

NİĞDE ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İŞLETME ANABİLİM DALI

**TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN AVRUPA TOPLULUĞUNA  
UYUMLAŞTIRILMASI AŞAMASINDA FİNANSMAN  
SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ**

708954

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Tez Danışmanı

Yrd. Doç. Dr. Famil ŞAMİLOĞLU

Hazırlayan  
M. Akif DENİZ

108854  
T.C. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU  
DOKÜMANTASYON MERKEZİ

NİĞDE-2001

**NİĞDE ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE**

M. Akif DENİZ'e ait "Türkiye'de Kobi'lerin Avrupa Topluluğuna Uyumlaştırılması Aşamasında Finansman Sorunları Ve Çözüm Önerileri" adlı çalışma jürimiz tarafından İşletme Anabilim Dalında YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir.

**BAŞKAN :**

**ÜYE :**

**ÜYE :**

**ÜYE :**

**ÜYE :**

**ÜYE :**

## ÖZET

Dünya ekonomisindeki son gelişme ve değişmeler, Türkiye'nin de içinde yer aldığı bölgesel ekonomik yapıları da etkilemesi sonucunda, küçük ve orta ölçekli işletmelerin ekonomik kalkınma sürecinin temel dinamiğini oluşturduğunu ortaya koymuştur. Avrupa Birliği ile uyumlaşma aşamasında ki Türkiye'nin günümüzde evrenselleşen piyasa ekonomisinin gerektirdiği rekabet ortamını tesis etmenin temel aracı küçük ve orta ölçekli işletmelerdir. Bununla birlikte, ölçeklerinin esnekliği nedeniyle değişme ve yeniliklere uyum kabiliyeti yüksek olan bu işletmeler, aynı zamanda ekonomide yarattıkları yüksek istihdam seviyesi nedeniyle de toplumsal düzenin teminatıdır.

Tüm bu bilgiler ışığında küçük ve orta boy işletmelerin önemine inanılarak yapılan bu çalışmada, Dünya ve Türkiye ekonomisinde küçük ve orta ölçekli işletmelerin yeri, yapıları ve finansal sorunlarına ilişkin konular öncelikle teorik olarak ele alınıp incelenmiş ve konunun daha rasyonel olabilmesi amacıyla belli illerdeki küçük ve orta ölçekli işletmeler üzerine anket çalışmaları yapılmıştır. Çalışmamız beş bölümden oluşmuş olup, birinci bölümde küçük ve orta ölçekli işletmelere ilişkin genel değerlendirmeler ele alınmıştır. İkinci bölümde ise küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman sorunları ve çözüm önerileri ele alınarak incelenmiştir. Üçüncü bölümde ise Türkiye'nin Avrupa Birliği ile olan ilişkilerinin küçük ve orta ölçekli işletmelerin politikaları üzerine etkileri ve finansal çözüm yolları mevcut uygulamalardan faydalanılarak teorik olarak incelenmiştir. Dördüncü bölümde ise Avrupa Birliğine entegrasyon sürecinde İç Anadolu Bölgesi dahilindeki illerde faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli işletmelerin yapısal, faaliyetsetel, finansman, ihracat yönetim durumlarının tespiti yapılmış ve bu alandaki sorunlar belirlenmiştir. Ayrıca çözüm önerileri geliştirmeyi amaçlayarak, spss paket programında yüzde analizine anket değerlendirilmesi yapılmıştır. Beşinci ve son bölümde ise Türkiye'deki küçük ve orta işletmelerin finansman sorunları üzerine yaptığımız çalışmanın sonuçları ve konuya ilişkin önerilerimiz sunulmuştur.

## ABSTRACT

It was understood that the last progressions and variations at the world economy at the result of their influences on the regional and economic structures which Turkey belongs in, small and medium sized enterprises have existed the basic dynamic of the economic development process.

The main mean to establish the rivalry conditions, which is a necessity of the market economy which has been being universal nowadays, for Turkey at the stage of integration with the European Community is small and medium sized enterprises.

However, these enterprises, which have a high talent to adapdate the variations and newness because of their flexible sizes, are also the quarantee of the social order because of the high employment which was created by them in the economy.

Under all these information, in this rescorch paper which written by small and medium sized enterprises, the topics about the places, structures and financial problems of small and medium sized enterprises have firstly examined in a theoretical way and then for the aim of to have a more rational study, questionnaire studies were made on small and medium sized enterprises in known cities.

Our study has existed from 5 parts, in the first part it was examined the general appreciation related with small and medium sized enterprises.

In the second part; the financial problems of small and medium sized enterprises and their solution proposals were examined.

In the third part; the influences of the relations between Turkey and European Community on the politics of small and medium sized enterprises and financial solution ways were examined in a theoretical way by benefiting the existent applications.

In the fourth part; during the entegration process to European structural, activity financial export administration situations of the small and medium sized enterprises which activate in the middle Anatolia and the problems in this area were defined. In addition, achieving to progress solution proposals, achieving to progress solution proposals, percent analysis were made, on questionnaire appreciation in the spss packet programme. In the fifth and last part; results of the small and medium sized enterprises and the solutions, related with the topic were expressed.



## İÇİNDEKİLER

ÖZET.....	i
ABSTRACT.....	ii
İÇİNDEKİLER.....	iv
KISALTMALAR.....	viii
TABLolar.....	ix
GİRİŞ.....	1

### I.BÖLÜM

#### KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERE GENEL BİR BAKIŞ

1. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERE İLİŞKİN GENEL DEĞERLENDİRMELER.....	6
1.1. TÜRKİYE'DE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER KAVRAMI	6
1.2. DÜNYADA KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETME KAVRAMI.....	8
1.2.1. Avrupa Topluluğunda "KOBİ" Tanımı .....	8
1.2.2. OECD Ülkelerinde KOBİ Tanımı.....	9
1.2.3. Doğu Asya Ülkelerinde KOBİ Tanımı.....	10
1.3. TÜRKİYE'DEKİ KOBİ'LERİN YAPISI VE ÖZELLİKLERİ.....	10
1.4. KOBİ'LERİN TÜRKİYE EKONOMİSİNDEKİ YERİ .....	11
1.5. KOBİ'LERİN DÜNYA EKONOMİSİNDEKİ YERİ .....	14
1.6. AVRUPA BİRLİĞİ'NDE KOBİ'LERLE İLGİLİ EKONOMİK GÖSTERGELER.....	16
1.7. AVRUPA BİRLİĞİ'NDE KOBİ'LERE YÖNELİK DEVLET YARDIMLARI.....	17
1.8. KOBİ'LERİN EKONOMİK VE SOSYAL SİSTEME KATKILARI .....	18

### II.BÖLÜM

#### KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN FİNANSMAN SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

2. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN FİNANSMAN SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ.....	22
2.1. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN FİNANSMAN SORUNLARI.....	22
2.1.1. Para Piyasasına İlişkin Sorunlar.....	23
2.1.2. Sermaye Piyasasına İlişkin sorunlar.....	24
2.1.2.1. Siyasi Otoritenin Kaynak Yaratmaya Yönelik Düzenleme Yapabileceği Alanlar.....	24
2.1.3. Türkiye'de KOBİ'lerin Finansman Sorunlarına İlişkin Değerlendirmeler.....	25

2.2. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN FİNANSMAN SORUNLARININ ÇÖZÜMÜNE İLİŞKİN ÖNERİLER.....	27
2.2.1. Çözüm Önerilerinin Mantıksal Temeli .....	27
2.2.1.1. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Açısından Piyasa Ekonomisinin İşleyişi ve Uyum Devresi .....	27
2.2.2. Kamunun Destek ve Teşvik Anlayışında Yenilik.....	28
2.2.3. Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Teşvik Edilmesi.....	29
2.3. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN FİNANSMAN SORUNLARININ ÇÖZÜMÜNE İLİŞKİN FİNANSAL ARAÇLAR.....	30
2.3.1. Küçük İşletme Yatırım Şirketleri Modeli .....	31
2.3.1.1. Modelin İşleyişiyle İlgili Genel Bilgiler.....	31
2.3.1.2. Küçük İşletme Yatırım Şirketleri Örneğinin Türkiye’de Uygulanabilirliği.....	32
2.3.1.3. Türkiye’de Küçük İşletme Yatırım Finansman Şirketinin Kaynak Sağlama Araçlarına İlişkin KOSGEB Projesi .....	33
2.3.2. Risk Sermayesi Finansman Modeli .....	36
2.3.2.1. Risk Sermayesi Kavramı ve İşleyişi.....	36
2.3.2.2. Türkiye’de Risk Sermayesinin Uygulanabilirliği.....	37
2.3.3. Kredi Garanti Sisteminin Kurulması.....	41
2.3.3.1. Kredi Garanti Sisteminin Genel Kapsamı.....	41
2.3.3.2. Kredi Garanti Fonunun Türkiye’de Uygulanması.....	44
2.3.4. Sermaye Piyasasında Yapılabilecek Yeni Düzenlemeler ve Yaklaşımlar.	47
2.3.5. Finansman Sağlama Aracı Olarak Leasing .....	48
2.3.5.1. Leasing Kavramı.....	48
2.3.5.2. KOBİ Leasing Şirketlerinin Kurulması.....	49
2.3.6. Factoring.....	50
2.3.6.1. Factoringin Tanımı.....	50
2.3.7. Forfaiting.....	50
2.3.7.1. Forfaitingın Tanımı.....	50
2.3.7.2. Forfaitingın Avantajları.....	51

### III.BÖLÜM

#### TÜRKİYE’NİN AVRUPA BİRLİĞİ İLE OLAN İLİŞKİLERİNİN KOBİ KREDİ POLİTİKALARI ÜZERİNE ETKİLERİ

3. AVRUPA BİRLİĞİ’NE KATILIM AŞAMASINDA KOBİ POLİTİKALARI...	54
3.1. KOBİ’LERE İLİŞKİN YENİ STRATEJİ VE YAKLAŞIMLAR .....	54
3.1.1. KOBİ’lere Verilen Kredilerin Avrupa Birliğinin Rekabetçi Piyasa Mantığına Uyumu .....	54
3.1.2. Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Avrupa Birliği Standartlarına Yaklaşımı Çerçevesinde Teknik Destek ve Teknoloji Yenileme Çalışmaları.....	56
3.1.3. Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Uluslararası İşbirliğini ve İhracatı Geliştirme Programları.....	57
3.1.4. Avrupa Birliği Aşamasında Sermaye Piyasalarının Yapılanmasıyla İlgili Görüşler.....	58

3.2. AVRUPA BİRLİĞİ'NDE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERE YÖNELİK KREDİ DESTEK PROGRAMLARI.....	60
3.2.1. Avrupa Yatırım Bankası.....	61
3.2.2. KOBİ'ler İçin Topluluk Finansal Kredileri “Yeni Topluluk Aracı” (The New Community Instrument NCI).....	62
3.2.3. Avrupa Birliği Yatırım Ortakları Programı (European Community Investment Partners ECIP).....	62
3.2.4. Europortenariat ve Medpartenariat Programının Türkiye'deki Temsilcisi İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV).....	63

#### IV. BÖLÜM

### AVRUPA BİRLİĞİ' NE ENTEGRASYON SÜRECİNDE İÇ ANADOLU BÖLGESİNDEKİ KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN DURUMU VE SORUNLARININ TESBİTİNE İLİŞKİN ÇALIŞMA

4. AVRUPA BİRLİĞİ SÜRECİNDE İÇ ANADOLU BÖLGESİNDEKİ KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN DURUMU VE SORUNLARI ÜZERİNE YAPILMIŞ BİR ÇALIŞMA. ....	66
4.1. İÇ ANADOLU BÖLGESİ HAKKINDA GENEL BİLGİLER.....	66
4.2. ARAŞTIRMANIN AMACI.....	67
4.3. ARAŞTIRMANIN KAPSAMI.....	67
4.4. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ VE SORULARIN NİTELİĞİ.....	67
4.5. ARAŞTIRMANIN TAŞIDIĞI SINIRLILIKLAR.....	68
4.6. ARAŞTIRMANIN SONUÇLARININ DEĞERLENDİRİLMESİ.....	68
4.7. ARAŞTIRMALARIN VARSAYIMLARI .....	68
4.8. SORULARIN DEĞERLENDİRİLMESİ.....	69
4.8.1. İşletmelerin Çalıştırdıkları İşçi İstihdamının Gruplandırılması.....	70
4.8.2. İşletmenin Faaliyette Bulunduğu Sektör.....	71
4.8.3. İşletmelerin Tüzel Kişiliklerinin Hukuksal Sınıflandırılması.....	72
4.8.4. İşletmelerin Hammaddeleri Karşılama Yerleri .....	73
4.8.5. İşletmelerin Finansman Sorunu Yaşamaları.....	74
4.8.6. İşletmelerin Kredi Kullanmaları .....	75
4.8.7. İşletmelerde Kullanılan Kredi Kaynakları.....	76
4.8.8. İşletmelerin Kredi Kullanırken Karşılaştıkları Sorunlar.....	79
4.8.9. İşletmelerin Sık Karşılaştıkları Maliyetler .....	81
4.8.10. İşletmelerin Kalifiye Eleman İhtiyaçları.....	82
4.8.11. İşletmelerde Kişisel Üretkenlik Düzeyini Arttırmaya Yönelik Çalışmalar.....	84
4.8.12. İşletmelerde Yöneticilerin Eğitim Düzeyleri .....	85
4.8.13. İşletmelerde Yetki ve Sorumluluk Paylaştırılması.....	87
4.8.14. İşletmelerin Gelişmesinde Etki Eden Önemli Unsurlar.....	88
4.8.15. İşletmelerin Kendilerini Piyasadaki Teknolojik Gelişmelerle Kıyaslamaları .....	89
4.8.16. İşletmelere Teknolojik ve Teknik Bilgi Veren Kuruluşların Olması.....	90
4.8.17. İşletmelerin Çağdaş Yönetim Teknikleri ve Teknolojik Gelişmeleri Takip Etmesi.....	91



4.8.18. İşletmelerin Uyguladıkları Yönetim Teknikleri .....	92
4.8.19. İşletmelerin Diğer İllere Mal Satması .....	93
4.8.20. İşletmelerin Ürettiği Mamullere Karşı Olan Talep.....	94
4.8.21. İşletmelerin Tutundurma Faaliyetleri.....	95
4.8.22. İşletmelerin Tüketiciye Ulaşmak İçin Kullandıkları Yöntemler.....	97
4.8.23. İl İçindeki Diğer Kobilerle İlişkilerinin Olması .....	98
4.8.24. İşletmelerin Uluslar arası Ticaret İlişkilerinin Varlığı .....	99
4.8.25. Gümrük Birliğine Girilmesinin İşletmelere Etkisi.....	101
4.8.26. Gümrük Birliğinin İşletmelere Olumlu Etkileri.....	102
4.8.27. Gümrük Birliğinin İşletmelere Olumsuz Etkileri.....	103
4.8.28. Avrupa Birliği' ne Entegrasyon Sürecinde Gerekli Düzenleyici Esaslar Hakkında Bilgi.....	104
4.8.29. Ürünlerin Avrupa Birliği Standartlarına Uyumu.....	106
4.8.30. Ürünün Avrupa Birliği' nde Pazarlanabilirliği.....	107
4.8.31. Avrupa Birliği İle İlişkilerde İşletmelerin Zorlanacağı Konular.....	108
4.8.32. Avrupa Birliği Dışındaki Ülkelere AYB ve AYF Finans Desteği Hakkında Bilgi Durumu.....	110
4.8.33. İşletmelere Devletin ve Yerel Yönetimlerin Destek Vermesi.....	111
4.8.34. Yatırım ve Yatırım Planlarının Olması .....	113
4.8.35. İşletmelerin Muhtemel Krizlere Karşı Hazır Olmaları.....	114

## V. BÖLÜM SONUÇ VE ÖNERİLER

5. SONUÇ VE ÖNERİLER.....	115
KAYNAKÇA .....	126
EKLER.....	131

## KISALTMALAR

- AB : Avrupa Birliği
- ABD : Amerika Birleşik Devletleri
- AT : Avrupa Topluluğu
- AYB : Avrupa Yatırım Bankası
- AYF : Avrupa Yatırım Fonu
- CIM : Computer-Integraed Manufacturing ( Bilgisayar Entegreli  
İmalat)
- DIE : Devlet İstatistik Enstitüsü
- ECIP : European Community Investment Partners (Avrupa Birliği  
Yatırım Ortaklığı Programı)
- GATT : Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması
- İGEME : İhracatı Geliştirme Merkezi
- İKV : İktisadi Kalkınma Vakfı
- İMKB : İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
- İTO : İstanbul Ticaret Odası
- İTÜ : İstanbul Teknik Üniversitesi
- KGF : Kredi Garanti Fonu
- KOBİ : Küçük ve Orta Boy İşletme
- KOSGEB : Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme İdaresi Başkanlığı
- NASDAQ : Natonel Association of Securities Dealers Automated Quotation  
System
- OECD : Organisation for Economic Co. Operation and Development.  
(Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü)
- OTO : Over The Counter
- SBA : Small Business Administration (Küçük İşletme Yönetimi)
- SDTŞ : Sektörel Dış Ticaret Şirketleri
- TESK : Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kooperatifi
- TOBB : Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
- TOSYÖV : Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve  
Yöneticiler Vakfı
- TÜSİAD : Türkiye Sanayici ve İşadamları Derneği

