

İSTANBUL YÖRESİ KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ ÜRETİM İŞLETMELERİNİN FİNANSMAN FONKSİYONU AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Hazırlayan : Hande ÖZOLGUN
Danışman : Doç.Dr. Fehmi YILDIZ

Lisansüstü Eğitim, Öğretim ve Sınav Yönetmeliğinin İşletme Anabilim Dalı için öngördüğü
YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak hazırlanmıştır.

Edirne
Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
Ağustos, 2007

TEŐEKKÖR

Bu çalışmanın oluŐturulmasında bŸyŸk katkısı olan Tez DanıŐmanım Doç. Dr. Sayın Fehmi YILDIZ'a, Yrd. Doç. Dr. Adil OĞUZHAN'a ve bu çalışmanın oluŐturulmasına destek veren tŸm kurum ve kuruluşlara teŐekkŸrŸ bir borç bilirim.

Tez Konusu: İstanbul Yöresi Küçük ve Orta Ölçekli Üretim İşletmelerin Finansman Fonksiyonu Açısından Değerlendirilmesi

Tez Yazarı : Hande ÖZOLGUN

ÖZET

Günümüzde her alanda meydana gelen gelişmeler ve değişimler, ülkelerin ekonomik, sosyal, siyasi yapılarını derinden etkilemektedir. Özellikle gelişmekte olan ülkeler bu değişim ve gelişmelerden daha fazla etkilenmektedirler. Ülkeler arası ilişkilerin daha çok ekonomik zenginliklere bağlı olarak gelişmesi yöneticilerin dikkatlerini bu alana yoğunlaştırmıştır. Bu anlamda ülkeler bir taraftan yeni ortaklık arayışına girerken diğer taraftan da mevcut ekonomik yapıda faaliyetleri en iyi bir şekilde sürdürmenin gayreti içindedirler.

Artık günümüzde küçük işletmeler denilince başarısız olduğu için büyümemiş, küçük ölçeklerde kalmaya mahkum, ekonominin kamburu, sürekli yardıma muhtaç işletmeler olarak anlaşılmamalıdır. Tam tersine sahip oldukları esneklikleriyle dinamik, değişken koşullara süratle uyabilen; bürokratik olmayan yapılarıyla yaratıcı, yenilikçi, talep boşluklarını süratle yakalayıp fırsatları zamanında değerlendirebilen işletmeler olarak algılanmalıdır.

Az sermaye ile çok emek kullanarak faaliyetlerini sürdüren küçük ve orta ölçekli işletmeler, büyük istihdam olanakları sağlaması, kırsal alandan büyük kentlere nüfus göçünü dur- durması ve toplumda geniş bir tabanı temsil etmesi yönüyle ülke ekonomilerinin vazgeçilmez unsuru olmuşlardır.

Ülkemizde mevcut ekonomik faaliyetlerin yaklaşık % 98’lik kısmını oluşturan ve ekonomiye yön veren küçük ve orta ölçekli işletmeler Avrupa Birliği’ne uyum sürecinde çeşitli sorunlarla karşı karşıya kalmaktadırlar. Sorunlar incelendiğinde en yaygın olanının finansman sorunları olduğu açıkça ortadadır.

Bu çalışmanın amacı, Türkiye’deki KOBİ’lere uygun ve zamanında nasıl kaynak bulunabileceği ve kullanılabileceğini incelemek ve finansman sorunlarının nasıl giderilebileceğini araştırmaktır.

Anahtar Kelimeler: KOBİ, finansman, kalkınma, istihdam, sermaye

Tez Konusu: The Evaluation of Small and Medium Manufacturing Enterprises in The Aspect of Finance Function in İstanbul Region

Tez Yazarı : Hande ÖZOLGUN

ABSTRACT

Today, the developments and changes that take place in every area influence the economic, social and political structures of the countries. Particularly the developing countries are influenced more by these changes and developments. The fact that the relationships between countries develop on a basis of especially economic wealth has resulted in the fact that the administrators pay attention to this area. Within this framework, while the countries are looking for new partnerships one one hand, on the other hand they try to continue the activities in a best way within the current economic structure.

Nowadays SME's do not mean of those which can not extend operations due to failure, continue to be small, lunch of economy and thus always need help. In contrast, they're flexible resulting dynamism, they can easily adapt themselves the changing conditions, their structure are non-bureaucratic thus they are more creative and they can easily recognize demand gaps and fulfill them.

SME's which depend on low capital investment and intense labor works, are indispensable components of national economies since important roles for the economy as SME's fulfill important roles for the economy as creating employment, ceasing migration from rural areas to urban areas and thus representing the majority.

The small and medium size enterprises which constitute about % 98 of the current economic activities and direct economy are faced with various problems during the adaptation process to European Union. When looked more closely, it is obvious that the most prevalent ones are the financial problems.

The aim of this study is to examine how to find suitable funds for SMEs and how to benefit from them, besides, how to solve the financial problems.

Keywords: SME, finance, development, employment, capital

İÇİNDEKİLER	SAYFA
Giriş	1
1. BÖLÜM: KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETME KAVRAMI VE KAPSAMI	3
1.1. Ülkelere ve Temel Alınan Ölçütlere Göre Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Tanımı	3
1.1.1. Çeşitli Ülkelerde Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Tanımı	4
1.1.1.1. Amerika	5
1.1.1.2. İngiltere	6
1.1.1.3. Almanya	7
1.1.1.4. Fransa	8
1.1.2. Japonya ve Asya Ülkelerinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Tanımı	8
1.1.2.1. Japonya	8
1.1.2.2. Malezya	9
1.1.2.3. Filipinler	9
1.1.2.4. Hindistan	11
1.2. Avrupa Birliği'nde Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Tanımı	12
1.3. Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Tanımı	12
1.3.1. Devlet İstatistik Enstitüsü'nün Tanımı	13
1.3.2. Türkiye Halk Bankası'nın Tanımı	13
1.3.3. Devlet Planlama Teşkilatı'nın Tanımı	15
1.3.4. Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın Tanımı	16
1.3.5. KOSGEB'in Tanımı	16
1.3.6. İstanbul Sanayi Odası'nın Tanımı	16
1.3.7. Ticaret ve Sanayi Bakanlığı'nın Tanımı	17
1.3.8. TOSYÖV'ün Tanımı	18
1.3.9. Hazine Müsteşarlığı'nın Tanımı	18
1.3.10 EXIMBANK'ın Tanımı	19
1.4. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Özellikleri	20
1.4.1. Nitel Ölçütler	20
1.4.1.1. İşletme Sahibine İlişkin Nitel Özellikler	21

1.4.1.2.1. İşletmenin Yönetim İşlevine İlişkin Nitel Özellikler	22
1.4.1.2.2. İşletmenin Finans İşlevine İlişkin Nitel Özellikler	22
1.4.1.2.3. İşletmenin Pazarlama İşlevine İlişkin Nitel Özellikler	22
1.4.1.2.4. İşletmenin Tedarik İşlevine İlişkin Nitel Özellikler	23
1.4.1.2.5. İşletmenin Üretim İşlevine İlişkin Nitel Özellikler	24
1.4.1.2.6. İşletmenin Çalışan Personele İlişkin Nitel Özellikler	24
1.4.2. Nicel Ölçütler	25
1.5. Dünyada Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler	28
1.6. Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler	29
İKİNCİ BÖLÜM: KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN TOPLUMSAL VE EKONOMİK BOYUTLARI	31
2.1. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yararları	31
2.2. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Avantajları ve Dezavantajları	32
2.2.1. KOBİ’lerin Avantajları	32
2.2.2. KOBİ’lerin Dezavantajları	34
2.3. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Ekonomideki Yeri	35
2.4. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Toplumsal ve Ekonomik Kalkınmadaki Rolü ve Önemi	36
2.4.1. Ekonomiye Dinamizm kazandırmak	37
2.4.2. Esneklik ve Yenilikleri Teşvik Etmek	38
2.4.3. İstihdam Sağlama ve Yeni İş İmkanı Yaratmak	40
2.4.4. KOBİ’lerin Üretime Katkısı	45
2.4.5. KOBİ’lerin Dış Ticarete Katkısı	47
2.4.6. KOBİ’lerin Mali Katkısı	50
2.4.7. Bölgesel Kalkınmayı Hızlandırmak	52
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM: KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN SORUNLARI	54
3.1. KOBİ’lerin Zayıflıkları	54
3.2. Türkiye’deki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Sorunları	55
3.3. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansman Sorunları	58
3.4. Küçük ve Orta İşletmelerin Sermaye Piyasasına Katılmasını Kısıtlayan	

Faktörler	61
3.5. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansman Kaynaklarının Sağlanması	62
3.5.1. KOBİ'lerin Çoklu Ölçüte Dayalı Ortak Bir Tanımının Yapılması	63
3.5.2. KOBİ'lere Yönelik Ayrılan Fonların Amacı Doğrultusunda Kullandırılması	64
3.5.3 KOBİ'lerin Finansmanına Yönelik Araçlar	66
DÖRDÜNCÜ BÖLÜM: İSTANBUL YÖRESİ KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ ÜRETİM İŞLETMELERİNİN FİNANSMAN FONKSİYONU AÇISINDAN ANALİZİ	68
4.1 Araştırmanın Amacı	68
4.2 Araştırma Modeli	68
4.3 Evren ve Örnekler	68
4.4 Veriler ve Toplanması	68
4.5 Verilerin Çözümü ve Yorumlanması	69
4.6 Bulgular ve Yorum	
4.6.1 Ankete Katılan İşletmelerin Çeşitli Özelliklerinin Frekans Tabloları	69
4.6.2 Ankete Katılan İşletmelerin Finansal Özelliklerinin Frekans Dağılımı	66
4.6.3 İşletmelerin Finansman Fonksiyonlarının Değişkenlerini Birbirlerinden Bağımsız Olup Olmadığını Ki-Kare Bağımsızlık Testi ile Analizi	84
SONUÇ VE ÖNERİLER	99
KAYNAKÇA	101
EKLER: ANKET FORMU	109

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1. Çeşitli Ülkelerde KOBİ Tanımları ve KOBİ Sayısı	5
Tablo 2. SBA'ya Göre Küçük İşletme Sınırları	5
Tablo 3. SBS'nin Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Sınırları	6
Tablo 4. Almanya'da KOBİ Sınıflandırılması	7
Tablo 5. Japonya'da Sektörlere Göre KOBİ Tanımları	9
Tablo 6. Malezya'da Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Sınırları	9
Tablo 7. Filipinler'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Sınırları	10
Tablo 8. Fabrika Üretimi Gerçekleştiren Sanayi İşletmelerinde KOBİ Sınırları	10
Tablo 9. AB'nin Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Sınırları	11
Tablo 10. Çalışan Sayısına Göre İşletme Ölçeği	13
Tablo 11. Ticaret ve Sanayi Bakanlığı'na Göre KOBİ Sınırları	17
Tablo 12. İşyerlerinin Sektörlere Göre ve İşçi Sayısına Göre Dağılımı	43
Tablo 13. Genel Olarak İşyeri Büyüklüğüne Göre İşyeri Sanayi ve İstihdamı	45
Tablo 14. Ülkeler ve Sektörel Olarak Türkiye'nin İhracatı	47
Tablo 15. Ülkeler ve Sektörel Olarak Türkiye'nin İthalatı	48
Tablo 16. 1992-2002 Yılları Arasında Türkiye'nin Dış Ticareti	49
Tablo 17. İhracatın ve İthalatın Başlıca Mal Gruplarına Göre Dağılımı	50
Tablo 18. Türkiye'nin 1997-2001 Yılları Arası Vergi Gelirleri	51
Tablo 19. Halk Bankası Kredilerinin Yıllar İtibariyle Dağılımı	59
Tablo 20. Türkiye'de KOBİ'lerin Finansman İşlevine İlişkin Özellikleri	60
Tablo 21. AB'nin Üye ve Aday Ülkelerde KOBİ Kapsamı	64
Tablo 22. Ankete Katılan İşletmelerin Sanayi Dallarına Göre Dağılımı	69
Tablo 23. Ankete Katılan İşletmelerin Kuruluş Dönemine Göre Dağılımı	70

Tablo 24. Ankete Katılan İşletmelerin Kuruluş Yerine Göre Dağılımı	70
Tablo 25. Ankete Katılan İşletmelerin Üretim Tipine Göre Dağılımı	71
Tablo 26. Ankete Katılan İşletmelerin Hukuki Yapılarına Göre Dağılımı	71
Tablo 27. Ankete Katılan İşletmelerin İstihdam Politikasına Göre Dağılımı	71
Tablo 28. Ankete Katılan İşletmelerin Sermaye Tutarlarının Dağılımı	72
Tablo 29. Ankete Katılan İşletmelerin Ortak Sayısına Göre Dağılımı	73
Tablo 30. Ankete Katılan İşletmelerin Toplam Borçlarının Özkaynaklara Oranının Dağılımı	73
Tablo 31. Ankete Katılan İşletmelerin Finansal Gereksinimlerini Karşılama Yöntemlerinin Dağılımı	74
Tablo 32. Ankete Katılan İşletmelerin Döner Sermaye Tutarı Hakkındaki Görüşlerinin Dağılımı	74
Tablo 33. Ankete Katılan İşletmelerin Döner Sermaye Tutarını Yetersiz Bulma Nedenlerinin Dağılımı	75
Tablo 34. Ankete Katılan İşletmelerin Son 3 Yıldaki Yatırım Durumlarının Dağılımı	75
Tablo 35. Ankete Katılan İşletmelerin Son 3 Yıldaki Yatırım Türlerinin Dağılımı	76
Tablo 36. Ankete Katılan İşletmelerin Dış Finansman Kullanım Dağılımı	76
Tablo 37. Ankete Katılan İşletmelerin Dış Finansman Kaynaklarının Dağılımı	77
Tablo 38. Ankete Katılan İşletmelerin Kredi Alırken Karşılaştıkları Güçlüklerin Dağılımı	78
Tablo 39. Ankete Katılan İşletmelerin Finansman İhtiyacı Duyup Duymamasına Göre Dağılımı	79
Tablo 40. Ankete Katılan İşletmelerin İhtiyaç Duyduğu Finansmanın Kullanım Amaçları	79
Tablo 41. Ankete Katılan İşletmelerin Finans Yönetim Politikasına Göre Dağılımı	80
Tablo 42. Ankete Katılan İşletmelerin Finansal Planlama Stratejilerine Göre Dağılımı	80
Tablo 43. Ankete Katılan İşletmelerin Fon Fazlası Değerlendirme Yöntemlerinin Dağılımı	81

Tablo 44. Ankete Katılan İşletmelerin Enflasyonun Olumsuz Etkilerini Yok Etmek İçin Kullandıkları Politikaların Dağılımı	82
Tablo 45. Ankete Katılan İşletmelerin Teşvik ve Desteklerden Yararlanma Durumuna Göre Dağılımı	82
Tablo 46. Ankete Katılan İşletmelerin Yararlandıkları Teşvik ve Desteklerin Dağılımı	83
Tablo 47. Ankete Katılan İşletmelerin Sorunlarının Çözümünde Danışmanlık Hizmetlerinden Yararlanma Oranlarının Dağılımı	83
Tablo 48. İşletmelerin İçinde Bulunduğu Sektörle İle Avrupa Birliği'ne Göre İş Büyüklüğünün Karşılaştırılması Tablosu	84
Tablo 49. İşletmelerin Kuruluş Yerleri İle Avrupa Birliği'ne Göre Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Sınırlarının Karşılaştırılması Tablosu	85
Tablo 50. İşletmelerin Üretim Tipleriyle Avrupa Birliği'ne Göre Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Sınırlarının Karşılaştırılması Tablosu	86
Tablo 51. İşletmelerin Bilanço Toplamındaki Özkaynakların Payı İle Avrupa Birliği'ne Göre Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Sınırlarının Karşılaştırılması Tablosu	87
Tablo 52. İşletmelerin Bilanço Toplamındaki Yabancı Kaynakların Payı İle Avrupa Birliği'ne Göre Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Sınırlarının Karşılaştırılması Tablosu	88
Tablo 53. İşletmelerin Finansman Gereksinimlerini Karşılama Yolları İle Avrupa Birliği'ne Göre Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Sınırlarının Karşılaştırılması Tablosu	89
Tablo 54. İşletmelerin Toplam Borçların Toplam Özkaynaklara Oranı İle İşletmelerin Üretim Tiplerinin Karşılaştırılması Tablosu	90
Tablo 55. İşletmelerin Finansal Planlama Stratejileriyle Profesyonel Yönetici İstihdam Politikalarının Karşılaştırılması Tablosu	91
Tablo 56. İşletmelerin Fon Fazlalarını Değerlendirme Yöntemleriyle Avrupa Birliği'ne Göre Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Sınırlarının Karşılaştırılması Tablosu	92
Tablo 57. İşletmelerin Enflasyonun Olumsuz Etkilerini Yok Edebilmek İçin Kullandıkları Politikalar İle Avrupa Birliği'ne Göre Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Sınırlarının Karşılaştırılması Tablosu	93
Tablo 58. İşletmelerin İçinde Bulunduğu Sektörler İle Finansman Gereksinimlerine İhtiyaçlarının Karşılaştırılması Tablosu	95
Tablo 59. Avrupa Birliği'ne Göre İş Büyüklüğü İle İşletmelerin Teşvik ve Desteklerden Yararlanma Durumunun Karşılaştırılması Tablosu	96

Tablo 60. İşletmelerin İçinde Bulunduğu Sektörler İle İşletmelerin Teşvik ve Desteklerden Yararlanma Durumunun Karşılaştırılması Tablosu

GİRİŞ

Günümüzde işletmelerin büyük çoğunluğunu küçük ve orta boy işletmeler oluşturmaktadır. Büyük firmalara göre daha dinamik bir yapıya ve esnek karar alma mekanizmasına sahip olan KOBİ'ler, bu özellikleriyle istihdam yaratma potansiyelini en iyi değerlendirebilecek işletmeler olarak tanımlanmaktadır. Özellikle küreselleşme süreci ile giderek yoğunlaşan ve bilgi ekonomisine dayalı bir kavram haline gelen rekabet, ekonomide ağırlıklı bir yere sahip olan KOBİ'lerin yapısal özelliklerinin daha iyi algılanmasını sağlayarak, KOBİ'lerin rekabet güçlerinin artırılmasına yönelik politikaların izlenmesi gereğini ortaya koymuştur. KOBİ'lerin yapısal özelliklerini ekonomiye azami fayda sağlayacak şekilde kullanmaları, idari, yasal ve mali düzenlemeler açısından iş ortamını basitleştirici çeşitli önlemlerin uygulamaya koyulmasını gerektirirken, aynı zamanda işletmelerin rekabet gücünün artırılması kapsamında araştırma-geliştirme, mesleki eğitim ve diğer alanlarda da destek sağlayıcı önlemleri gerekli kılmaktadır.

KOBİ'lerin faaliyette bulunan işletmelerin yaklaşık % 99'unu oluşturduğu AB'de, ekonomik büyüme, rekabet edebilirlik ve istihdam yaratılmasının teşvik edilmesinde KOBİ'lerin temel unsur oluşturduğu tüm üye devletlerce kabul edilmekte; işletme politikası KOBİ'lerin ihtiyaçlarını ve karşılaştıkları sorunları dikkate alarak rekabet edebilirliklerini güçlendirecek şekilde yapılandırılmakta ve bu doğrultuda çeşitli mekanizmalar uygulamaya konulmaktadır.

Yapıları itibariyle ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilenen, yeniliklere daha kolay uyum sağlayabilen ve bireysel girişimciliği yönlendiren KOBİ'ler ise, bu özellikleriyle entegrasyon hareketi çerçevesinde önemli bir rol üstlenmektedir. Bu bağlamda Türk KOBİ'lerinin rekabet güçlerinin geliştirilmesi ve AB'deki potansiyel ortaklarıyla ülke ekonomisine çok daha fazla katkı sağlayacak girişimleri değerlendirme olanağının sağlanması büyük önem kazanmaktadır. Yapılan akademik çalışmalarda, KOBİ'lerin en önemli sorununun finansman olduğu ortaya çıkmaktadır. Finansman sorunu, hem yatırım hem de işletme sermayesi konusunda ortaya çıkmaktadır. Bununla birlikte, pazarlama faaliyetleri, nitelikli personel istihdamı ve teknoloji geliştirme gibi birçok konuda yaşanan sorunların temelinde finansman sorunu yatmaktadır. Türkiye'de faaliyet gösteren KOBİ'lerin finansman sorunu, kamunun sürekli borçlanma ihtiyacından kaynaklanan enflasyon ve yüksek faiz nedeniyle daha da önem kazanmaktadır. Yaşanan ekonomik ve mali krizler, KOBİ'leri finanse edecek kaynaklarının erimesine yol açmıştır. AB adaylık sürecinde, KOBİ'lerin rekabete hazırlanmaları ve bu bağlamda ekonomik ve sosyal yaşamdaki işlevlerini yerine getirmeleri için uygun finansman kaynaklarının sağlanması veya finansman kaynaklarının sağlanabilme ortamının yaratılması gereklidir. KOBİ'lerin farklı finansman ihtiyaçlarını karşılayabilme ortamının yaratılması,

çeşitli finansman araçlarının geliştirilmesi ve uygulama alanı bulması ile mümkündür. Bu da, ekonomideki karar vericilerin bilinçli ve planlı düzenleme ve uygulamaları ile mümkündür.

Dört bölümden oluşan bu çalışmanın ilk bölümünde küçük ve orta ölçekli işletme kavramı ve kapsamı, ülkelere göre küçük ve orta ölçekli işletme tanımı, Türkiye’de küçük ve orta ölçekli işletme tanımı ve küçük ve orta ölçekli işletmelerin özellikleri incelenmiştir. İkinci bölümde küçük ve orta ölçekli işletmelerin yararları, avantaj ve dezavantajları, ekonomideki yeri, toplumsal ve ekonomik kalkınmadaki rolü ve önemi ele alınmıştır. Üçüncü bölümde küçük ve orta ölçekli işletmelerin zayıflıkları, Türkiye’deki küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman sorunları, küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman kaynaklarının sağlanması incelenmiştir. Son bölümde ise; küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik bir saha çalışması ile, küçük ve orta ölçekli işletmeler finansman fonksiyonu açısından değerlendirilmeye çalışılmıştır. Yapılan anket çalışmasının sonuçları SPSS İstatistiksel Bilgisayar Programı kullanılarak değerlendirilmiş, frekans tabloların yanı sıra çeşitli faktörlerin birbirinden bağımsız olup olmadıkları Kİ-Kare bağımsızlık testi ile test edilmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

1. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETME KAVRAMI VE KAPSAMI

1.1. ÜLKELERE VE TEMEL ALINAN ÖLÇÜTLERE GÖRE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETME TANIMI

Küçük ve orta ölçekli üretim işletmeler (KOBİ'ler), büyük işletmelerin çekirdeğini oluşturarak pek çok ülke ekonomisi için hayati öneme sahip, ekonomiye dinamizm kazandıran ve o ekonominin ölçütü olan işletmelerdir. KOBİ'ler büyük işletmelerin ürettiği mal ve hizmetleri üreterek onları rekabet ortamına çekmekte, aynı zamanda büyük işletmelerin kullandıkları mamul ve yarı mamul girdilerini üreterek onların girişimini tamamlamaktadırlar. Bu sayede, KOBİ'ler ekonomide bir yan sanayi oluşturarak, büyük işletmelerle bir işbölümü, aynı zamanda işbirliği yaparak ortak bir hayat kurmaktadır. Ekonomiye olan bu katkılarından dolayı da ekonominin vazgeçilmez bir unsuru, hatta dinamosu olarak görülmektedirler (Aypek, 2001: 145).

Gümrük Birliği'ne girilmesiyle birlikte, Türk işletmelerinin uluslararası pazarlara açılmasının artık adeta bir zorunluluk haline gelmesi, dolayısıyla KOBİ sözcüğünün Türkiye'nin gündemine gelip yerleşmesi söz konusu olmuştur. Bugün Gümrük Birliği ile birlikte, KOBİ'lerin ülke ekonomisindeki yeri ve önemli ağırlığı anlaşılmıştır. Ancak, belki de bu sözcüğün yerleşmesindeki en büyük etken, Avrupa Birliği tarafından bu işletmelere verilecek olan büyük miktardaki krediler olmuştur. Kredilerin nasıl verileceği, kime verileceği tartışılırken, Hangi işletmelerin KOBİ sayılacağı, hangilerinin ise sayılmayacağı tartışması da başlamıştır. Bu nedenle, 'ulusal bir KOBİ politikası' belirlenmesinin ve bir an önce bir KOBİ tanımının yapılması gerekliliği ortaya çıkmıştır (Özgen ve Doğan, 1997: 13).

Küçük ve orta ölçekli işletmeleri belirlemek amacıyla kullanılan tanım ve ölçülerde; hem bilim adamları ve araştırmacılar arasında hem de aynı ülkedeki çeşitli kurumların, yasa-saların vs. tanımları hususunda, işletmelerin çalışmalarını yürüttükleri işkollarına ve kullandıkları üretim tekniklerine bağımlı olarak kültürden kültüre, ülkeden ülkeye, yöreden yöreye, bölgeden bölgeye ve işletmenin türüne göre değişiklik söz konusu olduğundan tam bir görüş birliği yoktur (Çetin, 1996: 34). Bununla beraber küçük işletmeler, genel bir yaklaşımla, 'üretim yaptığı alanda tek başına pek fazla etkili olamayan, bağımsız bir şahıs tarafından

kolayca kurulup işletilebilen ve görelî olarak küçük iktisadi birimler' olarak tanımlanabilir (D' Amboise G. ve Muldowney M., 1988: 226).

Daha dar kapsamlı olarak küçük işletmelerin evrensel bir tanımını yapmak oldukça zordur ve her zaman tartışmalara açık kalır. Çünkü küçük işletmeler kapsam ve türleri itibariyle çok çeşitlilik arz etmekte ve dünyanın değişik yerlerinde ve hatta bir ülkenin değişik sanayi kesiminde farklı büyüklük ve ölçekte olabilmektedir (Dinçer, 1996: 266).

1.1.1. ÇEŞİTLİ ÜLKELERDE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETME TANIMI

Birçok Batılı ülke, küçük işletmelerin ekonomik ve sosyal yapıdaki önemlerini görek, konuyla daha yakından ve önemle ilgilenmektedir. Bunun sonucu olarak, küçük işletmelerle ilgili birçok araştırma ve çalışma yürütülmektedir. Burada, bazı ülkelerin küçük işletmelerle ilgili tanımları ve diğer düzenlemeleri incelenerek, Türkiye'de çalışmalarla karşılaştırma olanağı sağlanmaya çalışılacaktır (Demir, 1989: 12).

Tablo 1: Çeşitli Ülkelerde KOBİ Tanımları ve KOBİ Sayısı

Ülke Adı	Küçük İşletme (Çalışan Kişi Sayısı)	Orta Boy İşletme (Çalışan Kişi Sayısı)	KOBİ Sayısı(%)
ABD	100-500	500-1500	97,2
Japonya	21- 300	-	99,5
Almanya	1- 49	50- 499	99,7
İtalya	1-200	-	99,7
Hindistan	1- 50	50-100	98,6
Güney Kore	1-100	101-300	97,8
Kolombiya	1- 50	51-100	99,0
Fransa	10- 50	50-199	99,9
İngiltere	1-200	-	99,9
Malezya	5- 49	50-199	99,5
Filipinler	20- 99	100-199	99,8
AB	10- 49	50-250	99,7

Kaynak: <http://www.kobinet.org.tr>, Dış Ticaret Dergisi, 1996: 42

1.1.1.1. AMERİKA

ABD’de küçük ve orta ölçekli işletmeler için geçerli ve resmi bir tanımlama bulunmamaktadır. 1953 tarihinde yayınlanan Küçük İşletme Kanunu’na göre küçük işletme sahipliği ve yönetimi bağımsız, faaliyet gösterdiği alanda hakimiyet gücü bulunmayan işletme olarak tanımlanmıştır (Yörük ve Ban, 2003: 9). Diğer taraftan ABD’de genellikle istihdam edilen işçi sayısı yanında, işletmenin satış tutarı da nicel ölçüt olarak belirlenmiştir. Küçük İşletme Teşkilatı (SBA, Small Business Administration) 1 Ekim 2002 tarihinde, tavsiye niteliğinde almış olduğu kararlar bir KOBİ tanımı belirlemiştir (<http://www.sba.gov.tr/size/indexguide.html>, 2007). SBA, üretim ve madencilik sektöründe faaliyet gösteren işletmeler için 500 işçi sayısını, üretim faaliyetinde bulunmayan işletmeler için ise yıllık 6 milyon \$ satış hasılatını nicel ölçüt olarak kullanmış ve bu ölçütleri küçük işletme sınırı olarak kabul etmiştir. Aşağıdaki tabloda SBA’nın sektörler itibariyle belirlemiş olduğu küçük işletme sınırları bulunmaktadır.

Tablo 2: SBA’ya Göre Küçük İşletme Sınırları

Sektörler	Ölçütler
İnşaat	Yıllık 28,5 milyon \$ Satış Hasılatı
Üretim	500 İşçi Sayısı
Madencilik	500 İşçi Sayısı
Perakende Ticaret	Yıllık 6 milyon \$ Satış Hasılatı
Hizmet	Yıllık 6 milyon \$ Satış Hasılatı
Toptan Ticaret	100 İşçi Sayısı

Kaynak: <http://www.sba.gov/size/indexguide.html>, 2005.

ABD’de 1980 yılından bu yana çeşitli yasalarla KOBİ’lerin korunması amaçlanmıştır. Bu yasalar, monopolleşmeyi, fiyat farklılaştırmayı engelleyici ve bağlayıcı anlaşmaları, rekabeti ortadan kaldırmayı, firmalar arası birleşmeleri, haksız rekabet yöntemlerini, düşük maliyetlere uygun düşmeyen aşırı fiyat indirimlerini, özel markalarla düşük fiyattan satış yapma taktiklerini, reklam ve tutundurma imkanları ile uyumsuz çalışmalarını, sahte etiket ve marka kullanmayı, ürünlerin safiyetini bozmayı, sahte reklam yapmayı yasaklamakta ve Adalet Bakanlığı’nın yanı sıra, bu konuda Federal Ticaret Komisyonu ile Yiyecek ve İlaç Yönetimi gibi yetkili kuruluşları devreye sokmaktadır (Eren ve Dikmen, 1987: 180).

1.1.1.2. İNGİLTERE

Bu ülkede de resmi bir küçük ve orta ölçekli işletme tanımı mevcut değildir. İmalat sanayinde küçük ve orta ölçekli işletmeler, çalışan kişi sayısı ile tanımlanmıştır. Nitel ölçütlerden ise işletmenin sermaye piyasasındaki varlığı esas alınmıştır. Küçük İşletmeler Araştırma Komitesi tarafından yapılmış olan sektörlere göre küçük işletme tanımları şöyledir (Akgemci, 2001: 11):

- İmalat sanayi için 250 işçiden az
- İnşaat sanayi için 25 işçiden az
- Madencilik için 25 işçiden az
- Perakende ticaret için yıllık ciro 50.000 Pound'dan az
- Toptan ticaret için yıllık ciro 200.000 Pound'dan az

İngiltere'de en çok itibar edilen nitel ölçütlerden biri de işletmenin hukuki şeklidir. Sermaye şirketleri büyük işletme kabul edilirken, şahıs şirketleri genellikle küçük işletme olarak kabul edilmektedir (Müftüoğlu, 2002: 112). İngiltere'de bir başka tanımlama da Küçük İşletme Servisi (SBS) tarafından yapılmıştır (<http://www.sbs.gov.uk/analytical/statistics/smedefs.php>, 2007). Bu kurumun yaptığı tanıma göre küçük ve orta ölçekli işletme sınırları aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo 3: SBS'nin Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Sınırları

İşletmeler	Yıllık Satış	Bilanço Toplamı	Çalışan Sayısı
Küçük İşletme	5,6 milyon Pound'dan az	2,8 milyon Pound'dan az	50 işçiden az
Orta Ölçekli İşletme	22,8 milyon Pound'dan az	11,4 milyon Pound'dan az	250 işçiden az

Kaynak: <http://www.sbs.gov.uk/analytical/statistics/smedefs.php>, 2005.

1.1.1.3. ALMANYA

Almanya’da küçük ve orta boy işletmelerin belirlenmesinde kullanılan bazı nitel ölçütler şunlardır (Müftüoğlu, 1991: 109):

- Girişimcinin işletmesiyle özdeşleşmesi,
- İşletmenin sermaye piyasasında yer almaması,
- Girişimcinin tüm sorumlulukları ve riskleri üstlenmesi,
- Bağımsızlık

Bu ölçülerin yanında nicel ölçü olarak ise, işçi sayısı ile birlikte yıllık satış tutarı da dikkate alınmaktadır. Almanya’da Küçük ve Orta Boy İşletmeler Enstitüsü tarafından yapılan işletme tanımları, Tablo 4’de kapsamlı olarak sıralanmıştır (Akgemci, 2001 : 9).

Tablo 4: Almanya’da KOBİ Sınıflandırması

Sektör	Çalışan Kişi Sayısı	Yıllık Satış Tutarı
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	500.000 Mark* ’a kadar
- Orta Boy İşletme	3-49	500.000 Mark-10 milyon Mark
D) ULAŞTIRMA, HABERLEŞME VE HİZMET		
- Küçük Boy İşletme	1-2	100.000 Mark’a kadar
- Orta Boy İşletme	3-49	100.000 Mark-2 milyon Mark

Kaynak: Akgemci, T. (2001) , KOBİ’lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler:9.

- Almanya’nın EURO’ya geçmesinden önceki döneme ait bilgidir.

