

**T.C.
İSTANBUL OKAN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**KOBİLERDE FİNANSAL RİSK YÖNETİMİ VE DES
SANAYİ SİTESİNDE FAALİYET GÖSTEREN
İŞLETMELERE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA**

Bahadır Eser YAZICI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

İŞLETME ANABİLİM DALI

MUHASEBE VE DENETİM PROGRAMI

DANIŞMAN

Doç. Dr. Kadir TUNA

İSTANBUL, Nisan 2019

**T.C.
İSTANBUL OKAN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**KOBİLERDE FİNANSAL RİSK YÖNETİMİ VE DES
SANAYİ SİTESİNDE FAALİYET GÖSTEREN
İŞLETMELERE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA**

**Bahadır Eser YAZICI
(122008345)**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ
İŞLETME ANABİLİM DALI
MUHASEBE VE DENETİM PROGRAMI**

**DANIŞMAN
Doç. Dr. Kadir TUNA**

İSTANBUL, Nisan 2019

T.C.
İSTANBUL OKAN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

KOBİLERDE FİNANSAL RİSK YÖNETİMİ VE DES
SANAYİ SİTESİNDE FAALİYET GÖSTEREN
İŞLETMELERE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

Bahadır Eser YAZICI
(122008345)

YÜKSEK LİSANS TEZİ
İŞLETME ANABİLİM DALI
MUHASEBE VE DENETİM PROGRAMI

Tezin Enstitüye Teslim Edildiği Tarih :

Tezin Savunulduğu Tarih :

Tez Danışmanı :Doç. Dr. Kadir TUNA
İstanbul Üniversitesi

Diğer Jüri Üyeleri :Prof. Dr. Halit Targan ÜNAL
İstanbul Okan Üniversitesi

Dr. Öğrt. Üyesi Bülent GÜNCELER
İstanbul Okan Üniversitesi

İSTANBUL, Nisan 2019

ÖNSÖZ

Tez çalışmam boyunca bana ışık tutan değerli hocam Doç. Dr. A. Kadir Tuna'ya şükranlarımı sunarım. Bugünlere gelmemi sağlayan anneme, babama ve değerli üstadım, rahmetli Serbest Muhasebeci Mali Müşavir Mustafa Sakalsız'a minnetlerimi sunarım. Son olarak da hem destekleri hem de sabrı için sevgili eşim Dr. Ayşe Deniz Elmalı Yazıcı'ya teşekkür ederim.

Bahadır Eser Yazıcı

İÇİNDEKİLER

	<u>SAYFA NO</u>
ÖNSÖZ.....	İ
İÇİNDEKİLER.....	İİ
ÖZET.....	Vİ
ABSTRACT.....	Vİİ
SEMBOLLER VE KISALTMALAR.....	Vİİİ
ŞEKİL LİSTESİ.....	İX
TABLO LİSTESİ.....	X
BÖLÜM 1. GİRİŞ.....	1
BÖLÜM 2. KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETME (KOBİ)... 3	
2.1. KOBİ KAVRAMI VE KOBİ TANIMI..... 3	
2.1.1. KOBİ Kavramının Ortaya Çıkışı ve Tanımlama Kriterleri..... 3	
2.1.2. Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme Tanımı..... 5	
2.1.3. Türkiye’de KOBİ’lerin Tanımı..... 6	
2.1.4. Avrupa Birliği ve Diğer Ülkelerde KOBİ Tanımları 10	
2.1.5. Basel II Kriterlerine Göre KOBİ Tanımı..... 14	
2.2. KOBİLERİN EKONOMİDEKİ YERİ VE ÖNEMİ..... 15	
2.3. KOBİ’LERDE KÜRESELLEŞME..... 18	
2.4. KOBİ’LERİN AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI..... 20	
2.4.1. KOBİ’lerin Avantajları 20	
2.4.2. KOBİ’lerin Dezavantajları..... 21	

2.5. KOBİ'LERİN ZAYIF VE GÜÇLÜ YÖNLERİ	22
2.5.1. KOBİ'lerin Güçlü yönleri	22
2.5.2. KOBİ'lerin Zayıf yönleri	23
2.6. KOBİLERİN SORUNLARI	25
2.7. KOBİ'LERDE FİNANSMAN	27
2.7.1. KOBİ'lerde Finansman Sorunları	27
2.7.2. KOBİ'lerde Finansman Seçenekleri	30
BÖLÜM 3. FİNANSAL RİSK YÖNETİMİ VE RİSK YÖNETİM	
ARAÇLARI	33
3.1. RİSK KAVRAMI	33
3.1.1. Risk	33
3.1.2. Belirsizlik	35
3.1.3. Risklerin Sınıflandırılması	37
3.1.4. Sistemik Risk ve Sistemik Olmayan Risk	39
3.1.5. Firma içi ve Firma Dışı Riskler	41
3.1.6. Stratejik Riskler ve Operasyonel Riskler	41
3.1.7. Finansal Riskler	43
3.2. FİNANSAL RİSK YÖNETİMİ	44
3.2.1. Finansal Risk Tanımı	44
3.2.2. Finansal Risk Türleri	45
3.2.2.1. Likidite Riski	45
3.2.2.2. Kredi Riski	45
3.2.2.3. Döviz Kuru Riski	46
3.2.2.4. Faiz Riski	47
3.2.2.5. Emtia Fiyatı Riski	48

3.2.2.6. Diğer Finansal Riskler	48
3.2.3. Finansal Risk Yönetimi Tanımı	49
3.2.4. Finansal Risk Yönetimi Tarihi ve Gelişimi	50
3.2.5. Finansal Risk Yönetimi Amacı ve Süreci.....	51
3.3. FİNANSAL RİSK YÖNETİMİ İLE RİSKTEN KORUNMA	
YÖNTEMLERİ.....	53
3.3.1. Sigorta.....	54
3.3.2. Hedging.....	54
3.3.3. Finansal Türev Ürünler.....	59
3.3.3.1. Finansal Türev Ürünlerin Tanımı ve Gelişimi	59
3.3.3.2. Vadeli İşlemler (Forwards).....	62
3.3.3.3. Vadeli Kontratlar (Futures)	63
3.3.3.4. Opsiyonlar.....	65
3.3.3.5. Swap.....	67
3.3.4. Finansal Riskten Korunma Muhasebesi	69
3.3.5. Aktif-Pasif Yönetimi, Döviz Sepetleri	70
BÖLÜM 4. KOBİLERDE FİNANSAL RİSK YÖNETİMİ VE DES	
SANAYİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA	72
4.1. ARAŞTIRMANIN AMACI.....	72
4.2. ARAŞTIRMANIN KAPSAMI	72
4.3. ARAŞTIRMANIN ÖRNEKLEMİ.....	73
4.4. ARAŞTIRMANIN HİPOTEZLERİ.....	73
4.5. ARAŞTIRMANIN BULGULARI	75
4.5.1. Demografik Veriler.....	75
4.5.2. Faaliyet verileri	80

4.5.3. Faaliyet Verileri ve Demografik Verilerin Karşılaştırılması.....	82
4.5.4. Finansal Risk Yönetimi Verileri.....	86
BÖLÜM 5. SONUÇ.....	98
KAYNAKLAR.....	106
EKLER.....	111
EK 1 DES SANAYİ SİTESİ ANKETİ.....	111
ÖZGEÇMİŞ (CURRICULUM VITAE).....	115

ÖZET

KOBİLERDE FİNANSAL RİSK UYGULAMALARI HAKKINDA SAHA ARAŞTIRMASI DES SANAYİ SİTESİ ÖRNEĞİ

Bu çalışmada ekonomik hayatın en önemli aktörlerinden KOBİlerin karşı karşıya kaldıkları risklerin başında gelen finansal risklere karşı yaklaşımları irdelenmiştir. Bu amaçla gerçekleştirilen anket çalışmasına 49 işletme katılmıştır. İşletmelerin %85'i tüzel kişilik olarak, %15'i ise şahıs işletmesi olarak ankete katılmıştır. Ankete katılan firmalar, sadece döviz kuru etkisine karşı ticaretin milli para ile yapılmasının zor bir yöntem olduğu konusundan %60'a %40 gibi yakın oranlarda katılma ve katılmama şeklinde görüş bildirmiş; bunun dışında ankette değindiğimiz konularda nakit ihtiyacına karşılık kredi verenlerden fon sağlanmasının güvenilir olduğuna, nakit ihtiyacına karşılık kredi kullanmak yerine nakit havuzlarının ve nakit akışını dengelemenin daha düşük maliyetli ve kolay bir yöntem olduğuna, döviz kurundaki değişimin etkisinin farklı döviz kurları kullanarak dağıtılmasının kolay ve olumlu sonuç veren bir yöntem olduğuna, döviz kurunun etkisinden kaçınmak için döviz kredisi almanın türev ürünlerden daha kolay bir yöntem olduğuna ve türev ürünlerin karışık bir yapıya sahip olduğuna, faiz değişimlerinden etkilenmemek adına faiz sözleşmesi almanın veya faizden etkilenen varlıklara kısa vadede sahip olmanın doğru bir yöntem olduğuna, personel eğitiminin ve örgütsel düzenlemelerin personel kaynaklı sorunların önüne geçebileceğine ve aktif stok yönetimin emtia fiyatlarının değişiminin firmayı olumsuz etkilememesi adına yeterli olduğuna firma büyüklüğünden bağımsız olarak %90 ve üzeri oranlarda katıldı. Firmaların finansal risklere karşı, firma büyüklükleri birbirinden farklı olsa da aldıkları önlemler veya yaklaşımlarının eşdeğer olduğu görüyoruz.

Anahtar Kelimeler: KOBİ, Finansal Risk, Risk Yönetimi

Tarih: 11.04.2019

ABSTRACT

A FIELD RESEARCH ON FINANCIAL RISK PRACTICES OF THE SMEs: EXAMPLE OF DES INDUSTRIAL AREA

This study examines the approach of the SMEs, the most important actors of the economical world, to the financial risks. In order to do so, a survey was conducted amongst SMEs. Forty-nine enterprises agreed to answer the questionnaire. Eighty-five percent of the enterprises were corporations and remaining 15% was personal companies. Sixty percent of the companies agreed that using domestic currency to avoid the risks emanating from the unsteady foreign exchange rates, however 40% stood aloof to the idea. SMEs tended to agree over 90% to the rest of the survey questions independent of the company size. The rest of the survey questioned approaches to the reliability of the credit companies for borrowing funds in the case of a cash need, convenience and cost effectiveness of using cash pools and balancing the cash flow compared to contracting a loan, convenience and effectiveness of using a basket of currencies to minimize the effects of changes in currency rates, easiness of contacting a foreign currency loan to avoid the currency exchange rate volatility instead of derivative products and that derivative products have a rather complicated formation, interest contracts or obtaining the assets that are impressible by the interest changes for a short term are effective ways in avoiding interest rate changes, training of the employees and organizational planning/coordination can aid in avoiding employee related problems, active stock management is sufficient to avoid getting negatively affected by the changes in goods' value. In conclusion, the companies tend to take similar precautions and employ similar approaches regardless of their size.

Keywords: SME, Financial Risk, Risk Management

Date: 11.04.2019

SEMBOLLER ve KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AŞ	:Anonim Şirketi
DİE	:Devlet İstatistik Enstitüsü
DPT	:Devlet Planlama Teşkilatı
IAS	:The International Accounting Standards (Uluslararası Muhasebe Standartları)
IASB	:The International Accounting Standards Board (Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu)
IBM	: International Business Machines (Uluslararası İş Makineleri)
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükte İşletme
KOSGEB	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KÜSGET	: Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı (KÜSGET)
LIBOR	:London Interbank Offer Rate (Londra Bankalar Arası Faiz Oranı)
LTD ŞTİ	:Limited Şirketi
OECD	:Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü bazen de İktisadi İşbirliği ve Gelişme Teşkilatı (Organisation for Economic Co-operation and Development)
RMD	: Riske Maruz Değer
TL	:Türk Lirası
VaR	:Value at Risk; RMD
\$:Amerikan Doları
€	: Euro

ŞEKİL LİSTESİ

	<u>Sayfa No</u>
Şekil 3.1; Menkul Kıymet Yatırımları Açısından Risk Çeşitleri.....	39
Şekil 3.2; Sistemik ve Sistemik olmayan risk.....	40
Şekil 3.3; Döviz Kuru Değiştiği Zaman Değişimler.....	47
Şekil 3.4; Risk Yönetim Süreci.....	52
Şekil 3.5; Organize Borsalarda Türev Ürünlerin Hacmi.....	59
Şekil 3.6; Türev Ürünler Sınıflandırılması.....	60
Şekil 3.7; Türev Piyasalarda Sözleşmeye Konu Olan Varlıklar.....	62
Şekil 4.1; Firmaların Hukuki Durularına Göre Dağılımları.....	75
Şekil 4.2; Firmaların Faaliyet Sürelerine Göre Dağılımları.....	76
Şekil 4.3; Firmaların Çalışan Sayılarına Göre Dağılımları.....	77
Şekil 4.4; Firmaların Net Satış Hasılatlarına Göre Dağılımı.....	78
Şekil 4.5; KOBİ Kriterlerine Göre Firmaların Dağılımı.....	79
Şekil 4.6; Firmaların Çalışan Sayısı ile Faaliyette Bulunduğu alan İlişkisi.....	82
Şekil 4.7; Firmaların Hukuki Mahiyetlerinin Faaliyet Alanlarına Göre Dağılımı.....	83
Şekil 4.8; Firmaların KOBİ Kriterleri ve Faaliyet Alanlarına Göre Dağılımı.....	84
Şekil 4.9; Firmaların KOBİ Kriterleri ve Hukuki Durumlarına Göre Dağılımı.....	85
Şekil 4.10; Firmaların KOBİ Kriterleri ve Faaliyet Sürelerine Göre Dağılımı.....	85

TABLO LİSTESİ

	<u>Sayfa No</u>
Tablo 2.1; Türkiye’de Kullanılan KOBİ Tanımları Tablosu.....	6
Tablo 2.2; Avrupa Birliği KOBİ Tanımı.....	10
Tablo 2.3; OECD KOBİ Tanımı.....	11
Tablo 2.4; Amerika Birleşik Devletleri Ticaret Komisyonu KOBİ Tanımı.....	12
Tablo 2.5; İngiltere Küçük Sanayi İşletmeleri Araştırma Komitesi KOBİ Tanımı.....	12
Tablo 2.6; Almanya Çalışan Sayısına Göre KOBİ Sınıflandırması.....	14
Tablo 2.7; Basel II Kriterlerine Göre KOBİ Tanımı.....	15
Tablo 2.8; Bazı Ülkelerde KOBİ’lerin Ekonomideki Yeri (%).....	17
Tablo 2.9; Bazı Ülkelerde KOBİlerin Ekonomideki Etkinlik Düzeyi.....	18
Tablo 2.10; KOBİ’lerin önem sırasına göre sorunları.....	26
Tablo 2.11; KOBİ’lerin Nakit Giriş ve Çıktıları.....	27
Tablo 2.12; Finansal Sorunların Firma Büyüklüğüne Göre Yüzdeler Dağılımı.....	29
Tablo 2.13; Kısa Vadeli Finansman Sorunlarının Yüzdeler Dağılımı.....	29
Tablo 2.14; Uzun Vadeli Finansman Sorunlarının Yüzdeler Dağılımı.....	30
Tablo 2.15; Türkiye’de KOBİ’lerin Dış Finansman Kaynakları.....	31
Tablo 3.1; Risk Kaynakları.....	34
Tablo 3.2; Belirsizlikler Karşısında Örgütsel Sorumluluklar.....	36
Tablo 3.3; Risk Sınıflar ve Temel Belirsizlik Alanları.....	38
Tablo 3.4 ; Finansal Risk Yönetimi Süreci.....	53
Tablo 3.5; Uzun Pozisyon Konumunda Riskten Korunma İşlemi.....	55
Tablo 3.6; Firmanın Uzun Pozisyon Konumunda Riskten Korunma İşleminde Kar/Zarar Durumu.....	56
Tablo 3.7; Kısa Pozisyon Konumunda Riskten Korunma İşlemi.....	57
Tablo 3.8; Firmanın Kısa Pozisyon Konumunda Riskten Korunma İşleminde Kar/Zarar Durumu.....	58
Tablo 3.9; Forward ve Futures Arasındaki Farklar.....	64
Tablo 3.10; Opsiyon İşlemlerinde Kullanılan Dört Temel Pozisyon.....	66
Tablo 3.11; Opsiyonun Kar / Zarar Durumu.....	67

Tablo 3.12; Faiz Swapında Kar / Zarar Durumu.....	67
Tablo 3.13; Finansal Türev İşlemlerinin Yapıldığı Yer ve Amaçları.....	69
Tablo 3.14; Finansal Risk Yönetimi Karar Tablosu.....	71
Tablo 4.1; Çalışmada KOBİ'lerin Değerlendirildiği Kriterler.....	72
Tablo 4.2; Firmaların Hukuki Yapılarına Göre Frekans Analizi.....	75
Tablo 4.3; Firmaların Faaliyet Sürelerine Göre Frekans Analizi.....	76
Tablo 4.4; Firmaların Çalışan Sayılarına Göre Frekans Analizi.....	77
Tablo 4.5; Firmaların Net Satış Hasılatlarına Göre Frekans Analizi.....	78
Tablo 4.6; Firmaları KOBİ Kriterlerine Göre Frekans Analizi.....	79
Tablo 4.7; Firmaların Faaliyette Bulunduğu Alanlara Göre Frekans Analizi.....	80
Tablo 4.8; Firmaların Dış Ticaret Faaliyetlerine Göre Frekans Analizi.....	80
Tablo 4.9; Firmaların Karar Alıcı Sayılarına Göre Frekans Analizi.....	81
Tablo 4.10; Firmaların Kullandıkları Finansal Araçlara Göre Frekans Analizi.....	81
Tablo 4.11; Firmaların Kullandıkları Para Birimlerine Göre Frekans Analizi.....	82
Tablo 4.12; Soru 10 Ki-kare testi.....	87
Tablo 4.13; Soru 11 Ki-kare testi.....	88
Tablo 4.14; Soru 12 Ki-kare testi.....	89
Tablo 4.15; Soru 13 Ki-kare testi.....	90
Tablo 4.16; Soru 14 Ki-kare testi.....	91
Tablo 4.17; Soru 15 Ki-kare testi.....	92
Tablo 4.18; Soru 16 Ki-kare testi.....	93
Tablo 4.19; Soru 17 Ki-kare testi.....	94
Tablo 4.20; Soru 18 Ki-kare testi.....	95
Tablo 4.21; Soru 19 Ki-kare testi.....	96
Tablo 4.22; Soru 20 Ki-kare testi.....	97

BÖLÜM 1. GİRİŞ

Çalışmamızda ülkemizde ve dünyada ülke ekonomilerinin önemli öğelerinden biri olan KOBİ'lerin finansal risk yönetimi uygulamalarına nasıl yaklaştıklarını ortaya koymaya çalıştık.

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme kavramına, farklı kurumlar ve ülkeler açısından KOBİ tanımına, ekonomideki yerleri ve rollerine, güçlü ve zayıf yönlerinin yanında avantaj ve dezavantajlarına ve KOBİ'lerin sorunlarından başı çeken finansman sorununa çalışmanın ilk bölümünde yer verilmiştir.

Sermaye yapısının daha zayıf olduğu ancak emek faktörünün ön plana çıktığı KOBİ'lerin ülkemizde olduğu gibi dünyada da gerek sosyal açıdan, gerekse ekonomik açıdan önemini göz ardı edilemez. Bölgesel olarak istihdama katkıları, emek gücü ile üretim ve büyük sanayilere ara ürün temini bu işletmelerin ekonomiye önemli katkılarından bazılarıdır. Düşük yönetim maliyetleri, sektörler arası geçişlerde daha esnek olmaları ve piyasa şartlarına daha çabuk adapte olmaları sayesinde yeni işletmelerin de meydana gelmesi ve bununla rekabetin artmasını sağlanması gibi bir çok avantaja sahip KOBİ'lerin sorunlarının en başında finansman sorunları gelmektedir.

Sermaye yetersizliği, nakit yönetimi ve temini gibi konularda yaşanan sıkıntılar, yeterli bilgi ve donanımına sahip olmayan yöneticilerin ve personellerin eksikliği, yada bu personellerin maliyetlerinin yüksek oluşundan dolayı istihdam edilmemesi gibi önemli noktalar finansman sorununun daha da büyümesini engellemektedir. Bu sebeple işletmeler daha fazla finansal risklerle karşı karşıya gelmektedirler.

Finansal risk yönetimi ve risk yönetim araçlarına değindiğimiz ikinci bölümde kelime kökeni olarak mitolojik hikayelere dayandığı bilinen ve Türkçemizde de “zarar görme olasılığı” anlamına gelen risk kelimesinin tanımı ve belirsizlik kavramı, risk türleri olan firma içi ve dışı riskler, stratejik ve operasyonel riskler konuları ile birlikte finansal risk

tanımı ve türleri, finansal risk yönetimi ve finansal risk yönetimi ile riskten korunma yöntemleri konularına yer verilmiştir.

Risk demek sadece kayıp demek de değildir. Karşılaşılan fırsatların riskleri olduğu gibi karşılaşılan risklerinden fırsatları da olacağını söyleyebiliriz. Bu fırsatları yakalamak için risk yönetiminin doğru şekilde yapılması gerekmektedir.

Ticari hayatta da birçok risklerle karşılaşılmaktadır ve bunların en başında finansal riskler gelmektedir. Amaçları kar elde etmek olan işletmeler refleks olarak bu riskli durumlardan karlı ayrılmayı ya da en azından zarara uğramamayı isteseler de aldıkları önlemler, yapıları, sektörleri gibi birçok konu durumun gelişiminde etken oluşturmaktadır. Bu noktada finansal risk yönetimin önemi ortaya çıkmaktadır.

Büyük işletmeler risklere karşı hem ekonomik ve mali yapıları ile hem de konusunda uzman yönetici ve çalışanları bünyesinde bulundurarak küçük ve orta ölçekli işletmelere karşı avantajlı olduklarını söylemek kaçınılmazdır.

Buna bağlı olarak çalışmamızın son bölümünde ekonomik yapımız için büyük işletmeler kadar önemli olan küçük ve orta ölçekli işletmelerin maruz kaldığı finansal riskleri karşısında finansal risk yönetimi uygulamaları açısından İstanbul ili, Ümraniye ilçesi Des Sanayi Sitesinde faaliyet işletmeler üzerinde yapılan bir anket çalışmasına ve bu anket çalışmasının bulguları ile yorumlarına yer verilmiştir.

BÖLÜM 2. KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETME (KOBİ)

2.1. KOBİ KAVRAMI VE KOBİ TANIMI

2.1.1. KOBİ Kavramının Ortaya Çıkışı ve Tanımlama Kriterleri

İnsanların hayati faaliyetlerini organları ile gerçekleştirmesi gibi ekonomilerin de hayati faaliyetlerini gerçekleştirdiği organları vardır ve bunların en önemlilerinden biri de işletmelerdir. Her faaliyetleri ile ekonomilerin çarklarını hareket ettiren işletmeler sadece kendi amaçları için faaliyetlerini gerçekleştiriyor gibi gözükse de ekonomilerde yarattıkları katma değer göz ardı edilemez. İşletmeler; yapısal, işlem hacmi, iş gücü gibi birçok açıdan farklılıklar gösterirler. Bu farklılıklar bazında işletmeleri boyutsal olarak sınıflasak dahi, işletmelerin yaratacakları katma değer, boyutları ile doğru orantılı olmak zorunda değildir. Bu bağlamda büyük işletmeler, ekonomilerde daha büyük değişimler yaratabilir ve daha fazla katkı sağlayabilir, ancak bu durum küçük işletmelerin etkilerinin küçük kalacağı anlamına gelmez. Şöyle ki, klasik iktisadın tam rekabet teorisinde; piyasada çok sayıda küçük işletme bulunması ve homojen ürün -yani aynı türde mal- üretmeleri sonucunda, firmaların en düşük ortalama maliyet ile üretim yaptıkları kabul edilir. Bu yüzden tam rekabet piyasasında çok sayıda küçük işletmelerin varlığına, tekelci piyasalardaki gibi büyük işletmelerin piyasadaki mevcut mal miktarı ve fiyatı belirleme gibi tüketicinin aleyhine olan ve piyasanın işleyememesine yol açan ayrıcalıklar edinmemesi adına önem verilir. (Uludağ ve Vildan, 1991)

19. yüzyılın sonlarında ülkelerin sanayileşmesiyle yeni teknolojilere olan ihtiyaç ve talebin artması, seri üretim yapabilen işletmelere olan ihtiyacı doğurmuştur. Bu durum seri üretim yapabilen büyük işletmelerin sayıca artışına ve ekonomiye daha fazla katkıda bulunmalarına yol açmıştır. 1960'lı yılların sonuna kadar piyasalarda büyük işletmelerin hakimiyeti devam etmiş, bu durum da o dönemde piyasalarda “büyük güzeldir” sloganının popülerliğini sürdürmesini sağlamıştır. Ancak 1970'li yılların gelişi ile

birlikte, değişen talepler doğrultusunda büyük işletmeler, rekabet savaşında geride kalmamak ve üretim yapısını daha esnek hale getirmek amacıyla kendi içlerinde daha küçük birimler kurmaya yönelmişlerdir. Eş zamanlı olarak küçük işletmelerin de yeni teknolojilere adapte olmaya başladıkları öne çıkmaktadır. Bu dönemde küçük işletmelerle ilgili olan algının değişimi, Ernst F. Schumacher tarafından yazılmış olan 'Küçük Güzeldir' adlı kitapta da göze çarpmaktadır. Küçük işletmeler teknolojik gelişim sürecinde geride kalmamalarının yanı sıra, büyük işletmelerin hantal yapısına kıyasla değişimlere kolay uyum sağlayan yapıları sayesinde mevcut dönemdeki ekonomik kriz ve işsizlik gibi tehditlere karşı dirençli olmaları, daha fazla tercih edilir hale gelmelerini sağlamıştır. (Taş, 2010)

Avrupa'da 1970'lerde Amerika'da 1953'lerde ülkemizde ise 1990'lı yıllarda var olmaya başlayan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme -yani KOBİ- kavramı için günümüz dünyasında halen ortak bir global tanım belirlenememiştir. (Sönmez, 2008) Bu yüzden her ülke ve birlikler KOBİleri ayrı tanımlamış olsa da bu tanımları oluşturdukları kriterler, ikiye ayrılır.

Niceliklerine ve niteliklerine göre olarak iki ayrı tanımlama kriteri altında oluşturulan bu sınıflandırmaya bakacak olursak; (Uludağ ve Vildan, 1991; Yücel, 2000)

- İşletmede girişimcinin fiilen çalışması
- İşletmedeki tüm riski üstlenme
- İş bölümü ve uzmanlaşma derecesi
- Sermayenin işletme sahipleri tarafından sağlanması
- Sermayenin sınırlı oluşu, finansal yetersizlik
- Yönetim tekniklerinin uygulanamaması veya yetersizliği
- Pazar payının ve etkinliğinin küçük olması
- Makine ve ekipman kullanım durumu

KOBİlerin nitelikleri açısından tanımlamada yukarıdaki kriterleri arttırabileceğimiz gibi fazla kriter kullanılan tanımlar teknik sorunlarla karşılaşırken, tek bir kriter kullanmak ortak bir tanımın oluşması için yeterli değildir.

Nicelikleri açısından kullanılan ana kriterler ise şunlardır;

- Çalışan personel sayısı
- Sermaye
- Aktif toplamı
- Kar
- Ciro
- Üretim hacmi (Kapasite)
- Makine parkı
- Ödenen vergi tutarı

2.1.2. Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme Tanımı

KOBİlerin en önemli özelliği, büyük işletmelerden bağımsız olan küçük yapıya sahip işletmeler olmalarıdır. Dolayısıyla bu özelliği ile KOBİ'ler ; (Baykal, 2000; Önem, 2010; Şimşek, 2002; Sönmez, 2008; Yücel, 2000)

- Daha çabuk karar verme avantajı sayesinde girişimciliğe açık,
- Daha fazla el emeği ve daha az sermaye kullanarak daha düşük maliyetli üretim yapabilen,
- Finansmanını kendi öz varlığı ile sağlayan işletmeler olarak ifade edilebilirler.

Küreselleşerek büyüyen ve zorlaşan ekonomik hayatın ve küresel ticaretin içindeki rekabetten uzak kalmak istemeyen ülkeler, büyük sanayi işletmeleri yanı sıra değişen ekonomik yapının ve istihdamın anahtar oyuncusu konumundaki KOBİ'lerin değerini anlamışlardır.

Ancak KOBİ'leri tanımlarken istihdam sayısı, sermaye, aktif toplamı vb. benzer kriterleri kullansalar da KOBİ tanımında ülkeden ülkeye tanım farklılıkları ortaya çıkmıştır. (Kardeş, 2010; Küçükçolak, 1998; Sönmez, 2008)

2.1.3. Türkiye’de KOBİ’lerin Tanımı

Türkiye’de kabul görmüş ortak bir KOBİ tanımı yoktur. Özel ve kamu kurumları kendi amaçlarına göre belirledikleri kriterler çerçevesinde tanımlar kullanmaktadırlar ve bu yüzden ülkemizde çok sayıda ve birbirinden farklı “KOBİ Tanımı” mevcuttur. (Baykal, 2000; Önem, 2010)

Tablo 2.1; Türkiye’de Kullanılan KOBİ Tanımları Tablosu

KURUM	TANIM KRİTERİ	MİKRO İŞLETME	KÜÇÜK İŞLETME	ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETME
KOSGEB	İşçi Sayısı	< 10	< 50	< 250
	Net Satışlar	< 1 Milyon TL	< 5 Milyon TL	< 25 Milyon TL
	Bağımsızlık ölçütü	Başka İşletmelere ait Sermaye Oranı < %25	Başka İşletmelere ait Sermaye Oranı < %25	Başka İşletmelere ait Sermaye Oranı < %25
Bilim,Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı	İşçi Sayısı	< 10	< 50	< 250
	Yıllık Net Hasılatı veya Bilanço Toplamı	< 1 Milyon TL	< 8 Milyon TL	< 40 Milyon TL
Halkb Bankası Teşvik Belgesi	İşçi Sayısı	< 150		
	Arsa Bina Hariç Sabit yatırımları	100.000 TL		
Halkb Bankası Teşvik Belgesiz	İşçi Sayısı	< 250		
	Arsa Bina Hariç Sabit yatırımları	400.000 TL		
Hazine Müsteşarlığı	İşçi Sayısı	< 10	< 50	< 250
	Arsa Bina Hariç Sabit yatırımları	400.000 TL	400.000 TL	400.000 TL
Dış Ticaret Müsteşarlığı	İşçi Sayısı	< 200		
	Sabit sermaye yatırımı	< 2 Milyon \$		
Eximbank	İşçi Sayısı		< 250	< 1500
	Bağımsızlık ölçütü	Başka İşletmelere ait Sermaye Oranı < %25	Başka İşletmelere ait Sermaye Oranı < %25	Başka İşletmelere ait Sermaye Oranı < %25
DİE ve DPT	İşçi Sayısı	< 10	< 50	< 100

Kaynak ; (Demirkaya, 2014; Kardeş, 2010; Önem, 2010; Taş, 2010; WEB_1, 2014; WEB_2, 2014)

Bu tanımlardan bazılarına değinecek olursak;

Halk Bankası, Tablo 2.1’de görüldüğü gibi KOBİ’leri teşvik belgeli işletmeler ve teşviksiz işletmeler olarak 2 ayrı temel kriter altında tanımlamıştır. Buna göre Halk Bankası;

- Teşvik Belgesi olan işletmelerde çalışan sayısı 01-150 arası olan ve aktif toplamı 100.000 TL’yi aşmayan işletmeleri,
- Teşviksiz işletmelerde ise çalışan sayısı 01-250 arası olan ve ekipman, makine ve cihazlarının, kayıtlı değeri 400.000 TL’yi aşmayan işletmeleri,

KOBİ olarak tanımlanmaktadır.

Eximbank (Türkiye İhracat Kredi Bankası), KOBİleri yasal statüsüne bakmaksızın bağımsız işletme olmak kaidesiyle 250’den az sayıda çalışanı olanları Küçük İşletme, 1500’den az çalışanı olanları ise Orta Büyüklükteki İşletme olarak tanımlamıştır. (Bkz: Tablo 2.1)

Bağımsız işletmeler; herhangi bir işletmenin %25 veya daha fazlasına sahip olmayan, aynı zamanda başka bir işletme veya kuruluş tarafından %25 veya daha fazlası oranında hisselerine sahip olunmamış, konsolide bilançolara dahil edilmemiş ve konsolide bilançosu olmayan işletmelere denir. Dış Ticaret Müsteşarlığı KOBİ’leri 28 Ocak 2000 tarih ve 23948 sayılı Resmî Gazete ’de yayımlanan tebliğ ile tanımlamıştır. Bu tebliğe göre; imalat sanayinde faaliyet gösteren 1-200 personelin istihdam ettiği ve gerçek usulde defter tutan ve sabit yatırımları arsa ve bina hariç olarak 2 milyon USD karşılığı Türk Lirasını aşmayan işletmeler KOBİ olarak nitelendirilmektedir. (Taş, 2010)

Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı (KÜSGET) 1980’li yıllarda kurulup 1990’ların başına kadar KOBİ’lere yönetsel kararlarda teknik danışmanlık hizmeti vermiştir. KOBİleri tanımlarken çalışan sayısını kriter olarak; işçi sayısı 1-9 olanları küçük işletme, 10-49 olanları orta ölçekli işletme, 50’den fazla çalışanı olan işletmeleri büyük ölçekli işletme olarak tanımlamıştır. (Kardeş, 2010)

Devlet İstatistik Enstitüsü ve Devlet Planlama Teşkilatı’nın KOBİ tanımında ise çalışan sayısı kriter olarak kullanılmıştır. Tablo 2.1 de gösterildiği gibi Çok Küçük işletme; 1-9 personelin istihdam eden olarak tanımlanırken, Küçük işletmeleri 10-49

personelin istihdam ettiği işletmeler olarak, orta ölçekli işletmeler ise 50-99 personelin istihdam ettiği işletmeler olarak tanımlanmıştır.

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme Başkanlığı (KOSGEB) kuruluş kanununun 2. Maddesinde KOBİleri; personel sayısı 1-50 arası olanları küçük işletme, 51-150 arası olanları ise orta büyüklükteki işletme olarak tanımlamıştır. (Taş, 2010)

3143 Sayılı Sanayi ve Ticaret Bakanlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun'a ek maddeler eklenerek KOSGEB'in KOBİ tanımı Avrupa Birliği'ne uyum süreci kapsamında AB'nin KOBİ tanıma uygun hale getirilmiştir.

Bu Kanuna göre KOBİ; (Demirkaya, 2014; Önem, 2010; Taş, 2010)

- 10 kişinin altında çalışanı olan ve yıllık net satış hasılatı ya da aktif toplamı 1.000.000 TL'nin üstünde olmayan işletmeler Mikro işletme,
- 50 kişinin altında çalışanı olan ve yıllık net satış hasılatı ya da aktif toplamı 5.000.000 TL'nin üstünde olmayan işletmeler Küçük işletme,
- 250 kişinin altında çalışanı olan ve yıllık net satış hasılatı ya da aktif toplamı 25.000.000 TL'nin üstünde olmayan işletmeler Orta büyüklükteki işletme,

olarak tanımlanır.

Ancak 2012 yılında eski adıyla Sanayi ve Ticaret Bakanlığı yeni adi ile Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı bu tanım üzerinde değişikliğe giderek güncellemiştir. Bu yeni KOBİ tanımı 4 Kasım 2012 tarih ve 28457 sayılı Resmî Gazete 'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir.

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının güncellediği KOBİ tanımı son şekli ile şöyle olmuştur; (Demirkaya, 2014; WEB_2, 2014)

- 10 kişinin altında çalışanı olan ve yıllık net satış hasılatı ya da aktif toplamı 1.000.000 TL'nin üstünde olmayan işletmeler Mikro işletme,
- 50 kişinin altında çalışanı olan ve yıllık net satış hasılatı ya da aktif toplamı 8.000.000 TL'nin üstünde olmayan işletmeler Küçük işletme,

- 250 kişinin altında çalışanı olan ve yıllık net satış hasılatı ya da aktif toplamı 40.000.000 TL'nin üstünde olmayan işletmeler Orta büyüklükteki işletmedir.

KOBİ Tanımının geçtiği kanun da 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'dur. Bu kanun 14 Şubat 2011 tarih ve 27846 sayılı Resmî Gazete 'de yayımlanmıştır, ancak yürürlüğe 01 Temmuz 2012'de girmiştir.