## TABLOLAR

Tablo 1	Avrupa Birliği'nde KOBİ Tanımı.....	9
Tablo 2	Büyükölük Gruplarına Göre İşleyişleri.....	12
Tablo 3	KOBİ'lerin Ekonomi İçindeki Yeri... ..	13
Tablo 4	Çeşitli Ülkelerde Küçük İşletmelerle İlgili Ekonomik Göstergeler.....	16
Tablo 5	1995 yılında, 19 Avrupa Ülkesindeki İşletmelerin Ölçekleri ve Yapıları.....	17
Tablo 6	Kobilerin Dış Finansman Kaynakları... ..	26
Tablo 7	İşçi İstihdamının Gruplandırılması ... ..	70
Tablo 8	İşletmenin Faaliyet Gösterdiği Sektör.....	71
Tablo 9	İşletmelerin Tüzel Kişilik Dağılımı.....	72
Tablo 10	Hammadde İhtiyacının Karşılanması.....	73
Tablo 11	İşletmelerin Finansman Sorunları... ..	74
Tablo 12	İşletmelerin Kredi Kullanması.....	75
Tablo 13	Kullanılan Kredilerin Kaynakları... ..	76
Tablo 14	Dış Finansman Kaynakları.....	77
Tablo 15	İşletmelerin Kredi Kullanırken Karşılaştıkları Sorunlar.....	79
Tablo 16	İşletmelerin Karşılaştıkları Maliyetler.....	81
Tablo 17	İşletmelerin Kalifiye Eleman Sıkıntıları.....	82
Tablo 18	İşletmelerin Kişisel Üretime Yönelik Çalışmaları.....	84
Tablo 19	İşletmelerde Yöneticilerin Eğitim Seviyeleri.....	85
Tablo 20	İşletmelerde Yetki ve Sorumluluğun Paylaştırılması.....	87
Tablo 21	İşletmelerin Gelişmesine Etki Eden En Önemli Faktör.....	88
Tablo 22	İşletmelerin Kendilerini Piyasadaki Teknolojik Gelişmelerle Kıyaslamalar.....	89
Tablo 23	İşletmelere Teknolojik ve Teknik Bilgi Veren Kuruluşların Olması... ..	90
Tablo 24	İşletmelerin Çağdaş Yönetim Tekniklerini ve Teknolojik Gelişmeleri Takip Etmesi.....	91
Tablo 25	İşletmelerin Uygulamakta Olduğu Yönetim Tekniği.....	92
Tablo 26	İşletmelerin Diğer İllere Mal Satması.....	93

Tablo 27	İşletmelerin Ürettiği Mamullere Karşı Olan Talep.....	94
Tablo 28	İşletmelerin Kullandıkları Tutundurma Faaliyetleri.....	95
Tablo 29	İşletmelerin Tüketiciye Ulaşmak İçin Kullandıkları Yöntemler.....	97
Tablo 30	İl içindeki Diğer Kobilerle İlişkilerin Olması.....	98
Tablo 31	İşletmelerin Uluslar arası Olması.....	99
Tablo 32	Gümrük Birliğine Girilmesinin İşletmelere Etkisi.....	101
Tablo 33	Gümrük Birliğinin İşletmelere Olumlu Etkileri.....	102
Tablo 34	Gümrük Birliğinin İşletmelere Olumsuz Etkileri.....	103
Tablo 35	Avrupa Birliği' ne Entegrasyon Sürecinde Gerekli Düzenleyici Esaslar Hakkında Bilgi.....	104
Tablo 36	Ürünlerin Avrupa Birliği Standartlarına Uyumu.....	106
Tablo 37	Ürünün Avrupa Birliği' nde Pazarlanabilirliği.....	107
Tablo 38	Avrupa Birliği İle İlişkilerde İşletmelerin Zorlanacağı Konular.....	108
Tablo 39	Avrupa Birliği Dışındaki Ülkelere AYB ve AYF Finans Desteği Hakkında Bilgi Durumu.....	110
Tablo 40	İşletmelere Devletin ve Yerel Yönetimlerin Destek Vermesi.....	111
Tablo 41	İşletmelerin Mevcut yada İleriye Dönük Yatırımlarının Olması.....	113
Tablo 42	İşletmelerin Muhtemel Krizlere Karşı Hazır Olmaları.....	114

## GİRİŞ

Dünya ekonomisinde 2000'li yılların başında belirgin ve çarpıcı trendler (eğilimler) ortaya çıkmaktadır. Bir yandan AT ve NAFTA gibi ekonomik bloklama görürken, diğeryandan da teknolojideki gelişmelerin desteğinde “(serbest ticaret-adil ticaret)” anlayışı ile uluslar arası ticaret ülke sınırlarını ve ekonomik blokları aşarak bir küreselleşme olgusu ortaya çıkmaktadır. Bilindiğı gibi bu tür bir anlayışın temelinde bireyin politik ve ekonomik özgürlüğü ile bütünleşen, bireysel yaratıcılık ve girişimcilik motifine dayalı piyasa ekonomisi düşüncesinin evrenselleşmesi yatmaktadır. Dış ticarete Avrupa Birliğı yapılanmasının getirdiğı etkileşimler neticesinde sermayenin uluslar arasılaşması sermaye hareketlerinde sınır tanımamaktadır. Artık ülkeler uluslar arası pazarlar için üretime yönelmektedirler.

Ülkelerin ulusal pazarlardan taşarak uluslar arası mal ve sermaye piyasaları ile bütünleşme süreci, beraberinde teknolojik gelişmelerde de hızlı bir ivme kazanmıştır. Bütün bu gelişmeler ışığında yapılacak tek şey kalmaktadır ki o da dünya ekonomisiyle entegrasyon.

Konu bu yönüyle ele alındığında yeni bir yüzyılda dünyada çok daha önemli teknolojik yeniliklerin çıkışı görölmektedir. Öyle ki mikro-elektronığın tüm alanlarda kullanılması iletişim alanındaki gelişmeler ve bilgisayar entegreli imalat aşamalarının da endüstri alanında gerçekleşmesi esnek imalat sisteminin yaygınlaşmasını beraberinde getirmiştir. Böylelikle yığın ekonomisinden çıkılmış, yerine ise özel ürün taleplerinin karşılanabileceğı bir yapı oturtulmuştur.

Öte yandan yazılım mühendisliğı konusundaki gelişmeler ileri boyutlara ulaşmıştır. Hatta denilebilir ki makine ve donanım alanındaki gelişmeleri de geride bırakmıştır. Bunun şu anki en güzel örneğı yapay zeka kullanımının gerçekleştirilmesidir ki, Avrupa Topluluğı'nda bilgisayar entegreli imalat sisteminin, insana çok daha yakın olan bilgisayar ve insana entegreli imalat sisteminin artık gerçekleştirildiğı görölmektedir. Bütün bu açıklamalar ışığında bilgisayarlaşmanın temelini oluşturduğu bilişim çağında, bilgi toplumu ve buna bağılı olarak gelişen ekonomik ve sosyal yapı, insanların bilginin hamalı olmadan, gerektiğı an onu

kullanabileceği durumda depolayabilen ve bunları işleyerek yeni bilgilerin üretilerek insanlığın hizmetine sunulmasıdır. O halde kişi ve topluluklardan beklenen tek şey vardır ki; bilişim teknolojisinden aldığı güçle, toplum sorun ve ihtiyaçlarının araştırılarak yeni yaratıcı öneriler getirilerek çözümler aranmasıdır. Yani müteşebbislik ruhunun canlandırılması gerekmektedir.

Bilişim teknolojisinin sunduğu bilgi üretme ve analiz imkanlarını kullanma yeteneğine sahip, toplumun ihtiyaçlarını ve sorunlarını araştırıp yeni ve yaratıcı çözümler geliştirebilen bireylerin olmaları, kuşkusuz bireyin politik ve ekonomik özgürlüğü ile bütünleşen, bireysel yaratıcılık ve girişimcilik motifine dayalı piyasa ekonomisi düşüncesinin evrenselleşerek ülke ekonomilerinin makro ekonomi politikalarını değiştireceği kaçınılmazdır. Çağımızın gereği olarak ekonomik sistemlerde artık, rekabetçi bir piyasanın oluşumunu sağlayarak fırsat eşitliğinin tesis edilmesiyle gerçekçi yapıların oluşturulması gerekir. Günümüzde böyle bir mekanizmanın kurulmasının ve sağlıklı işleyişinin tek olasılığı ancak küçük ve orta ölçekli işletmelerde mümkündür.

Küreselleşmenin piyasa ekonomisinin temeli olan rekabetin kurulması ve devamı ancak küçük ve orta ölçekli işletmelerle mümkündür. Çünkü bu işletmeler teknolojik gelişmelerin ana kaynağıdır. Bilişim çağının yaşanabilmesi için en uygun esnek yapıya sahiptirler. Daha yenilikçi olan ve yaygın bir kesime hitap eden, küçük ve orta ölçekli işletmelerdir.

O halde Türkiye'nin Avrupa Birliği ekonomisi ile entegrasyonu aşamasında, küçük ve orta ölçekli işletmeler politikalarının değerlendirilmesi ve yeni politikaların geliştirilmesi zorunlu olacaktır.

Bu tip bir zorunluluk küçük ve orta ölçekli işletmelerin sorunlarını belirlemeye ve en önemli sorunu olan finansman sorununun çözümüne ilişkin önerilerin ortaya konulmasını gerekli kılmıştır. Böyle bir sorunun giderilmesi teknolojik girdinin gerçekleştirilebilmesini ve sonuçta da Türkiye'nin uzun vadede üretim ve rekabet gücü artışını sağlayacaktır. Bunun içinde işletme içi tedbirler ve

devletin sağlayacağı yardımlar yeterli değildir. Ülkede makro ekonomik dengelerin sağlıklı işleyişi sağlanmalıdır.

Avrupa Birliğine katılım aşamasında Türkiye’deki Küçük ve Orta Ölçekli işletmeleri vergi duvarları, kotalar ve benzeri yollarla koruma imkanı kalkmış olduğundan, gerek istihdam, gerekse üretim bakımından önemli bir yere sahip olan Küçük ve Orta Ölçekli işletmelerde üretim gücünü artırmak ve gerekli modernizasyona giderek kaliteyi artırmak, standartlaşmaya gitmek şarttır.

Ülkemizde önemi uzun süre anlaşılamamış Küçük ve Orta Ölçekli işletmelerin, değişen dünya şartları içerisinde yeniden gündeme gelerek değerlendirilmeye alınmasını ve yaşanan sorunlara bakış açıları kazandırmaya çalışılmıştır.

Bu çalışmada işletmelerin içinde bulunduğu finansman darboğazının Türkiye’deki mevcut uygulamalarının ışığında, Avrupa Topluluğu finansman politikalarının katılımıyla değerlendirilmeye çalışılmıştır.

Birinci bölümde; küçük ve orta ölçekli işletme kavramının, Türkiye ve Dünya ekonomik yapılanmasındaki yeri ve önemi ile ilgili değerlendirilmeler dikkate alınmıştır.

İkinci bölümde ise; Türkiye’de küçük ve orta ölçekli işletmelerin sorunları ve bu sorunlar içinde işletmenin finansman ihtiyacını sağlayacağı fon kaynaklarına ulaşmadaki sıkıntıları ve çözüm yolları araştırılarak incelenmiştir.

Üçüncü bölümde, Türkiye’nin Avrupa Birliğine katılım aşamasında küçük ve orta ölçekli işletme politikaları, bu işletmelerin karşılıklı desteklenmesi ve kredilendirilmesine ilişkin mevcut uygulamalardan da faydalanılarak teorik olarak incelenmiştir.

Dördüncü bölümde ise, Avrupa Birliğine entegrasyon sürecinde İç Anadolu Bölgesinde bulunan illerde faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli işletmelerin yapısal, faaliyet, finansman, ihracat, yönetim durumlarının tespit edilerek ortaya çıkan sorunlara ilişkin çözüm önerilerinin geliştirilmesi amaçlanarak, “spss” paket

programında yüzde analizi ile anket değerlendirilmesi yapılmıştır. Yapılan ankete ilişkin belge ekler bölümünde sunulmuştur.

Beşinci bölümde ise, sonuç ve önerilerimize yer verilmiştir. Ayrıca “Ekler” kısmında yapılan anket rneği sunulmuştur.





## **I. BÖLÜM**

### **KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERE GENEL BİR BAKIŞ**

## 1. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERE İLİŞKİN GENEL DEĞERLENDİRMELER

### 1.1.TÜRKİYE'DE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER KAVRAMI

KOBİ' ler 1980'li yıllardan beri, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin tümünde gittikçe yaygınlaşarak varlığını duyuran bir akımın adıdır. “Küçük Güzeldir” sloganıyla tüm toplumların gündemlerinde ön sıralara yerleşen küçük ve orta boy işletmecilik ve girişimcilik akımı, ekonomik ve teknolojik değişim dinamiklerinin ortaya çıktığı bir olgudur.

Küçük ve Orta Ölçekli işletme kavramı konusunda literatürde genel kabul görmüş bir tanımlama yapılamamıştır. Bu nedenle araştırmacılar küçük ve orta ölçekli işletmeleri belirlemek amacıyla ve değişik kıstasları ve tanımlamaları kullanırlar.

Yapılan tanımlamalar; ekonomiye, sektöre, pazara, zamana ve konuyla ilgili kuruluşlara göre değişebilmektedir.

İşletmenin tedarik, üretim, pazarlama, finansman, personel ve yönetim gibi temel işletmecilik fonksiyonlarına ek olarak küçük ve orta ölçekli işletmeler istihdam ettikleri personel sayısı, satış hacmi, sabit sermaye, kullandıkları enerji miktarı, kurulu kapasite düzeyi, katma değerleri ve kar büyüklüğü açısından büyük farklılıklar gösterir. Tüm bu nitel ve nicel özellikleri kapsayan ve genel geçerliliği olabilecek bir tanımlama ülkeler genelinde, tüm sektörler için geliştirmek mümkün olmamaktadır.

Ülkemizde çeşitli kurum ve kuruluşlar tarafından küçük ve orta ölçekli işletmelerin tanımlamaları yapılmaktadır. Bu kurumların başlıcaları şunlardır:

- KOSGEB
- Türk Ticaret Kanunu
- Gelir Vergisi Kanunu

- Devlet İstatistik Enstitüsü
- Sanayi ve Ticaret Sicili

Devlet İstatistik Enstitüsünün 1992 Genel Sanayi ve İşyerleri sayımından önceki sayımlarda olduğu gibi, 1-9 arası işçi çalıştıran işletmeleri küçük, 10-24 işçi çalıştıran işletmeleri orta, 25’den fazla işçi çalıştıran işletmeleri de büyük işletme olarak sınıflandırmıştır<sup>1</sup>. Buna karşılık temel amacı Küçük ve Orta Ölçekli işletmelere finansman desteği vermek olan Türkiye Halk Bankası, Küçük ve Orta Ölçekli işletmelere verdiği kredilerin amacına göre şöyle tanımlamaktadır<sup>2</sup>:

#### 1. Sanayi Kredilerinde,

Küçük ölçekli sanayi işletmesi adı altında; “mevcut işyerinde en çok 100 işçi çalıştıran ve kanuni defter kayıtlarında sabit yatırım (makine tesis ve cihazlar, taşıt, araç-gereçleri, döşeme ve demirbaş ile diğerleri toplamı) net tutarı 400 Milyar TL` ye kadar olan işletmelerdir”.

2. Eximbank KOBİ İhracat Kredisinde: “KOBİ, işyerinde çalıştırdığı işçi sayısı 1-250 olan üretime dönük sanayi işletmeleridir”.

3. KOBİ Destek Kredisinde: “KOBİ en çok 250 işçi çalıştıran imalat ve tarım sanayinde faaliyette bulunan, arsa ve bina hariç, makine, Tesis ve demirbaşlarının değeri 400 milyarı aşamayan, 1-250 arasında işçi çalıştıran işletmeler kobi olarak kabul edilmektedir. Bu işletmelerden 1-9 arasında işçi çalıştıranlar en küçük ölçekli, 10-49 arasında işçi çalıştıranlar küçük ölçekli, 50-250 arasında işçi çalıştıranlar ise orta ölçekli işletmeler olarak kabul edilmiştir. Böylelikle Türkiye` de yeni teşvik mevzuatı ile KOBİ` ler, Avrupa Birliği ölçütlerine paralel olarak yeniden tanımlanmıştır.

Görüldüğü gibi Halk Bankasının tanımı işçi sayısına ek olarak çok iyi belirlenmiş sabit sermaye miktarını da kapsamına almakla daha doyurucu olmuştur.

<sup>1</sup> DİE, Genel Sanayi ve İşyeri Sayımı 1992, Ankara DİE, 1992, s.30.

<sup>2</sup> UYSALLI, Özlem; “Eş Yumurta İkiizleri”, TOSYÖY-KONGEB, HALK BANK, Girişim Dergisi, 1995, s. 17.

Tüm ülkeler küçük ve orta ölçekli işletmelerin; ekonomide rekabetin yerleşmesi, ekonomiye canlılık getirmesi, değişim ve yeniliklere hemen uyum gösterebilecek bir esneklik anlayışı, geniş yapılı bir istihdam yaratıp toplumsal düzenin temelindeki sağlıklı gelişmeyi sağlaması, bölgesel uçurumların ortadan kaldırılması, işte bu nedenle her ülke kendi imkanlarını ve gerçekleri ölçüsünde olayı kavramlaştırmakla aynı zamanda teşvik ve finansal yardımlar sağlamaktadır.