1.1.1.4. FRANSA

Diğer ülkelerde olduğu gibi Fransa'da tek bir resmi tanım bulunmamaktadır. Bu ülkede Ekonomi ve Sosyal Komitesi 1-119 işçi çalıştıran işletmeleri küçük ölçekli, 120-500 işçi çalıştıran işletmeleri orta ölçekli işletme sınıfına almış ve ayrıca 50 milyon Fransız Frangı* (* Fransa'nın EURO'ya geçmesinden önceki döneme ait bilgidir) yıllık ciro üst sınırlaması getirmiştir (Yörük ve Ban, 2003: 9). Yine aynı ülkede Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Federasyonu'nun sanayi işletmeleri için istihdam edilen personel sayısı ölçütünü getirdiği görülmektedir. Buna göre 50 işçiden az işçi çalıştıran işletmeler küçük işletme, 50-500 işçi arasında işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletme olarak kabul edilmektedir (Müftüoğlu, 2002: 110).

Bunun yanı sıra KOBİ'lerin tanımlanmasındaki nitel ölçütler ise;

- İşletme sahibi ile işletme arasındaki kader birliği ve,
- İşletme sahibinin, işletmenin tüm teknik, ekonomik ve sosyal sorumluluklarını üstlenmesi olarak kabul edilir.

1.1.2. JAPONYA VE ASYA ÜLKELERİNDE KOBİ TANIMLARI

1.1.2.1. JAPONYA

Japonya'da küçük ve orta boy işletmeler tanımlanırken, çalışan işgören sayısı ve sermaye miktarları dikkate alınmıştır. Ölçeğe göre daha ayrıntılı bir tanımlamada, imalat sanayi sektöründe 5'den az işgören çalıştıran işletmeler mikro, 20'den az işgören çalıştıran işletmeler çok küçük, 20 ile 299 arasında işgören çalıştıran işletmeler ise küçük ve orta boy işletme olarak kabul edilmektedir. İmalat sanayindeki küçük ve orta boy işletmelerin sermayesi, 100 milyon Yen'den fazla olmamaktadır. Aşağıdaki tabloda, Japonya'da sektör bazında küçük ve orta boy işletme tanımları yapılmaktadır (Akgemci, 2001: 11).

Tablo 5: Japonya’da Sektörlere göre KOBİ Tanımları

Ölçüt Sektör	Yatırılan Sermaye (Milyon Yen)	İstihdam Edilen İşçi Sayısı
Sanayi	100 milyon Yen’in altında ve/veya	300 personel altında
Ticaret	30 milyon Yen’in altında ve/veya	100 personel altında
Hizmet	10 milyon Yen’in altında ve/veya	50 personel altında

Kaynak: Akgeçici, T. (2001) , KOBİ’lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler, Ankara: KOSGEB Yayınları:11.

1.1.2.2. MALEZYA

Malezya’da aşağıdaki tabloda görüleceği gibi, işletmeler istihdam ettikleri işgören sayısına göre sınıflandırılmaktadır (Makine Mühendisleri Odası, 1999: 53).

Tablo 6: Malezya’da Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Sınırları

İşletme Büyüklüğü	İstihdam Edilen İşçi Sayısı
- Küçük Ölçekli İşletme	5-49 işçi
- Orta Ölçekli İşletme	50-199 işçi
- Büyük İşletme	200’den çok işçi

Kaynak: Makine Mühendisleri Odası (1999), KOBİ El Kitabı, İstanbul: Yapım Tanıtım Yayıncılık:53.

1.1.2.3. FİLİPİNLER

Filipinler’de aşağıdaki tabloda görüleceği gibi, işletmeler istihdam ettikleri işgören sayısına göre sınıflandırılmaktadır (Makine Mühendisleri Odası, 1999: 53)

Tablo 7: Filipinler’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Sınırları

İşletme Büyüklüğü	Bilanço Aktif Tutarı	Çalışan İşçi Sayısı
- Ev ve El Sanatları Sanayi - Küçük Ölçekli Sanayi İşletmeleri	100.000 Peso’dan az 100.000 Peso ile 1 milyon Peso arası	5 işçiden az a) 5-9 işçi b) 10-19 işçi c) 20-99 işçi
- Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri	1 milyon Peso ile 4 milyon Peso arası	100-199 işçi
- Büyük İşletmeler	4 milyon Peso’dan fazla	200 işçiden çok

Küçük Ölçekli İşletmeler	Çalışan İşçi Sayısı
- Çok Küçük İşletmeler	5-9 işçi
- Küçük İşletmeler	10-19 işçi
- İrice Küçük İşletmeler	20-99 işçi

Kaynak: Makine Mühendisleri Odası (1999), KOBİ El Kitabı, İstanbul: Yapım Tanıtım Yayıncılık:53

Fabrika üretimi kapsamına alınan sanayi işletmeleri de aşağıdaki şekilde bir sınıflandırmaya tabi tutulmaktadır (Makine Mühendisleri Odası, 1999: 53)

Tablo 8: Fabrika Üretimi Gerçekleştiren Sanayi İşletmelerinde KOBİ Sınırları

İşletme Büyüklüğü	Çalışan İşçi Sayısı
- Kırsal Sanayi	10’un altına işçi
- Küçük Sanayi	10-49 işçi
- Orta Sanayi	50-199 işçi
- Büyük Sanayi	200’den çok işçi

Kaynak: Makine Mühendisleri Odası (1999), KOBİ El Kitabı, İstanbul: Yapım Tanıtım Yayıncılık:53

1.1.2.4. HİNDİSTAN

Hindistan’daki ayrıma göre, arazi ve makinelere yaptıkları sabit yatırımları 300.000 Doları aşmayan işletmeler KOBİ; 16.000 Doları geçmeyen işletmeler ise çok küçük işletme olarak adlandırılmaktadır (Akgemci, 2001:12).

1.2. AVRUPA BİRLİĞİ'NDE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETME TANIMI

Avrupa Birliği (AB) almış olduğu tavsiye niteliğindeki kararlar 1 Ocak 2005 tarihinden geçerli olmak üzere bir KOBİ tanımı belirlemiştir.

Tablo 9: AB'nin Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Sınırları

İşletmeler	Çalışan Sayısı	Yıllık Ciro	veya	Bilanço Toplamı
Mikro Ölçekli İşletme	10'dan az	2 milyon Euro'ya kadar		2 milyon Euro'ya kadar
Küçük Ölçekli İşletme	50'den az	10 milyon Euro'ya kadar		10 milyon Euro'ya kadar
Orta Ölçekli İşletme	250'den az	50 milyon Euro'ya kadar		43 milyon Euro'ya kadar

Kaynak: http://www.europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/index.html, 2005.

Bu nicel ölçütler yanında kullanılan diğer bir ölçüt de bağımsızlık düzeyidir. Bağımsızlık düzeyinin belirlenmesinde ise hisselerin veya sermayenin %25'den fazlasına büyük işletmelerin sahip olmaması esası vardır. Ancak bu şart üç durumda dikkate alınmaz (www.europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/index.html, 2007);

- Eğer işletmenin sermaye sahipleri, kamu yatırım ortaklıkları, risk sermayesi şirketleri veya kurumsal yatırımcılar ise;
- Eğer işletme sermayesi, hisselerinin kime ait olduğunun belirlenemeyeceği kadar küçük hisseler bölünmüşse;
- İşletme sermayesinin % 25 veya daha fazlasının tek bir işletme tarafından üstlenilmemiş olduğunu veya sermayesinin küçük ve orta büyüklükteki işletme tanımı dışındaki işletmelerden meydana gelmemiş olduğunu yasal olarak belirtirse

dikkate alınmaz.

1.3. TÜRKİYE’DE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETME TANIMI

Dünya genelinde olduğu gibi, ülkemizde de küçük ve orta boy işletme tanımlanması ve sınırları konusunda henüz objektif bir tanım bulunmamaktadır. Kuşkusuz bu duruma, devlet kuruluşlarınca yapılan yayınlarda, her yerde geçerli olan bir tanımın mevcut olmaması neden olmaktadır. Hatta bu konuda, 62 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile kurulmuş Küçük Esnaf ve Sanatkâr ile Tacir ve Sanayiciyi Belirleme Koordinasyon Kurulu’nun bir kararına istinaden Bakanlar Kurulu, küçük sanatkar, esnaf, tacir ve sanayicinin tanımını yapmıştır. Ancak bu tanımda, küçük, orta ve büyük işletmeler tanımlarının yapılmadığı görülmektedir. Küçük işletmelerin tanımının yapıldığı başlıca yasalar şöyle sıralanmaktadır (Çınar, 1996: 63):

- Türk Ticaret Kanunu,
- Gelir Vergisi Kanunu,
- Ticaret ve Sanayi Odaları Kanunu,
- Sanayi Sicil Kanunu,
- Esnaf ve Küçük Sanatlar Kanunu,
- Belediyeler Kanunu.

Adı geçen tüm yasal tanımlamalarda Türkiye’deki işletmelerin büyüklük açısından sınıflandırılması konusunda birbirine uyumlu kesin ölçütler getirilmemiştir (BİAR ve Stiftung, 1992: 4).

1.3.1. Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE)’nin Tanımı

DİE’nin çeşitli yıllarda yaptığı sanayi sayımlarında, değişik yaklaşımlarda bulunduğu ve ölçüt değiştirdiği görülmektedir (Uludağ ve Serin, 1991:11). DİE 1927, 1950, 1963, 1970 ve 1985 yıllarında sanayi sayımları yapmış ve bu sayımlarda " Küçük Sanayi – Büyük Sanayi" ayrımları yapmıştır (Gedik, 1998 :3). Aşağıdaki tabloda DİE’nin 1980 sayımına göre küçük ve orta ölçekli işletme sınırı gösterilmiştir.

Tablo 10: Çalışan Sayısı'na Göre İşletme Ölçeği

İŞLETME BÜYÜKLÜĞÜ	ÇALIŞAN SAYISI
Küçük İşletme	1-9
Orta Ölçekli İşletme	10-24
Büyük İşletme	25+

Kaynak: DİE (1991), Türkiye İmalat Sanayinde Küçük ve Orta Ölçekli İşyerleri:13

1992 yılında yapılan son sayımda ise; 1-9 arası işçi çok küçük, 10-49 arası işçi küçük, 50-99 arası işçi orta, 100+ işçi büyük ölçekli işletme olarak tanımlanmıştır (D.İ.E., 1991:13).

1.3.2. Türkiye Halk Bankası

Türkiye Halk Bankası küçük ve orta boy işletmelerin kredilendirilmesi görevi taşıdığı için büyük önem taşımaktadır. Ana statüsünde de belirtildiği gibi küçük ve orta ölçekli "sanayi sektörünün kalkınma bankası görevini yürütmek üzere orta ve uzun vadeli proje kredileri vermek, küçük ve orta ölçekli sanayi kuruluşlarının gelişmesini ve büyük sanayiye geçişini teminen danışmanlık hizmeti yapmak, proje ve teknik bilgi akışı ile de destekleme" ile görevlendirilmiştir (Ana Statünün Amaç ve Faaliyet Konuları Başlıklı 3. Madde). Türkiye Halk Bankası, kredilerinden yararlanabilecek küçük sanayi işletmelerini tanımlamak amacıyla 1982 yılı başından itibaren aşağıdaki ölçütleri kabul etmiştir (Buldam ve diğerleri, 1982: 5):

- En çok 25 işçi sayısına sahip olmak,
- Makine parkı (sabit sermaye) değeri en fazla 20 milyon TL olmak.

Bu şartları taşıyan şahıs işletmeleri ile daha önce kredi alamayan komandit, kolektif, limited ve anonim şirketleri de kredi alabilir duruma getirilmiştir.

Ekonomideki hızlı değişim sonucu, yapılan bu tanım yetersiz kalmış ve 1984 yılında yeni bir tanım yapılarak, işçi sayısı 25 olarak sabit tutulup, makine parkının bilanço değeri 80 milyon TL.'sına çıkartılmıştır.

Bu tanım da kısa süre içinde yetersiz kalınca 1985 yılında Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın onayı ile en çok 50 işçi çalıştıran ve bilanço değeri 120 milyon TL'ye kadar makine parkına sahip olan sanayi işletmelerini küçük işletme olarak tanımlamıştır (Küçük Sanayi Yönlendirme Raporu, 1987).

Banka 1988 yılında küçük sanayi tanımına yeni bir boyut getirmiştir. Daha önce küçük ve büyük sanayi şeklinde ikili sınıflama, orta sanayinin de tanımlanmasıyla üçlü bir sınıflandırmaya dönüşmüştür. Banka 1988 yılı Nisan ayından itibaren aldığı karar ile işyerinde en fazla 50 işçi çalıştıran ve makine parkı değeri en fazla 250 milyon TL. olan işletmeler küçük, "işyerinde en fazla 100 işçi çalıştıran ve toplam yatırımı 2,5 milyar TL. olan işletmeleri" orta ölçekli sanayi işletmeleri olarak kabul etmiştir. Bu sınırın üstündeki işletmeler de büyük sanayi işletmelerini oluşturmaktadır (Müftüoğlu, 1989: 136-137).

Günümüzde, Türkiye Halk Bankası tanımında teşvik belgeli olup olmama durumuna göre değişen bir ölçüt getirilmiştir. Buna göre; teşvik belgeli KOBİ; imalat ve tarım sanayinde faaliyet gösteren ve;

- 50 ile 250 işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli,
- 10 ile 49 işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli,
- 1 ile 9 işçi çalıştıran işletmeler mikro işletmeler

olarak kabul edilmiş ayrıca bu ölçütün yanında kanuni defter ve kayıtlarında arsa ve bina hariç, makine-teçhizat, tesis, taşıt ve gereçleri, döşeme ve demirbaşları toplamı net 950.000 YTL' yi aşmama sınırı getirilmiştir (www.halkbank.com.tr/pb/engine/1,1065,2_6_3tesv00.htm, 2006). Normal KOBİ ise, işyerinde en çok 250 işçi çalıştıran, kanuni defter kayıtlarındaki "arsa ve bina hariç" sabit yatırım (makine, tesis ve cihazları, taşıt araç ve gereçleri, döşeme ve demirbaşları ile diğerleri toplamı) net tutarı 950.000 YTL' yi geçmeyen üretim ve onarım faaliyetlerinde bulunan işletmeler olarak tanımlanmıştır (www.halkbank.com.tr/pb/engine/1,1065,2_6_1kobsn,00.html, 2006).

1.3.3. Devlet Planlama Teşkilatı'nın KOBİ Tanımı

Devlet Planlama Teşkilatı, KOBİ'leri şu nitel ve nicel kriterlere göre tanımlar,

Nitel Kriterler (Gedik,1998: 3):

- İşletme sahibinin bilfiil çalışması,
- Bağımsız mülkiyet,
- Pazar payının küçük olması,
- Pazardaki etkinliğin düşük olması,
- Yönetim biçiminin bireysel nitelikte olması.

Nitel kriterlerin KOBİ tanımlarında tüm noktaları kapsadığı sanılmamalıdır. Nicel kriterler, nitel kriterlerle birlikte ele alındığı takdirde KOBİ tanımı tam bir nitelik kazanır.

Nicel Kriterler (Güvenç ve Şenyüz, 1996: 17):

- İstihdam edilen işgücü sayısı,
- Kapasite büyüklüğü,
- Aktif toplam,
- Yatırılan sermaye,
- Kar hacmi,
- Makine parkı,
- Ödenen toplam ücret ve aylıklar

şeklinde sıralanmaktadır.

1.3.4. Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın KOBİ Tanımı

Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın KOBİ tanımında da şu özellikler dikkati çekmektedir;

- İmalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren,

- 1-200 arası işçi çalıştıran,
- Gerçek usulde defter tutan,
- Arsa, bina hariç bilanço net değeri 2 milyon Amerikan Doları'nı geçmeyen

işletmeler KOBİ olarak belirlenmiştir (www.foreigntrade.gov.tr/Ab/pdf/ABGM-son5.pdf, 2006).

1.3.5. KOSGEB'in KOBİ Tanımı

3624 sayılı 12/4/1990 tarihinde resmi gazetede yayınlanan Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Kurulması hakkındaki kanunun 2. maddesinde 1-50 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri küçük sanayi işletmeleri, 51-150 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri orta ölçekli sanayi işletmeleri olarak tanımlanmıştır. Aynı kanunun 3. maddesinde ise 2. maddede tanımlanan işletmelerin büyüklük ve mahiyetlerini günün ekonomik ve sosyal şartlarına göre Bakanlar Kurulu değiştirmeye yetkili kılınmıştır (www.kosgeb.gov.tr/KOSGEB/kanun.asp, 2007). KOSGEB tanımında çalışan işçi sayısının geleneksel ölçüt olarak ele alındığı görülmektedir. Ancak KOSGEB İcra Komitesi'nin 31/07/2002 tarih ve 2002-16 sayılı kararı ile yürürlüğe giren KOSGEB İstihdam Desteği Tebliği'nde KOSGEB'in KOBİ tanımından farklı olarak KOBİ'lerin sermaye yapılarından bahsedilmiştir. Buna göre; imalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren, bünyesinde 1-150 arası işçi çalıştıran; sermayesinin %25'inden fazlası büyük ölçekli işletmeler ve/veya sermayesinin %50'den fazlası Belediye veya İl Özel İdaresi'ne ait olmayan, herhangi bir vakıf veya holding bünyesinde yer almayan küçük ve orta ölçekli sanayi işletmeleri KOBİ olarak tanımlanmıştır (Savsar, 2005: 11).

1.3.6. İstanbul Sanayi Odası (İSO)'nın KOBİ Tanımı

İstanbul Sanayi Odası'nın tanımlaması ise, 1-20 işçi arası işçi çalıştıran işletmeler küçük, 20-100 arası işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli, 100'den fazla işçi çalıştıran işletmeler ise büyük ölçekli işletme olarak tanımlanmıştır (İSO, 1992: 15).

1.3.7. Ticaret ve Sanayi Bakanlığı'nın KOBİ Tanımı

12.04.2005 tarihinde kabul edilen 5331 no'lu "Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın Teşkilat ve Görevleri Hakkındaki Kanuna Bir Ek Madde Eklenmesine İlişkin Kanun" ile Sanayi ve Ticaret Bakanlığı AB ile uyumlu bir KOBİ tanımı yapma konusunda yetkili kılınmıştır (www.hasansen.av.tr/idealhukuk/kanun_detay.asp, 2007). Bu konu ile ilgili de bir yönetmelik taslağı hazırlanmıştır. Bu yönetmeliğin amacı KOBİ'lerin tanımına, niteliklerine ve sınıflandırılmalarına ilişkin esasların, AB mevzuatına da uyumlu olarak belirlenmesi ve bu tanım ve esasların tüm kurum ve kuruluşların uygulamalarında esas alınmasını sağlamaktır. Bu yönetmelik taslağına göre küçük ve orta ölçekli işletme sınırları aşağıdaki gibidir (www.tobb.org.tr/duyurular/yonetmelikler/kobi%209%20mayis1.doc, 2007).

Tablo 11: Ticaret ve Sanayi Bakanlığı'na Göre KOBİ Sınırları

İşletmeler	Çalışan Sayısı	Net Satış Hasılatı	Bilanço Toplamı
Mikro Ölçekli İşletmeler	10 kişiden az	1 milyon YTL'yi aşmayan	1 milyon YTL'yi aşmayan
Küçük Ölçekli İşletmeler	50 kişiden az	5 milyon YTL'yi aşmayan	5 milyon YTL'yi aşmayan
Orta Ölçekli İşletmeler	250 kişiden az	25 milyon YTL'yi aşmayan	25 milyon YTL'yi aşmayan

Kaynak: <http://www.tobb.org.tr/duyurular/yonetmelikler/kobi%209%20mayis1.doc>, 2007.

Adı geçen yönetmelik taslağında, belirtilen bu sınırların dışında aynı AB mevzuatında olduğu gibi işletmelerin bağımsızlık ve kontrol gücünü elinde bulundurmalarından bahsedilmiştir. Bağımsız işletme;

Diğer bir işletmenin %25 veya daha fazlasına sahip değilse,

- Kendisinin, %25 veya daha fazla hissesine, herhangi bir tüzel kişi veya kamu kuruluşu veya birkaç bağlı işletme tek başına veya müştereken sahip değilse,
- Konsolide edilmiş hesaplar hazırlamıyorsa ve konsolide hesaplar düzenleyen bir işletmenin hesaplarında ve bu nedene bağlı bir işletme değilse,

bağımsız bir işletmedir (Savsar, 2005:10).

1.3.8. TOSYÖV'ün KOBİ Tanımı

Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV), KOBİ'lere hizmet vermek amacıyla 1989 yılında Ankara'da kurulmuştur (www.tosyov.org.tr/tr/hakkimizda.html, 2007). TOSYÖV Vakfı üyeleri serbest meslek mensupları, küçük ve orta ölçekli işletmelerin sahiplerinden oluşmaktadır. Bu kurum yaptığı tanımda;

- 1-50 arasında işçi çalıştıran işletmeleri küçük ölçekli,
- 51-250 arasında işçi çalıştıran işletmeleri orta ölçekli,
- 251 ve daha fazla işçi çalıştıran işletmeleri büyük işletme

olarak belirlemiştir (Müftüoğlu ve Durukan, 2004: 94).

1.3.9. Hazine Müsteşarlığı'nın KOBİ Tanımı

Hazine Müsteşarlığı'nın benimsediği KOBİ tanımında da öncelikle çalışan işçi sayısına önem verilmiştir. 21.12.2000 tarihli ve 2000/1822 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe giren "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkındaki Karar" ile imalat ve tarımsal sanayi sektöründe faaliyette bulunan işletmelerden kanuni defter kayıtlarında, arsa ve bina hariç, makine ve teçhizat, tesis, taşıt araç ve gereçleri, döşeme ve demirbaşları toplamı net tutarı 400.000 YTL' yi aşmayan ve

- 50 ile 250 arasında işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli,
- 10 ile 49 arasında işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli,
- 1 ile 9 arasında işçi çalıştıran işletmeler mikro ölçekli

işletmeler olarak tanımlanmıştır (www.hazine.gov.tr/mevzuat/tm151.htm, 2006).

Net aktif tutarı olarak belirlenen 400.000 YTL ise 10.09.2003 tarih ve 25225 sayılı Resmi Gazetede yayınlanan 2003/1 sayılı genelge ile 950.000 YTL'ye çıkartılmıştır (www.hazine.gov.tr/mevzuat/kobi_genelge_2003_1.pdf, 2006).

1.3.10. Türkiye İhracat Kredi Bankası (Eximbank)'ın KOBİ Tanımı

Türkiye İhracat Kredi Bankası (Eximbank), KOBİ'lere yönelik olarak sağlamış olduğu KOBİ İhracata Hazırlık Kredisi'nden kimlerin yararlanabileceğini belirtirken bir KOBİ tanımı belirlemiştir. Türk Eximbank nezdinde KOBİ tanımına giren işletmeler şöyledir (www.eximbank.gov.tr/html_files/KOBİTLKr.htm, 2006):

- 1-200 arasında işçi çalıştıran,
- İmalat sanayi alanında faaliyet gösteren,
- Arsa ve bina hariç, mevcut sermaye tutarı, son takvim yılının bilanço net değeri itibarıyla 2 milyon \$'ı karşılığı YTL' yi aşmayan işletmelerdir.

Görüldüğü üzere her kurum ya da kuruluş kendine göre bir KOBİ tanımı yapmakta ve KOBİ'lere yönelik hizmetlerini bu tanımlamaya göre yürütmektedir. Doğal olarak tek bir tanımın yapılması da hem bölgesel kalkınmışlık hem KOBİ'lere yönelik teşvik uygulamaları açısından yeterli olmayabilir. Bütün bunlara rağmen genel bir çatı olarak kabul edilen bir tanım, KOBİ'lere yönelik istatistikî bilgilerden KOBİ'lere yönelik desteklere kadar bütünleştirici bir unsur olacaktır. Ülkemizde de diğer ülkelerde de KOBİ tanımı yapılırken ortak bir ölçüt olarak hemen hepsinde işletmede çalışan işçi sayısının ele alındığı görülmektedir (Savsar, 2005: 14).

1.4. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Özellikleri

KOBİ tanımı yapılırken, bu tanımı yapabilmeye kullanılacak nitel ve nicel özelliklerin belirlenmesi gerekir. KOBİ'lerde ortaya çıkan en önemli özellik işletme sahibinin hem girişimci hem de işletmenin tüm fonksiyonlarının sorumluluğunu üstlenen genel yönetici olmasıdır. Bu da küçük ve orta ölçekli işletme tanımında nicel ölçütlerden ziyade nitel özellikleri ön plana çıkarmayı gerektirmektedir.

Diğer taraftan son yıllarda genel kabul gören bir yaklaşıma göre de küçük ve orta ölçekli işletmeler grubunun belirlenmesine yönelik nitel ve nicel ölçütlerin bir bileşiminin esas

alınması gerektiği belirtilmektedir. Ancak bu bileşimin hangi nitel ve nicel ölçütlerden oluşacağı konusunda farklı görüşler vardır (Müftüoğlu, 2002: 42).

1.4.1. Nitel Ölçütler

İşletmelerin büyüklüklerini belirlemede kullanılan niteliksel ölçütlerin başlıcaları şunlardır (Yılmaz, 2000: 17):

- Girişimcinin işletmede fiilen çalışması,
- Risk üstlenme sorumluluğunun girişimciye ait olması,
- Girişimcinin işletmesiyle özdeşleşmesi,
- İşletme sahipliği, girişimcilik ve yöneticiliğin tek elde birleşmesi,
- İş bölümü ve uzmanlaşma,
- Sermayenin sınırlı oluşu, finansal yetersizlik,
- Yönetim tekniklerinin uygulanamaması veya yetersizliği,
- Mülkiyetin bağımlılık derecesi,
- Yönetimin bağımlılık derecesi,
- Pazar payı,
- Pazardaki etkinliği ve gücü,
- İşletme sahibinin teknik yeterlilik derecesi ve mesleğine saygısı,
- Aile bireylerinin işletmede fiilen çalışması, potansiyel katkılarının değerlendirilmesi,
- İşletmenin satış ve satın almadaki pazarlık gücü,
- Sermaye piyasalarında bulunabilirlik.

1.4.1.1. İşletme Sahibine İlişkin Nitel Özellikler

İşletme sahibine ilişki nitel ölçütler kısaca şöyle sıralanabilir (Müftüoğlu, 2002: 42);

- İşletme sahibi, girişimci ve yönetici aynı kişilerdir.
- İşletme ile işletme sahibinin kader birliği söz konusudur.
- İşletme sahibi, girişimci ve yönetici rollerinin yanında aynı zamanda fiili olarak çalışan kişidir.
- İşletme sahibinin en önemli gelir kaynağı işletmesidir.
- İşletme sahibi ile çalışan personel arasında dolaysız ve kişisel bir ilişki vardır.
- Yönetimde uzmanlaşma söz konusu değildir.

1.4.1.2. İşletmeye İlişkin Nitel Özellikler

1.4.1.2.1. İşletmenin Yönetim İşlevine İlişkin Nitel Özellikleri

İşletmenin yönetimi işletme sahibi tarafından yürütülür. Dolayısıyla sık sık yönetim kadrosu değişmez. Yönetim işlevi, işletme sahibi tarafından kendi hesabına ve riski kendisi üstlenerek yürütülmektedir. İşletme sahibi, işletmeyi kendi hesabına bağımsız olarak yönetir ve yönetim, denetim altında değildir. İşletmede çalışma saatleri, işletme sahibinin işletmede bulunduğu süre ile belirlenir. İletişim informal olduğundan bürokratik engeller olmaz. Merkezi bir yönetim anlayışı hakimdir ve mutlak otorite işletme sahibine aittir. İşletme sahibi, işletme kararlarını alan pozisyonda olduğundan kendini rahat hisseder. İşletmenin amacı ve hedefleri işletme yöneticisi tarafından belirlenir ve işletme sahibi işletmede ortaya çıkan aksamalara hemen müdahale edebilir. Son olarak, büyük işletmelerde ortaya çıkabilen güç mücadelesi ve çıkar çatışmaları KOBİ yönetiminde ortaya çıkmaz (Müftüoğlu, 2002: 51-52-53).

1.4.1.2.2. İşletmenin Finans İşlevine İlişkin Nitel Özellikleri

KOBİ'lerde, büyük işletmelerde olduğu gibi ayrı bir finansman departmanı olmadığından, finans konusunda uzman kişilerin istihdamı da söz konusu değildir. Bu özellik de bilimsel anlamda finansal tekniklerden yararlanma olanağını ortadan kaldırmaktadır. Küçük işletmeler sermaye piyasalarının imkanlarından yeterince yararlanamazlar. İşletme sahipleri genellikle işletmeye yeni ortak alma konusunda çekingen davranırlar. Kredi temininde yüksek risk taşıdıkları için ortak almayı tercih etmezler. Küçük ve orta ölçekli işletmelerde, kredilendirme işletme ile bütünleşmiş şahsın itibarı ön plana çıkmaktadır ve otofinansman açısından da olumsuz şartlar mevcuttur (Müftüoğlu ve Durukan, 2004: 65-66).

1.4.1.2.3. İşletmenin Pazarlama İşlevine İlişkin Nitel Özellikleri

KOBİ'lerin pazarlama işlevine ilişkin nitel ölçütleri şu şekilde sıralanabilir (Özgen ve Doğan, 1997: 23):

- KOBİ'lerde, pazarlama konusunda uzman kişilerin istihdam edildiği ayrı bir pazarlama bölümü yoktur. Bu açıdan, KOBİ'lerde "az gelişmiş bir pazarlama" anlayışından söz etmek mümkündür.
- KOBİ'ler pazarlama araçlarından yeterince yararlanamamakta ve bunun temel nedeninin de, finansal imkanların yetersizliği olduğu söylenmektedir.
- KOBİ'lerde düzenli bir piyasa araştırması yapılamamaktadır. Dolayısıyla, piyasa araştırmasına dayanan, geleceğe yönelik talep tahminleri daha ziyade, işletme sahibinin sezgilerine ve nispeten yetersiz tecrübelerine dayandırılarak alınmaktadır.
- Genel olarak, KOBİ'lerin ihracat pazarları kapalıdır veya bu işletmelerin ihracat pazarlarına girmeleri zordur. Bunun en önemli nedeni de, dış pazarlara girme maliyetinin çok yüksek olmasıdır. Ayrıca dil sorunu, yabancı ülke mevzuatını bilememe gibi engellerin aşılması da, bu işletmeler için kolay olmamaktadır.
- KOBİ'ler genellikle ürünlerinin pazarlanmasında pahalı ve karmaşık satış kanalları ve satış örgütleri kullanamamaktadırlar. Bunun yerine, müşteri ile doğrudan ilişki kurmaktadırlar.
- KOBİ'ler daha çok yakın mahalli pazarlara hitap etmektedirler. Oysa günümüzde KOBİ'lerin de "Benim pazarım dünyadır." prensibinden hareket etmeleri gerekmektedir.

- KOBİ'ler genellikle, sınırlı bir pazar payına sahiptirler. Dolayısıyla, Pazar üzerinde fazla etkili olamamaktadırlar. Ancak, küçük pazarlarda KOBİ'ler de, tekelci bir konuma sahip olabilmektedirler.
- KOBİ'lerde sipariş tarzı üretim önem taşımaktadır. KOBİ'lerin en önemli üstünlüklerinden biri de, esnek olmalarında yani, müşterilerin özel arzu ve isteklerine cevap verebilmelerinde yatmaktadır.
- Yan sanayi olarak, büyük bir işletmeye yarı mamul veya parça imal eden küçük işletmeler, pazarlama açısından oldukça dezavantajlı bir konuma sahiptirler. Bundan kurtulmanın tek yolu da, müşteri sayısını arttırarak, tek firmaya bağımlılıktan kurtulmaktır.

1.4.1.2.4. İşletmenin Tedarik İşlevine İlişkin Nitel Özellikleri

KOBİ'lerin tedarik işlevine ilişkin nitel özelliklerini şu şekilde sıralamak mümkündür (Özgen ve Doğan, 1997: 24):

- KOBİ'lerin, çeşitli malzemelere ilişkin sipariş hacmi düşük seviyelerde olduğundan, daha az fiyat indirimi sağlanabilmekte, bu da birim maliyetini olumsuz yönde etkilemektedir.
- KOBİ'ler sipariş üzerine üretim tarzını benimsediklerinden, sürekli olarak aynı malzeme kullanmamakta, bunun sonucu olarak da, uzun vadeli malzeme tedarikine gidememektedirler.

1.4.1.2.5. İşletmenin Üretim İşlevine İlişkin Nitel Özellikleri

KOBİ'lerde yaygın olarak emek yoğun teknoloji kullanılmaktadır. Bu da, özellikle işçilik maliyetleri düşük olan yörelerde kurulmuş olan KOBİ'lere avantaj sağlayabilir. Siparişe dayalı üretim anlayışı hakimdir. Ancak sermaye yoğun sektörlerde faaliyette bulunan KOBİ'ler için işçilik maliyetleri olumsuz etki yaratabilir. İşbölümü düşük düzeydedir. Hemen her işçi üretimin her aşamasında faaliyette bulunabilir. Genellikle KOBİ'lerde kaliteli ve tecrübeli ustalar istihdam edilir. Aynı zamanda, işletme sahibi de iyi bir ustadır. KOBİ'lerde en önemli üretim sorunlarından biri de araştırma geliştirme faaliyetlerine yeterli kaynak ayırlamamasıdır (Savsar, 2005: 18).

