisi işletmenin sahibidir. KOBİ'lerin tipik özelliğinden olan bu durumun temelinde, işletme sahiplerinin karar aşamasında kendilerine olan güvenleri, geçmiş dönemlerdeki tecrübeleri gibi unsurların olduğu görülmektedir.



Şekil:4.13. İşletmelerde Finansman Konusunda Karar Verme Yetkilisi

4.5.2.9. İşletmelerin Bireysel veya Kurumsal Danışmandan Yararlanma Durumları

İşletmelerin gerek normal dönemlerde gerekse istikrarsızlık yaşamış oldukları dönemlerde belirli konularda karşılaşmış oldukları sorunların çözümüne yönelik herhangi bir danışman ya da danışmanlık kuruluşundan yardım alıp almadığını tespit etmeyi hedeflediğimiz bu sorudan aldığımız sonuçlar şu şekildedir:

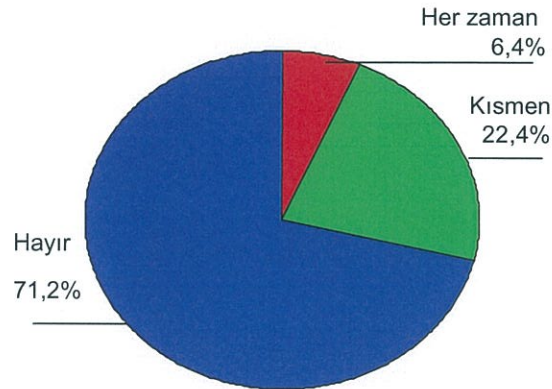
Anket uygulamış olduğumuz firmalardan mikro ölçekli 203 işletmeden 13 tanesi (%5,2) her zaman, 44 tanesi (%17,6) kısmen ve 146 tanesinin (%58,4) ise bireysel veya kurumsal danışmandan yararlanmadığı tespit edilmiştir. 43 tane orta

ölçekli işletmeden 1 tanesi (%0,4) her zaman yararlandığını, 12 tanesi (%4,8) kısmen yararlandığını ve 30 tanesinin (%12) ise bireysel veya kurumsal danışmandan hiç yararlanmadığı görülmüştür. Orta ölçekli 4 işletmeden 2 tanesi (%0,8) her zaman, diğer 2 tanesi (%0,8) ise hiç yararlanmadıklarını belirtmişlerdir (Tablo:4.21).

Tablo:4.21. İşletmelerin Bireysel veya Kurumsal Danışmandan Yararlanma Durumları

		İşletmelerin Bireysel veya Kurumsal Danışmandan Yararlanmaları			Total
		Her zaman	Kısmen	Hayır	
1-9	Frekans	13	44	146	203
	% of Total	5,2%	17,6%	58,4%	81,2%
10-49	Frekans	1	12	30	43
	% of Total	,4%	4,8%	12,0%	17,2%
50-250	Frekans	2		2	4
	% of Total	,8%		,8%	1,6%
Toplam	Frekans	16	56	178	250
	% of Total	6,4%	22,4%	71,2%	100,0%

KOBİ'lerde genelde işletme sahibi, aynı zamanda işletmenin yöneticisi olduğundan genelde bütün konularda kendi yeteneklerine güvenerek karar almaktadır.



Şekil:4.14. İşletmelerin Bireysel ya da Kurumsal Danışmandan Yararlanma Durumları

4.5.2.10. İşletmelerin Geleceğe Yönelik Beklentileri

Ekonomik yapıda faaliyet gösteren bütün işletmelerin geleceğe yönelik ulaşmak istedikleri çeşitli hedefler bulunmaktadır. Ancak belirlenen bu hedeflere işletmeler çoğu zaman çeşitli nedenlerden dolayı ulaşamamaktadırlar. Bu nedenler işletme içerisinde kaynaklanabileceği gibi işletmenin dışından da kaynaklanmaktadır.

Ülkemizde son dönemlerde yaşanan ekonomik krizler neticesinde ayakta kalabilme mücadelesi veren Kars ilindeki işletmelerin bu ortamda geleceğe yönelik vizyonlarını araştırdığımız bu soruda, işletmelerin ölçek büyüklüğü ile geleceğe yönelik beklentileri arasında hedef açısından pek farklılık olmadığı ortaya çıkmaktadır. Bütün işletmelerin geleceğe yönelik en önemli beklentilerinin genişlemek ve büyümek olduğu görülmektedir. Bununla birlikte en çok işaretlenen “hiç önemli değil” seçenekleri arasında, ihracata açılmak ve piyasada tutunacak kadar gelir sağlamak, şu an itibarıyla işletmelerin beklentileri arasında yer almayan seçeneklerdir.

Tablo: 4.22. İşletmelerin Ölçek Büyüklüğüne Göre Geleceğe Yönelik Beklentileri

BÜYÜKLÜK	PİYASADA TUTUNACAK KADAR GELİR SAĞLAMAK		DAHA İYİ BİR YAŞAM SAĞLAYACAK KADAR GELİR SAĞLAMAK		GENİŞLEMEK VE BÜYÜMEK		İHRACATA AÇILMAK	
	Hiç önemli Değil	En Önemli	Hiç önemli Değil	En Önemli	Hiç önemli Değil	En Önemli	Hiç önemli Değil	En Önemli
1-9 MİKRO	44 (%43,1)	28 (%27,5)	37 (%39,4)	49 (% 52,1)	6 (%3,7)	121 (%74,2)	116 (%82,3)	5 (%3,5)
10-49 KÜÇÜK	26 (%25,5)	2 (%2)	7 (%7,4)		1 (%0,6)	32 (%19,6)	10 (%7,1)	8 (%5,7)
50-250 ORTA	1 (% 0,1)	1 (%0,1)	1 (%1,1)			3 (%1,8)	2 (%1,4)	
TOPLAM	71 (% 69,6)	31 (%30,4)	45 (%47,9)	49 (% 52,1)	7 (%4,3)	156 (%95,7)	128 (%90,8)	13 (%9,2)

4.5.3. İşletmelerin Finansal Sorunlarına İlişkin Sonuçlar

4.5.3.1. Kuruluş Sürecinde Sermaye Kaynağının Temin Edilmesi

Belli bir düşünce veya misyonu gerçekleştirmek amacıyla kurulan işletmelerde karşılaşılan en önemli sorunlardan bir tanesi de yeterli özkaynak yeminidir. Kuruluş sürecinde yapılacak sağlıklı bir analiz, daha sonraki aşamalarda yaşanabilecek sorunların önüne geçmek açısından atılacak önemli bir adımdır. Ancak, küçük işletmelerde sermayenin yetersiz olması ve girişimcilerin bunu sağlıklı olarak hesaplayamaması daha sonraki aşamalarda çeşitli sorunları da beraberinde getirmekte ve bu da işletmenin yaşamını tehlikeye sokmaktadır.

Anketimizdeki bu soru ile girişimcilerin, işletmelerini kurarken finansman

sorununu nasıl çözümledikleri araştırılmıştır.

Genel olarak değerlendirme yapıldığında işletmelerden 238 tanesi (%95,2) kuruluş sürecinde işletme sermayesini kendi öz kaynaklarından karşılamıştır. 50 tane işletme (%20) akraba ve arkadaşlardan borç alırken 1 işletme (%0,4) esnaf ve kefalet kredisi kullanmıştır. 50 tane işletmenin (%20) ise kuruluş sürecinde sermaye kaynağını banka kredilerinden yararlanarak sağladığı görülmektedir (Tablo:4.23).

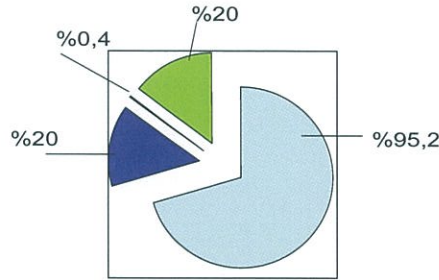
Tablo:4.23.Kuruluş Sürecinde Sermaye Kaynağının Temin Edilmesi

	Durum					
	Geçerli		Hayır		Toplam	
	Frekans	Dağılım%	Frekans	Dağılım%	Frekans	Dağılım%
1- KENDİ ÖZKAYNAKLARIMDAN	238	95,2%	12	4,8%	250	100,0%
2- AKRABA / ARKADAŞLARDAN BORÇ ALARAK	50	20,0%	200	80,0%	250	100,0%
3- ESNAF KEFALET KOOPERATİFİNDEN KREDİ KULLANDIM	1	,4%	249	99,6%	250	100,0%
4- BANKA KREDİSİ KULLANDIM	50	20,0%	200	80,0%	250	100,0%

Anket uygulanan işletmelerin kuruluş sürecinde ilk tercih ettikleri sermaye kaynağının kendi öz kaynakları olduğu görülmektedir. Özellikle bu tercih mikro ölçekli işletmelerde daha da belirgin bir hal almaktadır. Çünkü bu işletmeler diğer işletmelere göre daha basit kurulabilmekte ve aşırı sermayeye ihtiyaç duymamaktadır. Girişimcilerin ikinci tercih olarak seçmiş olduğu sermaye kaynağı ise akraba ve arkadaşlardan borç almak ile banka kredisi kullanmaktır. 10-49 arası işçi çalıştıran küçük ölçekli işletmeler, ikinci tercih olarak banka kredilerini tercih ederken 1-9 arası işçi çalıştıran mikro ölçekli işletmelerin ikinci tercihinin akraba ve arkadaşlar olduğu görülmektedir (Tablo:4.24).

Tablo:4.24. Ölçek Büyüklüklerine Göre İşletmelerin Kuruluş Sürecinde Sermaye Kaynağını Temin Etme Durumları

BÜYÜKLÜK	KENDİ ÖZ KAYNAKLARIMDAN	AKRABA VE ARKADAŞLARDAN	ESNAF KEFALET KOOPERATİFİNDEN KREDİ KULLANDIM	BANKA KREDİSİ KULLANDIM
	Evet	Evet	Evet	Evet
1-9 MİKRO	192 (%80,7)	46 (%92)	1 (%100)	30 (%60)
10-49 KÜÇÜK	43 (%18,1)	4 (%8)		17 (%34)
50-250 ORTA	3 (%1,3)			3 (%6)
TOPLAM	238 (%100)	50 (100)	1 (%100)	50 (%100)



Şekil:4.15. Kuruluş Sermayesinin Temini

4.5.3.2. İşletmelerin Öz Sermaye Yeterlilik Durumu

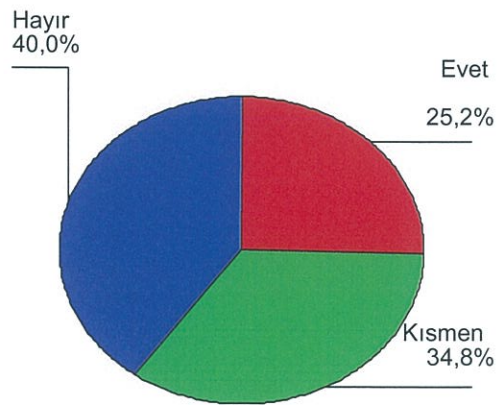
İşletmelerin gerek kuruluş aşamasında gerekse işletmenin faaliyete başlaması sürecinde karşılaştıkları sorunlardan bir tanesi de öz kaynak sorunudur. Ankete katılan işletmelerin durumları analiz edildiğinde, işletmelerin büyük bir bölümünün öz sermaye sıkıntısı çektiği görülmektedir. Bu durum özellikle ekonomik istikrarsızlığın yaşandığı dönemlerde öz sermayenin giderek azalmasına neden olmaktadır. İşletmelerin öz sermayesinin yeterlilik durumunu araştırdığımız bu soru da; 1-9 arasında işçi çalıştıran mikro ölçekli işletmelerden 53 tanesinin (%21,2) öz sermayesinin yeterli olduğu, 70 tanesinin (%28) kısmen, 80 tanesinin ise (%32) öz sermayesinin yeterli olmadığı görülmektedir. 10-49 arasında işçi çalıştıran orta

ölçekli işletmelerde ise 8 tane işletmenin (%3,2) öz sermayesinin yeterli, 17 işletmenin (%6,8) kısmen yeterli ve 18 tanesinin ise (%7,2) yeterli öz sermayeye sahip olmadığı tespit edilmiştir. 50-250 arasında işçi çalıştıran 4 tane işletmeni ise 2 tanesinde (%0,8) öz sermayenin yeterli olduğu, geriye kalan 2 tanesinde ise (%0,8) yetersiz olduğu görülmüştür (Tablo:4.25).