## 1.2. DÜNYADA KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETME KAVRAMI

Dünyanın çeşitli ülkelerinde de küçük ve orta büyüklükteki işletmelerle ilgili bir takım tanımlamalar yapılmıştır. Bu tanımlamalar yapılırken bazı ülkeler çalışan personel sayısını dikkate almışlar, bazı ülkeler işletmelerin yarattığı katma değeri göz önünde bulundurmuşlar, bazı ülkeler ise işletmelerin sermaye yapılarını dikkate almışlardır. Ancak bu tanımlamalarda kullanılan ölçütler farklı farklı olmakla birlikte genel olarak, çalıştırılan işçi sayısının esas alındığı görülmektedir<sup>3</sup>. Dünyadaki çeşitli ülkelerdeki KOBİ tanımlarını kısaca görelim.

### 1.2.1. Avrupa Topluluğunda Kobi Tanımı

Avrupa Topluluğuna üye ülkeler arasında, KOBİ tanımları konusunda birlik ve ulusal bazda bir karışıklığa meydan vermemek için yeni bir ortak tanım gerçekleştirilmiştir. Avrupa Topluluğu Konsey kararının belirlediği KOBİ tanımı işçi sayısı, bilanço büyüklüğü ve işletmelerin bağımsızlık derecesinden oluşan kıstasları kapsamaktadır.

Avrupa Komisyonu Genel Sekreterliğinin 30 Ocak 1996 tarihinde üye ülkelere gönderdiği bir yazıyla belirlenen KOBİ tanımı çerçevesinde 250 işçiden az işçi çalıştıran işletmeler KOBİ olarak kabul edilmektedir<sup>4</sup>. 10'dan az işçi çalıştıran işletmeler çok küçük işletme, (11-49) arasında işçi çalıştıran ve yıllık cirosu 7 Milyon ECU (Avrupa Ortak Para Birimi)'yu aşmayan veya 5 Milyon ECU'nun altında Bilanço değeri olan işletmeler küçük işletme, (50-250) arasında işçi çalıştıran

<sup>3</sup> SARIKAYA, Birgül Tosyalı; *Kobilerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri*, İTO Yayını, İzmir, 1997, s.5.

<sup>4</sup> *Türkiye Ekonomisinde KOBİ'ler İmalat Sanayi İşletmelerinde Sorunlar ve Yeni Stratejiler*, TOBB Yayını, Ankara, s.5.

ve yıllık cirosu 40 Milyon ECU'nun altında olan işletmeler orta ölçekli işletme, 250'den fazla olan işletmeler ise büyük işletmeler olarak tanımlanmaktadır.

Avrupa Topluluğunda KOBİ'lerin toplam işletmeler içindeki payı % 99.9 dur. Toplulukta D. Almanya hariç tutulduğunda 1992 yılı içinde özel sektörde faaliyet gösteren KOBİ'lerin sayısı ise 15.7 Milyondur. Avrupa Topluluğunda faaliyet gösteren tüm işletmelerde, çalışan sayısı ortalama olarak 6 kişi iken bu oran KOBİ'lerde 4.5 kişidir<sup>5</sup>.

**Tablo 1: Avrupa Birliğinde KOBİ Tanımı**

KOBİ	Eleman Sayısı	Yıllık Ciro (veya yıllık bilanço tutarı)	Bağımsızlık
ORTA	250'den az	40 milyon ECU' yu geçmemeli (veya 27 milyon ECU)	Bir veya birkaç Büyük şirkete ait olmamalı
KÜÇÜK	50'den az	7 milyon ECU' yu geçmemeli (veya 5 milyon ECU)	
ÇOK KÜÇÜK	10'dan az		

**Kaynak:** Meral SAYIN, M. Akan FAZLIOĞLU, Avrupa Birliğinde KOBİ Destekleme Programları ve Diğer Teşvik Araçları. KOSGEB Yayını, Ankara. 1997.s.4

### 1.2.2 OECD Ülkelerinde Kobi Tanımı

OECD Ülkelerinde de işçi sayısı kriteri kullanılmaktadır. Çalıştırdığı işçi sayısı 20'ye kadar olan işletmeler çok küçük işletme, işçi sayısı (21-99) arasında olan işletmeler küçük sanayi işletmesi, (100-499) olan işletmeler ise orta ölçekli sanayi işletmesi, 500'den fazla olan işletmeler de büyük sanayi işletmesi olarak kabul edilmektedir<sup>6</sup>.

<sup>5</sup> EGE, Ayşe, ACAR, Ufuk; **Avrupa Topluluğu ile Gümrük Birliği Kapsamında Küçük ve Orta Boy İşletmeler**, KOSGEB Yayını, Ankara, 1993, s.24.

<sup>6</sup> KOÇAK, Servet; **Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri için İhracat Stratejileri**, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enst. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara 1998, s.10.

### 1.2.3. Doğu Asya Ülkelerinde Kobi Tanımı

Doğu Asya'da üretim, ticaret ve hizmet sektöründe faaliyet gösteren işletmeler sermaye miktarına ve çalıştırdıkları işçi sayısına göre çeşitli büyüklüklere ayrılmaktadır.

Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler, üretim sektöründeki işletmeler için 100 milyon yen veya 300 kişi çalıştıran işletmelerdir. Ticaret sektöründeki işletmeler için bu oran 30 milyon yen veya 100 kişi, hizmet sektöründeki işletmeler için ise 10 milyon yen veya 50 kişi olarak tespit edilmiştir.

### 1.3. TÜRKİYE'DEKİ KOBİ'LERİN YAPISI VE ÖZELLİKLERİ

Türkiye'deki küçük ve orta ölçekli işletmelerin genel ekonomik şartlardan olumlu ya da olumsuz etkilenmeleri pek tabii ki mümkündür. Hukuki yapı, kapasite katma değer, çalışanların sayıları, girdi/çıktı oranı gibi göstergeler açısından gözlemlenen yapı, yapılan istatistiklerle küçük ve orta ölçekli işletmelerin ekonomi içindeki ağırlıklarına ilişkin verileri ortaya koymaktadır.

Ülkemizde, gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi küçük işletmeler, nispeten emek yoğun üretim teknikler kullanılan, genellikle kırsal yörelerde kurulu ve finansal imkanları sınırlı işletmelerdir. Büyük işletmeler ise para ve sermaye piyasaları ile bütünleşmiş durumdadırlar<sup>7</sup>. Ülkemizde şirketleşme eğilimi son derece düşüktür. Ülkemizde KOBİ'lerin çalışanlar açısından önemli bir sorunu çözmediği gözlenmektedir. KOBİ'lerin niteliği gereği, başarısı girişimcinin yeteneğine ve enerjisine bağlanmıştır. Çünkü sahiplik ve yöneticilik aynı kişide birleşmiştir. Dolayısıyla iyi bir sahiplik, aynı zamanda iyi bir personel yöneticisi ve muhasebeci olması beklenemez. Ayrıca Türkiye'deki KOBİ'lerde planlamaya gereken önemin verilmemesi denetim sorununu da beraberinde getirmiştir. Bu gibi sorunlar karşısında girişimciler danışmanlık hizmetinin önemini de kavrayamadıklarından dolayı bocalamakta ve başarısızlığa uğramaktadırlar.

<sup>7</sup> OKTAV, Mete; **KOBİ'lerde İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri**, Türkiye Ticaret, Sanayi, Deniz Ticaret Odaları ve Ticaret Borsalar Birliği, TUBİTAK, Ankara 1990, s. 8.

Türkiye’de küçük işletmelerin daha çok; ticaret kesiminde (toptan ve perakende), sağlık, sosyal ve toplumsal hizmetler veren ve imalat sanayi işletmeleri olarak yoğunlaştıkları görülmektedir.

Türkiye’deki küçük işletmelerin imalat sanayii içindeki payları iş yeri sayısı olarak düşüş göstermesine karşılık, ağırlığını korumaktadır. Çalışanların sayısı baz alındığında KOBİ’lerin istihdam yönünden önemli bir sorunu çözdüğü ortaya çıkmaktadır.

#### **1.4. KOBİ’LERİN TÜRKİYE EKONOMİSİNDEKİ YERİ**

KOBİ’ ler bir ülkenin sosyo-ekonomik yapısı çerçevesinde sanayileşme hareketinin, sağlıklı kentleşmenin ve optimum dağıtım ve ticaret uygulamalarının vazgeçilmez unsurları durumundadır<sup>8</sup>. Planlı dönemlerle başlayan hızlı sanayileşme çabaları içinde, KOBİ’ ler günümüze kadar çok zor görevleri üstlenmişlerdir.

Günümüzde Türkiye ekonomisine büyük katkıları olabilecek, istihdam yaratacak, hatta bölgeler arası kalkınmışlık farklarını aza indirebilecek kuruluşlar olan KOBİ’lerin hızla gelişimi 80’li yıllarda ortaya çıkmaya başlamıştır. Son yıllarda da KOBİ’ ler üretime ve istihdama olan katkılarından dolayı büyük bir önem kazanmışlardır. Özellikle Türkiye’deki KOBİ’ ler belirli bir bölgedeki imkanları en iyi şekilde değerlendirebilecek şekilde çalışmalarını halinde, üretimleri ile de gerek buldukları bölgenin kalkınmasına, gerekse ulusal ekonomimize büyük oranda katkı sağlayacakları şüphesizdir<sup>9</sup>. KOBİ’ ler ülkemizin ekonomisinin temelini oluşturmakta, bunun yanı sıra sosyal çelişkiler için de düzenleyici ve düzeltici bir unsur teşkil etmektedirler. Türkiye’de KOBİ’ ler olarak tanımlanan kesim imalat sanayi sektöründeki küçük ve orta büyüklükteki işletmeleri de dahil olmak üzere çok geniş ekonomik faaliyet alanını kapsamaktadır. Bu alan içersine imalat sanayi, tarım, turizm, ticaret, hizmetler, taşımacılık, madencilik konularında faaliyette bulunan işletmelerin yanı sıra emek-yoğun biçimde üretim yapan sanatkarlar ve ticari ağırlıklı faaliyetler gösteren esnaflar da girmektedir.

<sup>8</sup> DOĞAN, Selen, ÖZGEN, Hüseyin; *Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Uluslararası Pazarlara Karşılaştıkları Yönetim Sorunları ve Çözüm Önerileri*, TUBİTAK, 1996, s. 67.

<sup>9</sup> SARIKAYA, Birgül Tosyalı, a.g.e., s. 8.

Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler olarak tanımlanan bu kesim nüfusumuzun yaklaşık 15 milyonluk kısmını kapsamakta olup, tüm işletmelerin % 99.4'ü oluşturmakta toplam istihdam içerisinde % 53, yatırımlar olarak % 27 ve katma değer olarak % 25 gibi önemli paylara sahip bulunmaktadır<sup>10</sup>.

KOBİ'lerin toplam işyerleri içindeki payı, D.İ.E. 1994 yılında yaptığı istatistik araştırma raporlarına göre ticaret ve hizmet sektöründe çeşitlilik arz etmektedir. Aşağıdaki tabloda görüldüğü gibi 1987-1991 yılları arasındaki değişme oranları oldukça küçüktür.

**Tablo 2: Büyüklük Gruplarına Göre İşyerleri**

YIL	İŞYERİ BÜYÜKLÜK GRUBU	İŞYERİ SAYISI			
		Ticaret		Hizmetler	
		Sayı	Oran (%)	Sayı	Oran (%)
1987	10-49	10446	93,34	3457	94,30
	50-99	405	3,62	96	2,62
	100-+	340	3,04	113	3,08
1988	10-49	10809	91,18	3286	68,37
	50-99	660	5,57	98	2,04
	100-+	386	3,26	1422	29,59
1989	10-49	10102	87,53	2410	94,14
	50-99	1213	10,51	71	2,77
	100-+	226	1,96	79	3,09
1990	10-49	9602	89,33	2872	95,51
	50-99	762	7,09	64	2,13
	100-+	385	3,58	71	2,36
1991	10-49	10267	90,77	2928	93,91
	50-99	568	5,02	91	2,92
	100-+	476	4,21	99	3,18

**Kaynak:** Türkiye İstatistik Yıllığı, 1994. D.İ.E., Ankara, 1995

1987 yılında ticaret sektöründe çalışan işletmelerin %93.34'ünü küçük işletmeler oluştururken, 1991 yılında bu oran % 90.77'ye düşmüştür. Orta büyüklükteki işletmelerin oranı ise % 3.62'den % 5.02'ye yükselmiş, büyük ölçekli işletmelerin oranında da artış gözlenerek söz konusu oran % 3.04'den % 4.21'e çıkmıştır. Hizmetler sektöründe de değişme oranı seyri, ticaret sektöründeki gibidir.

<sup>10</sup> DOĞAN, Selen; ÖZGEN, Hüseyin a.g.e., s. 16.



Küçük ölçekli işletmelerin oranı 1987'de % 94.30 iken 1991'de % 93.91 olmuştur. Orta ölçekli işletmelerin oranı ise % 3.08'den % 3.18'e yükselmiştir<sup>11</sup>.

Yine 1987 ile 1991 yılları arasında, ülkemizdeki küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin, toplam istihdam içindeki paylarında, düzenli bir biçimde azalma görülmektedir. Aynı şekilde 1987 ile 1991 yılları arasında KOBİ'lerin ülkemizdeki toplam katma değer içindeki paylarının da düşüş kaydettiği gözlenmektedir. Gelişmiş ülkelerdeki KOBİ' ler ile ülkemizdeki KOBİ'lerin ekonomi içindeki paylarına baktığımızda küçük farklılıklara rağmen benzer tabloları görebiliriz. (Tablo 3) Rakamlar arasındaki ufak farklılıklar ise KOBİ' lere ilişkin yapılan tanımlamaların çeşitliliğinden ileri gelmektedir.

**Tablo 3: KOBİ'lerin Ekonomi İçindeki Yerleri**

Kobi'lerin Ekonomi İçindeki Yerleri	Türkiye'deki Durum	Gelişmiş Ülkelerdeki Durum
Toplam İşletmelere Oranı	%99,5	%95
Toplam İstihdam Oranı	%53	%50
Toplam Yatırım Oranı	%30-40	%40
Toplam Üretim Oranı	%30-40	%50
Toplam İhracat Oranı	%8-9	%30-40

**Kaynak:** Birgül Tosyalı SARIKAYA, KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri, s.12

Gelişmiş ülkeler ile ülkemiz arasında bir karşılaştırma yapıldığında, Türkiye'deki KOBİ'lerin toplam işletmelere oranının yüksek olmasına rağmen üretim oranının %10-20, ihracat oranının ise %20-30 daha az olduğu görülmektedir. Bunun nedeni de gelişmiş ülkeler ile ülkemiz arasında bulunan KOBİ tanımlarının farklılığından ileri gelmektedir.

KOBİ'lerin ülkemiz ekonomisine olan katkılarını şu şekilde özetleyebiliriz<sup>12</sup>:

- KOBİ'ler ekonomik yapının çeşitlenmesini sağlarlar.

<sup>11</sup> DOĞAN, Selen; ÖZGEN, Hüseyin a.g.e., s. 16.

<sup>12</sup> DOĞAN, Selen; ÖZGEN, Hüseyin; a.g.e., s.17.

- KOBİ' ler tekelliliği önlerler.
- Bölgesel kalkınmaya katkıda bulunurlar.
- İstihdam yaratırlar.
- Ülkedeki gelir yelpazesinin dengesini sağlarlar.
- Büyük işletmelerin girdi ve ara malı sağlarlar.
- Teknolojik gelişmelerin kırsal yörelere ulaşmasını sağlayarak, üretim teknolojilerini tamamlarlar.
- Küçük birikimlere, aile birikimlerinin doğrudan doğruya yatırımlara aktarılmasını sağlarlar.

### **1.5. KOBİ' LERİN DÜNYA EKONOMİSİNDEKİ YERİ**

KOBİ' ler yalnızca az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere mahsus kuruluşlar değildirler. Tüm sanayileşmiş ve sanayileşmekte olan toplumlarda KOBİ' ler çok önemli yeri işgal etmektedirler. Serbest Pazar ekonomisinin temelini oluşturan rekabeti korumanın temel aracı olarak kabul edilen KOBİ' ler, tüm gelişmiş ülkelerde istihdama da önemli katkılar sağlamaktadırlar.

Dolayısıyla, birçok gelişmiş ülkelerde KOBİ' leri koruyan anti-tröst kanunları bulunmaktadır. Yine birçok ülkede KOBİ' lere devlet tarafından önemli destekler sağlanmakta, birçok kamu kuruluşu bu işletmelerin üretim, finansman, pazarlama gibi sorunlarıyla yakından ilgilenmekte ve onlara yardımcı olmaktadır.

Dünya ticaretinde kısa bir sürede çok büyük bir paya sahip olan beş Uzak Doğu kaplanının (G. Kore, Tayvan, Tayland, Hong Kong, Singapur) verdikleri rekabet savaşlarında, ülkelerindeki KOBİ yapılarının güçlü ve yaygın olmasının kendilerine büyük avantajlar sağladığı bir gerçektir. Bizde de “Anadolu Kaplanları” olarak nitelendirilen ve önemleri son yıllarda gittikçe artan Türk KOBİ' lerinin harekete geçme zamanı gelmiştir ve ülkemizin görülmeyen kahramanları olan bu

işletmelere devlet kuruluşları tarafından yakın zamanlarda özel ilgi gösterilmesi sevindirici bir gelişmedir.