Kanununun 135. Maddesinin 2 numaralı bendinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler tanımlanırken Gerçek Kişi işletmelerin tanımının kanununun 1522. Maddesinde sermaye şirketlerinin tanımının ise 1523. Maddede öngörülen ölçütlerin kullanılacağı belirtilmiştir (WEB_3, 2014);

Türk Ticaret Kanunu'nun 1522. Maddesi, KOBİ'leri tanımlayan ölçütler, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği tarafından ve Türkiye Muhasebe Standartları Kurulunun görüşlerine başvurulmuş, Sanayi Bakanlığının yönetmeliği ile düzenleneceğini ve Resmi Gazetede yayımlanarak uygulamaya geçeceğini belirtir.

Yine Türk Ticaret Kanununun 1523. Maddesinde ise, 1522. Maddede belirlenen KOBİ ölçütlerinin sermaye şirketleri için de geçerli olduğunu belirterek bu ölçütlerin üzerindeki firmaların büyük sermaye şirketi olduğunu söyler.

Aynı maddenin 2. Fıkrasında Borçlanma araçları ve öz kaynağa dayalı finansal araçları kamuya açık işlem gören veya bu tür piyasalarda ihraç eden firmaların, bankalar, yatırım bankaları, sigorta şirketleri, emeklilik şirketleri ve benzerlerinin KOBİ kriterlerini sahip olsalar dahi Büyük Şirket sayılacağı belirtilmiştir.

Aynı maddenin 3. Fıkrasında ise 2 yıl üst üste bilanço gününde belirlenen KOBİ ölçütleri aşılmış veya altında kalmış ise şirketin büyüklük yönünden konumu değişeceği belirtilmiştir.

Aynı maddenin 4. Fıkrasında ise birleşme, tür değiştirme, yeni kuruluş, bölünme gibi durumlarda izleyen ilk bilanço gününde ilk iki fıkrada belirlenen kriterlere göre belirleneceği belirtilmiştir.

2.1.4. Avrupa Birliği ve Diğer Ülkelerde KOBİ Tanımları

74 milyon kişinin istihdam ettiği 19 milyon KOBİ, Avrupa Birliğindeki girişimlerin %99,8'ini oluşturmaktadır. Yine de KOBİleri tanımlamada anlaşmazlıklar yaşanmaktadır. (Spence ve Perrini, 2010)

Avrupa Birliği'nin sanayi ve bölgesel yetersizliği 1970'lerin sonundan itibaren bariz bir şekilde ortaya çıkmıştır. Geleneksel üretimin ve sanayinin aksaması ile işsizlik de yükselmiştir ve Avrupa Birliği (O zamanki adı ile Avrupa Topluluğu) politikaları bu gerilemeye katkıda bulunmaktaydı. 1980'li yıllarda Avrupa Birliği Politikalarında KOBİlerin durumu ise henüz netleşmemiştir. (Dyson, 2005) 2000 yılında gerçekleşen Fiera Zirvesi'nde üye ülkelerdeki KOBİ politikalarının ortak bir çerçevede oluşturulmasına kurallar getiren aday ülkelerin ise bulunan prensipleri kabul etmesini bekledikleri bir sözleşme imzalanmış ve deklere edilmiştir. Bu sözleşme ile AB üye ülkelerdeki KOBİlerin önemi bir kez daha vurgulanmıştır. (Çolakoğlu, 2002) 1996 yılında belirlediği KOBİ Tanımını 2003 yılında güncellemiş ve bu tanımı 2005 yılı ile birlikte kullanarak tüm üye ve aday ülkeler arasında KOBİ tanımı açısından ortak bir tanım kullanımını hedeflemiştir. (Önem, 2010)

Tablo 2.2; Avrupa Birliği KOBİ Tanımı

KOBİ KATEGORİSİ	ÇALIŞAN SAYISI	YILLIK CİRO	AKTİF TOPLAMI
Mikro İşletme	< 10	< 2.000.000 Euro	< 2.000.000 Euro
Küçük İşletme	< 50	< 10.000.000 Euro	< 10.000.000 Euro
Orta Ölçekli İşl.	< 250	< 50.000.000 Euro	< 43.000.000 Euro

Kaynak; (Spence ve Perrini, 2010)

Buna göre Avrupa Birliği KOBİ tanımı Tablo 2.2'deki gibi şekillenmiştir.10 kişiden az çalışanı olan, yıllık cirosu 2 milyon Euro'nun altında olan ve aktif toplamı 2 milyon Euro'dan az olan firmalar Mikro İşletme olarak tanımlanmıştır. Küçük işletmeler ise 10 ile 50 kişi arasında istihdam eden cirosu ve aktif büyüklüğü 10 milyon Euro'dan düşük olan firmalar olan firmalar olarak tanımlanmıştır. Orta ölçekli işletmeler ise 250 kişiden daha az çalışanı olan yıllık cirosu 50 milyon Euro'nun altında kalan ve aktif büyüklüğü ise 43 milyon Euro'nun altında kalan firmalar olarak tanımlanmıştır.

OECD'ye üye ülkeler 5 Haziran 2000 tarihinde bir deklarasyon yayımlayarak KOBİlere ortak bir bakış açısı sağlamayı hedeflemişlerdir. Türkiye'nin de katkıda bulunduğu deklarasyonda; KOBİlerin Ekonomik gelişime, istihdama, bölgesel kalkınmaya, vb. ekonomin yapı taşlarına gün geçtikçe fazlalaşan katkılarından dolayı önemine, yoksulluğun önüne geçmede dinamik KOBİ sektörünün etkinliğine değinilmiştir. (Çolakoğlu, 2002)

Tablo 2.3; OECD KOBİ Tanımı

İşletme Büyüklüğü	Çalıştırılan İşçi Sayısı
Çok Küçük İşletme	20'den az işçi
Küçük İşletme	20-99 işçi
Orta Ölçekli İşletme	100-499
Büyük İşletme	500'den çok işçi

Kaynak ; (Yücel, 2000)

OECD üye ülkelerinde KOBİ tanımı birbirinden farklı da olsa, Tablo 2.3'de de görüldüğü gibi OECD KOBİ tanımını yaparken kullandığı kriter işçi sayısıdır. 20 kişiden az çalışanı olan firmaları Çok küçük işletme olarak tanımlarken, 20 ile 99 kişi arasında işçi istihdam eden firmaları küçük işletme, 100 ile 499 kişi arasında çalışanı olan işletmeleri Orta ölçekli işletme olarak tanımlamıştır. Bunların dışında ise 500'den fazla kişi istihdam eden firmaları ise büyük işletme olarak sınıflandırmıştır.

Amerika Birleşik Devletleri'nde de KOBİlere ait kabul görmüş bir tanım bulunmamaktadır. (Arıcan, 2007) Amerika Birleşik Devletleri Ticaret Komisyonu'nun yaptığı KOBİ tanımında işçi sayısı, yıllık gelir dışında ihracat yapan ve yapmayan firmalarla birlikte çiftliklerin de kullanılması dikkat çekmektedir. Aşağıdaki tabloda, Amerika Birleşik Devletleri Ticaret Komisyonu'nun tanımı yer almaktadır. Tablo 2.4'de yer aldığı gibi ihracat yapan firmalardan yüksek değerlikli olanların ayrı sınıflandığı ve bu kategoride yalnızca bilgisayar/bilişim firmalarının bulunduğu görülmektedir.

Tablo 2.4; Amerika Birleşik Devletleri Ticaret Komisyonu KOBİ Tanımı

FAALİYET TÜRÜ	İHRACAT YAPMAYAN	İHRACAT YAPAN		ÇİFTLİKLER
		Çoğunluk	Yüksek Değer	
İŞÇİ SAYISI	< 500	< 500	< 500	< 500
YILLIK GELİRİ	-	< 7 Milyon \$	< 25 Milyon \$	< 250.000 \$

Kaynak ; (Export ve diğerleri, 2010)

İngiltere’de de genel kabul görmüş bir KOBİ Tanımı bulunmamaktadır. Küçük Sanayi İşletmeleri Araştırma Komitesi (Committee of Inquiry on Small Firms) KOBİ tanımını sektörlere göre ayırarak yapmıştır. (Şimşek, 2002) Tablo 2.5’de gösterildiği gibi imalat sektöründe faaliyet gösteren işletmelerden 200 kişiden az çalışanı bulunan işletmeler KOBİ olarak sınıflandırılırken, bu kriter inşaat ve madencilik sektöründe 25 kişi olarak belirlenmiştir. Perakende, Toptan ticaret ve Motorlu Araç Ticareti ve Bakım Onarım sektöründe ise KOBİ kriteri olarak yıllık satış tutarı kriteri olarak belirlenmiştir. Perakende sektöründeki KOBİ kriteri yıllık cironun 50.000 Pound’dan az olan olması iken Toptan Ticaret sektöründe bu rakam 200.000 Pound, Motorlu Araç Ticareti ve Bakım Onarım sektörü için bu rakam 100.000 Pound’dur.

Tablo 2.5; İngiltere Küçük Sanayi İşletmeleri Araştırma Komitesi KOBİ Tanımı

Sektör	Tanım
İmalat Sektörü	200 işçiden az
İnşaat Sektörü	25 işçiden az
Madencilik Sektörü	25 işçiden az
Perakende Sektörü	Yıllık Satışı 50.000 Pound’dan az
Toptan Ticaret Sektörü	Yıllık Satışı 200.000 Pound’dan az
Motorlu Araç Ticareti Bakım Onarım	Yıllık Satışı 100.000 Pound’dan az

Kaynak ; (Demirkaya, 2014)

Japonya’da KOBİler tanımlanırken, sektörlere göre değişiklik göstermekle birlikte çalışan işçi sayısı ve sermaye tutarı kriteri olarak baz alınmaktadır. Bu bağlamda Sanayi sektöründe KOBİ tanımı; 300 kişiden az çalışanı olan ve 100 milyon Yen’in altında sermayesi olan işletmeler, olarak yapılırken ticaret sektöründe tanımı; 100 kişiden az çalışanı olan ve 30 milyon Yen’in altında olan işletmeler olarak geçmektedir. Hizmet

sektöründe KOBİ tanımı ise; 50 kişiden az çalışanı olan ve 10 milyon Yen'in altında sermayesi olan işletmeler olarak kullanılmaktadır. (Yücel, 2000) Orta ve Güney Amerika ülkelerine baktığımızda Brezilya'da KOBİler istihdam edilen işçi sayısına göre belirlenirken Meksika'da istihdam edilen işçi sayısının yanında yatırılan sermaye tutarına da bakılmaktadır. (Müftüoğlu, 1998)

Hollanda'da KOBİ tanımı yapılırken kullanılan nicelik bakımından kriter, istihdam eden personel sayısıdır. 10 kişi altında istihdam olan işletmeler küçük işletmeler olarak tanımlanırken 10-100 kişi istihdam sağlayan işletmeler ise orta ölçekli işletmeler olarak kabul görmektedir. Ayrıca KOBİ tanımı yapılırken bu nicel kriterin yanında dikkate alınan nitel kriterler ise; işletmenin basitliği ve tüm işletmecilik faaliyetlerinin iş sahibi tarafından yapılmasıdır. (Şimşek, 2002)

Almanya'da 20 Milyondan fazla kişiyi istihdama katan KOBİler, ülkenin ekonomik rekabette sadece büyük markaları ile değil küçük ve orta ölçekli işletmeleriyle de önemli bir güç sağladığının göstergesidir. (WEB_4, 2014) Almanya'da KOBİleri tanımlarken Küçük ve Orta ölçekli işletmeler Araştırma Enstitüsü'nün kullandığı kriter istihdam sağlanan işçi sayısıdır. Bunun yanında işletmenin sahibinin firma ile bir bütün olarak anılması, sermaye piyasalarından fon akışının sağlanmaması ve bağımsızlık kriterleri de Almanya'da KOBİleri tanımlarken kullanılan diğer kriterlerdendir. (Demirkaya, 2014)

Buna göre Tablo 2.6'da Almanya'nın AB öncesi ve sonrası çalışan sayısına ve sektörlerle göre KOBİ kriterleri gösterilmiştir. Avrupa Birliği öncesi dönemde imalat sanayi, toptan ticaret, perakende sektörü ve ulaşım ve haberleşme sektörü için kriter olarak kişi sayısı bulunurken Avrupa Birliğinden sonra çalışan sayısı kriteri sadece imalat sanayi için kullanılmıştır.

Tablo 2.6'da imalat sektöründe 49 kişiye kadar istihdam eden firmalar küçük işletme, 50 ile 499 kişi arasında istihdam eden firmalar ise orta ölçekli işletme olarak tanımlandığı gösterilmektedir.

Tablo 2.6; Almanya Çalışan Sayısına Göre KOBİ Sınıflandırması

Sektör	Çalışan Sayısı (AB'den Önce)	Çalışan Sayısı (AB'den Sonra)
İmalat Sanayi		
Küçük İşletme	1-49	1-49 (dahil)
Orta Ölçekli İşletme	50-499	50-499 (dahil)
Toptan Ticaret		
Küçük İşletme	1-9	-
Orta Ölçekli İşletme	10-99	
Perakende Ticaret		
Küçük İşletme	1-2	-
Orta Ölçekli İşletme	3-49	
Ulaştırma Haberleşme Hizmet		
Küçük İşletme	1-2	-
Orta Ölçekli İşletme	3-49	

Kaynak; (Demirkaya, 2014)

Azerbaycan'da kullanılan KOBİ tanımında ana kriter çalışan personel sayısı olmakla birlikte, sabit sermaye, toplam sermaye, yıllık satış tutarı ve ödenmiş sermaye kriterleri dikkate alınmaktadır. İmalat sanayinde 10 kişi istihdam eden işletmeler küçük işletme olarak anılırken, 10-150 kişinin istihdam ettiği işletmeler ise orta ölçekli firmalar olarak tanımlanmaktadır. (Yücel, 2000) Ortadoğu ülkelerinden Irak, Ürdün, Kuveyt, Suudi Arabistan ve Suriye'nin oluşturduğu grupta KOBİ tanımı; 1-49 personel istihdam etmesidir. Mısır'da kullanılan KOBİ tanımı ise; 10 – 100 personel istihdam edilmesi ve makine parkı değeri 500.000 Mısır Pundu'nun altında kalan işletmeler, olarak kullanılmaktadır. (Balıkçioğlu, 2010)

2.1.5. Basel II Kriterlerine Göre KOBİ Tanımı

Basel II kriterleri KOBİleri tanımlarken kullandığı ana kriter olarak işletmenin yıllık satış cirosunu söyleyebiliriz. Bunun yanında KOBİleri “Perakende KOBİ” ve “Kurumsal KOBİ” olarak sınıflandırırken kullanılan kriter ise KOBİlerin bankalardaki toplam

kredileridir. Bu tanımın yanında bağılı olduğu varsayılan işletmeler tek bir işletme olarak kabul edilir. (Uz, 2004) Tablo 2.7’de de gösterildiği üzere Basel II kredi tutarı 1 milyon Euro’dan fazla olan firmalardan yıllık cirosu 50 milyon Euro’nun altında kalanlar kurumsal KOBİ olarak tanımlarken kredi tutarı 1 milyonun altında olan ve yıllık satış tutarı 50 milyonun altında olan firmaları da Perakende KOBİ olarak tanımlamaktadır. Bunun yanında kredi tutarından bağımsız olarak 50 milyon yıllık satış tutarını aşan firmaları ise Kurumsal olarak tanımlamıştır.

Tablo 2.7; Basel II Kriterlerine Göre KOBİ Tanımı

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

Kaynak ; (Uz, 2004)

2.2. KOBİLERİN EKONOMİDEKİ YERİ VE ÖNEMİ

Değişen ve sanayileşen ekonomilere kadar olan dönem içinde, kitlesel üretim rolünü üstlenen KOBİ’ler, sanayileşen ve fabrikasyon üretimin piyasalara hakim olmasıyla temel üretim birimi olarak rolünü değiştirmiştir. Tanımı ve yapısı bölgelere, ülkelere göre farklılık gösterse de KOBİ’ler üretimdeki yerlerini ve ekonomideki önemlerini muhafaza etmişlerdir. (Taş, 2010) Ülkemiz ekonomisinde de KOBİ’lerin tanımı ve yapısı birbirinden farklı olsa da istihdamın ve emek sektörünün önemli oluşturan KOBİ’ler ekonomimizin en kıymetli öğelerindedir.

1974 yılında gerçekleşen petrol krizi ile üretimleri duran, fabrikaları kapanan ve işçilerini çıkartma noktasına gelen büyük işletmelerin yanında üretim yükünü üstlenen ve istihdama katkıda bulunan KOBİlerin önemi bir kez daha anlaşılmıştır. Küçük işletmelere verilen desteklerin ekonomideki hayati değerinin fark edilmesi zor olmamıştır. Sanayileşmiş büyük işletmelerin çöküş noktasına olmasından dolayı durma aşamasındaki sektörleri küçük desteklerle yürüten KOBİler hem kendi hem de yapılacak destek ve teşviklerin önemini ortaya koymuşlardır. (Fujita, 1998; Taş, 2010)

Günümüzün küreselleşen ekonomilerinde de KOBİler özellikle istihdamın büyümesinde olmak üzere güçlü ekonomilerin temel yapı taşlarından biri olarak rol almaya devam etmişlerdir. (Demirkaya, 2014; Küçükçolak, 1998)

KOBİlerin ülke ekonomisine faydalarına değinecek olursak; (Korkmaz, 2009; Taş, 2010; Yücel, 2000)

- Ekonomide oluşacak konjonktürel dalgalanmalara karşı esnek yapıları ile daha kolay uyum sağlarlar,
- Faaliyetlerini sürdürdükleri pazar ile bütünleşir, bu sayede pazarın talebine, özelliklerine ve yapısına kolaylıkla adapte olurlar, alıcı ve satıcılarla yakın ilişki içindedirler,
- Yapıları sayesinde işletme içi bürokrasi azdır bu sayede daha kolay karar alıp daha ucuz üretim yapabilirler,
- Atıl durumda olan ikinci el sermaye varlıklarını kullanarak atıl varlıkların aktif hale gelmesini sağlarlar,
- Bölgeler arası oluşabilecek dengesizliklerin önlenmesinde önemli rol alırlar,
- Küçük birikimlerin yatırım olarak kullanılmasını kolaylaştırırlar,
- Piyasalarda tekelciliğin önüne geçilmesinde önemli rol oynarlar,
- Gelir dağılımının daha dengeli oluşmasında rol oynarlar,
- Yeni iş fırsatları oluşturma ve istihdam sağlamada başarılıdırlar,
- Kalifiye elemanların yetişmesinde öncülük ederler,
- Büyük işletmelere üretimleri için girdi ve ara mal üretiminde önemli noktadırlar,
- Sanayinin ülke içinde yayılmasında rol alırlar,
- Büyük işletmelerin üretimlerinin durma noktasına geldiği kriz, savaş, ve benzeri durumlarda üretime devam ederek ihtiyaçları karşılama ve istihdamı devam ettirebilecek yapıya sahiptirler.

KOBİ'lerin bu faydalarına değinmek büyük işletmelerin öneminin geri planda bırakıldığı anlamına gelmemekle beraber, KOBİler, büyük işletmelerle beraber bir uyum halinde gelişirken, hangi durumlarda büyük işletmelerin, hangi durumda KOBİ'lerin daha

faydalı olabileceklerini tespit etmek ekonominin yol haritasını oluştururken oldukça önem taşımaktadır.

Tablo 2.8; Bazı Ülkelerde KOBİlerin Ekonomideki Yeri (%)

Ülkeler	Kobi Oranı	İstihdamdaki Payları	Yatırımdaki Payları	Katma Değer Payı	İhracattaki Payı	Kredilerden Aldığı Pay
ABD	97,2	58,0	38,0	43,0	32,0	42,7
Japonya	99,4	81,4	40,0	52,0	38,0	50,0
İngiltere	96,0	36,0	29,5	25,0	22,0	27,0
Almanya	99,0	64,0	44,0	49,0	31,0	Veri yok
İtalya	98,0	83,0	52,0	47,0	Veri yok	Veri yok
Tayland	98,0	64,0	Veri yok	47,0	50,0	Veri yok
Singapur	97,0	44,0	27,0	43,0	10,0	27,0
Fransa	99,0	67,0	45,0	54,0	26,0	29,0
Hindistan	98,6	59,0	35,0	35,0	20,0	15,3
G.Kore	98,8	59,0	35,0	35,0	20,0	47,0
Türkiye	99,8	76,7	38,0	20,0	10,0	5,0*

Kaynak ;(Sönmez, 2008)

*Söz konusu değer 2007 yılı için yaklaşık yüzde 28'dir.

Kobilerin ekonomideki yerlerine baktığımızda Tablo 2.8'de gösterilen ülkelerde işletmelerin ortalama %98'i KOBİ olduğunu söyleyebiliriz. Bununla birlikte İngiltere ve Singapur hariç olmak üzere istihdama katkıları %50'nin üzerinde olduğunu görmekteyiz. Yarattıkları katma değer bakımından %40-50 arasında olan KOBİ'lerin ihracattaki payları ise Tablo 2.8'de gösterildiği üzere ülkeden ülkeye değişiklik göstermektedir.

Sonuç olarak KOBİ'ler esnek yapıları, kendilerine has dinamikleri ve küçük sermayeli yatırımları ve sağlanan destekler sayesinde büyük işletmelerin hayata geçiremedikleri faaliyetleri yaparak ekonomiye olumlu etkide bulunmaktadır. (Sönmez, 2008; Yücel, 2000) İstihdamdan, yatırıma, sosyal etkilerden rekabetin artırılmasına KOBİ'lerin etkilerini ekonominin tüm kalemlerinde görmekteyiz.

KOBİ'lerin ekonomideki etkinlik düzeyleri açısından baktığımızda Tablo 2.9'da gösterildiği gibi en yüksek etkinlik düzeyi %8.10 ile Amerika Birleşik Devlet'lerine aitken en düşük etkinlik düzeyi ise 4,42 ile Çin'e aittir. Tablo 2.9'da gösterilen Ülkelerin ekonomilerinde KOBİ'lerin ortalama etkinlik düzeyi %5,75'tir.

Tablo 2.9; Bazı Ülkelerde KOBİlerin Ekonomideki Etkinlik Düzeyi

ÜLKE	ETKİNLİK
ABD	8,10
Almanya	7,45
İtalya	6,63
İsrail	6,06
Fransa	5,91
Türkiye	5,35
Japonya	4,68
Romanya	4,50
Yunanistan	4,44
Çin	4,42

Kaynak ; (Sönmez, 2008)

2.3. KOBİ'LERDE KÜRESELLEŞME

Küreselleşme, ülke ekonomileri ve ekonomik birimleri arasında sınırların ve engellerin kalktığı sermayelerin akışını rahatça dolaşabildiği bir uluslararası ekonomidir. İşletmelerin majör küreselleşme hedefleri boyutlarından ve yapılarından bağımsız gibi görünmektedir. Bu bağlamda üçüncül pazarlara ulaşmak, marka bilinirliği gibi hedeflerin yanı sıra, özellikle gelişmekte olan ülkelere açılımın düşük maliyetli üretim gibi yan kazançlarının da olması uluslararası platforma açılmayı işletmeler açısından çekici kılmaktadır.

İşletmelerin boyutu elbette küreselleşme açısından kesin bir engel teşkil etmemektedir. Ancak küreselleşme içinde yer değiştiren sermayeyi etkileyen faktörler arasında ülkelerde bulunan yabancı yatırımcılara karşı uygulanan politikalar başı çekmektedir. Dolayısıyla küreselleşen ekonomiler çok uluslu şirketlerin egemenliği altında gibi görünmektedir. (Müslümov, 2002) Mevcut bilgi birikiminin, ağırlıklı olarak büyük şirketlerin deneyimlerinden oluşması, günümüz dünyasında KOBİlerin tüm sorunlarına cevap bulmak konusunda yetersiz kalmasına neden olmaktadır. Özellikle KOBİlerin yönetim ve sermaye erişilebilirliği açısından çeşitli sorunlarla karşılaştıkları bilinmektedir. (Fujita, 1998) Bu kadar çok negatif etkenin varlığında KOBİlerin küreselleşme girişimlerini etkileyen, ağırlıklı olarak girişimcinin “risk almasını” sağlayan kişisel faktörler olduğu göze çarpmaktadır. Yatırımın yapılacağı ülkeyi ziyaret etmiş olmak veya başka bir ülkede doğmuş olmak gibi sübjektif ve şansa dayalı

faktörlerin yanı sıra, o ülkede eğitim almış olmak, bahsi geçen ülkelerde çalışma deneyimi veya girişimcinin hâkim olduğu yabancı diller gibi birçok değişken, KOBİlerin bu “risk alma” davranışı üzerinde etkin rol oynamaktadır. Dolayısıyla girişimcinin oryantasyonu, tavrı, eğitimi, ufkunun genişliği, girişkenliği gibi kişilik özellikleri ve bireysel bağlantıları, işletmenin uluslararası platformdaki başarısının direkt belirleyicileri haline gelmektedir. (Cliff, 1998; Harveston, Osborne ve Kedia, 2002; Hutchinson, Quinn ve Alexander, 2006; Leonidou, Katsikeas ve Piercy, 1998; Wiklund ve Shepherd, 2005; Zahra ve Covin, 1995; Zahra ve Garvis, 2000) Yapılan çalışmalar da KOBİlerin küreselleşme eğiliminde artma trendini ortaya koymaktadır. (Niina ve Sami, 2011) Bunun sebeplerinden biri de günümüz dünyasında internet erişimi gibi faktörler sayesinde sınırları aşmanın kolaylaşmış olmasıdır.

Teorik olarak birçok küreselleşme yaklaşımı bulunmaktadır. Her yaklaşımın kendi içinde avantajları ve dezavantajları bulunmaktadır. *Hymer*'in 1970'te ortaya attığı teorisine göre, ülke sınırları içinde diğer işletmelerle birleşmek ve kapasitesini artırmak suretiyle erken gelişimini tamamlar ve belli bir noktadan sonra edinilen karı yurtdışına yatırım yapmak için kullanır. (Hymer, 1970) Bir diğer model *Vernon* tarafından 1966'da kurgulanan ve Birleşik Devletler' in Avrupa'ya ve görece düşük maliyet ile üretim yapılabilecek ülkelere yatırım yapmasını açıklamaya çalışan modeldir. Bu modelde, ülke içinde üretim ve ülke dışına satıştan, düşük maliyet ile başka bir ülkede üretim ve ülke içinde satışa kayan bir ivme görülür. (Vernon, 1966) Üçüncü bir teori olan içselleştirme modeli, dahili ve harici uluslararası pazarların etkileşimini açıklamaya çabalar. (Buckley ve Casson, 1985) Mevcut popüler teorilerin bir kombinasyonu olan Dunning'in eklektik paradigması, mülkiyet, yerleşim ve içselleştirmenin avantajları bağlamında küresel bir şirketin mevcudiyetini açıklar. (Dunning, 1988) Bir başka model olan *Uppsala*'nın modeli, küresel üretimden çok şirketlerin küreselleşme süreçlerine ve motivasyonlarına odaklanır. Uppsala'ya göre, bir işletme “rakipleri küreselleştirdiği için” küreselleşme ihtiyacı duyar. (Johanson ve Vahlne, 2009) Mevcut işletme literatürüne bakıldığında ise, firmaların küreselleşme stratejisi belirlerken iki şeye dikkat etmeleri gerektiği öne çıkmaktadır. Bunlar randıman alınabilecek minimum yatırım maliyeti ve ürünün diğerleri ile yarışabileceği bir pazarın saptanmasıdır.

2.4. KOBİ'LERİN AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI

KOBİler yapıları gereğiyle büyük işletmelere kıyasla bazı avantaj ve dezavantajlara sahiptirler. Şüphesiz bu avantaj ve dezavantajlar KOBİlerin gelecekte izleyecekleri yolların haritasını şekillendirme adına hayati önem taşır. Bu sebep ile KOBİlerin avantaj ve dezavantajlarını birbirinden ayrı şekilde incelemekte fayda vardır.

2.4.1. KOBİ'lerin Avantajları

Günümüz ekonomilerinde KOBİlerin gün geçtikçe öneminin arttığını göz görülmektedir. Ekonomilerde önemli bir pay sahibi olmaları ise bu durumun gerçekliğini göz önüne sermektedir.

Hali hazırda faaliyet gösteren büyük işletmelerin bir kısmı, önceden KOBİ olarak piyasaya girmişken başarılı ve etkin bir yönetim şekli sayesinde büyük işletmeye dönüşmüşlerdir. (Korkmaz, 2009) Büyük işletmelere göre daha fazla avantaj barındıran KOBİler ekonomilere olduğu gibi sosyolojik olarak da avantajlar sağlamaktadır. KOBİlerin bu avantajlarını sayacak olursak; (Korkmaz, 2009; Künyeli, 2006; Sait, 2006; Sönmez, 2008; Taş, 2010)

- İstihdamın artmasında büyük işletmelere göre daha müsaittirler. Yoğun emek kullanan KOBİler istihdamın artmasında önemli paya sahiptirler.
- Bölgesel kalkınmaya katkı sağlayarak o bölgede bulunan iş ve iş gücünün büyük şehirlere göç etmesinin önüne geçmede ve bu bölgeler arasında ekonomik farkların açılmasının önüne geçilmesinde önemli rol oynamaktadırlar.
- Sabit giderler daha düşük olan ve aile birikimleri gibi küçük yatırımlarla oluşturulan işletmeler olduğundan faaliyetlerini daha kolay yerine getirebilmektedirler.
- Büyük işletmelerin rakibi değil tamamlayıcısı gibi faaliyet gösterirler.
- Müşteriye daha yakın olmaları piyasadaki ihtiyacı daha kolay tespit etmelerinde rol oynar ve esnek yapıları sayesinde ihtiyaca göre üretim yapabilirler.

- Çalışanlarının üretimin tüm süreçte rol almasından dolayı uzmanlaşmış çalışan sayısı artar ve uzmanlaşmanın artışı ile verimlilikleri de artar.
- Az sayılı çalışan ile işletme içi bürokrasinin önüne geçerler.
- Kriz ortamlarında piyasadan çekilmeleri büyük işletmelerin yarattığı zarardan daha küçüktür, ayrıca KOBİler esnek yapıları sayesinde kriz döneminde fırsatlar yaratabilirler.
- Pazar şartlarına kolayca uyum sağlayarak rekabetin içinde olurlar ve fiyatların düşmesi gibi birçok yönden piyasalara etki sağlarlar.

Değişen piyasalar, teknoloji ve ekonomik şartlardan dolayı yukarıda belirttiğimiz avantajları yenilerinin eklenmesi de kaçınılmaz olacaktır.

2.4.2. KOBİ'lerin Dezavantajları

KOBİlerin avantajları olduğu gibi birçok dezavantajı da bulunmaktadır. Bu dezavantajları şu şekilde sıralayabiliriz; (Korkmaz, 2009; Künyeli, 2006; Sait, 2006; Sönmez, 2008; Taş, 2010)

- Profesyonele yönetim anlayışına sahip olmamalarından dolayı pazarlama ve yeni pazarlara yönelmede eksiklikleri vardır.
- Genellikle sermaye sahipleri tarafından yönetilen KOBİler, muhasebe, personel yönetimi ve pazarlama gibi işletme içi örgütsel yönetimde aksaklıklar yaşamaktadırlar.
- Genellikle düşük ücret ödeme istediğinde olduklarından nitelikli işgücüne erişimde büyük işletmeler ile rekabet edememektedirler.
- Personel eğitimine yatırım yapamayacak bütçeleri bulunmamaktadır.
- Miktarla göre değişen hammaddelere büyük işletmelere göre daha pahalıya sahip olmaları.
- Yetersiz sermayeleri, yüksek kredi maliyetleri ve alacak tahsilindeki sorunlar yüzünden finansman anlamında zorluklarla karşılaşır.
- Dış pazara açılabilmede teknik bilgi, kaliteli mal ve hizmet üretimi açısından yeterli donanıma sahip olmadıklarından başarılı değillerdir.
- Ürünleri çok çeşitli olmadığından dönemsel ya da mevsimsel olarak satışlarında istikrar bulunmamaktadır.

- Büyük işletmelerin iş gücünü azaltan teknolojik makineleri yanı sıra yoğun emek kullanan ve sonucunda yüksek vergi ve sigorta primi gibi vergiler ödemek zorunda kalmaları.

2.5. KOBİ'LERİN ZAYIF VE GÜÇLÜ YÖNLERİ

Ekonomiler ve kendi yapıları açısından avantajları ve dezavantajları olan KOBİler bu avantajlar ile güçlü yönlerini geliştirirken, zayıf yönleri ise bu dezavantajlarla ön plana çıkmaktadır.

2.5.1. KOBİ'lerin Güçlü yönleri

Daha önce birçok avantajını saydığımız KOBİler bu avantajlarını geliştirip kendi içlerinde güçlü yönlerini oluşturabilirler. Özellikle kolay karar alabilme, istihdam yaratabilme ve değişen ekonomik pazarlara göre esnek hareket edebilme gibi özelliklerini geliştirmiş KOBİler bu yönleri ile verimliliklerini de arttırmışlardır.

1970'li yıllarda yaşanan petrol sorunu ile birçok sanayi işletmesi istihdam açısından büyük kayıplar yaşarken KOBİler bu durumu daha küçük kayıplar ile geçirmiş ve bu durum KOBİlerin istihdam konusunda daha başarılı olduklarını ortaya koymuştur. Büyük firmalarda istihdamı arttırmanın KOBİlere göre %30 daha fazla yatırım gerektirmesi ise KOBİlerin istihdama olan etkilerini arttırmıştır. (Uludağ, 1996)Pazarların globalleşmesi ve müşterilerin de bununla doğru orantılı olarak farklı istekleri bulunması, müşteri isteklerine göre yön kazanmış yönetimlere sahip işletmeler olan KOBİleri güçlü kılmıştır. Sermaye yatırımlarının da daha düşük olduğu düşünülürse, müşteri istekleri ve pazar şartlarına göre yön değiştirme açısından daha KOBİlerin daha şanslı olduğunu görmek zor olmayacaktır. Böylece ekonomik kriz ortamlarında büyük işletmelere göre daha avantajlı olduklarını ve güçlü yönlerini ortaya koymaktadır. (Sönmez, 2008; Uludağ ve Vildan, 1991)

Diğer bir yandan büyük işletmelerin sağ kolu gibi çalışan KOBİ'lerin de bu yardımcı üretimleri ile bir sanayi oluşturmuşlardır. KOBİ'lerin azımsanmayacak bir bölümü fason üretimle ilgilenirken, faaliyet gelirlerinin büyük çoğunluğunu da buradan elde etmektedir. Bu durum 1950 ve 1960 yıllardan bu yana gelişerek artmış ve ekonomik krizlerden sonra

büyük işletmeler kadar güçlü olarak faaliyetlerine devam etmişlerdir. Oluşturulan bu yan sanayi ile ana sanayiye oluşturulan büyük işletmelerin karşısında değil yanlarında yer aldıklarını da göstermiştir. Dolayısıyla buldukları bölgelere de kalkınma açısından büyük fayda sağlayan KOBİ'ler hem o bölgenin ihtiyaçlarını karşılarlarken hem de ara teknolojik gelişmelerin o bölgeyle buluşmasını sağlamışlardır. (Uludağ, 1996) Bu özellikleri de buldukları bölgelerin ekonomik ve sosyo-kültürel olarak kalkınmalarına katkı sağlamışlar ve geri kalmışlığın önüne geçilebilmesi adına fayda sağlamışlardır.

KOBİ'lerin güce dönüştürdükleri avantajlarının yanında yasal düzenlemeler ve teşvikler de KOBİ'lerin yapılarına güç katmıştır. (Sönmez, 2008)

2.5.2. KOBİ'lerin Zayıf yönleri

KOBİ'lerin zayıf yönleri daha çok yapılarından kaynaklanmaktadır. Bunların en başında sermayelerinin yetersiz oluşu gelmekle birlikte teknolojik bilginin eksikliği, girdi teminindeki yaşanan zorluklar ve mesleki ve teknik bilgi yeterli düzeyde olmayışı gibi ana başlıklar içinde sıralayabiliriz. Bu eksikler KOBİ'lerin zayıf yönlerini oluşturmaktadır ve finansmanından personeline, üretimden pazarlamaya hatta yönetime kadar birçok önemli noktaya sekte vurmaktadır.

KOBİ'lerde finansman açısından yaşanan sorunun temeli yeterli sermaye ya da yetersiz sermaye olmasının dışında bu iki kavramın da temelini kuvvetlendiren finans hakkında ne kadar bilgiye sahip olduklarıdır.