Tablo:4.25. İşletmelerde Öz Sermaye Yeterlilik Durumu

		ÖZ SERMAYENİZ YETERLİMİDİR			Toplam
		Evet	Kısmen	Hayır	
1-9	Frekans	53	70	80	203
	% of Total	21,2%	28,0%	32,0%	81,2%
10-49	Frekans	8	17	18	43
	% of Total	3,2%	6,8%	7,2%	17,2%
50-250	Frekans	2		2	4
	% of Total	,8%		,8%	1,6%
Toplam	Frekans	63	87	100	250
	% of Total	25,2%	34,8%	40,0%	100,0%

Sonuçları değerlendirdiğimizde toplamda 87 işletmenin kısmen 100 işletmenin ise öz sermayesinin yeterli olmadığı görülmektedir. Sonuç itibariyle girişimci, öz sermayesi ile işletmenin kuruluşunu tamamlasa bile faaliyet sürecinde hammadde temini, personel ücretleri ve diğer işletme masraflarını da karşılaması gerekmektedir. Kısmen veya yetersiz öz sermaye ile işletmeler belli bir seviyeye kadar faaliyet gösterebilmekte, ancak bu seviyeden sonra işletme sermayesi konusunda kredilere ihtiyaç duyma noktasına gelmektedirler.



Şekil: 4.16. İşletmelerde Öz Sermaye Yeterlilik Durumu

4.5.3.3. İşletmelerin Bankalardan Kredi Temininde Tercih Ettiği Kredi Vadesi

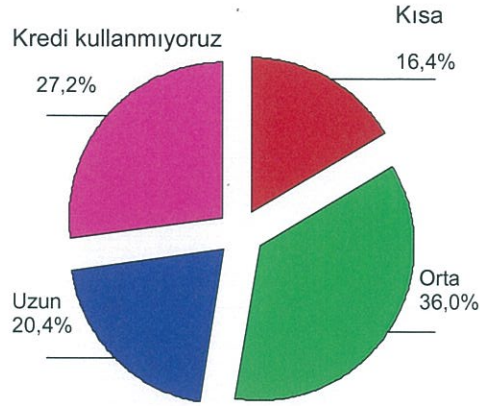
Bir önceki soruda işletmelerin gerek faaliyet gerekse kuruluş aşamasında öz sermayelerinin yeterli olup olmadığını analiz etmiştik. Bilindiği üzere KOBİ'lerin temel finansal sorunlarının başında öz sermaye yetersizliği gelmekte ve işletmeler bu sorunu belirli dönemlerde dış kaynaklardan yararlanarak gidermektedirler. Dış kaynaklar içerisinde ise en çok tercih edilen kurum ise bankalardır. Anketteki bu soru ile işletmelerin faaliyetleri veya yeni bir yatırıma girmeleri esnasında kredi kullanıp kullanmadıkları ve en çok tercih ettikleri kredi vadesinin hangisi olduğu araştırılmıştır.

Anket sonuçları analiz edildiğinde işletmelerin %72,8'inin bankalardan belirli dönemler içerisinde kredi kullandıkları görülmektedir. En çok tercih edilen kredi vadesi ise (% 36) ile orta vadeli kredilerdir. Ölçek yapılarına göre dağılımlara baktığımızda ise; toplam 203 tane mikro ölçekli işletmeden kısa vadeli banka kredisini tercih eden işletme sayısı 39 tane (%15,6)'dır. Orta vadeyi tercih eden işletme sayısı 62 tane (%24,8), uzun vadeli kredi kullanan işletme sayısı ise 40 tane (%16)'dır. Mikro ölçekli işletmelerden ankete katılan 62 tane (%24,8) işletme ise kredi kullanmamaktadır.

Küçük ölçekli işletmelerde de en çok tercih edilen kredi vadesi orta vadedir. 43 tane işletmeden 2 tanesi (0,8) kısa, 26 tanesi (%10,4) orta, 10 tanesi (%4) uzun vadeli kredi kullanırken geriye kalan 5 tane (%2) işletme ise kredi kullanmamaktadır. Orta ölçekli işletmeler de 2 tane (%0,8) işletme orta vadeli kredi kullanırken 1 işletme uzun, 1 işletme ise kredi kullanmayı tercih etmemektedir (Tablo:4.26).

Tablo:4.26 İşletmenin Bankalardan En Çok Tercih Ettiği Kredi Vadesi

		İŞLETMENİN BANKALARDAN EN ÇOK TERCİH ETTİĞİ KREDİ VADESİ				Total
		Kısa	Orta	Uzun	Kredi kullanmıyoruz	
1-9	Frekans	39	62	40	62	203
	% of Total	15,6%	24,8%	16,0%	24,8%	81,2%
10-49	Frekans	2	26	10	5	43
	% of Total	,8%	10,4%	4,0%	2,0%	17,2%
50-250	Frekans		2	1	1	4
	% of Total		,8%	,4%	,4%	1,6%
Toplam	Frekans	41	90	51	68	250
	% of Total	16,4%	36,0%	20,4%	27,2%	100,0%



Şekil: 4.17.İşletmenin Bankalardan En Çok Tercih Ettiği Kredi Vadesi

4.5.3.4. İşletmelerin Bankalardan Kredi Bulmakta Karşılaştığı Sorunlar

Anketimizdeki bu soru ile Kars ilinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin bankalardan kredi temin etme sürecinde karşılaştıkları sorunları tespit etmektir.

Ankete katılan işletmelerin kredi temininde karşılaştıkları sorunların başında, faiz oranlarının yüksekliği (%71,6 oranında) ve kredi temininde yeterli miktarda teminat gösterememek (%45,6 oranında) gelmektedir. Kredi temin edilmesinde karşılaşılan bir diğer güçlük ise işletme sahiplerinin finansman konusunda yeterli bilgiye sahip olmamaları, kredi almak için gerekli ön araştırma, finansal plan, maliyet hesaplama gibi işlemleri yapamamalarıdır (Tablo:4.27).

Tablo:4.27.İşletmelerin Bankalardan Kredi Bulmakta Karşılaştığı Sorunlar

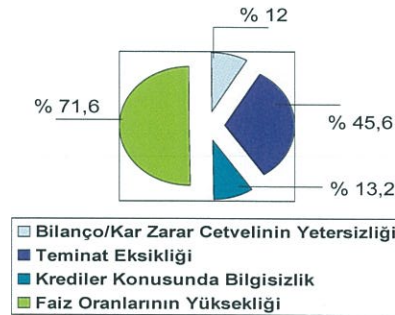
	Durum					
	Geçerli		Hayır		Toplam	
	Frekans	Dağılım %	Frekans	Dağılım%	Frekans	Dağılım%
1- BİLANÇO/KAR ZARAR CETVELİNİN YETERSİZLİĞİ	30	12,0%	220	88,0%	250	100,0%
2- TEMİNAT EKSİKLİĞİ	114	45,6%	136	54,4%	250	100,0%
3- KREDİLER KONUSUNDA BİLGİ YETERSİZLİĞİ	33	13,2%	217	86,8%	250	100,0%
4- FAİZ ORANLARININ YÜKSEKLİĞİ	179	71,6%	71	28,4%	250	100,0%

Ölçek yapılarına göre konuyu değerlendirdiğimizde ise şöyle bir tablo ile karşılaşmaktayız. Mikro ölçekli işletmelerin kredi temin etme sürecinde bankalar ile

olan ilişkilerinde en çok sıkıntı yaşamış oldukları konuların başında faiz oranlarının yüksekliği ve teminat olarak gösterebilecekleri mal varlıklarının yetersizliğidir. Bunun yanında 31 işletme krediler konusunda gerekli bilgiye sahip olmadıklarını belirtirken, 19 işletmenin bilanço ve kar zarar cetvelinin yetersiz olduğu görülmektedir. Küçük ve orta ölçekli işletmelerde de durum mikro ölçekli işletmelerden farklı değildir. Bu işletmelerde de temel sorun bankaların uygulamış oldukları faiz oranlarının yüksekliği ve teminat göstermede yetersiz kalmalarıdır (Tablo:4.28).

Tablo:4.28. Ölçek yapılarına Göre İşletmelerin Kredi Temininde Karşılaştığı Sorunlar

BÜYÜKLÜK	BİLANÇO KAR/ZARAR CETVELİNİN YETERSİZLİĞİ	TEMİNAT EKSİKLİĞİ	KREDİLER KONUSUNDA BİLGİ EKSİKLİĞİ	FAİZ ORANLARININ YÜKSEKLİĞİ
MİKRO	19 %63,3	90 %78,9	31 % 93,9	144 %80,4
KÜÇÜK	10 % 33,3	23 %20,2	1 %3	31 %17,3
ORTA	1 %3,3	1 %0,9	1 %3	4 %2,2
TOPLAM	30 % 100	114 %100	33 %100	179 %100



Sekil:4.18. İşletmelerin Bankalardan Kredi Bulmakta Karşılaştığı Sorunlar

4.5.3.5. İşletmelerin Borsaya Yönelik Çalışma Durumları

Bu soruyu yöneltmemizdeki temel amaç, işletmelerin borsaya olan bakışları ile borsa hakkında ne kadar bilgiye sahip olduklarını belirlemeye çalışmaktır.