KOBİ'lerin dünya paylaşım sistemindeki etkin rolünü Amerika ve Japonya'ya göre biraz daha geç anlayan Avrupa Topluluğu ülkeleri, özellikle 1974 ve 1979 yıllarındaki Petrol Şokları sonrası, rekabet gücü yüksek KOBİ'leri oluşturmanın gerekliliğini kavramışlardır. Özellikle 1987 yılından itibaren KOBİ'leri Avrupa Ortak Pazarına uyumlaştırmak için topluluk tarafından KOBİ'lere yönelik birtakım politikalar geliştirilmiştir ve topluluk içinde gittikçe artan işsizlik sorununa bir çare olarak KOBİ'lerin büyük fırsat yaratacağına inanılmıştır. Bu yüzden son yıllardaki tüm toplantı ve zirvelerde KOBİ'lere büyük yer verilmektedir<sup>13</sup>. KOBİ'lerin desteklenmesi, Avrupa topluluğu Sanayi Politikasının temel unsurlarından birisi haline gelmiştir. Bu işletmelerin istihdam yaratmaları nedeniyle, hızlı teknolojik değişmelere ayak uydurmakta zorlanmamaları için desteklenmeleri ve bu işletmelerin yaygınlaştırılması, temel hedeflerden birisi olmuştur.

KOBİ'lere tüm dünyada önem verilmesinin iki ana sebebi vardır<sup>13</sup>: Birincisi, kuvvetli bir ekonominin küçük işletmelere duyacağı ihtiyaç, ikincisi, küçük işletmelerin optimum büyüklüğe ulaşabilmeleri için resmi ve özel kuruluşların çabalarının zorunlu olduğudur<sup>14</sup>.

Sağlam ve sağlıklı bir KOBİ yapısı iktisadi gelişmenin sosyal barışın ve siyasi istikrarın en önemli güvencesi ve kaçınılmaz bir şartı kabul edilmektedir.

Çeşitli ülkelerdeki KOBİ'lerle, ilgili göstergeler Tablo 4'te görülmektedir. Tablodaki veriler bu ülkedeki KOBİ'lerin önemini ve yerini kanıtlar niteliktedir.

Tablodan da görüldüğü gibi küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin, gelişmekte olan veya gelişmiş bütün ülkelerde gerek istihdam, gerek yatırım, gerekse ihracattaki payları hiç de küçümsenmeyecek kadar fazladır. Tüm bu nedenlerle,

<sup>13</sup> ALPUGAN, Oktay; **Küçük İşletmeler Kavramı, Kuruluşu ve Yönetimi**, Der Yayınları, Trabzon, 1994, s. 1.

<sup>14</sup> EGE, Ayşe EĞİTİM, Şule ACAR, Ufuk; **Avrupa Birliği İle Gümrük Birliği Muhtemel Etkiler ve Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler**, KOSGEB Yayını, 1995, s. 44.

KOBİ'lerin güçlenerek varlıklarını devam ettirmeleri, işletmelerin ve toplumların geleceği açısından büyük önem taşımaktadır.

**Tablo 4: Çeşitli Ülkelerde Küçük İşletmelerle İlgili Ekonomik Göstergeler**

	ABD	ALM	HİN	JAP	İNG	G.KORE	TÜRKİYE
Küçük İşletmelerin Toplam İşletmelere Oranı (%)	97.2	99.8	98.6	99.4	96.0	97.8	98.8
Küçük İşletmelerin İstihdam Oranı (%)	50.4	64.2	63.2	81.4	36.0	61.9	45.6
Küçük İşletmelerin Yatırım Payı (%)	38.0	44.0	27.8	40.0	29.5	35.7	26.5
Küçük İşletmelerin Üretim Payı (%)	36.2	49.0	50.0	52.0	25.1	34.5	37.7
Küçük İşletmelerin İhracat Payı (%)	32.0	31.1	40.0	38.0	22.2	20.2	8.0
Küçük işletmelere Verilen Kredi Payı (%)	42.7	3.5	15.3	50.0	27.2	46.8	3-4

**Kaynak:** Oktay ALPUGAN, a.g.e., s.30

## 1.6. AVRUPA BİRLİĞİ'NDE KOBİ'LERLE İLGİLİ EKONOMİK GÖSTERGELER

Avrupa Komisyonu, 23. Genel Müdürlüğünün 1992 yılında başlattığı "KOBİ'ler için Avrupa Gözlemevi" isimli proje kapsamında her yıl Avrupalı KOBİ'lere ilişkin bir rapor hazırlanmaktadır. En son 1996 yılında hazırlanan 4. yıllık Rapor, Avrupa'nın 19 ülkesini (Avrupa Birliği (15), İzlanda, Liechtenstein, Norveç, İsviçre) kapsamaktadır<sup>15</sup>.

Rapora göre, 1995 yılında toplam işletme sayısının 16.5 milyona ulaştığı, ancak istihdam edilen kişi sayısının 103 milyona düştüğü, bunun özellikle büyük işletmelerde görüldüğü kaydedilmektedir. 1992 yılında işletme başına istihdam edilen çalışan sayısı 7 iken, bu sayı 1995 yılında 6'ya inmiştir.

Avrupa'daki KOBİ'ler verimlilik açısından incelendiğinde de 1988-1995 yıllarında sürekli bir verimlilik artışı olduğu gözlenmiştir. Kârlılık açısından da 1995

<sup>15</sup> ÖZGEN, Hüseyin, DOĞAN, Selen; a.g.e., s.30.

yılında Küçük ve Orta Boylu İşletmeler, Büyük İşletmelere göre daha büyük kârlılık oranını yakalamıştır<sup>16</sup>.

**Tablo 5: 1995 yılında 19 Avrupa Ülkesindeki İşletmelerin Ölçekleri ve Yapıları:**

	KOBİ (Küçük ve Orta Boy İşletmeler)				Büyük İşletme	Toplam
	Mikro işletme	Küçük İşletme	Orta işletme	Toplam KOBİ		
Toplam işletme (1000)	15205	1050	160	16415	35	16450
İşletme Başına Ortalama İstihdam	2	20	100	4	985	6
İstihdam (1000)	33230	19640	15785	68655	34565	103220
Ciro / İşletme sayısı (1000 ECU)	0.2	2.7	19.0	0.6	154.0	0.9
Verimlilik (1000 ECU)	38	44	62	45	54	48
Katma Değerde İş Gücü Maliyetin Oranı (%)	52	65	61	59	58	58

**Kaynak:** Meral SAYIN, M. Akan FAZLIOĞLU, a.g.e., s.1

### 1.7. AVRUPA BİRLİĞİ'NDE KOBİ'LERE YÖNELİK DEVLET YARDIMLARI

AB genelinde 1983 yılından itibaren uygulamaya konulan proje ve programların yanı sıra, KOBİ'lerin teşviki için kullanılan araçlardan birisi de devlet yardımlarıdır. İşletmeler arasında rekabetin bozulmaması, kaynakların etkin kullanımı ve ortak pazarın bütünlüğü açısından, devlet yardımları büyük önem taşımaktadır.

Avrupa Birliği, genel politikaların yanı sıra KOBİ'lerin sınırlı finansman kaynaklarını da göz önüne alarak, Birlik genelinde KOBİ'leri finansal açıdan destekleyici bazı politikaları benimsemiştir. Bu politikalar şöyle saptanmıştır<sup>17</sup>:

- KOBİ' lere kuruluş aşamasında; hibe düşük faizli kredi veya kredi desteğinin sağlanması.

<sup>16</sup> SAYIN, Meral, FAZLIOĞLU, Akan; **Avrupa Birliğinde KOBİ Destekleme Programları ve Diğer Teşvik Araçları**, KOSGEB Yayını, Ankara 1997, s. 1.

<sup>17</sup> EGE Ayşe, EĞİTİM, Şule, ACAR, Ufuk; a.g.e., s.60.

- Risk sermayesinin küçük sanayiye aktarılması için kamu desteğinin sağlanması.
- KOBİ' lere yatırımları için düşük faizli kredi veya kredi garantisi sağlanması.
- KOBİ' ler için işletme dışında yaptırılacak ar-ge çalışmalarının maliyetinin düşürülmesi için yardım programı sağlanması.
- Uzun vadeli kredilerin teşvik edilmesi.
- KOBİ' lerin ileri teknolojileri kullanabilmeleri için özel kredi desteği.
- KOBİ' lerin yönetim ve satış politikasını düzenleyecek danışmanlık hizmetlerinin maliyetini azaltmaya yönelik yardımlar.

Tüm bu yardım türlerinde dikkat edilmesi gereken en önemli nokta, bu yardımların sadece KOBİ' ler için yapıyor olmasıdır.

Ayrıca, Birlikte KOBİ' ler arasındaki işbirliğinin desteklenmesini öngören bir sistem kabul edilmiştir. "BC-Net" adı verilen bu sistemi Türkiye de 1993 yılında KOSGEB (Küçük Ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) vasıtasıyla katılmıştır. BC-Net sistemi ile, ülkemiz işletmelerinin 61 ülkede 450 Sanayi Ve Ticaret Odası veya KOSGEB gibi kuruluşlar üzerinden yabancı işletmelere iş teklif ve talepleri iletilebilmekte, ya da bu yabancı işletmelerin teklif ve talepleri toplanarak bu taleplerin ülkemize dağıtılması sağlanabilmektedir<sup>18</sup>.

### **1.8. KOBİ'LERİN EKONOMİK VE SOSYAL SİSTEME KATKILARI**

KOBİ' ler ekonomik ve sosyal sistemde çok önemli işlevleri yerine getirmektedirler. KOBİ' ler ülkemizde istihdam ve üretimin önemli dinamiklerindedir. KOBİ' ler yeni fikir ve buluşların kaynağı olup, sanayide esnekliğin sağlanmasına katkıda bulunurlar. KOBİ' ler işsizliği azaltmakta. yeni sanayi kolları meydana getirmekte, ekonomik krizleri kolayca atlatabilecek kadar

<sup>18</sup> EGE Ayşe, EĞİTİM, Şule, ACAR, Ufuk; a.g.e., s.61.

sanayi kolları meydana getirmekte, ekonomik krizleri kolayca atlatabilecek kadar esnek yapıya sahip bulunmakta, en önemlisi de büyük sanayi kuruluşlarına oranla faaliyetlerinde ve kârlılık durumlarında daha başarılı olabilmektedirler<sup>19</sup>.

Ekonominin sağlıklı ve hızlı gelişimi için KOBİ'lerin globalleşen ve özellikle Avrupa Birliğine uyum sürecinde siyasi-sosyal ve ekonomik açıdan güçlendirilmeleri, böylelikle piyasalarda rekabet etme gücünü yakalamış, Pazar ekonomisinin gereklerini yerine getiren ve iş hacmi yaratacak ülkenin büyüme hızında yaptıkları olumlu katkılar artık tüm ülkeler tarafından daha iyi anlaşılmaktadır<sup>20</sup>.

Dünyadaki kimi araştırmacılar, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin ekonomik sisteme olan katkıları<sup>21</sup>:

- Büyük işletmelerin ve KOBİ'lerin çalışmalarında birbirlerine bağımlı olmaları,
- Yeni fikir ve buluşların ortaya çıkmasına ve geliştirilmesine katkıda bulunmaları
- Serbest Pazar ekonomisinde rekabetin sürdürülmesine yardımcı olmaları, şeklinde özetlenebilir.

Buna dayanarak, Türkiye'de özellikle istihdam yönünden önemli bir yere sahip bulunan KOBİ'lerin ekonomik ve sosyal sisteme olan katkılarını;

- Bölge sanayilerinin çeşitli sorunlarını çözmek,
- Bölge sanayilerinin gelişmesine yardımcı olmak,
- Özel birtakım beceri ve teknoloji isteyen mallar üretmek,

<sup>19</sup> "MPM' nin KOBİ' lere Yönelik Yeni ve Büyük Girişimi, Verimliliği Arttırma Projesi Kalkınmada Anahtar", Verimlilik Dergisi, MPM yayını, Mart, 1998, Sayı: 111, s. 12.

<sup>20</sup> ALPTEMOÇİN, Ahmet Kurtçepe, Yerel Yönetimler ve KOBİ'ler Toplantı Metni, Türk Belediyecilik Derneği Yayını Ankara, 1997, s.10.

<sup>21</sup> KAYNAK, Yeşim; "KOBİ Destek Programları", TOSYÖV Girişim Dergisi, Ocak-Şubat 1998, Sayı: 14, s.13.

- Büyük sanayi işletmelerine yardımcı olmak, şeklinde özetlemek mümkündür.

KOBİ'lerin ülkemiz ekonomisine ve sosyal hayatımıza olan bu denli katkılarından dolayı, diğer kalkınmakta olan ülkelerde olduğu biçimde Türkiye'de de desteklenmesi, KOBİ'ler açısından daha verimli sonuçlar alınmasını sağlayacaktır. Bunun içinde KOBİ'lerin önündeki engeller kaldırılmalı KOBİ'ler teşvik edilmeli ve dünyayla entegrasyon süreci içerisindeki işletmelerin layık oldukları yere gelebilmeleri için kendilerine destek verilmelidir.





## **II. BÖLÜM**

### **KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN FİNANSMAN SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ**

## 2. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN FİNANSMAN SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

### 2.1. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN FİNANSMAN SORUNLARI

Önceki bölümde açıklandığı gibi ekonomik yapı içinde çok büyük bir önemi olan KOBİ'lerin en önde gelen sorunlarından bir tanesi finansman ihtiyaçlarını karşılamadaki sorunlarıdır. Bu tür sorunlar işletmelerin kendi iç dinamiklerinden kaynaklandığı gibi şimdiye kadar izlenen yanlış makro ekonomik politikalarından kaynaklanmaktadır. KOBİ'lerin önemi ülkemizde epey geç anlaşılmıştır. Genellikle mevcutların kurulması üzerine geliştirilen politika, yeni işletmelerin kurulmasını ve geliştirilmesini engellemiştir. Gelişmekte olan tüm ülkelerde bu tarz bir yol takip edilmiştir. Yatırım programlarının devlet tarafından yapılması, kredilerinde faiz oranlarının devlet tarafından organize edilmesi, dış ticaretin dahi devlet eliyle yapılması, küçük ve orta işletmelerin aleyhine olup ihracat ve ithalat izinlerinin büyük işletmeler tarafından daha kolay alınmasına gümrük vergilerinin ödeme kolaylıklarından ve teşviklerden büyük işletmelerin kazançlı çıkmasına sebep olmuştur.<sup>1</sup> Ekonomik yapılanma içinde istihdam payı % 53, üretimde yaratılan katma değer içindeki payı ise % 27 olan küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansal sistem tarafından sağlanan kredilerden elde ettikleri pay % 4 civarında kalmaktadır. Bu oran ABD de % 42.7 Japonya da % 50, G.Kore'de % 47 dir<sup>2</sup>.

Ülkemizde çeşitli sektörlerde faaliyetlerde bulunan 2530' u küçük ve orta ölçekli olmak üzere toplam 3000 firmadan TC Merkez Bankasının elde ettiği bilgilere göre, 1990-1995 yılları arasına KOBİ'lerin reel manada büyümediği yatırım harcamalarında bulunmadıklarını ortaya koymaktadır<sup>3</sup>. Aynı şekilde ISO'nun (1.100) işçi çalıştıran ve 6700 firmayı kapsayan anketinde ise KOBİ'lerin 1992 yılının ilk 3

<sup>1</sup> MÜFTÜOĞLU, Tamer; *Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Sorunlar ve Öneriler*, Turhan Yayınları Ankara 1991, s. 210.

<sup>2</sup> MÜFTÜOĞLU, Tamer; a.g.e., s. 210.

<sup>3</sup> TCMB, *Sektör Bilançoları; 1989-1992 Yılları, TCMB Krediler Genel Müdürlüğü*, Ankara 1992, s. 27.

ayında yatırımlarının azaldığı belirtilmiş faaliyetlerini hızla borçlanarak sürdürdükleri gözlemlenmektedir. Kısa vadeli borç kaynaklarıyla ayakta kalmaya çalışan bir imalat sektörünün fon kaynaklarını borçlanmalar oluşturmuş bundan dolayı sektörlerin likitide oranları bozulmuşken faiz oranlarının sürekli artışı, beraberinde işletmenin sahip olduğu öz kaynak oranının azalmasına sebep olmuştur<sup>4</sup>.

Mevcut finansal yapının KOBİ'lerin ihtiyacı olan finansman ihtiyacını karşılamaktan uzak olması, bizi finans piyasasını oluşturan iki piyasanın sorunlarına götürür.

### 2.1.1. Para Piyasasına İlişkin Sorunlar

Para piyasalarını oluşturan ticari bankalara göre sahip oldukları ekonomik değerlerin yeterli görülmemesi yüzünden KOBİ'ler altından kalkamayacakları faiz, vade ve teminat şartları nedeni ile kredi bulmakta ve kullanmakta sürekli problem yaşamışlardır. KOBİ'ler kuruluş aşamasında dahi bir fizibilite etüdüne dayandırılmadan karar verdiklerinden dolayı pazar payı, üretim kapasitesi ve ilk yatırım tutarları hesaplamalarında sürekli yanlışlıklar yapılmaktadır. Türkiye'de KOBİ'lerin ilk yatırım tutarları yani başlangıç sermayeleri genellikle kişisel tasarruf ve öz kaynaklardan oluşmaktadır. Çünkü para piyasasının kurumları, kredilendirme için büyük oranda ipotek ve kefalet biçiminde teminat istemektedirler. Her şey rağmen kredi talebinde bulunan işletmeler ise kredi talep hacimlerinin küçük olmasının kredi işlem maliyetlerindeki meydana getirdiği artış ve işletme riskinin yüksek oluşu aynı zamanda kredi faizlerindeki yükselmeyide beraberinde getirmiştir<sup>5</sup>.

Bu konuda yapılan araştırmalarda KOBİ'lerin kredi bulmada karşılaştıkları en önemli sorunu % 33 ipotek bulmada ve % 22 oranında da kefalet sağlamada karşılaştıklarını ortaya koymuştur. Aynı zamanda % 51.3 oranında finansal kaynak maliyetlerinin yüksekliği de % 32.1 oranında da kaynakların yetersizliği görüşü

<sup>4</sup> İSO, 1992 Yılında Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Kuruluşları, İstanbul 1992, s. 38.