1.4.1.2.6. İşletmenin Çalışan Personele İlişkin Nitel Özellikleri

KOBİ'lerin işletmede çalışan personele ilişkin başlıca nitel özellikleri şu şekilde sıralanabilir (Özgen ve Doğan, 1997: 25):

- KOBİ'ler emek-yoğun teknoloji kullandıklarından, insan faktörü büyük önem taşımaktadır. Ayrıca, bu işletmelerde hiyerarşik yapılanma da yoktur.
- KOBİ'lerde çalışan personel, genellikle nitelikli işgücünden oluşmaktadır. Küçük bir işletmenin piyasadaki şöhreti, tezgahlarının teknik niteliklerinden ziyade, işletmede çalışan ustanın nitelikleri tarafından belirlenmektedir.
- KOBİ'ler, finansman, pazarlama, muhasebe, Ar-Ge gibi çeşitli işletmecilik fonksiyonlarında, uzman kişileri istihdam edebilecek maddi güce sahip değildir. Dolayısıyla, KOBİ'lerde istihdam edilecek idari personel, belirli bir konuda uzman olmaktan ziyade, her şeyden biraz olsun anlamak zorundadır.
- KOBİ'lerde, yönetim ile personel arasında doğrudan bir ilişki vardır. Hatta KOBİ'lerde, işletme sahibi ile personel sıklıkla yan yana çalışmaktadır. Bu özellik, yönetim ile personel arasındaki ilişkiyi kişiselleştirmektedir.
- KOBİ'lerde, sendikalaşma oranı düşüktür. Küçük işletmede çalışanlar, yönetici ile ilişkiye geçmek için bir aracıya ihtiyaç duymamakta, yönetim ile doğrudan ilişki kurabilmektedir.
- KOBİ'lerde çalışanların ücretleri düşük olup, sigorta, konut kooperatifi gibi kurumsal yardımlaşma avantajları da sınırlıdır.
- Bir önceki özelliğe rağmen, KOBİ'lerde çalışan personelin, genel olarak işyerinden daha çok memnun olduğu görülmektedir. KOBİ'lerde personel kendini daha çok kanıtlayabilmekte, bundan da manevi bir tatmin duymaktadır.
- KOBİ'lerde, çalışanlar ile işletme arasındaki kişisel ilişki, özellikle konjoktürel dalgalanmalarda kendini hissettirmekte; olumsuz konjoktürel şartlarda, bu işletmeler büyük fedakârlıkları göze alarak, personeli işyerini koruma gayretinde olmaktadırlar. KOBİ'lerdeki bu tutum, çalışan personelin kaliteli olmasından kaynaklanmaktadır.
- KOBİ'ler mesleki eğitim açısından da büyük önem taşımaktadır.

1.4.2. Nicel Ölçütler

KOBİ'ler tanımlama ve sınıflandırılmalarının yapılmasında KOBİ'lerin sahip olduğu nicel özelliklerinin de dikkate alınması, özellikle devletle olan ilişkileri veya bağlı oldukları çeşitli kuruluşlarla olan ilişkileri ve sektörel karşılaştırmalar için son derece önemlidir. Ancak nicel ölçütler aşağıdaki şartları taşıması halinde, nitel özelliklere kıyasla KOBİ'leri karşılaştırma kolaylığı sağlayabilir (Müftüoğlu, 2002: 29):

- Ölçülebilirlik,
- Ölçmeye esas alınacak bilginin kolayca sağlanabilmesi,
- İşletmenin üretim potansiyelini temsil edebilmesi,
- Nicel ölçütün parasal birimlerle değil fiziki birimlerle ölçülmesi,
- Fiyat dalgalanmalarından etkilenmemesi.

İşletmelerin büyüklüklerini belirlemede kullanılan nicel ölçütler ise aşağıdaki gibidir (Yılmaz, 2000: 18):

- Çalışan kişi sayısı,
- Kullanılan makine, tezgâh sayısı ve gücü,
- Makine parkı değeri,
- Özsermaye,
- Çalışma sermayesi,
- Sabit sermaye,
- Belirli süre içinde ödenen ücretler,
- Belirli süre içinde kullanılan toplam çevirici güç miktarı,
- Belirli süre içinde yapılan satış değeri ve kâr,
- Belirli süre içinde kullanılan hammadde,
- Yönetimin bağımlı ya da bağımsız olması,

- Sermayenin tek veya birkaç kişiye ait olması,
- İşletmenin sahipliği ve yöneticilik sıfatlarının aynı kişi veya kişilerde olması,
- Kapasite,
- Kullanılan alan,
- Sipariş sayısı ve değeri,
- Kapasite kullanım oranı,
- Vardiya sayısı,
- Katma değer,
- Ödenen vergi miktarı,
- Net servet,
- Piyasa payı,
- İhracatın satış miktarındaki payı

Genelde yapılan tanımlarda, işçi sayısı ve sermaye ölçü olarak kullanılmaktadır. Sermaye oldukça geniş bir anlamı ifade etmekte olduğundan, sanayi işletmelerinde makine parkı değeri ölçü olarak kullanılmak durumundadır. Turizm sektöründe, yatak sayısı; eğlence ve yiyecek sektöründe ise yer adedi önemli nicel ölçüler arasında yer alırken, ticari işletmelerde satış tutarı ölçü alınmaktadır. Ayrıca, işletmelerin karakterine damgasını vuran, girişimci niteliklerinin tanımlamalarda en önemli nitel ölçü olarak kullanılması gerektiğine inanılmaktadır (Yılmaz, 2000:18).

Bugün bir imalat atölyesi küçük işletme, bir tekstil fabrikası da büyük işletme şeklinde değerlendirilebilir. İkisi arasında kalan ve ne büyük, ne de küçük işletme denilebilecek işletmeler de bulunmaktadır. Bu işletmelere de, orta ölçekli işletme denilmektedir. Ancak, bu kavramların hangi büyüklükleri ifade ettiği, zaman içinde ve ülkeden ülkeye değişmektedir (Ertürk, 1995: 45). Bu yüzden, KOBİ'lerin evrensel ve her yerde her zaman için geçerli bir tanımını yapmak oldukça zor, hatta imkansızdır. Çünkü, işletmeler, kapsam ve türleri itibarıyla çok çeşitlilik göstermekte ve dünyanın değişik yerlerinde ve hatta bir ülkenin değişik sanayi kesimlerinde de farklı büyüklük ve ölçekte olabilmektedirler.

Bununla birlikte, tüm ülkeler için ortak bir KOBİ tanımı sınıflamasının yapılmasında, yukarıda üzerinde durulan nitelik ve nicelik özellikleri ayrımının yapıldığını ve KOBİ'lerin tanımlanmasında bu özelliklere başvurulduğu görülmektedir (Oktav vd.,1990: 1). Ancak, şu da hemen belirtilmelidir ki, bu özelliklerin hiçbiri tek başına yeterli olamamaktadır.

Literatürde en yaygın kullanılan nicel ölçütler şunlardır (Yörük ve Ban, 2003: 5):

- **Personel Sayısı:** En yaygın olarak kullanılan nicel ölçüttür. Gerek ülkemizde gerekse diğer ülkelerde küçük ve orta ölçekli işletmelerin tanımında personel sayısının bu özelliği geçerlidir.
- **Makine Sayısı:** İşletmelerde bulunan makine ve tesisler, personel sayısı yanında kullanılan en önemli nicel özelliklerindedir. Özellikle işletmenin üretim kapasitesinin belirlenmesinde temel teşkil edebilir.
- **Kullanılabilir Alan ve Hacim:** Özellik arz eden işletmelerde kullanılabilen nicel bir ölçüttür. Örneğin; tarım işletmeleri için kullanılabilir alan ve hacim nicel ölçüt olarak önem arz etmektedir.
- **İşletmenin Üretim Kapasitesi:** İşletmenin üretim kapasitesi, ölçek büyüklüğünü yansıtmakla beraber, fiili olarak üretimi yansıtmayabilir. Ancak kullanılan nicel ölçütler arasında yer almaktadır.
- **Sabit Varlıkların Değeri:** Uygulamada kullanılan ölçütlerden biri olan sabit varlıkların değeri ölçütü, bazı durumlarda yanlış karşılaştırmalara sebebiyet verebilmektedir. Önemli olan işletmede fiili olarak kullanılan sabit varlıkların tespit edilebilmesidir. Çünkü işletmenin kullanmadığı, arsa ya da arazi gibi varlıkları olabilir.
- **Makine Parkı Değeri:** KOBİ'lerde sabit varlıkların önemli bir kısmını makineler oluşturmaktadır. Bu ölçüt, para ile ifade edilebilmesi ve aynı zamanda işletmenin kapasitesini daha iyi yansıttığı için kabul edilebilir bir ölçüttür.
- **Satış Tutarı:** Bu ölçüt sık sık kullanılmasına rağmen, bazı sakıncalar içermektedir. Bunlardan birincisi, üretim derinliğini dikkate almamasıdır. Yani işletmenin sadece pazarlama yönünü dikkate almasıdır. İkincisi, ölçütün parasal olarak ifade edilmesi sonucu, eğer varsa enflasyonun etkisinin bertaraf edilmesi gereğidir.
- **Yaratılan Katma Değer**
- **Pazar Payı**

1.5. Dünya’da Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler

II. Dünya Savaşı’nın sona ermesinden 1970’li yıllara kadar Avrupa’da küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin önemi anlaşılammış, gerek üretimde, gerekse istihdamda büyük ölçekli işletmelere önem verilmiş, bu dönemde uygulanan politikalar büyük sanayinin gelişmesine ve ihtiyacına cevap vermek amacına yönelik olmuştur (Günay, 1996: 3).

Ancak, 1950’lerden itibaren gelişmelerinde pozitif bir döneme giren büyük işletmeler, 1970’li yıllarda ortaya çıkan ekonomik krizle gelişme süreçlerinde durgunluğa girmekle kalmamışlar, ekonomik krizin getirdiği üretimin azaltılması ve bunun sonucunda işsizliğin başlıca nedeni olmuşlardır. Bunun yanında özellikle küçük işletmeler, el işçiliğine dayalı bir kısım sanayilerde üretim rasyonalizasyonuna giderek, talebin yüksek gelir esnekliği ya da düşük fiyat esnekliği gösterdiği ürünlerin üretimine ağırlık vererek, bu dönemin ekonomik şartlarına uyum göstermektedir (Günay, 1996: 3).

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin önemi bu dönemlerde anlaşılmıştır. Büyük işletmelerin aksine, ekonomik krizden çok az etkilenmişler ve ekonomilerin vazgeçilmez kuruluşları ve teşebbüsleri olduklarını göstermişlerdir. 1980’lerden sonra gerek Avrupa Topluluğu çerçevesinde ve gerekse üye ülkeler düzeyinde küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerini destekleyen, geliştirmeye yönelik bir politika izlenmeye başlamıştır (Karataş, 1991: 234).

Küçük ve orta ölçekli sanayi işletmeleri bir ulusun ekonomik temelini oluşturmasının da ötesinde bir tampon, sosyal çelişkiler için düzenleyici ve düzeltici bir unsurdur. Avrupa Topluluğu firmalarının %90’ının küçük ve orta ölçekli sanayi işletmesi olması, toplam çalışan nüfusun %60’ının bu işletmelerde istihdam ediliyor olması, söz konusu işletmelerin önem derecelerini ortaya koymaktadır. ABD’de yaratılan yeni istihdamın %80’inin 20 kişiden az işçi çalıştıran işletmelerde olması dikkat çekmektedir (Karataş, 1991: 235).

Dünyadaki gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere bakıldığında, sosyal, politik ve kültürel yapıları birbirinden farklı olmasına rağmen, gerek üretimleri içindeki teşkil ettikleri pay ve gerekse yarattıkları ucuz istihdam imkanları nedeni ile ekonomik açıdan hayati önem arz eden küçük ve orta ölçekli işletmelere kuruluş, teşkilatlanma, üretimlerini yönlendirme, mali destek ve pazarlama konularında yardımcı olmak üzere kurumsal yapılaşmaya gidildiği görülmektedir (Yalım, 1987: 39-40). Kimi ülkeler, özellikle aile işletmesi biçimindeki küçük işletmeleri geliştirerek ekonomik büyümelerini gerçekleştirmişlerdir. Bu bağlamda, İtalya önemli bir örnek olmaktadır. Bu ülke “İtalya Mucizesi”ni küçük ve orta ölçekli işletmelere dayanarak gerçekleştirmiştir (Bulmuş vd, 1990: 17).

1980’lerde dünya ekonomisinin taşıdığı yeni eğilimler, “Yeni Ekonomik Düzen” olarak adlandırılan sanayinin yeniden yapılanma sürecinin temelini oluşturmaktadır. Daha önce genellikle fiyat bazında rekabet edilir, başarı büyük ölçülerde ucuz ve standart mal üretilerek elde edilirken, uluslararası rekabet 1980’lerden sonra fiyatın yanı sıra yaratıcılığa, değişen talep koşullarına hızla cevap verme yeteneğine ve mal çeşitlenmesine dayanmaya başlamıştır. Post fordist olarak tanımlanan esnek üretim sistemlerinin en önemli özelliği yeni teknoloji kullanımıyla ilgilidir. Post fordist üretim sistemlerinin küçük ve orta ölçekli işletmeler açısından dünyadaki uygulama örneklerine Kuzey İtalya’da ve Güney Almanya’da rastlanan; birbirleriyle rekabet eden, uzmanlık ve üretim bilgisi alışverişinde işbirliğine giden küçük ve orta boy işletmelerin oluşturduğu esnek uzmanlık modelleridir. Bu yeni organizasyonda genel amaçlı tezgahlarda çok çeşitli mal üretilebilmekte, bu da küçük işletmelerin ortak özelliği olmaktadır. Zamanla bu şirketler son teknolojileri çok amaçlı bir şekilde kullanarak ve birbirleriyle işbirliğine giderek değişik mallar, modeller üretilip dünya pazarına ihraç edebilen ve böylece sürekli değişen talebe kendisini kolaylıkla uyarlayabilen bir sanayi ağı oluşturmuşlardır (Özkaplan, 1994:177-187).

1.6. Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler

Ülkemizde sanayi yapısı, daha çok küçük ve orta ölçekli İşletmelerden oluşmaktadır. Bu işletmeler hem sayı, hem üretim, hem de istihdam ve katma değer açısından ülkemiz ekonomisinde çok önemli bir yer tutmaktadırlar. 1988 yılı KOSGEB tahminine göre imalat sanayiindeki toplam işletmeler içinde, küçük ve orta ölçekli işletmelerin payı % 99,5’tir. Yine bu tahmine göre; toplam imalat sanayi istihdamının % 58,5’inin ve katma değerinin % 28,6’sının küçük ve orta ölçekli işletmelerce gerçekleştirildiği belirtilmiştir (KOSGEB 1993 Yılı Çalışma Programı, 1993). Bu oranlar söz konusu kesimin önemini gözler önüne sermektedir. Ekonomimizin en önemli parçalardan birini oluşturan küçük ve orta ölçekli işletmelerin, esasen tüm dünyayı etkileyen globalizasyon, teknoloji ve işgücü kaynaklarının gelişmesi olaylarından da izole edilmesi mümkün değildir. Büyüklükleri ve var olan potansiyelleri bakımından bu işletmeler (Günay, 1996: 6);

- Daha az yatırımla daha çok kişiye istihdam olanağı vermektedir,
- Daha çok kişiye mesleki ve teknik eğitim vermektedir,
- Yapıları itibariyle ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilenmektedir,
- Talep değişikliklerine ve çeşitliliklerine daha kolay uyum sağlayabilmektedir,
- Teknolojik yeniliklere daha yatkındır,
- Bölgeler arası dengeli kalkınmayı sağlar,
- Gelir dağılımındaki çarpıklıkları en aza indirir,

- Kişisel tasarrufu teşvik eder, yönlendirir ve hareketlendirir,
- Büyük sanayi işletmelerinin vazgeçilmez destekleyicisi ve tamamlayıcısıdır,
- Politik ve sosyal sistemlerin denge ve istikrar unsurudur,
- Demokratik toplumun ve liberal ekonominin ana sigortalarından biridir.

İKİNCİ BÖLÜM

2. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN TOPLUMSAL VE EKONOMİK BOYUTLARI

2.1. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN YARARLARI:

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin, ülkelerin sosyo-ekonomik yapılarına mikro ve makro bazda sağlamış olduğu katkıları şu şekilde sıralamak mümkündür (Bedük vd, 1996: 4):

- Her şeyden önce bu tür işletmeler daha az yatırımla daha çok üretim ve ürün çeşidi sağlamaktadırlar.
- Marjinal istihdam yaratma olanakları diğer işletmelere göre daha fazladır, zira daha düşük yatırım maliyetleriyle istihdam imkanı yaratmaktadırlar.
- Bölgelerarası kalkınmada dengelerin bozulmasını önleyici bir rol oynarlar.
- Gelir dağılımına olumlu katkıda bulunurlar.
- Ferdi tasarrufları yönlendirerek bunları ekonomiye kazandırır.
- Büyük sanayi kuruluşlarının vazgeçilmez tamamlayıcısıdır.
- Farklı gelir grupları içerisinde denge unsuru olarak görev yaparlar. Bu denge hem sosyal açıdan hem de ekonomik açıdan önem taşımaktadır.
- Bu işletmeler yeni fikir ve buluşların kaynağı olup, endüstride gereken esnekliğin ve yeniliğin sağlanmasına katkı sağlar.
- Emek yoğun teknoloji ile faaliyette bulunmaları ve etkili kaynak kullanım özelliğine sahip olmaları nedeni ile istihdam oluşturarak işsizliğin azalmasına katkı sağlarlar.
- Üretim ve sanayileşmenin yurt geneline yayılmasında etkin bir araç olarak fonksiyon görürler.
- Özel beceri ve teknik gerektirmeyen bazı malları üreterek ihtiyaçların karşılanmasını sağlarlar.

- Daha çabuk karar verme olanaklarına sahip olduklarından ve daha az faaliyet giderleri ile çalıştıklarından hızlı ve ucuz üretimde bulunabilmektedirler.
- Girişimcilerin yetişmesine uygun ortam sağlarlar.
- Ekonominin çeşitli sektörlerinde bu tür işletmelerin çoğalması, söz konusu sektörlerde tekelleşme ortamını kırmaktadır.

2.2. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN AVANTAJLARI VE DEZAVANTAJLARI

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin önemi gün geçtikçe daha çok anlaşılmakta, toplam içindeki sayıları süratle çoğalmakta, istihdam içindeki payları artmakta, çalışanların büyük kısmını istihdam etmekte ve doğal olarak kendilerine gösterilen ilgi de, önemlerine ve sayılarına paralel olarak artmaktadır. Çünkü KOBİ'ler ekonominin kahramanı, büyümenin motoru olup refah ve iş oluşturmaktadırlar (Burck, 1993: 62).

Küçük ve orta ölçekli işletmeler başta istihdam olmak üzere, gelir dağılımının daha dengeli bir şekilde oluşması, sosyal barışın sağlanması, bölgelerarası dengesizliklerin giderilmesi gibi birçok konuda yarar sağlamaktadırlar. Fakat bu işletmelerin kendi yapılarına ilişkin birtakım olumsuz yönlerinin de mevcut olduğu bir gerçektir. Kuşkusuz bu avantajlar ve dezavantajlar KOBİ'lerin strateji geliştirmelerinde ve geleceğe ilişkin tahminlerine şekil vermelerinde önemli faktörlerdir (Bedük, 1996: 10). Bu doğrultuda KOBİ'lerin avantaj ve dezavantajlarını aşağıdaki şekilde açıklayabiliriz:

2.2.1. KOBİ'LERİN AVANTAJLARI

Ulusal ekonominin önemli bir bölümüne KOBİ'lerin sahip olması, tarihsel bir rastlantı değildir. Bu durum, ne büyük firmalar tarafından oluşturulan yardımsever politikalar, ne de devletin KOBİ'lere yardım programlarının sonucu oluşmuş bir olgu değildir. KOBİ'ler, birçok durumda büyük firmalardan daha fazla avantajlara sahiptirler. Şimdiki büyük firmaların birçoğu, dinamik lider tipleriyle iyi yönetilmesi sonucunda, önceden birer KOBİ iken artık büyük bir firma haline gelmişlerdir (Szonyi, 1991: 17).

Küçük bir işletmeye sahip olmak, öncelikle büyük işletmelerle rekabet etmede girişimciye iki temel avantaj sağlayabilir. Bunlar, müşteri ve işletme personeli ile daha yakın ilişkiler içerisinde girebilmek ve pazarlama, üretim ve hizmet konularında büyük işletmelere göre daha esnek olabilmektir. KOBİ girişimcileri, faaliyette buldukları yerel pazarı daha iyi tanıyan, pazarın özelliklerini ve gereksinimlerini daha iyi görebilen, pazardaki alıcı ve satıcılarla daha yakın ilişkiler içerisinde olabilen kişilerdir. Özellikle, müşteriyle olan yakın ilişkileri, bu işletmelere büyük işletmelerin sahip olamayacakları bir üstünlük sağlamaktadır. Pazarı yakından takip edebilen, müşterilerin ihtiyaçlarını daha iyi bilen ve personeliyle daha yakın ilişki kurabilen KOBİ'ler, üretim, pazarlama ve hizmet konularında büyüklerden daha fazla bir esnekliğe sahiptirler. Bu esneklik, dış çevrede meydana gelebilecek değişikliklere yerinde ve zamanında uyum sağlayabilme olanağı tanıdığından, KOBİ'ler birçok olumsuzluğu daha az bir zararla geçiştirebilmektedirler. Tüm bunların yanı sıra, KOBİ'ler şu ortamlarda da birtakım avantajlar elde edebilmektedirler (Akgemci, 2001: 15):

- Büyük miktarda yatırıma girmeden önce, yeni bir fikir veya buluşa pazarın tepkisinin bilinmesinin zorunlu olmasında,
- Yönetimde çok yakın denetime ihtiyaç duyulmasında,
- Üretilen mal ve hizmetin pazarının sınırlı olmasında,
- El emeğinin mal ve hizmet üretilmesinde önemli bir faktör olarak yer almasında,
- Üretilen mal veya hizmete olan talebin sınırlı olmasında,
- Kolay bozulabilen malların pazarlanması veya üretilmesinde,
- Personel ile yakın ilişkilerin gerekli olmasında,
- Teknik gelişmelere kısa sürede ayak uydurabilme yeteneğine sahip olunmasında,
- Yatırım yapılırken daha çok kendi özsermayelerine ağırlık verilmesinde,
- Desteklenmelerinin aynı zamanda ülkedeki işsizliğin azalması anlamına gelmesinde,
- İşgörenlerin kendi bölgeleri veya yaşamak istedikleri bölgede kurulmasında,
- Ülke içindeki farklı bölgelerin kalkınmasında ve çevrenin korunması

durumunda KOBİ'ler avantaj elde etmektedirler.

2.2.2. KOBİ'LERİN DEZAVANTAJLARI

KOBİ'lerin dezavantajları aşağıdaki gibi sıralanabilir (Akgemci, 2001: 16):

- Olumsuz rekabet,
- Genel yönetim yetersizliği,
- Özellikle stratejik kararların işletme sahip veya ortaklarınca alınıp orta ve alt düzey görevlilerin tam katılımlarının sağlanamaması,
- İşletme bünyesinde mali danışman veya uzman istihdam edememe,
- Uzman bir finansman ekibi veya departmanından yoksunluk,
- Sermaye yetersizliği,
- Finansal planlama yetersizliği,
- Banka ve diğer finansal kurumlardan yeterli desteği görememe,
- Sermaye piyasasından yeterince yararlanamama,
- Ürün geliştirme eksikliği,
- Modern pazarlama etkinlikleri sergileyememe,
- İşletmelerin küçük veya orta ölçekli olması sonucu ihale etkinlikleri vb. izleyememe,
- İşyerinin veya yerleşim alanının küçüklüğü,
- Bağımsızlığını kaybetme ve batma riski,
- Kalifiye eleman sağlayamamak,
- Mevzuat ve bürokrasi.

2.3. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN EKONOMİDEKİ YERİ

KOBİ'lerin ekonomik ve toplumsal kalkınmada üstlendikleri rollerin önemlilik derecesinin tartışılması bir yana, onların üstlenmiş olduğu bu roller farklı ülkelerin kültürel yapılarını yansıtacak biçimde farklılık da göstermektedir.

Örneğin, KOBİ'ler ABD'de serbest piyasa ekonomisinin temel taşları olarak kabul edilmekte ve ekonomik dinamizmin temel güçleri olarak görülmektedir. Böyle olunca da, bu işletmelere yapılan sosyo-politik ve ekonomik destek önceden olduğu gibi şimdi de normal karşılanmaktadır. Japonya'da ise durum biraz daha farklıdır. Çünkü Japonya'da, bu işletmeler büyük işletmelere maliyeti düşük, kalitesi yüksek ve genellikle yenilik taşıyan parçalar sağlama biçiminde dolaylı bir rol oynamaktadır. Japon kültürünün birlik ve sadakat özelliğinden hareketle, parça üreten yan sanayinin küçük işletmeleri ile toplumsal ve kültürel temele dayalı bir birlik oluşturan büyük Japon firmaları, Avrupa ve ABD'nin büyük firmalarına göre önemli ölçüde içsel esneklik ve teknik ilerleme gösterirler. Japonya'nın kalkınmışlığında çok önemli payı olan küçük işletmelerin günümüzde sayısının arttığı ve ağır sanayiye yöneldikleri görülmektedir (Ceylan, 1981: 10).

Öte yandan, KOBİ'lerin dünya paylaşım sistemindeki etkin rolünü ABD ve Japonya'ya oranla geç kavrayan Avrupa Topluluğu, aldığı önlemlerle tek pazara hızla yönelen yeni yüzyılda rekabet gücü yüksek KOBİ'leri oluşturmanın arayışı ve çabası içine girmiştir (Esin, 1991: 35–39). Avrupa'da ülkeden ülkeye farklılıklar olmasına rağmen, ilgi, genelde ekonominin geleneksel ve orta düzeyde teknolojiye dayalı sektörlerdeki mevcut olan KOBİ'ler üzerinde yoğunlaşmaktadır (Giaoutzi vd, 1990: 4–6).

Bunun yanında, dünya ticaretinde kısa bir sürede çok büyük bir pay elde eden Güney Kore, Tayvan, Hong Kong, Tayland ve Singapur gibi beş Uzakdoğu kaplanının verdikleri rekabet savaşında, küçük ve orta ölçekli işletme yapılarının güçlü ve yaygın olmasının avantaj sağladığı da bir gerçektir (Uludağ ve Serin, 1991: 12).

2.4. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN TOPLUMSAL VE EKONOMİK KALKINMADAKİ ROLÜ VE ÖNEMİ

Bütün ülkelerin ekonomilerinde çok önemli bir yeri ve ağırlığı olan KOBİ'lerin özellikle 1970'li yıllardan sonra ekonomi politikalarının ağırlık merkezini oluşturmaları ve günümüzde de en önemli ilgi odağı olma nedeni, bu kuruluşların toplumsal ve ekonomik kalkınmada oynadıkları çok çeşitli ve çok boyutlu rollerden kaynaklanmaktadır. Her ne kadar gelişmekte olan ülkelerde bu işletmelerin ekonomik ve toplumsal önemi son yıllarda kavranabilmişse de, gelişmiş ülkeler çok daha önceleri bu önemin farkına varmışlar ve bugünkü kalkınmışlık düzeylerini önemli bir ölçüde bu işletmeler sayesinde gerçekleştirmişlerdir (Sarıaslan, 1996: 9). Örneğin; Amerika Birleşik Devletleri 48 yıl önce Küçük İşletmeler Kanunu'nu (The Small Business Act of 1953) yürürlüğe koymuş ve bu işletmelerin desteklenmesi ve teşvikini bütünlük içinde ele almıştır.

KOBİ'lerin ekonomik ve toplumsal kalkınmada oynadıkları rol, farklı ülkelerin kültürel yapısını yansıtacak şekilde farklılık göstermektedir. ABD'de KOBİ'ler serbest piyasa ekonomisinin temel taşları olarak kabul edilmekte ve ekonomik dinamizmin temel güçleri olarak görülmektedir. Böyle olunca da, bu işletmelere sosyo-politik ve ekonomik destek önceden olduğu gibi şimdi de normal karşılanmaktadır. Japonya'da durum biraz daha farklıdır. Çünkü, Japonya'da KOBİ'ler, büyük işletmelere düşük maliyetli yüksek kaliteli ve genellikle yenilik taşıyan parçalar sağlama biçiminde dolaylı bir rol oynamaktadır. Japon kültürünün birlik ve sadakat özelliğinden dolayı parça üreten yan sanayinin küçük işletmeleri ile toplumsal ve kültürel temele dayalı bir birlik oluşturan Japonya'nın büyük firmaları, Avrupa ve Amerika'nın büyük firmalarına göre önemli bir ölçüde içsel esneklik ve teknik ilerleme gösterirler (Sarıaslan, 1994: 31). Avrupa'da ise ülkeden ülkeye farklılıklar olmasına rağmen, ilgi genelde ekonominin geleneksel ve orta düzeyde teknolojiye dayalı sektörlerdeki mevcut olan KOBİ'ler üzerinde yoğunlaşmaktadır.

KOBİ'lerin ekonomik ve toplumsal kalkınmadaki rolleri, yalnızca bu işletmelerden beklentiler doğrultusunda ülkeden ülkeye farklılaşmakla kalmamakta, aynı zamanda bir ekonomide sektöre ve zamana göre de değişmektedir. Örneğin; genelde mevcut olan KOBİ'leri destekleme politikalarını benimsemiş olan Avrupa Birliği ülkelerinde bu işletmelerin istihdam ve ekonomik durgunluk dönemlerinde yenilik yaratma yeteneklerine olan inanış sonucu, son yıllarda ilgi yenilikler üzerinde yoğunlaşmış ve artmıştır (Sarıaslan, 1996: 60). KOBİ'lerin ülkeye, sektöre ve zamana göre ekonomik ve toplumsal rollerin farklılaşmasının nedeni, bu işletmelerin her ülke ve ekonomi için hedeflenen pek çok amaca yaptıkları katkıdan kaynaklanmaktadır. Bir başka ifade ile, KOBİ'lerin ekonomik ve toplumsal bir çerçevede içinde düşünülebilecek pek çok önemli faydaları vardır. Bundan dolayı, ülkelerin hangi alana ve amaca ağırlık veriyorlar ise, ona göre de politikalarda bir farklılaşma ortaya çıkacaktır. Amaçlanan hedefler değiştikçe, izlenen politikalar da buna bağlı olarak değişiklik göstermektedir. KOBİ'lerin ekonomik ve toplumsal kalkınmada oynadığı roller ise şunlardır (Yılmaz, 2004: 5):

2.4.1. Ekonomiye Dinamizm Kazandırmak

Bağımsız olarak ayakta kalma ve başarıma güdüsü ile yönlendirilen ve yönetilen KOBİ'ler, bir ekonominin canlılığının barometresidirler ve o ekonomiyi kemikleşmekten ve çökmekten korurlar. Çünkü KOBİ'lerin ekonomide yarattıkları katma değer, sağladıkları istihdam ve gerçekleştirdikleri ihracat gibi, genelde bilinen ve doğrudan ölçülebilen ekonomik yararların yanında, bir ekonomiye sağladıkları en önemli katkı, o ekonominin tümüne kazandırdıkları "dinamizm"dir. Dünya Bankası araştırmasında da belirtildiği gibi, KOBİ'ler bir ekonomide bazı fidanları çürüten ve bazıları da büyüyerek bir orman oluşturan bir "fidanlık işlevi" görürler. Bolton Komitesi bu fidanlık işlevini aşağıdaki gibi ifade etmektedir (Little, Mazumdar ve Page, 1987: 19): "Ekonominin sağlıklı olması çok sayıda yeni girişimcilerin (teşebbüslerin) doğuşu ve bazılarının mevcut endüstri liderlerine meydan okuyabilecek ve yerini alabilecek bir konuma kadar büyümelerini gerektirmektedir. Büyük firmalar tarafından tamamen kontrol altına alınmış bir ekonominin kendisini kemikleşmekten ve yok olmaktan uzun süre korunamayacağından korkuyorlar. Buna karşı bir koruyucu olarak canlı ve gelişen bir küçük işletme sektörünün muhafaza edilmesinden başka uzun dönemli bir alternatif düşünmüyoruz." Bu düşünce biçimi çok daha sistematik biçimde Schumpeter tarafından da dile getirilmiştir. Schumpeter'e göre, "kapitalist ekonomiler ancak yaratıcı bir tahrip süreci (a process of creative destruction) aracılığı ile daha yüksek refah düzeylerine ulaşarak gelişirler" (Little, Mazumdar ve Page, 1987: 19). Sağlıklı bir ekonomi yaşamını devam ettirebilmesi için sürekli bir değişim ve daha yüksek bir düzeye yönelen bir yeniden canlanmayı gerektirir. Böyle bir yapısal değişim olmadan ekonomi durağanlaşacak ve sonuçta da çökecektir. İşte KOBİ sahipliğinin kendine özgü "ayakta kalma ve başarıma" güdüsünü içinde taşıyan her "işletme fidanlığı", ekonomileri yeni bir değişim ve daha yüksek refah düzeylerine ulaştırma dinamizmi içinde tutacaktır (Yılmaz, 2004: 5):

Aynı zamanda KOBİ'lerin bir ekonomide çok yoğun olması ve tüm ülke sathına yayılmış bulunmaları, ekonomilerin bu değişim ve gelişim sürecine, toplumun tüm ekonomik birimlerinin yaratıcılığının katkıda bulunmasına imkan sağlayacaktır. Böylece toplumun tüm ekonomik birimlerinin yaratıcı girişimleri sonucu oluşacak rekabet ortamı ve bu ortamın bir ekonomiye kazandıracığı canlılık ve dinamizm KOBİ'lerin en önemli fonksiyonlarından birisi olmaktadır. Bu noktada tekrar belirtilmelidir ki, AB ülkelerinin son yıllarda izlediği politikalar bu yöndedir. AB ülkelerinin KOBİ politikalarını değerlendiren bir AB Komisyonu raporunda şöyle denilmektedir: "İrlanda, Danimarka ve Belçika gibi işsizlik oranı yüksek ülkelerde bile, on yıl önce önemli olan salt istihdam yaratma amaçları artık fazla değildir. KOBİ politikalarında, dikkatler şimdi daha başlangıç veya işletme kurma aşamasında başlayarak teşebbüslerin (girişimcilerin) canlılığını artırma yönünde yoğunlaşmaktadır (Commission of the European Communities, 1989: 19).