Kredi arzının az olduğu bir ortamda sermayesi yetersiz bir KOBİ sürekli borçlarını erteleyerek giderek çözüm aramaktayken, kredi arzı yeterli olduğu dönemlerde ise kredi verenlerin bu borçlanmalara karşı istediği teminat ve işletmenin yüklendiği faiz yükünün işletmenin sermayesinden ve kapasitesinden fazla olmasından dolayı finansman sorunlarını sonuca ulaştırmakta yetersiz kalmaktadırlar.(Uludağ, 1996) Sermaye açısından yeterli düzeyde olan firmalarda ise finansman sorunları biraz daha farklı açıdadır ve daha çok işletmenin büyüyeceği yönü ve yatırımların yapılacağı konularında toplanır. Sektördeki hangi teknik ve teknolojik gelişmelerin elde edileceği, hangi faaliyetlerin arttırılacağı, araştırma ve geliştirme faaliyetlerine ne kadar önem ve yatırım yapılacağı gibi konularda verilecek finansman kararları KOBİler için hayati önem

taşımaktadır. Sermayeleri yeterli olsa da verilecek yanlış yatırım, harcama ve bunun gibi finansal kararlar KOBİ'ler için hayati önem taşır.

Finans ve finansman hakkında yeterli ve yetkin bilgi birikime sahip KOBİler veya bu tip kişilerle çalışan işletmeler finansal araçlara ve tekniklere daha hâkim olacağından bahsettiğimiz ortamlarda dahi doğru seçeneği yaratmakta veya farklı finansal araçlar kullanmaktan çekinmeyeceklerinden dolayı finansal kaynak bulmakta daha rahat ve başarılı olacaklardır.

Bilindiği gibi mesleki bilgi beceri üzerine kurulan KOBİ'lerin yöneticilerinin hem mesleki teknik bilgi ve beceriye hâkim hem de finans konusunda yeterli bilgiye hâkim veya bir uzman olması her zaman gerçekleşecek bir durum değildir. Bu nedenle KOBİler hem mesleki anlamda hem de finansman anlamında uzmanlarla çalışmaları başarıya ulaşmalarında önemli bir adım olacaktır. Ancak bu durum KOBİ'lerin bir diğer zayıf yönü yönetim zafiyetini ortaya çıkartmaktadır.

Daha ucuz iş gücü ile uzman personel alımından kaçınma, her konuda yönetimin ve yetkilerin sadece kendi ellerinde olması gibi yönetimin zafiyeti göstermekte ve başarının önüne bir set çekmektedir. Ayrıyeten bu tip kararlar sonucunda mesleki uzmanlıkları olan kişilerin tercihen büyük ölçekli işletmeler tarafından çalıştırılması ya da KOBİ'lerin bu kişileri ellerinden kaçırmaması kaçınılmaz olacaktır. (Uludağ ve Vildan, 1991)

Bu uzman personel eksikliği dolaylı olarak üretim ve pazarlama konusunda da KOBİ'lerin zayıf yönüne etki edecektir. Yeterli uzman personel olmadığından KOBİ'ler kendi sektörlerinde dahi olsa bazı ürün ve hizmetleri üretemediğinden dışarıdan temin etmek durumunda kalırlar. Yeni teknolojinin zor elde edilmesi ve bu teknolojiyi kullanacak personelin eğitilmesi gibi durumlar üretimde KOBİ'lerin zayıf yönünü oluşturmaktadır. Kapasitesini tam kullanamayan işletmelerin stok bulundurma maliyetleri yükselecek özellikle enflasyonist ortamlarda üretim maliyetlerinin yükselmesine neden olacaktır. Böyle bir durumda işletmeler karlarını koruyabilmek için üretimin diğer maliyetlerinden kısmak yani işçilik ve genel üretim maliyetlerini azami duruma indirmek isteyeceklerdir. Uzman eleman eksikliği ve yeterli alt yapının zayıf kalması durumunda üretilen malların ve hizmetlerin de kalitesinin düşmesi kaçınılmaz olacaktır.

Kalitesi düşen mal ve hizmetlerin pazarlama ve satış yönünden işletmeyi olumsuz etkilemesi kaçınılmaz olacaktır. Benzer firmalar ile rekabet etme güçlerini kaybetmemek ve pazardaki yerlerini kaybetmemek için karlılığı düşürmek zorunda kalabileceklerdir. Karlılığın az olması doğrudan ortaya koyulan sermayenin tekrar birikmesinin olumsuz etki edecektir.

Yavaş gerçekleşen sermaye birikiminin açıklarını telafi etmek için finansman ile tedariki ilk tercihlerden olacaktır. Böylece finansmanından personeline, yönetiminden üretim ve pazarlamasına kadar KOBİ'lerin tüm zayıf yönleri birbirine bir zincir misali ilişkilidir. Ayriyeten bu zayıf yönleri oluşturanlar ise KOBİ'lerin kendi yapıları olmakla birlikte bu zayıflıklar KOBİ'lerin genetik hastalığı gibidir.

2.6. KOBİLERİN SORUNLARI

Günümüzde KOBİ'ler halen birçok sorunla karşılaşmaktadırlar, bu sorunların bir kısmı kendi iç yapılarından ve zayıf yönlerinden kaynaklansa da bir diğer kısmı ise kendilerinden tamamen bağımsız olarak çevresel faktörlerden kaynaklanmaktadır.

Ülkelere, bölgelere ve hatta kuruluşlara göre farklılık gösteren KOBİ tanımı sorunlar arasında en önemli çevresel faktörlerden biridir. Kuruluş yeri ve alt yapısı, eğitim, finansman, üretim ve pazarlama sorunları da önemli birer unsurdur. KOBİ'ler kuruluş aşamasında yatırım yapacakken piyasa araştırması yapan kuruluşlarla fikir alışverişi yapmak yerine kendi çevrelerindeki güvenilir kişilerden amiyane tabirle dost tavsiyeleriyle karar vermekte ancak bu durum her zaman KOBİ'ler açısından geleceğe olumlu yansımamaktadır. (Çımat ve Laçinel, 2002) Diğer tarafta KOBİ'lerin zayıf yönü olarak saydığımız teknik personel alımı veya personellerin eğitimi, üretimde gerçekleşecek hammadde tedarik sorunları, pazarlamada yaşanan özellikle de uluslararası pazarlara ulaşmada yaşanan sıkıntılar, Ar-ge bazlı çalışan KOBİ'lerin genellikle finansman sorunları, teknolojinin kolay elde edilemiyor oluşu gibi sorunlar KOBİlerin çözüm bulması gereken konuların başını çekmektedir.

Tablo 2.10; KOBİ'lerin önem sırasına göre sorunları

Sorunlar	Küçük Ölçekli	Orta Ölçekli	Büyük Ölçekli
	%	%	%
Kısa Vadeli Finansman	30,8	33,5	32
Uzun vadeli Finansman	7,1	6,5	6
Personel	26	17,7	16
Kamu Hizmetleri	3,2	1,4	3
Pazarlama	5,1	5,5	5
İhracat	2,6	6	,9
İthalat	1,9	3,1	2
Mesleki Kuruluşlar	1	0	0
Diğer İşyerleri	1,3	2,2	1
Devlet Daireleri	4,2	3,8	2
Belediye	3,2	4,8	1
Dünya Konjonktürü	0,3	1,2	2
Üretim	9,3	11	8
Yatırımlar	2,2	2,4	3
Diğer Sorunlar	1,9	1	-

Kaynak ; (İzmir Ticaret Odası, 1999)

KOBİ'lerin sorunlarının başında finansman sorunu geldiğini Tablo 2.10'da görmekteyiz. Kısa vadeli finansman sorunu yaşayan küçük ve orta ölçekli işletmelerin oranı %30-33 oranları arasındayken uzun vadeli finansman oranı %6,5-7 oranı arasındadır. Kısacası KOBİ'lerin sorunlarının %37-40'lık bölümünü finansman sorunları oluşturmaktadır. Bunun dışında Tablo 2.10'da görüldüğü üzere finansman sorunlarından sonra en büyük paya sahip sorun personel sorunudur. Firmaların büyüklüğüne bağlı olarak %16 ile %26 arasındadır.

2.7. KOBİ'LERDE FİNANSMAN

2.7.1. KOBİ'lerde Finansman Sorunları

KOBİ'ler genellikle emek yoğun işletmeler olup kendilerini daha çok öz kaynakları ile finanse etmektedirler. Finansman araçlarını çok fazla tercih etmemelerinden dolayı öz kaynaklarının yetersiz kaldığı ya da finansal açıkları olduğu durumlarda bankaların kredi ürünlerini kullanmaktadırlar. (Uz, 2004) Maliyetleri diğer finansal araçlara göre daha yüksek olsa da banka kredilerinin ulaşılması ve temin edilmesi daha kolay olduğundan KOBİ'lerin öncelikli tercihi olmuştur.

KOBİ'lerin bütün sorunun temelinde finansman sorunu olduğu görülür ve tercih ettikleri kredilere istedikleri gibi ulaşamamaları, sermaye piyasalarından yararlanmada yaşadıkları zorluklar gibi sorunlarla da karşılaşmaktadırlar. Kredileri için istenen teminatların büyüklüğü, kredi tutarlarının düşük kalışı, faizlerin yüksek oluşu, kısa vadeli geri ödeme planları gibi etmenler kullanılan finansal aracın avantajını yitirmesine neden olmaktadır. Kuruluşlarından başlayarak devam eden bir sorunda sermaye yetersizliğidir. Enflasyonist ortamlarda ve ekonominin istikrarlı olmadığı durumlarda özellikle giderleri peşin olarak ödeyen ancak satışların vadeli olan işletmelerde nakit sıkıntılarının başlaması kaçınılmazdır, bu noktada nakit girdi ve çıkışlarının kontrol edilmesi önem taşımaktadır. (Çımat ve Laçinel, 2002)

Tablo 2.11; KOBİ'lerin Nakit Giriş ve Çıkışları

KASA VE BANKA HESAPLARI	
NAKİT ÇIKIŞLARI	NAKİT GİRİŞLERİ
Envanter ödemeleri	Mal satışları
Duran varlıklar için ödemeler	Bankadan alınan faizler
Sosyal Güvenlik ve diğer vergi ödemeleri	Kısa Vadeli hisse senetleri gelirleri
Maaş ve ücretler	Kira ve diğer yan gelirler
Rutin ödenen günlük giderler	Duran varlık satışları
Borç Faiz ve Kiralar	Kredilerle gelen nakitler
Aylık ödenen aidat ve sigortalar	
İşletme sahiplerinin çektiği paralar	
Beklenmeyen giderler	

Kaynak ; (Kargül, 1997)

Sermaye yetersizliği, Nakit temini ve yönetimi gibi konularda işletme sahiplerinin yeterli bilgiye sahip olmaması ve finansman bölümü adına çalışacak yeterli bilgiye sahip personellerin maliyetinden kaçınma finansman sorunların büyümesinde rol oynamaktadır. (Uz, 2004) Uzman personel veya yönetici bulunduran işletmelerin Tablo 2.11’de görölen nakit çıkışlarının girişler ile dengelenmesi, nakit akışının bu yönde yönetilmesi, farklı finansman kaynaklara yönelerek düşük maliyetli finansman sağlaması konusunda daha avantajlı olduğunu söyleyebiliriz.

Stok bulundurma sorunu yaşayan işletmelerin müşteri potansiyelinde azalma riski bulunduğundan işletme yöneticileri doğru finansal kaynakları kullanarak stoklarının başarılı bir yönetim ile hem açılmış olduğu pazarlarda tedarik sorunu yaşamamayı hem de her sipariş aşamasında karşılaşılan maliyet artırıcı unsurları minimum seviyede tutmaya mecburdurlar. (Korkmaz, 2009) Sermaye yapıları yeterli olmadığı için KOBİ’ler büyük işletmelere göre hammadde, ilk madde ve yardımcı malzeme ve ticari mal alımlarında daha fazla sorunla karşılaşmaktadırlar. Bunun yanında stok politikalarında başarısızlık maliyetlere yansıtacaktır.

Global piyasalardaki faiz oranları ve döviz kurlarındaki değişimi etkileyen faktörlerin çeşitliliğine bağlı olarak risklerin de sayısı aynı oranda artış göstermiştir. Ve firmalar da risklerden korunmak için finansal araç kullanımına yönelmiştir. Ancak yine de KOBİlerin bu araçlara yönelimi gerek yönetsel açıdan gerekse de finansal bilginin yetersizliğinden gerekenin altında kalmıştır. (Çımat ve Laçinel, 2002)

Finansman sorunları her işletmenin sorunları arasında en önemli yere sahiptir. Bu sorunlara karşı çeşitli finansal araçlar kullanarak riskleri ve zararları en düşük seviyede tutmaya hedeflemektedir. KOBİlerin bu araçlara ulaşmada yaşadığı sorunları ya da finansal yetkinliklerinin az olduğu göz önüne alındığında kısa vadeli ya da uzun vadeli oluşuna bakmaksızın finansman sorunlarının çözümünde yavaş kaldıklarını söyleyebiliriz.

Tablo 2.12; Finansal Sorunların Firma Büyüklüğüne Göre Yüzelik Dağılımı

SORUNLAR	KÜÇÜK	ORTA	BÜYÜK
Kredi Bulamamak	12.43	10.82	-
Kredi Maliyetlerinin Yüksek Olması	25.99	30.22	32.33
Öz Kaynak Yaratamamak	18.64	15.49	18.91
İşletme Sermayesi İhtiyacı	23.45	20.34	24.37
Finansal Teşviklerin Azalması	9.89	10.82	11.80
Personel Tasarrufu	5.08	3.36	4.57
Yatırımlar	4.52	8.96	8.12

Kaynak ; (Küçükçolak, 1998)

Finansal sorunların başını Tablo 2.12’de görüldüğü üzere kredi maliyetlerinin yüksekliği olduğunu söyleyebiliriz. İşletmelerin sermaye ihtiyacı ise tüm işletmelerde sorun olduğunu ve işletmenin özkaynak yaratamadıklarını görüyoruz. Bununla birlikte özellikle KOBİ’lerin kredi bulmak konusunda sıkıntı yaşadığını da Tablo 2.12’de görmekteyiz.

Tablo 2.13; Kısa Vadeli Finansman Sorunlarının Yüzelik Dağılımı

	KÜÇÜK	ORTA	BÜYÜK	TÜM FİRMALAR
Yetersiz İşletme Sermayesi	19.7	17.4	18.9	18.9
İşletme Kredi Temininde Güçlükler	14.3	12.6	4.4	11.6
Banka Kredilerinin Pahalı Olması	26.5	25.1	37.8	28.6
Piyasadan Tahsilatta Karşılaşılan Zorluklar	32	36.2	26.7	32.1
Dış Piyasaların Durumu	2.7	1.4	1.1	1.8
Resmi Kuruluşlardan Yapılan Tahsilatta Karşılaşılan Sorunlar	1.4	2.5	6.7	3.1
Diğer	3.4	4.3	4.4	4

Kaynak; (Küçükçolak, 1998)

Kısa vadeli finansman sorunlarının yüzdelerle dağılımlarına baktığımızda Tablo 2.13'te görüldüğü gibi piyasada tahsilatta karşılaşılan sorunlar ilk olarak ön plana çıkıyor. Bunu ortalama %28 bir oran ile kredi maliyetlerinin yüksekliği ve %19'luk bir oran ile yetersiz işletme sermayesi takip ediyor. Kısa vadeli finansman bir diğer sorunu da Kredi temininde yaşanan zorluklar olduğunu Tablo 2.13'de görüyoruz. Buradan yola çıkarak işletmelerin likitide konusunda önemli zorluklarla karşı karşıya olduğunu söyleyebiliriz.

Uzun Vadeli finansman sorunlarında ise başı Tablo 2.14'ten görebildiğimiz üzere yatırım kredilerinin pahalılığı çekiyor. Yetersiz öz sermaye ve yatırım kredisi alırken yaşanan güçlükler de uzun vadeli finansman sorunlarının başını çekmekte olduğunu söyleyebiliriz.

Tablo 2.14; Uzun Vadeli Finansman Sorunlarının Yüzdelerle Dağılımı

	KÜÇÜK	ORTA	BÜYÜK	TÜM FİRMALAR
Yetersiz Öz Sermaye	21.2	28.4	17.4	23.2
Yatırım Kredisi Almaktaki Güçlükler	19.7	21	28.3	23.2
Yatırım Kredilerinin Pahalılığı	40.9	40.7	37	38.6
Etkin Sermaye Piyasasının Yokluğu	1.5	2.5	4.3	3
Hükümetin Genel Ekonomi Politikası	9.1	4.9	6.5	6.6

Kaynak; (Küçükçolak, 1998)

2.7.2. KOBİ'lerde Finansman Seçenekleri

Ekonomilerin yapı taşlarından olan KOBİlerin en önemli sorunu olan finansman için gerek devlet eliyle gerekse de ticari bankalar aracılığıyla birçok seçenek de oluşturulmuştur.

Avrupa Birliği'nin bu sorunu çözmeye uyguladığı liberasyon, özelleştirme, vergi yasalarının yeniden gözden geçirilmesi ve vergi indirimleri, bürokrasinin minimum seviyelere getirilerek işlemlerin daha hızlı çözümü, hibe kapsamında krediler gibi

politikalar uygularken ülkemizde daha çok ihracat yapan KOBİ'lere yönelik uygulamalar görülmektedir. Halk Bankası'nın KOBİ'lere yönelik kredileri, KOBİ'lere teşvik belgesi vererek fon destekleri sağlanması ve bazı vergilerde istisna uygulamaları Eximbank KOBİ kredileri AR-GE desteklerini ülkemizde sunulan desteklerden bazılarıdır. (İzmir Ticaret Odası, 1999)

KOBİ'lerin finansman seçenekleri arasında finansal araçları da saymamız gerekmektedir. Leasing (Finansal Kiralama), Faktöring, Forfaiting ve Risk sermayesi bunlardan en yaygın kullanılanları olmakla birlikte vadeli işlem piyasaları bu araçların arasındaki yerini almış durumda ve gün geçtikçe kullanımı daha fazla yaygınlaşmaktadır. (WEB_5, 2016)

KOBİ'ler bu finansal araçları kullanarak finansman sorunlarını çözüm üretmeleri kaçınılmaz olmakla birlikte en doğru tercihi yapabilmek için finansal yeterliliğe sahip personel ile çalışmayı tercih etmek ya da işletme yöneticilerinin finansal yeterlilik adına destek almaları kaçınılmazdır.

Tablo 2.15; Türkiye'de KOBİ'lerin Dış Finansman Kaynakları

Kaynaklar	Sayı	Yüzde	Geçerli %
Ticari Bankalar	60	11.8	41.4
Halk Bankası	37	7.2	25.5
Eximbank	7	1.4	4.8
Kalkınma Bankası	1	0.2	0.7
Yurtdışı Finans Kurumları	3	0.6	2.1
Sınai Yatırım Kredi Bankası	1	0.2	0.7
Leasing Kuruluşları	8	1.6	5.5
3.Kişiler	3	0.6	2.1
Kombinasyonlar	25	5.0	17.2
Kredi Kullanmayanlar	362	71.4	-
Toplam	507	100	100

Kaynak; (Küçükçolak, 1998)

KOBİ'lerin dış finansman kaynaklarına baktığımızda Tablo 2.15'te görüldüğü gibi en çok finansman %40'lık bir oran ile işletmelerin en çok tercih ettiği finansman kalemi

ticari bankaların vermiş olduğu kredilerin olduğunu görmekteyiz. Daha önceki değindiğimiz gibi edinme maliyeti yüksek olsa dahi firmalar yine de ticari kredileri tercih ettiğini görüyoruz.



BÖLÜM 3. FİNANSAL RİSK YÖNETİMİ VE RİSK YÖNETİM ARAÇLARI

3.1. RİSK KAVRAMI

Kelime anlamı yüzyıllar boyunca değişmiş olsa da günümüzde risk kelimesi zarar görme tehlikesiyle ilişkilendirilmektedir. Ancak bu durum sosyoloji ve ana akım iktisat açısından farklılık göstermektedir. Bu iki bilim riski bilinmeyen tehlikeler olarak görürken, olasılık ve gerçekleşen fayda arasındaki sonuç net olmadığından dolayı hem *zararı hem de belirsizliği ele alan bir kavramla incelemektedir.* (Bozkurt ve Baştürk, 2009; Ritchie, 1993)

Özellikle finansal konularda riskle beraber kullanılan belirsizliktir. Çünkü risklerin ortaya çıkmasında temelde yatan belirsizliklerdir. İşletmeler açısından önemli olan bu konu özellikle KOBİ'lerin faaliyet sürelerini etkileyen en önemli faktörlerden biridir. Risk ve belirsizlikleri tolere edebilme yetenekleri KOBİ'lerin faaliyetlerini ve devamlılığını etkiler. (Bozkurt ve Baştürk, 2009; Polat, 2008)

Bu yüzden risk ve belirsizlik kavramlarını ayrı ayrı değinmek gerekmektedir.

3.1.1. Risk

Riskin birçok farklı dildeki kelime kökenleri ve farklı kurumlarca yapılmış tariflerini göz önünde bulundurursak kabul edilmiş temel bir risk tanımı ya da tanımı olmadığı görürüz. Ancak riskin amaçlara ve hedeflere ulaşmada hatta bunların gerçekleşmesinde olumlu ya da olumsuz olarak önemli bir rol oynadığını söylesek yanılmış olmayız. (Güneş, 2009)

İnsanların riski anlaması ve ona karşı çözümler üretmesi çok uzun yıllar almış olsa da bugün risk yöneticileri hala bu kilometre taşlarını geliştirerek kullanmaktadır. Riskin geçmişte yaşanmış olaylar, durumlar ve veriler üzerinden olasılık hesaplarına göre tahmin etmek kolaydır. Ancak bu durum risklerin kaynağı olan belirsizlikler için aynı şekilde

değildir. Risklerle ilgili eldeki veriler ile objektif bir yorum yapılabilirken belirsizlikler için yapılabilecek yorumlar sübjektif kalacaktır. (Olsson, 2002; Zaif Aykoğlu, 2007) Örneğin bir işletmenin gelirinin gerçekteşen ekonomik belirsizlikten kaynaklı olumlu veya olumsuz değişiminin ne kadar olacağı geçmiş verilerle ölçülebilse de ekonomik belirsizlikler için aynı tahmini yapmamız mümkün olmayacaktır. Kısaca açıklayacak olursak belirsizlikler riskin temelini yani kaynağını oluşturmaktadır.

Tablo 3.1; Risk Kaynakları

RİSK KAYNAKLARI		
GENEL ÇEVRESEL BELİRSİZLİKLER	ENDÜSTRİYE İLİŞKİN BELİRSİZLİKLER	FİRMAYA İLİŞKİN ÖZEL BELİRSİZLİKLER
Politik Belirsizlikler	Girdi Piyasası Belirsizlikleri	Faaliyet Belirsizlikleri
Hükümet Politikası Belirsizlikleri	Mamul Piyasası Belirsizlikleri	Yasal Sorumluluk Belirsizlikleri
Makroekonomik Belirsizlikler	Rekabet Belirsizlikleri	Araştırma Geliştirme Belirsizlikleri
Sosyal Belirsizlikler		Kredi Belirsizlikleri
Doğal Belirsizlikler		Davranışsal Belirsizlikler

Kaynak; (Parlakkaya, 2005)

Tablo 3.1’de görüldüğü gibi risk kaynaklarını 3 ayrı grupta inceleyebiliriz. Genel Çevresel Riskler olarak işletmenin dışından, hatta piyasanın dışındaki risklerden bahsedebiliriz. Soysal, doğal koşullardan oluşan belirsizliklerin yanında hükümet vasıtası ile oluşabilecek politik belirsizleri sayabiliriz. Tabi bu politik etkilerin oluşturacağı Makroekonomik belirsizlikleri de bu risklerin arasında sayabiliriz. Endüstriye ilikin risklerde ise özellikle hammadde piyasasındaki ve girdilerindeki yaşanacak belirsizlikleri ve rekabet ortamında yaşanabilecek belirsizlerinden bahsedebiliriz. Tabloda firmaya ilişkin belirsizliklerde ise firmanın içinde oluşacak yönetimsel ve faaliyet süreci ile ilgili belirsizliklere değinilmiştir.

3.1.2. Belirsizlik

Belirsizlik gelecekte meydana gelebilecek bir olayı önceden hakkında bilgi sahibi olamama veya tahmin edememe durumudur. Riskin kaynağını oluşturan temel faktördür, “bilgisizlik” ve “sürpriz-şok” olmak üzere iki kaynağa dayanır. Karar alırken gelecekte nelerin gelişeceğini bilmemizin imkânı yoktur, işte bu bilgisizlik belirsizliğin temelini oluşturmaktadır. (Emhan, 2009; Güneş, 2009; Zaif Ayıkoğlu, 2007)

Risk ve belirsizliği birbirinden ayırmak mümkün değildir. Riski doğru yönetebilmek için belirsizliklere karşı da bir mücadele verilmesi gerekir. Belirsizliklerin sayısının arttığı ortamlarda risklerin de sayısının artması kaçınılmazdır. Geleceğin belirsiz oluşu, ortaya çıkabilecek olguların ölçümü yani belirsizliklerin ölçülmesi ile riskin tanımlanması veya belirsizliklerin olmadığı bir ortamda riskin de olmaması risk ve belirsizlik arasında bağı tam olarak ortaya koymaktadır. (Alp ve Kılıç, 2014; Güneş, 2009; Zaif Ayıkoğlu, 2007) Belirsizlikleri genel hatları ile ayıracak olursak genel çevresel belirsizlikler, endüstriye ilişkin belirsizlikler, firmaya ait özel belirsizlikler üç başlıkta toplayabiliriz.

Ülkede yaşanan politik sorunlar, darbe, savaş, hükümet değişmesi, rejim ile ilgili sorunlar gibi istikrarsızlık yaşanmasına sebep olan etkenlerini politik belirsizlik olarak, para politikalarının yetersiz oluşu kamu hizmetlerindeki sorunlar altyapı yetersizlikleri gibi nedenleri hükümet politikası belirsizlikleri olarak, enflasyon, deflasyon, ekonomik kriz, döviz kuru yüksek artış ve düşüşleri, işgücü maliyetlerinin değişmesi gibi etkenleri makroekonomik belirsizlikler olarak, Terör olayları sosyal huzursuzluk gibi etkenleri sosyal belirsizlikler olarak ve deprem, sel gibi afetlerin yarattığı belirsizlikleri ise doğal belirsizlikler olarak sınıflara ayırabiliriz. Bu saydığımız sınıfların tamamına da genel çevresel belirsizlikler diyebiliriz. (Parlakkaya, 2005)

Endüstriye ilişkin belirsizliklerden bahsederken önce endüstriyi tanımlamak gerekmektedir. Burada endüstri olarak belirsizliklerle karşı karşıya kalan firmaların iş yapmış olduğu sektörü ifade etmektedir. Bu başlık altında ise girdi piyasasındaki belirsizlikleri, emtia piyasasındaki belirsizlikleri ve rekabet belirsizliğini sayabiliriz.

Bunların yanında bir de firmaya özel belirsizlikler de bulunmaktadır. Özellikle alacak tahsiliyle ilgili sorunların oluştuğu kredilerdeki belirsizlikleri ve işgücü ve girdilerdeki

sorunlardan kaynaklı olan faaliyet belirsizlikleri bunların başında saymakla beraber yasal sorumlulardan kaynaklanan belirsizlikleri, araştırma geliştirme faaliyetlerindeki sorunlardan kaynaklı belirsizlikleri ve yönetici kaynaklı davranışsal belirsizlikleri firmaya özel belirsizlikler olarak sayabiliriz. (Parlakkaya, 2005)

Tablo 3.2’de Belirsizlik karşısında firma içinden oluşturulabilecek örgütsel sorumluluklar gösterilmiştir. Finansal risk yönetimi bunların başında gelmektedir. Bunun yanına hedging işlemi, sigorta, uzun dönemli anlaşmalar ve kontratlar, ortaklıklar oluşturma, bölgesel ve coğrafik çeşitlendirme, esnek iş gücü ve personel akışı gibi çok önemli sorumlulukları da ekleyebiliriz.

Tablo 3.2; Belirsizlikler Karşısında Örgütsel Sorumluluklar

Finansal Risk Yönetimi	Forward ve Future kontratlar (Hedging)	Sigorta
Stratejik Yönetim	İş birliği	Çeşitlendirme
Yeni Piyasaya Girmede Gecikme	Tedarikçiler ile Uzun Dönemli kontratlar	Ürün ve Süreç Teknolojilerinin Simülasyonu
Yapılan Yatırımı Bozma	Birlikler Ortaklıklar	Ürün Çeşitlendirme
Sakinme	Franchising Anlaşmaları	Coğrafik Çeşitlendirme
Düşük Belirsizliklerdeki Yeni İşler	Rekabet Yasasında Gönüllü olma	Yeni Piyasaya Giren Firmaları İzleme
Kontrol	Konsorsiyum Girişimleri	Operasyonel Esneklik
Politik Faaliyetler	Simülasyon	Esnek Girdi Kaynakları
Piyasa Gücünü Kazanma	Şirket içi personel akışı	Esnek İşgücü Büyüklüğü
Tehdit Unsurlarının Değişimi	Lisans, Taşeron Anlaşmaları	Esnek Üretim Yerleri ve Ekipmanlar
Dikey Bütünleşme	Esneklik	Çok Uluslu Üretim
Yatay Birleşme ve Kazanma	Birbirine Kenetlenmiş Yöneticiler	Esnek Becerilerdeki İşgücü

Kaynak ; (Sevil, 2001)

3.1.3. Risklerin Sınıflandırılması

Belirsizliklerin sayısının artması risklerin de artmasını sağlayacaktır. Risklerin ve risk faktörlerinin artması bunların sınıflandırılmasını da zorlaştırmaktadır. Sebepleri, ekonomik olarak getirdikleri, boyutları gibi nedenlerle riskleri genel olarak beş ayrı gruba ayırabiliriz. (Bolak, 2004; Parlakkaya, 2005)

1. Mülkiyet, Mali yükümlülük ve personel riskleri
2. Fiziksel, Sosyal ve Ekonomik riskler
3. Spekülatif ve yalın riskler
4. Statik ve Dinamik riskler
5. Genel ve Özel riskler

Mülkiyet, Mali yükümlülük ve personel riskleri açıklayacak olursak bir mülkün zarar görmesi ya da hasarı, değer kaybı gibi durumlarda mülkiyet riski, başkalarının hatalarından dolayı görülen zararlarda mali yükümlülük riski, bir işletme veya bir ailenin para kazanan mensubunun işsiz kalması, işi bırakması gibi durumlarda personel riski olarak ifade edilir. Deprem, sel gibi doğal afetler gibi sebeplerden dolayı gerçekleşen olayların sonuçları, sosyal çevrede oluşan hırsızlık, terör saldırıları gibi olayların etkileri ve enflasyon, piyasadaki ekonomik olumsuzlukları risk grubu açısından fiziksel, sosyal ve ekonomik riskler başlığı altında toplayabiliriz. Kazanç durumu olması olmaması ya da mevcut durumu korunması bağlamında riskleri spekülatif ve yalın riskler başlığında izleriz.

Kazanma şansı, kaybetme durumu ya da mevcut durumun aynen korunması gibi olasılıkları olan risklere spekülatif riskler derken kazanma şansının olmaması sadece zarar görme ve zarar görmeme ihtimalinin olduğu risklere yalın riskler demekteyiz. Statik ve dinamik risklere baktığımızda değişim kaynaklı riskleri dinamik riskler denirken sadece tek bir kişi tek bir firmayı etkileyen ve sonucu zarardan başka bir şey olmayan risklere de statik riskler olarak adlandırmaktayız. Şahsi veya gayrişahsi olmasına göre ayırdığımız riskleri genel ve özel riskler altında sınıflandırıyoruz. (Parlakkaya, 2005)

Risk, ticari hayatın da ayrılmaz bir parçası durumundadır. İşletmeler karşı karşıya kaldıkları riske karşı doğru hamleleri yapmak doğru ayrımı yapabilmek adına riskleri

amacına uygun sınıflamak durumundadırlar. İşletmeler için riskler belirsizliğin türüne bağlı olmakla birlikte genel olarak riskleri dört ana başlıkta inceleyebiliriz.

1. Sistemik ve Sistemik olmayan risk, sistemik riskler
2. Firma içi ve firma dışı riskler
3. Operasyonel ve Stratejik Riskler
4. Finansal Riskler

Tablo 3.3; Risk Sınıfları ve Temel Belirsizlik Alanları

Risk Sınıfları	Temel Belirsizlik Alanları
Ekonomik	Vergileme, enflasyon, faiz, döviz
Finansal	Yatırım, kredi, fiyat ve maliyet
Politik	Uluslararası, ulusal, yerel hükümet eylemleri
Suç	Güvenlik, Vandalizm, hırsızlık, sahtekarlık, yozlaşma
Sağlık	Hastalık, salgın, sağlık bakım olayları
Klinik	Ameliyat ve diğer medikal
Yasal	Sorumluluklar sözleşmesel yükümlülükler, iş uygulamaları
Stratejik	Politika, uzun dönem yardımlar
Operasyonel	Güvenilirlik, kalite, üretim, depolama, taşıma
İnsan	Beceriksizlik, etkisizlik, kültür, önemli personel
Güvenlik	İşte, faaliyetlerde, yasalara uyumda
Çevresel	Tabii felaketler, hava kirliliği, ekoloji
Majör	Esaslı hasar, hayat kaybı, ciddi kayıplar

Kaynak; (Polat, 2008)

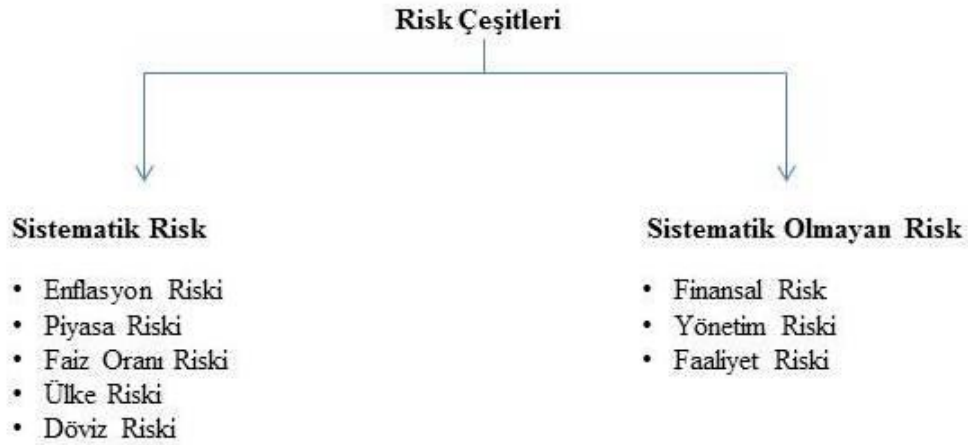
Tablo 3.3'te bahsedilen risk sınıfları ve temel belirsizlik alanlarında ilgili risklerin hangi belirsizliklerin çıktığında ortaya geldiğinden bahsedilmiştir. Özellikle Ekonomik ve Politik riskleri etkileyen belirsizliklerin hükümet ve devlet yönetiminden kaynaklandığını görebilmekteyiz.

3.1.4. Sistematik Risk ve Sistematik Olmayan Risk

İşletmelerin karşılaştığı riskleri kontrol altına alabilmesi ya da alamamasına göre ayırım yaparak sınıflayacak olursak sistematik ve sistematik olmayan riskler başlıklarında toplayabiliriz. Menkul kıymet yatırımları ile ilgili karşılaşılan risklere bu sınıflandırma altında değerlendirilmektedir. (Parlakkaya, 2005; Sevil, 2001)

Şekil 3.1’de görüldüğü üzere Enflasyon riski, piyasa riski, faiz oranı riski, ülke ve döviz riskini sistematik riskler arasında sayabiliriz. Sistematik olmayan riskler ise finansal riskler, yönetsel riskler ve faaliyet riskleridir.