<sup>5</sup> SARIASLAN, Halil; Yatırım Projelerinin Hazırlanması ve Değerlendirilmesi, Ankara 1998, s. 76.

hakimdir<sup>6</sup>.

### 2.1.2. Sermaye Piyasasına İlişkin Sorunlar

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin şu an için sermaye piyasalarında fon sağlamaları mümkün değildir. Çünkü bu işletmelere menkul kıymetleri karşılığı sermaye piyasasından fon sağlayacak finansal kuruluşlarda ülkemizde mevcut değildir. Bunun yanında işletmelere finansal kiralama usulüyle fon sağlayacakları leasing şirketleri bulunuyorsa da küçük ve orta ölçekli işletmeler bilgi eksikliği ve taleplerinin küçük olması nedeni ile bu şirketlerle işlem yapamamaktadırlar. Bundan dolayı KOBİ'lerin sermaye piyasalarından fon talep edebilmeleri için gerekli düzenlemeler yapılmalıdır.

Pek çok ülkede küçük ve orta ölçekli işletmeler için ikinci nitelikte borsalar ve piyasalar kurulmuştur. Fazla likit olmayan riskli firmalara yatırım yaparak risk alan yatırımcıların riskleri ölçeğinde büyük getiriler elde ettikleri görülmüştür.

İkincil pazarlar üzerine yapılan en başarılı örnek ABD'nin Ulusal Menkul Kıymetler Dealerlar birliği tarafından kurulan NASDAQ'tır. ABD'de portföylerinin bir bölümünü yenilikçi küçük ve orta ölçekli işletmelere yatıran kurumsal yatırımcılar vardır. Örneğin emeklilik fonları ve kolektif yatırım klüpleri bunlar arasındadır<sup>7</sup>.

ABD'de yeni kurulan küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman yollarının zenginleştirilmesinde, siyasi otoritenin gücünü göstermesi açısından önemlidir.

#### 2.1.2.1. Siyasi Otoritenin Kaynak Yaratmaya Yönelik Düzenleme Yapabileceği Alanlar

Siyasi otorite kaynak yaratmaya yönelik düzenlemeleri aşağıdaki şekilde

<sup>6</sup>Türkiye'de KOBİ'lerin Finansal Yapısı, Finansal Sorunları ve Çözüm Önerilerinin Geliştirilmesi, KOSGEB Yayını, Ankara 1996 s. 17.

<sup>7</sup> KÜÇÜKÇOLAK, Ali R. ; KOBİ'lerin Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü İMKB, Yayını, İstanbul 1998, s. 79.

yapabilir<sup>8</sup>:

- Daha çok kaynak yaratılmasına teşvik etmek, finansal kuruluşların KOBİ'lere daha geniş çaplı finansal hizmet etmesini sağlamak amacıyla, kaynak temin edebilecek şirketler açısından KOBİ'leri analiz edecek rating şirketlerinin kurulmasını sağlamak:
- KOBİ'lerin kendi aralarında gerekse KOBİ'lerin büyük işletmelerle olan ilişkilerinin (ortaklık, stratejik yakınlaşma) gibi alanlarda desteklenmesi.
- Fon sağlamaya yönelik gerekli kanuni düzenlemenin yapılmasıyla beraber, KOBİ'lere ilişkin menkul kıymet pazarını geliştirmek
- KOBİ'lerin varlıklarını sürdürmeleri, gelişmeleri ve rekabet edebilmeleri için gerekli olan ar-ge, ileri teknoloji, bilgi birikimi, kalifiye eleman ihtiyacının karşılanmasını sağlamak.

Siyasal mekanizmanın bu alanda yapacağı düzenlemeler, Avrupa Birliği ile yaşanacak tam entegrasyon aşamasının, siyasal manada desteklenmesi ve yönlendirilmesi demektir ki bu manada bir yaklaşım KOBİ'lerin rekabet gücüne ulaşması anlamına gelir.

### **2.1.3. Türkiye'de KOBİ'lerin Finansman Sorunlarına İlişkin Değerlendirmeler**

TÜSİAD tarafından yapılan bir anket çalışmasında KOBİ'lerin sorunlarının önemlilik derecesine göre en önde geleni finansman yetersizliğinden kaynaklanan sorunlardır. Sorun % 37.9 gibi yüksek bir orandır. Anketler ışığında elimize ulaşan istatistiki bilgiler bize sorunların niteliği açısından bilgilendirdiği gibi çözüm üretme yollarını daha iyi bulmamıza imkan vermektedir.

Küçük işletmelerin % 26.5 i banka kredilerinin pahalılığından söz ederken 19.7 si ise yetersiz işletme sermayesinin yol açtığı tıkanıklığı dile getirmektedir.

<sup>8</sup> KÜÇÜKÇOLAK Ali R.; a.g.e., s.21.

Buna rağmen KOBİ niteliğindeki işletmelerin dış kaynaklı kredilerini büyük ölçüde ticari bankalardan karşıladıklarına tanık olmaktadır<sup>9</sup>.

**Tablo :6 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	-
<b>Toplam</b>	<b>507</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

**Kaynak:** SARIASLAN Halil, Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, TOBB 1996, s.39

Tablo 6'da gördüğümüz gibi Halk Bankası ve Eximbank Bankasının yeterli olmasa da kaynak kullanımındaki alternatif kaynaklardır. Bu kaynakların elde edilmesinin faizler nedeniyle maliyetlerinin yüksek oluşu KOBİ'lerin yatırımlarını, teknolojik gelişmelerini, üretimde otomasyon sorunu yaşanmasına sebep olmuştur<sup>10</sup>. Özellikle günümüzde emek-yoğun işletme biçiminde faaliyet gösteren KOBİ'lerin yabancı kaynak kullanımı çerçevesinde elde ettikleri kısa vadeli fonlar, rekabet ve ihracat noktasında zayıf olan bu işletmeler için hep problem olmuştur.

<sup>9</sup> ISO, a.g.m., s.40.

<sup>10</sup> TOBB, OKİK Orta ve Küçük İşletmeler Kurulu Raporu, Ankara 1993, s. 17.

Türkiye'nin Avrupa Birliği standartlarında bir KOBİ yapılanmasını gerçekleştirmeyi hedeflediğini söylemek için KOBİ'lerin çeşitli finansman tekniklerinden faydalanmasını sağlamak gerekir. Etkin bir Menkul kıymetler borsa yapısı ve banka politikalarının geliştirilmesi, KOBİ'lerin daha kolay ve düşük faizle kredi bulmaları demektir.

## **2.2. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN FİNANSMAN SORUNLARININ ÇÖZÜMÜNE İLİŞKİN ÖNERİLER**

### **2.2.1. Çözüm Önerilerinin Mantıksal Temeli**

Günümüz ekonomik yapılanmanın temel felsefesi, piyasa ekonomisinin hakimiyeti altında bireysel yaratıcılık ve girişimcilik motifine dayalı olmasıdır. Piyasa ekonomisinin dayandığı bu anlayış, bilgi toplumunun belirginleşen bir şekilde finansal sistemleri de etkileyeceği gerçeğidir. Eğer ekonomik sistemler bireylerin yaratıcı ve girişimcilik motiflerine dayalı ise, bu ekonomik ilerlemenin girdisi olan finansal yapılarda, girişimci fikirlerin gerçeğe dönüştürülmesini sağlayacak mekanizmayı kurup değişimi yaşamak zorundadır.

İşte bu nedenle küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansal sorunlarına çözüm olabilecek bir yöntem ancak “Piyasa Ekonomisi Mantığı ile Uyum” içinde olan Destek ve Teşvik anlayışının oluşturulması ile mümkün olabilecektir. Bu uyum ve anlayışın sağlanması için finansal sorunların çözümünün temel özellikleri hakkında bilgi vereceğiz.

#### **2.2.1.1. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Açısından Piyasa Ekonomisinin İşleyişi ve Uyum Devresi**

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin kuruluşunu ve gelişimini sağlayacak finansman öneri modeli, piyasa ekonomisinin “kâr-zarar-risk”den oluşan değerlendirme ölçülerine dayalı, toplum içinde araştırmacı ve yaratıcı girişim fikirlerinin ortaya çıkmasını sağlayacak ilkelere dayandırılmalıdır.

### 2.2.2. Kamunun Destek ve Teşvik Anlayışında Yenilik

Kamunun destek anlayışı ve teşvik mekanizması ile ekonomik politikaların uygulayıcısı olan siyasi iradeler, günümüzde hedeflenen ekonomik yapıya ulaşmak için, tespit edilen sektörel alanlara işletmelerin yatırım yapmalarına vesile olurlar. Bir bakıma; teşvik politikaları girişimciyi hükümetlerin istenilen alanlarda yatırım yapmaya yönlendirme imkanı verir. Buna dayalı olarak hükümetler teşvik mekanizmalarını yoğunca çalıştırır. Ancak bu tür bir mekanizmanın çokça kullanılması ve işletilmesi gerçek manada amacı doğrultusunda çalışıyor mu? Teşvikler asıl manada, kamu kaynaklarının belirli bir kesime aktarılmasıdır. Bu nedenle optimum olmayan bir teşvik mekanizması, kaynakların kötü kullanıldığı gibi belli grupların haksız kazanç sağlayarak dengelerin bozulmasına sebep olunur.

Bütün bunlara rağmen, piyasa ekonomisinin işletilmediği ülkemizde, bölgesel dengesizliklerin giderilmesi ve yatırımların hızlandırılması açısından teşvikler zorunlu olarak gerekecektir. Ancak teşvikler haksız rekabete ve haksız kazançta yol açmamalıdır. Teşvik sistemini üç temel ilke üzerine kurabiliriz<sup>11</sup>:

1. Teşvik kullandırılmasında Kamu müdahalesi en aza indirilmelidir.

Nakdi destek ve teşviklerin dağıtımı ve kullandırılması” küçük işletme yatırım şirketleri”, “Risk Sermayesi Şirketleri” ve “kredi garanti kuruluşları” aracılığıyla yapılabilir<sup>12</sup>. Destek ve teşviklerin yukarıda saydığımız aracı kuruluşlar vasıtası ile kullandırılması halinde “kar-zarar-risk” temelinde keyfi politikalardan uzak, etkin bir şekilde kullandırılmış olur.

2. Destek ve Teşvikler Seçici (Selektif) olmalıdır:

Hiçbir işletmeyi tam manasıyla kalkındırmayacak yaygın ve genel bir teşvik sistemi yerine, proje bazında bölge sektör ve firmanın belirlediği hedefe ulaşabilecek doyuruculuğunu sergileyebilen işletmelere verilmelidir. Önemli olan ulaşılabilir hedeflerin, ülke kalkınması açısından önemini anlayan işletmelerin mevcut sınırlı

<sup>11</sup> SARIASLAN, Halil; *Küçük ve Orta Boy İşletmeler Finansman Sorunları*, TOBB Yayınları, 1996, No:287, s. 77.

<sup>12</sup> SARIASLAN, Halil; a.g.e., s. 77.



imkanlar çerçevesinde gerçekleştirilmeye çalışılmasıdır.

### 3. Teşvik Kullandırışlarının Belli Kuruluşların Fonksiyonu Olmasından Kurtarılması

Ülkemizde küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik nakdi teşvikler genel olarak Türkiye Halk Bankası tarafından verilir. Ancak bir kuruluşun, hem danışmanlık yapıp kuruluşları teşviklendirmesi, hem de ticari bankacılık faaliyetini sürdürmeye çalışması zordur. Bunun yerine lisanslı, görevinin fon sağladıktan sonra bitmemesi gereken gerek danışmanlık gerekse denetim mekanizmasını kurabilecek ve böylece teşviklerin daha optimum alanda verimli kullanılmasını sağlayacak, bir kuruluşun oturtulması gerekir<sup>13</sup>.

#### 2.2.3. Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Teşvik Edilmesi

Ülkemizde KOBİ'lerin yeter derecede teşvik alamadıkları bilinmektedir. KOBİ'lerin Gümrük Birliği ve sonrasında ki Avrupa Birliği içinde ekonomik uyum problemleri ile karşı karşıya kalacağı düşünülmektedir. Bu uyum problemlerini aşabilmek için, küçük ve orta boy işletmelerin kalkınma planı ve yıllık programlarına uygun olarak korunmaları, teşvik edilmeleri, üretim, kalite ve standartlarının artırmaları ve ürün geliştirmeye yönelik taleplerini karşılamaları, istihdam yaratmaları ve Avrupa Birliğinde ki işletmelerle rekabet edebilmeleri sağlanmalıdır.

KOBİ yatırımlarında yatırımları teşvik fonundan kullanılacak kredi faiz oranları düşürülmelidir. Faiz oranları günün ekonomik ve mali şartlarına göre değerlendirilerek, kalkınmada öncelikli yöreler, normal gelişmiş yöreler, işletme kredilerinin kullanımından doğan faiz oranlarının yeniden belirlenmesi gerekir. KOBİ'lerin yapmayı düşündükleri yatırım tutarlarının tavanı yükseltilerek, kredi desteğinden daha fazla oranda ve tutarda yararlanmalarına imkan sağlamaktadır<sup>14</sup>.

KOBİ yatırımlarında aracı banka sayısı artırılarak, sektörlere göre aracı bankaların kredi kullanımlarından faydalandırılabilir.

<sup>13</sup> ATALAY, Nevzat; **Küçük ve Orta Sanayi İşletmeleri için Yatırım Seçenekleri** MPM Yayınları, No: 618, Ankara 1997, s. 3.

<sup>14</sup> TOBB, **Ekonomik Forum Dergisi** 15 HAZİRAN 2000, s.10.

Türkiye’de ekonomik ve sosyal değişimlerin yaşandığı günümüzde yürürlükte olan bütün teşvik tedbirlerinin tam bir envanterinin çıkartılması, kullanım ve uygulama sonuçlarının değerlendirilerek yeni politikaların saptanması gerekmektedir.

Bu çalışmalar sırasında Avrupa Birliği veya Dünya Ticaret Örgütü kuralları dikkate alınarak, günümüz dünyasında geçerli ve etkin olacak bir teşvik sistemine en kısa zamanda geçilmelidir. Yatırımlar için merkezi yönetimin yanı sıra yerel idarenin de teşvik imkanları olmalı, yerel denetim etkinleştirilmelidir<sup>15</sup>.

İhracata dönük, ileri teknoloji ihtiva eden yabancı sermaye yatırımlarının ülkemize çekilebilmesi için gerekli mevzuat ve teşvik unsurları geliştirilmelidir. Bunun mümkün olması halinde, yabancı sermaye ile evlilikler ve sermaye piyasalarının içinde yer almak mümkün olabilecektir<sup>16</sup>.

### **2.3. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN FİNANSAL SORUNLARININ ÇÖZÜMÜNE İLİŞKİN FİNANSAL ARAÇLAR**

Ülkeler arasında iş birliğinin yaygınlaştığı günümüzde, işletmelerin bir taraftan yapılarının küçülmesi, diğer taraftan yeni oluşumlar ülkeler arası ticari faaliyetleri de yeniden yapılanmayı zorunlu hale getirmiştir.

Türkiye’deki KOBİ’lerin Avrupa Birliği KOBİ’leriyle uyumunu sağlayıp rekabet edebilecek politikalarının geliştirilebilmesi için KOBİ’lerimizin alternatif finansman modellerinden faydalanması gerekir. Bu modelleri şu şekilde sıralayabiliriz<sup>17</sup>:

- Küçük İşletme Yatırım Şirketleri Modeli
- Risk Sermayesi Finansman Modeli
- Kredi Garanti Sisteminin Kurulması

<sup>15</sup> TOBB, Ekonomik Forum Dergisi a.g.m., s. 3.

<sup>16</sup> TOBB, Ekonomik Forum Dergisi ISO’ ya Göre Nasıl Bir Teşvik Sistemi 15 TEMMUZ 2000, s.17.

<sup>17</sup> CEYLAN, Ali; **Finansal Teknikler**, Bursa 1995, s. 1.

- Sermaye Piyasasında Yapılabilecek Yeni Düzenlemeler
- Leasing
- Factoring
- Forfaiting

Olarak sıralayabiliriz.

### **2.3.1. Küçük İşletme Yatırım Şirketleri Modeli**

#### **2.3.1.1. Modelin İşleyişiyle İlgili Genel Bilgiler**

Küçük İşletme Yatırım Şirketleri (Small Business Investment Companies), belli şartlara göre düzenlenmiş özel finansal kuruluşlardır. İlk ABD uygulamaya başlanılan bu tür şirket modelinin kurulabilmesi için 2.5 milyon dolarlık öz kaynak sermaye şartı aranmaktadır<sup>18</sup>.

Kuruluş aşamasındaki bir işletme öz sermayesinin üç katına kadar Küçük işletme idaresinden düşük maliyetli kaynak kullanabilirler. Bu lisanslı kuruluşlar, fon kullandırdıkları küçük işletmelere hisse karşılığında ortak olurlar. Ortak olunan kuruluşların her türlü yatırım, üretim, yönetim ve pazarlama aşamalarında danışmanlık hizmeti, bu kredi kuruluşları tarafından sağlanır. Küçük işletme yatırım şirketleri, bağımsız şirketler halinde örgütlenebileceği gibi, başka finansal kuruluşlar tarafından (Bankalar vb.) SBA (Small Business Administration-küçük işletme yönetimi) nin şartlarına göre örgütlenen ve faaliyet gösteren şirket şeklinde kurulabilir<sup>19</sup>.

<sup>18</sup> SBA, *Directory of Operating Small Business Investment Companies*, October 1993, s. 78.