Sonuç olarak 1970'li yıllara kadar tüm AB ülkelerinde genellikle istihdamı muhafaza etme ve yeni iş imkanı yaratma amacı ile izlenen KOBİ'leri destekleme ve geliştirme politika-

ları günümüzde artık terkedilmiştir. Bu politikaların yerine ekonomiye dinamizm ve rekabetçi bir özellik kazandıracak canlı, yaşama ve büyüme potansiyeli yüksek olan yeni küçük işletmelerin kuruluşunu ve gelişimini sağlayıcı politikalar izlenmektedir. Ülkemizde de 2000'li yıllara girerken dünya ekonomisi ile entegrasyon sürecinde, teknolojinin değişen trendleri ışığında, rekabetçi bir piyasa ekonomisinin temel taşlarını oluşturacak, dinamik ve gelişme potansiyeli yüksek, KOBİ'lerin doğuşunu ve gelişimini teşvik edici ve destekleyici politikaların oluşturulması gerekmektedir. Bu nedenle ülkemizdeki KOBİ'leri koruyucu değil, piyasa ekonomisi mantığı çerçevesinde üretken kılıcı politikaların bir an önce uygulamaya konulması gerekmektedir (Yılmaz, 2004:5).

2.4.2. Esneklik ve Yenilikleri Teşvik Etmek

KOBİ'ler büyük işletmelerin yapamadığı ya da yapmak istemedikleri yeni fikirlerin malzemelerin, süreçlerin ve hizmetlerin genellikle temel kaynağını oluştururlar. Çünkü büyük firmalar ölçek ekonomisinin maliyet avantajından yararlanmak amacı ile makine, araç-gereç ve işgücüne yaptıkları büyük yatırımlar nedeniyle aynı ürünü uzun süre üretmeye bağlı kalacaklardır. Halbuki KOBİ'lerin aynı ürünü uzun süre üretmek gibi bir mecburiyetleri yoktur. Çünkü ölçek ekonomileri küçüktür. Dolayısıyla, büyük işletmeler küçük işletmeler kadar esnek değildirler. KOBİ'lerin üretim sürecindeki bu esnekliği ile sahiplik ve yöneticilik fonksiyonlarının birleştiği karar mekanizması ile büyük ölçekli işletmelerin bürokratik yapısıyla karşılaştırılınca KOBİ'ler:

- Yeni yönetim ve organizasyon yapılarına,
- Yeni üretim yöntemlerine,
- Yeni ölçek tekniklerine,
- Yeni pazarlama stratejilerine,
- Kendilerini kolaylıkla uyarlayabilecekleri biçimde yüksek ölçüde bir esneklik ve yenilik kabiliyetine sahip olacaklardır (Sarıaslan, 1996: 20).

Eğer bir KOBİ, büyük işletmelerle rekabette başarılı olmak istiyorsa, faaliyetlerini yeni ürünler ve hizmetler geliştirme ve pazarlama üzerinde yoğunlaşmak zorundadır. Yani büyük işletmelerin ürettikleri ürünlerin aynısını üreterek değil, esneklik üstünlüklerini kullanarak, büyüklerin girmediği pazar noktalarına girmek, talep değişmelerine uymak, hatta gerektiğinde üretim alanlarını değiştirmek biçiminde strateji eğiliminde olmalıdırlar. Günümüzde bu durum özellikle hızla gelişen bilişim sektöründe belirgin bir biçimde görülmektedir (Sarıaslan, 1996: 25). Küçük işletmeler büyük işletmeler açısından kitle üretim için ekonomik olmayan piyasa boşlukları aramalı ve yenilikler uygulayarak bu piyasalara girmeye

çalışmalıdırlar. Aynı zamanda, yenilikler köklü yenilikler olabileceği gibi çok küçük ve kimi zaman yapay yenilikler de olabilir. Önemli olan yeniliğin teknik niteliğinden öte piyasa değeridir. Çünkü bir işletme açısından yeniliğin değeri piyasa değeri ile ölçülür. Bu ise ulaşılan müşteri sayısı olacaktır (Yılmaz, 2004:6).

Buna göre, KOBİ'lerin genelde, pazarın ve talebin; özelde ise, üretim ve yönetimin değişen koşullarına uyum bakımından da daha yenilikçi olduğu kolaylıkla söylenebilir. Kısaca söylemek gerekirse, dört tip esneklik KOBİ'lerin yapısına hakim olmuştur (İKV, 1991: 17).

- i) Mekanik esneklik veya operasyonel esnekliktir. Burada bir seri ürünü veya parçayı çok kısa bir süre içinde üretmek ve tezgahların hızlı bir biçimde gerekli değişiklikleri kendi kendilerine yaparak diğer bir seri ürünü üretmeye başlayabilmeleri esası vardır. Mekanik esneklik arttığı oranda ürünlerin kalitesi de artmaktadır.
- ii) Çalışma biçiminde kendini göstermektedir. Burada iki boyutlu bir esneklik söz konusudur. Öncelikle iş programındaki esneklik kendini göstermektedir. Geleneksel 8 saatlik vardiya ve haftada 40 saat çalışma süresi bozularak, alınan siparişlere göre çalışma süreleri belirlenmekte ve sipariş tamamlandıktan sonra yeni talebe kadar zorunlu izin programı uygulanmaktadır. Ancak bu durumun teknik işsizlikle ilgisi yoktur. İş planlaması doğrultusunda yapıldığından çalışanların bir ücret kaybı olmamaktadır. Diğer boyut ise, çeşitli üretim ünitelerinde çalışma meselesidir. Geleneksel sistemlerde olduğu gibi işçi sadece bir işi yapmamakta ve işin organizasyonu sırasında her düzeyde devreye girmektedir. Böylece esnek bir ihtisaslaşma söz konusudur.
- iii) İşletmecilik üzerinedir. Burada piyasa şartlarına göre üretimi ve pazarlamayı uydurabilmek esası vardır. Artık bir malı üretip alıcısını bekleme yerine, alıcının özel talepleri doğrultusunda üretmek söz konusu olmaktadır. İşletme içinde ise bilgi-işlemsel iş programlaması, hammadde vb. girdilerin stok tutulmadan üretime alınması gibi işlemler işletmecilik esnekliği kapsamında yer almaktadır. Zaten mekanik esneklik böyle bir organizasyona imkan tanımaktadır.
- iv) Ekonomik esneklik KOBİ'lerin artık güncel yaşamının bir parçası olmuştur. Burada işletmecilik alanındaki esnekliğin bir uzantısını görmek mümkündür.

İleri üretim tekniklerine sahip olmak, üretkenliği artırmak, üretimi gelecek taleplerle iyi organize edebilmek, dış pazarda konjonktürü iyi izleyebilmek ve diğer KOBİ'ler ve büyük işletmeler ile beraber hareket edebilme imkanına sahip olmak, ekonomik esnekliğin parçalarıdır. Buna göre ideal esnek bir model, bilgi-işlem destekli üretim dokusunda esnek çalışma programları ve üretim planlaması dahilinde ileri teknoloji ve kalifiye elemanları birleştirerek iç ve dış talebin esnek yapısına rekabet gücü olan yüksek katma değerli ürünler sürebilme olanağı vermektedir (Yılmaz, 2004:6).

2.4.3. İstihdam Sağlama ve Yeni İş İmkânı Yaratmak

1973 petrol krizi ile ortaya çıkan ekonomik durgunluk döneminde büyük işletmelerin iş hacimlerini daraltmaları sonucu işsizlik büyük ölçüde artmıştır. KOBİ'ler esnek yapıları sayesinde, o dönemdeki ekonomik koşullara kendilerini kolaylıkla uyarlayarak krizi kolaylıkla atlattımlardır. İstihdam imkanlarını daraltmadıkları gibi, büyük işletmelerin boş bıraktıkları pazar alanlarını doldurarak istihdam imkanlarını arttırmışlardır. KOBİ'lerin istihdam için önemli bir politika aracı olduğu anlaşılmasıyla, bu işletmelerden mevcut olanlarını korumak ve yenilerinin kuruluşunu teşvik etmek için özellikle gelişmiş ülkelerde çeşitli destek politikaları uygulamaya konulmuştur. Çünkü, KOBİ'lerin istihdam sağlama ve yeni iş yaratma fonksiyonunun önemini ve büyüklüğünü çeşitli ülkelerdeki istatistiksel araştırmalar da ortaya koymuşlardır. ABD'de KOBİ'lerin toplam istihdam içindeki payı % 56'dır. Yine SBA'nın (Small Business Administration) yaptığı bir araştırmaya göre ABD'de 1977-78 döneminde yaratılan toplam yeni iş imkanının % 60'ından fazlasını KOBİ'ler oluşturmuştur (Megginson, Scott ve Megginson, 1991: 6). Öte yandan aynı dönemde büyük işletmelerin durumunu görmek için Fortune dergisinin 500 büyük firması üzerinde 1980-89 arası dönemde bu büyük işletmelerin 3,5 milyon işçi çıkardığını ortaya koyarken, bu dönemde ekonomide toplam olarak net 175 milyon yeni iş yaratıldığını ve bunun yaklaşık 2/3'ünün yalnızca küçük işletmeler tarafından sağlandığını göstermiştir (Megginson, Scott ve Megginson, 1991: 20). ABD'deki araştırmaların belirlediği önemli bir nokta KOBİ'lerin istihdam yaratma gücü ekonomik dalgalanmalara bakıldığında değişmektedir. Ekonominin daralmaya veya genişlemeye başladığı dönemlerde KOBİ'lerin iş yaratma gücü yüksek iken, büyük işletmeler ekonominin genişleme devresine girdiği dönemlerde daha etkindirler ve daha çok iş yaratırlar (Yılmaz, 2004:6).

Batı Avrupa ülkelerinde benzer eğilimler de bazı farklılıklar görülmektedir. ABD'de temel amaç, canlı ve rekabetçi bir ekonomik sistem yaratmak ve istihdamın kendiliğinden gelişeceği düşüncesi hakim iken; Batı Avrupa ülkelerinde ise son yıllara kadar KOBİ politikaları, istihdamı muhafaza etme ve istihdam yaratma amacı gütmüşlerdir. Bu tür bir politika, özellikle 1970'li yılların ortasından 1980'li yıllara uzanan dönem içinde, büyük işletmelerdeki istihdamın düşmesi, buna karşılık KOBİ'lerde ise istihdamın nispi olarak yükselmesinin bir sonucudur (Commission of the European Communities, 1989: 13). 1988 verilerine göre AB ülkelerinde toplam istihdamın % 70'i KOBİ'ler tarafından sağlanmıştır (European Network, 1993: 5). AB'nde 1988-92 döneminde istihdamdaki artış büyük ölçüde çok küçük yani mikro (1-9 işçi) ve küçük (10-99 işçi) ölçekli işletmelerden sağlanmıştır (European Network, 1993:12). KOBİ'lerin istihdam sağlama ve yeni iş imkanı yaratmadaki belirgin fonksiyonu, kimi zaman açıkça kimi zaman örtülü biçimde AET (Avrupa Ekonomik Topluluğu) ve sonra Avrupa Birliğini oluşturan Avrupa ülkelerinin günümüze kadar bu işletmelere yönelik olarak izlenen politikaların en temel belirleyici faktörü olmuştur. Ancak AB fikri gerçekleşince artık ana politika Birlik ülkelerinde canlı ve yaşanabilir KOBİ'leri geliştirme biçiminde belirginleşmiştir. Bu amaçla 1998 yılında AB'de yapılan devlet yardımları 88,5 milyar EURO'dur. İmalat sektörüne yapılan devlet yatırımları ise yaklaşık 30 milyar EURO'dur (Söğüt, 2001: 14).

Türkiye’de planlı dönemle başlayan hızlı sanayileşme sürecinden bu güne kadar KOBİ’lerin oynadıkları rol, zor görevler ve KOBİ’lerin Türkiye ekonomisindeki yeri göz önüne alındığında, yapılan destekleme politikalarının KOBİ’lerin taşıdığı öneme paralel olmadığı görülmektedir. KOBİ’ler, bir çok ülkede olduğu gibi Türkiye’de de istihdam ve iş olanakları yaratma ve yeniliklere açık olmaları açısından ekonominin temel taşları durumundadır. Yeni istihdam imkanlarını yaratması, sanayiye vasıflı eleman yetiştirmeleri, rekabetçi bir ortamın oluşması için çaba sarf etmeleri, bölgelerarası dengesizliğin giderilmesinde önemli rol oynamaları ve özellikle gelir dağılımı sorununa çözüm getirmeye çalışan kurumlar olması dolayısıyla KOBİ’ler Türkiye ekonomisine önemli yararlar sağlamışlardır (Yılmaz, 2004:6).

KOBİ’lerin yeni istihdam imkanlarını yaratması için karşılaştıkları en önemli sorunlarından biri finansman sorunlarıdır. Finansman sorunlarının çözülmesinde en uygun ve kalıcı olan ise ülkeye gelecek olan yabancı sermayedir. 1998 yılında yaklaşık 644 milyar \$ doğrudan yabancı sermaye bir yerlere gidiyordu, yani çok gelişmiş ülkelere diğer ülkelere bir sermaye hareketi vardı. Bu sadece yatırım olarak değil, doğrudan o ülkeye giden ve o ülkede genelde sanayi yatırıma dönüşen bir sermaye birikimidir. Yabancı sermaye dolaşımının ülkelere dağılımına baktığımızda, yoğun bir biçimde gelişmiş ülkelere gittiği görülmektedir. 644 milyar \$’lık yabancı sermayenin 193 milyar \$’ı ABD’ye, 63 milyar \$’ı İngiltere’ye, 23 milyar \$’ı Fransa’ya gitmiştir. Gelişmekte olan ülkelere en büyük payı 47 milyar \$’la Çin, 29 milyar \$’la Brezilya almaktadır (Kaya, 2000: 9). Türkiye ise, 1980 yılında 33 milyon \$, 1989 yılında 855 milyon \$, 2001 yılında ise 3.045 milyon \$’lık yabancı sermaye girişi ile 55. sıradadır (Şenses ve Taymaz, 2003: 7).

Çin’e baktığımızda tamamen pazar ekonomisine açılmamış bir ülke iken, 1990 yılında 3,5 milyar \$ yabancı sermaye girişi sağlamış, 1998 yılında 47 milyar \$’a çıkmış yani 13-14 kat artırmıştır. Macaristan’a 1990 yılında yabancı sermaye girişi sıfır iken 1998 yılında 4 milyar \$’a ulaşmıştır. Ülkemize bakıldığında 1990 yılında yabancı sermaye yatırımı 684 milyon \$ iken, 1998 yılında 850 milyon \$’a ulaşmıştır yani 1 milyar \$’a ulaşamamıştır. Aynı zamanda ülkemize giren bu yabancı sermayenin yani % 90’lık kısmını da Türkiye’de yatırım yapmış firmalar oluşturmaktadır. Bunlar ise daha çok TOFAŞ, Renault, Siemens, Opel vb. firmaların tevsii ve modernizasyon yatırımlarıdır. Geriye kalan 50-100 milyon \$’lık yatırımları da 3-5 firma yapmıştır (Kaya, 2000: 10).

Yabancı sermaye yatırımlarının en önemli sosyo-ekonomik yararı, istihdam sağlanması, teknoloji transferi gerçekleştirilmesi, ihracatı artırması, yerel ekonomiye canlılık kazandırması ve ülke tanıtımına pozitif katkıda bulunmasıdır. Bugün içinde bulunduğumuz koşullarda ülkemizin yurt içi tasarrufları, her yıl istihdam çağına girmiş 1,2 milyon insanımıza istihdam sağlayacak durumda değildir. Bunun için dış borçlanmanın yanında mutlaka doğrudan yabancı sermaye yatırımının sağlanması gerekmektedir (Kaya, 2000: 11). Yurt dışından yabancı sermaye ile gelen yatırımlar genellikle, araştırma geliştirmeye, yenilik yapmaya, teknoloji geliştirmeye ve bilime hemen hemen hiç kaynak ayırmayan ülkemiz için ne kadar önemli olduğu anlaşılmaktadır. Özellikle de bu alanlarda çok daha zor durumda olan KOBİ’lere yabancı ser-

maye yatırımları fırsat sağlayacaktır. KOBİ'ler Türkiye ekonomisinin her döneminde gerek politika, gerek sosyal açıdan önemli bir yere sahip olmuşlardır (Erhan, 1996: 59). KOBİ'lerin Türkiye ekonomisindeki yerini daha iyi anlayabilmek için DİE'nin 1993 yılında gerçekleştirdiği ve halen bu alanda yapılmış son çalışma özelliğini koruyan 1992 Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımını incelemekte fayda vardır.

Tablo 12'ye baktığımızda, iktisadi faaliyet kollarında işyeri büyüklükleri dikkate alınarak işyeri sayısı ve çalışanların yıllık ortalama sayıları ile oranları verilmektedir.

i. İşyeri açısından:

İnşaat sektöründeki işletmelere bakıldığında, bu işletmelerin % 99.1'inin 100 işçiden az işçi istihdam eden işletmeler olduğu görülmektedir. Buna göre (eğer KOBİ'leri 100'e kadar işçi çalıştıran işletmeler olarak alırsak) inşaat sektöründeki firmaların neredeyse tamamı KOBİ'dir (Yılmaz, 2004:8).

Tablo 12 : İşyerlerinin Sektörlere ve İşçi Sayısına Göre Dağılımı (1992)

İktisadi Faaliyet Kolu	İşyeri Büyüklüğü	İşyeri Sayısı		Çalışan.Yıllık Ort.Say.	
		Sayı	%	Sayı	%
İnşaat	1-9	10.940	87,9	32.124	29,0
	10-49	1.260	10,1	22.643	20,5
	50-99	137	1,1	9.150	8,3
	100'den fazla	117	0,9	46.654	42,2
	TOPLAM	12.454	100,0	110.571	100,0
Ticaret	1-9	610.755	98,9	1.097.262	88,6
	10-49	6,302	1,0	101.845	8,3
	50-99	281	0,1	18.958	1,5
	100'den fazla	114	0,0	20,285	1,6
	TOPLAM	617,452	100,0	1.238.350	100,0
Hizmet	1-9	110.912	98,1	209.826	78,7
	10-49	1,883	1,7	30.727	11,5
	50-99	138	0,1	9.420	3,5
	100'den fazla	93	0,1	16.839	6,3
	TOPLAM	113.026	100,0	266.812	100,0
İmalat Sanayi	1-9	185.458	94,3	543.279	35,5
	10-49	7.973	4,1	175.695	11,5
	50-99	1.406	0,7	97.324	6,4
	100'den fazla	1.827	0,9	712.082	46,6
	TOPLAM	196.664	100,0	1.528.380	100,0
Genel toplam	1-9	1.045.561	97,6	2.176.180	61,6
	10-49	20.980	2,0	390.689	11,1
	50-99	2.167	0,2	139.509	4,0
	100'den fazla	2.282	0,2	825.006	23,3
	TOPLAM	1.070.990	100,0	3.531.384	100,0

Kaynak: DİE, Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı, Ankara:DİE Matbaası, Ekim 1994.

Ticaret sektöründe ise inşaat sektörüne nazaran daha belirgin olarak KOBİ'ler olduğu görülmektedir. Ticaret işletmelerinden sadece % 0,01 kadarı 100'den fazla işçi çalıştırmakta olup yani ticaret sektörünün % 99,9'unu KOBİ'ler oluşturmaktadır. Hizmet sektöründe de KOBİ'lerin ağırlığı görülmekte ve hemen hemen tamamını yani % 99,9'unu KOBİ'ler oluşturmaktadır. İmalat sanayinde; 1-9 arası işçi istihdam eden işletmelere bakıldığında % 94,3'ü, 10-49 işçi istihdam eden işletmeler ise % 4,1'ini kısaca bu sektörde % 99,9 gibi büyük bir kısmını KOBİ'ler oluşturmaktadır (Yılmaz, 2004:8).

ii. Çalışanlar açısından:

Çalışanların yıllık ortalama sayısına bakıldığında ise, işletme sayısı kadar güçlü olmasa da yine aynı sonuç ile karşılaşmaktayız. İnşaat sektöründe, istihdam edilenlerin % 57,8 KOBİ'ler tarafından olurken, % 42,2'si ise 100'den fazla işçi çalıştıran işletmeler tarafından istihdam edilmektedir. Ticaret sektöründe ise, istihdam edilenlerin % 98,4'ünü KOBİ'ler karşılar-ken, % 1,6'sı 100'den fazla işçi çalıştıran işletmeler tarafından istihdam edilmektedir. Buna göre ticaret sektöründe istihdamda KOBİ'ler ağırlıktadır. Hizmet sektöründe, istihdamın % 93,7'si KOBİ'ler tarafından oluşturulurken, % 6,3'ü ise 100'den fazla işçi çalıştıran işletmeler tarafından istihdam edilmektedir. KOBİ'ler imalat sanayi sektöründe çalışanların % 54,4'ünü istihdam etmektedir (Yılmaz, 2004:8).

Türkiye geneline baktığımızda Tablo 13'de görüldüğü gibi KOBİ'lerin işyeri açısından önemli bir büyüklüğe sahip olduğu inkar edilemez. Ülkemizde işletmelerin % 99,8'ini 100'den az işçi çalıştıran işletmeler oluşturmaktadır. Toplam istihdamın ise % 76,7'sini 100'den az işçi çalıştıran KOBİ'ler karşılamaktadırlar. Aynı zamanda Türkiye'de toplam işyerlerinin % 97,6'sini mikro işletmeler oluştururken, istihdamın % 61,6'sını karşılayarak istihdam sağlamada en önemli görevi mikro işletmelerin üstlendiği görülmektedir.

Tablo 13 : Genel Olarak İşyeri Büyüklüğüne Göre İşyeri Sayısı ve İstihdamı

İktisadi Faaliyet Kolu	İşyeri Büyüklüğü	İşyeri Sayısı		Çalışan.Yıllık Ort.Say.	
		Sayı	%	Sayı	%
Genel	1-9	1.045.561	97,6	2.176.180	61,6
Toplam	10-49	20.980	2,0	390.689	11,1
	50-99	2.167	0,2	139.509	4,0
	100'den fazla	2.282	0,2	825.006	23,3
	TOPLAM	1.070.990	100,0	3.531.384	100,0

Kaynak: DİE, Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı, Ankara:DİE Matbaası, Ekim 1994

Sonuç olarak, Türkiye ekonomisinde KOBİ'ler özellikle de mikro işletmeler yani 1-9 işçi çalıştıran işletmeler % 97,6 ile büyük bir ağırlığa sahiptirler. Aynı zamanda, KOBİ'lere yönelik destek ve teşvikler bu orana rağmen çok sığ kalmaktadır. KOBİ'lerin Türkiye ekonomisindeki ağırlığı sadece işletme sayısı bakımından değil, aynı zamanda toplam istihdam içindeki payı bakımından da % 61,6 ile önemli bir ağırlığa sahiptir. Bundan dolayı, ülkemizin en önemli sorunlarında birisi olan işsizliğin çözümünde KOBİ'lere başvurulması ve bu kapsamda da girişimciliğin teşvik edilmesi büyük önem kazanmaktadır.

2.4.4. KOBİ'lerin Üretime Katkısı

Gümrük Birliği'nin (GB) en belirgin etkisi, genişleyen pazar ile oluşan ihracat artışıdır. GB ile AB ülkelerine yapılan ihracat artışının yanı sıra, GB çerçevesinde imzalanan Serbest Ticaret Anlaşmasıyla Türkiye'nin elde ettiği tavizli rejimle bu ülkelerin pazarlarında eşit rekabet koşulları sağlanmaktadır. İhracatın artmasının yanında ithalatın artmasıyla AB ülkelerinden gelen rakip mallar iç piyasada firmaların büyümelerine engel olmakta ve iç pazarda paylarının azalmasına neden olmaktadır (DPT, 2000: 40).

KOBİ'ler, ülkemiz ekonomisinden kaynaklanan problemler yanında GB Anlaşması nedeniyle haksız rekabete maruz kalmıştır. AB'nin oluşturduğu ekonomik ve sosyal amaçlı bazı fonlar bölgesel dengesizliklerin giderilmesi, altyapı, çevre, AR-GE, istihdam yaratma ya da bazı sektörel sorunlara yönelik olarak kullanılmaktadır. Dolayısıyla, Merkezî Hükümet ve yerel idarelerin dışında kullanılan bu AB fonları, AB menşeli ürünlerin altyapı, sabit yatırım, araştırma-geliştirme, çevre ve istihdam maliyetlerini düşürmektedir. Oysa, tamamen aynı koşullarla aynı pazarda talep yaratmaya çalışan Türkiye menşeli firmalar bu fonlardan istifade edememektedir. Yine anlaşma gereği, Türk firmaları ortak pazarda faaliyette bulunabilmek için AB mevzuatları çerçevesinde belirlenmiş kaliteli üretim yapmanın yanında, tamamen maliyet artırıcı olan çevre harcamalarını da kendi bütçelerinden gidermek zorunda kalmaktadırlar. Kısaca, AB'ye uyumun ciddi anlamda ele alınması ve sürecin hızlandırılması için ekonomik anlamda yapılması gerekenler göz önüne alındığında ülkemizin kendi iç tasarruflarının yetersiz kalacağı aşikârdır (Serdengeçti, 2000: 37).

GB çerçevesinde teknik mevzuat uyumunun henüz sağlanamamış olması, AB ülkelere ihraç edilen ürünlerde CE markasının aranması, tüm sektörlerin AB ülkelerine ihracatını zorlaştırmaktadır. Aynı zamanda Türkiye'de ulaşım ağının karayolu ağırlıklı olması, deniz ve demiryolu bağlantılarının yetersiz kalması, gerek iç pazarda gerek ihracatta taşımacılığı zorlaştırmakta ve taşımacılık maliyetlerini artırmaktadır. Enerji maliyetleri AB ülkeleriyle karşılaştırıldığında pahalı olmakta bu ise, özellikle çimento, seramik, dayanıklı tüketim malları sektörlerinin maliyetlerini etkilemektedir. Ayrıca enerji kesintileri tam kapasite çalışmalarını engellemekte, bunun yanında yüksek enflasyonun varlığı fiyat istikrarını sağlamayı zorlaştırmaktadır (Yılmaz, 2004:9).

Türkiye, 1992 yılından beri AB'ne tekstil ve konfeksiyon ürünleri ihracatında 2., tüm dünyada ise 1997'den beri 7. ülkedir. Krize karşı dayanıklılığını çok defa kanıtlamış olan Türk giyim sanayi, ana pazara yakınlığı, üretimin her aşamasında ülke içinden kaynak sağlanması, esnek üretim yapısı, kaliteli ürünlerin üretilmesi ve uygun şekilde fiyatlandırılması, sanayi yapısının AB ile entegre olması vb. nedenlerden dolayı Gümrük Birliği ile iyi bir rekabet performansı sergilemiştir. Bunların yanında, Türk ekonomisinin kendine has yapısal sorunları vardır. Bunlardan, uzun süredir devam eden yüksek enflasyonun varlığı, işgücü maliyetinin yüksek olması, eğitilmiş işgücü eksikliği, tasarım ve marka çalışmalarının yetersiz olması, yabancı sermaye ile mali sistem ve sermaye sisteminin yetersizliği, uzun vadeli sektörel stratejinin olmaması vb. nedenlerdir (DPT, 2000: 41). Tüm ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de istihdam sağlama ve yaratmada KOBİ'ler büyük bir öneme sahiptir. Bu önem, ülkemiz gibi işsizlik probleminin yüksek olduğu ekonomilerde daha da artacaktır. Toplumsal ve ekonomik kalkınmanın bir göstergesi ekonominin çalışmak isteyenlere istihdam imkanı yaratması ise, Türkiye ekonomik kalkınma politikalarında KOBİ'lere özel bir önem verilmesi gerekmektedir (Yılmaz, 2004:9).

2.4.5. KOBİ'lerin Dış Ticarete Katkısı

Ocak 1980'den itibaren Türkiye dışı açık serbest piyasa ekonomisine dayalı liberal ekonomi politikası benimsemiş, bu politika ile "ithal ikamesine dayalı sanayileşme" stratejisi yerine, "dış rekabete açık sanayileşme" stratejisini benimsemiştir (DTM, 1999: 32). Benimsenen politika ile 1980 yılında 2,9 milyar \$ olan ihracat, 1981 yılında 4,7 milyar \$'a, ithalat ise 7,9 milyar \$'dan 1981 yılında 8,9 milyar \$'a çıkmıştır. 1981 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranı % 36.8'den % 52.6'ya yükselmiştir. 1980 yılında ihracatta sanayi ürünlerinin payının artırılması amacıyla uygulanan teşviklerle, 1980-1990 döneminde sanayi ürünlerin ihracatının payı % 36'dan % 79'a yükselmiştir. Bu dönemde sanayi malları ihracatının GSMH içindeki payı sürekli artmıştır. Bu durum ise iç talebin kontrol altında tutulması ve ihracatın parasal araçlarla teşvik edilmesinin bir sonucudur. Türkiye ticaretini geleneksel olarak OECD ülkeleriyle yapmaktadır (Yılmaz, 2004:10).

Tablo 14 : Ülkeler ve Sektörel Olarak Türkiye'nin İhracatı

(Milyon \$)

Ülkeler	2000	2001	2002
1- OECD Ülkeleri	18.985	20.595	22.988
2- AB Ülkeleri	14.510	16.118	18.059
3- ABD	3.135	3.134	3.229
TOPLAM İHRACAT	27.775	31.342	35.081
TARIM VE ORMANCILIK	2.152	2.448	2.236
MADENCİLİK VE TAŞOAKLARI	418	371	375
İMALAT SEKTÖRÜ	25.206	28.523	32.470

Kaynak: DTM, Dış Ticaret Bülteni, 2002 Yılı, Ankara, Nisan 2003

2000 yılında toplam ihracat 27,775 milyon \$, AB ülkelerine olan ihracat ise 14,510 milyon \$ olmuştur. 2000 yılında Türkiye'nin ihracatında AB ülkelerinin payı % 52.2 olmuştur (DTM, 1999: 53-54). 2001 yılında alınan devalüasyon kararıyla TL'nin değer kaybetmesi ihracatın artmasına, ithalatımızın azalmasına neden olmuştur. 2000 yılında toplam ihracat 31,342 milyon \$, AB ülkelerine olan ihracat ise 16,118 milyon \$ olmuştur. 2001 yılında Türkiye'nin ihracatında AB ülkelerinin payı % 51.4 olmuştur (DTM, 2002: 61). 2002 yılında ise ihracatımız % 12'lük artışla 35,081 milyon \$'a ulaşmış, bu artış ise daha çok AB ülkelerine yapılan ihracattan kaynaklanmaktadır. AB ülkelerine olan ihracat yaklaşık % 13 artış gösterirken, ABD'ye olan ihracat ise hemen hemen aynı düzeyde kalmıştır. İhracatımızdaki yaklaşık % 14'lük artış ile 32,470 milyar \$'a ulaşan imalat sektöründen kaynaklanırken, diğer sektörlerde ise hemen hemen aynı düzeyde kalmıştır (DTM, 2003: 69).

Tablo 15 : Ülkeler ve Sektörel Olarak Türkiye'nin İthalatı**(Milyon \$)**

Ülkeler	2000	2001	2002
1- OECD Ülkeleri	35.630	25.958	32.567
2- AB Ülkeleri	26.610	18.280	23.124
3- ABD	3.911	3.261	3.049
TOPLAM İTHALAT	54.503	41.399	50.832
TARIM VE ORMANCILIK	2.399	1.694	2.121
MADENCİLİK VE TAŞOAKLARI	5.170	4.436	5.134
İMALAT SEKTÖRÜ	46.934	35.269	43.576

Kaynak: DTM, Dış Ticaret Bülteni, 2002 Yılı, Ankara, Nisan 2003

2000 yılında toplam ithalat 54,503 milyon \$, OECD ülkelerinden olan ithalatımız 35,630 milyon \$ olmuştur. Türkiye'nin ithalatında AB ülkelerinin payı % 48.8 olmuştur. 2001 yılında alınan devalüasyon sonucunda ithalat hızla azalmış, 2001 yılında toplam ithalat 41,399 milyon \$, AB ülkelerinden olan ithalat ise 18,280 milyon \$ olmuştur. Türkiye'nin ithalatında AB ülkelerinin payı % 44.2 olmuştur (İTO, 2002: 35-37). 2002 yılında ise toplam ithalat yaklaşık % 23'lük artışla 50,832 milyar \$'a çıkmıştır. AB ülkelerinden olan ithalat ise 23,124 milyar \$ ile yaklaşık % 27 artış göstermiştir (DTM, 2003: 66). Buna göre ithalattaki artışın temel nedenleri ise krizin etkisinin azalmasıyla (% 23.5 artışla) ara mallar ve (% 20.3 artışla) sermaye malları ithalatından kaynaklanmaktadır (DTM, 2003: 24). 2002 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranı % 69 olmuştur. Türkiye'nin toplam ihracatının % 50'den fazlası AB pazarına olmuştur. AB'deki ekonomik durgunluğun, AB'nin ithalattaki dalgalanmasına ve aynı zaman da AB pazarı için 3. ülkelerin yarattığı rekabete rağmen AB'ye olan ihracatımız her geçen yıl belirli oranda artmakta, bu ise AB'nin istikrarlı bir pazar olduğunu göstermektedir. GB ile bu daha da netleşmiş ve nitekim, global ekonomik kriz ile birlikte 3. ülkelere olan ihracatımız azalırken, AB ülkelerine olan ihracat artarak devam etmiştir (DPT, 2000: 35).

Türkiye'nin AB'den ithalatının % 96'sı sanayi malları iken, AB'ye ihracatının % 86'sı tüketim mallarından oluşmaktadır. Tekstil-konfeksiyon ve demir-çelik ürünlerinin ihracatımız içerisinde önemli bir ağırlığı (% 53) bulunurken, gümrük birliği sonrasında tekstil ve tarım ürünlerinin AB ile ticaretimiz içindeki ağırlığı oransal olarak azalırken, demir çelik ürünleri ve özellikle beyaz eşya, mobilya ve otomotiv sektörü ürünleri ihracatımız oransal olarak artmaktadır (Yılmaz, 2004:11).