Şekil 3.1; Menkul Kıymet Yatırımları Açısından Risk Çeşitleri



Kaynak; (Zaif Ayıkoğlu, 2007)

İşletmelerin kontrol altına alamadığı şartlardan dolayı örneğin ekonomik, sosyal çevrede olan gelişmeler veya politik durumlardan kaynaklanan ve menkul kıymetleri etkileyen ve yatırımların tamamını ve getirilerini farklı oranlarda etkileyen risklerdir. (Bolak, 2004; Zaif Ayıkoğlu, 2007)

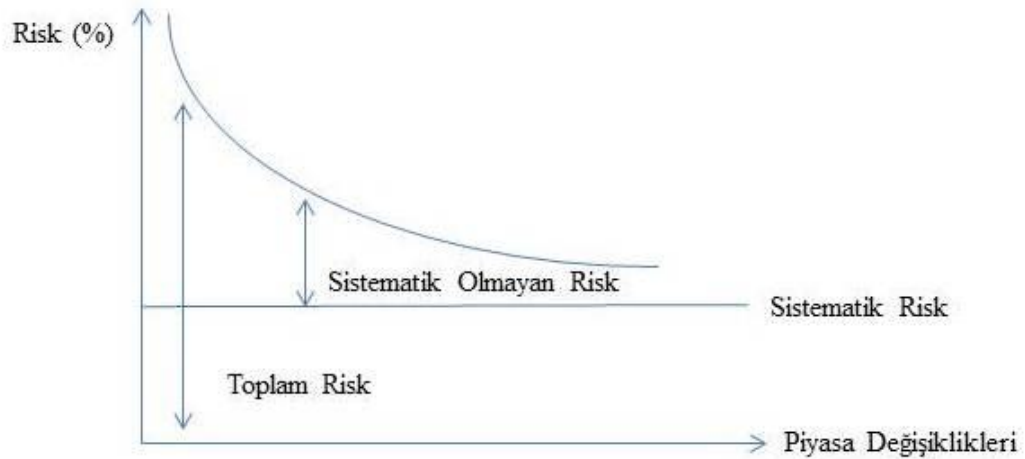
Sistematik risklerin unsuru olarak enflasyon riski, piyasa riski, faiz oranı riski, döviz kuru riskini sayabiliriz. Enflasyonist ortamlardaki para alım gücünün azalması, enflasyonun artmasının yanı sıra menkul kıymet getirisinin aynı seviyelerde kalması ya da enflasyon artışı oranının altında bir getiri sağlaması, faiz oranlarındaki değişimlerden

dolayı menkul kıymet getirilerinin beklenilenden farklı gerçekleşmesi, döviz kurlarında meydana gelen değişimlerin ve dalgalanmaların menkul kıymetin üzerinde yarattığı etkileri ve ülkedeki siyasal, politik ve sosyal gelişmelerin bu yatırımların üzerinde yarattığı risklere sistematik riskler denmektedir. İşletmelerin bu durumları kontrol altına almaları mümkün olmamaktadır. (Bolak, 2004; Zaif Ayıkoğlu, 2007)

Sistematik olmayan riskleri işletmelerin kontrol altına alabildiği veya işletme tarafından meydana gelen riskler olarak tanımlayabiliriz. Bu sebeple bu riskler her endüstriye veya firmaya göre farklılık izlemektedir. Finansal riskler, yönetim riskleri, faaliyet riski gibi unsulardan oluşmaktadır. İşletmenin ödeme zorlukları yaşaması, borç kalemlerinin yükselmesi, faaliyetlerini gerçekleştirmek için katlandığı sabit maliyetlerin yükselmesi, karlılıkta yaşanan düşüşler, grev, lokavt, yanlış kampanya yönetimleri, yönetim hataları gibi etmenler işletmelerin gelirlerini doğrudan etkileyecektir ve bu olaylar sistematik olmayan risklerin kaynağını oluşturmaktadır.

Endüstriden ve sermaye piyasalarından bağımsız şekilde gelişen bu etkenlerin menkul kıymet getirileri üzerindeki etkisine sistematik olmayan riskler denilmektedir. Menkul kıymetlerde çeşitlendirme yaparak bu riskten korunma, riskin paylaşılması yoluyla riskte azalma sağlanması mümkün olmaktadır. (Bolak, 2004; Zaif Ayıkoğlu, 2007)

Şekil 3.2; Sistematik ve Sistematik olmayan risk



Kaynak ; (Aydeniz, 2008)

Şekil 3.2’de gösterildiği üzere sistematik risk piyasa değışikleri karşısında sabitken sistematik olmayan risk ise piyasa değışkenleri karşısında duruma göre değışiklik göstermektedir.

3.1.5. Firma içi ve Firma Dışı Riskler

İşletmelerin yapısı, yöneticileri, çalışanları veya işçi-işveren ilişkileri, üretim hattının teknolojik durumu, finansal eksiklikleri borç ve varlıkları nakit yönetimi açısından yapısı, yöneticilerin ve çalışanların eğitim durumu gibi unsurların oluşturduğu risklere firma içi riskler demektir.

Sosyal çevre yapısı, işletmenin yerleşim yerinde gelişebilecek doğal afet benzeri olaylar, ekonomik, politik veya siyasi gelişmeler, yeni teknolojilerin piyasaya hâkim olması, vergilendirmede yaşanan değışiklikler gibi işletmenin elinde olmayan unsurlardan kaynaklanan risklere ise firma dışı riskler denilmektedir. (Bolak, 2004)

Firma dışı risklerin işletmenin elinde olmayan unsurlardan kaynaklandığı bağlamında yönetilemeyeceğini, firma içi risklerin ise yönetilebilir olduğunu söylemek tam anlamıyla doğru olmaz. Daha önce doğal afet sigortası yaptırmış bir işletmenin yaşanan sel olayında firma dışı gerçekleşen bir risk olmasına rağmen riski sınırlayabildiğini söyleyebiliriz. Yine aynı şekilde firma dışı riskler kapsamında tüketici tercihlerinin değışmesi ile karşı karşıya kalan işletmelerin bu riski yönetmesi pek de elinde olmayacaktır.

Bu durumun tam tersi olan firma içi risklerin tamamının yönetilebilir olarak görmek pek doğru olmayacaktır. Üretim hattını son teknoloji ile geliştirmiş bir işletme bile insan hatalarını minimize edebilir ama tamamen engelleyemeyecektir. Bu nedenle bazı firma içi unsurların oluşturduğu riskler de yönetilemeyeceğini söyleyebiliriz. (Bolak, 2004)

3.1.6. Stratejik Riskler ve Operasyonel Riskler

Stratejik risk işletmeleri bütünüyle etkileyen risk türüdür. İşletmelerin gelişmesini, rekabet gücünü ve işletme planlarının uygulanmasını etkileyen ve önceden öngörülemeyen risklerdir. Genelde politik, sosyal ve doğal çevre, ekonomi gibi faktörler riskin kaynaklarını oluştururlar. Dolayısıyla uzun vadeli performansı etkileyen risklerdir.

Stratejik riskler operasyonel risklere göre daha karmaşık olma eğilimindedir. (Demirkaya, 2014; WEB_6, 2012)

Stratejik riskleri oluşturan sınıfları sayacak olursak; (WEB_7, 2008)

- Proje riski
- Müşteri riski
- Değişim yönetimi riski
- Rakip riski
- Marka değerine ait riskler
- Sektör yapısına ilişkin riskler
- Durgunluk Riski

Ayrıca stratejik riskleri, iş riskleri ve iş dışı riskler olarak iki alt başlık altında da gruplayabiliriz. İş riskleri yöneticilerin hizmetler ve ürünler hakkında aldığı kararların kaynağını oluşturduğu risklerdir. Bu ürün ve hizmetlerin pazarlanması ilgili riskleri de içermekle beraber teknolojik gelişmelerin ve ekonomik risklerin satışları ve maliyetleri etkilemesiyle oluşan risklerdir. İş dışı riskler ise ürün ve hizmetler kaynaklı olmayan risklerdir. Örnek verecek olursak uzun vadeli kullanılan finansman kaynakları söyleyebiliriz ya da rekabet halinde olunan firmaların eylemlerinin ürün piyasalarına etkilerinden dolayı veya teknolojik gelişmeler sonucu imalat teknolojilerinin eski kalması ya da ürünlerin modellerin eski kalmasını örnek verebiliriz. (WEB_8, 2015)

Stratejik risk gibi operasyonel risk de bir işletmenin geleceğini tehdit eden risklerdendir ve ölçümü zordur. İşletmelerin varlıklarını sürdürebilmek amacı ile yürüttükleri faaliyetleri engelleyebilecek risklere operasyonel riskler denir.

Operasyonel risklere bu sebeple faaliyet riski olarak da adlandırılmaktadır. İşletmenin faaliyetleri etkileyecek işletme içi faktörler, yönetici hataları, personel sorunları, işletme içi bilgi işlem teknolojisinin yetersizliği veya eskimişliği, işletmenin örgüt yapısındaki bozukluklardan kaynaklı aksamalar veya hatalar, teknik bilgi eksikliği, eğitim eksikliği, yapılan hatalı sözleşmelerden doğan sorumluluklar gibi daha bir çok etken bu riskin kaynağını oluşturmaktadır. (Bolak, 2004; Demirkaya, 2014; Sevil, 2001)

Operasyonel riskleri de kendi içinde üç başlıkta inceleyebiliriz: (Bolak, 2004)

- Personel Riski
- Teknik riskler
- Yasal riskler

3.1.7. Finansal Riskler

Finansal riskleri genel bir çerçeve kapsamında tanımlayacak olursak, firmanın sermaye yapısı ve yaşanan değişimleri, finans sektörlerinden ya da finansal faaliyetlerde oluşan değişimleri, ekonomi ve politik gelişmelerin piyasaları dolayısıyla işletmenin finansal varlıklarını nasıl ve ne kadar etkilediği gibi konuların üstünü çizmemiz gerekmektedir. (Bolak, 2004; Sevil, 2001; Zaif Ayıkoğlu, 2007)

Firmaların sürekliliğini, faaliyet aşamaları tehdit eden risklerin başında gelen finansal risklerin, globalleşen ekonomilerde ve gelişen piyasa koşullarında önemi gittikçe artmaktadır.

Finansal riskleri sadece nakit sıkışıklığı için likitide riski, döviz kurunun dalgalanmasından kaynaklanan döviz kuru riski gibi sadece parasal sorunlar altına toplarsak anlamını daraltmış olacağımızdan, risk açısından bakarak farklı kaynaklardan ortaya çıkıp firmaları finansal olarak etkileyen risklerin de finansal riskler grubu altında incelemek durumun daha iyi anlaşılmasına neden olur. Örneğin personel kaynaklı risklerin firmalara vereceği maddi zararlar veya finansal etkilerini göz önünde bulundurmak, operasyonda, organizasyonda veya araştırma geliştirme aşamalarında yaşanabilecek sorunların doğuracağı finansal etkilerin de finansal riskler çerçevesinde incelenmesi gerekmektedir.

Bu bağlamda finansal risk çerçevesi çok geniş olsa da daha çok karşılaşılan riskler, likitide riski, döviz kuru riski, emtia fiyatı riski, kredi riski ve faiz riskidir.

Çalışmamızın da temel kaynağını oluşturan ve firmaların en çok üzerinde durduğu risk türü olan finansal riskler hakkında daha detaylı bir tanımını ile finansal risklerin altında yattığı sebepleri, dolayısıyla finansal risk türlerini ve finansal risk yönetimini ilerleyen bölümde anlatacağız.

3.2. FİNANSAL RİSK YÖNETİMİ

3.2.1. Finansal Risk Tanımı

Finansal pozisyonlarda, kaynaklarda veya alınan finansal kararlarda başka etmenlerin etkisi altında kalarak ya da kalmayarak gelecekte oluşabilecek riskleri, bu finansal tasarruflar için var olan belirsizliklerin yaratacağı riskleri de finansal riskler olarak adlandırabiliriz. Kısaca şimdiki finansal durum ile gelecekte gerçekleşecek durum arasında oluşabilecek değişimin yansıtacağı zarar, parasal kayıp, ekonomik değerlerin kaybedilmesi veya faydalarının azalmasını finansal risk olarak tanımlayabiliriz.

Firmalar açısından en önemli risk gruplarından biri olan finansal riskler, işletmelerin yapılarını etkileyebilecek öğeleri bütünüyle içermektedir. Globalleşen piyasalar ile rekabet şartlarının artması, firmaların devamlılıklarını sağlamaları için gerekli şartların sürekli değişmesi, işletmelerin yönetimlerinin başarısız tercihleri, kredi ve fonlara olan arzın artması gibi nedenlerle çoğalan belirsizlikler, kaynağında bu belirsizliklerin bulunduğu finansal risklerin gerçekleşmesinden dolayı piyasalar büyük kayıplar yaşamaktadır. (Önem, 2010; Uğur, 2011)

Finansal riskler çok yönlü riskler olduğundan dolayı alt türlere ayrılmıştır. Bunun temel nedeni, bu risklerin genellikle firma dışından kaynaklanması, maruz kalınan riskin tanımlanması daha kolaylaştırılması, sayısallaştırılarak herkes için bu risklere karşı mücadelenin benzer araçlar ile yapılmasını sağlamaktır.

Finansal risklerin alt türleri: (Bolak, 2004; Demirkaya, 2014)

1. Likidite Riski
2. Kredi Riski
3. Piyasa Riski

Olarak tanımlanabilmektedir.

Piyasa riski, genellikle faiz riski, Döviz kuru riski ve Emtia fiyat riski olarak ayrı başlıklarda ele alınmaktadır, bunun yanında bazı literatürlerde operasyonel risk ve yasal risk de finansal risklerin alt türü olarak sınıflandırılmaktadır. (Sevil, 2001; Uğur, 2011)

3.2.2. Finansal Risk Türleri

Bu çalışmada finansal risk türleri olarak; likidite riski, kredi riski, piyasa riski olan döviz kuru riski, Faiz oranı riski ve Emtia fiyatı riskini ayrı ayrı ele alıp, bazı literatürde bulunan diğer riskleri diğer finansal riskler başlığı altında tanımlayacağız.

3.2.2.1. Likidite Riski

Likidite, kolaylıkla paraya dönüşebilecek varlıklar anlamında kullanılmaktadır. Bir varlığın likidite derecesi piyasada pazarlanabilmesi, değerini bulmasına bağlıdır. Varlığın paraya dönüşmesindeki geçecek süre değeri üzerinde doğrudan etkilidir. Bu sebeple likit varlıklar iktisadi işletmeler açısından çok önemlidir.

Nakit ihtiyacını doğru planlamayan işletmelerin sorun yaşaması kaçınılmazdır, elinde likit varlıkları bulunan işletmeler bu sorunda minimum risk ile karşılaşacakken, varlıklarında likidite açısından sorunlar yaşayan işletmeler daha büyük riskler ile karşı karşıya kalacaktır.

Bu bağlamda likidite riski, finansal varlığın ihtiyaç duyulduğu anda nakde çevrilememesi, ya da nakde dönüştürme süresinin uzun ve maliyetli olması sonucunda işletmelerin karşılaşacağı zarar görme olasılığıdır. (Bolak, 2004) Aktif ve pasiflerdeki vade uyumsuzluğu bunun en genel örneğidir. Vadelerin uyumsuzluğu durumunda riskin artması kaçınılmazdır. (Parlakkaya, 2005)

3.2.2.2. Kredi Riski

Bu risk genellikle borçlunun alacaklıya olan sorumluluğunu yerine getirmemesinden kaynaklandığını ve diğer bir deyiş ile karşı taraf riski olduğunu söyleyebiliriz. Borçlunun ödemeye isteksiz olması ya da ödeme kabiliyetinin olmamasından ziyade alacaklının borcun yerine getirilmemesinden dolayı zarara uğrama olasılığına kredi riski denir. (Bolak, 2004; Sevil, 2001)

Kredi riskine maruz kalan işletmelerin çoğunluğu finans kuruluşlarıdır. Finans kuruluşları kendi aralarında bir kredi derecelendirme sistemi kurarak riskli durumların analizini yaparak işlem yapmaktadır. (Bolak, 2004) Kredili satış politikaları ise işletmelerin alacak düzeyini belirleyen önemli faktörlerdendir. Piyasaya yeni giren

işletmeler, Pazar payını arttırmak isteyen işletmeler kredili satış politikalarında daha bir esnek yapı ile pazardaki konumlarını sağlamlaştırmak istemeleri kaçınılmazdır.

Müşterilerine karşı finans kuruluşlarının uyguladığı gibi bir derecelendirme sistemi ya da objektif kredili satış politikalarının olması işletmelerin kredi riskinin azaltacakken, bu uygulamalardan uzak kalan işletmeler kredi riski diğer bir deyiş ile karşı taraf riskine maruz kalarak zarar görme olasılıkları yüksek olacaktır. (Bursa Ticaret ve Sanayi Odası, 2007)

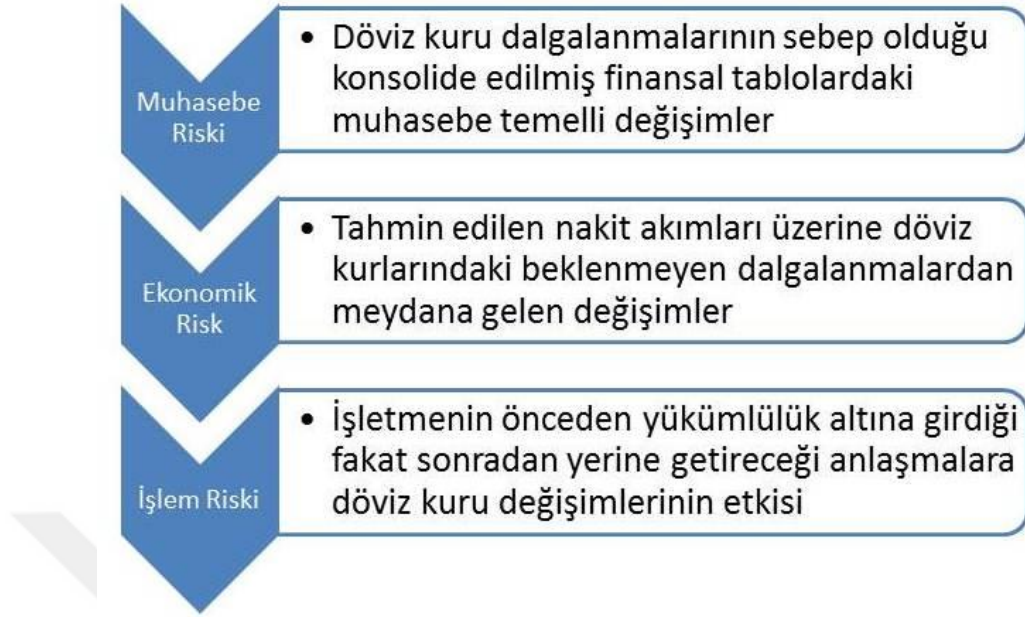
Kredi riski genellikle işletmelere özgü olmakla beraber bazı durumlarda hükümetten kaynaklanarak ülkeye özgü de olabilir. (Sevil, 2001) Piyasa koşullarından kaynaklanarak veya piyasa koşullarından bağımsız olarak, alacaklısından alacağın tahsil edilememesi hem finans kuruluşları açısından hem ticari işletmeler açısından verilebilecek en güzel örneklerden biridir.

3.2.2.3. Döviz Kuru Riski

Ülkedeki döviz kurunun değişimlerinden dolayı ortaya çıkan zarara uğrama olasılığına döviz kuru riski denir. İşletmelerin işlem yaptığı yabancı paralar ile yerli paranın kur farkları nakit işlemler üzerinde oluşturacağı etki işlem riskidir ve döviz kuru riskini içinde barındırır. (Parlakkaya, 2005) Bunun yanında mali tablolarına etkisi, ihracat ve ithalatı etkilemesi gibi başlıca sebeplerden dolayı muhasebe ve ekonomik riski de içinde barındırır. (Yıldıran ve Kısakürek, 2011)

Şekil 3.3'te gösterildiği gibi döviz kurundaki değişikliğin yarattığı riskleri görmekteyiz. Muhasebe riski bunların başında gelmektedir. Döviz kurunun dalgalanması sebebi ile konsolide edilmiş finansal tablolarda yaşanacak değişimleri muhasebe riski olarak adlandırabiliriz. Bununla birlikte döviz kurunun değişiminden kaynaklan nakit akışlarında yaşanacak değişimleri de ekonomik risk olarak adlandırabiliriz. Son olarak da işletmenin gelecekte yerine getireceği yükümlülüklerin döviz kuru değişimlerin dolayı karşılaşacağı riski de işlem riski olarak görebiliriz.

Şekil 3.3; Döviz Kuru Değiştiği Zaman Değişimler



Kaynak; (Yıldıran ve Kısakürek, 2011)

İşletmelerin döviz bakımından uzun pozisyonda bulunmaları, yani döviz alacaklarının döviz borçlarından fazla olması durumunda kurdaki artışlar işletmeye kar sağlayacakken, dövizin değer kaybı ise tam aksine zarar yaratacaktır. Karar vericilerin pozisyonlarını seçerken döviz kuru riskini göz önüne aldıkları gibi parite riskini de göz önünde bulundurmalarıdır.

Parite riski; döviz sepetindeki yabancı paraların birbirleri ile paritelerinde olabilecek değişimlerden kaynaklanan zarara uğrama olasılığı olarak ifade edilebilir. (Önem, 2010)

3.2.2.4 Faiz Riski

Faiz oranlarının değişimleri sonucu finansal varlıklarda oluşacak zarar görme olasılığına faiz riski denir.

Faiz riskine maruz kalan işletmeler dediğimizde aklımıza ilk olarak finansal kuruluşlar gelse de küreselleşen piyasalar sonucunda finansal olsun olmasın tüm ticari işlemleri etkilemekte ve dolayısıyla finansal kurumlar dışında kalan işletmeler de faiz riskine maruz kalmaktadırlar. (Yıldıran ve Kısakürek, 2011)

İşletmeler üzerinde büyük etkiye sahip olan faiz riski, endirekt olarak işletmenin ekonomik çevresini etkilerken, nakit akışını ve portföy değerini doğrudan etkiler. Hem

emtia açısından hem de finansal varlıklar adına faiz oranlarında değişimler işletmelere maliyet yaratacağından faiz riskinin işletmelere olumsuz etkisi kaçınılmaz olacaktır.

Faiz riskinin bir diğer etkisi de işletmelerinin satış hacminedir, özellikle faiz değişimlerine duyarlı sektördeki firmaların satış hacimleri oranlara değişimlere bağlıdır. (Parlakkaya, 2005) Özellikle kredi gibi dış finansmanla büyüyen sektörlerde faiz oranlarındaki değişim iş hacmine direkt etki edecektir. Buna en güzel örneklerden birisi otomobil ve emlak piyasasıdır.

3.2.2.5. Emtia Fiyatı Riski

İşletmelerin ellerinde emtia bulundurmalarının satış amaçlı, ihtiyatlılık gereği, spekülasyon amaçlı ve karşılama amaçlı olmak üzere dört asıl nedeni vardır. Bunların içinde en önemlisi satış amacı olmaktadır. (Dağlı, 2007)

Emtia fiyatı riski: emtia fiyatlarındaki değişimin sonucunda işletmenin karşılaşılabileceği zarara uğrama olasılığıdır. Hangi amaçla olursa olsun elinde emtia bulunduran işletmeler emtia fiyatı riski ile karşı karşıya kalmaya mahkumdur. (Yıldıran ve Kısakürek, 2011) Emtia fiyatlarındaki değişimler bazen enflasyon ve deflasyon gibi parasal sebeplerden kaynaklanırken bazen de parasal olmayan arz-talep değişimlerinden de kaynaklanabilir. Tarımsal ürünlerdeki hasat artışı ve azalışı buna en güzel örnektir. Bu durumlar da emtia fiyat riskini tetikleyen faktörlerin başında gelmektedir. (Parlakkaya, 2005)

Özellikle ithale dayalı ekonomilerde, döviz kurunun değişimi döviz kuru riski olarak görülse de bu risk aynı zamanda emtia fiyatlarını da etkilediğinden dolayı aynı zaman da emtia fiyatı riski olarak da görülebilir.

3.2.2.6. Diğer Finansal Riskler

İşletmelerin yönetim eksikliği, personel sorunlarından kaynaklanan yanlışlıklar, denetim mekanizmasının düzgün çalışmaması gibi nedenlerle yapılan işlemlerden dolayı zarar görme olasılığına operasyonel risk tanımı altında ifade edilir. Personel riski, organizasyon riski, teknoloji riski, araştırma geliştirme riski bu risk başlığı altında incelenir. (Bolak, 2004; Parlakkaya, 2005) Örnek verecek olursak, ar-ge yatırımı yapılmış olan işletmeler araştırma geliştirme işlemlerinin başarılı olmaması durumunda

karşılaşacağı riskleri veya personel hatası kaynaklı karşılaşılan diğer riskleri de göz ardı etmemelidir.

İşletmenin iktisadi tasarruflarını yasal, hukuki veya mevzuatlar gereği yapamamasından dolayı karşılaşacağı risklere yasal risk yada hukuki risk denir. (Küçükaya, 2011)

3.2.3. Finansal Risk Yönetimi Tanımı

Finansal risk yönetimi uzunca bir süre boyunca öncelikli olarak banka ve finans kuruluşları tarafından kullanılan bir kavram olarak ele alınmış ve para, menkul kıymetler, vadeli işlemlerin olduğu piyasalardaki oluşan içeriden yada dışarıdan kaynaklanan belirsizliklerin yaratacağı finansal zararlardan korunma, zararı önleme amacı taşıyan, bu belirsizliklerin sebeplerini hızlı ve güvenilir olarak tespit edilmesini sağlayan, efektif ve doğru kararlar verilmesini sağlayan sistemler olarak tanımlanmıştır. (Er, 2007; Uğur, 2011)

Globalleşen piyasalarla birlikte girişimlerin asıl amacı olan kar maksimizasyonu sağlamak amacıyla maruz kaldıkları ticaretin yapı taşı olan belirsizlikler, serbest piyasa koşullarının tam olarak sağlanamaması, piyasaların yapıları ve bazı özel durumların sebep olduğu dalgalanmalar görülmesiyle birlikte finansal risk yönetimi sadece bankalar ve finans kuruluşları değil, finans dışı işletmelerinde kullanmakta mecbur kaldıkları bir kavram haline gelmiştir. (Sayılğan, 1995) Gelişen piyasaları takiben finans sektörü dışında da artık bir çok firma gelecekte karşılaşacakları riskleri yönetebilmenin üzerine yöntemler üzerinde durmaktadır.

Finansal Risk Yönetimi, iktisadi işletmelerin faaliyetlerinden, pozisyonlarından veya almış olduğu kararlar dolayısı ile maruz kalabileceği döviz, faiz oranı, menkul kıymet, emtia fiyatı gibi finansal tabanlı risklerin işletmenin bünyesinde oluşturacağı etkileri tanımlamak, kontrol altına almak, oluşabilecek zararları önlemek veya en aza indirebilmek amacıyla var olan ya da yeni yeni oluşturulan yöntemleri kullanan sistemdir.

Kısaca finansal verilerinin, işletmelerin içerden veya dışarıdan maruz kaldığı durumları ile her daim sentezleyerek gerekli önlemleri, kararları, pozisyonları kısacası işletmenin finansal anlamda hareketini belirleyen bir sistemdir. Bu tanımlamadan da

anlaşılabilirliği gibi finansal risk yönetimi bir bilim olmadığını ama ölçme, prosedür oluşturma ve zamanlama öğeleri ile hareket eden önemli bir disiplin olduğunu söyleyebiliriz. (Bolak, 2004; Sayılğan, 1995; Sevil, 2001)

3.2.4. Finansal Risk Yönetimi Tarihi ve Gelişimi

1940 ve 1970’li yılların başı arasında uygulanan Bretton Woods sabit kur sisteminden dolayı döviz kuru ve faiz oranlarındaki dalgalanma neredeyse yok denecek kadar azdı. Bu dönemde fazla önemsenmeyen finansal riskler 1970’lerin başından itibaren değişen dünya ekonomisi ile sabit kur sistemi terk edilmiş, döviz ve faiz dalgalanmaları finansal risk kavramının önemini ortaya çıkartmıştır. Döviz ödemeleri, kredi ilişkilerindeki aksaklıklar, ellerinde bulunan yabancı paraların ulusal paralarına karşı olacak değişimlerinden kaynaklanabilecek mali zararlara karşı piyasalar yeni enstrümanlar ortaya çıkartmıştır. (Küçükkaya, 2011)

1980’li yıllar ile piyasalarda öne çıkan volatilité, sermaye piyasasında oluşan işlemlerin hacminin büyümesi, teknolojik alandaki gelişmeler finansal risk yönetimi kavramına olan ilginin iyice artmasını sağlamıştır. Amerika hisse senedi piyasalarında 1987 yılında yaşanan kriz finansal risk yönetimine olan ilginin yanında önemini de ortaya koymuştur. 1980 ile 1990 yıllar piyasalardaki geçiş dönemi olmasından kaynaklı temelinde farklı nedenlerin yattığı birçok sorun bulunmaktadır. Bütün bu sorunlar farklı mali enstrümanların da ortaya çıkmasına neden olmuştur.

Ülkemizde de 1980’li yıllardan itibaren ihracata dayalı kalkınma modeli benimsenmiştir. Dolayısıyla yabancı piyasaların daha iyi izlenmesi ve önlemlerin zamanında alınmasını gerektirmiş, piyasa şartlarında belirlenmeyen döviz kuru, devalüasyon kararları gibi durumlar sonucunda işletmeler risk altında kalmıştır. Bunun en önemli örneklerinden biri 5 Nisan 1994 tarihinde gerçekleşen devalüasyon ile birçok işletme faaliyetlerine son vermiş ve iflas etmiştir. Son dönemdeki Turizmde yaşanan sıkıntılar da döviz girdilerini etkileyeceğinden turizm sektöründe de finansal risk yönetimi önemli yer oynayacaktır. (Küçükkaya, 2011; Lokumcu, 2009; Sayılğan, 1995; Sevil, 2001)

2001 yılı ile birlikte ülkemizin yanı sıra Arjantin’inde ekonomik kriz yaşaması global piyasalardaki krizlerin birbirlerine sıçrama tehlikesi olduğunu ortaya koyarken, aynı yıl

Amerika’da yaşanan terör saldırısı tüm dünyadaki finans piyasalarını etkileyen bir olay olarak kayıtlara geçmiş ve sadece işletmeler açısından değil gelişmekte olan ülkelerde de finansal risk yönetiminin önemini ve gerekliliğini ön plana koymuştur.

Gelinen bu süreçte akademik alanda yapılan çalışmalar büyük önem arz etmiştir. Bunların ilki 1982 yılında yazılan Engle, volatilitenin ölçümü ve tahminini dinamik modellerle açıklarken, büyük önem taşıyan ikinci eser ise JP Morgan tarafından geliştirilen hesaplanan VaR değeri ile volatilitenin belirlenmesi ve istatistiki anlamlılığını ortaya koyan Risk Metrics programı olmuştur. (Sevil, 2001)

3.2.5. Finansal Risk Yönetimi Amacı ve Süreci

Finansal risk yönetimin amacı işletmelerin varlığını, alacaklarını ve ödemek zorunda oldukları yükümlülüklerini piyasalarda meydana gelen değişimlerden kaynaklı etkenlerin oluşturduğu riskleri ve zararlarını en aza indirmek veya tamamen engellemektir. Genel olarak finansal risk yönetimin amacı şunlardır; (Güneş, 2009; Parlakkaya, 2005)

- İşletmenin varlığının ve operasyonunun devamlılığın sağlanması
- Artan kriz etkileri ve piyasa dalgalanmaları
- Kayıpların maliyetlerinin azaltılması
- Gelir istikrarı sağlanması
- Sürekli büyüme sağlanması

Finansal risk yönetim sürecinde en önemli nokta risk ve getiri hedefinin tam olarak belli olmasıdır. Belirlenmemiş hedefler kapsamında yapılacak risk yönetimi her daim eksik kalacaktır. Bu sebeple 3 temel adım çok önemlidir. (Parlakkaya, 2005; Polat, 2008)

1. Riskin tanımı ve sınıflandırılması
2. Beklenen zararın büyüklüğü, oluşma ihtimali, riskin ölçülmesi, analizi
3. Riskin kabul edilebilir sınırlar içine çekilmesi en iyi kombinasyonun uygulanması

Şekil 3.4; Risk Yönetim Süreci



Kaynak; (Parlakkaya, 2005)

Finansal Risk Yönetimi Süreci işletmelerin yapısal durumu, sektörü, kapasitesine göre değişiklik gösterebilir. Finansal risk yönetimi işletme seviyesi, birimleri ve proje bazında olmak üzere 3 farklı seviyede yapılmaktadır. Riskin ölçülmesi, tanımlanması ve hedeflerin belirlenmesi işletme üst yönetiminin fonksiyonudur.

Tablo 3.4'te görüldüğü gibi riskin tanımlanması risk unsurlarının ortaya konması ile başlar, risklerin ölçülmesi ise yaşanabilecek muhtemel kayıp, pozisyonlarda oluşacak açık ve riske maruz değer tespiti yapıldığı aşamadır. Risk analizi ve yönetimi sürecinde risk yönetim araçlarının belirlenmesi ve uygulanma durumları belirlenir. Risk yönetimi süreci Şekil 3.4'te gösterildiği gibi işlemektedir Risk verisi tespiti, analizi ve yönetimin kararı. Kontrol ve gözlemlenme aşamasında ise yapılan uygulamaların performans ve sonuçlarının ölçüldüğü aşamadır. Son aşama ise değerlendirme ve yeniden yapılandırma aşamasıdır, sonuçların yeniden değerlendirildiği, stratejilerin ve kararların yeniden değerlendirildiği veya yeni strateji ve kararların alındığı aşamadır.

Tüm bu süreçlerin sonunda elde bulunan araçların yeniden kullanılması yeni ortaya koyulan strateji ve kararlar uyumu ve yeniden maruz kalınabilecek risklere karşı durumu tekrar gözden geçirilmelidir.

Tablo 3.4 ; Finansal Risk Yönetimi Süreci

Riskin Yönetim Süreci	Süreç Faaliyeti	Açıklama
Riskin Tanımlanması	Risk Unsurları	Döviz, Faiz, Emtia, Kredi Risklerinin Belirlenmesi
Risklerin Ölçülmesi	Açık, Muhtemel Kayıp ve Riske Maruz Değer Tespiti	Finansal Raporlar, Senaryo Teknikleri, RMD Hesapları, İstatistikî Yöntemler, Duyarlılık Analizi
Riskin Analizi ve Yönetimi	Risk Yönetimi Araçlarının Belirlenmesi ve Amaçlara Uygun Yöntemlerin Uygulanması	İşletme İçi Yöntemler, Finansal Türevler, Çeşitlendirme, Stratejik Planlar
Kontrol ve Gözetleme	Performans Ölçütlerinin Belirlenmesi	Planlanan Hedefler ve Performans Kriterinin Gerçekleşmesinin Gözetimi
Değerlendirme ve Yeniden Yapılandırma	Stratejik Kararlar ve Performans Farklarının Raporlanması	Amaçların Yenilenmesi, Strateji Değişikliği ve Araçların Yeniden Kullanılması

Kaynak; (Yıldırım ve Kısakürek, 2011)

3.3. FİNANSAL RİSK YÖNETİMİ İLE RİSKTEN KORUNMA YÖNTEMLERİ

Finansal risk yönetimi daha önce değindiğimiz gibi işletmelerin yapısına göre sektör, kapasite gibi önemli etkenlere göre değişiklik gösterir. Karar alıcılar finansal risk yönetimi açısından hangi enstrümanı kullanacaklarına bağlı oldukları işletmenin durumunu göz ederek karar vermelidirler.

Finansal risk yönetimi açısından birden fazla farklı enstrüman vardır, gelişen piyasalar ve teknolojik yenilikler bu enstrümanlara yenilerini eklemektedir. Bazı önemli enstrümanlara başlıklar halinde değineceğiz.

3.3.1. Sigorta

Sigorta işletmelerin maruz kaldığı doğal afet, yangın, hırsızlık vb. durumların işletmelere getirdiği zarar ve kayıpları karşılamak, en aza indirmek amacı ile satın aldıkları bir güvence olarak piyasalarda yerini almaktadır.

Örneğin yangın tüm firmalar için olası tehlikelerin başında gelir. İşletmeler yangına maruz kalmaları halinde uğrayacakları zararın büyüklüklerini tahmin edebilir, sigortalama maliyetini böyle bir zararı tazmin edebilmek adına yüklenebilir.