<sup>19</sup> ÇELİK, Adnan; AKGEMCI, Tahir; *Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler*, Nobel Yayın, Ankara 1998, s. 44.

Küçük işletme yatırım şirketleri hakları olan kredi desteğini üç biçimde alırlar<sup>20</sup>:

a) Doğrudan Kredi: Finans kurumlarından borç alınamaz ise, küçük işletme yatırım şirketleri doğrudan kredi alırlar.

b) Küçük işletme idaresinde Garantili Tahviller: Bu yöntemle küçük işletme idaresi, küçük işletme yatırım şirketlerinin tahvillerine garanti vererek, bu şirketlerin çeşitli finans kurumlarından izin gereği ihtiyaçları olan fonları borçlanarak sağlamalarına yardımcı olunur.

c) Küçük İşletme İdaresi İştirak Sertifikaları: Küçük işletme idaresi, küçük işletme yatırım şirketlerinden aldığı tahvillerden havuz oluşturarak kendi garantisi ile menkul kıymet yatırımcılarına satar. Bunun karşılığında elde ettiği geliri yatırım şirketlerine verir.

Küçük işletme yatırım şirketleri, hiçbir zaman küçük işletmenin kontrolünü eline geçirecek oranda hisse sahibi olamazlar. Ayrıca küçük yatırım şirketi, küçük şirket idaresinin izni olmadıkça öz kaynaklarının % 20 sinden fazla bir oranda bir tek işletmeye yatırım yapamazlar.

### **2.3.1.2. Küçük İşletme Yatırım Şirketleri Örneğinin Türkiye’de Uygulanabilirliği**

Amacımız, gerekli ekonomik güçten yoksun olan işletmelere devletin yapmak zorunda olduğu destek ve teşviklere ayırdığı kaynakları, kar amacı güden özel finans kuruluşlarının da desteğini de katarak “kâr-zarar-risk” mantığına dayalı bir finans metodu oluşturmaktır. Böylece devletin teşvik tekeli ortadan kaldırılarak, daha reel ve verimli sonuç doğuracak kararların alınması sağlanacaktır.

Böyle bir modelin finans darboğazı içinde bulunan ülkemiz içindeki küçük ve orta ölçekli işletmelere uygulanabilirliği bu sorunların çözümü demektir.

<sup>20</sup> SARIASLAN Halil; **KOBİ’lerin Sorunlarına: Çözüm İçin Finansal Paket Önerisi**, TOBB Yayını, Ankara, 1994, s. 22.

Küçük işletmelerin yatırım şirketleri modelinin uygulamaya konulması için şu hazırlıkların yapılması gerekir<sup>21</sup>.

- Küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik teşvik ve desteklerin siyasal yapının egemenliğinden kurtarıp, piyasa ekonomisi işlerliğinin ivedilikle kazandırılması gerekiyor. Bunu için küçük işletme yatırım şirketlerinin yasal düzenlenmesi yapılmalıdır.

- Yatırımların planlama ve uygulama aşamalarında istenilen düzeyde yürütülebilmesi için KOSGEB bünyesinde yatırım öncesi, yatırım anı ve yatırımdan sonraki işleyişin sağlıklı yapılmasını sağlamak amacıyla, yatırım birimleri kurulmalıdır. KOSGEB aldığı karar ve uygulamalarında serbest bırakılmalıdır.

- Şu anda fonların çıkış kaynağı olarak görülen Türkiye Halk Bankasının küçük ve orta ölçekli işletmelerin tesis ve kredi işleriyle mi yoksa ticari bankacılık fonksiyonunu yerine getirmesi gerektiğine karar verilip, bu banka özelleştirilerek hantal yapısından kurtarılmalı veya bu başarısızlığında, daha işlerlik kazandırılmış bir esnaf ve kefalet bankası olarak yeniden örgütlenmelidir.

- KOSGEB'in organizasyon yapısı içerisinde bir yatırım-finansman birimi oluşturulmalı ve Hazine Müsteşarlığı ile işbirliği içinde bu şirketlerin izin kredi desteği ve denetimini üstlenecek biçimde örgütlenmelidir.

- Küçük işletme yatırım şirketlerinin kuruluşunu cazip hale getirip, özellikle bankaların katılımını sağlamak için bu şirketlere uygun özendirici vergi teşvikleri sağlanmalıdır.

### **2.3.1.3. Türkiye'de Küçük İşletme Yatırım Finansman Şirketinin Kaynak Sağlama Araçlarına İlişkin KOSGEB Projesi**

**Kurulmasındaki Amaç:** Küçük işletmelerin, Kamu kaynaklarını tüketmeden üreten, Serbest piyasa mekanizması içinde, Ek mevzuat gereksinimlerine ihtiyaç duymadan, finansal destek mekanizmaları geliştirerek, sermaye piyasalarından

<sup>21</sup> SARIASLAN, Halil; a.g.e., s. 27.

kaynak temin edecek duruma getirilmesidir.

**Küçük işletmelere yatırım finansmanı yöntemi:** Küçük işletme yatırım finansman şirketi pazar ve gelişme potansiyeline sahip yöresel küçük işletmelere:

Sermaye iştiraki ve hisse senetlerine yatırım yaparak finansman sağlayacaktır. İşletmelerin;

- Başlangıç sermayesi
- Genişleme yatırımları

- Köprü finansman ve gelişme destek yatırımları, sermaye ihtiyacının bu şekilde finansmanı yatırım faaliyetlerin öz kaynakla finansmanı anlamında olup işletmelere faiz yükünden yoksun fon temin etmelerine imkan sağlar. Küçük İşletme Yatırım Finansman Şirketi, SPK (kaydına) alınmak şartı ile A.Ş statüsündeki küçük işletmelerin ihraç edecekleri borçlanma senetlerine, teminat sağlamak veya yatırım yapmak yolu ile de finansman sağlayacaktır.

Yöresel küçük işletmelere sermaye iştiraki ve hisse senetlerine yatırım yaparak finansman sağlayacaktır. İşletmelerin başlangıç sermayesi, genişleme yatırımları, köprü finansman ve gelişme destek yatırımları faaliyetlerin öz kaynakla finansmanı anlamında olup işletmelere faiz yükünden yoksun fon temin etmelerine imkan sağlar.

**Küçük işletme yatırım finansman şirketinin gelir ve fon kaynakları:** İştirak ettiği işletmelerden ; Temettüye işletmelerdeki hisselerinin satışından elde edeceği gelirlerdir.

Yatırım finansman şirketinin satın aldığı finansman bonoları ve diğer aktifleri karşılığında daha uzun vadeli tahvil ve finansman bonusu ihraç ederek fon toplama olanağına sahip olacaktır.

### **Küçük İşletme Yatırım Finansman Şirketinin Halka açılması ve KOSGEB'in İştirakten Çıkışı**

Küçük İşletme Yatırım Finansman Şirketinin uygun portföy yapısının oluşması ile şirket halka açılacak bir taraftan ise KOSGEB hisselerini satarak ortaklıktan ayrılacak, diğer taraftan şirket sermaye artışı ile ek fon kaynağına kavuşacaktır. KOSGEB'in bu yolla elde ettiği kaynakları yeni küçük işletme finansman şirketlerinin kurulmasında kullanılacaktır.

### **Küçük İşletmeler için Sermaye Piyasası**

İMKB nezdinde Küçük İşletmeler için veya yeri geldiğinde Küçük İşletme Yatırım Finansman Şirketlerinin ihraç edecekleri yada satın alacakları mali araçların takas işlemlerinin yapılabileceği uygun kotasyon şartlarına sahip bir küçük işletmeler pazarının kurulması bu kuruluşların finansman sorunlarının çözümüne doğru atılacak nihai bir adım olacaktır. Böyle bir modelde yer alan kuruluşların mali araçlarına likidite kazandırılması ve böylece mali araç ihracının başarılı kılınabilmesi için Küçük İşletmeler Menkul Kıymetler Borsasının kurulması zorunlu görülmektedir.

### **Küçük İşletmelere Yönelik Destek ve Yardımlar**

Yatırım yapılan Küçük İşletmelerin uzun vadeli gelişimi için Küçük İşletme Yatırım Finansman Şirketi, KOSGE Küçük İşletme Geliştirme Merkezleri ile yakın işbirliğinde olacaktır. KOSGEB tarafından ve aynı zamanda hazine kaynaklı Devlet Yardımları

- Danışmanlık
- Eğitim
- Pazarlama
- Kredi Garanti Fonu ve Leasing Uygulamaları ile yatırımın finansmanı için sağlanacak ek imkanlar ile küçük işletmelerin varlıklarında önemli yükselişler

gözlenir. Bu ise dolaylı olarak Küçük İşletme Yatırım Finansman Şirketine yatırım yapmış tasarruf sahiplerinin hisse değerlerinin artmış olması demektir<sup>22</sup>.

### **2.3.2. Risk Sermayesi Finansman Modeli**

#### **2.3.2.1. Risk Sermayesi Kavramı ve İşleyişi**

Gelişmiş ülkelerde başarıyla uygulanan “Venture Capital” risk sermayesi, finansman modeli, dinamik ve yeni düşünceleri olan ancak finansal gücü olmayan girişimcilerin yatırım fikirlerini gerçekleştirmelerini sağlayan bir yatırım finansman biçimidir. Böyle bir model yeni yaratıcı fikirlerin ortaya çıkışını sağlarken, aynı zamanda çeşitli görüşlerin değerlendirilmesiyle teknolojik gelişme sağlanmaktadır. Risk sermayesi finansman modelinin en belirgin özelliği teknolojik gelişmeye yönelik yatırımların finansmanı gibi gözükse de model olarak büyüme yatırımlarının finansmanı içinde uygulanmaktadır<sup>23</sup>.

Özellikle ABD de uygulanmasında bu finansman modelinin daha çok bilgisayar ve elektronik sektörlerinde tercih edildiğini, ancak gelişmiş Batı ülkelerinde bu modelin bütün sektörler için uygulandığını görüyoruz. Risk sermayesinin genellikle karlı yeni yatırımların gerçekleştirilmesi için uygulandığını düşünürsek, bilgisayar ve elektronik sektörünün kârlılığının yüksek oluşu bu alanda böyle bir modelin kullanımını arttırabilir. Ancak bu tür yatırımların riski yüksektir. Çünkü yeni ya da gelişme potansiyeli olan küçük işletmelerin, rutin bir şekilde faaliyetlerini sürdüren işletmelere nazaran katlandıkları risk daha yüksek olur.

Risk sermayesi finansman modeli genelde yeni yatırımların finansmanında kullanılır. Bu tür yatırımların karlılığı yüksek beklentide seyir ediyorsa , büyük oranlı riskten bahsedebiliriz.

Yatırımların yüksek riskliliği, bu alanda faaliyet gösteren risk sermaye şirketlerinin, riski en aza indirmek için yapımı planlanan yatırımların gelişim

<sup>22</sup> KOSGEB, Küçük İşletme Yatırım Finansman Şirketleri Kurulmasına İlişkin Proje, KOSGEB Yayını, Ankara 2000.

<sup>23</sup> AYPEK, Nevzat; Sermaye Piyasası Aracı Olarak Risk Sermayesi ve Türk Sermaye Piyasasında Uygulanabilirliği, Ankara 1998, s. 72.



aşamalarını ve hangi sektörlerde geliştirileceğinin portföyünü oluştururlar. Böylelikle risk sermaye şirketleri, bazı yatırımlardaki karşılaşılan zararı diğerlerinden sağladıkları kâr ile telafi ederler yani bir bakıma riski dağıtırlar.

Bu açıklamaların ışığında, risk sermayesi finansman modelinin şu özelliklerine ulaşırız.<sup>24</sup>

- Yeni yatırımların finansmanı için ortaya atılmış bir görüş olmasına rağmen, riski azaltmak için, gelişme aşamasındaki şirketlere de yatırım yapılır.
- Risk sermayesi şirketleri fon sağladıkları işletmelere borç veren işletme mantığı yerine, ortak olarak girişimci rolünü üstlenirler. Böylelikle işletme yönetimde söz sahibi olurlar.
- Risk sermaye şirketleri yatırım yaptıkları şirketlerin hisselerini, şirketler kâra geçtikleri zaman halka açılmaları yoluyla satarak kâr elde etmeye çalışırlar. Bu ise 6-7 yıllık bir yatırım dönemini gerektirir.

Risk sermayesi şirketleri yatırımda kullanacağı fonları elde etme kaynakları şunlardır<sup>25</sup>:

- Genellikle 6-7 yıllık yatırım dönemi sonunda, yüksek riske katlanarak, büyük oranda kar elde etmek isteyen yüksek gelir grupları,
- Emekli sandığı gibi, sosyal nitelikli fonları işleten kuruluşların fonları,
- Devletin küçük sanayi işletmelerinin gelişimine ayırdıkları fonlardır.

### 2.3.2.2. Türkiye'de Risk Sermayesinin Uygulanabilirliği

Türkiye'de genel olarak bilim ve teknoloji alt yapısı kurulamamış, eğitim kalitesi yükseltilememiş, ileri teknoloji geliştirme aşamasına gelinememiştir. ABD'de kişi başına ar-ge harcaması 440'\$ iken Türkiye'de 3,5'\$ dır.

<sup>24</sup> AYPEK, Nevzat; a.g.e., s. 73.

<sup>25</sup> DEMİRCİ, Zerrin; Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı Şirketi Kurulması Modeli, KOSGEB Haziran 1999, s.56.

Bilim ve teknoloji konusunda özel sektör ile üniversite arasında sağlam bir iletişim kurulamamıştır.

Türkiye'de risk sermayesi ile ilgili ilk çalışmalar 1986 yılında başlamıştır. Özellikle son on yıldır uygulanan ekonomi politikaları sonucu küçük ve orta boy işletmelerin ekonomide rekabeti arttırıcı etkisi göz ardı edilmiştir. Oysa, ülkemizde küçük işletmelerin toplam işyeri sayısı itibariyle % 98,9, toplam istihdam içindeki payı % 45,5 olduğu gerçeği dikkate alınırca, sağlıklı bir ekonomik büyüme sağlanabilmesi için küçük ve orta boy işletmeleri destekleme ve geliştirme çabalarının önemi anlaşılacaktır.

Amaç, küçük sanayi işletmelerinin uygun ve doğru teknoloji seçimi, büyük ölçekli işletmeler ile tamamlayıcı ilişkiler ve planlı bir büyüme programı içinde üretim kalite seviyesini yükseltip, yurt içi ve yurt dışı pazarlarda rekabet edebilecek düzeye ulaştırılmalarıdır.

İTO' nun yaptığı bir araştırmaya göre KOBİ'lerin banka kredilerinden yararlanma imkanlarının son derece sınırlı olduğu saptanmıştır. Bu işletmelerin ödenmiş sermayelerinin kaynağı sorulduğunda % 75,8'i eskiden yapmış olduğu tasarrufları göstermişlerdir. İşletmelerin sadece % 7,7'si banka kredilerinden yararlandığını ifade etmiştir. Oysa ülkemizde önemli girişim potansiyelinin olduğu tespit edilmiştir<sup>26</sup>.

Risk sermayesinin önemli uygulama alanı olan teknoparkların ülkemizde kurulamamış olması bu finansal aracın diğer ülkelere nazaran geç uygulanmaya başlamasının önemli bir diğer etkenidir. Teknoparklar, ürün ve teknolojilerin üniversite kaynaklarından yararlanılarak geliştirilmesi ve giderek bunların ticari hayata dönüştürülmesi için kurulmuş alanlardır. Bu alanların en önemli fonksiyonu, sanayi ile üniversite arasındaki iletişimi, işbirliğini, her şeyden önce fiziksel uzaklık engelini ortadan kaldırmak sureti ile kolaylaştırmaktır<sup>27</sup>.

<sup>26</sup> SARIASLAN, Halil; "Venture Capital (Risk Sermayesi) Finansman Modeli ve Türkiye Uygulama İmkanları", *ASO Dergisi*, Ocak-Şubat 1992, s. 61.

<sup>27</sup> SARIASLAN, Halil; a.g.e., s. 61.

Bazı uygulama örnekleri, teknoloji parklarının, sanayinin bilimden, üniversitenin de teknolojiden daha verimli ve daha hızlı yararlanmasını sağladığı gibi, uzun vadede yerel ve ülkesel ekonomik kalkınmaya da katkıda bulunabileceklerini kanıtlamışlardır.

Ülkemizde bu alanda ODTÜ bünyesinde bir teknopark kurulması yönünde çalışmalara başlanmıştır. KOSGEB ile ODTÜ, İTÜ, Boğaziçi, Ankara Üniversitesi, Yıldız Teknik Üniversitesi arasında imzalanan işbirliği protokolleri ile üniversite bünyesinde birer teknoloji geliştirme merkezleri kurulmuştur<sup>28</sup>.

Ülkemizde risk sermayesi alanında faaliyet gösteren ilk ortaklık Vakıf Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş olup bugüne kadar sadece iki projeye finansman sağlamıştır.

KOSGEB’de Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı kurulması yönünde bir model hazırlama çalışmalarına başlamıştır. Ayrıca şirketlerin borsaya kotasyonu için gerekli ikincil bir piyasa oluşturulması yönünde İMKB ile KOSGEB arasında 25.12.1998 tarihinde bir işbirliği protokolü imzalanmıştır<sup>29</sup>.