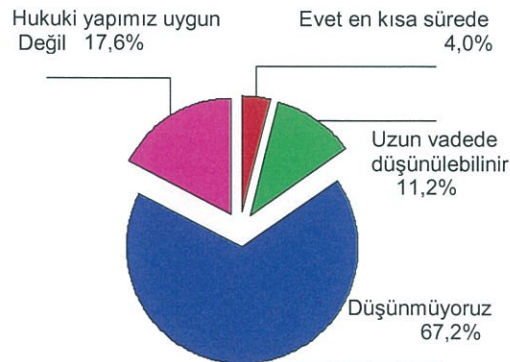
Sonuçları ölçek yapılarına göre analiz ettiğimizde mikro ölçekli işletmelerin 152 tanesi (%60,8) borsaya açılmayı düşünmedikleri görülmektedir. Buna karşın 1 tane işletme en kısa sürede açılmayı, 16 tane (%6,4) uzun vadede düşünülebileceği ve 34 tanesi ise İMKB’da işlem görmek için gerekli koşullara sahip olmadıklarını

belirtmişlerdir. Küçük ölçekli işletmelerde ise 8 tane işletme (%3,2) en kısa sürede açılmayı düşünürken, 12 tanesi (%4,8) uzun vadede borsaya açılabilir düşüncede olduklarını, 14 tanesinin (%5,6) borsaya açılmayı düşünmediklerini, 9 tanesinin (%17,2) ise hukuki yapılarının uygun olmadığı görülmüştür. Orta ölçekli işletmelerden 1 tanesi (%0,4) en kısa sürede, 2 tanesinin (%0,8) borsaya açılmayı düşünmediklerini, 1 tanesinin (%0,4) ise hukuken gerekli olan yapıyı taşımadığı tespit edilmiştir (Tablo:4.29).

Tablo:4.29. İşletmelerin Borsaya Açılmaya Yönelik Düşünceleri

		BORSAYA AÇILMAYA YÖNELİK ÇALIŞMANIZ VARMIDIR?				
		Evet en kısa sürede açılmayı düşünüyoruz	Uzun vadede düşünülebilir	Düşünmüyoruz	Hukuki yapımız uygun değil	Total
1-9	Frekans	1	16	152	34	203
	% of Total	,4%	6,4%	60,8%	13,6%	81,2%
10-49	Frekans	8	12	14	9	43
	% of Total	3,2%	4,8%	5,6%	3,6%	17,2%
50-250	Frekans	1		2	1	4
	% of Total	,4%		,8%	,4%	1,6%
Toplam	Frekans	10	28	168	44	250
	% of Total	4,0%	11,2%	67,2%	17,6%	100,0%

KOBİ'lerin konu ile yakın bir ilişkisi olmadığı (%67,2) ortaya çıkmaktadır. Bu piyasa hakkında gerekli bilgilere sahip olmadıkları gibi, kendilerine ne tür alternatif finansal imkanlar getirebileceği hakkında da yeterli bilgiye sahip değildirler. Bu piyasayla ilişkiye girmeleri için KOBİ'lerin bilgilendirilmesi ile birlikte mutlaka gereken alt yapının en kısa sürede hazırlanması yararlı olacaktır.



Şekil:4.19. İşletmelerin Borsaya Açılmaya Yönelik Düşünceleri

4.5.3.6. İşletmelerin Bankaların Uygulamış Oldukları Kredi Politikaları Hakkındaki Düşünceleri

Bilindiği üzere KOBİ'lerin dış kaynak temin etmede en çok tercih ettiği kurumların başında bankalar gelmektedir. Ancak bankaların kullandırmış oldukları kredilerde faizlerin yüksek, kredi miktarının düşük ve vadelerinin kısa olması vb. gibi sorunlar, işletmeleri kredi kullanma düşüncelerinden uzaklaştırmaktadır. Anketimizdeki bu soru ile Kars ilinde faaliyette bulunan KOBİ'lerin, bankaların kredi konusunda izlemiş oldukları politikalar hakkındaki düşüncelerini öğrenmek amaçlanmıştır.

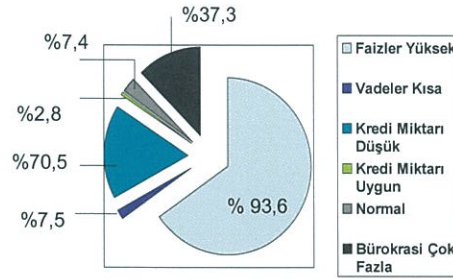
Bu konuda işletmelerin en çok şikayetçi oldukları konu verilen kredilerin faiz oranlarının yüksek oluşudur. Bununla birlikte verilen kredi miktarının düşük ve vadelerin de uygun olmaması yine işletmelerin yakınmış olduğu konular arasında yer almaktadır. Tablo 4.31 incelendiğinde bankaların izlemiş oldukları kredi politikaları hakkında işletmelerin en çok faizlerin yüksek oluşu (%93,6), uygun görülen kredi miktarının düşük olması (%70,5) ve bürokratik işlemlerin yoğunluğundan (%37,3) şikayetçi oldukları tespit edilmiştir.

Tablo:4.30. İşletmelerin Kredi Politikaları Hakkındaki Düşünceleri

	FAİZLER YÜKSEK	VADELER KISA	KREDİ MİKTARI DÜŞÜK	KREDİ MİKTARI UYGUN	NORMAL	BÜROKRASI ÇOK FAZLA
Geçerli	173	53	61	36	95	83
Hayır	77	197	189	214	155	167
Ortalama	5,6821	1,3774	4,5246	1,1389	1,3684	2,8675
Std. Sapma	1,22359	1,33339	2,29932	,83333	1,31321	2,43336

Tablo:4.31. İşletmelerin Bankaların Uyguladığı Kredi Politikaları Hakkındaki Düşünceleri

BÜYÜKLÜK	FAİZLER YÜKSEK		VADELER KISA		KREDİ MİKTARI DÜŞÜK		KREDİ MİKTARI UYGUN		NORMAL		BÜROKRASI ÇOK FAZLA	
	En Önemli	Hiç Önemli Değil	En Önemli	Hiç Önemli Değil	En Önemli	Hiç Önemli Değil	En Önemli	Hiç Önemli Değil	En Önemli	Hiç Önemli Değil	En Önemli	Hiç Önemli Değil
MİKRO	135 %78	9 %5,2	4 %7,5	39 %73,6	31 %50,8	11 %18		30 %83,3	4 %4,2	72 %75,2	27 %32,5	44 %53
KÜÇÜK	25 %14,5	2 %1,2		9 %17	12 %19,7	6 %9,8	1 %2,8	5 %13,9	2 %2,1	14 %14,7	3 %3,6	8 %9,6
ORTA	2 %1,2			1 %1,9		1 %1,6			1 %1,1	2 %2,1	1 %1,2	
TOPLAM	162 %93,6	11 %6,4	4 %7,5	49 %92,5	43 %70,5	18 %29,5	1 %2,8	35 %97,2	7 %7,4	88 %92,6	31 %37,3	52 %62,7



Şekil:4.20. İşletmelerin Bankaların Uyguladığı Kredi Politikaları Hakkındaki Düşünceleri

4.5.3.7. İşletmenin Yararlandığı Finansal Teknikler

Küçük ve orta ölçekli işletmeler faaliyetlerini gerçekleştirirken karşılaştıkları finansal sorunları, genellikle kendi öz kaynaklarını kullanarak çözme gayreti içerisinde buldukları, buna karşın yeni yatırımlara yönelme durumlarında ise ihtiyaç duydukları kaynakları bulmakta, genellikle güçlük çekmektedirler. Bu nedenledir ki KOBİ'lerin bu düşüncelerini gerçekleştirebilmeleri için yeni finans tekniklerine yönelme zorunluluğu ortaya çıkmaktadır. İşletmelerin yeni finansal tekniklerden yararlanma durumlarını araştırmak amacıyla yönelttiğimiz bu soruda ankete katılan işletmelerin yararlandığı finansal teknikler içerisinde sadece Leasing tekniğini kullanmış oldukları tespit edilmiştir (Tablo:4.32).

Tablo:4.32. İşletmenin Yararlandığı Finansal Teknikler

	LEASİNG	FACTORİNG	BARTER	RİSK SERMAYESİ	FORTFAİTING	YARARLAN MIYORUZ
Evet	28	0	0	0	0	220
Hayır	222	250	250	250	250	30
Ortalama	1,0000					1,0000
Standart Sapma	,00000					,00000

Modern finans teknikleri olarak bilinen bu yöntemlerden en yaygın olarak tercih edilenin leasing olduğu görülmektedir. Ne yazık ki araştırma sürecinde ankete katılan işletmelerin çoğu, bu teknikler hakkında gerekli bilgiye sahip olmamakla beraber, kavramlara tamamen yabancı oldukları görülmüştür. Finansman tekniklerinden yararlanan işletmelerin ise, genellikle üretim sürecinde kullanılan makine ve teçhizatı yenileme ile araç alımı yönünde kullandıkları tespit edilmiştir

Bu konuda KOBİ'lerin yetkili olan kurumlar tarafından bilgilendirilmesi ve bu tekniklerin kullanılabilmesi için gerekli atılımların yapılması gerekmektedir.

Leasing'ten yararlanan işletmelerin sektörel dağılımı tablo 4.33.de ayrıntılı olarak verilmiştir.

Tablo:4.33. İşletmelerin Sektörel Bazda Yararlandıkları Finansal Teknikler

İŞLETMELERİN SEKTÖREL YAPISI		LEASİNG	Total
		Evet	
Demir ve Çelik sanayi	Count	1	1
	% of Total	3,6%	3,6%
Enerji sanayi	Count	1	1
	% of Total	3,6%	3,6%
İnşaat ve yapı sanayi	Count	8	8
	% of Total	28,6%	28,6%
otomotiv sanayi	Count	1	1
	% of Total	3,6%	3,6%
Gıda sanayi	Count	3	3
	% of Total	10,7%	10,7%
Süt ve Süt ürünleri	Count	4	4
	% of Total	14,3%	14,3%
Dayanıklı tüketim malları	Count	1	1
	% of Total	3,6%	3,6%
Kimya ve plastik sanayi	Count	1	1
	% of Total	3,6%	3,6%
Diğer	Count	8	8
	% of Total	28,6%	28,6%
TOPLAM		Count	28
		% of Total	100,0%

4.5.3.8. İşletmelerin Kar Dağıtım Politikaları

İşletmelerin faaliyetleri sonucunda elde ettikleri karları değerlendirme şekli, işletmelerin faaliyetlerinin gelişmesinde etkili olmaktadır.

Aşağıdaki tablo incelendiğinde ankete katılan işletmelerden 209 tanesinin elde etmiş olduğu karı sermayeye ekledikleri görülmüştür. 4 tane işletme kar dağıtım politikası uygularken, 96 tane işletme yeni yatırımlara girerek gerek mevcut yapılarını gerekse ek tesisler kurarak büyüme yolunu tercih ettiklerini, 10 tane işletmenin ise elde ettikleri karları daha değişik bir alana, bono ve hazine bonoları vb. gibi yatırım araçlarında değerlendirdikleri görülmüştür (Tablo:4.34).