Risk yönetimi açısından sigortanın da dezavantajları vardır. Sigortalama maliyetlerinin içinde sigorta firma ve acentelerinin karlarını da içinde bulundurmasından dolayı yüksek oluşu bunlardan birincisidir. Ancak işletmeler uğrayacakları zararlar karşısında yüklenmek oldukları zararın boyutunu hesaplayabildiği takdirde bu sigorta maliyetlerinin katlanılabilir olup olmadığının sağlıklı bir kararını verebilmektedirler. Bir diğer dezavantaj ise maruz kalınan risklerin büyük bir kısmının özellikle faiz oranı, fiyat ve kur risklerinin sigorta ile karşılanamaması durumudur. Örnek olarak fiyatların dalgalanması veya döviz kurunun yükselmesi sonucunda ortaya çıkan borçlanma maliyetlerinden dolayı sigorta firmalarının ortaya çıkan zararı karşılaması mümkün değildir. (Bolak, 2004)

3.3.2. Hedging

Maruz kalınan riski elemine edebilecek karşıt işlem yapma veya aktif veya pasifte alınması gereken pozisyon yerine geçici bir ikame pozisyon alınması ile fiyat riskini elemine etmek için pozisyonun kapanacağı zamana kadar alınan ters pozisyon anlamına gelmektedir. (Parlakkaya, 2005)

İşletmeler döviz kuru, faiz oranı, hisse senedi veya ticari ürün fiyatlarındaki gelecekte olabilecek değişimlerden kaynaklı zararlardan kendilerini hedging ile korumaya hedefler. İleride oluşabilecek bir pozisyonu likit hale gelene kadar korumak veya dengelemek, yeni

bir geçici ikame pozisyon olarak zararı elemine edebilmek yine hedging yapan işletmelerin hedeflerindedir. (Bolak, 2004; Parlakkaya, 2005)

Hedging hem bilanço içi hem de bilanço dışı varlıklarla yapılabildiği gibi iki farklı pozisyonla yapılır. Bunlar kısa pozisyon ve uzun pozisyon olarak adlandırılır. Gelecekte daha yüksek fiyata satabilme beklentisi ile alınan bir varlık ile uzun pozisyon alınmış olur. Böylece hem gelecekte kar etme şansı yakalamış olacak ve fiyat değişiminden kaynaklı zarardan kurtulmuş olacaktır. Kısa pozisyon ise bir varlığın ileride yaşanacak fiyat düşmesi veya değer kaybı düşüncesiyle satması, elden çıkartmasıdır. Bu varlık satışını ileride tekrar geri almak amacıyla da yapılabilir, elinde olmayan bir varlığın satışını yapmasına ise “kısa satış” denmektedir. (Bolak, 2004; Parlakkaya, 2005)

Uzun pozisyonun fiyat yükselmeleriyle oluşan risklere karşı hedging işlemi olduğunu söylemiştik. Örnek olarak bir üretim işletmesi ileride hammadde fiyatlarının yükselmesine karşı hammadde alımı yapmak istemektedir gelecek sözleşmesi ile ileride oluşacak fiyat artışından kendisini korumak istemektedir ancak spot piyasada kısa pozisyonda olduğunu düşünelim. Gelecek piyasası ve spot piyasada oluşan kar veya zarar birbirine eklenerek ya da çıkartılarak net karı-zararı bulabilmekteyiz. Tablo 3.5’te de görüldüğü gibi spot piyasada kısa pozisyonda olan işletme uzun pozisyona geçmesi durumunda elbette kar veya zarar elde edecektir ancak bu işlemlerinde bir maliyeti olacağı net kar veya zararın o zaman hesaplayabilecektir.

Tablo 3.5; Uzun Pozisyon Konumunda Riskten Korunma İşlemi

TARİH	SPOT PİYASA	GELECEK PİYASASI
Bugün	Kısa Pozisyon	Uzun Pozisyon
Yatırımcı ters pozisyon ile gelecek sözleşmesini borsada kapatmakta	Uzun Pozisyon	Kısa Pozisyon
	Kar/Zarar	Kar/Zarar
	İşlem ve Fırsat Maliyeti	
SONUÇ	Net Kar/Zarar	

Kaynak (Aydeniz, 2008)

Örneğimizi rakamlar üzerinden detaylandırarak uzun pozisyonu açıklayacak olursak:

Firma hammadde olarak petrol kullanmaktadır. Firmanın dört ay sonra 4/5/2017 tarihinde 5.000 Varil ham petrole ihtiyacı olacaktır. Bugün 04/01/2017 tarihi ile ham petrol spot satış fiyatı varil başına 23\$'dır. Firma 04/01/2017 tarihi ile 5 adet gelecek sözleşmesi almış ve 1 gelecek sözleşmesinin büyüklüğü ise 1.000 varildir. Varil başına satış fiyatı ise 21\$ dolardır. 04/05/2017 tarihinde ham petrol varil fiyatı 26\$'a yükselmiş, gelecek sözleşmelerinin fiyatı ise 28\$ olmuştur. İşlem maliyeti ise varil başına 0,5\$'dır.

Tablo 3.6; Firmanın Uzun Pozisyon Konumunda Riskten Korunma İşleminde Kar/Zarar Durumu

TARİH	SPOT PİYASA	GELECEK PİYASASI
04/01/2017	Firmanın kısa pozisyon aldığı var sayılıyor. Varil Başına 23\$	5 gelecek sözleşmesi satın almakla (Uzun Pozisyon): Varil başına 21\$
04/05/2017	5.000 Varil satın almakta (Uzun Pozisyon): Varil Başına 26\$	5 gelecek sözleşmesi satılmakta (Kısa Pozisyon): Varil Başına 28\$
	Kar/Zarar; Varil Başına 3\$ kar	Kar/Zarar; Varil Başına 7\$ kar
	İşlem ve Fırsat Maliyeti	Varil Başına; 0,5\$
SONUÇ	Net Kar/Zarar	Varil Başına; 9,5\$

Kaynak (Aydeniz, 2008)

Tablo 3.6'da gösterilen örneğe göre firma eğer 04/05/2017 günü ham petrolü spot piyasadan almış olsaydı 130.000\$ ödeyecekti ancak gelecek sözleşmesi ile almış olduğu ham petrole 35.000\$ daha az ödedi işlem maliyetlerini düşükten sonra spot rakamından 32.500\$ daha ödediği görünmektedir.

Kısa pozisyonun da fiyatların düşmesine karşı korumacı bir işlem olduğunu belirtmiştik örnek olarak hammaddeyi elinde tutan firmanın bu hammaddenin fiyatını düşeceğini tahmininde bulunup gelecek piyasalarda kısa satış ile kısa pozisyon olarak bu

fiyat riskinden korunmayı hedeflemektedir. Tablo 3.7’de gösterildiği gibi spot piyasada uzun pozisyonda olan yatırımcı ters pozisyon ile kısa pozisyona geçerse bir kar veya zarar elde edecektir ve spot piyasada bu işlemin de bir işlem maliyeti olacaktır.

Tablo 3.7; Kısa Pozisyon Konumunda Riskten Korunma İşlemi

TARİH	SPOT PİYASA	GELECEK PİYASASI
Bugün	Uzun Pozisyon	Kısa Pozisyon
Yatırımcı ters pozisyon ile gelecek sözleşmesini borsada kapatmakta	Kısa Pozisyon	Uzun Pozisyon
	Kar/Zarar	Kar/Zarar
	İşlem ve Fırsat Maliyeti	
SONUÇ	Net Kar/Zarar	

Kaynak; (Aydeniz, 2008)

Bu örneğimizi rakamlar üzerinden detaylandırarak kısa pozisyonu açıklayacak olursak:

15/05/2016 tarihi ile petrol firması X firmasına 1.000.000 varil petrolü 15/08/2016 tarih ödemeli olarak satmıştır. 15/05/2016 tarihi ile 1000 adet gelecek sözleşmesini 18,75\$’dan satmıştır. 1 adet gelecek sözleşmesinin büyüklüğü 1.000 varildir. Aynı tarihte varil fiyatı 19\$’dır. 15/08/2016 günü spot piyasası petrol fiyatı 17,50\$ olmuştur. Firma gelecek sözleşmesini 17\$’a satacaktır. (Aydeniz, 2008)

Tablo 3.8; Firmanın Kısa Pozisyon Konumunda Riskten Korunma İşleminde Kar/Zarar Durumu

TARİH	SPOT PİYASA	GELECEK PİYASASI
15/05/2016	Firmanın uzun pozisyon almakta.1.000.000 varil, Varil Başına 19\$	1000 gelecek sözleşmesi satılmakta (Kısa pozisyon): Varil başına 18,75\$
15/08/2016	1.000.000 Varil satılmakta (Kısa Pozisyon): Varil Başına 17,50\$	1000 gelecek sözleşmesi satın almakta (Uzun Pozisyon): Varil Başına 17\$
	Kar/Zarar; Varil Başına 1,5\$ Zarar	Kar/Zarar; Varil Başına 1,75\$ kar
	İşlem ve Fırsat Maliyeti	50.000\$
SONUÇ	Net Kar/Zarar	200.000\$

Kaynak; (Aydeniz, 2008)

Tablo 3.8’de gösterildiği gibi Firma spot piyasada işlem yapsaydı ham petrolü 19.000.000\$ yerine 17.500.000\$’a satacak ve zararı 1.500.000\$ olacaktı. Gelecek piyasasında yaptığı işlem karşılığında 1.750.000\$ kar sağladı, işlem ve fırsat maliyetlerini de düşüktükten sonra firmanın net karı 200.000\$’dır.

Hedging ile ilgili 3 noktaya dikkat çekmek gerekir.

Bunların birincisi hedging oranıdır bir birim nakit pozisyon riskini hedge etmek için gerekli araç sayısı olarak ifade edilir. Bir diğeri ise bu hedging oranının risklerin yüzdesel olarak ne kadarlık kısmını elemine ettiği gösteren hedge etkinliğidir. Geri kalan riske “basis risk” adı verilir. Sonuncusu ise hedge maliyetidir. Hedge işlemi yapan her iki tarafın avantaj elde etmesi beklenirken taraflardan birinin spekülâtör olması da kaçınılmaz durumdur. Bundan dolayı bir risk primi istemeleri normaldir. Bu durum hedge araçlarının maliyetlerinde unsur oluşturur. (Bolak, 2004; Parlakkaya, 2005)

3.3.3. Finansal Türev Ürünler

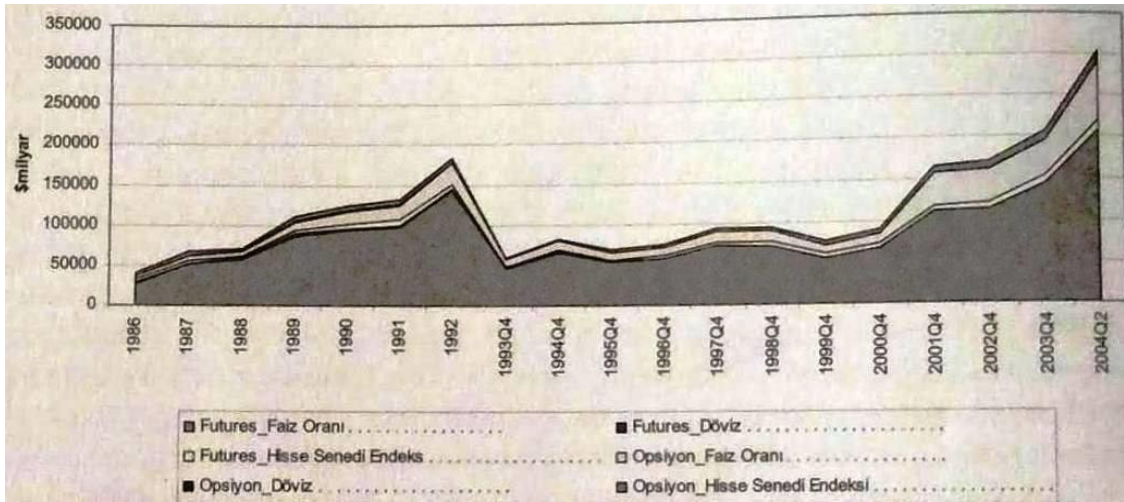
3.3.3.1. Finansal Türev Ürünlerin Tanımı ve Gelişimi

Finansal piyasalardaki alıcılar ve satıcıların çıkarları birbirine uymamaktadır. Tek bir para biriminin olmaması, farklı enflasyon oranları, devletlerin birbirinden farklı politikaları vb. nedenlerden dolayı piyasalarda birçok risk belirsizlik vardır. Finansal Türevler bu risklerin elemine edilmesi aşamasında kullanılmaktadır.

Finansal türevleri tanımlayacak olursak: (Bolgün ve Akçay, 2009)

- Geleneksel ürünlerden gelen yeni bir finansal üründür
- Belli bir formül ile geleneksel ürüne bağlıdır
- Değerini bahsi geçen finansal ürünün fiyat değişiminden elde eder
- Ana para kadar yatırım yapmadan ana para fiyat değişiminden bire bir kat kar ya da zarar elde edilebilir.
- Kaldıraç avantajı sağladığından uluslararası piyasalarda hacmi yüksektir.
- Türev ürünleri standart ürünlerle birleştirerek sınırsız kombinasyon sağlanabilir.

Şekil 3.5; Organize Borsalarda Türev Ürünlerin Hacmi



Kaynak; (Bolgün ve Akçay, 2009)

Şekil 3.5'te görüldüğü gibi organize borsalarda türev ürünlerin hacmi 1986 - 1992 yılları arasında bir yükseliş trendiyken 1992-93 yılları arasında hacim büyük bir azalış göstermiş anca 1993'ün son çeyreğinden itibaren tekrar bir yükseliş trendine girmiştir.

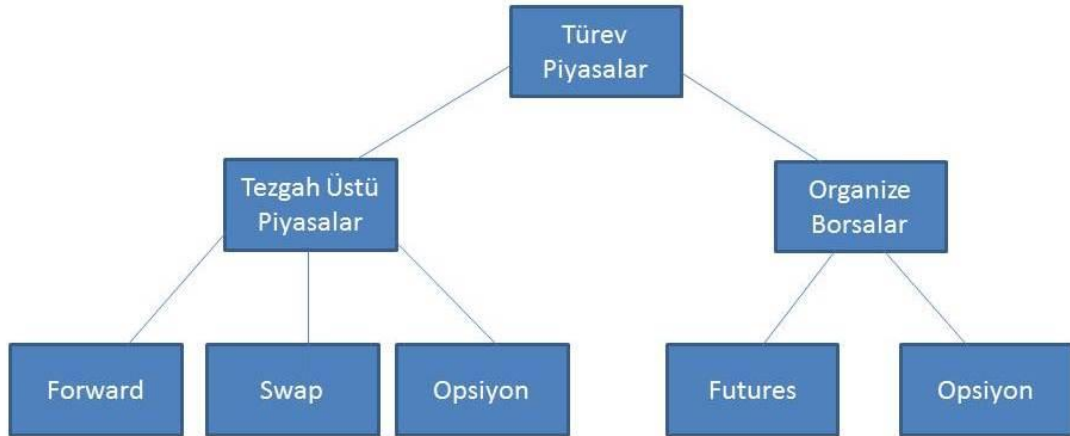
Türev piyasalar, ilerideki bir tarih teslimatı ile nakit olarak herhangi bir emtia ya da finansal ürünün, bugünden alım ve satımın yapıldığı piyasalardır. Bu piyasada kullanılan ürünlere türev ürünler denir. (Aydeniz, 2008)

1. Vadeli (Forward) işlemler
2. Swap
3. Vadeli (Futures) Kontratlar
4. Opsiyon

Bu ürünleri tezgâh üstü piyasalarda işlem görenler ve organize piyasalarda işlem görenler olarak 2 ayrı grupta sınıflandırabiliriz;

Şekil 3.6'da görüldüğü gibi bu 2 grup tezgah üstü piyasalar ve organize borsalardır. Tezgah üstü piyasalarda forward, swap, işlemleri gerçekleşirken, organize borsalarda futures kontratlar işlem görür. Her iki piyasada da opsiyon işlemleri yapılabilmektedir.

Şekil 3.6; Türev Ürünler Sınıflandırılması



Kaynak; (Aydeniz, 2008)

Türev ürünlerin tarihçesi milattan öncesine antik Yunan döneminde yaşamış olan filozof Thales'e kadar uzanmaktadır. Milet'te yaşayan Thales, kış aylarında yaptığı sözleşmeler ile bahar aylarında yapılacak zeytin hasadı için yağhaneler ile anlaşırdı. Bu sözleşmeler günümüzde kullanılan alım opsiyonlarına benzeyen bir pazarlık sistemini barındırmaktaydı. Tarihte ilk futures sözleşmesinin 1679 yılında Japonya'da, vadeli işlemlerin ise tahıllar üzerine yapılan bir sözleşme ile 16. Yüzyılda Hollanda Antwerp Borsasında ilk kullanıma başlandığı bilinmektedir.

18. yüzyılda Amerika ihtiyaçlarının büyük bölümünü Avrupa'dan kıtalar arası gemi ile temin ederken gemiler henüz varmadan taşıdıkları ürünler forward sözleşmeler ile satılıyordu. İlk organize vadeli işlem piyasası ise Japonya Osaka'da Dojima Pirinç Piyasası'dır ve 1730 yılında kurulmuştur. 1848'de Amerika'da Chicago Board of Trade kurularak buğday arz ve talebindeki değişimlerin ve belli bir kalite seviyesinin yakalanmasını hedeflemiştir. Yumurta ve diğer tarım ürünlerinin alım satımının yapıldığı Chicago Produce Exchange 1874'de Chicago Mercantile Exchange ise 1919'da kurulmuştur.

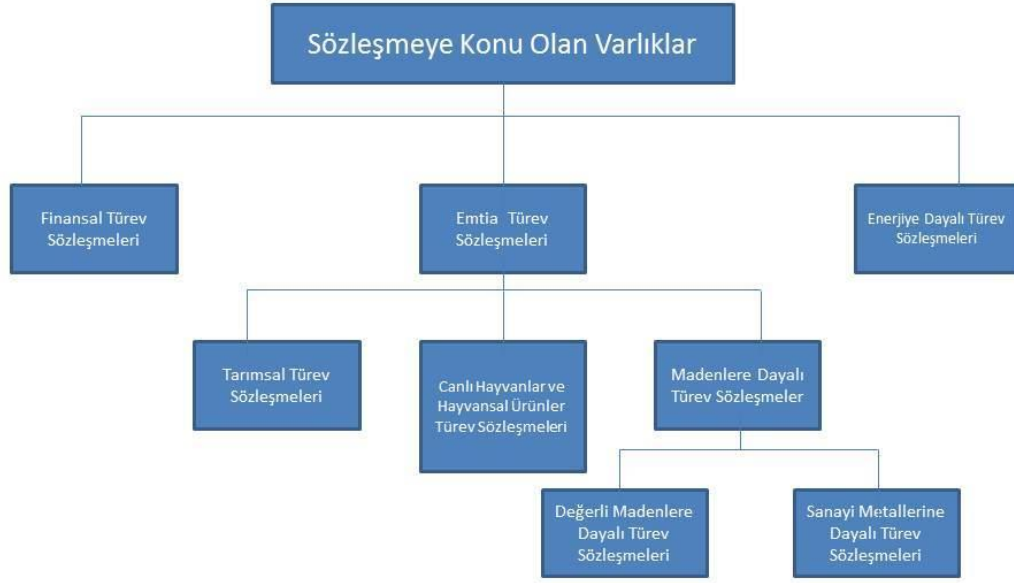
Ülkemizde türev işlemler ilgili olarak ilk adım 1995 yılında resmî gazetede "Vadeli İşlemler Ve Opsiyon Borsalarının Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Genel Yönetmelik" yayımı ile gerçekleşmiştir. 2005 yılında Vadeli İşlemler Borsası İzmir'de kurulmuş ve 2013 yılı itibari ile Borsa İstanbul bünyesine katılmıştır. (Aydeniz, 2008; Karatepe, 2000)

Şekil 3.7'de gösterildiği gibi türev piyasalarda sözleşmelere konu olan varlıklar 3 ayrıdır. Finansal türev sözleşmeleri, Emtia türev sözleşmeleri ve Enerjiye dayalı türev sözleşmeleri. Emtia türev sözleşmeleri de 3'e ayrılır; tarımsal türev sözleşmeleri, canlı hayvan ve hayvansal ürünler türev sözleşmeleri, madenlere dayalı türev sözleşmeleri. Madenlere dayalı türev sözleşmeleri de 2 gruba ayrılır, kıymetli madenlere dayalı sözleşmeler ve sanayi metallerine dayalı türev sözleşmeleri.

Türev ürünlerin 3 amaçlı kullanılmaktadır. Daha önce de değindiğimiz finansal risklerini hedge edebilmek bunların başında gelmektedir. Bunun dışında spekülörler tarafından fiyat değişimlerinin yönlerine göre kazanç elde etmek amacı ile ve piyasalar arasındaki fiyat farklarından yararlanarak risksiz kar elde etmeyi isteyen arbitrajcılar tarafından kullanılmaktadır. (Aydeniz, 2008)

- Hedging
- Spekülatif amaçlı
- Arbitraj

Şekil 3.7;Türev Piyasalarda Sözleşmeye Konu Olan Varlıklar



Kaynak: (Aydeniz, 2008)

3.3.3.2. Vadeli İşlemler (Forwards)

Vadeli İşlem sözleşmeleri (Forwards), gelecekte belirli bir tarihte sözleşmeden bahsi geçen ürünleri belirli bir fiyattan almayı ve malın fiziken teslimini öngören anlaşmalardır. Bu sayede ilgili kıymetin gelecekte oluşan fiyat değişimlerinden kaynaklı riski elemine etmektedir. Taraflar arası sözleşmeye bağlıdır ve devri mümkün değildir. Süre sınırı yoktur bir günlük veya yıllık dahi olabilir. Sözleşme fiyatı piyasa hareketlerine göre sonradan değiştirilemez vade geldi tarihte kar veya zarar gerçekleşeceğinden daha öncesinde herhangi bir nakit akışı da gerçekleşmez. Vadeli işlemler bugünlerde daha yoğun olarak döviz ve faiz piyasalarında yapıldığı görülmektedir. Yabancı para birimleri üzerinden yapılan işlemler de nakit kullanımının yanı sıra banka havaleleri, seyahat çekleri vb. kullanılabilir. Vadeli faiz oranı anlaşmaları ise bakıldığında yeni bir finansal araç gibi gözükse de döviz için yapılan vadeli sözleşmelere çok benzemektedir ve döviz yerine faiz oranı üzerinden yapılmakta olan sözleşmelerdir. Bu sözleşmeler, faiz oranındaki değişimlerden etkilenmemek adına ortaya çıkmıştır. (Bolak, 2004; Küçükkaya, 2011)

3.3.3.3. Vadeli Kontratlar (Futures)

Vadeli Kontratlar, Futures Kontratlar ya da Gelecek Kontratlar olarak da bilinirler. Bu sözleşmeler, bir iktisadi kıymetin sözleşmenin yapıldığı tarihte belirlenen bir fiyattan ileriki bir tarihte olmak kaydı ile teslimini belirten sözleşmelerdir. Bu sözleşmeler organize borsalarda işlem gören yasal sözleşmelerdir. Fiziksel bir emtia için yapılan sözleşmeler “Emtiaya Dayalı Gelecek Sözleşmeleri” olarak anılırken diğer bir değere bağlı olan değerler için yapılan sözleşmeler “Finansal Gelecek Sözleşmeleri” olarak anılmaktadır. Futures sözleşmelerinin organize borsalarda işlem görmesinden dolayı belirli standartlar oluşmuştur ve alım/satım yapanlar adına asıl amaç fiyat riskine karşı koruma sağlanmasıdır. Her işlem günün sonunda belirlenen fiyatlar üzerinden taraflar kar/zarar rakamlarına ulaşırlar. (Aydeniz, 2008; Bolak, 2004; Küçükaya, 2011)

Fiyat riskine karşı önlem almak isteyenlerin futures kontratlar yapmasındaki en büyük neden ileride bir tarihte oluşabilecek fiyat belirsizliklerini ortadan kaldırmaktır. Fiyat değişimlerine göre iki tip pozisyon bulunmaktadır.

Bunları Kısa pozisyon ve Uzun Pozisyon olarak adlandırmaktayız. Kısa pozisyon, daha önce piyasa içinde herhangi bir pozisyonda bulunmayan bir kişinin/kurumun fiyatların düşme beklentisinde bulunduğundan ilgili varlığın sözleşmesini satmasıdır. Bu satış ile düşen fiyatlara karşı koruma sağlamaktadır. Uzun pozisyon ise yine herhangi bir pozisyonda bulunmayan bir kişi/kurumun piyasadaki fiyatların yükselmesini beklediğinden dolayı ilgili olduğu varlığın kontratını almasına denir. Bu alımın amacı yükselecek olan fiyatların etkisinden korunmaktır. Bu işlemleri yapanların ilgili olduğu varlığa ait futures kontratları bulup onlar üzerinden uygun risk aktarımını gerçekleştirmeleri gerekmektedir. Bu kontratlara ilgili malın piyasalardaki spot fiyatı ile futures kontratındaki fiyatı arasındaki farka baz riski denir. Baz riski negatif de pozitif de olabilir. Ayrıca kontratların vadesi de baz riskini etkileyecektir. (Aydeniz, 2008; Bolak, 2004; Karatepe, 2000)

Tablo 3.9; Forward ve Futures Arasındaki Farklar

FORWARD	FUTURES
Özel kontratlardır. Tezgâh üstü işlemlerdir.	Borsa kontratlarıdır. Organize borsa işlemleridir.
İhtiyaca göre taraflar arasında düzenlenir.	Vade, teslimat, kalite ve miktar standarttır.
Başlangıç teminatı dışında hesap takibi yapılmaz.	Teminat hesabı her gün piyasaya göre ayarlanır ve gerektiğinde ek teminat istenebilir.
Teslim tarihi oldukça çeşitlidir.	Teslim tarihleri sınırlı çeşitliliktedir.
Bazen karşılıklı risk taşır.	Sözleşmeler gelecek kur tarafından garantilidir.
Yükümlülük üçüncü tarafa kolaylıkla devredilemez	Yükümlülükler üçüncü tarafa kolaylıkla devredilir.
Genel sözleşme büyüklüğü en az 5 milyon dolardır.	Genel sözleşme büyüklüğü 50.000 ile 100.000 dolar arasındadır.
Elliden fazla döviz içerir.	Temel belli dövizleri içerir.
Kar/Zarar vade sonunda ortaya çıkar.	Kar/Zarar vadeden önce görülebilmektedir.
Kredi riski taşır.	Kredi riski taşımaz

Kaynak ; (Küçükkaya, 2011)

Tablo 3.9’da görüldüğü gibi Futures sözleşmeler ile forward işlemleri birbirinden ayıran özellikler arasında en başta futures kontratların organize borsalarda işlem görüyor olmasıdır. Forward işlemlerde taraflar sadece birbirlerine karşı sorumlu iken futures kontratlarda ise alım satım işlemlerinin yapıldığı borsalar üçüncü bir taraf oluşturmasıdır. Futures sözleşmelerin standartlaşması da ön plana çıkan özelliklerindedir. Miktar, vade, kalite standart halde olduğundan tek pazarlık konusu fiyattır. Forward sözleşmelerde ise bu konu daha esnektir. Vade, miktar ve hatta kalite müşteri isteğine göre değişebilmektedir. Futures sözleşmelerini forwards işlemlerinden ayıran ve belki de en önemli özellik olan takas merkezi bulunmasıdır. Bu takas merkezleri borsa üyeleri tarafından oluşturulur ve yaptırım gücü vardır. Forward sözleşmelerin büyüklüğü en az 5

milyon dolardır, futures sözleşmeler ise 50.000 ile 100.000 dolar arasındadır. Forward sözleşmeler elliden fazla döviz içerirken, futures sözleşmeler temel bazı dövizleri içerir.

Son özellik olarak ise futures kontratlarda güvence ya da diğer bir değiş ile teminat sistemi olmasıdır. Alım veya satım yapacak kişi belirlenen güvence miktarını yatırmak zorundadır. Oran olarak İMKB tarafından %12 olarak uygulanan teminat tutarı nakit olabileceği gibi devlet tahvili vb. gelir unsuru olan menkul kıymet de olabilir. (Birgili, Akyel ve Karaca, 2005; Bolak, 2004)

3.3.3.4. Opsiyonlar

Opsiyon sözleşmeleri, bir malın, belirli bir tarihte, belirli miktarda ve belirli bir fiyattan alma veya satma hakkını oluşturan sözleşmelerdir. Tanım olarak bakıldığında forwards ve futures kontratlar ile ben gözüke de Opsiyonları ayıran en önemli özellik oluşan alma ya da satma hakkıdır. Bu hakkı kullanmak zorunluluk değildir, hakkı kazananın tercihine bağlıdır. Opsiyon sözleşmeleri hem tezgah üstü piyasalarda hem de organize borsalarda işlem görmektedir. İki çeşit opsiyon türü bulunmaktadır. Alım hakkını doğuran opsiyonlar “call opsiyonu” olarak adlandırılırken satım hakkı doğuran opsiyon sözleşmelerine ise “put opsiyonu” denilmektedir. (Aydeniz, 2008; Karatepe, 2000; Küçükkaya, 2011) Opsiyonlarda sözleşmeye konu olan varlıktan dışında opsiyonun alım ve satım hakkının da önemi vardır.

Alım opsiyonları, miktarı belirli malın, belirli bir fiyattan, belirli bir tarihte veya belirlenen bir tarihe kadar alma hakkı sağlayan sözleşmelerdir. Satım opsiyonları ise belirli bir malı, belirli bir tarihte veya belirli bir tarihe kadar, belirli fiyattan satma hakkını sağlayan sözleşmelerdir.

Burada opsiyonların alım veya satış hakkı sağlıyor olması en önemli noktadır. Alım opsiyonu sözleşmesi bulunan bir kişinin, alacağı malın sözleşme fiyatının spot piyasalardan daha yüksek olması durumunda sözleşmeden doğan hakkını kullanmayıp spot piyasadan alımını gerçekleştirebilir. Yine aynı şekilde satım opsiyonu sözleşmesi bulunan bir kişinin, satış yapacağı ürün fiyatının spot piyasanın altında olması durumunda sözleşmeden doğan satım hakkını kullanmayabilir.

Kısaca Opsiyon Sözleşmelerinde iki tür alış-satış gerçekleşmektedir. Öncelikli olarak opsiyon sözleşmelerinin alımı veya satışı gerçekleşir. İkincil olarak ise opsiyon

sözleşmelerinin konusunu içeren mal, emtia veya iktisadi kıymetin alımı-satımı gerçekleşir. (Aydeniz, 2008; Karatepe, 2000)

Tablo 3.10’da görüldüğü üzere Opsiyon işlemlerinde dört temel pozisyon vardır. Alım opsiyonu (call option) olarak bilinen opsiyonda alıcı opsiyonu kullanıp kullanmama hakkına sahiptir, satıcı ise opsiyona ilgili varlığı satmakla yükümlüdür. Satım opsiyonu alıcısı ilgili varlığı satma veya satmama hakkına sahipken opsiyonun satıcı ilgili varlığı almakla yükümlüdür.

Tablo 3.11’de görüldüğü gibi Alım opsiyonlarında spot fiyat opsiyon fiyatından büyükse opsiyon kullanıcısı kar elde eder, tersi durumda ise zarar etmektedir. Tabi zarardan önce opsiyonu kullanmayıp sözleşmeye konu olan ilgili varlığı spot piyasadan da temin edebilir. Satım opsiyonlarında kar durumu ise spot fiyatı opsiyon kullanım fiyatından daha düşükse satım opsiyonu kullanıcısına kar sağlar tersi durumda yani spot fiyatının opsiyon kullanım fiyatından yüksek olduğu durumda opsiyon kullanıcısı zararla karşılaşabilir. Yine bu zarardan önce opsiyonu kullanmama hakkı vardır.

Tablo 3.10; Opsiyon İşlemlerinde Kullanılan Dört Temel Pozisyon

Opsiyon Türü	Alıcı: Prim ödüyor, aktif karar verme yetkisine sahip	Satıcı: Primi alıyor, pasif konumda ve yükümlülüğünü yerine getirme zorunda
Alım Opsiyonu (Call Option)	Alım Opsiyon Alıcısı: İlgili varlığı satın alma hakkına sahip	Opsiyon Yazıcısı, ilgili varlığı satmakla yükümlüdür.
Satım Opsiyonu (Put Option)	Satım Opsiyon Alıcısı; İlgili varlığı satma Hakkına sahip	Opsiyon yazıcısı, İlgili varlığı satın almakla yükümlüdür.

Kaynak; (Aydeniz, 2008)

Tablo 3.11; Opsiyonun Kar / Zarar Durumu

PİYASA SENARYOSU	ALIM (CALL) OPSİYONU	SATIM (PUT) OPSİYONU
KARDA	Spot Fiyatı > Opsiyon Kullanım Fiyatı	Spot Fiyatı < Opsiyon Kullanım Fiyatı
BAŞABAŞ	Spot Fiyatı = Opsiyon Kullanım Fiyatı	Spot Fiyatı = Opsiyon Kullanım Fiyatı
ZARARDA	Spot Fiyatı < Opsiyon Kullanım Fiyatı	Spot Fiyatı > Opsiyon Kullanım Fiyatı

Kaynak; (Bolgün ve Akçay, 2009)

3.3.3.5. Swap

Türkçe anlam olarak takas anlamına gelen Swap işlemi, ilk olarak Londra'da 1977 yılında gerçekleşmiştir. Yıllar içinde işlem hacimlerinin artması ile 1990 yılında 2,5 trilyon dolara ulaşmıştır. Buradan da anlaşılacağı çok hızlı gelişim gösteren finansal piyasa aracı olmuştur. Faiz ve anapara ayrı ayrı swap işlemine konu olabileceği gibi hem faiz hem de anapara birlikte de swap işleminin konusu olabilir. Temelde faiz swapı ve döviz swapının yanında emtia swapı da yer almaktadır. (Bolak, 2004; Karatepe, 2000)

Faiz swapları, anaparanın hiçbir şekilde el değiştirmedeği ancak faiz ödeme yükümlüğünün el değiştirdiği işlemlerdir. Daha açık şekilde tanımlayacak olursak taraflardan biri sabit faiz ile borçlanırken diğeri değişken faiz ile borçlanmaktadır daha sonra bu faiz ödemelerini birbirleri ile değiştirmeleridir. Değişken faiz oranı belirlenirken London Interbank Offer Rate ya da kısa adıyla LIBOR'un ölçek olarak alınır.

Tablo 3.12; Faiz Swapında Kar / Zarar Durumu

	Faiz Oranı Düşüğünde	Faiz Oranı Yükseldiğinde
Sabit Faiz Ödeyen Taraf	Kaybeder	Kazanır
Değişken Faiz Ödeyen Taraf	Kazanır	Kaybeder

Kaynak; (Karatepe, 2000)

Swap işlemlerinde kar/zarar durumu Tablo 3.12' de gösterildiği gibi faiz oranlarının düştüğü durumda sabit faiz ödeyen tarafın zarar ettiği, değişken faiz ödeyen tarafın ise kar etmektedir. Faiz oranları yükseldiğinde ise tam tersi bir durum ortaya çıkmaktadır, bu sefer sabit faiz ödeyen taraf kar elde ederken değişken faiz ödeyen taraf ise zarar durumundadır.

Döviz ya da para swapı olarak ilk işlem 1982 yılında Dünya Bankası ve IBM arasında olmuştur. Döviz swapında, faiz swapından farklı olarak anaparalarında el değiştirdiği ve periyodik faiz ödemelerinin yapıldığı vade sonunda anaparaların tekrar el değiştirdiği işlemlerdir. Döviz swaplarında faiz oranları, her iki taraf için sabit ya da değişken olabilirken, bir taraf için sabit iken diğer taraf için değişken de olabilir. (Bolak, 2004; Karatepe, 2000)

Mal swapları ise elinde bulundurduğu ve devamlı olarak satmakta olduğu ürünün fiyatının düşeceğinden endişe eden bir tarafın, devamlı olarak ihtiyacı olduğu aynı ürünün fiyatının yükselmesi endişe olan diğer taraf ile gerçekleştirdiği swap işlemidir. (Karatepe, 2000)

Son olarak türev işlemlerin yapıldığı yer ve amaçlarını Tablo 3.13'te görmekteyiz, Opsiyonların hem tezgah üstü piyasalarda hem de organize borsalarda işlem gördüğünü ve hem anlaşmalı hem de standart sözleşme tipine sahip olduğunu söyleyebiliriz. Alıcısına belirli bir zamanda belirli bir miktarda alma veya satma hakkını ve bu haktan vazgeçme esnekliği gösteren sözleşmelerdir. Futures olarak adlandırılan gelecek sözleşmeleri ise sadece organize piyasalarda işlem görürler, standart sözleşmelerdir ve belirli bir miktarı belirli bir tarihte alma veya satma yükümlülüğü veren sözleşmelerdir. Forward olarak bilinen vadeli kontratlar ise tezgah üstü piyasalarda işlem görürler, anlaşmaya dayalı sözleşmelerdir, yapı olarak gelecek sözleşmelerine benzerler. Swap sözleşmeleri de tezgah üstü piyasalarında işlem görürler, anlaşmalı sözleşmelerdir ve farklı zaman ve nitelikteki varlıkların değiştirme süresi bitmeden anlaşma ile takas yapılmasıdır. Melez ürünler ise birden fazla türev ürünün bir araya gelerek oluşturduğu ürünlerdir, karşılıklı anlaşmaya dayalıdır ve tezgah üstü piyasalarda işlem görürler.