Şu an için Risk sermayesi finansman modelinin başarıya ulaşması ikinci bir borsanın varlığına yani, OTC (Over-The Counter Market) zorunlu olmaktadır. Böyle bir piyasadan yoksun olan risk sermayesi finansman modeli başarısız olur, çünkü risk sermayesi yatırım ortaklığının hedefi yatırım karşılığında ki aldıkları hisseleri satmak ve kar elde etmektir. Menkul kıymet borsalarında risk sermayesi yatırım ortaklığının sahip olduğu hisseleri satıp halka açılma şansları olmadığına göre OTC piyasaların varlığı kaçınılmazdır. Aynı zamanda küçük ve orta ölçekli işletmeler SPK’nın öngördüğü şartları karşılayamazlar<sup>30</sup>.

Türkiye’de OTC piyasalarının kurulması için şartlar müsait aynı zamanda buna da ihtiyaç vardır. SPK birincil ve ikincil piyasalar ile finansal kurumları içeren yasal düzenlemeleri yapmış ve denetleyici konuma gelmiştir.

<sup>28</sup> SARIASLAN, Halil; a.g.e., s. 61.

<sup>29</sup> SARIASLAN, Halil; a.g.e., s. 62.

<sup>30</sup> SEZGİN, İzlem; **Risk Sermayesi**, T. İş Bankası Yayınları, Ankara 1993. s. 42.

Bütün bu olumlu gelişmelere rağmen Türkiye'de OTC piyasalarına geçmek için, coğrafi bölgelere yayılmış deneyimli menkul kıymet aracılarının varlığını oluşturmak kısa dönemde zordur. Bu nedenle İngiltere'de örneğini gördüğümüz il bazında, küçük ve orta ölçekli işletmelerin menkul kıymet ihracını yapabilmelerinin sağlanabilmesi atılacak ilk adım olabilir.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin il bazında böyle bir yapılanmayı gerçekleştirebilmeleri için<sup>31</sup>:

- Küçük ve orta ölçekli işletmeler için menkul kıymet kotasyon şartlarını, kayıtlı sermaye, faaliyet süresi, karlılık durumu, ihraç miktarı gibi şartları yumuşatıcı düzenlemeler yapılmalıdır.
- İşletmelerin gelişme potansiyeli, sahiplerinin ve yöneticilerinin niteliğine ilişkin bilgiler, bağlı buldukları Sanayi ve Ticaret Odalarından onaylı istenmelidir.
- Her ildeki yatırımcının, kendi bulunduğu bölge ile sınırlandırılması sağlanmalıdır.
- Menkul kıymet araçlarına lisansları yine SPK tarafından verilmeli ve takip edilmelidir.

İlk aşamada il düzeyinde küçük OTC piyasa bölümleri oluşmuş olacaktır. Böyle bir yapı oluşturduktan sonra araçların sırasıyla bölge düzeyinde bölge aracı kurumları ve sonuçta Türkiye bir aracı birlikteliği oluşturmalarına imkan sağlanır.

Burada ki amacımız sağlıklı ve etkin bir finansal sistem gerçekleştirmektir. Özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeleri devre dışı bırakan tıkalı kanallar bu tip düzenlemelerle açılmış olacağı için, finansman yapımızdaki bu ilave iyileştirmeler küçük ve orta ölçekli işletmelerin rekabet ve verimliliğini artmasını böylelikle de toplumsal ve ekonomik kalkınmaya ivme kazandırmasına sebep olacaktır.

<sup>31</sup> ZAIMOĞLU, Tülay; **Risk Sermayesi ve Türkiye'de Uygulama İmkanları**, SPK Yayını, Ankara 1995, s.72.

### 2.3.3. Kredi Garanti Sisteminin Kurulması

#### 2.3.3.1. Kredi Garanti Sisteminin Genel Kapsamı

Kredi garanti sisteminin temel amacı, yeterli teminatı olmadığı için banka kredisi kullanamayan küçük ve orta ölçekli işletmelere garanti vererek banka kredilerine ulaşma imkanı sağlamasıdır. Böyle bir sistemde kredi garantilerine ek olarak, kredi taleplerinde bulunan küçük ve orta ölçekli işletmelere proje hizmetleri, kredi yönetimi, eğitim ve danışmanlık hizmetleri vermekte önemli bir amaç olmaktadır. Bu gün gelişmiş ülkeler ile (ABD, İngiltere, Japonya, Almanya vb.) gelişmekte olan pek çok ülkede (G. Kore, Hindistan vb.) başarı ile uygulanan kredi sistemlerinin temeli “Kredi Garanti Fonu” dur.

Kredi garanti fonu çok gelişme potansiyeli ve uygun bir yatırım projesi olmasına rağmen bankaların genellikle istediği gayri menkul ipoteği gibi teminatı gösterebilme imkanları olmadığı için bankalardan kredi alamayan küçük ve orta ölçekli işletmelere kredi imkanı sağlamak ve bankaların da geri ödenmeyen kredi kayıplarını belli bir bölümü karşılamak için oluşturulan bir fon sistemidir. Bu sistem aracılığı ile etkin çalışan ve gelişme potansiyeli olan küçük ve orta boy işletmeler gerektiğinde işletme varlıklarını ipotek veya rehin ederek belli miktarlara kadar kredi alabilirler. Böylece, genelde bir kefalet sistemi olan bu fon uygulamasında özellikle Türkiye’de yaygın olan gayri menkul ipoteği yerine gerektiğinde işletmenin işyeri, makine ve araç gerci teminat olarak kabul edilebilmektedir. Kimi zaman işletmenin gelişme potansiyeli ve yatırım önerisinin karlılığı yeterli olmaktadır<sup>32</sup>.

Kredi garanti fonu uygulamasında fona katılan ticari bankalar öncelikle bir tür konsorsiyum olan bir “Yatırım Finansman Şirketi” kurmaktadır. Bu kuruluş fonun oluşumu, işleyişi ve kredilendirme şartlarını belirleyen bir kredi garanti kuruluşudur. Fona iştirak eden bankalar küçük ve orta boy işletmelerden gelen projeye dayalı kredi taleplerini değerlendirir. Kredilendirmeyi uygun görürse kredi garanti kuruluşuna gönderir. Kredi garanti kuruluşu ya da fonu ayrıca talebi değerlendirir ve uygun bulursa bir garanti belgesi ile tekrar bankaya geri gönderir.

<sup>32</sup> AKTAY, Ergün; “KGF (Kredi Garanti Fonu)”, TOSYÖV Mektubu, Sayı: 29, Kasım-Aralık, 1993, s. 14.

Daha sonra banka ve küçük işletme kredi için gerekli işlemleri yaparak kredilendirmeyi başlatırlar. Kredi fonu bankaya gönderdiği “Garanti Belgesi” ile kredinin geri dönüşü belli oranda garanti etmiş olmaktadır. Yani kredi alan işletme yapılan sözleşme çerçevesinde geri ödemede de bulunmazsa, kredi garanti fonu daha önceden belirtilen oranda bankaya krediyi kendisi ödemektedir. Kredinin garanti edilen kısmı ülke ekonomisine göre değişmekle birlikte % 60, % 90 arasında değişmektedir. Tam garanti verilmemesinin nedeni bankaların kredi taleplerini değerlendirmede titizliğini sağlamaktır. Örneğin Fransa ve Japonya kayıp ya da batık kredilerin % 100 ünü garanti ederken Hindistan % 60 ını garanti etmektedir<sup>33</sup>.

Kredi garanti fonunun garanti kapsamı ülkeden ülkeye farklılık gösterir. Belli başlı garanti biçimleri aşağıda ifade edilmiştir<sup>34</sup>:

- Kredi ana para ve faizleri garantisi
- Yalnızca ana para ya da faizleri garantisi,
- Menkul kıymet ihraçları garantisi,
- Risk sermayesi şirketlerinin yatırımlarını garanti etme,
- Finansal kiralama (leasing) garantisi,
- Factoring ( alacak hakkının satılması) uygulamalarındaki garantiler,
- İhracat kredileri garantisi,
- Teknoloji ve inovasyon (yenilik) giderleri garantisi.
- Özel proje yatırım garantileri,
- Dış kredi garantileri,

<sup>33</sup> AKTAY, Ergün; a.g.m., s. 14.

<sup>34</sup> TOP, Seyfi: **Türkiye’de Küçük Sanayi İşletmelerine Yönelik Olarak Modern Finansal Araçların Değerlendirilmesi (Kredi Garanti Fonu ve Risk sermayesi Örneğinde)**, Doktora Tezi için hazırlanan çalışma, Ankara 1993, s. 69.

Kredi garanti fonunun sağladığı garantilerin kapsamı farklılık gösterdiği gibi garanti edilen kredilerin vadeleri, tavan limitleri ve garanti primleri de farklılık göstermektedir. Uygulamada kredilerin süresi 2-10 yıl arasında değişirken bu süre ABD’de 5-8, İngiltere 2-7, İsveç’te 10 yıldır. Kredi tavanları ABD’de 500.000 dolar, İngiltere’de 75.000 Sterlin, Japonya’da 70-140 milyon Yen ve G. Kore’de 100-800 milyon Won’u bulunmaktadır<sup>35</sup>.

Kredi garanti fonu uygulamalarında bazı ülkeler kredi garantilerini ücretsiz olarak verirken bazıları bu hizmetler için garanti primi adı altında kredilerin %2-4 arasında garanti komisyonu almaktadırlar. Kredi garanti fonunun sağladığı kredilerin geri dönüşünü, bazı ülkelerde devlet bazı ülkelerde ise sisteme dahil edilen kredi sigortaları teminat altına almaktadırlar. Bu nedenle “Kredi Sigortası” sistemi de kredi garanti fonu uygulamasının önemli bir parçasını oluşturmaktadırlar. ABD ve Japonya gibi gelişmiş ülkelerde ayrı bir alanda faaliyette bulunan kredi sigorta şirketleri kredi garanti fonunun yerleşmesine önemli katkılarda bulunmuşlardır. Kredi garanti fonu sistemine katılmış finansal kuruluşların kredilerini belli bir ücret karşılığı sigorta eden kredi sigorta şirketleri kredi kayıplarının azaltılması konusunda güvence oluşturmaktadırlar<sup>36</sup>.

ABD uygulamasında küçük işletmelere yönelik kredi garanti sistemi, genelde SBA’nın (Small Business Administration) %90 oranında garantilediği ve 2000’den fazla banka ve finansal kuruluşun verdiği kredilerle işletilmektedir. Ancak bu kadar geniş tavanlı finansal kurumların hepsinin faal olarak çalışmaması ya da kredilendirme işine katılmaması sonucu, son yıllarda SBA faal çalışan 500 civarında kuruluşun “Sertifikalı Kredilendirme Kuruluşu (certified lender)” olarak belirlemiştir. Bu kuruluşlarda kredi bulan küçük işletme yine bu kuruluşlar aracılığı ile SBA’ya garanti için başvurmakta ve kısa bir süre sonra cevap almaktadır. Ancak son zamanlarda SBA’nın garanti primlerini yükseltmesi ve garanti oranlarını 155.000

---

<sup>35</sup> TOP, Seyfi; a.g.e., s. 69.

<sup>36</sup> TOP, Seyfi; a.g.e., s. 70.



dolardan fazla olan krediler için %85'e indirilmesi kredi garanti sisteminin işleyişini yavaşlatmıştır<sup>37</sup>.

Yukarıdaki açıklamalardan da anlaşılacağı gibi kredi garanti fonu uygulaması, teminat bulamama nedeni ile bankalardan kredi alamayan küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansal sorunlarının çözümüne önemli bir katkıda bulunacaktır. Ancak böyle bir sistemin etkin bir biçimde işleyebilmesi için bankaların sisteme inanmaları ve destek vermesi bir ön şart olmaktadır. Çünkü bankalar kredi garanti fonu tarafından garantili de olsa özellikle küçük işletmelerin kredi taleplerinin küçük meblâğlarda olması nedeni ile pek istekli davranmamaktadırlar. Öte yandan bu sisteme katılan bazı bankalar, verilen krediler kredi garanti fonu tarafından garantili olduğu için, özellikle %100 garantili durumlarda, kredi taleplerini ve/ veya yatırım projelerini titizlikle değerlendirmediklerinden kredi garanti fonunun riski artmaktadır.

“Ahlaki tehlike (moral hazard)” diye adlandırılan bu etkiyi azaltmak için bu kez kredi garanti fonu aynı talebi ya da projeyi kendisi değerlendirmektedir. Bu durum ise kredi işlemlerinin süresini ve maliyetini arttırmaktadır. Ancak sistemin etkinliği için en iyi sistemlerden birine sahip olan G. Kore örneğinde olduğu gibi, her talebin bağımsızca kredi garanti fonu tarafından incelenmesi bu konudaki deneyimler çerçevesince uygun görülmektedir.

### **2.3.3.2. Kredi Garanti Fonunun Türkiye’de Uygulanması**

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansal sorunlarının çözümüne önemli bir katkıda bulunacağına inandığımız kredi garanti fonunun, ülkemizde de uygulamaya konulması hiç kuşkusuz kaçınılmaz bir durum olmaktadır. Çünkü, daha önceki bölümlerde açıklandığı gibi, ülkemizdeki finansal sistem mevcut yapısı ile küçük ve orta ölçekli işletmeler aleyhine işlemektedir. Ancak, hemen bu noktada belirtmelidir ki, bu konuda çok olumlu ve önemli bir adım atılmış ve Türkiye ile Almanya arasında Teknik İşbirliği Anlaşması çerçevesinde “Kredi Garanti Fonu Kurulmasına Yardım” konulu proje anlaşması yapılarak 14.7.1993 tarih ve 21637

<sup>37</sup> ÇOLPAN, Berna; **ABD Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Finansmanı**, KOSGEB Yayını, Ankara 1999, s. 78.



sayılı Resmi Gazetede yayınlanarak yürürlüğe girmiştir.

Bu anlaşma çerçevesinde Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma Ticaret A.Ş kurulmuştur. Ortaklarının TOSYÖV, MEKSA, TOBB ve TESK'in oluşturduğu bu şirket ile Almanya'nın GTZ kurumu kredi garanti fonunun uygulanmasını üstlenmişlerdir. Ayrıca bu anlaşma ile Almanya fonun ilk sermayesi için 3.5 milyon DM taahhüt etmiştir. Fonun iki yıllık pilot uygulama döneminden sonra Almanya'nın katkısı Türkiye'nin taahhütlerini yerine getirmesine bağlı olarak 8 milyon DM çıkabilecektir.

Fonun Türkiye'de uygulanmasından sorumlu Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma Ticaret A.Ş. ile Almanya'nın GTZ kurumu arasında yapılan sözleşmelere göre kredi garanti fonu aşağıdaki biçimde uygulanacaktır<sup>38</sup>:

- Fon 1-100 arasında işçi çalıştıran küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik olacaktır.
- Garanti verilecek kredi tutarı en fazla 250.000 DM karşılığı Türk Lirası olacaktır.
- Kredinin en fazla % 80'i garanti edilecektir.
- Projeye dayalı ve 5 yıla kadar vadeli krediler garanti edilecektir.
- Kredi talep eden işletmelerin muhasebe kayıtlarını düzenli tutmaları zorunludur.
- Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma Ticaret A.Ş. kredi talep eden işletmelerin muhasebe kayıtlarını garanti süresince inceleme imkanına sahip olacaktır.
- Fon bankası (fonun yatırıldığı banka) olarak (ilk uygulama zorlukları nedeni ile) Türkiye Halk Bankası seçilmiştir.

<sup>38</sup> AKTAY, Ergün; a.g.m., s. 37.

- Kredi talep eden işletmeler önce Türkiye Halk Bankasına başvuracaklardır. Banka kredi talebini uygun bulur ancak yeterli teminat alamazsa talep sahibini kredi garanti fonu şirketine gönderecektir.

- Kredi garanti fonu şirketi talep sahibinin başvurusunu ve bankada hazırlamış olduğu raporları (fizibilite, mali analiz, istihbarat, vb. etütler) inceleyecek ve uygun görürse yetkili kurulların onayını alarak Türkiye Halk Bankasına krediyi geri ödeme garantisi verecektir.

- Kredi alan işletme ile kredi garanti fonu şirketi arasındaki taahhütler imzalanarak kredi kullanılmış olacaktır.

- İlke olarak kredi talep eden işletme sahibinden teminat alınmamasına rağmen, gerekli görülen durumlarda bankanın kabul etmediği teminatlar alınabilecektir.

Kredi garanti fonu şirketi kar amacı gütmeyen bir şirket olduğu için işletme maliyetlerini karşılamak amacı ile krediler üzerinden komisyon almayı planlamaktadır. Ancak masraflarını karşılamak amacı ile Yönetim Kurulu tarafından belirlenecek bu komisyon oranının % 4 civarında olabileceği tahmin edilmektedir.

Başlangıç olarak çok önemli bir adım olan Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma Ticaret A.Ş.'nin kurulmuş bulunmasına, mütevazı binasına yerleşmiş ve sınırlı sayıda da olsa personelin atanmış olmasına rağmen, bugüne kadar geçen zaman boyunca ne yazık ki Türkiye'nin Almanya ile yapılan sözleşmelerini henüz yerine getirememiş olması nedeni ile kredi garanti fonu faal duruma geçememiştir. Bu olumlu adımın başta Türkiye Halk Bankası olmak üzere devlet tarafından desteklenmesi bir zorunluluk olmaktadır. Çünkü bu tür fonlar tüm ülkelerde küçük ve orta ölçekli işletmelerin öneminden dolayı devlet tarafından destek görmektedir.