Tablo:4.34. İşletmelerin Kar Dağıtım Politikaları

	İŞLETMELERİN KAR DAĞITIM POLİTİKALARI					
	Evet		Hayır		Toplam	
	Frekans	Dağılım %	Frekans	Dağılım %	Frekans	Dağılım %
1- SERMAYEYE EKLEME	209	83,6%	41	16,4%	250	100,0%
2- KAR DAĞITMA	4	1,6%	246	98,4%	250	100,0%
3- GAYRİMENKUL ALIMI	47	18,8%	203	81,2%	250	100,0%
4- YENİ YATIRIMLARA GİRME	96	38,4%	154	61,6%	250	100,0%
5- BONO, HAZİNE BONOSU VB. YATIRIM	10	4,0%	240	96,0%	250	100,0%

Ölçek yapılarına göre işletmelerin kar dağıtım politikası ise şöyledir: 1-9 arasında işçi çalıştıran mikro ölçekli işletmelerin elde ettikleri kar, çoğunlukla sermayeye eklenmekle birlikte gayrimenkul alımı ve yeni yatırımlara girme yönünde değerlendirildiği, küçük ve orta ölçekli işletmelerde de durumun değişmediği, elde edilen karın yeni yatırımlar yapma ve sermayeye ekleme alanında kullanıldığı görülmektedir (Tablo:4.35).

Tablo:4.35. Ölçek Yapılarına Göre İşletmelerin Kar Dağıtım Politikaları

BÜYÜKLÜK	SERMAYEYE EKLEME	KAR DAĞITMA	GAYRİMENKUL ALIMI	YENİ YATIRIMLARA GİRME	BONO, HAZİNE BONOSU vb.
MİKRO	172 (%82,3)	3 (%75)	38 (%80,9)	64 (%66,7)	6 (%60)
KÜÇÜK	34 %(16,3)		9 (%19,1)	29 (%30,2)	3 (%30)
ORTA	3 %(1,4)	1 (%25)		3 (%3,1)	1 (%10)
TOPLAM	209 (%100)	4 (% 100)	47 (%100)	96 (%100)	10 (%100)

4.5.3.9. İşletmelerin Finansal Planlama Yapma Durumları

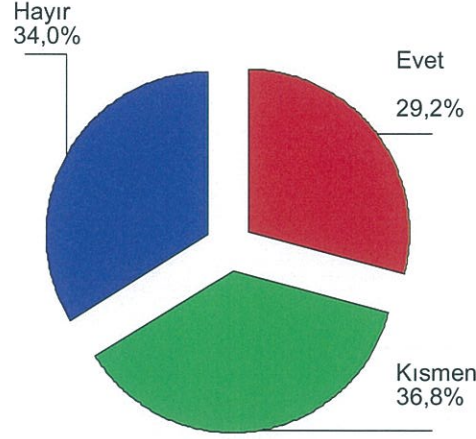
Anketimizdeki bu soru ile işletmelerin faaliyetleri sürecinde elde ettikleri gelirler ile buna karşılık katlanmış oldukları giderlerin belli bir program dahilinde gerçekleşip gerçekleşmediği araştırılmıştır.

Sonuçlar analiz edildiğinde, mikro ölçekli işletmelerden 56 tane işletmenin (%22,4) finansal planlama yaptığı, 74 tanesinin (%29,6) kısmen yaptığı, 73 tane (%29,2) işletmenin ise finansal planlama yapmadığı tespit edilmiştir. 10-49 arasında işçi çalıştıran küçük ölçekli işletmelerde 14 tane (%5,6) işletme finansal planlama yaparken, 18 tanesi (%7,2) kısmen yapmakta, 11 tanesi (%4,4) ise yapmamaktadır. Orta ölçekli işletmelerde ise 3 tane (%1,2) işletme finansal planlama yaparken 1 tanesinin (%0,4) planlama yapmadığı görülmüştür.

Tablo:4.36.İşletmelerin Finansal Planlama Yapma Durumları

		FİNANSAL PLANLAMA YAPIYORMUSUNUZ?			Toplam
		Evet	Kısmen	Hayır	
1-9	Frekans	56	74	73	203
	% of Total	22,4%	29,6%	29,2%	81,2%
10-49	Frekans	14	18	11	43
	% of Total	5,6%	7,2%	4,4%	17,2%
50-250	Frekans	3		1	4
	% of Total	1,2%		,4%	1,6%
Toplam	Frekans	73	92	85	250
	% of Total	29,2%	36,8%	34,0%	100,0%

İşletmelerin faaliyetlerini devam ettirebilmeleri için, belli dönemler içerisindeki gelirleri ile giderlerinin muhasebesini sağlıklı bir şekilde yapmak zorundadırlar. Ancak yukarıdaki tablo incelendiğinde, küçük ve orta ölçekli işletmelerin bu konuda yeterli bir seviyede olmadıkları ortaya çıkmaktadır. Buradaki temel sorun; işletmelerde bu konuda uzman elemanın veya birimin olmaması, işletme sahibinin aynı zamanda işletmenin yöneticisi olması ve bu konularda gerekli bilgiye sahip olmamasından kaynaklanmaktadır.



Şekil:4.21.İşletmelerin Finansal Planlama Yapma Durumları

4.5.3.10. İşletmelerin Finansal Sorunlara Çözüm Önerileri

Anketimizdeki bu soru ile Kars ilinde faaliyette bulunan işletmelerin mevcut sorunlarına karşılık işletme yöneticilerin sunmuş oldukları çözüm önerilerinin neler olduğunun tespiti amaçlanmıştır.

Tablo:4.37. İşletmelerin Finansal Sorunlara Çözüm Önerileri

	TEŞVİKLER ARTTIRILMA	UZUN VADE DÜŞÜK FAİZLİ KREDİLER SAĞLANMALI	BÖLGESEL PAZARLAR OLUŞTUR ULMALI	KOBİ'LERİN SERMAYE PIYASASINDA AN YARARLANMA Sİ İÇİN DÜZENLEM ELER YAPILMALI	UZMAN KURULUŞL AR DANIŞMANI K YAPMALI
Evet	88	123	99	61	125
Hayır	162	127	151	189	125
Ortalama	4,63636	4,6585	1,6465	2,1148	1,7680
Standart sapma	1,156509	1,10014	1,47989	1,80830	1,58183

Tablodan da görüldüğü üzere ankete katılan işletmelerin sorunların çözümü ile ilgili en çok tercih ettikleri seçenekler; uzun vadeli ve düşük faizli kredi imkanları ile teşviklerin artırılması yönündeki önerileridir.

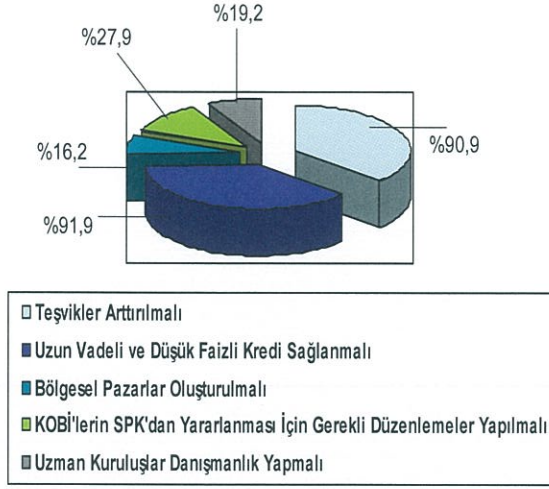
Konuyu ölçek yapılarına göre değerlendirdiğimizde ise şöyle bir tablo ile karşılaşmaktayız:

Küçük ve orta ölçekli işletmelerde en çok tercih edilen seçeneklerin teşviklerin artırılması (%90,9) ve uzun vadeli düşük faizli kredi imkanlarının sunulması (%91,9) olduğu görülmektedir. Bu da şunu göstermektedir ki; işletmelerin finansal sorunlarında çözümün sadece bankalar ve devlet tarafından verilecek teşvikler ile

giderilebileceği düşüncesinin hakim olduğudur. Özellikle bu iki seçenek mikro ölçekli işletmeler tarafından daha da fazla önem arz etmektedir. Çünkü hem öz sermaye yetersizliği hem de hukuki yapılarının diğer seçeneklere uygun olmaması bu işletmeleri bu iki seçeneğe bağlı kılmaktadır. Ancak hukuki yapıları uygun olan işletmelerin de diğer seçeneklere karşı olumlu bir tutum içinde olmadıkları görülmektedir. Genel olarak, işletme sahiplerinin diğer seçenekleri işaretlememelerindeki en önemli etkenin bu konular hakkında yeterli bilgiye sahip olmamalarından kaynaklanmaktadır.

Tablo:4.38.Ölçek Yapılarına Göre İşletmelerin Finansal Sorunlara Çözüm Önerileri

BÜYÜKLÜK	TEŞVİKLER ARTTIRILMALI		UZUN VADELİ VE DÜŞÜK FAİZLİ KREDİ SAĞLANMALI		BÖLGESEL PAZARLAR OLUŞTURULMALI		KOBİ'LERİN SPK'DAN YARARLANMASI İÇİN DÜZENLEMELER YAPILMALI		UZMAN KURULUŞLAR DANIŞMANLIK YAPMALI	
	En Önemli	Hiç Önemli Değil	En Önemli	Hiç Önemli Değil	En Önemli	Hiç Önemli Değil	En Önemli	Hiç Önemli Değil	En Önemli	Hiç Önemli Değil
MİKRO	67 %76,1	5 %5,7	97 %78,9	10 %8,1	11 %11,1	65 %65,7	13 %21,3	34 %55,7	15 %12	85 %68
KÜÇÜK	11 %12,5	3 %3,4	15 %12,2		4 %4	18 %18,2	4 %6,6	8 %13,1	9 %7,2	14 %11,2
ORTA	2 %2,3		1 %0,8		1 %1			2 %3,3		2 %1,6
TOPLAM	80 %90,9	8 %9,1	113 %91,9	10 %8,1	16 %16,2	83 %83,8	17 %27,9	44 %72,1	24 %19,2	101 %80,8



Şekil:4.22.Ölçek Yapılarına Göre İşletmelerin Finansal Sorunlara Çözüm Önerileri

SONUÇ VE ÖNERİLER

Türkiye ekonomisinde önemli bir konuma sahip olan KOBİ'ler başta finansman olmak üzere birçok konuda sorunlar yaşamaktadır. Bu sorunları tespit etmek amacıyla Kars ilinde yapmış olduğumuz araştırmada ulaştığımız sonuçları şu şekilde özetleyebiliriz;

- 1- İşletmelerin gerek kuruluş gerekse faaliyetleri esnasında öz sermaye yönünden yaşadıkları sorunlar,
- 2- İşletmelerin yönetim ve organizasyon konusunda yaşadıkları sorunlar,
- 3- İşletmelerin dış kaynak ihtiyacında tercih ettiği bankaların uygulamış oldukları yüksek faiz oranları nedeniyle yaşadıkları sorunlar,
- 4- İşletmelerin kredi talep etmede bankalara ipotek olarak gösterilebilecek teminat yetersizlikleri ile ilgili yaşadıkları sorunlar,
- 5- İşletmelerin finansal planlama konusunda bilgisizlikleri ve planlı çalışmama sorunları,
- 6- İşletmelerin sermaye piyasası ve bölgesel pazarlara karşı olan ilgisizlikleri,

Bu sonuçlar değerlendirildiğinde; Kars ilinde faaliyette bulunan KOBİ'lerin öncelikli finansal sorununu kredi maliyetlerinin (faiz oranlarının) yüksek olması oluşturmaktadır. Bununla birlikte bu bölgede faaliyette bulunan KOBİ'leri kredi almaya iten sebeplerin başında ise; özkaynak yetersizliği gelmektedir. Bu sorun sadece bölgesel düzeyde olmayıp, daha önce bu konuda yapılmış olan çalışmalardan da anlaşılacağı üzere ülke çapında faaliyet gösteren KOBİ'lerin de ortak sorunudur.