Tablo 3.13; Finansal Türev İşlemlerinin Yapıldığı Yer ve Amaçları

Türevin Türü	Piyasa	Sözleşme	Tanım
Opsiyon	Tezgah üstü piyasalar ve organize piyasalar	Anlaşmalı veya Standart	Alıcısına belirli bir zamanda, belirli bir miktarda alma veya satma hakkından vazgeçme esnekliği veren sözleşmedir.
Gelecek Sözleşmeleri (Futures)	Organize Piyasalar	Standart	Belirli bir miktar ve belirli bir tarihte elinde bulunduran kimseye özel bir fiyattan alma veya satma yükümlülüğü veren sözleşmelerdir.
Vadeli Kontratlar (Forward)	Tezgah üstü piyasalar	Anlaşmalı	Gelecek sözleşmelerine benzerler
Swap	Tezgah üstü piyasalar	Anlaşmalı	Farklı zaman ve nitelikteki işlemlerin değiştirme süresi bitmeden anlaşma ile sözleşmeler arasında takas yapılmasıdır.
Melez Ürünler	Tezgah üstü piyasalar	Anlaşmalı	Bir türevin diğer bir türev ile birleştirilmesi ile elde edilirler.

Kaynak , (Yıldırım ve Kısakürek, 2011)

3.3.4. Finansal Riskten Korunma Muhasebesi

Risk muhasebesi, temel muhasebe işlemleri dışında kendine has değerlendirme ve ölçümlerin yapılmasıdır. Firmalar için zorunluluk olmayıp, tercihe bağlı bir uygulamadır. Riskten korunma aracı ile riskten korunacak ilgili varlık arasında bir ilişkinin bulunduğu durumlarda riskten korunma muhasebesinden de söz edebilir. Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (IASB) tarafından yayımlanan IAS 39 Finansal araçlar; Mali tablolara alınma ve değerlendirme standardına göre tüm finansal enstrümanlar finansal tablolarda tanımlanmış olmalıdır. Hedge enstrümanları ile riskten korunmak istenen kalemin

gerçeğe uygun değerinde meydana gelen değişimin netleştirilmesinden sonra kar ya da zarar ile mali tablolara ilave edilmesini gerektiğini belirtir. (Jorion, 2003)

Bir işlemin finansal riskten korunma muhasebesinin konusu kabul edilebilmesi için aşağıdaki üç kriteri karşılaması gerekir. (Kaygusuz, 2011)

1. Hedge edilecek kalem işletmeyi mali riske karşı korumalıdır.
2. Türev ürün ile hedge edilecek unsur arasında anlamlı bir ilişki olmalıdır.
3. Hedging işlemi risk konusunu azaltmalı ve hedge olarak düzenlenmelidir.

3.3.5. Aktif-Pasif Yönetimi, Döviz Sepetleri

Aktif-Pasif Yönetimi, firmaların riskleri ve likidite ilkeleri içerisinde kar hedefinden kayıp vermemek kaydı ile bilançonun her iki kısmının düzenlenmesidir. Kısaca nakit girdileri ile nakit çıktılarının zaman ve miktarsal açıdan eşleştirilmesidir. (Bolak, 2004) Bu sayede gerekli analizler yapılarak uygun pozisyonların alınması, geleceğe doğru hangi yönde kararlar verilmesi kolaylaşmasını sağlamaktır. (Demirkaya, 2014)

Döviz sepetleri ise, döviz kuru riskine karşı oluşturulan firma içi yöntemlerden biridir. Belirli bir dövizin ağırlık kazanması yanı sıra daha fazla döviz türüne yayılarak oluşturulan sepet ile kur dalgalanmalarına karşı riski bölüştürme yolu ile minimize etmek hedeflenmektedir. (Küçükkaya, 2011)

Tablo 3.14'te Finansal risk yönetimi kararlarının olumu ve olumsuz yönleri gösterilmiştir. Buna göre Borçlanarak bilanço dengelemenin uygulaması basit olsa da işlem maliyeti yüksektir. Future ve opsiyon işlemleri ise alımı satımı kolay fiyatlandırması kolay olsa da yeterince esnek olmamaları, vade miktar ve ayarlaması açısından uygun değildir. Swap ve standar olmayan opsiyon işlemleri ise esnek vade ayarlamasına uygun ancak likitide zorlukları olabilir ve garanti mekanizmaları yoktur.

Tablo 3.14; Finansal Risk Yönetimi Karar Tablosu

YÖNTEMLER	ÖZELLİKLER	OLUMLU YÖNLERİ	OLUMSUZ YÖNLERİ
BORÇLANMAK, BİLANÇO DENGELMESİ	Para ve sermaye piyasasında işlem gerektirir	Uygulaması basit	İşlem maliyeti yüksek
FUTURE İŞLEMLERİ, OPSİYON İŞLEMLERİ	Organize piyasalarda işlem gerektirir	Alımı-satımı kolay, standartlaştırılmış, fiyatlandırılması kolay	Yeterince esnek değiller, vade ve miktar ayarlaması açısından uygun değiller.
SWAP İŞLEMLERİ, FORWARD İŞLEMLERİ, OPSİYON İŞLEMLERİ (STANDART OLMAYAN)	Tezgah üstü piyasalarda işlem gerektirir	Esnek vade ayarlamasına uygun	Likitide zorlukları olabilir. Garanti mekanizması yok.

Kaynak;(Sayılğan, 1995)

BÖLÜM 4. KOBİLERDE FİNANSAL RİSK YÖNETİMİ VE DES SANAYİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

4.1. ARAŞTIRMANIN AMACI

Dünyada olduğu gibi ülkemizde de ekonomik öğelerin en önemlilerinden biri olan KOBİ'lerin, karşılaştıkları finansal risklere karşı düşünceleri veya aldığı pozisyonları bilimsel bakış açısı ile standardize bir biçimde ortaya koyabilmek amacı ile bu çalışma gerçekleştirilmiştir.

4.2. ARAŞTIRMANIN KAPSAMI

Bu çalışmada KOBİ'ler Tablo 4.1 gösterildiği kriterler eşliğinde değerlendirilmiştir.

Tablo 4.1; Çalışmada KOBİ'lerin Değerlendirildiği Kriterler

Firmaların Demografik Verilerine Göre	Firmaların Faaliyetlerine Verilerine Göre	Finansal Risk Yönetimi Verilerine Göre
Hukuki Yapıları	Faaliyette Buldukları Sektör	Kredi Verenlerden Fon Sağlanması
Faaliyet Yapıları	Dış Ticaret Faaliyetleri	Nakit Havuzu veya Nakit Akışının Dengelenmesi
Personel Sayıları	Finansal Karar Alıcıları	Döviz Çeşitliliği ile Riskin Dağıtılması
Net Satışları	Kullandığı Finansal Araçları	Milli Para Biriminin Kullanılması
	En Çok Kullandığı Para Birimi	Döviz Kredi Kullanılması
		Türev Ürünleri Yaklaşımı

		Borçlulardan Teminat Alınması
		Borçlular için Farklı Borçlanma Düzeyi Oluşturulması
		Faiz Oranlarındaki Değişimlere
		İstihdam ve İç Örgütlenmeye
		Aktif Stok Yönetimine

4.3. ARAŞTIRMANIN ÖRNEKLEMİ

Bu araştırma İstanbul ili Dudullu ilçesinde 360.000m² alana yerleşik olan, daha önceden Perşembe Pazarı adıyla Demir-Çelik Borsası olarak da bilinen sahanın haliç projesi kapsamında taşınması ile oluşmuş ve şuan 847 firmanın faaliyette bulunduğu ve 12.000 kişinin istihdam edildiği DES Sanayi Sitesinde gerçekleştirilmiştir. (WEB_9, 2018)

Bu çalışmada Des Sanayi Sitesinin Paslanmaz Çelik sektöründen firmaların yoğun olduğu bölgesinde 72 firmaya anket verilmiş olup, 49 firma anketi tam olarak cevaplamıştır. Ankette demografik sorular, firmaları tanımlayan sorular ve bunların yanı sıra finansal risk yönetimi uygulamaları hakkında sorular sorulmuştur. Anket ekte görülebilir.

4.4. ARAŞTIRMANIN HİPOTEZLERİ

Bu çalışmada şu sorulara cevap aranmıştır.

Hipotez 1 : Firmalar, firma büyüklüğünden bağımsız olarak, nakit ihtiyacının karşılanamaması durumunda kredi verenlerden fon sağlanmasını kolay ve güvenilir bulmaktadır.

Hipotez 2 : Firmalar, firma büyüklüğünden bağımsız olarak, nakit havuzu oluşturulmasının veya nakit giriş çıkışlarının dengelenmesinin kredi verenlerden fon sağlanmasından daha düşük maliyetli ve güvenilir bulmaktadır.

Hipotez 3 : Firmalar, firma büyüklüğünden bağımsız olarak, değişik dövizleri kullanmanın döviz kurunda oluşabilecek değişimlerin olumsuz etkilerini azaltmada kolay ve olumlu sonuç veren bir yöntem olduğunu düşünmektedir.

Hipotez 4 : Firmalar, firma büyüklüğünden bağımsız olarak, döviz kurundaki değişimlerin olumsuz etkilerinden kaçınmak için ticaretin milli para ile yapılmasını zor bir yöntem olduğunu düşünmektedirler.

Hipotez 5 : Firmalar, firma büyüklüğünden bağımsız olarak, döviz kuru değişimlerinin olumsuz etkilerinden kaçınmak için döviz kredisi almanın türev ürünler kullanmaya göre daha kolay olduğunu düşünmektedirler.

Hipotez 6 : Firmalar, firma büyüklüğünden bağımsız olarak, türev ürünlerini karmaşık bulmaktadır.

Hipotez 7 : Firmalar, firma büyüklüğünden bağımsız olarak, borçlulardan teminat almanın alacakları tahsil edememe olasılığına karşı güvenilir bir yol olduğunu düşünmektedirler.

Hipotez 8 : Firmalar, firma büyüklüğünden bağımsız olarak, alacaklılarına geçmiş çalışmalara göre farklı borçlanabilme düzeyleri oluşturmanın, satışları teminat almaktan daha olumlu etkileyeceğini düşünmektedir.

Hipotez 9 : Firmalar, firma büyüklüğünden bağımsız olarak, faiz sözleşmeleri alımı satımının yada faiz riskinden etkilenen varlıklara kısa vadede sahip olmanın, faiz oranlarındaki değişimlere karşı doğru bir yöntem olduğunu düşünmektedir.

Hipotez 10 : Firmalar, firma büyüklüğünden bağımsız olarak, personel seçimi, yetiştirilmesi, iç talimatlar ve örgütsel düzenlemeler ile firma içinde oluşabilecek aksaklıklardan kaynaklanan zararların önüne geçilebileceğini düşünmektedir.

Hipotez 11 : Firmalar, firma büyüklüğünden bağımsız olarak, aktif stok yönetiminin emtia fiyatlarında oluşabilecek değişimlerin işletmeyi olumsuz etkilememesi için yeterli olduğunu düşünmektedir.

4.5. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

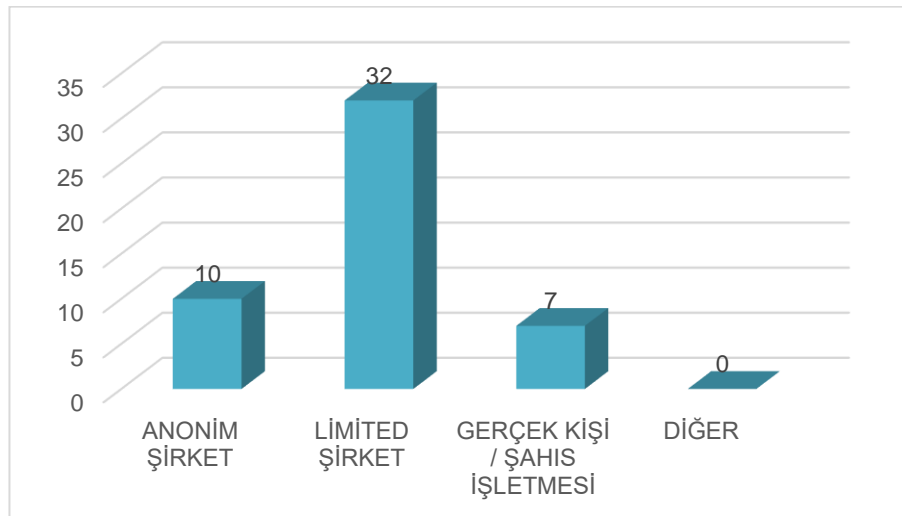
4.5.1. Demografik Veriler

Ankete katılan 49 firmanın hukuki yapılarını incelediğimizde Tablo 4.2’de görüldüğü gibi 10’u Anonim şirket, 32’si Limited Şirket, 7’si gerçek kişi şahıs firmasıdır. Ankete katılan firmaların 42’sinin tüzel kişilik olması dikkat çekmektedir. Şekil 4.1’de firmaların hukuki durumlarına göre grafik dağılımları gösterilmiştir.

Tablo 4.2; Firmaların Hukuki Yapılarına Göre Frekans Analizi

Firmaların Hukuki Durumları					
		Sıklık	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	A.Ş	10	20,4	20,4	20,4
	Ltd.Şti	32	65,3	65,3	85,7
	Şahıs	7	14,3	14,3	100,0
	Toplam	49	100,0	100,0	

Şekil 4.1; Firmaların Hukuki Durularına Göre Dağılımları

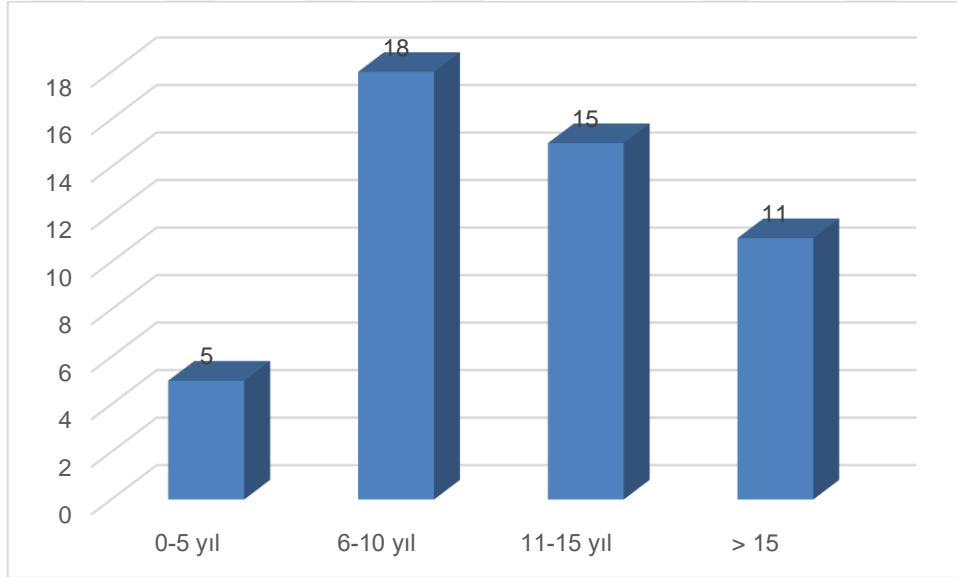


Bu firmaları faaliyet süreleri itibari ile incelediğimizde ise Tablo 4.3'te gördüğümüz gibi 5 firmanın 0 ile 5 yıl arasında faaliyette olduğu 18 firmanın 6 ile 10 yıl arasında faaliyette olduğu 15 firmanın 11 ile 15 yıl arasında faaliyette oldu ve 11 firmanın ise 15 yıldan daha uzun bir sürede faaliyette olduğunu görülmüştür. Şekil 4.2'de faaliyet sürelerine göre firmaların dağılımının grafiği gösterilmiştir.

Tablo 4.3; Firmaların Faaliyet Sürelerine Göre Frekans Analizi

Firmaların Faaliyet Süreleri					
		Sıklık	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	0-5 yıl	5	10,2	10,2	10,2
	6-10 yıl	18	36,7	36,7	46,9
	11-15 yıl	15	30,6	30,6	77,6
	> 15	11	22,4	22,4	100,0
	Toplam	49	100,0	100,0	

Şekil 4.2; Firmaların Faaliyet Sürelerine Göre Dağılımları

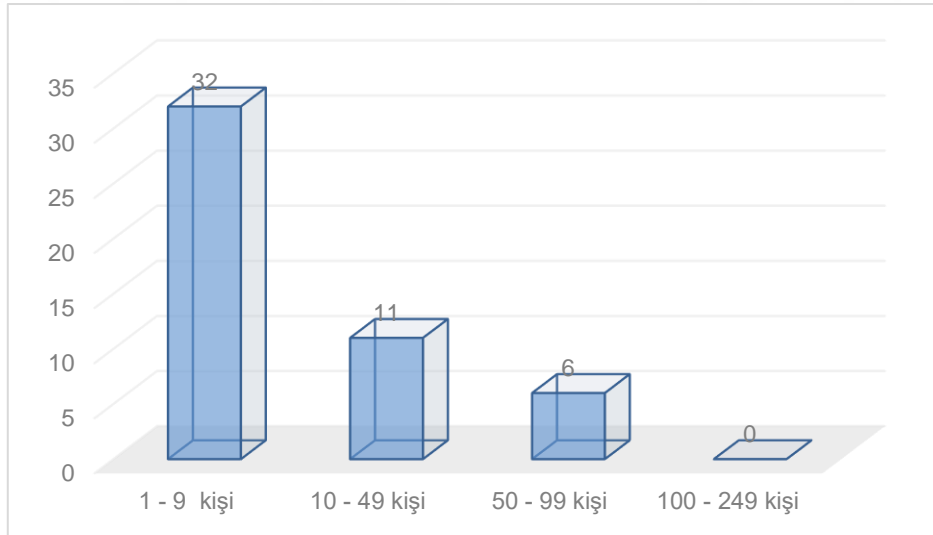


Çalışan sayıları itibari ile incelediğimizde, Tablo 4.4'te gösterildiği gibi 32 firmanın 1 ile 9 kişi arasında çalışanı olduğunu, 11 firmanın 10 ile 49 kişi arasında çalışanı olduğunu, 6 firmanın 50 ile 99 kişi arasında çalışanı olduğunu ve hiçbir firmanın 100 ile 249 kişi arasında çalışanı olmadığını görülmüştür. Şekil 4.3'te firmaların çalışan sayılarına göre dağılımının grafiği gösterilmiştir.

Tablo 4.4; Firmaların Çalışan Sayılarına Göre Frekans Analizi

Firmaların Çalışan Sayıları					
		Sıklık	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	1-9	32	65,3	65,3	65,3
	10-49	11	22,4	22,4	87,8
	50-99	6	12,2	12,2	100,0
	Toplam	49	100,0	100,0	

Şekil 4.3; Firmaların Çalışan Sayılarına Göre Dağılımları

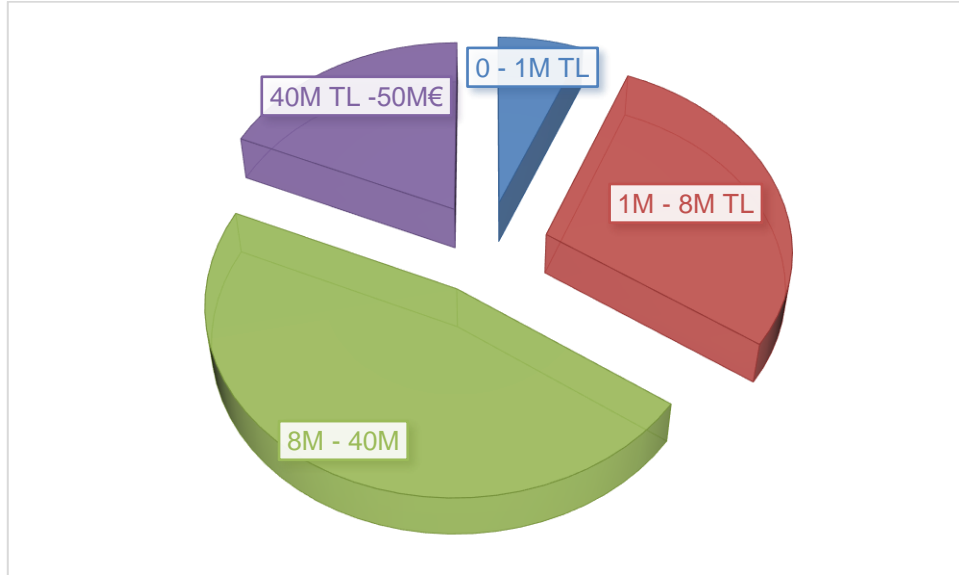


Firmaların net satış hasılatlarını incelediğimizde, Tablo 4.5’te görüldüğü gibi 0 ile 1 Milyon TL arasında hasılat elde eden 3 firma, 1 Milyon TL ile 8 Milyon TL arasında hasılat elde eden 14 firma, 8 Milyon TL ile 40 Milyon TL arasında hasılat elde eden 23 firma, 40 Milyon TL ile 50 Milyon Euro arasında hasılat elde eden 9 firma bulunduğunu görülmüştür. Net satış hasılatlarına göre dağılımları Şekil 4.4’te gösterilmiştir.

Tablo 4.5; Firmaların Net Satış Hasılatlarına Göre Frekans Analizi

Firmaların Son Yıl Net Hasılatları						
		Sıklık	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde	
Geçerli	0-1M TL	3	6,1	6,1	6,1	
	1M - 8M TL	14	28,6	28,6	34,7	
	8M - 40M TL	23	46,9	46,9	81,6	
	40 TL -50m€	9	18,4	18,4	100,0	
	Toplam	49	100,0	100,0		

Şekil 4.4; Firmaların Net Satış Hasılatlarına Göre Dağılımı

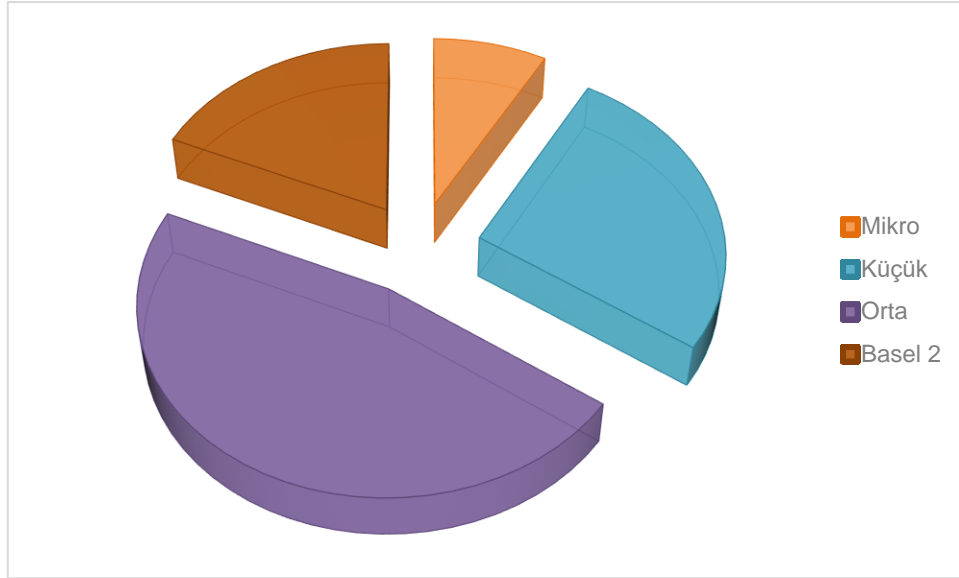


İncelediğimiz demografik veriler ışığında firmaları Türk Ticaret Kanunu KOBİ kriterleri açısından incelediğimizde Tablo 4.6’da görüldüğü gibi 4 firmanın mikro ölçekli, 13 firmanın küçük ölçekli, 23 firmanın ise orta ölçekli KOBİ kriterlerini karşıladığını ve 9 firmanın ise Basel 2 kriterlerine göre KOBİ kriterlerini karşıladığını görülmüştür. Firmaların KOBİ kriterlerine göre grafik dağılımı Şekil 4.5’te gösterilmiştir.

Tablo 4.6; Firmaları KOBİ Kriterlerine Göre Frekans Analizi

Firmaların KOBİ kriterlerine göre dağılımı					
		Sıklık	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Mikro	4	8,2	8,2	8,2
	Küçük	13	26,5	26,5	34,7
	Orta	23	46,9	46,9	81,6
	Basel 2	9	18,4	18,4	100,0
	Toplam	49	100,0	100,0	

Şekil 4.5; KOBİ Kriterlerine Göre Firmaların Dağılımı



4.5.2. Faaliyet verileri

Firmaların faaliyet alanları olarak incelediğimizde, Tablo 4.7’de gösterildiği gibi 15 firmanın birden fazla alanda faaliyet gösterdiğini 34 firmanın ise tek bir alanda faaliyet gösterdiğini söyleyebiliriz. Bu firmaların 14’ünün hizmet sektöründe, 24’ünün imalat sektöründe, 36’sının ise ticaret ile uğraştığını görülmüştür. Hizmet Sektöründe sayının düşük kalmasını, firmaların fason üretim yaparak satıcı firmalara hizmet vermektense imalatı kendileri için yaparak ve direk ticaret ağının içinde bulunarak sektörün tüm süreçlerinde olmayı istemelerinden kaynaklı olduğunu söyleyebiliriz.

Tablo 4.7; Firmaların Faaliyette Bulunduğu Alanlara Göre Frekans Analizi

Firmaların Faaliyette Bulunduğu alanlar					
		Sıklık	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Tek Sektör	34	69,4	69,4	69,4
	Birden Fazla	15	30,6	30,6	100,0
	Total	49	100,0	100,0	

Dış Ticaret faaliyetinde bulunan firma sayısı ise 31’dir, Tablo 4.8’de gösterilmiştir. Bu firmalardan 12’si ithalat, 2’si ihracat,17’si hem ithalat hem de ihracat yaptığını belirtmiştir. Paslanmaz çelik üretiminin ülkemizde yapılmadığı ve ithale bağlı olduğunu göz önüne alırsak ankete katılan firmaların büyük bölümünün dış ticaret faaliyetinin olması kaçınılmazdır.

Tablo 4.8; Firmaların Dış Ticaret Faaliyetlerine Göre Frekans Analizi

Firmaların Dış Ticaret Faaliyetleri					
		Sıklık	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Yok	18	36,7	36,7	36,7
	Var	31	63,3	63,3	100,0
	Total	49	100,0	100,0	

Firmaları finansal karar alıcıları açısından incelediğimizde ise, Tablo 4.9’da gösterildiği gibi 41 firmada tek bir karar alıcının veya tek bir karar alıcı organın olduğunu, 8 firmanın ise birden fazla karar alıcı organının olduğunu söyleyebiliriz. Eğitimli

profesyonel yöneticilerin 6 firmada olduğu, firma dışından profesyonel destek alan firmaların sayısının 7 olduğunu ve 48 firmada sermaye sahiplerinin karar alıcı olduğunu görülmüştür. Firmaların neredeyse tamamında sermaye sahiplerinin finansal karar alıcı olması önemli bir göstergedir.

Tablo 4.9; Firmaların Karar Alıcı Sayılarına Göre Frekans Analizi

Firmaların Karar Alıcı Sayıları					
		Sıklık	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Tek	41	83,7	83,7	83,7
	Birden Fazla	8	16,3	16,3	100,0
	Total	49	100,0	100,0	

Firmaların en çok kullandığı finansal araçlar için baktığımızda, Tablo 4.10'da gösterildiği gibi 25 firmanın birden fazla finansal araç kullandığı, 24 firmanın ise tek bir finansal araca yöneldiği görülmüştür. Banka kredileri ve/veya kredi kartları kullanan firma sayısı 46, türev ürün kullanan firma sayısı 13, leasing ve/veya factoring kullanan firma sayısı 23 olduğu ve bunların dışında kalan finansal araçları kullanan firma sayısının 5 olduğu görülmüştür. Firmaların tamamına yakın kısmının banka kredisi ve/veya kredi kartlarını kullanması dikkat çeken noktalarındandır.

Tablo 4.10; Firmaların Kullandıkları Finansal Araçlara Göre Frekans Analizi

Firmaların Kullandığı Finansal Araçlar					
		Sıklık	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Tek	24	49,0	49,0	49,0
	Birden Fazla	25	51,0	51,0	100,0
	Total	49	100,0	100,0	

Tablo 4.11'de gösterildiği gibi Otuz dokuz firmanın birden fazla para birimi kullandığı, 10 firmanın ise tek bir para birimi ile işlem yaptığı görülmüştür. Türk Lirası kullananların sayısının 48 olduğu, Amerikan Doları kullananların sayısının 37 olduğu, Euro kullananların sayısının ise 32 olduğu görülmüş ve bunlar dışında diğer dövizleri kullanan firmaların ise 5 olduğunu görülmüştür.

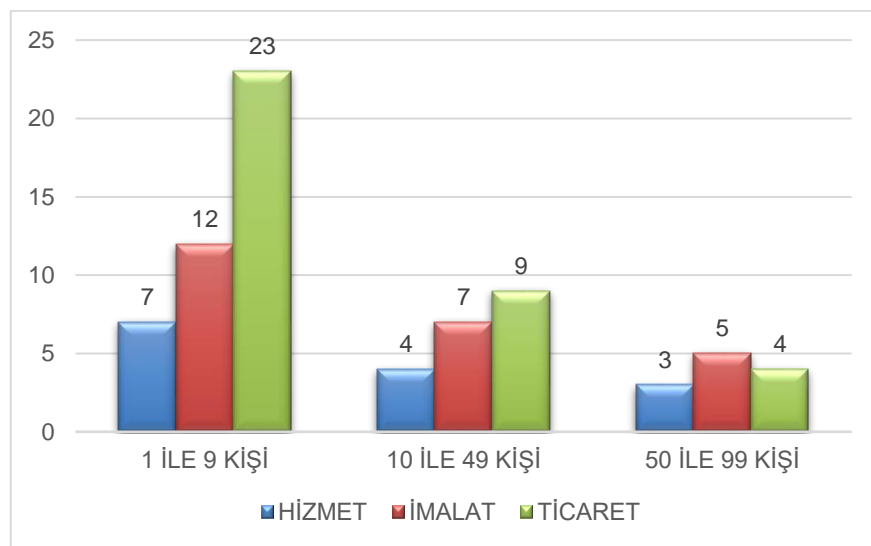
Tablo 4.11; Firmaların Kullandıkları Para Birimlerine Göre Frekans Analizi

Firmaların Kullandığı Para Çeşidi					
		Sıklık	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Tek	10	20,4	20,4	20,4
	Birden Fazla	39	79,6	79,6	100,0
	Total	49	100,0	100,0	

4.5.3. Faaliyet Verileri ve Demografik Verilerin Karşılaştırılması

Çalışan sayısı 1 ile 9 kişi arasında olan 32 firmanın 26'sının tek bir alanda faaliyet gösterdiği 6 firmanın ise birden fazla alanda faaliyet gösterdiği görülmüştür. Çalışan sayısı 10 ile 49 olan 11 firmanın 5'i tek bir alanda çalışırken 6'sı birden fazla alanda faaliyette bulunduğu görülmüştür. Çalışan sayısı 50 ile 99 kişi arasında bulunan 6 firmanın 3'ünün tek bir alanda diğer 3'ünün ise birden fazla alanda faaliyette bulunduğu görülmüştür. Çalışan sayısı az olan firmaların daha çok tek bir faaliyet alanı üzerine yoğunlaştığı görülmektedir ($p=0.046$). Faaliyette bulunduğu sektör ile çalışan sayılarının karşılaştırmalı grafiği Şekil 4.6'da gösterilmiştir.

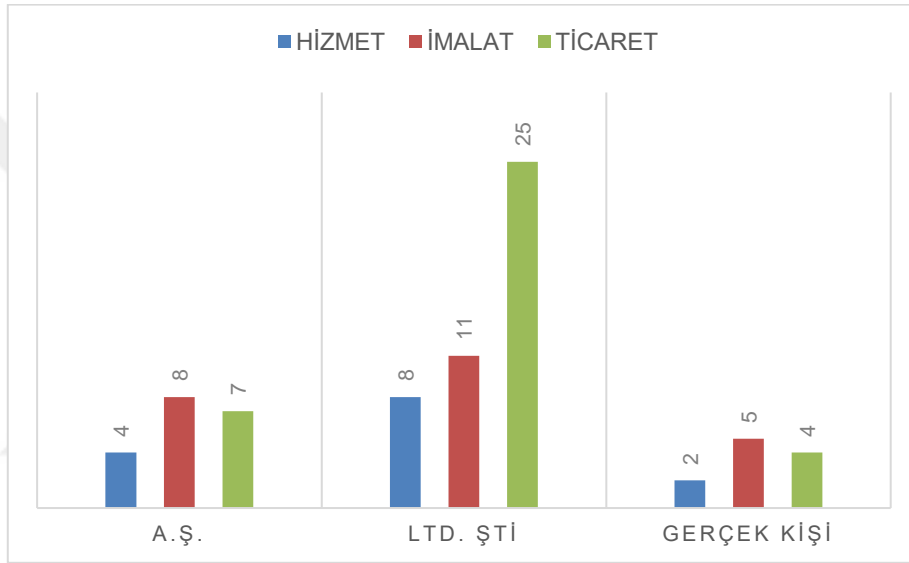
Şekil 4.6; Firmaların Çalışan Sayısı ile Faaliyette Bulunduğu alan İlişkisi



Firmaların hukuki mahiyetleri ile faaliyette bulunduğu alanları incelediğimizde Şekil 4.7’de gösterildiği gibi 10 Anonim Şirketinin eşit bir dağılımla 5 firmanın tek bir alanda 5 firmanın ise birden fazla alanda faaliyet gösterdiğini görmekteyiz.

32 adet Limited şirketine baktığımızda ise dağılımın tek bir faaliyet alanı yönünde yoğunlaştığını ve 25 limited şirketinin tek bir alan da faaliyette bulunduğunu yani sadece hizmet, imalat veya ticaret sektörlerinden birinde çalıştığını bunun yanında ise 7 limited şirketin ise birden fazla alanda faaliyet gösterdiğini görmekteyiz.

Şekil 4.7; Firmaların Hukuki Mahiyetlerinin Faaliyet Alanlarına Göre Dağılımı

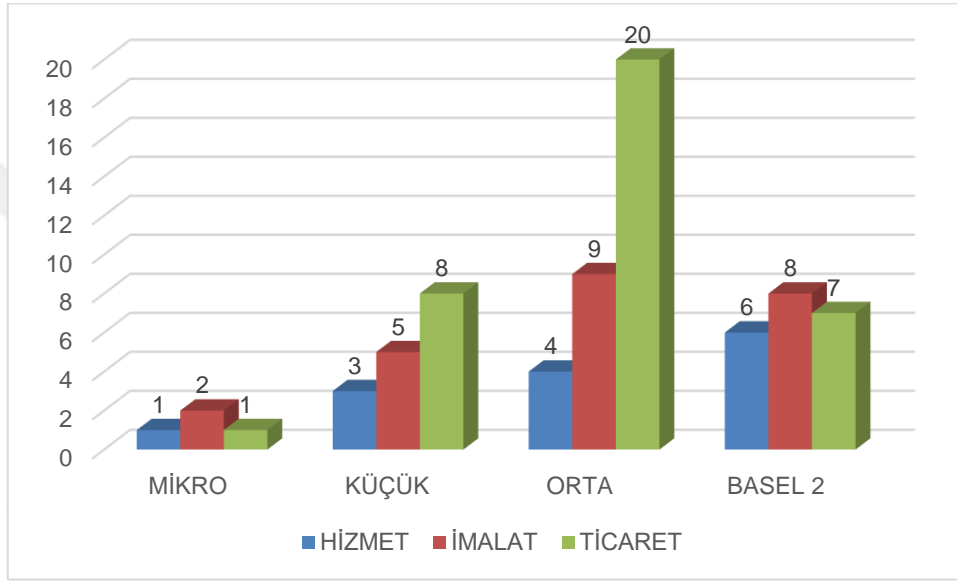


Firmaların yıllık net hasılatları ile faaliyette bulunduğu alanları karşılaştırdığımızda 1 milyon Türk Lirası altında kazanç elde eden 3 firmanın sadece tek bir alanda faaliyet gösterdiğini, 1 milyon Türk Lirası ile 8 milyon Türk Lirası arasında kazanç elde eden 14 firmanın 12’si tek bir alanda faaliyetini gerçekleştirdiği dolayısıyla kalan 2 firmanın birden fazla alanda faaliyet gösterdiğini söyleyebiliriz. 8 milyon Türk Lirası ve 40 Milyon Türk Lirası arasında hasılat elde eden 23 firmanın 16’sı tek bir alanda faaliyet gösterirken, 7 firma birden fazla alanda faaliyetini sürdürmektedir. 40 milyon Türk Lirası ile 50 milyon Euro arasında kazanç elde eden 9 firmanın 6 tanesi birden fazla alanda faaliyetini sürdürürken 3 firma tek bir alanda faaliyetini sürdürmektedir.