Tablo 16 : 1999-2002 Yılları Arasında Türkiye'nin Dış Ticareti (Milyon \$)

YILLAR	İHRACAT	İTHALAT	DIŞ TİCARET AÇIĞI	HACİM	İhracat / İthalat oranı
1995	21.637,	35.709,1	-14,071,9	57.346	% 60,6
1996	23.224,5	43.626,7	-20,402,2	66.851,2	% 53,2
1997	26.261,1	48.558,7	-22,297,6	74.819,8	% 54,1
1998	26.973,9	45.921,4	-18,947,4	72.895,3	% 58,7
1999	26.587,2	40.671,2	-14,084,0	67.258,4	% 65,3
2000	27.774,9	54.502,8	-26,727,9	82.277,7	% 51
2001	31.342	41.399	-10,057,0	72.741	% 75,7
2002	35.081	50.832	-15,751,0	85.913	% 69

Kaynak: İTO, Aylık Ekonomik verilerler, İstanbul:İTO Yayını, Şubat 2002

Tablo 16'ya bakıldığında 1995 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranı % 60.6 iken, Gümrük Birliği anlaşmasının yürürlüğe girmesiyle bu oran % 53.2'ye inmiştir. Daha sonra bunun etkisi azalmış, ihracat düzenli şekilde artarken ihracatın ithalatı karşılama oranı giderek artmaya başlamıştır. 2000 yılında ortaya çıkan ekonomik krizin etkisiyle % 51 ile en alt düzeye inmiştir. 2001 yılında yapılan devalüasyonla rekabet şansı artmış, bu ise ihracatı artırmış ve ihracatın ithalatı karşılama oranı % 75.7'ye çıkmıştır. 1995 yılında dış ticaret açığına baktığımızda -14 milyar \$ iken, Gümrük Birliği anlaşmasının yürürlüğe girmesi ile 1996 yılında -20 milyar \$'a çıkmış, 1997 yılında -22 milyar \$ olmuştur. 2000 yılında TL'nin aşırı değerlenmesi nedeniyle ithalatta patlama olmuş, ihracat azalmış ve dış ticaret açığı en yüksek düzeye 26,7 milyar \$'a ulaşmıştır. 2001 yılında alınan devalüasyon kararı ve ekonomik programı ile ihracat % 12.3 artarken, ithalat % 26 azalmış ve dış ticaret açığı 10 milyar \$'a inmiştir. 2002 yılında ise ihracat 35 milyar \$'a, ithalat 51 milyar \$'a, dış ticaret hacmi 86 milyar \$'a ulaşmış ve ihracatın ithalatı karşılama oranı % 69 olmuştur. İhracattaki düzenli artış nedeniyle yakın bir gelecekte bu oranın daha yüksek ve daha istikrarlı olacağı kesindir (Yılmaz, 2004:11).

Tablo 17 : İhracatın ve İthalatın Başlıca Mal Gruplarına Göre Dağılımı (2002 Yılı)

	İthalat (milyon \$)			İhracat (milyon \$)	
	miktar	%		miktar	%
Sermaye Malları	8.382	16,5	Sermaye Malları	8.465	24,1
Ara malları	36.904	72,6	Ara malları	3.097	8,7
Tüketim malları	4.979	9,8	Tüketim malları	23.519	67
Diğer	567	1,1	Diğer	181	0,2
Toplam	50.832	100,0	Toplam	35.081	100

Kaynak: DTM, Dış Ticaret Bülteni, 2002 Yılı, Ankara, Nisan 2003

Tablo 17'ye bakıldığında ihracatın yaklaşık olarak % 67'si yani 23,5 milyar \$ ile tüketim mallarından oluşmakta, katma değeri yüksek olan sermaye malları ihracatı ise 8,5 milyar \$ ile % 24.1 pay almıştır. Ara malları ihracatı ise 3 milyar \$ ve % 8.7 ile ihracatı oluşturmaktadır. Tüketim malları ihracatının yüksek olması nedeniyle bunların katma değerinin düşük olmasından dolayı, katma değeri yüksek olan sanayi malları ihraç edilmesi ülkeye daha yarar sağlayacaktır. İthalatta sermaye malları ithalatı 8,3 milyar \$ ve % 16.5 pay ile istenilen bir düzeyde olduğu söylenemez. Çünkü gelişmekte olan bir ülkenin daha çok sermaye mallarına ihtiyacı vardır. İthalatımızın % 72.6'sını oluşturan ara malları ithalatı 37 milyar \$ düzeyindedir. Ara malları ithalatında önemli payı ise petrol ve petrol ürünleri yer almaktadır. Tüketim malları ithalatı ise hızla azalmaktadır ve 5 milyar \$ ile % 10 paya sahiptir. Tüketim malları ithalatının azalması ile dış ticaret açığı da azalmıştır.

KOBİ'ler ülkemiz ihracatında önemli bir yere sahiptir. Resmi verilere göre toplam ihracatın % 8'ini KOBİ'lerin yaptığı görülse de gerçekte bu oran daha fazladır. Çünkü KOBİ'ler üretimlerini daha çok büyük firmalara fason olarak yaptıkları için büyük şirketler aracılığıyla dolaylı olarak ihracat yapmaktadırlar. Aynı zamanda KOBİ'ler Sektörel Dış Ticaret Şirketleri aracılığıyla ihracat yapmaları nedeniyle ihracat oranları düşük gözükmektedir. Aslında bunlar dikkate alındığında KOBİ'lerin ülkemiz ihracatında çok önemli bir yere sahip olduğu aşikardır (Yılmaz, 2004:12).

2.4.6. KOBİ'lerin Mali Katkısı

KOBİ'ler bir ülkenin ekonomik, sosyal ve siyasi yaşamının belkemiğidir, demokrasi-nin beşiği, ekonominin ve sosyal gelişmenin lokomotifidirler. Bunların üretime, istihdama ve istikrara katkıları son derece büyüktür. Demokrasinin geliştirilmesinden, mülkiyetin yaygınlaştırılıp gelir dağılımının düzeltilmesine, sosyal sorunların çözümünden krizlerin atlatılmasına, ekonomik ve sosyal yıkımın azaltılmasına kadar pek çok sorunun çözümünde de KO-

Bİ'lerin yaşamsal bir önemi vardır. KOBİ'ler geliştikçe üretim artar, işsizlik azalır, gelir dağılımı düzelir, ekonominin rekabet gücü artar, dışalım, dışsatım büyür, ekonomi bir savunma gücü kazanır, girişimcilik ruhu canlı tutulur, tasarruf ve yatırım düzeyi de yükselir (Önal, 2000: 69). Ülkemizin bundan sonra, küçük ve orta ölçekli işletmelerin varlığı bakımından, çok dikkatli, çok planlı hareket etmesi gerekmektedir. Küçük işletmelerle ilgili olarak, her ülke, bu global süreçte desteklemek, ayakta tutmak bakımından kendi stratejisini kendisi oluşturacaktır.

Tüm dünyada ekonominin vazgeçilmez temel bileşeni olan KOBİ'ler istihdam, yatırım, üretim, katma değer, ihracat ve ödedikleri vergiler bakımından hemen hemen tüm ekonomik alanlarda önemli bir yere sahiptir. Toplam işletmeler içindeki % 99,8'lik pay ve oluşturulan katma değer de % 38'lik payı ile ekonominin temel dinamiği konumundadırlar. Türkiye'nin 1997 yılındaki toplam gelirleri içinde vergi gelirleri % 72,9'dur. Bunun % 31,6'sını Gelir Vergisi, % 8,3'ünü Kurumlar Vergisi, % 32,9'unu KDV gelirleri oluşturmaktadır. 2001 yılında toplam gelirlerin % 69,6'sı vergi gelirlerinden oluşurken; Gelir Vergisinin payı % 29, Kurumlar Vergisinin % 9,2 KDV'nin payı ise % 31,3'dür. Tabloda da görüldüğü gibi Türkiye'nin en önemli gelir kaynaklarını Gelir Vergisi ve KDV oluşturmaktadır (Yılmaz, 2004:12).

Tablo 18 : Türkiye'nin 1997-2001 Yılları Arası Vergi Gelirleri (Milyar TL)

YILLAR	Gelir Vergisi		Kurumlar Vergisi		KDV		Genel Toplam	
	Tahsilat	%	tahsilat	%	tahsilat	%	tahsilat	%
1997	1.500.245	31,6	396.237	8,3	1.561.562	32,9	3.458.044	72,9
1998	3.481.752	37,7	748.384	8,1	2.725.083	29,5	6955.219	75,4
1999	4.936.551	33,3	1.549.525	10,5	4.164.334	28,1	10.650.410	72
2000	6.212.977	23,4	2.356.787	8,9	8.379.554	31,6	16.949.318	64
2001	11.578.894	29,1	3.675.662	9,2	12.438.693	31,3	27693.249	69,6

Kaynak: <http://www.gelirler.gov.tr/gelir2.nsf>, 06.04.2007.

Fakat ağır ekonomik krizin etkisiyle Gelir Vergisinin payı % 38,7'lerden 2000 yılında % 23,4'e düşmüş, 2001 yılında ise % 29,1 olmuştur. KDV gelirlerine bakıldığında daha düzenli bir seyir göstermektedir. Toplam gelirler içinde vergi gelirlerinin payı ise dalgalanma göstermekte ve 1998 yılında % 75,4 ile en yüksek oran iken, 2000 yılında % 64'e düşmüş, 2001 yılında % 69,6'ya ulaşmıştır.

KOBİ'ler daha çok gelir vergisi mükellefi oldukları için ülkemiz vergi gelirlerinde önemli yere sahiptirler. Aynı zamanda dolaylı vergi olan KDV de dikkate alındığında 2001 yılı itibarıyla ülkemizde vergi gelirlerinin yaklaşık % 60'ını KOBİ'ler üstlenmektedirler.

2.4.7. Bölgesel Kalkınmayı Hızlandırmak

KOBİ'lerin ekonomiye dinamizm kazandırma, istihdam sağlama, yeni iş imkanı yaratma, yenilikleri teşvik ederek ekonomik değişime neden olma gibi temel fonksiyonlarına ek olarak, en önemli üstünlüklerinden birisi de bölgesel kalkınmayı hızlandırmaktır. KOBİ'ler bir ülke ekonomisinin kapsadığı tüm coğrafik yerleşim alanlarına dağılmışlardır. Bu nedenle, bu işletmeler genellikle büyük şehirler etrafında yoğunlaşmış olan büyük işletmelere göre daha çok bir "taşra" özelliği gösterirler. Böylece bir ülkedeki, ekonomik faaliyetlerin bölgeler arasında dengeli dağılımına katkıda bulunurlarken, öte yandan genellikle emek yoğun olduklarından, bölgesel istihdam imkanının artırılmasına önemli katkıda bulunarak, köylerden büyük şehir merkezlerine göçün engellenmesine ve bölgenin kendi potansiyeli içinde kalkınmasına temel oluştururlar (Sarıaslan, 1996: 22).

KOBİ'lerin bölgesel düzeyde istihdam ve dolayısıyla gelir sağlama etkisi, bölgenin kalkınmışlık düzeyine göre farklılık göstermektedir. İşletme ölçeği ile ekonomik kalkınma süreci arasındaki ilişkiyi inceleyen Parker ve Anderson'a göre, beş aşamalı kalkınma sürecinde, ekonomik kalkınmanın ilk evrelerinde KOBİ'lerin istihdam ve gelir yaratma katkısı daha fazla olmaktadır. Ekonomik kalkınma sürecinin en son aşamasında ise, büyük işletmelerin etkisi daha fazla belirginleşmektedir. KOBİ'lerin bölgesel kalkınmayı hızlandırma fonksiyonu, birbirine neden ve sonuç ilişkisi ile bağlı aşağıdaki aşamaları izleyecek zamansal bir gelişme süreci sonunda etkisini ortaya koymaktadır (Yılmaz, 2004:12).

1. Aşama: KOBİ'lerin (daha yoğun olarak küçük işletmelerin) ülkenin tüm coğrafik bölgelerine dağılmış bulunması,
2. Aşama: Özellikle kırsal veya taşra bölgelerinde küçük işletmelerin bölgede istihdam ve gelir yaratarak bölge nüfusunun büyük şehir merkezlerine göçünü engellemesi,
3. Aşama: Duran ya da azalan göç sonucu bölgede ekonomik faaliyetlerin canlanması,
4. Aşama: Bölgenin imkanlarına ve izlenen kalkınma politikalarına bağlı olarak canlanan ekonomik faaliyetlerin dinamik ve büyüme potansiyeli yüksek işletmelerin doğuşunu teşvik edici bir ekonomik ortamı yaratması
5. Aşama: Dinamik ve büyüme potansiyeli yüksek işletmelerin kurulması ile bölgesel kalkınmanın hızlanması ve dolayısıyla ülke ekonomisinin gelişmesi.

Fakat açıklanan bu bölgesel kalkınma sürecinin gerçekleşmesi her bölgede aynı etkinlikte olmayacaktır. Çünkü belli bir zaman dönemini kapsayan bir sürecin işlenmesi sırasında, bölgenin, kültür, eğitim ve doğal kaynakları gibi pek çok bölgesel faktör ile ülkenin izlediği makro ekonomi politikalarının değişen derecelerde etkileri olacaktır. Bu nedenle bazı bölgelerde inkübasyon ortamı yaratılamayacağı gibi, bazılarında inkübasyon ortamının uygunluğu farklı olacaktır. Ülkemiz bu açıdan değerlendirildiğinde, pek çok ilimizde ekonomik ortam canlı olmasına rağmen Gaziantep, Denizli, Konya, Kayseri, K.Maraş, Manisa, Çorum ve Tokat gibi illerimizin kendilerine uygun bir inkübasyon ortamı oluşturduklarını ifade edebiliriz (Yılmaz, 2004:12).

KOBİ'lerin bölgesel kalkınma süreci içinde bir ülke kalkınmasına yapabilecekleri en önemli katkılardan bir diğeri de, o ülkenin tüm yaratıcı potansiyelinin ortaya çıkartmalarıdır. Bilindiği gibi ekonomik gelişmeyi hızlandıran en etkili yöntemlerden birisi, toplumun tüm yaratıcı potansiyelinin ortaya çıkarılmasıdır. Yeni ve yaratıcı fikirlerin gelişimini tüm toplum kesimlerini kapsayacak biçimde yaygınlaştırmanın en etkin yolu ise, fırsat eşitliğini tüm ekonomik birimlerde yaratmaktır. Toplumun tüm kesimlerini kapsayan irili ufaklı tüm yerleşim noktalarına kadar yayılmış ve tüm ekonomik birimlerin yaklaşık % 99'unu oluşturan ekonomik birimler ise KOBİ'lerdir. Dolayısıyla KOBİ'lerin doğuşunu ve gelişimini sağlayıcı bir fırsat eşitliği ortamının yaratılması, hem bölgesel kalkınma, hem de ülkenin ekonomik gelişmesi bakımından bir zorunluluk olmaktadır (Sarıaslan, 1996: 23). Sonuç olarak, ülkemiz gibi bölgesel kalkınmışlık açısından büyük dengesizliklerin görüldüğü bir ülkede, bu dengesizlikleri aşmanın en etkili yöntemlerden birisi, geri kalmış bölgelerimizde KOBİ'lerin kurulmasını ve gelişmesini teşvik etmek ve desteklemektir (Yılmaz, 2004:12) .

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN SORUNLARI

3.1. KOBİ'LERİN ZAYIFLIKLARI

KOBİ'lerin kuvvetli yönlerine karşılık, bu işletmelerin kendi bünyelerinden kaynaklanan yapısal nitelikte zayıf yönleri de bulunmaktadır. Önemli zayıf yönleri şöyle sıralanabilir (Çetin, 1996: 91; Merih, 2001: 3):

Finansman; KOBİ'lerin sermaye yapısı, aslında büyük ölçekli işletmelerin yapısına oranla sağlıklı değildir. Ne var ki, genellikle kendi özkaynakları teminat vermeye yetmediği ve bu bakımdan kaynak verenlere yeterli teminat veremedikleri için, gerek sermaye piyasasından gerekse bankalardan dış kaynak bulmaları oldukça sınırlı bir düzeyde olmaktadır. Ayrıca bu firmaların yatırım harcamaları, özellikle de teknik gelişme harcamaları için belli bir fona sahip olmamaları da etkinliklerini azaltmaktadır.

Yönetim ve Organizasyon; yöneticilerin sürekli değişen piyasa koşulları ve teknoloji karşısında gerekli olan teknik ve mesleki bilgiye yeterli ölçüde sahip bulunmamaları, doğru karar vermelerini güçleştirmektedir. İşletme sahip ve yöneticilerine piyasa verilerinin doğru hızla, akıcı ve zamanında ulaşması çoğu zaman mümkün olmamaktadır. Hatta bazı KOBİ sahipleri, iyi değerlendirildiği takdirde, bilginin önemli bir girdi olabileceğini kavrayamamaktadır.

Pazarlama; KOBİ sahipleri genellikle teknik ve mesleki bilgi ve beceriye sahip oldukları kadar, ticari ve mesleki bilgiye sahip değildirler. Günümüzde pazarlama faaliyetlerinin; tüketici istek ve gereksinimlerinin sürekli olarak araştırılıp yerine getirilmesi temeline dayalı olduğunu ve bu temelin üretim, finansman ve yönetim hatta muhasebe gibi diğer işletme fonksiyonlarını da yönlendirmesi gerektiğini kavrayamayan birçok KOBİ piyasadan çekilmek zorunda kalmaktadır.

Üretim; yabancı kaynak sağlanmasındaki güçlükler yanında özsermayenin de arzulanan iş hacmine göre yetersiz kalması, KOBİ'lerin piyasa kredisi ile yüksek fiyatla girdi temin etmesine, dolayısıyla üretim maliyetlerinin yüksek olmasına yol açmaktadır. Enflasyonun yüksek

olduğu dönemlerde, yeterli hammadde ve yardımcı madde stoku yaparak istenilen üretim hacmini gerçekleştirip, yüksek satış gelirine ulaşamayan KOBİ'ler güçlerini giderek yitirmektedirler.

Öte yandan, içinde buldukları finansal zorluklar nedeniyle de, modern makine parkına sahip olmamaları, hammaddeye kolay ulaşamamaları, kalifiye eleman ve altyapı yetersizliği gibi nedenler üretimin kaliteli ve verimli olmasını engellemektedir.

Personel; KOBİ'lerde belli başlı işletme fonksiyonları için uzman personel sağlanamaması ve personel alımında cimri davranılması firma faaliyetlerinin yetersiz kalmasına neden olmaktadır. İşyerinde çalışanların genel olarak her işi yapması, bazen yeni ürün ve teknolojiler karşısında mevcut personelin bilgi seviyesinin yetersiz kalmasına yol açmakta ve bu açığın giderilmesi için personel eğitimine ağırlık verilmesi, çoğu kez KOBİ'lerin olanaklarını aşabilmektedir.

Muhasebe ve Hesap İşleri; finansman, üretim, pazarlama gibi temel işletme fonksiyonlarının dengeli ve eksiksiz yerine getirilebilmesi, bu firmaların sağlıklı muhasebe ve hesap işleri sistemine sahip olmalarına bağlıdır. Ancak KOBİ'ler bu konuyu ihmal etmekte, muhasebe sistemine, devlete karşı olan yükümlülüğün yerine getirilmesi gözü ile bakmaktadırlar. Muhasebe verilerinin incelenip ilgili firma için değerlendirilmesi yapılmamakta, muhasebe ile ilgili vergi ve diğer mevzuatlar yeterince izlenmediğinden hatalar yapılmakta, piyasa değişikliklerinin gerisinde kalınmaktadır.

Teknoloji ve Bilgi Akımı; büyük işletmelere oranla KOBİ'lerin müşteriye ya da tüketiciye daha yakın olmaları nedeniyle, onların sorunlarını keşfedip teknik yeniliklerde bulunma potansiyeli daha yüksektir. Ancak bu potansiyelin harekete geçirilmesi için hızlı, doğru, açık ve zamanında verilere ulaşılabilmesi ve bu veriler işlenip işletme için değerlendirilmelidir. Oysa, uygulamaya bakıldığında, birçok KOBİ için söz konusu bilgilerin yeterli ölçüde ve zamanında sağlanamaması yanında piyasa verilerindeki değişikliklere karşı tepki ve esneklik derecesinin düşük olduğu; bilginin önemli bir üretim girdisi olarak değerlendirilmediği görülmektedir.

3.2. TÜRKİYE'DEKİ KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN SORUNLARI

Değişik açılardan ülke ekonomisine birçok katkı sağlayan KOBİ'ler, ekonomiye sağladıkları bu katkılara karşılık birçok sorunla da karşı karşıya kalabilmektedirler (Liedholm

and Mead, 1999: 75-82). Bu bağlamda KOBİ'lerin karşı karşıya kaldıkları sorunları fonksiyonel olarak kısaca aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür (Sabuncuoğlu ve Tokol, 2001: 63):

- Girişimcilik, yöneticilik ve mülkiyetin işletme sahibinde toplanması,
- Fizibilite çalışmalarına gereken önemin verilmemesi ve yetersiz fizibilite çalışmaları yapılması,
- Ortak girişimlerde çekingen davranılması,
- İşletmeler arasında işbirliği kurmada çekimser davranılması,
- Kuruluş yeri ile ilgili sorunlar.

KOBİ'lerin yönetim faaliyetlerine ilişkin sorunlarını aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Akgemci, 2001: 26-27):

- Yönetim ve yönetici sorunu,
- Nitelikli ve kalifiye eleman eksikliği,
- İşletme sahiplerinin teknik kökenli olması,
- Örgütteki ve örgütlenmedeki sorunlar,
- Eğitim ve formasyon eksikliği,
- İdari, teknik, danışmanlık ve rehberlik hizmetlerinden yoksunluk.

KOBİ'lerin üretim faaliyetlerine ilişkin sorunlarını şu şekilde sıralamak mümkündür (Akgemci, 2001: 28-29):

- Teknolojik gerilik ve teknolojik eksiklik,
- Üretim kapasitesinin düşük olması,
- Pazar araştırmasına gereken önemin verilmemesi ve pazar araştırması yapılmaması,
- AR-GE faaliyetlerine gereken önemin verilmemesi ve AR-GE faaliyetlerinin eksikliği,
- Hammadde, işletme malzemesi ve yardımcı malzemelerin tedarikinde yaşanan sorunlar,

- Uluslararası kalite standartlarına uygun mal ve hizmet üretilmemesi,
- Stoklama sorunları.

KOBİ'lerin pazarlama faaliyetlerine ilişkin sorunlarını aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Özgen ve Doğan, 1998: 85-87; Akgemci, 2001: 30-31):

- Pazar, çevre analizi ve erken uyarı sistemlerinden yoksunluk,
- Üretilen malların dağıtımında yaşanan sorunlar,
- Pazarlar konusundaki bilgi eksiklikleri,
- Dış pazarlarda söz konusu olan yoğun rekabet,
- Dış pazarlama giderlerinin yüksekliği,
- Pazarlama faaliyetlerinde istenilen standartlara uyulamaması,
- Yeni pazarlara açılmada yaşanan zorluklar.

KOBİ'lerin finansal kaynak sağlamada veya mevcut fonları yönetmede karşılaştığı sorunlarını aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür (Memiş ve Sever, 2001:71-72; Müftüoğlu,1991: 62):

- Yetersiz işletme sermayesi ile faaliyetlerini sürdürmek,
- Yabancı kaynak sağlamadaki güçlükler ve kaynak tedarikinde yüksek maliyet, kredibilite düzeyinin düşük olması,
- Yapılan yatırımlarda yaşanan zamanlama problemleri,
- İşletme sahiplerinin finansal yönetim açısından bilgisiz olması ve profesyonel finans yöneticisi çalıştırılmaması,
- Sağlanan teşviklerden yeterince faydalanılamaması.

3.3. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN FİNANSMAN SORUNLARI

KOBİ'lerin ekonomideki esnekliklerine rağmen varlıklarını sürdürmeleri ve büyüme-leri için gerekli en önemli unsurlardan birisi hiç şüphesiz finansmandır. Ancak, KOBİ'lerin kuruluş aşamasında başlayan ve işletme aşamasında süren önemli finansman sorunları vardır. Bunlar şu şekilde sıralanabilir:

- KOBİ'lerin finansman sorunlarının başında kaynak yetersizliği gelmektedir. Kriz dönemlerinde finansman kaynakları hızla erimekte ve KOBİ'ler yüksek faizli banka kredilerine yönelmek zorunda kalmaktadırlar.

Ekonomik krizin reel sektör üzerindeki etkilerine ilişkin olarak TOBB'un gerçekleştirdiği araştırma sonuçlarına göre, işletmelerin % 70.1'u herhangi bir bankadan kredi alamayacaklarını tahmin ettiklerini ifade etmişlerdir (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, 2001). KOBİ'lerin toplam krediler içinde düşük bir pay almalarının ve büyük bölümünün gelecekte de banka kredilerinden faydalanamamalarının en önemli nedeni kredi maliyetlerinin yüksek olmasıdır. Nitekim “**Anadolu Kaplanları**” olarak nitelendirilen Çorum, Denizli, Gaziantep, Kahramanmaraş ve Kayseri illerini kapsayan bir anket çalışmasında, ankete katılan KOBİ'lerin büyük bir bölümü (% 69,4'ü) faiz oranlarının yüksek olması nedeniyle kredi kullanamadıklarını ifade etmiştir (Akdiş ve Bayrak, 2000: 25).

Kredi alınırken, temininde güçlüklerle karşılaşılan belgeler (ipotek, kefalet, ekspertiz raporu, kapasite raporu, yerleşim planı, ticaret odası raporu ve vergi kayıt belgesi gibi) de KOBİ'lerin banka kredilerinden düşük oranlarda yararlanma nedenleri arasında yer almaktadır. Bankalar teminat olarak özellikle gayrimenkul ipoteği istemekte ve sonuçta kredi, girişimcilik niteliklerine sahip ya da ekonomik açıdan uygulanabilir projesi olan girişimci niteliği taşıyan kişiler yerine gayrimenkulu olan kişilere verilmektedir (Müftüoğlu, 1997: 272-273). KOSGEB'in yaptığı bir araştırmaya göre, KOBİ'lerin banka sisteminden kredi kullanımına ilişkin sorunların en önemlileri, ipotek (%33) ve kefalet (%22) olmuştur (Çarıkçı vd, 2002: 231).

Ayrıca, bankaların kredi işlemlerini cevaplandırma süresinin uzunluğu ve bunun neden olduğu mali yükler de KOBİ'lerin ekonomideki ağırlıklarına uygun olmayan banka kredilerinden faydalanmasına yol açmaktadır. Tüm bu olumsuzluklar sonucunda, KOBİ'ler kendi ihtiyaçlarını bankacılık sistemi dışında informel para piyasasında tefecilerden karşılamaya yönelmiştir (Yüksel ve Murat, 2002: 18).

- Kuruluş aşamasında ticari bankalardan tesis ve yatırım kredisi imkanları kısıtlı olup, sadece Halk Bankası'nın geliştirdiği enstrümanlar, son dönemde artmakla beraber, yeterli sayıda KOBİ'ye ulaşmamaktadır. Fonksiyonunu icra edemez duruma düşmüş olması nedeniyle, Halk Bankası'nın özelleştirilmesi planlanmıştır.

Tablo 19: Halk Bankası Kredilerinin Yıllar İtibarıyla Dağılımı (2001-2004)

KOBİ Kredileri					Kooperatif Kredileri	
Yıllar	Fon Kaynaklı Krediler		Sanayi Kredileri		Esnaf ve Sanatkar Kredileri	
	Sayı	Tutar (Milyar TL)	Sayı	Tutar (Milyar TL)	Sayı	Tutar (Milyar TL)
2001	37.492	612.291	14.191	28.914	891.222	173.486
2002	33.567	640.000	17.042	114.000	86.599	153.891
2003	34.563	661.521	28.126	333.625	149.558	689.783
2004	31.014	725.484	33.655	553.463	191.767	1.081.244

Kaynak: DPT (2004), Sekizinci BYKP- 2005 Yılı Programı, Ankara

- Kalkınma ve yatırım bankacılığının yeterince gelişmediği, risk sermayesi fonlarının yetersiz kaldığı bir ortamda, sabit sermaye yatırım araçları sağlayan leasing sistemi ile proje bazında AB'nin ve Dünya Bankası gibi uluslararası kuruluşların sağladığı fonlara, geleneksel yapılar ve bilgi eksikliği yüzünden KOBİ'lerin pek yönelmediği görülmektedir.
- Devletin yatırım konusunda teşvik ve yardımları hem çok az sayıda işletmeye ulaşmakta, hem de yatırımları doğru bölge ve sektöre yönlendirme konusunda eksik kalmaktadır. Teşviklerden yeterince yararlanamayan KOBİ'ler, yatırımın zamanlamasında da hatalar yapmaktadır.
- Sermaye yetersizliği küçük işletmelerin en büyük zayıflıklarından biri olduğundan, muhtemel girişimcileri en fazla engelleyen faktördür (Akyüz, 2004: 2). KOBİ'ler, kuruluş aşamasından hemen sonra işletme sermayesi sorunu ile karşı karşıya kalmaktadırlar. Sık aralıklarla meydana gelen finansal krizler, KOBİ'lerin işletme sermayesi eksikliğini arttırmaktadır.

Stokların, vadeli satışların finansmanı da sorun olmakta, özsermaye yönetiminin yetersiz olması, özsermaye/ toplam varlık oranını olumsuz etkilemektedir. KOBİ'lerin yönetim ve örgütlenmeleri, genelde bir muhasebe normuna uygun defter tutmamaları ve özsermaye/toplam varlık oranının düşüklüğü, bankaların KOBİ'lere kredi verme konusunda çekimser davranmasına neden olmaktadır. Açılan kredilerde de KOBİ'ler miktar, vade, faiz oranı ve teminat açısından zorlu kredi koşullarına maruz kalmakta, finansman maliyetleri yükselmekte, buna bağlı olarak bankacılık sistemine başvurmayı çok fazla tercih etmemektedirler.

- Sermaye piyasaları, KOBİ'lerin finansman sorunlarını serbest piyasa ekonomisi içinde çözebilecek bir alan olmasına rağmen, bu alan KOBİ'ler tarafından henüz yeterli düzeyde tanınmış değildir (Küçükçolak, 1998: 179). KOBİ'lerin, Sermaye Piyasası

Kurulu'nun borsaya kotasyon koşullarını karşılayamamaları ve geleneksel yapıları, sermaye piyasalarından da fon sağlayamamalarına neden olmaktadır.

Tablo 20: Türkiye’de KOBİ’lerin Finansman İşlevine İlişkin Özellikleri

Finansman İşlevine İlişkin Özellikler
<ul style="list-style-type: none"> • Ölçek büyüdükçe (ortaya yaklaştıkça) değişmekle birlikte, genellikle bir finansman ve muhasebe bölümleri yoktur. • Sermaye piyasalarının imkanlarından yararlanamazlar. • Kredi imkanları büyük işletmelere göre daha kısıtlıdır. • Kredi maliyetleri saha yüksektir. • İşletme sahibinin işletmesiyle özdeşleşmesi, bu işletmelerin kredilendirilmesi şartlarında da etkisini göstermektedir. Nitekim KOBİ’ler kredilendirilirken, kredi verilen işletmenin performansı ve ödeme gücünden çok, işletme sahibinin kişi olarak gösterebileceği teminatlara bakılmaktadır. İşletme sahibi, şirket sermayesinin yanında kişisel varlıkları ile de sorumlu tutulmaktadır. İflas durumunda böyle bir risk dolayısıyla işletme sahipleri, kredi almaktan çekinebilmektedirler. • Sübvansiyon imkanları • Otofinsanman imkanları kısıtlıdır (amortisman ve ihtiyatlar).

Kaynak: Müftüoğlu, T. (1997), Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Ankara: EGS Bank Yayınları; Demir, N. (2000), İnsan Kaynakları Yönetimi ve Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Ankara: Milli Prodüktivite Yayınları

Girişimci kredisi ve işletme sermayesi ihtiyaçları yabancı kaynak ile karşılanabilen KOBİ’ler menkul kıymet ihracı ile fon sağlayamamaktadırlar. KOBİ’lerin sermaye piyasalarından yararlanamamaları sadece menkul kıymet ihracı konusu ile sınırlı kalmamakta, risk sermayesi ve finansal kiralama gibi mali enstrümanların fazla yaygınlaşmaması veya hedef kitle olarak KOBİ’lerin belirlenmemiş olması da alternatif kaynak sağlama açısından sıkıntı yaratabilmektedir (Çetin, 1996: 166).

- İşletme sahiplerinin finansal yönetime ilişkin bilgi yetersizliği ve mali konularda uzman elemen eksikliği nedeniyle, KOBİ’ler mali disiplinden uzaktır. Dolayısıyla, birçok küçük işletme, büyüme sürecine girmekten çekinmekte ve faaliyetlerini küçük ölçekte sürdürerek, fırsatları etkin bir biçimde değerlendirememektedir.

KOBİ’lerin genelde birinci kuşak sahiplerince yönetildiğini görmekteyiz. Bu da tüm esnekliklerine rağmen yeniliklere hızla uyum sağlamalarını engellemektedir. KOBİ’lerin genelde bilgiye ulaşma ve bilgi esnekliği nedeniyle verimlilikleri ve katma değer yaratmaları yeterince yüksek olamamaktadır. Bu da kaynak sorunun derinleşmektedir. Bilgi eksikliği nedeni ile KOBİ’ler, kaynaklara ve teknolojiye ulaşmakta da sorun yaşamaktadır (Oktay ve Güney, 2002)

KOBİ'lerin finansman yetersizlikleri nedeniyle gelişmiş teknolojilere sahip olamamaları, eski teknoloji ile emek yoğun çalışmak zorunda kalmaları, ürettikleri malın kalitesine olumsuz yansımaktadır. Kalitesiz üretim, KOBİ'lerin satış gücünü, dolayısıyla büyük işletmelerle rekabet gücünü engellemektedir. Eski teknolojilere dayalı üretimle de, ihracat yapma ve uluslar arası pazarlarda rekabet olanağı yoktur.