Kars'ta faaliyet gösteren KOBİ'lere yönelik olarak tespit edilmiş olan finansal sorunlara çözüm olarak, aşağıdaki öneriler getirilebilir;

İşletmelerin genel olarak karşılaştıkları sorunlara baktığımızda, bu sorunların bir kısmının işletme içinden, bir kısmının ise işletme dışından kaynaklandığını görmekteyiz. İşletme içinden kaynaklanan sorunların çoğu, işletmelerde finans departmanının olmaması ve yönetim kademesinde bulunan işletme sahibinin teknik

konularda bilgi sahibi olmasına karşın, finansman konusunda yeterli bilgi birikimine sahip olmamasından kaynaklanmaktadır. KOBİ'lerin kendi içyapılarından kaynaklanan sorunları çözmek, kendi inisiyatifinde olup, KOBİ'lerin bu sorunları belirleme ve çözüm yoluna gitmeleri gerekmektedir. Ancak kendi dışından kaynaklanan sorunlar genel olarak, ekonomideki makro dengesizlikler, bürokratik sorunlar, alt yapı sorunları, ilişki içerisinde buldukları kurum ve kuruluşlarla olan ilişkiler ile ticari ve finansal sorunlardır.

Finansman yönünden KOBİ'lerin yaşamış olduğu en önemli problem, kuruluş sermayesi ve artan işletme sermayesi ihtiyacıdır. Öz kaynak yönünden yetersiz olarak faaliyete başlayan işletmeler, hem faaliyetlerini sürdürmede hem de yeni yatırımlara girme konularında çeşitli olumsuzluklarla karşılaşmaktadırlar.

KOBİ'lerin ekonomideki yapı ve işleyişlerini sürdürebilmeleri için, gerekli olan mali ve teknik yardımların devlet tarafından sağlanması gerekmektedir. KOBİ'lere düşük faizli ve uzun vadeli kredi imkanlarının sağlanması, kredi talep eden işletmelerden istenen kredi koşullarındaki bürokrasinin ve diğer zorlukların minimize edilmesi gerekmektedir.

KOBİ'lerin sermaye piyasası ile ciddi anlamda bir bağın olmadığı görülmektedir. Sermaye piyasasına giriş koşullarının bir takım sorumluluklar getirmesi ve işletme sahiplerinin bu konudaki isteksizliği böyle bir sonucun ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bu konuda işletmelerin bu piyasaya çekilmelerine yönelik yeterli faaliyet ve imkanların da olmaması ayrıca önemli bir etkidir. KOBİ'lerin bu piyasaya çekilebilmesi ve uzun vadede sermaye piyasası ile bölgesel pazarlardan yararlanma koşullarının iyileştirilmesi sağlanmalıdır. Koşulların sağlanacağı sürece kadar, KOBİ'ler kendi aralarında örgütlenerek yatırım şirketleri kurmalı, bu şirketler aracılığıyla tahvil ve hisse senedi ihracı ile sermaye piyasasından yararlanmalıdırlar. Bu sayede KOBİ'lere alternatif finansal araçlar sunulmuş olacaktır.

KOBİ'ler için önemli bir finansman sorunu da işletme sahiplerinin finansal konularda yeterli bilgiye sahip olmamalarıdır. Bu durum işletmenin ileriye yönelik yapacağı faaliyetlerin sağlıklı olarak planlanamamasına neden olmaktadır. Kars'ta faaliyet gösteren işletmeler, Kafkas Üniversitesi, Ticaret ve Sanayi İl Müdürlüğü ve Ticaret Odası gibi kurumlar ile işbirliği yaparak; finansal planlama, finansal denetim, işletme sermayesi, yatırım ve borç yönetimi konularında gerekli olan bilgileri

sağlayarak, finansal yönetim konusundaki bu eksikliklerini eğitim yolu ile gidermelidirler. Böyle bir uygulama ile danışmanlık sorunu da, bir nebze çözümlenmiş olacaktır.

KOBİ'lerin genelde klasik finansal araçları kullandığı, bunların dışındaki alternatif sayılabilecek finansal tekniklere yetersiz bilgi nedeniyle rağbet göstermedikleri görülmektedir. Bunlardan Leasing nispeten kullanılan ve bilinen bir araç iken, diğer yönetim tekniklerinin, özellikle Kars'ta faaliyet gösteren işletmelerin yararlanabilecekleri finansal tekniklerden "Risk Sermayesi", "Barter" ve "Kredi Garanti Fonu" hakkında neredeyse hiç bilgi sahibi olmadıkları görülmektedir.

Kars'ta faaliyet gösteren KOBİ'lerin içinde buldukları sorunların ve yetersizliklerin Basel II normları çerçevesinde çözüm yollarına yönelik önerileri ise şöyle sıralayabiliriz:

Türkiye ekonomisinde önemli bir yere sahip olan KOBİ'lerin Avrupa Birliği'ne giriş ve Basel II sürecinde uluslararası işletmeler ile rekabet edebilecek düzeye gelmek zorundadırlar. Bu şartlar altında KOBİ'lerin yapısal iyileştirmeleri ve mevcut organizasyonlarının yeniden gözden geçirmeleri, varlıklarını sürdürebilmelerinde önemli rol oynayacaktır. Basel II ile birlikte gelecek olan değişime ve yeniliğe ayak uyduramayan, değişimi sağlayamayan ve yönetemeyen KOBİ'lerin, maliyetleri artacağı için geleceğe dönük realist planlar yapmalarının zorlaşacağını söylemek mümkündür.

KOBİ'lerin güçleri sermaye yapılarından kaynaklanır. Güçlü bir sermaye yapısına sahip olan KOBİ'ler her zaman uygun olanaklarla ve düşük maliyetle kredi sağlanması konusunda avantajlı olacaklardır. Basel II uygulaması ile bu durum daha fazla önem kazanacaktır. Sermayesi güçlü olan işletmeler bankalardan ve bağımsız derecelendirme kuruluşlarından daha yüksek kredi notu alabilecekler ve kredi maliyetleri düşecektir.

Kars'taki KOBİ'lerin büyük ölçüde öz kaynak problemi ve sermaye yetersizliği sorunu yaşadıkları aşikardır. Kars'taki KOBİ'lerin öncelikle kısa vadede yeni sermayedarlar bularak, şirket birleşmeleri sağlanarak, ortak sayısı artırılarak, Kredi Garanti Fonu ve Kredi Sigorta Sistemi gibi diğer garanti mekanizmalarda kullanılarak bankalara gösterecekleri ipotek değerinin artması, kredi notunun yükselmesine ve kredi maliyetlerinin azalmasına neden olacaktır.

KOBİ'lerin genellikle teknik bilgiye ve yeteneğe sahip olan kişiler tarafından yönetilmesi, finansman konularında uzman personeli istihdam etmemelerine bu durumda finansman sorunlarıyla karşı karşıya kalmalarına neden olmaktadır. Bu yüzden KOBİ'ler nitelikli, finansman tekniklerine hakim, uzman finansmanlılarla çalışmalıdır. Bu finansmanlılarda özellikle; raporlama ve veri tabanı oluşturma konusunda teknolojik altyapı, risk yönetimi konusunda bilgili ve tecrübeli olma gibi özelliklerin bulunması gerekir. Kars'ta faaliyet gösteren KOBİ'lerin üniversite, ticaret ve sanayi odası, mesleki kuruluşlar tarafından belirli dönemlerde verilen finansman ve insan kaynakları konuları ile ilgili kurs ve seminerlere gerek işletme sahibinin gerekse çalışan personelin katılımı sağlanarak, bu konularda eğitime ve işletme içerisindeki organizasyona önem vermeleri gerekmektedir.

KOBİ'lerin Avrupa Birliği'ne giriş ve Basel II sürecinde uluslararası rekabete hazır olmaları gerekir. Ülkemizde KOBİ'lere yönelik yeterli ve güvenilir istatistiksel bilgilerin olmayışı, bankalar açısından kısa sürede içsel derecelendirme yaklaşımını kullanmalarını zorlaştırmaktadır. Bankaların içsel derecelendirme yaklaşımını kullanmaları KOBİ'ler açısından daha cazip olacaktır. Çünkü daha uygun faiz oranları ile kredi alabilecekler ve uluslararası pazarlarda rekabet etme şansları artacaktır.

Kars'ta faaliyet gösteren KOBİ'lerin Basel II uygulamasının sağladığı avantajlardan yararlanabilmeleri için, şeffaf bir raporlama sistemine sahip olmaları, işletmenin taşıdığı riskin tam olarak yansıtılabilmesi ve kayıt dışının önlenmesi gerekmektedir. Ayrıca işletmelerin mali tablolarının tam ve gerçeği yansıtılabilmesi, muhasebe standartlarına uygun olması, uluslararası standartta raporlama ve veri tabanına sahip olması gerekmektedir.

Risk yönetiminin yanı sıra kurumsal kültürün KOBİ'lerin her kademesine yerleşmesi gerekmektedir. Sermaye yapısını sağlamlaştıran, değişimlere ayak uyduran, geleceğe yönelik doğru tahminler yapan insan faktörünü elinde bulunduran KOBİ'ler gelişmelerini ve büyümelerini hızlandıracaklardır. Basel II'nin etkilerinin ve önemini farkında olan, uyum sürecinin gereklerini yerine getiren KOBİ'ler fiyatlandırma avantajından yararlanabilecek, yabancı kaynak ihtiyaçlarını banka kredileri ile karşılama konusunda zorluk yaşamayacak, gerek ulusal gerekse uluslararası piyasalarda rekabet edebileceklerdir.