KOBİ kriterlerine göre firmaların faaliyette bulunduğu alanları incelediğimizde ise 4 mikro ölçekli firmanın tamamının tek bir alanda faaliyetini sürdürdüğü, 13 küçük boyutlu işletmenin 11’i tek bir alanda faaliyet gösterirken 2’si birden fazla alanda faaliyetini

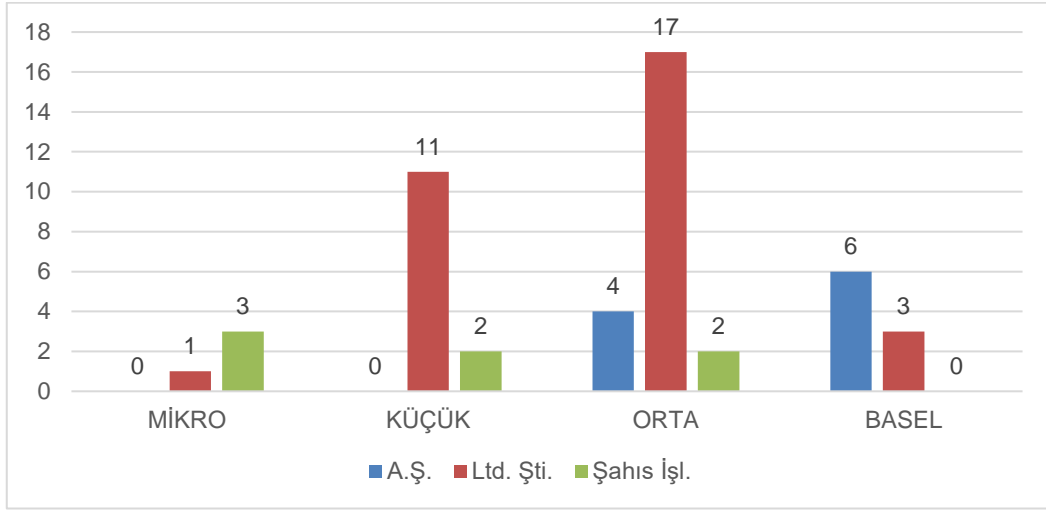
sürdürmektedir. 23 orta boyutta işletmenin 16'sı tek bir alanda faaliyetini sürdürürken 7 tanesi ise tek bir alanda faaliyet göstermektedir. Basel 2 kriterlerine uyan 9 firmanın 3'ü tek bir alanda faaliyet gösterirken 6'sı birden alanda yani imalat, ticaret ve hizmet sektörlerinden en az ikisinde birden faaliyetini sürdürmektedir. KOBİ kriterlerine göre firmaların faaliyette bulunduğu alanların grafiği Şekil 4.8'de gösterilmiştir.

Şekil 4.8; Firmaların KOBİ Kriterleri ve Faaliyet Alanlarına Göre Dağılımı



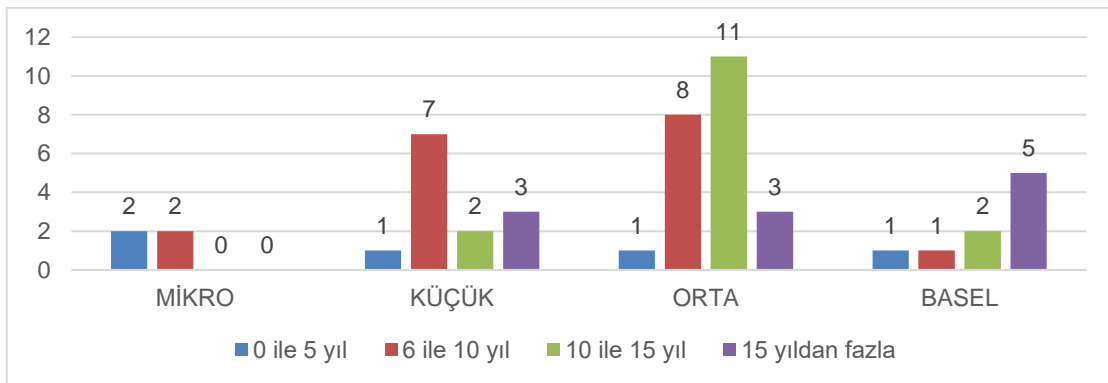
Ankete katılan 49 firmanın yine KOBİ kriterlerine göre hukuki durumlarını, faaliyet sürelerini ve finansal kararlar alınırken firma içinden veya firma dışından profesyonel destek alıp almadıklarına göre incelediğimizde, ankete katılan 10 Anonim şirketin 4'ü orta büyüklükteki işletme olarak, 6'sı ise Basel 2 kriterlerine göre KOBİ olarak değerlendirilmektedir. Şekil 4.9'da gösterildiği gibi 32 Limited şirketin 1 tanesi mikro işletme statüsündeyken, 11'i Küçük işletme, 17'si Orta büyüklükteki işletme, 3'ü ise Basel2 kriterlerine KOBİ olarak değerlendirilmektedir. 7 Gerçek kişi şahıs işletmesinin 3'ünün mikro işletme, 2'sinin Küçük işletme, diğer 2 firmanın ise Orta büyüklükteki işletme olarak değerlendirilmektedir.

Şekil 4.9; Firmaların KOBİ Kriterleri ve Hukuki Durumlarına Göre Dağılımı



Ankete katılan 4 mikro işletmenin 2'sinin 0 ile 5 yıl arasında faaliyette olduğu, diğer 2'sinin ise 6 ile 10 yıl aralığında faaliyette olduğu görülmektedir. 13 mikro işletmenin 1'inin 0 ile 5 yıl arasında faaliyetini sürdürdüğü, 7'sinin 6 ile 10 yıl arasında faaliyetini sürdürdüğü, 2'sinin 11 ile 15 yıl arasında faaliyetini sürdürdüğü ve 3 firmanın ise 15 yıldan daha fazla süredir faaliyetini sürdürdüğünü söyleyebiliriz. 23 orta büyüklükteki işletmenin 1'inin 0 ile 5 yıl arasında faaliyetini sürdürdüğü 8'inin 6 ile 10 yıl arasında faaliyetini sürdürdüğü 11'inin 10 ile 15 yıl arasında faaliyetini sürdürdüğü ve 3 firmanın ise 15 yıldan daha uzun süredir faaliyetine devam ettiğini görmekteyiz. Basel2 kriterlerine sahip 9 firmanın ise sadece 1 firmanın 0 ile 5 yıl arasında faaliyetini sürdürdüğü, yine sadece 1 firmanın 6 ile 10 yıl arasında faaliyetini sürdürdüğü, 2 firmanın 11 ile 15 yıl arasında faaliyetini sürdürdüğü ve 5 firmanın 15 yıldan daha uzun süredir faaliyette bulunduğunu söyleyebiliriz. Faaliyetlerine göre KOBİ'lerin dağılımı Şekil 4.10'da gösterilmiştir.

Şekil 4.10; Firmaların KOBİ Kriterleri ve Faaliyet Sürelerine Göre Dağılımı



Ankete katılan 49 firmanın sadece 7'si finansal kararlar alınırken firma içinden veya dışarıdan olmak kaydı ile profesyonel destek aldığını belirlemiştir. Bu 7 firmanın 3'ü orta büyüklükteki işletme, 4'ünün ise Basel2 KOBİ kriterlerine haiz olduğu görülmektedir. 0 ile 5 yıl arasında faaliyetini devam ettirmekte olan 5 firmanın hiçbirinin profesyonel destek almadığı, 6 ile 10 yıl arasında faaliyetini devam ettirmekte olan 18 firmanın sadece 2 tanesinin finansal kararlar alırken profesyonel destek aldığını, 11 ile 15 yıl arasında faaliyetini devam ettirmekte olan 15 firmanın 2 tanesinin finansal karar alırken profesyonel destek aldığını, 15 yıldan uzun süredir faaliyette bulunan 11 firmanın 3'ünün finansal karar alırken profesyonel destek aldığını söyleyebiliriz.

4.5.4. Finansal Risk Yönetimi Verileri

Soru 10; Firmanın nakit ihtiyacını karşılayamaması durumunda kredi verenlerden fon sağlanması uygulaması kolay ve güvenilir bir yöntem olduğunu düşünüyor musunuz?

H0: Bu soruya verilen cevapların dağılımında anlamlı fark yoktur.

H1: Bu soruya verilen cevapların dağılımında anlamlı fark vardır.

Ki kare tablosu $p=0.000$

H0 hipotezi reddedildi.

- Firmaların nakit ihtiyacını karşılayamaması durumunda kredi verenlerden fon sağlanması uygulaması kolay ve güvenilir bir yöntem olduğuna katılma (%38.8, N= 19) ve kısmen katılma (%55.1, N= 27) eğiliminde olduğu ($p= 0.000$) görülmüştür.

H0: Bu fark işletme büyüklüğünden bağımsızdır.

H1: Bu fark işletme büyüklüğünden bağımsız değildir.

Ki kare tablosu: $p=0.272$

H0 hipotezi kabul edildi.

- Bu eğilimin işletme **büüklüğünden bağımsız olduğu görülmüştür ($p=0.272$)**. (Bkz; Tablo 4.12) Yalnızca 3 firmanın (% 6.1) katılmıyorum cevabı verdiği, bu üç firmanın da orta büyüklükteki işletme kriterlerine sahip firmalar olduğu ve hiçbir firmanın kesinlikle katılmıyorum cevabı vermediği dikkati çekmiştir.

Ortaya çıkan istatistiki veriler ışığında firmaların kredi verenlerden fon sağlanmasının kolay olduğu görüşüne katılma eğilimi olduğunu söyleyebiliriz. Bugün bankalar dışında

bir birçok farklı kurum KOBİ'leri desteklemek için uygun maliyetli kolay kredi veya benzer fon araçları sunmaktadır. Bunların işletmelerin faizi, ödeme miktarı, süresi belli olan, anlaşılabilir ve kolay ulaşılan bir araç olduğunu söyleyebiliriz.

Tablo 4.12; Soru 10 Ki-kare testi

Ki kare Testi			
	Değer	df	Aseptomatik anlamlılık (2 uçlu)
Pearson Ki kare	7,561 ^a	6	0,272
Olasılık oranı	9,9	6	0,129
Doğrusal bağlantı	0,695	1	0,404
Geçerli olgu sayısı	49		
a. 8 cells (66,7%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,24.			

Soru 11; Firmanın nakit ihtiyacını karşılayamamasına karşılık kredi verenlerden fon sağlanması yerine nakit havuzu oluşturulması veya nakit giriş ve çıkışlarının dengelenmesinin daha düşük maliyetli ve güvenilir bir çözüm olduğunu düşünüyor musunuz ?

H0: Bu soruya verilen cevapların dağılımında anlamlı fark yoktur.

H1: Bu soruya verilen cevapların dağılımında anlamlı fark vardır.

Ki kare tablosu $p=0.000$

H0 hipotezi reddedildi.

- Firmaların nakit havuzu oluşturmanın, kredi almaya kıyasla daha güvenli olduğuna katılma (%36.7, N= 18) ve kısmen katılma (%57.7, N= 28) eğiliminde olduğu ($p= 0.000$)

H0: Bu fark işletme büyüklüğünden bağımsızdır.

H1: Bu fark işletme büyüklüğünden bağımsız değildir.

Ki kare tablosu: $p=0.113$

H0 hipotezi kabul edildi.

- **Bu eğilimin firma büyüklüğünden bağımsız olduğu görülmüştür ($p=0.113$).** (Bkz; Tablo 4.13) Yalnızca 3 firmanın (% 6.1) katılmıyorum cevabı verdiği, bu üç firmanın da orta büyüklükteki işletme kriterlerine sahip firmalar olduğu ve hiçbir firmanın kesinlikle katılmıyorum cevabı vermediği dikkati çekmiştir.

Kredi verenlerin fon sağlanması erişim açısından kolay bir enstrüman olsa da bürokratik işlemleri yanı sıra faiz maliyetleri ile işletmeye bir finansman maliyeti doğurmaktadır. Ankete katılan firmalar eğilimin kısmen katılma konusunda yoğunlaşsa da genel eğilimin katılma yönünde olduğunu, kredilerin faiz maliyetlerinin yüksek oluşunun bu durumun sebeplerinden biri olduğunu söyleyebiliriz.

Tablo 4.13; Soru 11 Ki-kare testi

Ki kare Testi			
	Değer	df	Aseptomatik anlamlılık (2 uçlu)
Pearson Ki kare	9,816 ^a	6	0,133
Olasılık oranı	11,912	6	0,064
Doğrusal bağlantı	2,686	1	0,101
Geçerli olgu sayısı	49		
a. 8 cells (66,7%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,24.			

Soru 12; Döviz kurunda oluşabilecek değişimlerin işletmeye olumsuz etkilerini azaltmak adına değişik döviz kurları kullanarak bu etkinin dağıtılması uygulanması kolay ve olumlu sonuç veren bir yöntem olduğunu düşünüyor?

H0: Bu soruya verilen cevapların dağılımında anlamlı fark yoktur.

H1: Bu soruya verilen cevapların dağılımında anlamlı fark vardır.

Ki kare tablosu $p=0.000$

H0 hipotezi reddedildi.

- Firmaların değişik döviz kurları kullanarak döviz kurunda oluşabilecek değişimlerin işletmeye olumsuz etkilerini azaltmanın kolay ve olumlu bir yöntem olduğuna katılma (%34.7, N= 17) ve kısmen katılma (%61.2, N= 30) eğiliminde olduğu ($p= 0.000$)

H0: Bu fark işletme büyüklüğünden bağımsızdır.

H1: Bu fark işletme büyüklüğünden bağımsız değildir.

Ki kare tablosu: $p=0.145$

H0 hipotezi kabul edildi.

- Bu eğilimin firma büyüklüğünden bağımsız olduğu görülmüştür ($p=0.145$).**(Bkz: Tablo 4.14) Yalnızca 2 firmanın (%4.1) katılmıyorum cevabı verdiği, bu iki firmanın da orta büyüklükteki işletme kriterlerine sahip firmalar

olduğu ve hiçbir firmanın kesinlikle katılmıyorum cevabı vermediği dikkati çekmiştir.

Ankete katılan firmaların büyüklerinden bağımsız olarak farklı döviz kurları kullanarak döviz kurundaki değişimin etkilerin dağıtılmasının olumlu sonuç veren bir yöntem olduğuna katılma eğilimindedir.

Tablo 4.14; Soru 12 Ki-kare testi

Ki kare Testi			
	Değer	df	Aseptomatik anlamlılık (2 uçlu)
Pearson Ki kare	9,538 ^a	6	0,145
Olasılık oranı	11,222	6	0,082
Doğrusal bağlantı	4,232	1	0,04
Geçerli olgu sayısı	49		
a. 8 cells (66,7%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,16.			

Soru 13; Döviz kurunda oluşabilecek değişimlerin işletmeye olumsuz etkilerinden kaçınmak için ticaretin (iç ve/veya Dış) Milli para ile yapılması uygulanması zor bir yöntem olduğunu düşünüyor musunuz?

H0: Bu soruya verilen cevapların dağılımında anlamlı fark yoktur.

H1: Bu soruya verilen cevapların dağılımında anlamlı fark vardır.

Ki kare tablosu $p=0.000$

H0 hipotezi reddedildi.

- Firmaların, ticaretin milli para ile yapılması uygulamasının zor olduğuna kısmen katılma (%42.9, N=21) ve katılmama (%34.7, N=17) eğilimi göstermektedir ($p=0.000$).

H0: Bu fark işletme büyüklüğünden bağımsızdır.

H1: Bu fark işletme büyüklüğünden bağımsız değildir.

Ki kare tablosu: $p=0.171$

H0 hipotezi kabul edildi.

- Dokuz firma (%18.4) kesinlikle katıldığını, 2 firma da (%4.1) kesinlikle katılmadığını bildirmiştir. **Bu yaklaşım firma büyüklüğünden bağımsızdır ($p=0.171$).** (Bkz:Tablo 4.15)

Ankete katılan firmalardan 30'u döviz kuru etkisine karşı milli paranın dış ticarete kullanılmasının zor olduğunu düşünürken 19'u bu durumun zor olmadığı düşünülmektedir. An itibari ile milli paraların kullanılmasında bazı sorunlar olsa da yapılacak anlaşmalar ile bu durumun önü açılabilir.

Tablo 4.15; Soru 13 Ki-kare testi

Ki kare Testi			
	Değer	df	Aseptomatik anlamlılık (2 uçlu)
Pearson Ki kare	12,813 ^a	9	0,171
Olasılık oranı	15,863	9	0,07
Doğrusal bağlantı	0,039	1	0,844
Geçerli olgu sayısı	49		
a. 13 cells (81,3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,16.			

Soru 14; Döviz kurunda oluşabilecek değişimlerin işletmeye olumsuz etkilerinden kaçınmak için döviz kredisi almak, türev ürünler kullanmaya göre daha kolay olduğu için tercih ediliyor olduğunu düşünüyor musunuz?

H0: Bu soruya verilen cevapların dağılımında anlamlı fark yoktur.

H1: Bu soruya verilen cevapların dağılımında anlamlı fark vardır.

Ki kare tablosu $p=0.000$

H0 hipotezi reddedildi.

- Firmaların mevcut durumda türeve kıyasla döviz kredisi almanın daha kolay olduğuna katılma (%24.5, N=12) ve kısmen katılma (%65.3, N=32) eğiliminde olduğu görülmüştür. ($p= 0.000$)

H0: Bu fark işletme büyüklüğünden bağımsızdır.

H1: Bu fark işletme büyüklüğünden bağımsız değildir.

Ki kare tablosu: $p=0.553$

H0 hipotezi kabul edildi.

- Beş firma (%10.2) katılmadığını bildirmiş, hiç bir firma kesinlikle katılmıyorum cevabı vermemiştir. **Bu yaklaşım firma büyüklüğünden bağımsızdır ($p= 0.553$).** (Bkz: Tablo 4.16)

Ankete katılan firmaların 44'ü döviz kredisi kullanmamanın türev ürün kullanmaya göre daha kolay bir yöntem olduğuna katılma eğiliminde olduğunu söyleyebiliriz. Türev ürün piyasalarının ülkemizde yeterince iyi tanıtılmaması ve firmaların yeterli bilgiye sahip olan yönetici veya personele sahip olmamasını bu durumun başlıca sebeplerinden olduğunu söyleyebiliriz.

Tablo 4.16; Soru 14 Ki-kare testi

Ki kare Testi			
	Değer	df	Aseptomatik anlamlılık (2 uçlu)
Pearson Ki kare	4,931 ^a	6	0,553
Olasılık oranı	7,099	6	0,312
Doğrusal bağlantı	1,902	1	0,168
Geçerli olgu sayısı	49		
a. 8 cells (66,7%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,41.			

Soru 15; Türev ürünler daha karmaşık bir yapıya sahip olduğunu düşünüyor musunuz?

H0: Bu soruya verilen cevapların dağılımında anlamlı fark yoktur.

H1: Bu soruya verilen cevapların dağılımında anlamlı fark vardır.

Ki kare tablosu $p=0.000$

H0 hipotezi reddedildi.

- Firmaların çoğunluğunun türev ürünlerinin karmaşık bir yapıya sahip olduğunu düşündüğü görülmüştür [katılıyorum (%40.8, N=20), kısmen katılıyorum (%46.9, N=23), katılmıyorum (%8.2, N=4), kesinlikle katılmıyorum (%2, N=1) ($p=0.000$)]

H0: Bu fark işletme büyüklüğünden bağımsızdır.

H1: Bu fark işletme büyüklüğünden bağımsız değildir.

Ki kare tablosu: $p=0.514$

H0 hipotezi kabul edildi.

- Bu fark firma büyüklüğünden bağımsızdır. ($p= 0.514$).** (Bkz: Tablo 4.17)

Ankete katılan firmaların 43'ü türev ürünlerin karmaşık olduğuna katılma eğilimindeyken 5 firma ise bu duruma katılmamaktadır. Bu noktada yeterli bilgiye sahip

yönetici ve personelin firmalarda istihdam etmemesinin bu eğilimde etkili olduğunu söyleyebiliriz.

Tablo 4.17; Soru 15 Ki-kare testi

Ki kare Testi			
	Değer	df	Aseptomatik anlamlılık (2 uçlu)
Pearson Ki kare	8,204 ^a	9	0,514
Olasılık oranı	10,944	9	0,28
Doğrusal bağlantı	0,083	1	0,773
Geçerli olgu sayısı	48		
a. 12 cells (75,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,08.			

Soru 16; Firmanız alacaklarının tahsil edememe olasılığına karşı, borçlulardan teminat almanın bu olasılığı azaltmada güvenilir bir yol olduğunu düşünüyor musunuz?

H0: Bu soruya verilen cevapların dağılımında anlamlı fark yoktur.

H1: Bu soruya verilen cevapların dağılımında anlamlı fark vardır.

Ki kare tablosu $p=0.000$

H0 hipotezi reddedildi.

- Teminat almanın, alacakları tahsil edememe olasılığını azaltmada güvenilir bir yol olduğu görüşü firmaların genelinde hakim olduğu görülmüştür [katılıyorum %63.3 (N=31), kısmen katılıyorum %28.6 (N=14), katılmıyorum %8.2 (N=4) ($p=0.000$)].

H0: Bu fark işletme büyüklüğünden bağımsızdır.

H1: Bu fark işletme büyüklüğünden bağımsız değildir.

Ki kare tablosu: $p=0.035$

H0 hipotezi reddedildi.

- Firmalar büyüklüklerine göre değerlendirildiğinde, Basel 2 kriterlerini karşılayan firmaların tamamının bu görüşe katılıyorum cevabı verdiği (%100) ve bu oranın istatistiki olarak anlamlı bir biçimde beklenenden yüksek olduğu saptanmıştır ($p=0.035$). (Bkz: Tablo 4.18)

Ankete katılan firmaların 45'i borçlulardan teminat almanın alacak tahsilinde yaşanacak sorunları azaltacağı konusuna katılma eğilimde olduğunu söyleyebiliriz.

Ancak bu durumun işletme büyüklüğünden bağımsız olmadığı, Basel 2 kriterindeki işletmelerin tamamının bu duruma katılma eğilimi olduğunu görülmektedir.

Tablo 4.18; Soru 16 Ki-kare testi

Ki kare Testi			
	Değer	df	Aseptomatik anlamlılık (2 uçlu)
Pearson Ki kare	13,527 ^a	6	0,035
Olasılık oranı	16,698	6	0,01
Doğrusal bağlantı	1,447	1	0,229
Geçerli olgu sayısı	49		
a. 8 cells (66,7%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,33.			

Soru 17; Firmanız alacaklarının tahsil edememe olasılığına karşı, borçlulardan teminat almak yerine, her borçlu için geçmiş dönem çalışmalarına göre ayrı ayrı borçlanabilme düzeyi oluşturması satışları olumlu şekilde etkileyeceğini düşünüyor musunuz?

H0: Bu soruya verilen cevapların dağılımında anlamlı fark yoktur.

H1: Bu soruya verilen cevapların dağılımında anlamlı fark vardır.

Ki kare tablosu $p=0.000$

H0 hipotezi reddedildi.

- Firmaların, her borçlu için geçmiş dönem çalışmalarına göre ayrı ayrı borçlanabilme düzeyi oluşturulmasının, teminat almaktan daha olumlu etki oluşturacağını düşündüğü görülmüştür [katılıyorum %42.9 (N=21), kısmen katılıyorum %51.0 (N=25), katılmıyorum %6.1 (N=3) ($p= 0.000$)].

H0: Bu fark işletme büyüklüğünden bağımsızdır.

H1: Bu fark işletme büyüklüğünden bağımsız değildir.

Ki kare tablosu: $p=0.386$

H0 hipotezi kabul edildi.

- Bu eğilimin firma büyüklüğünden bağımsız olduğu saptanmıştır ($p= 0.386$). (Bkz: Tablo 4.19)**

Ankete katılan firmaların 46'si borçluların geçmiş çalışmalarına göre farklı borçluluk düzeyinin oluşturulmasının teminat almanın satışları olumlu şekilde etkileyeceğine katılma eğilimindedir. Teminat almanın maliyeti ve bürokratik zorlukları bu eğilimin üzerinde etkili olduğunu söyleyebiliriz.

Tablo 4.19; Soru 17 Ki-kare testi

Ki kare Testi			
	Değer	df	Aseptomatik anlamlılık (2 uçlu)
Pearson Ki kare	6,343 ^a	6	0,386
Olasılık oranı	7,376	6	0,287
Doğrusal bağlantı	0,915	1	0,339
Geçerli olgu sayısı	49		
a. 8 cells (66,7%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,24.			

Soru 18; Faiz Oranlarındaki değişimlere karşı, faiz sözleşmeleri alım satımını ya da faiz riskinden etkilenen varlıklara kısa vadede sahip olmak gibi yöntemler doğru olduğunu düşünüyor musunuz?

H0: Bu soruya verilen cevapların dağılımında anlamlı fark yoktur.

H1: Bu soruya verilen cevapların dağılımında anlamlı fark vardır.

Ki kare tablosu $p=0.000$

H0 hipotezi reddedildi.

- Firmaların, faiz değişiminden etkilenen varlıklara daha kısa vadede sahip olmanın veya kesinleştirilmiş bir faiz oranından yapılmış bir sözleşme ile sahip olmanın, faiz değişimleri karşısında kendileri için daha doğru bir yöntem olduğu görüşünde olduğu saptanmıştır [katılıyorum %44.9 (N=22), kısmen katılıyorum %55.1 (N=27), ($p= 0.000$)].

H0: Bu fark işletme büyüklüğünden bağımsızdır.

H1: Bu fark işletme büyüklüğünden bağımsız değildir.

Ki kare tablosu: $p=0.443$

H0 hipotezi kabul edildi.

- Bu eğilimin firma büyüklüğünden bağımsız olduğu saptanmıştır ($p= 0.443$).** (Bkz: Tablo 4.20)

Faiz oranlarının değiştiği ortamlarda fırsatlar olduğu kadar finansman maliyetlerinin de olduğu kaçınılmazdır. Faizlerin yükselme trendinde olduğu dönemlerde mevduat ve benzeri finansal ürünler yüksek getiri sağlarken, firmalar için önemli olan emtia fiyatlarının da finansman maliyeti artacaktır. Bu riske karşı kısa vadede bu maliyetlerden etkilenecek ürünlere sahip olmak daha avantajlı olacaktır.

Tablo 4.20; Soru 18 Ki-kare testi

Ki kare Testi			
	Değer	df	Aseptomatik anlamlılık (2 uçlu)
Pearson Ki kare	2,682 ^a	3	0,443
Olasılık oranı	2,727	3	0,436
Doğrusal bağlantı	1,296	1	0,255
Geçerli olgu sayısı	49		
a. 4 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,80.			

Soru 19; Personel seçimi, yetiştirilmesi, iç talimatlar ve örgütsel düzenlemeler ile firma içinde oluşabilecek aksaklıklar kaynaklanan zararların önüne geçilebileceğini düşünüyor musunuz?

H0: Bu soruya verilen cevapların dağılımında anlamlı fark yoktur.

H1: Bu soruya verilen cevapların dağılımında anlamlı fark vardır.

Ki kare tablosu $p=0.000$

H0 hipotezi reddedildi.

- Firmaların, personel seçimi, yetiştirilmesi, iç talimatlar ve örgütsel düzenlemelerin, firma içinde oluşabilecek aksaklıklardan kaynaklanan zararların önüne geçilmesini sağlayabileceği görüşüne katılma eğiliminde olduğu görülmüştür [katılıyorum %71.4 (N=35), kısmen katılıyorum %26.5 (N=13), katılmıyorum %2.0 (N=1) ($p= 0.000$)].

H0: Bu fark işletme büyüklüğünden bağımsızdır.

H1: Bu fark işletme büyüklüğünden bağımsız değildir.

Ki kare tablosu: $p=0.469$

H0 hipotezi kabul edildi.

- **Bu eğilimin şirket büyüklüğünden bağımsız olduğu saptanmıştır ($p= 0.469$).** (Bkz: Tablo 4.21)

Sadece finans kuruluşları değil bir çok ticari işletme de personel kaynaklı zararlar ile karşılaşmaktadır. Bu durum firmalar için aksaklıklar dışında çoğu zaman mali külfet de doğurmaktadır. Ankete katılan firmaların 1 tanesi hariç tamamı personel seçiminden

eğitimine, firma içinde oluşturulacak talimatlar ve düzenlemeler ile bu durumun önüne geçebileceğine katılma eğilimindedir.

Tablo 4.21; Soru 19 Ki-kare testi

Ki kare Testi			
	Değer	df	Aseptomatik anlamlılık (2 uçlu)
Pearson Ki kare	5,604 ^a	6	0,469
Olasılık oranı	8,22	6	0,222
Doğrusal bağlantı	0,597	1	0,44
Geçerli olgu sayısı	49		
a. 8 cells (66,7%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,08.			

Soru 20; Emtia fiyatlarında oluşabilecek değişimlerin işletmeyi olumsuz etkilememesi için aktif stok yönetiminin yeterli olduğunu düşünüyor musunuz?

H0: Bu soruya verilen cevapların dağılımında anlamlı fark yoktur.

H1: Bu soruya verilen cevapların dağılımında anlamlı fark vardır.

Ki kare tablosu $p=0.000$

H0 hipotezi reddedildi.

- Firmaların, aktif stok yönetimini, emtia fiyatlarında oluşabilecek değişimlerden olumsuz etkilenmeyi engellemede görece yeterli bulunduğu görülmüştür [katılıyorum %30.6 (N=15), kısmen katılıyorum %63.3 (N=31), katılmıyorum %6.1 (N=3) ($p= 0.000$)].

H0: Bu fark işletme büyüklüğünden bağımsızdır.

H1: Bu fark işletme büyüklüğünden bağımsız değildir.

Ki kare tablosu: $p=0.443$

H0 hipotezi kabul edildi.

- **Bu eğilimin şirket büyüklüğünden bağımsız olduğu saptanmıştır ($p= 0.131$).**
(Bkz:4.22)

İşletmelerin ellerinde stok bulundurmalarının da bir maliyeti vardır. Eldeki stoğun değer kaybetmesi gibi etkilerle karşılaşırlar. Elleriinde olmayan stok içinde tam tersi bir maliyetle karşılaşıp fiyatların değişken olduğu ortamda sattıkları ürünü tekrar temin ederken zararla karşılaşma durumları vardır. Bu sebeple aktif stok yönetimi fiyatların değişken olduğu ortamlarda önem kazanmaktadır. Ankete katılan firmaların 46'si Aktif

stok yönetimi uygulamanın fiyat değişimlerinin işletmeye olumsuz yansımaması adına yeterli olduğuna katılma eğilimindedirler.

Tablo 4.22; Soru 20 Ki-kare testi

Ki kare Testi			
	Değer	df	Aseptomatik anlamlılık (2 uçlu)
Pearson Ki kare	9,846 ^a	6	0,131
Olasılık oranı	10,352	6	0,111
Doğrusal bağlantı	1,41	1	0,235
Geçerli olgu sayısı	49		
a. 8 cells (66,7%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,24.			

BÖLÜM 5. SONUÇ

Bu çalışmada ekonominin en önemli noktalarından ve risk dediğimiz anda akla ilk gelen risk grubu olan finansal risklere değindik ve KOBİler ile finansal risk arasındaki ilişkiyi incelemiş bulunuyoruz. Bu ikili arasındaki ilişkiye değinirken KOBİlerin; esnek yapıları, değişimlere ve yeniliklere hızlı adapte olmaları, boyutları küçük dahi olsa bile KOBİlerin ekonomideki rolleri ve payları gibi nedenler dolayısıyla önemleri göz ardı edilmemelidir. Bu nedenle KOBİler ve Finansal riskler arasındaki ilişkinin ekonomik veriler açısından önemli olduğunu söyleyebiliriz.

Anketimize katılan KOBİler ile maruz kaldıkları finansal riskler açısından düşüncelerini ve eğilimlerini ortaya koymak adına anketimizde dokuz adet demografik soru ile on bir adet finansal risk türlerine ait sorular bulunmaktadır. Sonuçlar aldığımız cevaplar çerçevesinde ele alınarak incelenmiştir.

Ankete katılan firmaların %20,4'ü(N=10) Anonim Şirket, %65,3'ü(N=32) Limited Şirket ve %14,3'ü (N=7) ise gerçek kişi şahıs işletmesidir. Bu işletmelerin %10,2'si(N=5) faaliyetini sıfır ile beş yıl arasında sürede sürdürmekteyken, %36,7'si (N=18) altı ile on yıl arasında faaliyette, %30,6'sı (N=15) on bir ile on beş yıl arasında faaliyette, %22,4'ü (N=11) ise on beş yıldan daha uzun süredir faaliyette bulunmaktadır.

Çalışan sayılarına baktığımızda ise firmaların %65,3'ünün (N=32) bir ile dokuz arası çalışanı bulunmaktayken %22,4'ünün (N=11) on ile kırk dokuz kişi aralığında çalışanı bulunmakta ve %12,2'sinin (N=6) ise elli ile doksan dokuz kişi aralığında çalışanı bulunmaktadır.

Bir milyon Türk Lirası net hasılat altında olan firmaların oranı %6,1 (N=3), bir milyon ve sekiz milyon Türk Lirası arasında hasılat elde eden firmaların oranı %28,6 (N=14), sekiz milyon ile kırk milyon Türk Lirası arasında hasılat elde eden firmaların oranı %46,9 (N=23), kırk milyon Türk Lirası ve elli milyon Euro arasında hasılat elde eden firmaların oranı ise %18,4'tür (N=9).

Bu veriler ile Türk Ticaret Kanununun KOBİ kriterlerini karşılaştırdığımızda firmaların %8,2'si (N=4) Mikro işletme, %26,5'i (N=13) Küçük işletme, %46,9'u (N=23) Orta büyüklükteki işletme statüsündeyken %18,4'ü (N=9) bu kriterlerin dışında anca Basel2 standartlarına göre KOBİ statüsündedir.

Hizmet, imalat ve ticaret sektörleri açısından incelediğimizde firmaların %30,6'sı (N=15) birden fazla sektörde faaliyet gösterirken, %69,4'ü (N=34) yalnızca tek bir sektöre ağırlık vermiştir. Dış ticaret faaliyeti olan firmaların oranı %63,3'dür (N=31), dış ticaret faaliyeti olmayan firmaların oranı ise %36,7'dir (N=18). Dış ticaret ile uğraşan firmaların 17'si hem ithalat hem de ihracat ile uğraşırken, 12'si sadece ithalat, 2'si ise sadece ihracat ile uğraşıyor.

Firmaların %83,7'si (N=41) tek bir karar alıcıya bağlıyken, %16,3'ünün (N=8) birden fazla karar alıcısı bulunmaktadır. Firmaların genelinde sermaye sahipleri karar alırken ben bazı firmalar sermaye sahiplerinin yanında dışarıdan da profesyonel destek alıyor. Sadece bir firmanın ise eğitimli finansal karar alıcısı olduğunu söyleyebiliriz. Finansal işlemlerinde kullandıkları araçlar bakımından baktığımız zaman firmaların %49'u (N=24) tek bir finansal araca yönelmekteyken %51'i (N=25) birden fazla finansal araç kullanmaktadır. Banka kredileri veya kredi kartları en çok tercih edilen araç finansal olurken, Leasing veya Faktöring ise ikinci çok tercih edilen seçenek olduğunu söyleyebiliriz.

Firmaların kullandığı para birimlerini incelediğimizde, 48 firmanın Türk Lirası, 37 firmanın Amerikan Doları, 32 firmanın Euro ve 5 firmanın diğer para birimlerini de kullandığını söyleyebiliriz. 10 firmanın ise hiç döviz kullanmadığı sadece Türk Lirası ile işlem yaptığını söyleyebiliriz.