Bununla beraber KOBİ'ler, özellikle finansman sıkıntıları nedeni ile pazarlama fonksiyonuna yeterince önem verememektedirler. Pazarlama için gerekli olan harcamalar KOBİ'lerin bünyesinde yeterli düzeyde oluşturulamamaktadır. Yeterli organizasyon ve yönetim eksikliği KOBİ'lerin yurtdışı pazarları bir yana yurt içi pazarlara girmesini engellemektedir (Oktay ve Güney, 2002)

3.4. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN SERMAYE PİYASASINA KATILMASINI KISITLAYAN FAKTÖRLER

KOBİ'lerin finansmanında sermaye piyasasından fon temininin bir seçenek oluşturup oluşturmayacağı üzerinde durmak gerekir. Bu amaçla sermaye piyasasında son beş yıl içinde ihraç edilmiş menkul kıymet stoklarına bakıldığında, menkul kıymet stoklarının ortalama % 14.86'sını özel sektör menkul kıymet stoklarının, % 85.14'lük bir kısmını ise kamu menkul kıymetlerinin oluşturduğu görülmektedir. Diğer bir deyişle, 1995-1999 yılları arasında yaratılan fonların ortalama % 85'inin devlet tahvili ve hazine bonusu kanalıyla kamu kesimi tarafından kullanıldığı anlaşılmaktadır (Sermaye Piyasası Aylık Bülten, Nisan 2000: 19). Görüldüğü gibi ülkemiz sermaye piyasası, zaten hali hazırda mali sistem içinde küçük bir paya ve öneme sahiptir. Diğer taraftan, Türkiye Hisse Senedi Piyasası incelendiğinde, İMKB'nin arz yönünden tam bir olgunluğa erişmemiş ve Türkiye'nin en büyük şirketleri arasında yer alan şirketlerden birçoğunun halka açılmamış olduğu görülmektedir. Düzenli karı ve riski az olan büyük şirketlerin yakın gelecekte hisse senedi piyasasına girme potansiyeli taşıması; riski yüksek, gelişmekte olan şirketlerin bu aşamada bu piyasadan faydalanma şansını azaltmaktadır (Yalçiner, 1995: 108).

Sermaye Piyasası Kurulu tarafından Türkiye'de şirketler kesiminin finansman yapılarını, finansal karar süreçlerini ve sermaye piyasalarından ne derece yararlanabildiklerini araştırmaya yönelik olarak 1996 yılında, çoğunluğu imalat sanayinde faaliyet gösteren 2146 şirket üzerinde yapılan bir anket çalışmasında, şirketlerin ancak % 14'ünün sermaye piyasalarından yararlanabildikleri görülmektedir. Aynı ankete göre, şirketlerin % 72'sinin hiçbir zaman halka açılmayı düşünmediği, yüksek aktif toplamına ve çok ortağa sahip şirketlerin ise, halka açılmayı daha fazla tercih ettiği anlaşılmaktadır. Şirketlerin halka açılmama nedeni olarak buna ihtiyaç duyulmadığı gösterilmiş, ikincisinin de şirket kontrolünün kaybedilebile-

ceği düşüncesi olduğu belirtilmiştir. Halka açılabilir olan şirketlerin % 43'ü, sermayelerinin % 15'ine kadar olan kısmını halka açmayı düşünmektedir. Sermayesinin % 51'inden fazlasını halka açabileceğini belirten şirket sayısı ise sadece % 0.7 oranında kalmıştır (Erkan ve Temir, 1996: 26-27).

Söz konusu ankette halka açılmayı düşünmeyen şirketlerin, aktif büyüklüğü düşük ve az ortaklı şirketlerde yoğunlaştığı görülmüştür. Bu eğilimin başlıca nedenleri ise aşağıda verilmiştir (Erkumay, 2000: 12):

- Genellikle işletme sahibi ile yöneticinin aynı olduğu bir aile şirketi olma özelliği gösteren KOBİ'lerde, yönetimi kaybetme, başkalarına hesap verme ve kâr paylaşma endişesi bu şirketlerin halka açılmasında önemli bir engel oluşturmaktadır. Oysa bilindiği gibi, sermaye piyasası mevzuatına göre, hisse senetleri borsada işlem gören şirketlerin imtiyazlı pay ihraç etme olanakları vardır. Aynı şekilde, hisse senedi ihraç etmek istemeyen şirketler için oy hakkı gibi ortaklık haklarını tanımayan, sahibine mali haklar tanıyan oydan yoksun hisse senetleri, katılma intifa senetleri gibi menkul kıymetler bulunmaktadır. Ancak aynı ankette, şirketlerin % 28,4'ü oydan yoksun hisse senedini, %23,8'i katılma intifa senedini bilmediklerini ifade etmişlerdir.
- Birçok girişimci kamu düzenlemelerinden kaçınmak amacıyla küçük kalmayı tercih etmektedir. Kamu otoriteleri tarafından fark edilmeyecekleri ve zorlandıklarında mevzuat dışı işlemlere girebilme esnekliğini taşıyacakları için işletmelerin küçük kalmayı avantajlı bulması, sermaye piyasasına girme konusunda bir engel oluşturmaktadır. Diğer taraftan, bu şirketler kamuyu bilgilendirme ve düzenli rapor hazırlama konusunda yeterli ve sağlam bir kurumsal yapı ve donanıma da sahip bulunmamaktadır.
- Bu konuyla ilgili diğer bir husus, sermaye piyasası araçlarının ihracında katlanılacak maliyetleri bu şirketlerin karşılamasının güç olmasıdır.

3.5. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN FİNANSMAN KAYNAKLARININ SAĞLANMASI

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin sorunlarının başında finansman gelmektedir. KOBİ'lerin finansman sorununu, ucuz kredi sağlayarak çözmek mümkün görülmemektedir. Bu da, hem Türkiye'nin içinde bulunduğu ekonomik ve mali durum nedeniyle verilebilir kredi kaynaklarının yetersizliği hem de KOBİ'lerin farklı finansman gereksiniminden kaynaklanmaktadır. Bununla birlikte, küreselleşme olgusunun yarattığı liberal ekonomik düşünce ve buna bağlı olarak oluşan rekabetçi yapı, seçiciliğe dayanmayan ve devletin bürokratik yapısı içinde amacı doğrultusunda kullanılmayacak bu tür bir finansman modelinin uygulanabilirliğini imkansızlaştırır. Kredi ve faiz oranlarının devlet tarafından belirlendiği ve denetim altında tutulduğu ekonomilerde düşük faizlerle kredi alma imkanı genellikle büyük işletmeler için daha fazla olmuş ve sınırlı krediler büyük firmalara dağıtılmıştır (Sarıaslan, 1996: 57).

Ekonomiye dinamizm kazandıran KOBİ'lerin rekabetçi bir yapıya kavuşturulması en temel amaç olmalıdır. Türkiye'nin gerçekleri, devlet kaynaklı düşük faizli kredi vermeye dayalı finansman modellerinin uygulanmasını engellemektedir. Bunun yerine aşağıdaki koşulların sağlanması ve bu temelde çözüm bulması daha uygun olabilecektir (Kalmış, 2002: 8).

- KOBİ'lerin belirli ve çoklu ölçütlere dayalı bir ortak tanımın yapılması ve ülke genelinde KOBİ'lere yönelik uygulamalarda bu ortak tanım ve kapsamın esas alınması sağlanmalıdır.
- KOBİ'lere yönelik ayrılan fonlar, amacı doğrultusunda kullanılmalıdır.
- KOBİ'lerin piyasa koşullarında kredi sağlamalarının önündeki en büyük engellerin başında bankalar tarafından istenen teminat, ipotek, rehin gibi güvenceler gelmektedir. Bankalardan sağlanacak finansmanı kısıtlayıcı bu güvencelerin sağlanmasına yönelik bir ortam ve buna bağlı bir kurumsal yapı oluşturulmalıdır.
- KOBİ'lerin farklı finansman ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla dünyanın değişik ülkelerinde KOBİ'lerin finansmanına yönelik uygulanan finansman araçlarının, Türkiye'de uygulanması için gerekli yapının oluşturulması, bunların tanıtılması ve uygulanmasının teşvik edilmesi gerekmektedir.
- KOBİ'lerin sermaye piyasasından fon sağlamaları amacıyla gerekli yasal altyapının oluşturularak, KOBİ'ler menkul kıymet borsası oluşturulmalıdır.
- KOBİ'lere Türkiye'nin öncelikleri göz önüne alınarak, rekabetçi yapıyı destekleyecek ve ürün ya da sektör temelinde destek ve yardımlar sağlanmalıdır.

KOBİ'lere uygun finansman kaynaklarının sağlanması için gerekli bu koşulların bir kısmı Türkiye'de sağlanmış, bir kısmı yeterli tanıtım yapılamadığı için yeterince uygulanamamış ve diğer bir kısmı da bilinmediği veya yasal altyapının olmamasından dolayı uygulanmamıştır. Aşağıda bu koşulların önemi, Türkiye'deki durumu ve yapılması gerekenler ele alınmıştır (Kalmış, 2002: 8).

3.5.1. KOBİ'LERİN ÇOKLU ÖLÇÜTE DAYALI ORTAK BİR TANIMININ YAPILMASI

Daha önce değinildiği gibi, Türkiye'deki farklı kurumlar, KOBİ'lerin kapsamını birbirinden farklı olarak belirlemektedir. Bu farklılık, KOBİ'lere yönelik uygulamaların farklı sonuçlar yaratmasına neden olabilmektedir. Örneğin, KOBİ'lere yönelik ayrılan fonların, büyük işletmelere kaymasına neden olabilmektedir (Kalmış, 2002:8).

Türkiye'deki kurumların genelde tek ölçüte (istihdam edilen personel sayısı) dayalı KOBİ kapsamını belirlemesi, istihdam edilen personelin işletmeler tarafından beyan edilmesi ve bu kapsamda girişimcinin aile bireylerinin dahil edilmesi de birtakım sorunlar doğurmaktadır. Bununla birlikte, Türkiye'de kayıt dışı istihdamın da yaygın olması da işgücüne dayalı tanımların hatalı olmasına yol açmaktadır. Örneğin 250 işçi çalıştıran bir işyeri, eğer 150 işçiyi sigortalı gösterirse büyük ölçekli olmasına rağmen orta ölçekli işletme olarak değerlendirilecektir (Kalmış, 2002:8).

KOBİ tanımı ve kapsamının tek ölçüte dayalı belirlenmesine bağlı olarak ortaya çıkan sorunların çözümü, öncelikle çoklu ölçütlere dayalı KOBİ kapsamının belirlenmesidir. Bu ölçütlerin de işletmelerin muhasebe bilgilerine dayanılarak ilgili kurumlar tarafından saptanması gerekir. Bu uygulama, hem kayıt dışı ekonominin hem de kayıt dışı istihdamın azalmasına katkıda bulunacaktır. KOBİ kapsamının belirlenmesinde kullanılacak ölçütler, aile bireyleri dışındaki işgücü sayısı, yapılan yatırım tutarı, satış hacmi, aktif toplamı, yaratılan katma değer ve ihracat tutarı olabilir. Bunlardan birkaçı veya hepsi birlikte dikkate alınabilir.

Avrupa Birliği, KOBİ'lere yönelik uygulamaların beklenen amacına ulaşmasını sağlamak için, üye ve ortak ülkelerde 1996 yılında işçi sayısı, aktif toplamı ve satış hacmine dayalı bir tanımlama yapmıştır ve bu tanımlamanın tüm üye ve aday ülkelerde uygulanmasını istemiştir. Buna göre belirlenen KOBİ kapsamı aşağıdaki tabloda gösterilmiştir (Reppel and Vigier, 2002: 9).

Tablo 21: AB'ne Üye ve Aday Ülkelerde KOBİ Kapsamı

İşletme Ölçeği	Personel Sayısı	Satış Hacmi (Euro)	Aktif Toplamı (Euro)
Mikro	1-10	2 milyon	2 milyon
Küçük	11-50	7 milyon	5 milyon
Orta	51-250	40 milyon	27 milyon

Kaynak: Reppel, K. and Vigier, P. (2002), Plans to Update SME Definition, Enterprise Europe No: 8.

3.5.2. KOBİ'LERE YÖNELİK AYRILAN FONLARIN AMACI DOĞRULTUSUNDA KULLANDIRILMASI

Türkiye'de KOBİ'lerin en yaygın finansman aracı banka kredileridir. Ancak KOBİ'lerin banka kredilerinden yararlanma oranı oldukça düşüktür. Türkiye'de KOBİ'lerin kredi hacminden yararlanma oranı 1999'da % 4,82, 2000'de yaklaşık % 4-6 arasındadır. 2001 ve 2002'de yaşanan mali ve ekonomik kriz nedeniyle bu oranların daha da azaldığı söylenebilir. Bu oranlar, ABD'de % 42.7, Almanya'da % 35, İngiltere'de % 27,2, Fransa'da % 48, Japonya'da % 50'dir (<http://www.turknet.com/dergi/buyukizgih/Kobilerin> finansmanı, 2006).

KOBİ'lere kullanılan kredilerin büyük çoğunluğu, KOBİ'lere ve esnaflara destek sağlamak amacıyla kurulan Halk Bankası tarafından sağlanmaktadır (<http://www.halkbank.com.tr/kobi/finans>, 2007).

A. Halk Bankası Kaynaklı KOBİ Sanayi Kredisi

KOBİ Sanayi Kredisi,
KOBİ İleri teknoloji Kredisi,
İş makineleri Kredisi,
Turizm Kredisi,
ISO 3000 Kalite Standartları Belgesi ve CE İşareti Kredisi,
Fuar ve Sergilere Katılma Kredisi.

B. EXIMBANK Kaynaklı Krediler

EXIMBANK Sevk Öncesi Türk Lirası KOBİ İhracat Kredisi,
EXIMBANK Sevk Öncesi Döviz KOBİ İhracat Kredisi.

C. Fon Kaynaklı Krediler

KFW Teşvik Fonu,
Sanayileşme Fonu Döviz Kredisi,
KSF- 1 Özel Kredi Fonu,
KSF- 1 Çevre Koruma Fonu,
Orta vadeli döviz Kredisi,
EPI II Sanayi Çevre Koruma Fonu,
KOBİ Teşvik Fonu Kredisi (Yatırımlar ve Döviz Kazandırıcı Hizmetler Teşvik Fonu),

Türk Cumhuriyetleri Fonu Kredisi,
 Küçük Sanayi Siteleri Fonu,
 Organize Sanayi Bölgeleri Fonu,
 Taşıyıcı Kredisi,
 Tabii afete maruz kalan yöreleri destekleme fonu,
 Bilgisayar Yazılım Kredisi,
 İşyeri yenileme ve Edindirme Kredisi.

Halk Bankası'nın kullandığı krediler 1996'da 60 trilyon TL, 1998'de 285 trilyon TL'dir. Bu limitin 1999'da 600 trilyon TL olduğu ifade edilmektedir (Bilgihan, 2000: 117). Halk Bankası'nın KOBİ'lere kullandığı kredilerin önemi büyük olmakla birlikte, işletmelere kullanılan krediler içindeki payının %4 ile % 6 arasında olması, KOBİ'lerin finansman sorunlarına çözüm olmamaktadır. Bunun nedenleri arasında, KOBİ'lere yönelik fonların büyük ölçekli işletmelerce kullanılması, KOBİ'lerin bankalarca istenen güven-celeri sağlayamaması ve Türkiye'nin siyasi ve bürokratik yapısının yarattığı gayri ahlaki yapısı sayılabilir(Kalmış, 2002:10).

Halk Bankası dışındaki ticari bankalar, devletin yüksek faizli sürekli borçlanması, kredilerin geri dönüşü açısından KOBİ'lerin risk taşıması ve buna bağlı olarak istenen yüksek faiz nedeniyle KOBİ'lere kredi kullandırmamaktadır veya kullandırma oranı çok düşüktür. KOBİ'lerin finansal sorunlarının çözümü için, Türkiye Halk Bankası, KOSGEB ve diğer ilgili kurumların alt yapısında 'KOBİ Yatırım Bankası' gibi kurumların oluşturulması gerekir (Kalmış, 2002:10).

3.5.3. KOBİ'LERİN FİNANSMANINA YÖNELİK ARAÇLAR:

Türkiye'nin AB adaylık sürecinde olması ve günümüzde yoğunlaşan rekabet, KOBİ'lere rekabetçi bir yapının kazandırılmasını gerektirir. Bunun için KOBİ'ler teknolojilerini geliştirmeye, bilgiye ulaşmaya ve katma değer yaratan ürünler üretmeye yönlendirilmelidirler. Ancak bunların gerçekleştirilmesi için KOBİ'lerin gereksinim duyduğu finansmanın sağlanması gerekir. Daha önce değinildiği gibi, KOBİ'lerin finansman gereksinimlerini kredi yoluyla karşılamak mümkün değildir. Sorunun çözümü, kredi imkanlarının yaratılması ile birlikte farklı finansman araçlarının geliştirilmesi, KOBİ'lerin bu konularda bilgilendirilmesi ve yararlanmalarının teşvik edilmesi ile mümkündür. Bilinen ve KOBİ'lerin finansman gereksinimlerinin giderilmesine yönelik gelişmiş ülkelerde uygulama alanı bulmuş finansman tekniklerinin, yasal alt yapılarının oluşturulması, var olanların yaygın uygulama alanı bulması için gerekli olan çabaların gösterilmesi gerekir. Bu tekniklerin başlıcaları aşağıdaki gibidir (Kalmış, 2002: 11):

Risk Sermayesi: Risk sermayesi, gelişme potansiyeli yüksek olan işletmelerin oluşumu ve faaliyete geçmesi, özellikle teknolojik yeniliklere dönük projeleri destekleyen bir finansman yöntemidir. Bu tür yatırımlar yüksek risk taşımakla birlikte, bunların gelecekte ortalamanın üzerinde kâr sunması beklenir (Tuncel, 1996: 3; Zaimoğlu, 2001: 3). Risk sermayesinde temel amaç; yüksek gelişme potansiyeline sahip ve rekabet üstünlüğü olan işletmelere uzun vadeli yatırım yapmaktır.

Türkiye’de risk sermayesi yatırım ortaklıklarının kuruluşu ve faaliyetine ilişkin tebliğ Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yayınlanmıştır. Buna dayanarak Vakıflar Bankası bir risk sermayesi şirketi kurmuştur ve halen bu şirketin hisse senetleri İMKB’de işlem görmektedir. Risk sermayesi modelinin gelişmesi ve yaygınlık kazanması için bu modele uygun KO-Bİ’ler pazarının oluşturulması gerekir(Kalmış, 2002: 11).

Factoring: Factoring, genellikle kısa vadeli alacak haklarının ‘factor’ veya ‘factoring’ şirketi olarak adlandırılan kuruluşlara satılması suretiyle, işletmelere fon sağlama olanağı veren bir finansman yöntemidir (Ceylan, 2002: 2). Türkiye’de factoring uygulaması, 1988 yılında İktisat Bankası Factoring Grubu’nun uygulamaları ile başlamıştır. Türkiye’deki uygulama, ihracatın finansmanı şeklinde gerçekleşmektedir. Bu nedenle, büyük işletmeleri finanse eden bir araç olarak uygulanmaktadır.

Türkiye’de factoring uygulamasının birtakım sorunları bulunmaktadır. Türkiye’de factoring işlemlerinin Banka ve Sigorta Muamele Vergisi’ne tabi olması ve ön ödemede bulunulması halinde mükerrer uygulanması factoring uygulamasının maliyetini yükseltmektedir. Ayrıca, factoring işlemleri genellikle çek ve senet gibi belgeler karşılığında yapılmaktadır. Bu da, çek ve senetlerin iskontosu işlemi sonucunu doğurmaktadır. Ayrıca Türkiye’deki factoring şirketlerinin yanlış uygulamaları, bu şirketlerin ‘çek ve senet mafyası veya tefeciliğin yasal hali’ imajının oluşmasına yol açmıştır (Uzay ve Küçük, 2001: 302).

Türkiye’deki factoring uygulaması, bu haliyle KOBİ’lerin yararlanabileceği bir finansman tekniği değildir. KOBİ’lerin bu uygulamadan yararlanabilmesi ve factoring uygulamasının işlevlerini yerine getirebilmesi için gerekli alt yapının düzenlenmesi, denetimin arttırılması ve KOBİ’lere yönelik uygulamalarda birtakım mali kolaylıkların gösterilmesi gibi önlemlerin alınması gerekir.

Finansal Kiralama (Leasing): Finansal kiralama, sabit varlıkların kullanımına olanak veren bir araçtır. Finansal kiralamanın farklı uygulama biçimleri bulunmaktadır. Türkiye’deki uygulama şekli, daha çok orta vadeli kredi kullanımını sonucunu doğurmaktadır. KOBİ’lerin özkaynaklarının tamamını sabit yatırımlara bağlaması, işletme sermayesi bulamama sorunuyla karşılaşabilmelerine neden olmaktadır. KOBİ’ler, finansal kiralama finansman modeliyle

sabit varlıklara bağladıkları özkaynaklarını işletme sermayesi olarak kullanma imkanına kavuşabilmektedir (Kalmış, 2002: 11).

KOBİ Yatırım ve Finans Şirketleri : Yalnızca KOBİ'lerin işletme ve yatırım sermayesi finansman gereksinimlerini karşılamak amacıyla "kâr-zarar-risk" temeline dayalı finansal kuruluşların oluşturulması, KOBİ'lerin istihdam, üretim ve katma değer bakımından işlevlerini etkin biçimde yerine getirerek, Türkiye ekonomisine dinamizm kazandırılması ve rekabetçi bir yapıya kavuşturulması büyük önem taşımaktadır (Kalmış, 2002: 11) .

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

4. İSTANBUL YÖRESİ KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ ÜRETİM İŞLETMELERİNİN FİNANSMAN FONKSİYONU AÇISINDAN ANALİZİ

Bu bölümde ilk olarak ankete katılan işletmelerin sanayinin hangi alt dalında faaliyette bulduklarını daha sonra da ankette yer alan sorulara verdikleri cevapları gösteren frekans ve yüzdesel frekans tabloları aşağıdaki gibi düzenlenmiştir:

4.1. Araştırmanın Amacı

Bu çalışmanın amacı, Türkiye'deki KOBİ'lere uygun ve zamanında nasıl kaynak bulunabileceği ve kullanılabileceğini incelemek ve finansman sorunlarının nasıl giderilebileceğini araştırmaktır.

4.2. Araştırma Modeli

Araştırma, tarama modelindedir. İşletmelerin sermaye yapıları ve bu yapıyı oluşturan sermaye kaynakları tanımlandıktan sonra, küçük ve orta ölçekli işletmelerin davranışları belirlenmeye çalışılacaktır. Kütüphane ve literatür taramasından sonra anket çalışmasıyla elde edilecek veriler analitik bir yaklaşımla değerlendirilecek ve çözüm önerileri getirilecektir.

4.3. Evren ve Örneklem

Araştırmanın evrenini İstanbul yöresi küçük ve orta ölçekli üretici işletmeler oluşturmaktadır. Anketlerin uygulanmasında İstanbul Ticaret ve Sanayi Odası'ndan yararlanılacaktır.

4.4. Veriler ve Toplanması

Konu ile ilgili veriler, konu hakkında literatürdeki kitap ve makaleler incelenerek toplanacaktır, araştırma verisi ise geliştirilen anketin İstanbul yöresi küçük ve orta ölçekli üretici işletmelere uygulanmasıyla toplanacaktır.

4.5. Verilerin Çözümü ve Yorumlanması

Literatür taramasından ve anketin uygulanmasından sonra elde edilen veriler değerlendirilerek küçük ve orta ölçekli üretim işletmelerinin finansal sorunları ve bu sorunları çözebilmek için geliştirdikleri finansal davranışları ortaya konmaya çalışılacak ve çözüm önerileri geliştirilecektir.

4.6. Bulgular ve Yorum

4.6.1. Ankete Katılan İşletmelerin Çeşitli Özelliklerinin Frekans Tabloları

Bu bölümde ankete katılan işletmelerin sahip oldukları çeşitli özelliklerini gösteren frekans ve yüzdesel frekans tabloları aşağıdaki gibidir:

Tablo 22: Ankete Katılan İşletmelerin Sanayi Dallarına Göre Dağılımı

	Toplam İçindeki Paylar	Yüzdeler
Gıda, içki, tütün sanayii	6	7,9
Dokuma, giyim eşyası ve deri sanayii	23	30,3
Orman ürünleri ve mobilya sanayii	28	36,8
Kağıt, kağıt ürünleri ve basım sanayii	1	1,3
Kimya, petrol, kauçuk ve plastik sanayii	16	21,1
Taş ve toprağa bağlı sanayii	1	1,3
Metal ana sanayii	1	1,3
TOPLAM	76	100,0

Tablo 22'ye göre; ankete katılan işletmelerin % 7,9'u gıda, içki, tütün sanayisinde, % 30,3'ü dokuma, giyim eşyası ve deri sanayisinde, % 36,8'i orman ürünleri ve mobilya sanayisinde, % 1,3'ü kağıt, kağıt ürünleri ve basım sanayisinde, % 21,1'i kimya, petrol, kau-

çuk ve plastik sanayisinde, %1,3'ü taş ve toprağa bağlı sanayide, % 1,3'ü de metal ana sanayisinde faaliyette bulunmaktadır.

Tablo 23: Ankete Katılan İşletmelerin Kuruluş Dönemlerine Göre Dağılımı

	Toplam İçindeki Paylar	Yüzdeler	Kümülatif Yüzdeler
1980 öncesi	14	18,4	18,4
1980-1985 arası	6	7,9	26,3
1986-1990 arası	4	5,3	3,6
1991-1995 arası	9	11,8	43,4
1996-2000 arası	13	17,1	60,5
2000-2005 arası	22	28,9	89,5
2005 sonrası	8	10,5	100,0
TOPLAM	76	100,0	

Tablo 23'e göre; ankete katılan işletmelerin % 18,4'ü 1980 yılı öncesinde, % 7,9'u 1980-1985 yılları arasında, % 5,3'ü 1986-1990 yılları arasında, % 11,8'i 1991-1995 yılları arasında, % 17,1'i 1996-2000 yılları arasında, % 28,9'u 2000-2005 yılları arasında, % 10,5'i ise 2005 yılı sonrasında kurulmuştur.

Tablo 24: Ankete Katılan İşletmelerin Kuruluş Yerlerine Göre Dağılımı

	Toplam İçindeki Paylar	Yüzdeler	Kümülatif Yüzdeler
Küçük Sanayi Sitesi	7	9,2	9,2
Organize Sanayi Bölgesi	19	25,0	34,2
Şehir İçinde	46	60,5	94,7
Şehir dışında	4	5,3	100,0
TOPLAM	76	100,0	

Tablo 24'e göre ankete katılan işletmelerin % 9,2'si küçük sanayi sitesinde, % 25'i organize sanayi bölgesinde, % 60,5'i şehir içinde, % 5,3'ü ise şehir dışında kurulmuştur.

TABLO 25 : Ankete Katılan İşletmelerin Üretim Tiplerine Göre Dağılımı

	Toplam İçindeki Paylar	Yüzdeler	Kümülatif Yüzdeler
Sürekli ve Genel Piyasa İçin Üretim	24	31,6	31,6
Sipariş ve Fason Üretim	23	30,3	61,8
Her İki Biçimde de Üretim	29	38,2	100,0
TOPLAM	76	100,0	

Tablo 25'e göre ankete katılan işletmelerin % 31,6'sı sürekli ve genel piyasa için üretim tipini, % 30,3'ü sipariş ve fason üretim tipini, % 38,2'si ise her iki tür üretim tipini benimsemiştir.

TABLO 26: Ankete Katılan İşletmelerin Hukuki Yapılarına Göre Dağılımı

	Toplam İçindeki Paylar	Yüzdeler	Kümülatif Yüzdeler
Tek kişi işletmesi	32	42,1	42,1
Adi Şirket	1	1,3	43,4
Limited Şirket	39	51,3	94,7
Anonim Şirket	4	5,3	100,0
TOPLAM	76	100,0	

Tablo 26'ya göre ankete katılan işletmelerin % 42,1'si tek kişi işletmesi, % 1,3'ü adi şirket, % 51,3'ü limited şirket, % 5,3'ü ise anonim şirkettir.

TABLO 27: Ankete Katılan İşletmelerin Profesyonel Yönetici İstihdam Politikasına Göre Dağılımı

	Toplam İçindeki Paylar	Yüzdeler	Kümülatif Yüzdeler
Her Yönetim Kademesinde	11	14,5	14,5
Bazı Yönetim Kademelerinde	22	28,9	43,4
Profesyonel Yönetici İstihdam Etmiyoruz	43	56,6	100,0
TOPLAM	76	100,0	

Tablo 27'ye göre ankete katılan işletmelerin % 14,5'i işletmelerinin her yönetim kademesine profesyonel yönetici istihdam etmekte, % 28,9'u bazı yönetim kademelerine profesyonel yönetici istihdam etmekte, % 56,6'sı ise işletmelerinde profesyonel yönetici istihdam etmemektedir.

4.6.2. Ankete Katılan İşletmelerin Finansal Özelliklerinin Yüzde Dağılımı

TABLO 28: Ankete Katılan İşletmelerin Sermaye Tutarlarının Dağılımı

(YTL)	Toplam İçindeki Paylar	Yüzdeler	Kümülatif Yüzdeler
5.000	2	2,6	2,6
10.000	6	7,9	10,5
15.000	2	2,6	13,2
20.000	4	5,3	18,4
25.000	2	2,6	21,1
30.000	4	5,3	26,3
40.000	1	1,3	27,6
50.000	9	11,8	39,5
60.000	2	2,6	42,1
70.000	1	1,3	43,4
80.000	1	1,3	44,7
100.000	5	6,6	51,3
150.000	4	5,3	56,6
200.000	7	9,2	65,8
250.000	2	2,6	68,4
300.000	4	5,3	73,7
350.000	1	1,3	75,0
400.000	2	2,6	77,6
450.000	1	1,3	78,9
500.000	1	1,3	80,3
600.000	1	1,3	81,6
750.000	2	2,6	84,2
1.000.000	5	6,6	90,8
1.400.000	1	1,3	92,1
1.500.000	1	1,3	93,4
2.000.000	3	3,9	97,4
14.000.000	1	1,3	98,7
15.000.000	1	1,3	100,0
TOPLAM	76	100,0	

Tablo 28'e göre ankete katılan işletmelerin; % 2,6'sı 5.000 YTL, % 7,9'u 10.000 YTL, % 2,6'sı 15.000 YTL, % 5,3'ü 20.000 YTL, % 2,6'sı 25.000 YTL, % 5,3'ü 30.000 YTL, % 1,3'ü 40.000 YTL, % 11,8'i 50.000 YTL, % 2,6'sı 60.000 YTL, % 1,3'ü 70.000 YTL sermaye tutarına sahipken, % 1,3'ü 80.000 YTL, % 6,6'sı 100.000 YTL sermayeye

sahiptir. Ankete katılan işletmelerin % 5,3'ü ise 150.000 YTL, % 9,2'si 200.000 YTL, % 2,6'sı 250.000 YTL, % 5,3'ü 300.000 YTL, % 1,3'ü 350.000 YTL, % 2,6'sı 400.000 YTL, % 1,3'ü 450.000 YTL tutarında sermayeye sahipken, % 1,3'ü 500.000 YTL ve 600.000 YTL, % 2,6'sı 750.000 YTL, % 6,6'sı 1.000.000 YTL, % 1,3'ü 1.400.000 ve 1.500.000 YTL, % 3,9'u 2.000.000 YTL ve %1,3'ü 14.000.000 YTL ve 15.000.000 YTL sermayeye sahiptir.

TABLO 29: Ankete Katılan İşletmelerin Ortak Sayısına Göre Dağılımı

	Toplam İçindeki Paylar	Yüzdeler	Kümülatif Yüzdeler
1	34	44,7	44,7
2	23	30,3	75,0
3	10	13,2	88,2
4	3	3,9	92,1
5	4	5,3	97,4
5'ten Fazla	2	2,6	100,0
TOPLAM	76	100,0	

Tablo 29'a göre ankete katılan işletmelerin %44,7'si tek kişi işletmesi iken, % 30,3'ü 2 ortağa, % 13,2'si 3 ortağa, % 3,9'u 4 ortağa, % 5,3'ü 5 ortağa, % 2,6'sı ise 5'ten fazla sayıda ortağa sahiptir.

TABLO 30: Ankete Katılan İşletmelerin Toplam Borçlarının Özkaynaklara Oranının Dağılımı

	Toplam İçindeki Paylar	Yüzdeler	Kümülatif Yüzdeler
0.25'ten az	43	56,6	56,6
0.25-0.49 arası	15	19,7	76,3
0.50-0.99 arası	4	5,3	81,6
1.00-1.49 arası	10	13,2	94,7
1.5-1.99 arası	2	2,6	97,4
2'den büyük	2	2,6	100,0
TOPLAM	76	100	

Tablo 30'a göre ankete katılan işletmelerin % 56,6'sının toplam borçlarının özkaynaklara oranı 0,25'ten az, %19,7'sinin 0,25-0,49 arasında, %5,3'ünün 0,5-0,99 arası, %13,2'sinin 1,00-1,49 arasında, %2,6'sının 1,5-1,99 arasında, %2,6'sının ise toplam borçlarının özkaynaklara oranı 2'den büyüktür.