KAYNAKÇA

KİTAPLAR

- ALPUGAN, Oktay, **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Yapısı, Finansal Sorunları**, Ankara, Kosgeb Yayınları, 1993
- AYPEK, Nevzat, **Sermaye Piyasası Aracı Olarak Risk Sermayesi ve Türk Sermaye Piyasasında Uygulanabilirliği**, Ankara, KOSGEB, 1988
- CANDAN, Hasan ve Alper, ÖZÜN, **Bankalarda Risk Yönetimi ve Basel II**, İstanbul, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 2006
- ÇOLAKOĞLU, Mustafa, **KOBİ Rehberi**, TOBB ve KOSGEB Ortak Yayınları, Yorum Matbaacılık, Ankara, 2002
- DEMİRDÖĞEN, Osman, **Küçük İşletme Yönetimi ve Stratejik Planlama**, Ankara, Bizim Büro Basımevi, 2004
- EKİNCİ, M.Behzat, **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Gelişimi Ve Finansal Sorunları**, İstanbul, 1999, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi
- DÖM, Serpil, **Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği**, Ankara, Detay Yayıncılık 2006
- DİLSİZ, İrfan ve Nihat KÖLÜK, **Girişimcilik**, Ankara, Semih Ofset, 2004
- DURMAN, Mustafa ve Hüseyin, ÖNDER, **Ekonominin Minik Devi KOBİ’ler ve KOSGEB Teşvikleri**, İstanbul, Alfa Aktüel Yayınları, 2007
- GENCAY, Sema, **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Finansman Sorunları ve Çözüm Yolları Üzerine Bir İnceleme**, İstanbul, 1992, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi,
- GENÇ, Nurullah, **Yönetim ve Organizasyon**, Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2004

- GÜRDAL, Doğan, **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal sorunları ve Trabzon İlinde Bir Uygulama**, Trabzon, 2003, Yayınlanmamış Yüksek lisans Tezi
- İRİZ, Rıfat **Yaratıcılık ve Yenilik Bağlamında Girişimcilik ve KOBİ'ler**, Konya, Çizgi Kitapevi, 2005
- KALYON, Yeşim, **Halkla İlişkiler**, Ankara, Nobel Yayın Dağıtım, 2006
- KAVALL, Hasan, **Bankalarda Risk Yönetimi**, Ankara, Yaklaşım Yayınları, 2000
- KONDAK, Nuray, **İşletmelerde Finansman Sorunu Ve çözüm Yolları**, İstanbul, Der Yayınları, 2002
- KÜÇÜK, Orhan, **Girişimcilik ve Küçük işletme Yöneticiliği**, Ankara, Seçkin Yayıncılık, 2005
- KÜÇÜKÇOLAK, R.Ali, **KOBİ'lerin Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü**, İstanbul, Karizma Yayıncılık, 1997
- MAKİNE MÜHENDİSLERİ ODASI, KOBİ El Kitabı, İstanbul, Yapım Tanıtım Yayıncılık, 1999
- MÜFTÜOğLU, Tamer, **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler**, Ankara, Turhan Kitapevi, 2002.
- MÜFTÜOğLU, Tamer ve Tülin, DURUKAN, **Girişimcilik ve Küçük Orta Ölçekli İşletmeler**, Ankara, Gazi Kitapevi, 2004
- MÜFTÜOğLU, Tamer, **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler**, Ankara, Turhan Kitapevi, 2007.
- MÜSLÜMOV, Alövsat, **21.Yüzyılda Türkiye'de Kobi'ler Sorunlar, Fırsatlar Ve Çözüm Önerileri**, İstanbul, Literatür yayıncılık,2002
- PARASIZ, İlker, **Modern Bankacılık Teori ve Uygulama**, Bursa, Ezgi Kitapevi, 2007
- SABUNCUOğLU, Zeyyat ve Tuncer, TOKOL, **İşletme I-II**, Bursa, Furkan Ofset, 1997
- SEVİNÇ, Fikret, **TOSYÖV Aylık Yuvarlak Masa Toplantısı VI . KOBİ'lerin Finansman Sorunları**, Ankara, Ofset Fotomat, 1995

- ŞİMŞEK, M.Şerif, **İşletme Bilimlerine Giriş**, Ankara, Nobel Yayıncılık, 1999
- ŞİMŞEK, Muhittin, **Ekonominin Lokomotifini KOBİ'lerin Olmazsa Olmazları**, İstanbul, Alfa Basım Yayım ve Dağıtım, 2002
- TEKİN, Mahmut, **Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği**, Ankara, Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Kitap Satış Bürosu, 2004
- TOKOL, Tuncer, **Pazarlama Araştırması**, Bursa, Uludağ Üniversitesi Basım Evi, 1996
- UĞUR, Arif, **KOBİ'ler İçin Alternatif Finansman Teknikleri**, Ankara, Sinemis Yayınları, 2006
- ÜLGEN, Hayri ve Kadri, MİRZE, **İşletmelerde Stratejik Yönetim**, İstanbul, Literatür Yayıncılık, 2004
- ÜNSALAN, Erdal ve Bülent, ŞİMŞEKER, **Temel İşletmecilik Bilgileri**, Ankara, Detay Yayıncılık, 2005
- YÖRÜK, Nevin ve Ünsal, BAN, **Kobi'lerin Finansman Sorunları ve Finansman Sorunlarının Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Uygulama**, Ankara, Gazi Kitabevi, 2003

MAKALELER

- AKGEMİCİ, Tahir, "KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler", Küçük Ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme Ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (2001), s.1-72
- ALTAY, Asuman ve Mehmet, AKSARAYLI, "**KOBİ Destek Programlarının Kurumsal Boyutunun Analizi**" 4.KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi, İstanbul, Golden Medya Matbaacılık, (2007), s.35-49
- ALTINTOP, Gökhan, "Türkiye'deki KOBİ'lerin Rekabet Gücünün Artırılması İçin Stratejiler", **İgeme Dergisi** Yıl: 7 Eylül Aralık 2003 sayı:25
- ARAS, Güler, "Basel II Uygulamalarının KOBİ'lere Etkileri Ve Geçiş Süreci", **Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tebliği**, (2005), s.1-30

- ARSLAN, Özgür, “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Çalışma Sermayesi ve Bazı finansal Yönetim Uygulamaları” **Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, Sayı:1 Cilt:4, (2003), s.121-134
- ATİKER, Mustafa, “Basel I ve Basel II” **Konya Ticaret Odası, Etüd Araştırma Servisi**, Sayı.2005-41/08, (2005), s.1-16
- BASEL II VE KOBİ’LER ÇALIŞMA GRUBU, “Basel II’nin KOBİ’lere Etkileri” **Bankacılık Dergisi** sayı: 58, (2006) s.1-60
- BİÇEN YILMAZ, Hatice “Basel II ve KOBİ’ler üzerindeki etkileri” **Paradoks Ekonomi, Sosyoloji Ve Politika Dergisi**, Sayı No:1 , Yıl :3, s.1-18
- BOYACIOĞLU; Melek Acar, “Operasyonel Risk ve Yönetimi”, **Bankacılık Dergisi** Sayı No. 43, (2002)
- ÇİLOĞLU, İsmail, “Teşvik Politikalarının Yönlendirme Gücü”, **Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Dergisi**, sayı:13 (2000),s.1-20 ,
- ÇONKAR, Kemalettin ve Ali Fuat, KURT, “Kayseri’deki Küçük Ve Orta Boy İşletmelerin Factoring’den Yararlanmaları Üzerine Bir Değerlendirme” I. Orta Anadolu Kongresi, **Küçük Ve orta Ölçekli Sanayi Geliştirme Ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Yayınları**, Nevşehir (2001), s.1-14
- DİLİK, Bedri ve Mustafa, DURAN, “ Türkiye’de Uygulanan teşvik Politikası Ve Uygulama Sonuçlarının Değerlendirilmesi” **Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Dergisi**, (1998), s.1-22
- DURAN, Mustafa, “Teşvik Politikaları Ve Doğrudan Sermaye Yatırımı”, Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Matbaası Ankara, ISBN 975-19-2363-8 **Araştırma-İnceleme Dizisi** No: 33 (Şubat 2003), s.1-213
- ERDİL, Oya ve Adnan, KALKAN, “Kobilere Sağlanan Destekler İle Kobi’lerin Kalite Ve Teknoloji Performansı Arasındaki İlişkiler”, **Sanayicinin Sesi Dergisi** Yıl:4 Sayı:17,Eylül-Ekim(2006),s. 54-
- ERYILMAZ, Ünal, “ Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmelerin Dış Ticaret Performansı” Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Politikası Yüksek Lisans Programı Seminer Dersi (1999), s.1-16

- GÖKTAŞ, Abdülkadir, “KOBİ’lerin Rolü, Sorunları ve Bunlara Dönük Destek Politikalarındaki Değişiklikler”, **Yaklaşım Dergisi**,Yıl:9, Sayı: 104, Ağustos, (2001),s.94-102.
- HOOLEY, Graham and RAY, Loveridge, “Internationalization Process, Context and Markets”, MacMillan Pres Ltd, FirstPublished, (1998), New York
- İMİŞEKER, Serkan ,”Basel II Ve Piyasalarımıza Olası Etkileri”, Sermaye Piyasası Kurulu Araştırma Dairesi Yeterlilik Etüdü, (2005), s.1-43
- KARABIÇAK, Mevlüt ve Nihat, ALTUNTEPE, “ Kobi’lerin Kredi Yoluyla Finansmanı”, I. Orta Anadolu Kongresi, **Küçük Ve orta Ölçekli Sanayi Geliştirme Ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Yayınları**, Nevşehir (2001), s.1-14
- KARADAL, Hikmet, “ Kobi’lerin Uluslararası Pazarlara Açılmasını Etkileyen Faktörler Üzerine Bir Araştırma” I. Orta Anadolu Kongresi, **Küçük Ve orta Ölçekli Sanayi Geliştirme Ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Yayınları**, Nevşehir (2001) s.1-9
- KOCAMAN, Faris ve Hikmet, AYTEK, “KOBİ’lerde Finansman Maliyeti ve Basel II”, **T.C. Anadolu Bil Meslek Yüksekokulu Dergisi**, Sayı:3, Yıl:1, (Temmuz 2006),s:44-54
- KUTLU Hüseyin Ali ve Mehmet, GÜNER, “Barter işlemleri ve Muhasebeleştirilmesi”, **Mali Çözüm Dergisi**, sayı :75, s.117-130 (2006)
- KUTLU, Hüseyin Ali ve Savaş, DEMİRCİ, “KOBİ’lerin Finansal Sorunları ve Çözüm Önerileri” 4.KOBİ’ler ve Verimlilik Kongresi, İstanbul, Golden Medya Matbaacılık, (2007), s.187-198
- OKTAY Ertan ve Alptekin, GÜNEY , “Türkiye’de KOBİ’lerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri”, 21.Yüzyılda Kobi’ler: Sorunlar, Fırsatlar Ve Çözüm Önerileri Sempozyumu, , Doğu Akdeniz Üniversitesi, K.K.T.C, 03-04 Ocak 2002, s.1-20
- SCHLOGL, Herwig, “ Small and medium enterprises: Seizing the potential” Organisation for Economic Cooperation and Development. The OECD Observer. Paris: (May 2004), Iss. 243; pg. 46, 3 pgs