Firmaların demografik verilerini karşılaştırdığımızda, çalışan sayısı az olan firmaların daha çok tek bir alan üzerine yoğunlaştığını, Limited şirketlerin ağırlıklı olarak ticaret alanında faaliyet gösterdiğini görmekteyiz. Çalışan sayısının fazla olduğu işletmelerin birden fazla alanda çalıştığı görülmüştür. Hasılatı 1 milyon Türk Lirasının altında olan 3 firma ile hasılatı 1 milyon ve 8 milyon Türk Lirası arasında olan 14 firmanın 12'sinin tek bir faaliyet alanında çalıştığını görmekteyiz. Bu iki hasılat grubundaki firmaların genelinde ticaret, imalat veya hizmet alanlarından sadece bir tanesini tercih ettiğini

görmekteyiz. Bu durumun hasılatlarına olan etkisi veya hasılatlarının düşük oluşu nedeniyle tek bir alana yöneldikleri şekilde bir yoruma kesin olarak ulaşamamaktayız.

Hukuki durumlarına baktığımızda Mikro işletme kriterlerine sahip firmaların hiçbirinin anonim şirket olmadığını ve ankete katılan 10 Anonim şirketin dördünün Orta büyüklükteki işletme, altısının ise Basel 2 Kriterlerine göre sahip KOBİ olduğunu görmekteyiz. Mikro ölçekli firmaların hukuki statü olarak Anonim Şirket yapısını tercih etmemelerindeki sebeplerden kuruluş aşamasında işlemler, yıl içindeki genel kurul toplantıları ve yönetim kurulu seçimi gibi bürokratik işlemlerin iş hacmi daha küçük firmalar için oluşturacağı zaman kaybı ve maddi yükü yanı sıra sermaye yapıları küçük olduğundan dolayı halka açılma ve dış yatırımcılardan sermaye girişi sağlama fikrinin ötelenmesi ilk olarak akla gelenlerdendir.

Firmaların faaliyet süreleri olarak incelediğimizde ankete katılan firmalardan Mikro işletme kriterine sahip işletmelerin 0 ile 10 yıl faaliyet süresi arasında kaldığını, Küçük ölçekli firmaların 6 ile 10 yıl faaliyet süresinde yoğunlaştığını, orta ölçekli işletmelerin ise 6 ile 15 yıllık faaliyet süresinde yoğunlaştığı, Basel 2 kriterine uyan işletmelerin ise 10 yıl ile 15 yıldan daha fazla olan süre diliminde yoğunlaştığını görmekteyiz. Bu bağlamda büyüyen firmaların faaliyetlerini daha uzun sürelerde devam ettirdiği mi yoksa uzun sürelerde varlığını sürdüren firmalar büyüyor mu sorusu çok önem kazanıyor.

Firma içinden veya dışarıdan finansal kararlarda destek veya danışmanlık alanların sayısı ankete katılan 49 firma içinde sadece 7, bu yedi firmanın dördü Basel 2 kriterlerine göre KOBİ, üçü ise orta büyüklükteki işletme. 0 ile 5 yıl arasında faaliyeti sürdüren firmalardan hiçbiri profesyonel destek almazken 6 ile 10 yıllık sürede faaliyetini sürdüren 18 firmanın sadece 2 tanesi profesyonel destek veya danışmanlık aldığını söylüyor. Bu durumda ankete katılan finansal destek ve danışmanlık anlamında bir açığının olduğu bu açığın da özellikle küçük ve mikro işletmelerde olduğunu söyleyebiliriz. Ayriyeten 0 ile 10 yıl arasında faaliyet süresi olan firmaların büyük çoğunluğunun profesyonel destek veya danışmanlık almıyor oluşu akla profesyonel destek alan firmalar mı büyüyor yoksa büyüyen firmalar mı profesyonel destek alıyor sorusunu getiriyor. Burada değinmiş olduğumuz firmalar büyürken faaliyet sürelerinde olumlu etkisi profesyonel destek veya danışmanlık alan firmalar için de hem büyüme hem de faaliyet süresine olumlu etkisi ön plana çıkmaktadır. Büyüyen işletme ölçeği, uzun faaliyet süreleri, profesyonel destek

veya danışmanlık almak arasında firmalar açısından değerli bir üçgen oluştuğunu söyleyebiliriz.

Anket katılan firmaların nakit ihtiyaçlarını karşılayamama durumunda kredi verenlerden fon sağlanmasının kolay ve güvenilir bir yol olduğuna %93,9 oranında katılma eğilimi gösterdiğini söyleyebiliriz. Kredi verenlerden fon sağlamak dediğimiz de hiç şüphesiz ki aklımıza banka kredileri ve kredi kartları, esnaf kooperatiflerinin kredileri veya KOSGEB kredileri gibi ürünler gelmektedir. Bugün işletmeler açısından ticari kredilere veya devlet veya vakıf kooperatif gibi kurumların fon desteklerine ve kredilerine ulaşmak daha kolay hale gelmiştir. Özellikle bankacılık sistemi firma bilgilerine dayanarak cep telefonlarından da oluşturulabilecek bir başvuru ile firmaların bu fonlara ulaşmasında oluşacak bürokratik zorlukları en aza indirmiş ve hızlıca nakit ihtiyaçlarını karşılamalarını sağlamayı başarmıştır. Bunun da, işletmelerin için bu ürünlere ulaşmanın kolay olduğuna katılmalarını anlamlandırabileceğimiz nokta olduğunu söyleyebiliriz. Ayriyeten krediler, kredi kartları gibi ürünlerin; faiz oranları, ödeme tutarları, geri ödeme süreleri, taksit sayıları gibi işletmelerin finansal durumunu etkileyecek etkenlerin genellikle önceden belirli olmasından dolayı işletmeler açısından risk faktörlerini indirgeyen, pozisyon alabildikleri veya sonucu görebildikleri ürünler olduğunu söyleyebiliriz. Bu durumun da bu ürünlerin güvenilir olarak atfedilmesinin başlıca sebeplerinden olduğunu söyleyebiliriz.

Ankete katılan firmaların %94,4'ü firmanın nakit ihtiyacını karşılayamaması durumunda kredi verenlerden fon bulmak yerine nakit havuzu oluşturmanın veya nakit giriş çıkışlarının dengelenmesinin daha düşük maliyetli ve kolay bir yöntem olduğuna katılma eğiliminde olduğunu görmekteyiz. Nakit havuzu genellikle birden fazla nakit üreten birimi (Cash Generating Unit) olan firmalar için özellikle maliyetleri azaltma açısından etkili olduğunu söyleyebiliriz. Bu sayede grup içindeki kaynakları kullanan birimler nakit ihtiyaçlarında banka ve fon sağlayan kuruluşlardan kredi kullanma konusunda daha az mecbur kalırlar. Bunun yanında firmanın oluşturacağı nakit akış tabloları ile nakit giriş çıkışlarının da bir denge haline getirilmesi kredi kullanımını daha aza indireceğiniz söyleyebiliriz. Bu bilgiler doğrultusunda firmaların nakit havuzu oluşturmak ve nakit akışını dengelenmesinin güvenilir ve özellikle faiz oranları göz

önüne alınınca daha az maliyet olduğuna katılma eğiliminde olmalarını açıkça göstermektedir.

Ankete katılan firmaların %95,9'unun döviz kurunda oluşabilecek değişimlerin işletmeye olumsuz etkilerini azaltmak adına değişik döviz kurları kullanarak bu etkinin dağıtılması uygulamasının kolay ve olumlu sonuç veren bir yöntem olduğuna katılma eğiliminde olduğunu görmekteyiz. Brexit sürecindeki İngiliz Pound 'unun Amerikan doları ve Euro karşısında değer kaybetmesi örneğinde olduğu gibi farklı döviz seçeneklerine yönelmek özellikle sürekli değişim gösteren kurun etkisini dağıtmak adına etkili olabilir. Bu bağlamda işletmelerin farklı dövizleri tercih ederek kurun olumsuz etkisinin dağıtılmasına katılmalarını açıklayabiliyoruz. Bunun yanı sıra firmaların farklı döviz kurları tercih etmesinin oluşturacağı finansal pozisyonlar açısından karşı karşıya kalacağı riskleri de göz ardı etmemek gerekmektedir.

Ankete katılan firmalar, döviz kurunun olumsuz etkilerine karşı ticaretin milli para ile yapılmasının zor bir yöntem olduğu konusunda neredeyse ikiye ayrılmışlar diyebiliriz. Firmaların %61,3'ü zor bir yöntem olduğuna katılma eğilimindeyken, %38,7'si ise katılmama eğilimin olduğunu söyleyebiliriz. Milli para ile ticaret son dönemde ülkemizle birlikte bazı ülkelerinde gündemini oluşturmakta. Türkiye, Çin ve Rusya Amerikan Dolar'ının etkilerinden arınmak için Ticaretlerini Milli Paraları ile yapma yolunda adımlar atmaktalar. Özellikle Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan ve Rusya Maliye Bakanı Anton Siluanov'un birbirine paralel açıklamaları bu durum hakkında atılacak ciddiyetini önümüze koymaktadır. Uluslararası ticaretin baz parası konumunda olan Amerikan Dolar'ından ayrılıp dış ticaretin ülkelerin milli paraları ile yapılmasında zorluklar ve pürüzler olacaktır. Ticari ilişki içerisinde devletler yapacakları anlaşmalar ve düzenlemeler ile bu pürüzleri ne kadar ortadan kaldıracabileceklerini göreceğiz. Yurt içi piyasalarda milli para ile ticaret uluslararası ticarete olduğundan daha kolay gözükse de özellikle yurt içine satacağı malı, hizmeti veya ürettiği bir malı, kısmen dahi olsa ithal dayalı maliyetle elde eden firmaların yerli para ile işlem yapmaları ithal ettikleri ürün veya hizmetlerin ödemeleri açısından alacakları pozisyon itibari ile dövizdeki oynaklık sebebiyle büyük bir risk içinde olmaları kaçınılmaz olacaktır.

Ankete katılan firmaların %89,8'i döviz kurunda oluşabilecek değişimlerin etkilerinden kaçınmak için döviz kredisi almanın türev ürünler kullanmaya göre daha

kolay olduğu için tercih edildiğini düşünüyor. Bakıldığı zaman döviz volatilitésinin yüksek olduğu bir dönemde döviz kredisi almak, döviz kurunun etkisine çözüm bulmak yerine vade tarihi kadar uzatmış olacaktır. Ancak türev ürünleri kullananlar ise ileride karşılaşacakları döviz kuru etkisini yapacakları sözleşmeler ile karşılayabileceklerdir. Firmaların %87,7'si türev ürünlerin daha karmaşık bir yapıya sahip olduğunu düşünüyor. Sözleşmelerin tipleri, gelecekteki fiyatı belirleme, opsiyonu kullanma veya kullanmama gibi seçenekler devreye girdiğinde türev ürünlerin daha karışık yapıya sahip olduğu düşüncesinin ortaya çıktığını söyleyebiliriz. Tabi bu düşünce doğrultusunda da firmaların türev ürün yerine döviz kredisinin tercihe doğru eğilim olduğunu söyleyebiliriz.

Ankete katılan firmaların %91,9'u alacakların tahsil edilememe riskine karşı, teminat almanın güvenilir bir yol olduğunu düşünüyor. Basel 2 kriterlerine sahip firmaların tamamının teminat almanın güvenilir bir yol olduğuna katılıyor cevabı vermesi ön plana çıkmaktadır. Alacak tahsil edememe olasılığı firmalar için başlı başına bir risk olarak gözükmektedir. Bu risk, nakit akışının bozulmasından, ödemelerin zamanında yapılamamasına kadar etkileyecek bir durum ile karşı karşıya bırakabilmektedir. Borçlularınızdan resmi bir teminat almak, teminat tutarı kadar alacağınız için bu riski ortadan kaldırmış olur. Özellikle günümüzde konkordato sürecine giren firmaların borçlarını ötelediklerini göz önünde alırsak, alınan resmi teminatların nakit akışında bir aksaklığın yaşanmamasına, firmanın tahsil kabiliyetinde bir azalmaya neden vermeden çözüm oluşturacağını söyleyebiliriz. Öte yandan borçlu firma için teminat vermek hem maliyeti hem de bürokratik işlemleri açısından tercihi pek arzulanan bir yöntem değildir. Dolayısıyla teminat veremeyen firmalara satış yapılmaması gibi durumlarda hem satış hasılatında bir kayıp hem de müşteri portföyünde negatif bir etki yapacağı da göz önüne alınmalıdır. Ankete katılan firmaların %93,9'u da teminat almak yerine her borçlu için ayrı ayrı, geçmiş çalışmalara göre oluşturulmuş borçluluk düzeyi oluşturulmasının satış hasılatına olumlu etki yapacağını düşünüyor. Teminatlar alacakla ilgili riski ortadan kaldırsa da firmalar için müşteri portföyünün artması ve daha fazla hasılat elde etmek çok önemli unsurlar olduğu göz önünde bulundurulmalıdır.

Ankete katılan firmaların tamamı faiz oranlarındaki değişimlere karşı, faiz sözleşmeleri alımı veya satımını ve faiz oranından etkilenen varlıklara kısa vadede sahip olmanın doğru bir yöntem olduğunu düşünüyorlar. Firmalar pazarlama ve reklam

giderlerinden kolaylıkla vazgeçebilirler ama üretim veya satış için gerekli hammadde veya imalat için gerekli demirbaş alımından vazgeçmek çok da kolay değildir. Özellikle bugün ülkemizde olduğu gibi yüksek faiz oranlarının hakim olduğu ekonomide maliyetlerin temel unsuru olan ve vazgeçilmesi imkansız varlıkların kısa vadede elde edilmesi firmanın üzerindeki finansman gideri ağırlığını azaltacaktır. Ayrıca işletmeler Faiz tabanı, Faiz tavanı ve Faiz yakası gibi faiz sözleşmeleri ileride değişebilecek faiz oranlarının değişiminden kaynaklanacak olumsuzluğa karşı bir önlem almış olurlar.

Personel kaynaklı problemlerin firmalar için operasyonel bir risk oluşturduğunu söyleyebiliriz. Ankete katılan firmaların %97,9'u personel seçimi, yetiştirilmesi, iç talimatlar ve örgütsel düzenlemeler ile firma içinde oluşabilecek aksaklıkları yani operasyonel sorunların önüne geçilebileceğini düşünüyor.

Ankete katılan firmaların %93,9'u Aktif bir stok yönetimi uygulamanın emtia fiyatlarında oluşan dalgalanmaların firmayı olumsuz şekilde etkilememesi adına yeterli olduğunu düşünüyor. Stoklarını aktif şekilde yöneten firmalar hem depolama maliyetlerini, nakliye gibi transfer maliyetlerini ve bunun yanında bozulma, kırılma, eskime gibi stokların zayı olmasının önüne geçebileceklerini söyleyebiliriz. Kısaca aktif stok yönetimi uygulayan işletmeler emtia risklerini yönetebilir konuma geldiklerini söyleyebiliriz.

Sonuç olarak ankete katılan firmalar, ankette değindiğimiz konulardan nakit ihtiyacına karşılık kredi verenlerden fon sağlanmasının güvenilir olduğuna, nakit ihtiyacına karşılık kredi kullanmak yerine nakit havuzlarının ve nakit akışını dengelemenin daha düşük maliyetli ve kolay bir yöntem olduğuna, döviz kurundaki değişimin etkisinin farklı döviz kurları kullanarak dağıtılmasının kolay ve olumlu sonuç veren bir yöntem olduğuna, döviz kurunun etkisinden kaçınmak için döviz kredisi almanın türev ürünlerden daha kolay bir yöntem olduğuna ve türev ürünlerin karışık bir yapıya sahip olduğuna, faiz değişimlerinden etkilenmemek adına faiz sözleşmesi almanın veya faizden etkilenen varlıklara kısa vadede sahip olmanın doğru bir yöntem olduğuna, personel eğitiminin ve örgütsel düzenlemelerin personel kaynaklı sorunların önüne geçebileceğini ve aktif stok yönetimin emtia fiyatlarının değişiminin firmayı olumsuz etkilememesi adına yeterli olduğuna firma büyüklüğünden bağımsız olarak %90 ve üzeri oranlarda katıldı. Bu durum firmaların büyüklüklerinden bağımsız olarak Finansal Risk Yönetimi açısından benzer

eğilimlerin içinde olduklarını ve yalnızca firmaların döviz kuru etkisine karşı ticaretin milli para ile yapılmasının zor bir yöntem olduğu konusundan %60 katılma ve %40 katılmama şeklinde birbirine yakın oranlar ile ikiye ayrıldığını ve %91 oranı ile güvenilir olduğunu düşündüğü borçlulardan teminat alma konusunda Basel 2 kriterine sahip KOBİlerin tamamının katıldığı görülmüştür.



KAYNAKLAR

KİTAPLAR VE KİTAP BÖLÜMLERİ

- [1] Alp, A. ve Kılıç, S. (2014). *Kurumsal Yönetim Nasıl Yönetilmeli*. Doğan Egmont Yayıncılık.
- [2] Aydeniz, Ş. (2008). *İşletmelerde Gelecek (Futures) ve Opsiyon Sözleşmeleri İle Risk Yönetimi*. Arıkan Basım Yayım Dağıtım Ltd.
- [3] Baykal, M. C. (2000). KOBİlerde Yapısal Düzenlemeler. *Gümrük Birliği Sürecinde KOBİler Seminer 1999* içinde (C. 6). Türkiye - Avrupa Birliği Derneği İstanbul Şubesi.
- [4] Bolak, M. (2004). *Risk ve Yönetimi*. Birsen Yayınevi.
- [5] Bolgün, E. ve Akçay, B. (2009). *Risk Yönetimi*. Scala Yayıncılık.
- [6] Buckley, P. J. ve Casson, M. (1985). The economic theory of the multinational enterprise. *Selected papers* içinde . London: Macmillan.
- [7] Bursa Ticaret ve Sanayi Odası. (2007). *Alacakların yönetimi*. Bursa Ticaret ve Sanayi Odası İletişim ve Halkla İlişkiler Müdürlüğü.
- [8] Çımat, A. ve Laçinel, A. (2002). *KOBİlerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesi*. Vergi Denetmenleri Derneği Eğitim Yayınları Serisi.
- [9] Çolakoğlu, M. H. (2002). *KOBİ Rehberi*. Türkiye Odalar Ve Borsalar Birliği.
- [10] Dağlı, H. (2007). *Finansal Yönetim*. Derya Kitabevi.
- [11] Dunning, J. H. (1988). Explaining International Production. London:Unwin Hyman.
- [12] Dyson, K. (2005). *Small and Medium Sized Enterprises*. Taylor & Francis e-Library.
- [13] Export, E. U., Lane, C. R., Pearson, D. R. ve Aranoff, S. L. (2010). *Small and Medium-Sized Enterprises* : <http://www.usitc.gov/publications/332/pub4169.pdf> adresinden erişildi.
- [14] Fujita, M. (1998). *The Transnational Activities of Small and Medium-Sized Enterprises*. Springer Science + Business Media B.V.
- [15] Harveston, P. D., Osborne, D. ve Kedia, B. (2002). Examining the mental models of entrepreneurs from born global and gradual globalizing firms. *high technology small firms conference* içinde. University of Twente, Enschede, The Netherlands.
- [16] İzmir Ticaret Odası. (1999). *KOBİ Finansman Kaynakları*. İzmir Ticaret Odası.
- [17] Jorion, P. (2003). *Financial Risk Manager Handbook Second Edition*. John Wiley & Sons,

Ltd.

- [18]Küçükçolak, R. A. (1998). *KOBİlerin Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü*. İstanbul Menkul Kıymetler Borsası.
- [19]Müftüoğlu, M. T. (1998). *Türkiye’de küçük ve orta ölçekli işletmeler: sorunlar, öneriler mahiyeti, nitel ve nicel özellikleri, tanımı, darboğazlar ve çıkış yolları, küçük ve orta sanayinin güçlendirilmesi*. Turhan Kitapevi.
<http://books.google.com/books?id=X1SqQAACAAJ&pgis=1> adresinden erişildi.
- [20]Müslümov, A. (2002). *21. Yüzyılda Türkiye’de KOBİler Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri*. Literatür Yayınları.
- [21]Niina, N. ve Sami, S. (2011). *International Growth of Small and Medium Enterprises*. (N. Niina, Ed.). Taylor & Francis e-Library.
- [22]Olsson, C. (2002). *Risk Management in Emerging Markets*. Pearson Education.
- [23]Parlakkaya, R. (2005). *Finansal Türev Ürünler İle Mali Risk Yönetimi ve Muhasebe Uygulamaları*. Nobel Yayınevi.
- [24]Polat, A. (2008). *Uluslararası Ticarettr Risk Yönetimi*. İstanbul Ticaret Odası.
- [25]Ritchie, B. (1993). *Business Risk Management*. Chapman & Hall.
- [26]Sevil, G. (2001). *Finansal Risk Yönetimi Çerçevesinde Piyasa Volatilitésinin Tahmini ve Portföy Var Hesaplamaları*. Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- [27]Şimşek, M. (2002). *Ekonominin Lokomotif KOBİlerin Olmazsa Olmazları*. Alfa Yayınları.
- [28]Spence, L. J. ve Perrini, F. (2010). Ethics in Small and Medium Sized Enterprises. L. J. Spence ve M. P. Morland (Ed.), (ss. 35–38). Springer Science + Business Media B.V.
- [29]Taş, H. Y. (2010). *Avrupa Birliği ve Türkiye’de KOBİlerin İstihdam Artırıcı Etkileri*. İstanbul Ticaret Odası.
- [30]Uludağ, İ. (1996). *Gümrük Birliği Sürecinde KOBİler ve Risk Sermayesi Şirketleri Modeli*. İstanbul Ticaret Odası.
- [31]Uludağ, İ. ve Vildan, S. (1991). *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Yapısal ve Finansal Sorunlar, Çözümler*. İstanbul Ticaret Odası.
- [32]Uz, R. (2004). *Risk Yönetimi ve Basel II’nin KOBİlere Etkileri*. Türkiye Bankalar Birliği.
- [33]Yıldıran, M. ve Kısakürek, M. (2011). *Kriz Dönemlerinde Finansal Risk Yönetimi : İhracatçı İşletmeler Üzerine İnceleme*. Hiperlink Yayınları.
- [34]Yücel, H. (2000). *Uluslararası Pazarlama Açılmada Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Rolü*. T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı.
- [35]Zaif Ayıkoğlu, F. (2007). *Muhasebe Verilerine Risk Ölçümü*. Gazi Kitabevi.

MAKALELER

- [1] Birgili, E., Akyel, N. ve Karaca, N. (2005). Futures Sözleşmeler ve Muhasebeleştirilmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 26, 109–119.
- [2] Bozkurt, V. ve Baştürk, Ş. (2009). KOBİ Girişimcilerinde Risk Ve Belirsizlik Algıları: Bursa Örneği. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*. doi:64-2
- [3] Cliff, J. E. (1998). Does one size fit all? exploring the relationship between attitudes towards growth, gender, and business size. *Journal of Business Venturing*, 13(6), 523–542. doi:10.1016/S0883-9026(97)00071-2
- [4] Emhan, A. (2009). Risk Yönetim Süreci ve Risk Yönetmekte Kullanılan Teknikler. *Ankara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(3), 209–220.
- [5] Hutchinson, K., Quinn, B. ve Alexander, N. (2006). The role of management characteristics in the internationalisation of SMEs. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 13(4), 513–534. doi:10.1108/14626000610705723
- [6] Hymer, S. (1970). The efficiency (contradictions) of multinational corporations. *The American Economic Review*, Vol. 60(No 2), 441–448.
- [7] Johanson, J. ve Vahlne, J.-E. (2009). The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies*, 40(9), 1411–1431. doi:10.1057/jibs.2009.24
- [8] Kaygusuz, M. (2011). FİNANSAL TÜREV ÜRÜNLERDEN FORWARD SÖZLEŞMELERİ VE MUHASEBE İŞLEMLERİ. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 25(2), 137. <http://dergipark.gov.tr/download/article-file/30363> adresinden erişildi.
- [9] Leonidou, L. C., Katsikeas, C. S. ve Piercy, N. F. (1998). Identifying managerial influences on exporting: past, present and future directions. *Journal of International Marketing*, 6(2), 74–102.
- [10] Sayılğan, G. (1995). Finansal Risk Yönetimi. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilimler Fakültesi Dergisi*, 50(1–2).
- [11] Vernon, R. (1966). International investment and international trade in product cycle. *Quarterly Journal of Economics*, (80), 190–207.
- [12] Wiklund, J. ve Shepherd, D. (2005). Entrepreneurial orientation and small business performance: a configurational approach. *Journal of Business Venturing*, 20(1), 71–91. doi:10.1016/j.jbusvent.2004.01.001
- [13] Zahra, S. A. ve Covin, J. G. (1995). Contextual influences on the corporate entrepreneurship-performance relationship: A longitudinal analysis. *Journal of Business Venturing*, 10(1), 43–58. doi:10.1016/0883-9026(94)00004-E
- [14] Zahra, S. A. ve Garvis, D. M. (2000). International corporate entrepreneurship and firm performance. *Journal of Business Venturing*, 15(5–6), 469–492. doi:10.1016/S0883-9026(99)00036-1

TEZLER

- [1] Arıcan, Y. (2007). *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Bilgi Teknolojisi Hizmetlerinde Dış Kaynak Kullanımı*. Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi.
- [2] Balıkcıoğlu, İ. (2010). *Tür KOBİlerine Verilen Devlet Yardımları Ve AB KOBİ Yardım Mekanizmasının karşılaştırılması*. T.C. Gazi Üniversitesi.
- [3] Demirkaya, M. A. (2014). *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde ("KOBİ") Finansal Planlama ve Finansal Risk Yönetimi Yolu ile Sürdürülebilirliğin Sağlanması ve Bir Uygulama Örneği*. Marmara Üniversitesi.
- [4] Er, G. (2007). *Risk Yönetimi ve Piyasa Riski Üzerine Bir Uygulama*. İstanbul Üniversitesi.
- [5] Güneş, Ş. (2009). *Kurumsal Risk Yönetimi ve Türkiye’de Farkındalığına İlişkin Bir Uygulama*. İstanbul Teknik Üniversitesi.
- [6] Karatepe, Y. (2000). *Türev Piyasalar*. Ankara: Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi.
- [7] Kardeş, D. (2010). *21. Yüzyılda KOBİler ve KOBİlerin İşe Alım Süreçlerinin Değerlendirilmesi*. Eskişehir Anadolu Üniversitesi.
- [8] Kargül, I. D. (1997). *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yönetim Sorunları ve Çözümleri*. İstanbul Ticaret Odası.
- [9] Korkmaz, Y. (2009). *Kahramanmaraş’ta Faaliyet Gösteren KOBİ Niteliğinde İşletmelerin Finansman Sorunları*. Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi.
- [10] Küçükçaya, H. (2011). *Finansal Krizler ve Finansal Risk Yönetimi*. Adnan Menderes Üniversitesi.
- [11] Künyeli, Ç. (2006). *Türkiye’de ve Dünyada KOBİlerin Yeri ve İstihdam Açısından Önemi; Ülkemizde Karşılaşılan Sorunlar*. Beykent Üniversitesi.
- [12] Lokumcu, S. (2009). *Finansal Risk Yönetimi*. Yıldız Teknik Üniversitesi.
- [13] Önem, H. B. (2010). *KOBİlerin Finansal Risk Algı Düzeyine Yönelik Bir Araştırma: Isparta Burdur iller Örneği*. Süleyman Demirel Üniversitesi.
- [14] Sait, R. (2006). *Türkiye Ekonomisi’nde KOBİler ve Avrupa İrlığıne Uyumluları*. Balıkesir Üniversitesi.
- [15] Sönmez, A. (2008). *KOBİ Borsalarının KOBİ Finansmanındaki Yeri: Dünya Uygulamaları ve Türkiye Üzerine Bir İnceleme*. KADİR HAS ÜNİVERSİTESİ.
- [16] Uğur, S. (2011). *Finansal Risk Yönetiminin Firma Değeri Üzerinde Etkileri*. İstanbul Üniversitesi.

İNTERNET

- [1] WEB_1. (2014). TÜRK EXIMBANK - KOBİ Tanımı. <https://www.eximbank.gov.tr/TR,456/KOBİ-tanimi.html> adresinden erişildi.
- [2] WEB_2. (2014). Resmi Gazete. <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2012/11/20121104-11.htm> adresinden erişildi.
- [3] WEB_3. (2014). Resmi Gazete. <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2011/02/20110214-1-1.htm> adresinden erişildi.
- [4] WEB_4. (2014). Almanya'da Sanayi Ve KOBİler. <http://morfikirler.com/yazi/almanyada-sanayi-ve-KOBİler> adresinden erişildi.
- [5] WEB_5. (2016). Alternatif Finansal Araçlar Ve Ülkemizde Kullanılma Düzeyi. 1 Ocak 2016 tarihinde <http://anahtar.sanayi.gov.tr/tr/news/alternatif-finansal-araclar-ve-ulkemizde-kullanilma-duzeyi/196> adresinden erişildi.
- [6] WEB_6. (2012). Strategic Risk Management. *Edinburgh Business School Heriot-Watt University*. 1 Ocak 2016 tarihinde <https://www.ebsglobal.net/documents/course-tasters/english/pdf/h17rk-bk-taster.pdf> adresinden erişildi.
- [7] WEB_7. (2008). Stratejik Risk. <http://www.arge.com/tr/>. 1 Ocak 2016 tarihinde <http://www.arge.com/tr/makaleler/stratejik-riskler/> adresinden erişildi.
- [8] WEB_8. (2015). STRATEGIC AND OPERATIONAL RISKS. ACCA. 1 Ocak 2016 tarihinde <http://www.accaglobal.com/zm/en/student/exam-support-resources/professional-exams-study-resources/p1/technical-articles/strategic-operational-risks.html> adresinden erişildi.
- [9] WEB_9. (2018). DES Sanayi Sitesi.

EKLER

EK 1 DES SANAYİ SİTESİ ANKETİ

KOBİLERDE FİNANSAL RİSK YÖNETİMİ UYGULAMALARI HAKKINDA SAHA ARAŞTIRMASI

DES SANAYİ SİTESİ ANKETİ

Sayın Katılımcı , Ekteki sorular akademik bir araştırma için hazırlanmış olup vereceğiniz cevaplar sadece bu araştırmada kullanılacaktır. Anket için isminiz veya herhangi bir bilginizi belirtmenize gerek yoktur , vermiş olduğunuz cevaplar gizli tutulacaktır.

Demografik veriler:

1- Firmanızın hukuki yapısı nedir ?

- Anonim Şirket Limited Şirket Gerçek Kişi / Şahıs İşletmesi
 Diğer

2-Firmanız ne kadar zamandır faaliyetine devam etmektedir ?

- 0 – 5 yıl 6 – 10 yıl 11 – 15 yıl 15+

3- Firmanızda kaç kişi çalışmaktadır ?

- 1 – 9 kişi 10 – 49 kişi 50 – 99 kişi 100 – 249 kişi

4- Firmanızın 2013 yılı net satışları ne kadardır?

- 0 – 1.000.000 TL 1.000.001 TL – 8.000.000 TL

- 8.000.001 TL – 40.000.000 TL 40.000.000 TL – 50.000.000 €

Faaliyet verileri:

5- Firmanızın faaliyetini devam ettirdiği alan hangisidir ?

Hizmet İmalat (Üretim ve satış) Ticaret Diğer

6- Firmanızın Dış Ticaret alanında faaliyeti bulunmaktadırdır ?

Hayır bulunmamaktadır Sadece İthalat

Sadece İhracat Hem İhracat Hem İthalat

7- Firmanızda finansal kararları kim yada kimler almaktadır ?

Finansal eğitimli profesyonel yöneticiler / yetkililer

Firma dışından profesyonel yardım ile firma yöneticileri / yetkilileri

Sermaye sahipleri

Diğer

8- Firmanızda en çok kullandığınız finansal araç hangisidir ?

Banka kredileri / Kredi kartları Türev Ürünler

Leasing / Factoring Diğer

9- Firmanız işlemlerinde en çok kullandığı para birimi hangisidir ?

Türk Lirası Amerikan Doları Euro Diğer

Finansal Risk Yönetimi Verileri:

10- Firmanın nakit ihtiyacını karşılayamaması durumunda kredi verenlerden fon sağlanması uygulaması kolay ve güvenilir bir yöntem olduğunu düşünüyor musunuz?

Katılıyorum Kısmen Katılıyorum Katılmıyorum Kesinlikle Katılmıyorum

11- Firmanın nakit ihtiyacını karşılayamamasına karşılık kredi verenlerden fon sağlanması yerine Nakit Havuzu oluşturulması veya Nakit giriş çıkışlarının dengelenmesi daha düşük maliyetli ve güvenilir bir çözüm olduğunu düşünüyor musunuz?

Katılıyorum

Kısmen Katılıyorum

Katılmıyorum

Kesinlikle Katılmıyorum

12- Döviz kurunda oluşabilecek değişimlerin işletmeye olumsuz etkilerini azaltmak adına değişik döviz kurları kullanarak bu etkinin dağıtılması uygulanması kolay ve olumlu sonuç veren bir yöntem olduğunu düşünüyor musunuz ?

Katılıyorum

Kısmen Katılıyorum

Katılmıyorum

Kesinlikle Katılmıyorum

13- Döviz kurunda oluşabilecek değişimlerin işletmeye olumsuz etkilerinden kaçınmak için ticaretin (iç ve/veya Dış) Milli para ile yapılması uygulanması zor bir yöntem olduğunu düşünüyor musunuz ?

Katılıyorum

Kısmen Katılıyorum

Katılmıyorum

Kesinlikle Katılmıyorum

14- Döviz kurunda oluşabilecek değişimlerin işletmeye olumsuz etkilerinden kaçınmak döviz kredisi almak, türev ürünler kullanmaya göre daha kolay olduğu için tercih ediliyor olduğunu düşünüyor musunuz ?

Katılıyorum

Kısmen Katılıyorum

Katılmıyorum

Kesinlikle Katılmıyorum

15- Türev ürünler daha karmaşık bir yapıya sahip olduğunu düşünüyor musunuz ?

Katılıyorum

Kısmen Katılıyorum

Katılmıyorum

Kesinlikle Katılmıyorum

16- Firmanız alacaklarının tahsil edememe olasılığına karşı, borçlulardan teminat almanın bu olasılığı azaltmada güvenilir bir yol olduğunu düşünüyor musunuz?

Katılıyorum

Kısmen Katılıyorum

Katılmıyorum

Kesinlikle Katılmıyorum

17- Firmanız alacaklarının tahsil edememe olasılığına karşı, borçlulardan teminat almak yerine her borçlu için geçmiş dönem çalışmalarına göre ayrı ayrı borçlanabilme düzeyi oluşturması satışları olumlu şekilde etkileyeceğini düşünüyor musunuz?

Katılıyorum

Kısmen Katılıyorum

Katılmıyorum

Kesinlikle Katılmıyorum

18- Faiz Oranlarındaki değişimlere karşı, faiz sözleşmeleri alım satımını yada faiz riskinden etkilenen varlıklara kısa vadede sahip olmak gibi yöntemler doğru olduğunu düşünüyor musunuz ?

Katılıyorum

Kısmen Katılıyorum

Katılmıyorum

Kesinlikle Katılmıyorum

19- Personel seçimi, yetiştirilmesi , iç talimatlar ve örgütsel düzenlemeler ile firma içinde oluşabilecek aksaklıklar kaynaklanan zararların önüne geçilebileceğini düşünüyor musunuz?

Katılıyorum

Kısmen Katılıyorum

Katılmıyorum

Kesinlikle Katılmıyorum

20- Emtia fiyatlarında oluşabilecek değişimlerin işletmeyi olumsuz etkilememesi için aktif stok yönetiminin yeterli olduğunu düşünüyor musunuz?

Katılıyorum

Kısmen Katılıyorum

Katılmıyorum

Kesinlikle Katılmıyorum

Anketimizi sona ermiştir , katılımız için teşekkür ederiz.

ÖZGEÇMİŞ (CURRICULUM VITAE)

Bahadır Eser YAZICI, 1983 yılında İstanbul'da dünyaya gelmiştir. Lise öğrenimini 2000 yılında Eyüp Otakçılar Lisesi'nde tamamladıktan sonra Anadolu Üniversitesi İktisat Fakültesi'nden 2008 yılında lisans eğitimini tamamlamıştır. 2012 yılında Okan Üniversitesi, Sosyal Bilimler Fakültesi, İşletme Anabilim Dalı, Muhasebe ve Denetim Programı'nda yüksek lisans eğitimine başlamıştır. 2015 yılında serbest muhasebeci mali müşavir unvanına hak kazanmıştır. Halen aktif olarak Üsküdar ilçesinde SMMM olarak çalışmaktadır.