TABLO 31: Ankete Katılan İşletmelerin Finansal Gereksinimlerini Karşılama Yöntemlerinin Dağılımı

	Toplam İçindeki Paylar	Yüzdeler	Kümülatif Yüzdeler
Otofinansman	3	3,9	3,9
Özkaynak	55	72,4	76,3
Yabancı Kaynak	17	22,4	98,7
Özkaynak ve Yabancı Kaynak	1	1,3	100,0
TOPLAM	76	100,0	

Tablo 31'e göre ankete katılan işletmelerin % 3,9'u finansman gereksinimlerini otofinansman yoluyla karşılarken, % 72,4'ü özkaynak yoluyla karşılamakta, % 22,4'ü ise finansman gereksinimlerini yabancı kaynaklardan karşılamaktadır. % 1,3'ü de finansman gereksinimlerini hem özkaynak hem de yabancı kaynaklar aracılığıyla karşılamaktadır.

TABLO 32: Ankete Katılan İşletmelerin Döner Sermaye Hakkındaki Görüşlerinin Dağılımı

	Toplam İçindeki Paylar	Yüzdeler	Kümülatif Yüzdeler
Yeterli	32	42,1	42,1
Yetersiz	44	5,9	100,0
TOPLAM	76	100,0	

Tablo 32'ye göre ankete katılan işletmelerin % 42,1'i işletmenin döner sermaye tutarını yeterli görmekte, %57,9'u ise işletmenin döner sermaye tutarını yeterli görmemektedir.

TABLO 33: Ankete Katılan İşletmelerin Döner Sermaye Tutarını Yetersiz Bulma Nedenlerinin Dağılımı

	Toplam İçindeki Paylar	Yüzdeler	Kümülatif Yüzdeler
Kredili Satışlarda Enflasyonun Eritici Etkisini Önleyememe	10	13,2	13,2
Kuruluş Sırasında Yeterli Döner Sermaye Tutarını Belirleyememe	8	10,5	23,7
Diğer Nedenler	26	34,2	57,9
Sermayeyi Yeterli Görenler	32	42,1	100,0
TOPLAM	76	100,0	

Tablo 33'e göre, ankete katılan işletmelerin % 13,2'si kredili satışlarda enflasyonun eritici etkisini önleyememelerinden dolayı döner sermaye tutarını yetersiz bulurken, % 10,5'i sermaye tutarının yetersiz bulmasının nedenini, kuruluş sırasında yeterli döner sermaye tutarını belirleyememe olarak belirtmiştir. Ankete katılan işletmelerin % 34,2'si ise başka nedenlerden dolayı işletmelerinin döner sermaye tutarını yetersiz bulmaktadır. İşletmelerin % 42,1'i ise döner sermaye tutarını yeterli bulmaktadır.

TABLO 34: Ankete Katılan İşletmelerin Son Üç Yılda Yeni Yatırım Yapma Durumlarının Dağılımı

	Toplam İçindeki Paylar	Yüzdeler	Kümülatif Yüzdeler
Evet	31	40,8	40,8
Hayır	45	59,2	100,0
TOPLAM	76	100,0	

Tablo 34'e göre, ankete katılan işletmelerin % 40,8'i son 3 yılda herhangi bir yatırımda bulunmazken, % 59,2'si son 3 yılda yeni yatırımda bulunmuşlardır.

TABLO 35: Ankete Katılan İşletmelerin Son 3 Yılda Yaptıkları Yatırım Türlerinin Dağılımı

	Toplam İçindeki Paylar	Yüzdeler	Kümülatif Yüzdeler
Yenileme Yatırım	3	4	4
Genişleme Yatırımı	18	23,7	27,7
Mamul Yatırımı	5	6,6	34,3
Modernizasyon Yatırımı	2	2,6	36,9
Genişleme ve Mamul Yatırımı	1	1,3	38,2
Mamul ve Modernizasyon Yatırımı	2	2,6	40,8
Son 3 yılda yatırımda bulunmayanlar	45	59,2	100,0
TOPLAM	76	100,0	

Tablo 35'e göre, ankete katılan işletmelerin % 5,3'ü son 3 yılda yenileme yatırımında bulunurken, % 23,7'si genişleme yatırımında bulunmuş, % 6,6'sı mamul yatırımı, % 2,6'sı da modernizasyon yatırımında bulunmuştur. Bu işletmelerin % 1,3'ü hem genişleme hem mamul yatırımında bulunurken, % 2,6'sı hem mamul hem de modernizasyon yatırımında bulunmuştur. Ankete katılan işletmelerin % 57,9'u ise son 3 yılda herhangi bir yatırımda bulunmamıştır.

Tablo 36 : Ankete Katılan İşletmelerin Dış Finansman Kullanım Dağılımı

	Toplam İçindeki Paylar	Yüzdeler	Kümülatif Yüzdeler
Evet	32	42,1	42,1
Hayır	44	57,9	100,0
TOPLAM	76	100,0	

Tablo 36'ya göre, ankete katılan işletmelerin % 42,1'i dış finansman yani borç ya da kredi kullanmazken, % 57,9'u dış finansman kullanmaktadır.

TABLO 37: Ankete Katılan İşletmelerin Dış Finansman Kaynaklarının Dağılımı

	Toplam İçindeki Paylar	Yüzdeler	Kümülatif Yüzdeler
Ticari Bankalar	20	26,3	26,3
Leasing	2	2,6	28,9
Üçüncü Kişiler	4	5,3	34,2
Ticari Bankalar ve Leasing	1	1,3	35,5
Ticari Bankalar ve Üçüncü Kişiler	4	5,3	40,8
Dış Finansman kullanmayanlar	45	59,2	100,0
TOPLAM	76	100,0	

Tablo 37'ye göre, ankete katılan işletmelerin % 26,3'ü ticari bankalardan dış finansman sağlarken, % 2,6'sı leasing yoluyla dış finansman sağlamaktadır. Ankete katılan işletmelerin % 5,3'ü üçüncü kişilerden borç alarak finansman sağlarken, % 1,3'ü ticari bankalar ve leasing yoluyla finansman sağlamaktadır.

TABLO 38: Ankete Katılan İşletmelerin Kredi Alırken Karşılaştıkları Güçlüklerin İşletmelere Göre Dağılımı

	Toplam İçindeki Paylar	Yüzdeler	Kümülatif Yüzdeler
Faizlerin Yüksekliği	16	21,1	21,1
Kredinin Azlığı	2	2,6	23,7
Teminat Gösterme Zorunluluğu	10	13,2	36,8
Bürokratik İşlemlerin Çokluğu	5	6,6	43,4
Kredi Kullanılmıyor.	33	43,4	86,8
Hiçbiri	2	2,6	89,5
Faizlerin Yüksekliği ve Kredinin Azlığı	2	2,6	92,1
Kredinin Azlığı ve Teminat Gösterme Zorunluluğu	1	1,3	93,4
Hepsi	5	6,6	100,0
TOPLAM	76	100,0	

Tablo 38'e göre, ankete katılan işletmelerin % 21,1'inin kredi alırken karşılaştığı en büyük güçlük faiz oranlarının yüksekliği iken, % 2,6'sı kredinin azlığından şikayet etmektedir. İşletmelerin % 13,2'si teminat gösterme zorunluluğundan, % 6,6'sı ise bürokratik işlemlerin çokluğu nedeniyle kredi alırken güçlüklerle karşılaşmaktadırlar. Ankete katılan işletmelerin % 43,4'ü hiç kredi kullanmazken, % 2,6'sı ise bu konularla ilgili hiçbir güçlükle karşılaşmamaktadırlar. İşletmelerin % 2,6'sı faizlerin yüksekliği ve kredinin azlığından şikayetçi iken, %1.3'ü kredinin azlığı ve teminat gösterme zorunluluğundan şikayetçidir. Bunun yanında, ankete katılan işletmelerin % 6.6'sı bu güçlüklerin tümüyle karşılaşmaktadırlar.

TABLO 39: Ankete Katılan İşletmelerin Finansmana İhtiyaç Duyup Duymamalarına Göre Dağılımı

	Toplam İçindeki Paylar	Yüzdeler	Kümülatif Yüzdeler
Evet	38	50,0	50,0
Hayır	38	50,0	100,0
TOPLAM	76	100,0	

Tablo 39'a göre, ankete katılan işletmelerin % 50'sinin finansmana gereksinimi yok iken, % 50'sinin ise finansmana gereksinimi vardır.

TABLO 40: Ankete Katılan İşletmelerin İhtiyaç Duyduğu Finansmanın Kullanılmak İstendiği Amaçların Dağılımı

	Toplam İçindeki Paylar	Yüzdeler	Kümülatif Yüzdeler
Yenileme Yatırımı	11	14,5	14,5
Genişleme Yatırımı	10	13,2	27,7
Mamul Yatırımı	6	7,9	35,6
Modernizasyon Yatırımı	3	3,9	39,5
Stratejik Yatırım	1	1,3	40,8
Yenileme ve Genişleme Yatırımı	4	5,3	46,1
Genişleme ve Mamul Yatırımı	2	2,6	48,7
Hepsi	1	1,3	50,0
Yatırım Yapmayanlar	38	50,0	100,0
TOPLAM	76	100,0	

Tablo 40'a göre, ankete katılan işletmelerin % 14,5'inin ek finansman gereksinim duymasının nedeni yenileme yatırımında bulunmak iken, %13,2'sinin amacı genişleme yatırımında bulunmaktır. Bu işletmelerin % 7,9'su mamul yatırımında bulunmak amacıyla ek finansmana gereksinim duyarken, % 3,9'u modernizasyon, % 1,3'ü ise stratejik yatırımda bulunmak amacıyla ek finansmana gereksinim duymaktadır. Ankete katılan işletmelerin % 5,3'ü yenileme ve genişleme yatırımı için finansmana ihtiyaç duyarken, % 2,6'sı genişleme ve mamul yatırımı için finansmana gereksinim duymaktadırlar. İşletmelerin % 1,3'ü ise bu yatırımların hepsini gerçekleştirmek isterken, % 50'sinin ek finansmana gereksinimi yoktur.

TABLO 41: Ankete Katılan İşletmelerin Finans Yöneticisi İstihdam Politikasına Göre Dağılımı

	Toplam İçindeki Paylar	Yüzdeler	Kümülatif Yüzdeler
İşletme Sahibi	61	80,3	80,3
İşletme Müdürü	5	6,6	86,8
Finans Müdürü	4	5,3	92,1
Muhasebe Müdürü	4	5,3	97,4
İşletme Sahibi ve Finans Müdürü	1	1,3	98,7
Finans ve Muhasebe Müdürü	1	1,3	100,0
TOPLAM	76	100,0	

Tablo 41'e göre, ankete katılan işletmelerin % 80,3'ünün finans yönetimini işletme sahibi yürütmekte iken, % 6,5'inin finans yönetimini işletme müdürü, %5,3'ünün finans yönetimini finans müdürü, % 5,3'ünün finans yönetimini muhasebe müdürü yürütmektedir. Ankete katılan işletmelerin %1,3'ünün finans yönetimini işletme sahibi ve finans müdürü birlikte yürütmekte, % 1,3'ünün finans yönetimini ise finans ve muhasebe müdürü birlikte yürütmektedir.

TABLO 42: Ankete Katılan İşletmelerin Finansal Plan Yapma Stratejilerine Göre Dağılımı

	Toplam İçindeki Paylar	Yüzdeler	Kümülatif Yüzdeler
Evet	60	78,9	78,9
Hayır	16	21,1	100,0
TOPLAM	76	100,0	

Tablo 42'ye göre, ankete katılan işletmelerin % 78,9'u işletme faaliyetlerini gerçekleştirirken finansal planlama yaptıklarını ifade ederken, % 21,1'i ise finansal planlama yapmadıklarını ifade etmişlerdir.

TABLO 43: Ankete Katılan İşletmelerin Fon Fazlası Değerlendirme Yöntemlerinin Dağılımı

	Toplam İçindeki Paylar	Yüzdeler	Kümülatif Yüzdeler
Yenileme Yatırımı	15	19,7	19,7
Genişleme Yatırımı	8	10,5	30,2
Mamul Yatırımı	27	35,6	65,8
Modernizasyon Yatırımı	5	6,6	72,4
Stratejik Yatırım	1	1,3	73,7
Stoklara Yatırım	7	9,2	82,9
Bankaya Mevduat Olarak ya da Repo Olarak Yatırma	4	5,3	88,2
Menkul Kıymetlere Yatırma	1	1,3	89,5
Fon Fazlası bulunmamaktadır.	1	1,3	90,8
Yenileme ve Modernizasyon Yatırımı	1	1,3	92,1
Genişleme ve Mamul Yatırımı	4	5,3	97,4
Mamul ve Stoklara Yatırım	2	2,6	100,0
TOPLAM	76	100,0	

Tablo 43'e göre, ankete katılan işletmelerin % 19,7'si fon fazlalarını yenileme yatırımı yaparak kullanırken, % 10,5'i genişleme yatırımı, % 35,6'sı mamul yatırımı, % 6,6'sı modernizasyon yatırımı, % 1,3'ü stratejik yatırım yaparak fon fazlalarını değerlendirmektedir. Ankete katılan işletmelerin % 9,2'si stoklara yatırım yaparken, % 5,3'ü bankaya mevduat ya da repo olarak yatırma şeklinde, % 1,3'ü menkul kıymetlere yatırım şeklinde fon fazlalarını değerlendirmektedir. Bu işletmelerin % 1,3'ü hem yenileme hem de modernizasyon yatırımında bulunurken, % 5,3'ü hem genişleme hem mamul yatırımı, % 2,6'sı ise mamul ve stoklara yatırımında bulunmaktadır. Ankete katılan işletmelerin % 1,3'ünde de herhangi bir fon fazlası bulunmadığından yatırım yapamamaktadırlar.

TABLO 44: Ankete Katılan İşletmelerin Enflasyonun Olumsuz Etkilerini Yok Etmek İçin Kullandıkları Politikaların Dağılımı

	Toplam İçindeki Paylar	Yüzdeler	Kümülatif Yüzdeler
Ürünlerin fiyatlarını sık sık ayarlama	38	50,0	50,0
Stok Yönetiminde Düzenleme	23	30,3	80,3
Alacakların Yönetiminde Düzenleme	12	15,8	96,1
Enflasyondan Etkilenmiyor.	1	1,3	97,4
Hepsi	2	2,6	100,0
TOPLAM	76	100,0	

Tablo 44'e göre, ankete katılan işletmelerin %50'si enflasyonun olumsuz etkisini yok edebilmek için ürünlerin fiyatlarını sık sık ayarlarken, % 30,3'ü stok yönetiminde düzenleme yapmakta, % 15,8'i alacakların yönetiminde düzenleme yapmaktadır. Ankete katılan işletmelerin % 2,6'sı enflasyonun olumsuz etkilerini yok etmek için yukarıda yer alan bütün politikaları uygulamakta, %1,3'ü ise enflasyondan etkilenmemektedir.

TABLO 45: Ankete Katılan İşletmelerin Teşvik ve Desteklerden Yararlanma Durumuna Göre Dağılımı

	Toplam İçindeki Paylar	Yüzdeler	Kümülatif Yüzdeler
Evet	13	17,1	17,1
Hayır	63	82,9	100,0
TOPLAM	76	100,0	

Tablo 45'e göre, ankete katılan işletmelerin % 17,1'i teşvik ve desteklerden yararlanırken, % 82,9'u herhangi bir teşvik ve destekten yararlanmamaktadırlar.

TABLO 46: Ankete Katılan İşletmelerin Yararlandıkları Teşvik ve Desteklerin Dağılımı

	Toplam İçindeki Paylar	Yüzdeler	Kümülatif Yüzdeler
İhracat Teşvikleri	4	5,3	5,3
Vergi İndirimi	4	5,3	10,6
KOSGEB Teknolojik Destek Yardımı	3	3,9	14,5
OSB Yardımları	1	1,3	15,8
Diğer Yardımlar	1	1,3	17,1
KOSGEB ve OSB Yardımları	1	1,3	18,4
Teşvik ve Destekten Yararlanılmıyor.	62	81,6	100,0
TOPLAM	76	100,0	

Tablo 46'ya göre, ankete katılan işletmelerin % 5,3'ü ihracat teşviklerinden, % 5,3'ü vergi indiriminden, % 3,9'u KOSGEB teknolojik destek yardımından yararlanırken, % 1,3'ü OSB yardımlarından, % 1,3'ü diğer yardımlardan, %1,3'ü ise hem KOSGEB teknolojik destek yardımından hem de OSB yardımlarından yararlanmaktadır. Ankete katılan işletmelerin % 81,6'sı ise herhangi bir teşvik ve destekten yararlanmamaktadır.

TABLO 47: Ankete Katılan İşletmelerin Sorunlarının Çözümünde Danışman ya da Danışmanlık Hizmetlerinden Yararlanma Oranlarının Dağılımı

	Toplam İçindeki Paylar	Yüzdeler	Kümülatif Yüzdeler
Evet	23	30,3	30,3
Hayır	53	69,7	100,0
TOPLAM	76	100,0	

Tablo 47'e göre, ankete katılan işletmelerin % 30,3'ü ortaya çıkan sorunlarının çözümünde danışman veya danışmanlık hizmetlerinden yararlanırken, % 69,7'si ortaya çıkan sorunların çözümünde herhangi bir danışman veya danışmanlık hizmetinden yararlanmamaktadırlar.

4.2. Çeşitli Özelliklerin Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansman Fonksiyonları Değişkenlerinin Birbirlerinden Bağımsız Olup Olmadığının Ki-Kare Bağımsızlık Testi İle Analizi

TABLO 48: İşletmelerin İçinde Bulunduğu Sektörler ile Avrupa Birliği'ne Göre İş Büyüklüğünün Karşılaştırılması Tablosu

İŞ BÜYÜKLÜĞÜ					TOPLAM	X ²	S.D.	p
Sektörler	1-49	10-49	50-249	250+				
Gıda, içki, tütün sanayi	4	1	1	0	6	8,783	18	0,965
Dokuma, giyim eşyası ve deri sanayi	3	12	2	0	23			
Orman ürünleri ve mobilya sanayi	12	11	4	1	28			
Kağıt, kağıt ürünleri ve basım sanayi	1	0	0	0	1			
Kimya, petrol, kömür, kauçuk ve plastik sanayi	8	7	1	0	16			
Taş ve toprağa bağlı sanayi	1	0	0	0	1			
Metal ana sanayi	0	1	0	0	1			
TOPLAM	35	32	8	1	76			

Avrupa Birliği'ne göre iş büyüklüğü ile sektör değişkenlerinin birbirlerinden bağımsız olup olmadığına ilişkin Ki-Kare bağımsızlık testi aşağıdaki gibi yapılmıştır.

H_0 = Avrupa Birliği'ne göre iş büyüklüğü sektörlerden bağımsızdır.

H_1 = Avrupa Birliği'ne göre iş büyüklüğü sektörlerden bağımsız değildir.

Burada $p= 0,965 > 0,05$ olduğu için H_0 kabul edilir. Böylece Avrupa Birliği'ne göre iş büyüklüğünün sektörlerden bağımsız olduğu ortaya konulmaktadır. İş büyüklüğünün sektörden sektöre farklılık göstermesinden dolayı; istatistiki olarak iş büyüklüğü ile sektörler arasında bir ilişki olduğu söylenemez. Ki-Kare bağımsızlık testinin sonuçlarına göre, Avrupa Birliği'ne göre iş büyüklüğünün sektörlerden bağımsız olduğu ortaya konmuştur.

Tablo 49: İşletmelerin Kuruluş Yerleri ile Avrupa Birliği'ne Göre Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Sınırlarının Karşılaştırılması Tablosu

Avrupa Birliği'ne Göre Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Sınırları			TOPLAM	X^2	S.D.	p
Kuruluş Yerleri	Küçük İşletme	Orta Boy İşletme				
Küçük sanayi sitesi	7	0	7	1,340	3	0,720
Organize sanayi bölgesi	19	0	19			
Şehir içinde	44	2	46			
Şehir dışında	4	0	4			
TOPLAM	74	2	76			

H_0 = Avrupa Birliği'ne göre küçük ve orta ölçekli işletme sınırları işletmelerin kuruluş yerinden bağımsızdır.

H_1 = Avrupa Birliği'ne göre küçük ve orta ölçekli işletme sınırları işletmelerin kuruluş yerinden bağımsız değildir.

Burada $p= 0,720 > 0,05$ olduğu için H_0 kabul edilir. Böylece Avrupa Birliği'ne göre küçük ve orta ölçekli işletme sınırlarının işletmelerin kuruluş yerlerinden bağımsız olduğu ortaya konulmaktadır. Avrupa Birliği'ne göre küçük ve orta ölçekli işletmeler sayısının kuruluş yerlerine göre farklılık göstermesinden dolayı; istatistiki olarak Avrupa Birliği'ne göre küçük ve orta ölçekli işletme sınırları ile kuruluş yerleri arasında bir ilişki olduğu söylenemez. Ki-

Kare bağımsızlık testinin sonuçlarına göre, Avrupa Birliği'ne göre küçük ve orta ölçekli işletme sayılarının kuruluş yerlerinden bağımsız olduğu ortaya konmuştur.

Tablo 50: İşletmelerin Üretim Tipleri İle Avrupa Birliği'ne Göre Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Sınırlarının Karşılaştırılması Tablosu

Avrupa Birliği'ne Göre Küçük ve Orta Ölçek İşletme Sınırları			TOPLAM	X ²	S.D.	p
Üretim Tipleri	Küçük İşletme	Orta Boy İşletme				
Sürekli ve genel piyasa için üretim	24	0	24	3,329	2	0,189
Sipariş ve fason üretim	23	0	23			
Her iki biçimde de üretim	27	2	29			
TOPLAM	74	2	76			

H_0 = Avrupa Birliği'ne göre küçük ve orta ölçekli işletme sınırları işletmelerin üretim tiplerinden bağımsızdır.

H_1 = Avrupa Birliği'ne göre küçük ve orta ölçekli işletme sınırları işletmelerin üretim tiplerinden bağımsız değildir.

Burada $p = 0,189 > 0,05$ olduğu için H_0 kabul edilir. Böylece Avrupa Birliği'ne göre küçük ve orta ölçekli işletme sınırlarının işletmelerin üretim tiplerinden bağımsız olduğu ortaya konulmaktadır. Avrupa Birliği'ne göre küçük ve orta ölçekli işletme sayısının üretim tiplerine göre farklılık göstermesinden dolayı, istatistiki olarak Avrupa Birliği'ne küçük ve orta ölçekli işletme sınırları ile üretim tipleri arasında bir ilişki olduğu söylenemez. Ki- Kare bağımsızlık testinin sonuçlarına göre, Avrupa Birliği'ne göre küçük ve orta ölçekli işletme sayılarının üretim tiplerinden bağımsız olduğu ortaya konmuştur.

Tablo 51: İşletmelerin Bilanço Toplamındaki Özkaynakların Payı İle Avrupa Birliği'ne Göre Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Sınırlarının Karşılaştırılması Tablosu

	Avrupa Birliği'ne Göre Küçük ve Orta Ölçek İşletme Sınırları		TOPLAM	X ²	S.D.	p
İşletmelerin Bilanço Toplamındaki Özkaynakların Payı	Küçük İşletme	Orta Boy İşletme		4,096	3	0,251
% 25'ten küçük	2	0	2			
%25-%50	14	1	15			
%51-%75	10	1	11			
%76-%100	48	0	48			
TOPLAM	74	2	76			

H_0 = Avrupa Birliği'ne göre küçük ve orta ölçekli işletme sınırları işletmelerin bilanço toplamındaki özkaynakların payından bağımsızdır.

H_1 = Avrupa Birliği'ne göre küçük ve orta ölçekli işletme sınırları işletmelerin bilanço toplamındaki özkaynakların payından bağımsız değildir.

Burada $p= 0,251 > 0,05$ olduğu için H_0 kabul edilir. Böylece Avrupa Birliği'ne göre küçük ve orta ölçekli işletme sınırlarının işletmelerin bilanço toplamındaki özkaynaklarının payından bağımsız olduğu ortaya konulmaktadır. Avrupa Birliği'ne göre küçük ve orta ölçekli işletme sayısının işletmelerin bilanço toplamındaki özkaynakların payına göre farklılık göstermesinden dolayı, istatistiki olarak Avrupa Birliği'ne göre küçük ve orta ölçekli işletme sınırları ile işletmelerin bilanço toplamındaki özkaynakların payı arasında bir ilişki olduğu söylenemez. Ki-Kare bağımsızlık testinin sonuçlarına göre küçük ve orta ölçekli işletme sınırlarının işletmelerin bilanço toplamındaki özkaynakların payından bağımsız olduğu ortaya konmuştur.

Tablo 52: İşletmelerin Bilanço Toplamındaki Yabancı Kaynakların Payı İle Avrupa Birliği'ne Göre Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Sınırlarının Karşılaştırılması Tablosu

İşletmelerin Bilanço Toplamındaki Yabancı Kaynakların Payı	Avrupa Birliği'ne Göre Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Sınırları		TOPLAM	X ²	S.D.	P
	Küçük İşletme	Orta Boy İşletme				
% 25'ten küçük	49	0	49	5,042	3	0,169
%25-%50	20	2	22			
%51-%75	3	0	3			
%76-%100	2	0	2			
TOPLAM	74	2	76			

H_0 = Avrupa Birliği'ne göre küçük ve orta ölçekli işletme sınırları işletmelerin bilanço toplamındaki yabancı kaynakların payından bağımsızdır.

H_1 = Avrupa Birliği'ne göre küçük ve orta ölçekli işletme sınırları işletmelerin bilanço toplamındaki yabancı kaynakların payından bağımsız değildir

Burada $p = 0,169 > 0,05$ olduğu için H_0 kabul edilir. Böylece Avrupa Birliği'ne göre küçük ve orta ölçekli işletme sınırlarının işletmelerin bilanço toplamındaki yabancı kaynak payından bağımsız olduğu ortaya konulmaktadır. Avrupa Birliği'ne göre küçük ve orta ölçekli işletme sayısının işletmelerin bilanço toplamındaki yabancı kaynakların payına göre farklılık göstermesinden dolayı, istatistiki olarak Avrupa Birliği'ne göre küçük ve orta ölçekli işletme sınırları ile işletmelerin bilanço toplamındaki yabancı kaynak payı arasında bir ilişki olduğu söylenemez. Ki-Kare bağımsızlık testinin sonuçlarına göre küçük ve orta ölçekli işletme sınırlarının işletmelerin bilanço toplamındaki yabancı kaynakların payından bağımsız olduğu ortaya konmuştur.

Tablo 53: İşletmenin Finansman Gereksinimlerini Karşılama Yolları İle Avrupa Birliği'ne Göre Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Sınırlarının Karşılaştırılması Tablosu

	Avrupa Birliği'ne Göre Küçük ve Orta Ölçek İşletme Sınırları		TOPLAM	X ²	S.D.	P
İşletmelerin Finansman Gereksinimlerini Karşılama Yöntemleri	Küçük İşletme	Orta Boy İşletme		0,784	3	0,853
Otofinansman	3	0	3			
Özkaynak	53	2	55			
Yabancı Kaynak	17	0	17			
Özkaynak ve Yabancı Kaynak	1	0	1			
TOPLAM	74	2	76			

H_0 = Avrupa Birliği'ne göre küçük ve orta ölçekli işletme sınırları işletmelerin finansman gereksinimlerini karşılama yöntemlerinden bağımsızdır.

H_1 = Avrupa Birliği'ne göre küçük ve orta ölçekli işletme sınırları işletmelerin finansman gereksinimlerini karşılama yöntemlerinden bağımsız değildir

Burada $p = 0,853 > 0,05$ olduğu için H_0 kabul edilir. Böylece Avrupa Birliği'ne göre küçük ve orta ölçekli işletme sınırlarının işletmelerin finansman gereksinimlerini karşılama yöntemlerinden bağımsız olduğu ortaya konulmaktadır. Avrupa Birliği'ne göre küçük ve orta ölçekli işletme sayısının işletmelerin finansman gereksinimlerini karşılama yöntemlerinden farklılık göstermesinden dolayı, istatistiki olarak Avrupa Birliği'ne göre küçük ve orta ölçekli işletme sınırları ile işletmelerin finansman gereksinimlerini karşılama yöntemleri arasında bir ilişki olduğu söylenemez. Ki-Kare bağımsızlık testinin sonuçlarına göre küçük ve orta ölçekli işletme sınırlarının işletmelerin finansman gereksinimlerini karşılama yöntemlerinden bağımsız olduğu ortaya konmuştur.

Tablo 54: İşletmelerin Toplam Borçlarının Toplam Özkaynaklara Oranı İle İşletmelerin Üretim Tiplerinin Karşılaştırılması Tablosu

İşletmelerin toplam borçlarının özkaynaklara oranı	İşletmelerin Üretim Tipi			TOPLAM	X ²	S.D.	P
	Sürekli ve genel piyasa için üretim	Sipariş ve fason üretim	Her iki biçimde de üretim				
0.25'ten az	12	12	19	43	4,967	10	0,893
0.25-0.49 arası	5	6	4	15			
0.50-0.99 arası	1	1	2	4			
1.00-1.49 arası	4	2	4	10			
1.5-1.99 arası	1	1	0	2			
2'den büyük	1	1	0	2			
TOPLAM	24	23	29	76			

H_0 = İşletmelerin üretim tipleri işletmelerin toplam borçlarının özkaynaklara oranından bağımsızdır.

H_1 = İşletmelerin üretim tipleri işletmelerin toplam borçlarının özkaynaklara oranından bağımsız değildir.

Burada $p = 0,893 > 0,05$ olduğu için H_0 kabul edilir. Böylece işletmelerin üretim tiplerinin işletmelerin toplam borçlarının özkaynaklara oranından bağımsız olduğu ortaya konulmaktadır. İşletmelerin üretim tiplerinin işletmelerin toplam borçlarının özkaynaklara oranından farklılık göstermesinden dolayı, istatistiki olarak üretim tipleriyle işletmelerin toplam borçlarının özkaynaklara oranı arasında bir ilişki olduğu söylenemez. Ki-Kare bağımsızlık testinin sonuçlarına göre işletmelerin üretim tiplerinin işletmelerin toplam borç/özkaynak oranından bağımsız olduğu ortaya konmuştur.

Tablo 55: İşletmelerin Finansal Planlama Stratejileriyle Profesyonel Yönetici İstihdam Politikalarının Karşılaştırılması Tablosu

	İşletmelerin Profesyonel Yönetici İstihdam Politikaları			TOPLAM	X ²	S.D.	P
İşletmelerin Finansal Planlama Stratejileri	Her yönetim kademesinde	Bazı yönetim kademelerinde	Profesyonel yönetici istihdam edilmiyor.		1,110	2	0,574
Evet	8	19	33	60			
Hayır	3	3	10	16			
TOPLAM	11	22	43	76			

H_0 = İşletmelerin profesyonel yönetici istihdam politikaları işletmelerin finansal planlama stratejilerinden bağımsızdır.

H_1 = İşletmelerin profesyonel yönetici istihdam politikaları işletmelerin finansal planlama stratejilerinden bağımsız değildir.

Burada $p = 0,574 > 0,05$ olduğu için H_0 kabul edilir. Böylece işletmelerin profesyonel yönetici istihdam politikalarının işletmelerin finansal planlama stratejilerinden bağımsız olduğu ortaya konulmaktadır. İşletmelerin profesyonel yönetici istihdam politikalarının işletmelerin finansal planlama stratejilerinden farklılık göstermesinden dolayı, istatistiki olarak işletmelerin profesyonel yönetici istihdam politikalarıyla işletmelerin finansal planlama stratejileri arasında bir ilişki olduğu söylenemez. Ki-Kare bağımsızlık testinin sonuçlarına göre işletmelerin profesyonel yönetici istihdam politikalarının işletmelerin finansal planlama stratejilerinden bağımsız olduğu ortaya konmuştur.

Tablo 56: İşletmelerin Fon Fazlalarını Değerlendirme Yöntemleriyle Avrupa Birliği'ne Göre Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Sınırlarının Karşılaştırılması Tablosu

İşletmelerin Fon Fazlalarını Değerlendirme Yöntemleri	Avrupa Birliği'ne Göre Küçük ve Orta Ölçek İşletme Sınırları		TOPLAM	X ²	S.D.	P
	Küçük	Orta				
Yenileme Yatırımı	14	1	15	1,993	11	0,999
Genişleme Yatırımı	8	0	8			
Mamul Yatırımı	26	1	27			
Modernizasyon Yatırımı	5	0	5			
Stratejik Yatırım	1	0	1			
Stoklarla Yatırım	7	0	7			
Bankaya Mevduat Olarak Ya Da Repo Olarak Yatırma	4	0	4			
Menkul Kıymetlere Yatırım	1	0	1			
Fon Fazlası Bulunmamaktadır.	1	0	1			
Yenileme ve modernizasyon Yatırımı	1	0	1			
Genişleme ve Mamul Yatırımı	4	0	4			
Mamul ve Stoklara Yatırım	2	0	2			
TOPLAM	74	2	76			

H₀= Avrupa Birliği'ne göre küçük ve orta ölçekli işletme sınırları işletmelerin fon fazlalarını değerlendirme yöntemlerinden bağımsızdır.

H_1 = Avrupa Birliği'ne göre küçük ve orta ölçekli işletme sınırları işletmelerin fon fazlalarını değerlendirme yöntemlerinden bağımsız değildir.

Burada $p = 0,999 > 0,05$ olduğu için H_0 kabul edilir. Böylece küçük ve orta ölçekli işletme sınırlarının işletmelerin fon fazlalarını değerlendirme yöntemlerinden bağımsız olduğu ortaya konulmaktadır. Avrupa Birliği'nin küçük ve orta ölçekli işletme sınırlarının işletme fon fazlalarını değerlendirme yöntemlerinden farklılık göstermesinden dolayı, istatistiki olarak küçük ve orta ölçekli işletme sınırlarıyla işletmelerin fon fazlalarını değerlendirme yöntemleri arasında bir ilişki olduğu söylenemez. Ki-Kare bağımsızlık testinin sonuçlarına göre küçük ve orta ölçekli işletme sınırlarının işletme fon fazlası değerlendirme yöntemlerinden bağımsız olduğu ortaya konmuştur.