- ŞAMİLOĞLU Famil ve Utlı, UYGUN, “ KOBİ’lerde Ekonomik KrizYönetimi”
İSMMMO Yayınları 2001, Sayı:57, s.1-7
- ÖREN, Kenan, “Avrupa Birliği Ve Türkiye’nin Küçük Ve Orta Büyüklükteki İşletmelere (Kobi) Sağladığı Devlet Teşvikleri Ve Kullanım Alanlarının Karşılaştırılması Nevşehir İli’nde Bir Uygulama”, **Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, Sayı:2 Cilt:4, s.105-119 (2003)
- ÖZÇAM, Mustafa, “Basel II Uzlaşısı”, Sermaye Piyasası Kurulu Araştırması Raporu, (2004), s.1-11
- ÖZGEN, Hüseyin ve Selen, DOĞAN, “Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmelerin Uluslararası Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Temel Yönetim Sorunları” KOSGEB Yayınları (1997)
- ÖZKAN, Azzem, “Barter İşlemleri Ve Muhasebe Uygulamaları”, **Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, Sayı:18, (2002), s.63-86
- ÖZİNCE, Ersin, “Finansal İstikrar, Basel II ve Bankalar Açısından Etkileri”, **Bankacılar Dergisi**, sayı:53, (2005), s.18-22
- PARASIZ, İlker, “Basel II Yönünde Çalışmalar: Yalın, Nicel Kontrollerden, Nitel Kontrollere Yönetimi, **Activeline Gazetesi**, 2004 No:53, s. 1-3
- RİDİNGER, Rudolf, “1.Mediterranean Small and Medium Enterprises Conference and Workshops” , METU Pres, (1995), s.361
- ROWER, JOVIĆ, REEVES, “Bank Capital Management in the Light of Basel II” *Journal of Performance Management*, Atlanta (2004), Vol:17, Iss:1 pg.11-15
- TEKER, Suat, BOLGÜN, K.Evren ve M. Barış, AKÇAY, “Banka Sermaye Yeterliliği: Basel II Standartlarının Bir Türk Bankasına Uygulanması” **Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi** ISSN:1304-0278 C.3 S. 12 (42-54) 2005
- TÜRKİYE BANKALAR BİRLİĞİ, “Risk Yönetimi ve Basel II’nin KOBİ’lere Etkileri”, yayın no:238 (2005)

- UZAY, Şaban ve Ergün, KÜÇÜK, “Leasing, Factoring Ve Barter Finansman Tekniklerinden Kobilerin Yararlanma Düzeylerinin Araştırılması: Kayseri Uygulaması”, I. Orta Anadolu Kongresi, **Küçük Ve orta Ölçekli Sanayi Geliştirme Ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Yayınları**, Nevşehir (2001),s.1-9
- VALOVA, İvana, “New Capital Rules According To Basel II” , Bank and Bank Systems, , (2007), s.1-3
- YAYLA. Münür ve Yasemin, TÜRKER KAYA, “Basel II, Ekonomik Yansımalar Ve Geçiş Süreci” **Bankacılık Düzenleme Ve Denetleme Kurumu ARD Çalışma Raporları**, 2005/3, (2005),s.1-59
- YILMAZ, Beytullah, “KOBİ’lerin Finansman Sorunlarına Bir Çözüm Önerisi: Risk Sermayesi Finansman Modeli”, Dış Ticaret Müsteşarlığı Dergisi, Sayı:33, (2004), s.57-98
- YILMAZ, Figen, “Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler”, İktisadi Araştırmalar Ve Planlama Genel Müdürlüğü (2003), s.1-22
- YILMAZ, M.Kemal ve Ali, KÜÇÜKÇOLAK, “Basel II uygulamalarının “KOBİ’lere Etkileri ve İMKB Şirketlerinin Bu Açından Değerlendirilmesi”, International Finance Symposium, (2006), s.39-58

ELEKTRONİK KAYNAKLAR

http://www.askon.org.tr/docs/ekonomi_raporu_2006.pdf (24.03.2007)

“Basel II’nin türk bankacılık sistemine yansımaları”;

[http://www.bankaciyiz.biz/modules.php?name=Makale&op=showcontent
&id=275](http://www.bankaciyiz.biz/modules.php?name=Makale&op=showcontent&id=275) (02.09.2007)

“Basel II Sürecinin Türk Bankacılık Sistemine Yansımaları / I- Basel Komitesi ve Basel II kararları”

[http://www.bankaciyiz.biz/modules.php?name=Makale&op=showcontent
&id=262](http://www.bankaciyiz.biz/modules.php?name=Makale&op=showcontent&id=262) (04.09.2007)

Yunus Işın, “Basel II’ye Hazırmıyız?”

[http://www.bankaciyiz.biz/modules.php?name=Makale&op=showcontent
&id=232](http://www.bankaciyiz.biz/modules.php?name=Makale&op=showcontent&id=232) (07.11.2007)

“Basel II Ertelendi”

[http://www.bddk.org.tr/turkce/Duyurular/Basin_Aciklamalari/349623_07
2007.pdf](http://www.bddk.org.tr/turkce/Duyurular/Basin_Aciklamalari/349623_072007.pdf) (23.08.2007)

“Bankacılık Düzenleme Denetleme Kurumu . Basel II sayısal etki Çalışması (QIS-TR) değerlendirme Raporu 2004”

<http://www.bddk.org.tr/turkce/Basel-II/1254QIS-TR.pdf> (24.09.2007)

“BIS History – Overview” <http://www.bis.org/about/history.htm> (13.11.2007)

“About the Basel Committee” <http://www.bis.org/bcbs/index.htm>(13.11.2007)

“International Convergence Of Capital Measurement And Capital Standards”, July 1988,Basel <http://www.bis.org/publ/bcbse111.pdf> (13.11.2007)

Devlet İstatistik Enstitüsü Başkanlığı “2002 Genel Sanayi ve İş Yerleri sayımı 1’nci Aşama geçici Sonuçları Açıklandı”

<http://www.die.gov.tr/TURKISH/SONIST/GSIS/gsisII141003.pdf>
(15.03.2007)

<http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/nisan2002/kobi.htm> (21.05.2007)

Öznur Yüksel ve Güven Murat, “Şubat krizinin KOBİ’ler üzerindeki etkisi ve çözüm önerileri” http://www.emu.edu.tr/smeconf/turkcepdf/bildiri_09.pdf
(04.07.2007)

http://www.finanskulup.org.tr/html/makale/coskun_kucukkozmen_2.html 09.07.2007)

“KOBİ’lerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında karar ile İlgili Duyuru”

http://www.hazine.gov.tr/mevzuat/Kobi_Destek_Sistemi.pdf (31.01.2008)

“KOBİ istatistikleri”, http://www.hazine.gov.tr/stat/kobitesvik_ist.htm (18.06.2007)

http://www.kobifinans.com.tr/bilgi_merkezi/02020503/9792 (27.03.2007)

Yalçın Tecimer, “Basel II nedir? Basel I’den Farklılıkları Nelerdir?”

<http://www.kobifinans.com.tr/icerik.php?Article=9228&Where=danisma>
_merkezi&Category=020205 (18.07.2007)

“Leasing Nedir?” <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/finans/003a.html>
(06.07.2007)

“Factoring” <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/finans/003b.html>
(20.09.2007)

“Türkiye’de KOBİ’lerin Yeri ve Önemi”

<http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/001.html>
(12.02.2007)

“Yatırım Teşviki Ve Yatırım Teşvik Belgesi Nedir?”

<http://www.kobitek.com/makale.php?id=30> (22.06.2007)

“Kobi Borsası İçin Spk’Dan İzin Bekleniyor”

<http://www.kobitek.com/news.php?id=137> (05.07.2007)

“KOSGEB’den Ortak Kullanım Amaçlı Makine Teçhizat Desteği”

<http://www.kto.org.tr/dosya/kosgeb/DuyuruDetay.asp?ID=2> (01.07.2007)

“Kredi Garanti Fonu”, <http://www.kgf.com.tr/index.htm> (31.01.2008)

“Makine Mühendisler Odası BirGün Gazetesi'nin Emin Korkmaz ile röportajı”

http://www.mmo.org.tr/index.php?option=com_content&task=view&id=713&Itemid=45 (15.07.2007)

<http://www.msonet.org/default.asp?goster=2&ArsivID=178&Baslik=Kobilerin%20Ekonomideki%20Yeri> (22.04.2007)

<http://rega.basbakanlik.gov.tr/main.aspx?home=http://rega.basbakanlik.gov.tr/eskiler/2005/11/20051118.htm&main=http://rega.basbakanlik.gov.tr/eskiler/2005/11/20051118.htm> (15.03.2007)

“Kredi Riski” <http://www.riskyonemi.com/krediriski.asp> (15.08.2007)

“Basel Komite Yeni Sermaye Yeterliliği Dzenlemesi”

[http://www.tbb.org.tr/turkce/arastirmalar/Basel%20Komite%20Yeni%20Sermaye%20Yeterlili%C4%9Fi%20D%C3%BCzenlemesi\(Ekim%202002\).doc](http://www.tbb.org.tr/turkce/arastirmalar/Basel%20Komite%20Yeni%20Sermaye%20Yeterlili%C4%9Fi%20D%C3%BCzenlemesi(Ekim%202002).doc) (04.09.2007)

“Risk yönetimi ve Basel II’nin KOBİ’lere Etkileri” 2004 Yayın No: 228
http://www.tbb.org.tr/turkce/yayin/Konferans_KOBI_Kitapcigi.pdf ,
(05.09.2007)

“Türkiye’deki Küçük Ve Orta lekli İşletmeler Mevcut Durum Ve Politikalar”
<http://www.oecd.org/dataoecd/37/37/33705673.pdf> (04.07.2007)

EKLER

EK I: BASEL II STANDART YAKLAŞIMI'NA GÖRE HAZIRLANMIŞ ÖRNEKLER

Örnek: 1

X Bankası'ndaki kredilerinin toplam riski 2,5 trilyon TL olan derecelendirilmemiş (A) A.Ş.'nin cirosu 23 trilyon TL düzeyindedir. Firmanın 75 milyar TL tutarındaki nakdi kredisi, Standart & Poors tarafından belirlenmiş derecesi BB olan holding firmasınınca garanti edilmiştir. Basel I içerisinde, şirket garantileri dikkate alınmadığı için kredi teminatsız olarak kabul edilmektedir. Basel II'ye göre ise firma, cirosu 50 milyon Euro'dan düşük olduğu için KOBİ'dir fakat portföydeki toplam kredi bakiyesi 1 milyon Euro'dan yüksek olması nedeniyle kurumsal portföyü içindedir. Kredinin garantörünün derecesi A-'den kötü olduğu için risk teminatsız sayılmaktadır ve kredi müşterisinin risk ağırlığı (derecesiz olduğu için) %100 olarak uygulanacaktır. Halbuki kredi risk ağırlığı %75 olan bir perakende KOBİ daha az risk primine sahip olacağından daha uygun faiz oranıyla kredi alabilecektir (Türkiye Bankalar Birliği 2004: 34-35-36).

Örnek: 2

X Bankası'ndaki kredilerin toplam riski 500 milyar TL (< 1 milyon Euro) ve 800 milyar TL olan derecelendirilmiş (C) A.Ş.'nin 100 milyar TL tutarında kredi talebi mevcuttur. Kredinin teminatına nakit blokaj alınacaktır. Toplam kredi riski yine 500 milyar TL (< 1 milyon Euro) ve cirosu 700 milyar TL olan derecelendirilmemiş (D) A.Ş.'nin de 100 milyar TL tutarında kredi talebi mevcuttur. Kredinin teminatına ise çek ve senet alınacaktır.