Tablo 57: İşletmelerin Enflasyonun Olumsuz Etkilerini Yok Edebilmek İçin Kullandıkları Politikalar İle Avrupa Birliği'ne Göre Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Sınırlarının Karşılaştırılması Tablosu

	Avrupa Birliği'ne Göre Küçük ve Orta Ölçek İşletme Sınırları		TOPLAM	X^2	S.D.	P
	Küçük	Orta				
Enflasyonun olumsuz etkilerini yok etmek için kullanılan politikalar				0,670	4	0,955
Ürünlerin fiyatlarını sık sık ayarlama	37	1	38			
Stok yönetiminde düzenleme	22	1	23			
Alacakların yönetiminde düzenleme	12	0	12			
Enflasyondan etkilenmiyor.	1	0	1			
Hepsi	2	0	2			
TOPLAM	74	2	76			

H_0 = Avrupa Birliği'ne göre küçük ve orta ölçekli işletme sınırları enflasyonun olumsuz etkilerini yok etmek için kullanılan politikalardan bağımsızdır.

H_1 = Avrupa Birliği'ne göre küçük ve orta ölçekli işletme sınırları enflasyonun olumsuz etkilerini yok etmek için kullanılan politikalardan bağımsız değildir.

Burada $p=0,955>0,05$ olduğu için H_0 kabul edilir. Böylece küçük ve orta ölçekli işletme sınırlarının enflasyonun olumsuz etkilerini yok etmek için kullanılan politikalardan bağımsız olduğu ortaya konulmaktadır. Avrupa Birliği'nin küçük ve orta ölçekli işletme sınırlarının enflasyonun olumsuz etkilerini yok etmek için kullanılan politikalardan farklılık göstermesinden dolayı, istatistiki olarak küçük ve orta ölçekli işletme sınırlarıyla işletmelerin enflasyonun olumsuz etkilerini yok etmek için kullanılan politikalar arasında bir ilişki olduğu söylenemez. Ki-Kare bağımsızlık testinin sonuçlarına göre küçük ve orta ölçekli işletme sınırlarının işletmelerin enflasyonun olumsuz etkilerini yok etmek için kullanılan politikalardan bağımsız olduğu ortaya konmuştur.

Tablo 58: İşletmelerin İçinde Bulunduğu Sektörler ile Finansman Gereksinimlerine İhtiyaçlarının Karşılaştırılması Tablosu

Sektörler	İşletmelerin Finansman İhtiyacı		TOPLAM	X ²	S.D.	P
	Evet	Hayır				
Gıda,içki, tütün sanayi	3	3	6	4,213	6	0,648
Dokuma, giyim eşyası ve deri sanayi	13	10	23			
Orman ürünleri ve mobilya sanayi	12	16	28			
Kağıt, kağıt ürünleri ve basım sanayi	1	0	1			
Kimya, petrol, kömür, kauçuk ve plastik sanayi	7	9	16			
Taş ve toprağa bağlı sanayi	1	0	1			
Metal ana sanayi	1	0	1			
TOPLAM	38	38	76			

H_0 = İşletmelerin finansman ihtiyacı ile işletmenin içinde bulunduğu sektörden bağımsızdır.

H_1 = İşletmelerin finansman ihtiyacı ile işletmenin içinde bulunduğu sektörden bağımsız değildir.

Burada $p=0,648>0,05$ olduğu için H_0 kabul edilir. Böylece işletmelerin finansman ihtiyaçlarının işletmenin içinde bulunduğu sektörden bağımsız olduğu ortaya konulmaktadır. İşletmelerin finansman ihtiyaçlarının işletmelerin sektöründen farklılık göstermesinden dolayı, istatistiki olarak işletmelerin finansman ihtiyaçlarıyla işletmelerin içinde bulunduğu sektör

arasında bir ilişki olduğu söylenemez. Ki-Kare bağımsızlık testinin sonuçlarına göre finansman ihtiyaçlarının işletmelerin içinde bulunduğu sektörden bağımsız olduğu ortaya konmuştur.

Tablo 59: Avrupa Birliği'ne Göre İş Büyüklüğü İle İşletmelerin Teşvik ve Desteklerden Yararlanma Durumunun Karşılaştırılması Tablosu

İş Büyüklüğü	Teşvik ve Desteklerden Yararlanma Durumu		TOPLAM	X ²	S.D.	P
	Evet	Hayır				
1-9 işçi	2	33	35	15,097	3	0,002
10-49 işçi	6	26	32			
50-249 işçi	5	3	8			
250+	0	1	1			
TOPLAM	13	63	76			

H_0 = İşletmelerin teşvik ve desteklerden yararlanma durumu işletmelerin iş büyüklüğünden bağımsızdır.

H_1 = İşletmelerin teşvik ve desteklerden yararlanma durumu işletmelerin iş büyüklüğünden bağımsız değildir.

Burada $p=0,002<0,05$ olduğu için H_0 reddedilir. Burada işletmelerin teşvik ve desteklerden yararlanma durumunun iş büyüklüğünden bağımsız olmadığı ortaya konulmaktadır. Ki-Kare bağımsızlık testinin sonuçlarına göre işletmelerin teşvik ve desteklerden yararlanma durumunun iş büyüklüğünden bağımsız olmadığı ortaya konmuştur.

Tablo 60: İşletmelerin İçinde Bulunduğu Sektörler İle İşletmelerin Teşvik ve Desteklerden Yararlanma Durumunun Karşılaştırılması Tablosu

Sektörler	Teşvik ve Desteklerden Yararlanma Durumu		TOPLAM	X ²	S.D.	P
	Evet	Hayır				
Gıda, içki, tütün sanayi	1	5	6	4,603	6	0,596
Dokuma, giyim eşyası ve deri sanayi	2	21	23			
Orman ürünleri ve mobilya sanayi	8	20	28			
Kağıt, kağıt ürünleri ve basım sanayi	0	1	0			
Kimya, petrol, kömür, kauçuk ve plastik sanayi	2	14	16			
Taş ve toprağa bağlı sanayi	0	1	1			
Metal ana sanayi	0	1	1			
TOPLAM	13	63	76			

H_0 = İşletmelerin teşvik ve desteklerden yararlanma durumu işletmelerin içinde bulunduğu sektörden bağımsızdır.

H_1 = İşletmelerin teşvik ve desteklerden yararlanma durumu işletmelerin içinde bulunduğu sektörden bağımsız değildir.

Burada $p = 0,596 > 0,05$ olduğu için H_0 kabul edilir. Böylece işletmelerin teşvik ve desteklerden yararlanma durumunun işletmelerin içinde bulunduğu sektörden bağımsız olduğu ortaya konulmaktadır. İşletmelerin teşvik ve desteklerden yararlanma durumlarının işletmelerin sektörlerinden farklılık göstermesinden dolayı, istatistiki olarak işletmelerin teşvik

ve desteklerden yararlanma durumuyla işletmelerin içinde buldukları sektör arasında bir ilişki olduğu söylenemez. Ki-Kare bağımsızlık testinin sonuçlarına göre teşvik ve desteklerden yararlanma durumunun işletmelerin içinde bulunduğu sektörden bağımsız olduğu ortaya konmuştur.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Dünya’da hemen hemen tüm ülkeler, küçük ve orta ölçekli işletmeleri farklı şekilde desteklemektedirler. Türkiye’de KOBİ’lere yönelik teşvikler düzensiz ve yetersizdir. Bu işletmelerin uzun dönemli finansal ve yönetsel gereksinimlerinin belli merkezce yönetilen teşviklerle desteklenmesi gerekmektedir.

KOBİ’lerin desteklenmesi için bazı konularda düzenlemelere gereksinim duyulmaktadır:

- Banka ve diğer kuruluşların KOBİ’lere daha geniş hizmet sunmasını desteklemek, rating şirketlerinin kurulmasını teşvik etmek,
- KOBİ’lerin kendi aralarında yeni ilişkiler geliştirmesi gerekir (ortaklık, stratejik yakınlaşmalar vb.)
- KOBİ’lere özgü menkul kıymet pazarları geliştirmek,
- Yatırımları ve yönetim kalitesinin gelişmesini desteklemek gerekir.

Üretim geri plana atılarak, sadece rant gelirleriyle ekonomik güç kazanmak mümkün değildir. Bu nedenle istihdamda büyük yer tutan KOBİ’lerin, gelecekte katma değerlerinin daha yüksek olmasının sağlanması için desteklenmesi gerekir.

KOBİ’lerin AB’ne giriş sürecinde, AB ve devlet tarafından sağlanan uzun dönemli kaynak temin etmeleri mümkündür. Bu kaynaklar, yatırımı ve ihracatı teşvik etmeye yönelik bir takım formalitelerin yerine getirilmesi ile sağlanabilmektedir. İmalat sanayinin % 99’unu teşkil eden KOBİ’lerin toplam krediler içindeki payının % 3 olduğu bir ülkede, KOBİ’lerin dış kaynak olarak kredilerden faydalandıkları söylenemez.

KOBİ’lerin finansal sorunlarını, ülkenin ekonomik yapısından ayrı düşünmek olanaksızdır. Enflasyonun yüksek olduğu, sık sık krizlerin yaşandığı bir ülkede KOBİ’ler için düşük faizli kredi vermek olanaksızdır. Genel ekonomik yapının düzelmesiyle birlikte bazı önlemlerle KOBİ’lerin desteklenmesi mümkün olabilecektir.

Bilindiği gibi, ihracat genel olarak bir ülkenin ekonomik büyümesi ve gelişmesi için önemli bir faktördür. İhracatın, özellikle Türkiye’de yaşanan ekonomik kriz ortamından çıkışta

yaratacağı fayda çok büyüktür. Bu bağlamda, KOBİ'ler içinde rekabet ortamına ayak uydurmak ve ihracata yönelmek avantaj yaratacaktır.

Çözüm önerilerini şöyle sıralayabiliriz:

- Yaşanan yönetim ve finansman sorunlarının çözümüne yönelik olarak düşük maliyetli eğitimler düzenlenmelidir.
- Şu anda KOSGEB'in internet ve diğer araçlarla yaptığı gibi, KOBİ'lerin her alanda bilgilendirilmesinin yolları arttırılmalıdır.
- Belirli kıstaslar içinde vergi indirimleri sağlanmalıdır.
- Bir KOBİ Bankası oluşturulmalıdır. Bu bankanın geliştireceği ürünler özellikle KOBİ'lerin makine ve teknolojilerini geliştirmeye yönelik orta vadeli krediler olmalıdır.

KOBİ'ler Türkiye'de geniş istihdam olanakları sağlamakta; fakat üretim faaliyetlerinde gerektiği kadar yer alamamaktadır. Ülke ekonomisinde bu kadar yer tutan KOBİ'ler çok fazla sorunla karşı karşıya kalmaktadırlar. Başta finansman olmak üzere pazarlama, kalifiye iş gücü, teknoloji, alt yapı sorunları gibi büyük bir sorun yumağı ile uğraşmak zorunda kalmaktadırlar. Görülen o ki; bu sorunların çoğunun temelinde bilgi birikimi eksikliği yatmaktadır. Türkiye'de sermaye birikiminin yeterli düzeyde olmaması da sorun yaratan önemli unsurlardan bir tanesidir. KOBİ'lerin finansman sorunlarının oluşması, ülkenin genel ekonomik yapısındaki gelişmelerle doğrudan ilgilidir. Yaşanan krizler KOBİ'leri de önemli ölçüde etkilemekte ve varlığını devam edemez hale getirmektedir. KOBİ'lerin birlikler, dernekler aracılığı ile örgütlenmeleri desteklenmelidir. Bu sayede KOBİ'ler finansman araçlarından da daha fazla yararlanma olanağına sahip olacaktır. Ancak bilgi ve bilgiye erişimi sadece finansal araçlardan yararlanma gibi dar bir çerçevede değil; aşağıda açıklanacağı gibi farklı bir boyutta düşünmek gerektiği ortaya çıkmıştır. Süreç içinde Türkiye'de KOBİ'lere hep kollanması ve korunması gereken aciz durumdaki işletmeler gözüyle bakılmıştır. Bu bakış açısı ile KOBİ'lere genellikle nakdi kaynak aktarımı yapılmıştır. Bu kaynak aktarımı yöntemi hiçbir zaman sağlıklı olmamış, zaman içinde de bu yöntem terk edilip, yatırımların teşvik edilmesine başlanmıştır. KOBİ'lere korunması gereken işletmeler gözüyle bakmak yerine, onları desteklemek gereği ortadadır. Özellikle nasıl ayakta kalabileceklerini öğrenmeleri gerekmektedir.

KAYNAKÇA

Aypek, N. (2001), "KOBİ Finanslama Sürecinde Yeni Finansman Teknikleri", 1. Avrasya Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Kongresi, Ankara: Tika Yayınları.

Akgemci, T. (2001), KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler, Ankara: KOSGEB Yayınları.

Akdiş, M. ve Bayrak, S. (2000), Türkiye'de KOBİ'lerin Genel Görünümü ve Finansal Krizlere Dayanıklılığı: 5 İli Kapsayan Bir Araştırma", Yönetim ve Ekonomi, Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Sayı: 6.

Bilgihan, M. A.(2000), KOBİ'lerin Finansmanı, Gümrük Birliği Sürecinde KOBİ'ler Semineri, Türkiye-AB Derneği İstanbul Şubesi, Yayın No:6.

BİAR ve Stiftung K. (1992), Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Yatırım Kararı ve Yatırım Teşvikleri, Ankara.

Buldam, A. ve diğerleri (1982), Türkiye'de Küçük Sanayi Siteleri, Ankara: DPT Yayınları.

Bulmuş, İ. ve diğerleri (1990), Küçük Sanayi İşletmelerinin Konumu, Önemi ve AT'a Girerken Karşılaşılabilecek Sorunlar ile Çözüm Yolları, Ankara:M.P.M. Yayınları.

Bedük, A. (1996), Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Konumu, Önemi ve Avrupa Birliği'ne Girerken Karşılaşılabilecek Sorunlar, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Konya.

Burck, C. (1993), "The Real Word of The Enterpreneur", Fortune, Volume: 27, No: 7.

Ceylan, A. (1981), "Küçük İşletmelerin Finansal Sorunları", Finansal Yönetim ve Yatırım Planlaması Dergisi, Sayı:12.

Commission of the European Communities (1989), Evaluation of Policy Measure for the Creation and Development of Small and Medium-Sized Enterprises, Synthesis Report, Office for Official Publications of E.C. Luxembourg.

Çetin, C. (1996), Yeniden Yapılanma, Girişimcilik, Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi, İstanbul: Der Yayınları.

Çınar, A. (1996), Dünya'da ve Türkiye'de KOBİ'ler, İstanbul Üniversitesi Sayısal Yöntemler Anabilim Dalı Doktora Tezi, İstanbul.

Çarıkcı, İ. vd (2002), "Küçük ve Orta Ölçekli Üretim İşletmelerinde Kriz Dönemine Özgü Finansman Sorunları ve Alternatif Pazarlama Stratejileri: Göller Bölgesi İşletmeleri Üzerine Bir Araştırma, Süleyman Demirel Üniversitesi.

D'Amboise G. and Muldowney (1988), Management Theory For Small Business: Attempts and Requirements, Academy of Management Review, Vol. 13, No.2

Dinçer, Ö. (1996), Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası, İstanbul: Beta Yayınları.

Demir, H. (1989), Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri ve Bolu Yöresinde Bir Uygulama, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

D.İ.E. (1991), Türkiye İmalat Sanayinde Küçük ve Orta Ölçekli İşyerleri

DİE, Genel Sanayi ve İşyerleri Sayımı, Ankara:DİE Matbaası, Ekim 1994.

DPT (2000), VIII. Beş Yıllık Kalkınma Planı, Ankara.

DTM (1999), Başlıca Ekonomik Göstergeler, Ankara.

DTM (2002), Başlıca Ekonomik Göstergeler, Ankara:DTM Yayını.

DTM (2003), Başlıca Ekonomik Göstergeler, Ankara:DTM Yayını.

DPT (2004), Sekizinci BYKP- 2005 Yılı Programı, Ankara.

Erkan, N. ve Temir, B. (1996), Şirketler Kesiminin Finansman Eğilimleri Anketi Sonuçları, Ankara.

Erkumay, A. (2000), KOBİ'lerin Sermaye Piyasası Olanaklarından Faydalandırılması, Ankara: Sermaye Piyasası Kurulu Ortaklıklar Finansmanı Dairesi.

Eren, E. ve Dikmen C. (1987), Küçük ve Orta Boy Sanayi Teşebbüslerinin Sorunları, Çözüm Yolları ve Geliştirilmesi Semineri, MPM Yayın No:358, Ankara.

Ertürk, M. (1995), İşletme Biliminin Temel İlkeleri, İstanbul: Beta Yayınları

Esin, A. (1991), "2000'li Yıllara Doğru KOBİ'ler: Avrupa Topluluğu Örneği", 1991 Sanayi Kongresi MMO, Yayın No:149/10, İstanbul

European Network (1993), for SME (Small and Medium Enterprises) Research, The European Observatory.

Erhan, G. (1996), Türk Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Avrupa Birliği'ne Entegrasyon Sorunları, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Yıldız Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Gedik, A. (1998), KOBİ'lerde Teknoloji ve Teknolojik Açıdan Destek Veren Kuruluşlar, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

Güvenç, F. ve Şenyüz H. (1996), Küçük Girişimciye GB Desteği Geliyor, Ekonomist Dergisi.

Günay, İ. (1996), Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, Ankara.

Giaoutzi, M. vd. (1990), Small Is Beautiful-The Regional Importance of Small Scale Activities In SME and Regional Developmant, London

İTO. (2002), Aylık Ekonomik Verilerler, İstanbul:İTO Yayını.

İSO. (1992), Küçük ve Orta Boy Sanayi Kuruluşları, İstanbul: İSO Yayınları.

İKV. (1991), 21. Yüzyıl Ekonomilerine Doğru Bir Kalkınma Aracı KOBİ'ler, A.T. Örneği, İstanbul.

Karataş, S. (1991), Sanayileşme Sürecinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, İstanbul: Veli Yayınları.

KOSGEB.(1993), Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, 1993 Yılı Çalışma Programı, Ankara.

Kaya, S. (2000), Yabancı Sermaye Nasıl Teşvik Edilmeli, Yeni Yüzyılda Girişimci Ruhu ve KOBİ'ler, Kitap:2, İzmir: TOSYÖV Yayınları.

Küçükçolak, R. A. (1998), KOBİ'lerin Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü, İstanbul: İMKB Yayınları.

Kalmış, H. (2002), Finding Suitable Finance Resources For Small and Medium Enterprises In Turkey

Liedholm, C. and Donald, C.M. (1999), Small Enterprises and Economic Development: The Dynamics of Micro and Small Enterprises, New York: Roudledge.

Little, J. ve diğerleri (1987), Small Manufacturing Enterpriser: Comparative Analysis of India and other Countries, Washington D.C.: The World Bank.

Makine Mühendisleri Odası (1999), KOBİ El Kitabı, İstanbul: Yapım Tanıtım Yayıncılık.

Megginson, W. and Scoot L. (1991), Successful Small Business Management..

Memiş, H. ve Sever, E. (2001), Avrupa Birliği'ne Uyum Sürecinde KOBİ'lerin Değerlendirilmesi", Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi.

Merih, K. (2001), <http://www.eylem.com/senf/menforkob.htm>.

Erişim Tarihi: 09.09.2006

Müftüoğlu, T. (1989), Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri: Sorunlar ve Öneriler, Ankara:Turhan Kitabevi.

Müftüoğlu, T. (1991), Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar ve Çözüm Önerileri, Ankara: Sevinç Yayınevi.

Müftüoğlu, T. (1997), Türkiye'deki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Ankara: EGS Bank Yayınları, Yayın No: 1.

Müftüoğlu, T. (2002), Türkiye'de Küçük ve Orta ölçekli İşletmeler, Ankara: Turhan Kitabevi.

Müftüoğlu T. ve Durukan T. (2004), Girişimcilik ve KOBİ'ler, Ankara: Gazi Kitabevi.

Oktav, M. ve diğerleri (1990), Orta ve Küçük İşletmelerde İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri, Ankara: TOBB Yayınları No:176.

Özgen, H. ve Doğan, S. (1997), Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Uluslar arası Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Yönetim Sorunları, Ankara: KOSGEB Yayınları

Özkaplan, N. (1994), Sendikalar ve Ekonomik Etkileri, Türkiye Üzerine Bir Deneme, İstanbul: Kavram Yayınları.

Önal, R. (2000), "Sıra Psikolojik Mücadelede," Yeni Yüzyılda Girişimci Ruhu ve KOBİ'ler, Ortak Konferanslar Dizisi (26.08.2000–10.09.2000), Kitap: 1, TOSYÖV, İzmir.

Özgen, H. ve Doğan S. (1998), Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Uluslararası Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Temel Yönetim Sorunları, Dış Ticaret Dergisi, Sayı: 9.

Reppel, K. and Vigier, P (2002), Plans To Upgrade SME Definition, Enterprise Europe No:8.

Savsar, C. (2005), KOBİ'lerde Muhasebe Bilgi Sistemlerinin Yeri ve Önemi ve Çorum İlinde KOBİ'lerde Tanımlayıcı Bir Araştırma, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Küçük Sanayi Yönlendirme Raporu, 1. Sanayi Şurası, Ankara.

Szonyi, A. (1991), Small Business Management Fundamentals.

Sarıaslan, H. (1996), Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler, İmalat Sanayi İşletmelerinde Sorunlar ve Yeni Stratejiler, Ankara:TOBB Yayını.

Sarıaslan, H. (1994), Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Finansal Sorunları: Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi, Ankara:TOBB Yayını.

Söğüt, M. (2001),Avrupa Birliği'nde Devlet Yardımları ve İmalat Sanayinde Uygulamalar, Ankara: KOSGEB Yayını.

Serdengeçti, T. (2000), KOBİ'lere Kredi Müjdesi, Yeni Yüzyılda Girişimci Ruhunu ve KOBİ'ler, Kitap:3, İzmir: TOSYÖV Yayınları.

Sabuncuoğlu, Z. ve Tokol, T. (2001), İşletme 1-2, Bursa: Ezgi Kitabevi.

Sermaye Piyasası Aylık Bülten (2000).

Şenses, F. ve Taymaz E. (2003), "Unutulan Bir Toplumsal Amaç: Sanayileşme Ne Oluyor? Ne Olmalı?", ERC Working Papers In Economics, No:2003/1, Ankara: ODTÜ Ekonomik Araştırmalar Merkezi.

Türkiye Halk Bankası 233 sayılı Kanun Hükmünde Kararname Hükümleri, Ana Statü'nün Amaç ve Faaliyet Konuları Başlıklı 3. Madde

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (2001),Türkiye Ticaret Sicili İstatistikleri.

Tuncel, K. (1996),Risk Sermayesi Modeli, Ankara: SPK Yayını, Yayın No:37.

Uludağ, İ. Ve Serin V. (1991), Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Yapısal ve Finansal Sorunlar ve Çözümler, İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayını

Uzay, Ş. ve Küçük E. (2001), "Leasing, Factoring ve Barter Finansman Tekniklerinden KOBİ'lerin Yararlanma Düzeylerinin Araştırılması", I. Orta Anadolu Kongresi, Erciyes Üniversitesi.

Yörük N. ve Ban Ü. (2003), KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Finansman Sorunların Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Uygulama, Ankara: Gazi Yayınları.

Yılmaz, N. (2000), Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Denetimi ve Bir Uygulama, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, İstanbul

Yalın, G. (1987), Küçük ve Orta Boy Sanayi Teşebbüslerinin Sorunları, Çözüm Yolları ve Geliştirilmesi Semineri, Ankara: M.P.M Yayınları.

Yüksel , Ö ve Murat, G. (2002), Şubat Krizinin KOBİ'ler Üzerindeki Etkileri ve Çözüm Önerileri", 21.Yüzyılda KOBİ'ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumu, Doğu Akdeniz Üniversitesi, K.K.T.C.

Yalçın, B. (1996), Tezgah üstü Hisse Senedi Piyasaları: ABD ile Diğer Ülke Uygulamaları ve Türkiye Değerlendirmesi, Ankara.

Zaimoğlu, T. (2001), Risk Sermayesi ve Türkiye'de Uygulama Olanakları, Ankara: SPK Yayını, Yayın No: 19.

<http://www.kobinet.org.tr>, Dış Ticaret Dergisi.
Erişim Tarihi:20.02.2007

<http://www.sba.gov/size/indexguide.html>.
Erişim Tarihi:02.03.2007

<http://www.sbs.gov.uk/analytical/statistics/smedefs.php>.
Erişim Tarihi:14.04.2007

http://www.europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/index.html.
Erişim Tarihi:05.02.2007

http://www.halkbank.com.tr/pb/engine/1,1065,2_6_3tesv,00.html.
Erişim tarihi:18.10.2006

http://www.halkbank.com.tr/pb/engine/1,1065,2_6_1kobsn,00.html.
Erişim tarihi:18.10.2006

<http://www.foreigntrade.gov.tr/Ab/pdf/ABGM-son5.pdf>.
Erişim Tarihi:07.11.2006

<http://www.kosgeb.gov.tr/KOSGEB/kanun.asp>.

Erişim Tarihi: 14.04.2007

http://www.hasansen.av.tr/idealhukuk/kanun_detay.asp.

Erişim Tarihi: 11.02.2007

<http://www.tobb.org.tr/duyurular/yonetmelikler/kobi%209%20mayis1.doc>.

Erişim Tarihi:24.05.2007

<http://www.tosyov.org.tr/tr/hakkimizda.html>.

Erişim Tarihi:05.01.2007

<http://www.hazine.gov.tr/mevzuat/tm151.htm>.

Erişim Tarihi: 17.12.2006

http://hazine.gov.tr/mevzuat/kobi_genelge_2003_1.pdf.

Erişim Tarihi: 17.12.2006

http://www.eximbank.gov.tr/html_files/KOBİTLKr.htm.

Erişim Tarihi:14.11.2006

<http://ekutup.dpt.gov.tr/ac/oik56.pdf>.

Erişim Tarihi: 23.03.2007

<http://www.gelirler.gov.tr/gelir2.nsf>.

Erişim Tarihi: 06.04.2007

<http://www.turknets.com/dergi/izgih/kobilerin> finansmanı.

Erişim Tarihi:09.05.2006

<http://www.halkbank.com.tr/kobi/finans>.

Erişim Tarihi:05.04.2007

EK: ANKET FORMU**İSTANBUL YÖRESİ KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ ÜRETİM İŞLETMELERİNİN
FİNANSMAN FONKSİYONU AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ ANKETİ****BİRİNCİ BÖLÜM**

1-İşletmeniz İstanbul ilinin hangi ilçe sınırları içinde faaliyette bulunmaktadır?

- | İlçeler | İlçeler |
|--|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Halkalı | <input type="checkbox"/> Fatih |
| <input type="checkbox"/> Zeytinburnu | <input type="checkbox"/> Şirinevler |
| <input type="checkbox"/> Merter | <input type="checkbox"/> Kadıköy |
| <input type="checkbox"/> Bakırköy | <input type="checkbox"/> Ümraniye |
| <input type="checkbox"/> Şişli | <input type="checkbox"/> İkitelli |
| <input type="checkbox"/> Küçükçekmece | <input type="checkbox"/> Güneşli |
| <input type="checkbox"/> Kağıthane | <input type="checkbox"/> Dudullu |
| <input type="checkbox"/> Sefaköy | <input type="checkbox"/> Eminönü |
| <input type="checkbox"/> Bağcılar | <input type="checkbox"/> Bayrampaşa |
| <input type="checkbox"/> Gaziosmanpaşa | <input type="checkbox"/> Bahçelievler |

2- İşletmeniz sanayi dalının hangi alt sektöründe faaliyette bulunmaktadır?

- Gıda, içki, tütün sanayii
- Dokuma, giyim eşyası ve deri sanayii
- Orman ürünleri ve mobilya sanayii
- Kağıt, kağıt ürünleri ve basım sanayii
- Kimya, petrol, kömür, kauçuk ve plastik sanayii
- Taş ve toprağa bağlı sanayii
- Metal ana sanayii
- Metal eşya, makine, teçhizat sanayii
- Ulaşım, ölçme ve diğer imalat sanayii

3- İşletmenizde kaç işçi çalışmaktadır?

4- İşletmeniz hangi dönemde kurulmuştur?

- 1980 öncesi
- 1980-1985 arası
- 1986-1990 arası
- 1991-1995 arası
- 1996-2000 arası

- 2000-2005 arası
- 2005 sonrası

5- İşletmenizin kuruluş yeri neresidir?

- Küçük sanayi sitesi
- Organize sanayi bölgesi
- Şehir içinde
- Şehir dışında

6- İşletmenizin üretim tipi nasıldır?

- Sürekli ve genel piyasa için üretim
- Sipariş ve fason üretim
- Her iki biçimde de üretim

7- İşletmenizin hukuki yapısı nasıldır?

- Tek kişi işletmesi
- Adi şirket
- Kollektif şirket
- Komandit şirket
- Sermayesi paylara bölünmüş komandit şirket
- Limited şirket
- Anonim şirket

8- İşletmenize profesyonel yönetici istihdam ediyor musunuz?

- Her yönetim kademesinde
- Bazı yönetim kademelerinde
- Profesyonel yönetici istihdam etmiyoruz.

İKİNCİ BÖLÜM

1- İşletmenizin sermaye büyüklüğü ne kadardır?

2- İşletmenizin ortak sayısı ne kadardır?

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 5'ten fazla

3- İşletmenizin bilanço toplamı içinde özkaynaklarınızın payı ne kadardır?(yüzde olarak

ifade ediniz)

4- İşletmenizin bilanço toplamı içinde yabancı kaynakların payı ne kadardır?(yüzde olarak ifade ediniz.)

5- İşletmenizin toplam borçlarının özkaynaklara oranı ne kadardır?

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 0,25'ten az | <input type="checkbox"/> 1,00-1,49 arası |
| <input type="checkbox"/> 0,25-0,49 arası | <input type="checkbox"/> 1,50-1,99 arası |
| <input type="checkbox"/> 0,50,0,99 arası | <input type="checkbox"/> 2'den büyük |

6- İşletmenizin finansman gereksinimlerini hangi yollarla karşılıyorsunuz?

- Otofinansman
- Özkaynak
- Yabancı kaynak

7- İşletmenizin döner sermaye tutarı sizce yeterli midir?

- Yeterli
- Yetersiz

8- İşletmenizin döner sermaye tutarı sizce yetersiz ise nedenleri nelerdir?

- Kredili satışlarda enflasyonun eritici etkisini önleyememe
- Kuruluş sırasında yeterli döner sermaye tutarını belirleyememe
- Diğer nedenler(Sıralayınız)
-
-
-
-
-
-

9- Son üç yıl içerisinde yeni yatırımda buldunuz mu?

- Evet
- Hayır

10- Son üç yıl içerisinde yeni yatırımda bulduysanız, bu yatırımın türü nedir?

- Yenileme yatırımı
- Genişleme yatırımı
- Mamul yatırımları
- Modernizasyon yatırımları
- Stratejik yatırım

11- Son üç yıl içerisinde dış finansman (borç ya da kredi) kullandınız mı?

- Evet
- Hayır

12- Son üç yıl içerisinde dış finansman kullandıysanız, bunların kaynakları nelerdir?

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Ticari bankalar | <input type="checkbox"/> Yurt dışı finans kuruluşları |
| <input type="checkbox"/> Halk Bankası | <input type="checkbox"/> Özel finans kurumları |
| <input type="checkbox"/> Eximbank | <input type="checkbox"/> Leasing(finansal kiralama) |
| <input type="checkbox"/> Yatırım bankaları | <input type="checkbox"/> Üçüncü kişiler |

13- Banklardan kredi aldığınızda hangi tür güçlüklerle karşılaşılıyorsunuz?

- Faizlerin yüksekliği
- Kredinin azlığı
- Teminat gösterme zorunluluğu
- Bürokratik işlemlerin çokluğu
- Kredi kullanılmıyor
- Hiçbiri

14-İşletminin şu anda finansmana gereksinimi var mıdır?

- Evet Hayır

15-İşletmenizin şu anda ek finansmana gereksinimi varsa, hangi amaçla gereksinimi vardır?

- Yenileme yatırımı
- Genişleme yatırımı
- Mamul yatırımları
- Modernizasyon yatırımları
- Stratejik yatırım

16-İşletmenizin finans yönetimini kim yürütmektedir?

- İşletme sahibi
- İşletme müdürü
- Finans müdürü
- Muhasebe müdürü

17-İşletmenizde finansal planlama yapıyor musunuz?

- Evet Hayır

18-İşletmenizde fon fazlalarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

- Yenileme yatırımı
- Genişleme yatırımı

- Mamul yatırımları
- Modernizasyon yatırımı
- Stratejik yatırım
- Stoklarla yatırım
- Bankaya mevduat olarak ya da repo olarak yatırma
- Menkul kıymetlere yatırım
- Altın ya da dövizde yatırım
- Fon fazlası yok

19-İşletmenizde enflasyonun olumsuz etkilerini yok etmek için neler yapıyorsunuz?

- Ürünlerin fiyatlarını sık sık ayarlama
- Alacakların yönetiminde düzenleme
- Stok yönetiminde düzenleme
- Enflasyondan etkilenmiyor

20-İşletmeniz teşvik ve desteklerden yararlanıyor mu?

- Evet
- Hayır

21-İşletmeniz teşvik ve desteklerden yararlanıyorsa, hangi teşvik ve destek türlerinden yararlanmaktadır?

- İhracat teşvikleri
- Vergi indirimi
- Vergi muafiyeti
- Halk Bankası kredileri
- KOSGEB teknolojik destek yardımı
- OSB yardımları
- Diğer (Belirtiniz)

22-İşletmenizde ortaya çıkan sorunların çözümünde danışman ya da danışman kurumlarından yararlanıyor musunuz?

- Evet
- Hayır

23-İşletmenizde ortaya çıkan finansal sorunların çözümü konusunda kamu kurumlarından beklentileriniz nelerdir? Belirtiniz

-
-
-