Basel II'de firmalar, 50 milyon Euro'dan düşük ciroları sebebiyle KOBİ'dir ve toplam kredi bakiyelerinin EUR 1 milyon'dan küçük olması dolayısıyla Perakende portföyünde değerlendirilebilir. Her ikisi de Perakende portföyüne özgü %75 risk ağırlığı ile ağırlandırılacaklardır. Basel II'ye göre; (C) şirketinin teminatında bulunan

nakit blokaj kredi için risk azaltıcı bir etki gösterirken, (D) şirketinin teminata vermiş olduğu çek ve senetler teminat olarak kabul edilmeyecektir. Bu sebeple (C) şirketinin net kredi riski (D) şirketine göre daha düşük olacağından bankadan daha düşük maliyetle kredi kullanabilecektir (Türkiye Bankalar Birliği 2004: 34-35-36)

Örnek: 3

X Bankası'ndaki kredilerinin toplam riski 500 milyar TL (<1 milyon Euro) ve cirosu 800 milyar TL olan derecelendirilmemiş (E) A.Ş.'nin 100 milyar TL tutarında kredi talebi mevcuttur. Kredinin teminatına nakit blokaj alınacaktır. Toplam kredi riski yine 500 milyar TL (<1 milyon Euro) ve cirosu 700 milyar TL olan derecelendirilmemiş (F) A.Ş.'nin de 100 milyar TL tutarında kredi talebi mevcuttur. Kredinin teminatına ise ortak kefalet alınacaktır.

Basel II'de firmalar, 50 milyon Euro'dan düşük ciroları sebebiyle KOBİ'dir ve toplam kredi bakiyelerinin 1 milyon Euro'dan küçük olması dolayısıyla perakende portföyünde değerlendirilebilir. Perakende portföyüne özgü %75 risk ağırlığı ile ağırlıklandırılacaklardır. Basel II Standart Yaklaşım'a göre; (E) şirketinin teminatında bulunan nakit blokaj kredi riski için risk azaltıcı bir etki gösterirken, (F) şirketinin teminata vermiş olduğu ortak kefaleti teminat olarak kabul edilmeyecektir. Bu sebeple (E) şirketinin net kredi riski (F) şirketine göre daha düşük olacağından bankadan daha düşük maliyetle kredi kullanabilecektir (Türkiye Bankalar Birliği 2004: 34-35-36).

EK.2. KARS'TA FAALİYET GÖSTEREN KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARININ BELİRLENMESİNE YÖNELİK UYGULAMA

Sayın İlgili;

Türkiye ve dünya ekonomisinde önemli bir yere sahip olan küçük ve orta ölçekli işletmeler, gerek kendi yapılarından gerekse dış çevre koşullarından kaynaklanan çeşitli sorunlarla karşı karşıya bulunmaktadır.

Bu çalışmada Kars ilinde faaliyette bulunan bu işletmelerin mevcut olan sorunlarının belirlenmesi ve çözüm önerilerinin sunulması amaçlanmıştır. Sorunları belirleyip çözüm önerisi sunabilmemiz, tamamıyla sorulara vereceğiniz cevaplara bağlıdır.

Değerli vaktinizi ayırarak bu çalışmaya katkıda bulunduğunuzdan dolayı teşekkür eder, çalışmalarınızda başarılar dileriz.

ANKET FORMU

1. GENEL BİLGİLER

1. Şirket hangi sektörde faaliyet göstermektedir:

- | | | |
|--|--|---|
| <input type="checkbox"/> Çimento ve Cam Sanayi | <input type="checkbox"/> Makine Sanayi | <input type="checkbox"/> Giyim |
| <input type="checkbox"/> Demir-Çelik Sanayi | <input type="checkbox"/> Otomotiv Sanayi | <input type="checkbox"/> Tekstil Sanayi |
| <input type="checkbox"/> Enerji Sanayi | <input type="checkbox"/> Gıda Sanayi | <input type="checkbox"/> İlaç Sanayi |
| <input type="checkbox"/> Kimya ve Plastik Sanayi | <input type="checkbox"/> Süt ve süt ürünleri | |
| <input type="checkbox"/> İnşaat ve yapı | <input type="checkbox"/> Dayanıklı Tüketim malları | |

Diğer(Belirtiniz):

2. İşletmenizin hukuki yapısı nedir?

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Ferdi İşletme | <input type="checkbox"/> Anonim Şirket |
| <input type="checkbox"/> Limited Şirket | <input type="checkbox"/> Adi Ortaklık |
| <input type="checkbox"/> Kolektif Şirket | |

3. İşletmede istihdam edilen personel sayısı nedir?

- | | | | |
|------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|-----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 1-9 | <input type="checkbox"/> 10-49 | <input type="checkbox"/> 50-250 | <input type="checkbox"/> 250 üstü |
|------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|-----------------------------------|

4. İşletmenizin faaliyette bulunduğu süre ne kadardır?

- 0-5 6-10
 11-15 15 ve üstü

5. İşletmenizin sahibi aynı zamanda işletmenin yöneticisi midir?

- Evet Hayır

6. İşletme sahibinin eğitim düzeyi nedir?

- İlkokul mezunu Ortaokul mezunu Lise mezunu
 Lisans mezunu Lisansüstü mezunu

7. İşletmeniz hangi alanda faaliyet göstermektedir?

- Üretim Hizmet Hem Üretim, Hem Hizmet

2. İDARİ ve HUKUKİ SORUNLAR

1. İşletmenizde şu birimlerden hangileri bulunmaktadır:

- Yönetim Planlama ve Kontrol
 Muhasebe- Finansman Personel/İnsan kaynakları
 Pazarlama Satın alma
 Kalite kontrol AR-GE
 Üretim

2. İşletmenin kuruluş sürecinde karşılaşılan sorunlar önem derecesine göre sıralayınız (En önemlisi 6, hiç önemli değil 1 şeklinde numara veriniz)

önem seviyesi

- (...) Öz kaynak yetersizliği
(...) Kredi maliyetlerinin yüksekliği
(...) Bilgi eksikliği

önem seviyesi

- (...) Kredi teminindeki güçlükler
(...) Bürokratik engeller
(...) Nitelikli eleman

3. İşletmenizin kuruluş sürecinde Fizibilite etüdü yapıldı mı?

- Evet Yapıldı Kısmen Yapıldı Hayır, gerek duyulmadı

4. Beş yıllık yazılı bir hedef ve/veya stratejiniz mevcut mudur?

- Evet Kısmen Hayır

5. KOBİ'lerle İlgili Gelişme ve Haberleri Düzenli Olarak Takip Edebiliyor musunuz?

- Evet Kısmen Hayır

6. İşletmenizin Kredi Garanti Fonu hakkında bilgi sahibi misiniz?

- Evet Kısmen Hayır

7. İşletmeniz Kredi Garanti Fonundan yararlanıyor mu?

- Yararlanıyoruz Kısmen yararlanıyoruz Yararlanmıyoruz

8. İşletmenizde finansman konularında karar verme yetkilisi/ birim kimdir?

- İşletme sahibi Özel Finans bölümü
 Muhasebe bölümü İdari işler bölümü

9. İşletmeniz bireysel veya kurumsal danışmandan yararlanıyor mu?

- Her zaman Kısmen Hayır

10. İşletmenizle ilgili geleceğe yönelik beklentilerinizi önemine göre sıralayınız? (En önemlisi 4, hiç önemli değil 1 şeklinde numara veriniz)

önem seviyesi

- (...) Piyasada tutunacak kadar gelir sağlamak
(...) Daha iyi bir yaşam süreci sağlayacak kadar gelir sağlamak
(...) Genişlemek ve büyümek
(...) İhracata açılmak

3. FİNANSAL SORUNLAR

1. İşletmenizin kuruluş sürecinde sermaye kaynağını nasıl temin ettiniz. (Birden fazla seçenek işaretlenebilir)

- Kendi öz kaynaklarımdan
 Akraba / arkadaşlarımdan borç alarak
 Esnaf kefalet kooperatifinden kredi kullandım
 Banka kredisi kullandım

2. İşletmenizin Öz sermayesi yeterli mi?

- Yeterli Kısmen yeterli Yeterli değil

3. Bankalardan kredi temininde işletmenin en çok tercih ettiği kredi vadesi hangisidir?

- Kısa vadeli Orta Vadeli
 Uzun Vadeli Kredi kullanmıyoruz

4. İşletmenizin bankalardan kredi bulmakta karşılaştığı sorunlar nelerdir? (Birden fazla seçenek işaretlenebilir)

- Bilanço ve Kar /Zarar cetvelinin yetersizliği
 Teminat eksikliği
 Krediler konusunda bilgi yetersizliği
 Faiz oranlarının yüksekliği

5. İşletmenizin borsaya açılmasına yönelik herhangi bir çalışması var mıdır?

- Evet en kısa sürede açılmayı düşünüyoruz Düşünmüyoruz
 Uzun vadede düşünülebilir Hukuki yapımız uygun değil

6. Bankaların kredi politikaları hakkındaki görüşleriniz nelerdir? (Önem derecesine göre en önemli 6, hiç önemli değil 1 şeklinde numara veriniz)

- (...) Faizler yüksek (..) Vadeler kısa (..) Kredi miktarı düşük
(...) Kredi miktarı uygun (..) Normal (..) Bürokrasi çok fazla

7. İşletmenizin yararlandığı finansal teknikler nelerdir? (Birden fazla seçenek işaretlenebilir)

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Leasing | <input type="checkbox"/> Factoring |
| <input type="checkbox"/> Barter | <input type="checkbox"/> Risk sermayesi |
| <input type="checkbox"/> Yararlanılmıyor | <input type="checkbox"/> Fortfaising |

8. İşletmenizin dönem sonundaki karını nasıl değerlendiriyorsunuz? (Birden fazla seçenek işaretlenebilir)

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Sermayeye ekleme | <input type="checkbox"/> Yeni yatırımlara girme |
| <input type="checkbox"/> Kar dağıtma | <input type="checkbox"/> Bono, hazine bonosu vb. yatırım |
| <input type="checkbox"/> Gayrimenkul alımı | |

9. İşletmenizde Finansal planlama yapıyor musunuz?

- | | | |
|-------------------------------|---------------------------------|--------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Evet | <input type="checkbox"/> Kısmen | <input type="checkbox"/> Hayır |
|-------------------------------|---------------------------------|--------------------------------|

10. İşletmelerin ortaya çıkan finansal sorunlarına çözüm önerilerinizi önem derecesine göre sıralayınız. (Önem derecesine göre en önemli 5, hiç önemli değil 1 şeklinde numara veriniz)

önem seviyesi

- (...) Teşvikler arttırılmalı
- (...) Uzun vadeli ve düşük faizli kredi sağlanmalı
- (...) Bölgesel pazarlar oluşturulmalı
- (...) KOBİ'lerin sermaye piyasasından yararlanması için düzenlemeler yapılmalı
- (...) Uzman kuruluşlar danışmanlık yapmalı

ÖZGEÇMİŞ

- 1973 Elazığ ili Maden ilçesinde doğdu.
- 1985 Çanakça Köyünde İlk Okulu'nu bitirdi.
- 1988 Elazığ Orgeneral Bedrettin Demirel Ortaokulu'nu bitirdi.
- 1991 Elazığ Lisesi'ni bitirdi
- 1998 Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesinden mezun oldu.
- 1998 Kafkas Üniversitesi'nin açmış olduğu sınavı kazanarak Kağızman Meslek Yükseokulunda Öğretim Görevlisi olarak işe başladı.
- 2005 Kafkas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme anabilim Dalında Yüksek Lisans sınavını kazandı.