Kredi garanti fonu konusunda başlatılan bu pilot uygulamanın başarılı olması için bazı yasal düzenlemelerin yapılması zorunlu görülmektedir. Yapılması gerekli olan bu düzenlemeler maddeler biçiminde aşağıdaki gibi özetleyebiliriz:

- Kredilerin geri dönmemesi durumunda kendi garanti fonuna gerektiğinde kefalet olarak gösterilen malların nakde dönüştürülmesini, çabuklaştıracak yasal düzenlemeler bir an önce gerçekleştirilmelidir.
- Düşünülen uygulamada, kredinin geri ödenmemesi durumunda fon bankası borçlu işletme için alacak takibatına geçmeden, doğrudan kredi garanti fonundan tahsilata geçmektedir. Bu tür bir uygulama yerine fon bankasının önce işletmeden alacağını takip etmesi ve eğer tahsil edemezse kredi garanti fonuna başvurması biçiminde dolaylı bir uygulamaya geçmek daha uygun olacaktır. Böylece garanti fonu yatırım etüdü yapma ve danışmanlık hizmetleri sunmada daha etkili olacaktır. Ayrıca kredi garanti fonu alacak takibinde bankalar kadar uzman ve personel sahibi değildir.

Bu pilot uygulamanın başarısı ilerde bu konuda kâr amaçlı finansal kuruluşların kurulmasına yol açacaktır. Bu finansal kuruluşların gelişmesi için uygun ortamın hazırlanması sonucu ülkemizde kefalet bankacılığına geçilmiş olacaktır. Aslında tüm gelişmekte olan ülkelerde kredi garanti fonu uygulamalarının nihai amacı kefalet bankacılığına geçmektir. Bu nedenle gerekli yasal düzenlemeler hazırlanmalıdır.

#### **2.3.4. Sermaye Piyasasında Yapılabilecek Yeni Düzenlemeler ve Yaklaşımlar**

Bu konuya ilişkin gerekli olan bilgi ve yaklaşımlar, Türkiye'nin AB üye olma aşamasında, Avrupa Birliği'ndeki ülkelerde uygulamaya sokulan şekliyle açıklanmaya çalışılacaktır. Böyle bir yaklaşımın temelinde Türkiye'deki KOBİ'lerin Avrupa Birliği'ndekilerle uyumlaştırılması aşamasında gerekli finansman imkanlarının günün şartlarına göre yeniden düzenlenmesi amaçlanmaktadır.

### 2.3.5. Finansman Sağlama Aracı Olarak Leasing

#### 2.3.5.1. Leasing Kavramı

Kelime anlamı olarak “kiralama” leasing ya da finansal kiralama, bir yatırım malının mülkiyeti leasing şirketinde kalarak belirli bir kira karşılığında kullanım hakkının kiracıya verilmesi ve yapılan sözleşmede belirlenen değer üzerinden sözleşme süresi sonunda mülkiyetin kiracıya geçmesini sağlayan çağdaş bir finansman yöntemidir<sup>39</sup>.

Günümüzde finansal piyasaların yatırım alternatiflerini çeşitlendirme imkanı vermesi ile işletmeler ekonomik varlıkların mülkiyetine almak yerine söz konusu varlıkların kullanım hakkına sahip olabilmektedirler. Bunun sonucunda yatırımlar için gerekli araçların sağlanmasında, varlıkları satın alma anlayışında uzaklaşmıştır.

Leasing uygulamaları yatırımcı firmalar açısından önemlidir. Avrupa Birliği ile bütünleşme aynı zamanda rekabeti de beraberinde taşımaktadır. İşletmelerin pazardaki yerlerini korumaları, mevcut tesislerin yenilenmesi ve teknolojiye yatırım, işletmeler açısından sürekli, finansman öncelikli sorunların doğuşunu da beraberinde getirmiştir. Leasing pratik ve esnek çözümleri nedeniyle, öz kaynakları zayıf olan ve kaynak bulmakta zorlanan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için çözüm yolu olarak görülmektedir. Türkiye’ de ki finansal piyasalarda önemi her geçen gün artan Leasing metodunun, gelişmiş ülke yatırımlarında % 10-20 arasında yer alırken Türkiye’ de ki yatırımlarda ancak % 5-7 oranında kullanılmaktadır<sup>40</sup>.

Leasing enflasyonist finans piyasalarında faizin artması nedeniyle, gerçekleştirilemeyen yatırımlardan dolayı üretim darboğazına giren işletmeler açısından da kurtuluş olarak görülmektedir.

<sup>39</sup> AVCIKURT, Cevdet; “Gümrük Birliği ve KOBİ’ler”, Standart Dergisi, Nisan 1996, s.14.

<sup>40</sup> CEYLAN, Ali; a.g.e., ss. 1,22.

### 2.3.5.2. KOBİ Leasing Şirketlerinin Kurulması

Genelde KOBİ'ler yerleşmiş olan üretim biçimlerini muhafaza etmeleri ve ayrıca finansal imkânlarının sınırlı olması nedeniyle, üretim sistemlerinde yeni teknoloji ürünü olan makine, araç ve gereçleri kullanamamaktadırlar. Kalite ve standartların en önemli konu olduğu Avrupa Birliği sürecinde geleneksel üretim araçları ile mal üreterek rekabet etmek imkânsızdır. Dünyada üretim ve kalite standartları çok belirginleşmiş olmakla birlikte bunları gelişmiş teknolojiye dayalı makine araç-gereç olmadan yakalamak mümkün değildir. Bu nedenle KOBİ'lerin üretim sürecinde kullandıkları teknik donanımlarını yenileyebilmeleri için finansal olarak desteklenmeleri zorunlu olmaktadır<sup>41</sup>.

Bundan dolayı en uygun finansal yöntem leasing (finansal kiralama) olacaktır.

Leasing kavramının temel hedefi, finansal kurumların sabit sermaye yatırımı yapan yatırımcıların ya da işletmecilerin makine ve araç-gereç biçimindeki donanım ihtiyaçlarının mülkiyeti finansal kurumda kalmak kaydıyla yatırımcıya kullanım hakkı ve imkânı sağlamak suretiyle karşılamaktır. Böylece işletmeciler ihtiyaç duydukları araç-gereçleri en az 4 yıllık bir zaman dilimini kapsayacak bir dönem için kiralamak sureti ile kullanacaklar ve kiralanan malın üretime konulması ile elde edilecek gelirle kira bedelini ödeme imkânı bulacaktır. Leasing yöntemi ile yatırımcının kendi öz kaynakları ile yatırım mallarını finanse ederek likidite sıkıntısına girme ya da kredi ile finansman yolunu seçerek teminat gösterme veya yüksek faiz giderlerine katlanma durumları ortadan kalkmış olmaktadır<sup>42</sup>.

<sup>41</sup> MİNİBAŞ, Türkel; "Gümrük Birliğine Girerken Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler", Banka ve Ekonomik Yorumlar, Sayı 341, 1995, s. 7.

<sup>42</sup> TOBB, Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, TOBB Yayını, Ankara 1997.

### **2.3.6. Factoring**

#### **2.3.6.1. Factoring'in Tanımı**

Factoring büyük miktarda kredili satışlar yapan firmaların, bu satışlardan doğan alacak haklarının “factoring şirketi” olarak adlandırılan finansal kuruluşlar tarafından satın alınması esasına da dayanan finansal faaliyetlerdir.

Factoring anlaşması ile factor, satıcı firmanın yaptığı kredili satışlarla ilgili her türlü muhasebe kayıtlarının tutulması, kredili satışlardan doğan alacakların vadesinde tahsil ve takip edilmesi, alacakların tahsil edilmemesi halinde doğacak kayıpların tam olarak karşılanması, satıcı firmaya kredili satış tutarlarının belirli bir oranında kredi verilmesi, potansiyel ve mevcut müşterilerin mali durumları hakkında bilgi toplanması ve malların satış imkanlarını arttırmak üzere piyasa araştırması yapılması gibi fonksiyonları üstlenmektedir<sup>43</sup>. Ülke içinde vadeli satışların yaygın olması ekonomik yapının ihracatı desteklemesinden dolayı Türkiye factoring için ideal bir pazardır.

Factoring finansman tekniğinin orjininde hizmet fonksiyonu olmakla birlikte finansman ve garanti fonksiyonları vardır.

Hizmet fonksiyonu ile alacağın takibi, tahsili, muhasebe kayıtlarının tutulması yanında Pazar araştırması, yeni pazarlar oluşturma gibi hizmetleri yerine getirir. Finansman fonksiyonu ile işletmenin alacağını vadesinden önce alarak likidite sağlar. Garanti fonksiyonu ile factoring şirketi müşterinin alacaklarının ödenmeme riskini üstlenme yoluyla, müşterinin alacağını garanti altına alır.

### **2.3.7. Forfaiting**

#### **2.3.7.1. Forfaiting'in Tanımı**

Forfaiting özellikle mal ve hizmet ihracatından doğan ve belirli bir ödeme planına göre tahsil edilebilecek olan alacakların bir banka ya da bu alanda

---

<sup>43</sup> UZUNOĞLU, Sadi; **Yeni Finansman Teknikleri**, Ekonomik Araştırmalar Merkezi Yayınları, İst. 1996, s. 17.

uzmanlaşmış bir finansman kurumu tarafından satın alınması olarak tanımlanabilmektedir<sup>44</sup>.

Forfaiting işleminde genelde ithalatçının borcu karşılığında ihracatçıya verdiği emre yazılı senet ve poliçeler kullanılmakta, işlem gerçekleştikten sonra ihracatçının hiçbir yükümlülüğü kalmamaktadır.

Her çeşit alacak forfaiting işlemine konu edilebilirse de uygulamada emre yazılı senet ve poliçe şeklindeki ticari alacaklar daha güvenli olduklarından tercih edilmektedirler. Forfaiting veren kuruluş, belli bir iskonto oranı üzerinden devraldığı senet veya poliçe şeklindeki alacakların karşılığında, teminat olarak banka kredisi talep etmektedir.

Forfaiting işleminde ithal edilecek malın bedeli, bu malın ekonomik ömrüne yayılarak taksitlerle ödenmektedir. Önce ithalatçı ve ihracatçı firmalar arasında bir ticari anlaşma yapılmakta fiyat ve ödeme planı saptanmaktadır. İthalatçı malları teslim almakta, banka garantisini de sağladıktan sonra borç senetlerini banka aracılığı ile ihracatçı firmaya iletmektedir<sup>45</sup>.

Poliçeler ihracatçı firma tarafından hazırlanmakta, ithalatçı firma tarafından kabul edilmekte ve garantör banka tarafından garanti edilmektedir. Garantör ile ithalatçı arasında tazminat “rücusuz” olarak üç kez ciro edilebilmektedir.

### **2.3.7.2. Forfaiting'in Avantajları**

Forfaiting, işleme taraf olanlara avantajlar sağlayan bir finansman yöntemidir. İhracatçı açısından<sup>46</sup>;

- Ekonomik ve politik tüm risklerin forfaiter'a, yansıtılması,
- İhracatçı uzun vadeli faaliyet planı yapabilme imkanı vermesi

<sup>44</sup> <http://www.Kosgeb.gov.tr/b5.htm>

<sup>45</sup> CEYLAN, Ali; a.g.e., s. 10.

<sup>46</sup> ÖÇAL, Tezer; **Para Banka Teori ve Politika**, Gazi Kitapevi, Ankara 1997, s.137.

- İhracatçı firma, vadeli satışlarını anında paraya çevirebildiğinden, kredili satışlarının finansmanı için kaynak aramaya gerek duymaması,
- Alıcının kredi değerliliğinin saptanması, alacağın tahsili yüklerinden kurtulması gibi avantajları sağlamaktadır.

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





### **III. BÖLÜM**

## **TÜRKİYE'NİN AVRUPA BİRLİĞİ İLE OLAN İLİŞKİLERİNİN KOBİ KREDİ POLİTİKALARI ÜZERİNE ETKİLERİ**

### 3. AVRUPA BİRLİĞİ'NE KATILIM AŞAMASINDA KOBİ POLİTİKALARI

#### 3.1. KOBİ'lere İlişkin Yeni Strateji ve Yaklaşımlar

Küreselleşme eğiliminin hakim olduğu sermaye ve mal hareketliliğinin sınır tanımadığı, uluslar arası rekabetin kıyasıya sürdüğü dünyamızda Türkiye'nin başarılı olabilmesi için dünya ile bütünleşme çalışmalarını sonuçlandırması gerekir.

Genel sistem teorisine göre, dünya sistemler hiyerarşisidir ve her ülke bu sistemin bir alt bileşenidir. Ülkemiz Avrupa ile bütünleşme arzusundan dolayı sahip olduğu açık sistem içinde yapısındaki aksaklıkları gidererek, bölgesi itibariyle ekonomik ve politik açıdan Avrupa Birliği ile entegrasyona gitmek zorundadır.

Avrupa Birliği ile ekonomik entegrasyon aşamasında yapılması zorunlu olan çalışmalardan en önemlisi küçük ve orta ölçekli işletmelerimize ilişkin ekonomi politikamızın gözden geçirilerek, gelişmeler ışığında yeni yaklaşımlar geliştirmektir.

#### 3.1.1. KOBİ'lere Verilen Kredilerin Avrupa Birliği'nin Rekabetçi Piyasa Mantığına Uyumu

Küçük ve orta ölçekli işletmeler sağlıklı bir ekonomi oluşturmak için teşvik edilmesi zorunlu kurumlardır.

Ülkemizde KOBİ'lerin uzun yıllar önemini anlaşılamaması sorunların birikmesine sebep olmuştur. Daha sonra ki yıllarda özellikle 1996 yılından itibaren gerekli kanuni düzenlemelerin oluşturulmasına gidilmiştir. KOBİ'lerin şu anki finansman kaynakları incelendiğinde, kredi imkanlarının yetersiz oluşu Avrupa Birliği bünyesindeki kuruluşlarla rekabet edebilmeleri imkânını zayıflatmaktadır. Bu noktada belirtmemiz gerekir ki; KOBİ'leri klasik anlayışla subvans etmek yerine onları rekabete hazırlayacak bir piyasa anlayışıyla hareket ederek, tüm KOBİ'ler finansman kaynaklarının kullanımında fırsat eşitliğini sağlamaktır. Bu nedenle KOBİ'lerin finansman sorunlarının çözümünde Avrupa Birliği içerisinde bulunan sermaye piyasalarıyla işbirliğinin oluşturulabilmesi için, bizim menkul kıymetler

borsalarında yapılacak düzenlemeler. finansman sorunlarının çözümünde önemli bir katkısı olacaktır.

Devlet destek ve yardımlarının dağılımında devletin müdahalesi asgari düzeyde olmalıdır. Bu tür destekler belirgin amaçlara yönelik olmalı ve nakit olarak yerine getirilmelidir. Ayrıca para piyasalarının etkin bir banka politikası izlemesiyle daha düşük faiz, az teminat ve uzun vadeli kaynak kullanımını KOBİ'lerin hizmetine sunmaları sağlanabilir.

Tüm KOBİ'lere çok düşük faizli kredi vermek gibi gerçekçi olmayan bir çözüm yerine, finansal kaynaklara uygun koşullarla ulaşma imkanı yaratılarak sağlıklı bir biçimde küçük işletmelerin sorunlarını çözmeye yönelmek gerekmektedir.

Ayrıca Türkiye'de Akreditasyon laboratuvarı'nın bir an önce açılarak, Akreditasyon kavramının önemi anlatılmalıdır. Çünkü banka ve mali kurumların müşteriler yasasına ticari muamelelerle ilgili kredi hesabı açtırmak üzere karar vermeleri dış ticaret işlemlerinin yapılabilmesi için oldukça önemli bir gelişme olabilir<sup>1</sup>.

Türkiye'de şu an için KOBİ kapsamında değerlendirilen yatırımların, Avrupa Birliği Ölçütlerine uygun destek veya teşvik anlayışla karşılanması, KOBİ yatırım alanlarının sadece imalat sanayiinden ibaret olmadığı; bunun tarım, turizm, madencilik ve ulaşım gibi alanlara yayılmasını sağlamak gerekir. Yapılacak yatırımları Teşvik Fonu kaynaklı kredi tutarı, KOBİ'lerin yapacağı sabit yatırım tutarı üzerinden belirlenecektir<sup>2</sup>.

Sabit yatırımlar (bina, makine, teçhizat) alımı için yatırım kredisi, üretim faaliyeti esnasındaki alımlar için ise işletme kredisi biçiminde değerlendirilebilir. KOBİ'lerin istikrarsız makro ekonomik yapıdan anında etkilenmemesi için öz kaynak oranları özendirme yoluyla arttırılmalıdır. Şu an için Türkiye'deki KOBİ'lerin gelişmiş dünya da olduğu gibi, aynı sektörde faaliyet gösteren firmaların

<sup>1</sup> "Avrupa Birliği ile Bütünleşme Güçlü KOBİ'lerle Olur", Dünya Gazetesi, 14 Nisan 2000.

<sup>2</sup> TOBB, "Yeni KOBİ Teşvikleri", TOBB, Ekonomik Forum Dergisi, 15 Haziran 2000, s. 6.

büyümleri, verimlilik ve sermaye birikimiyle yurt dışı pazarlarda daha etkin olmaları hedeflenmektedir<sup>3</sup>.

### **3.1.2. Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Avrupa Birliği Standartlarına Yaklaşımı Çerçevesinde Teknik Destek ve Teknoloji Yenileme Çalışmaları**

Türkiye’de Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Topluluğa uygun üretim için teknik donanımların yenilenmesi ve böylelikle rekabeti engelleyen teknolojik yeniliklere süratle uyumunu sağlamak, bilgi toplumu olma amacı doğrultusunda bilimsel ve teknolojik çalışmaların desteklenerek geliştirilmesi temel ilkedir.

İleri teknoloji uygulamalarının güçlendirilerek yaygınlaştırılması bunun için kamu ve özel girişimciliğin tüm faaliyet alanlarının desteklenerek bilginin en verimli şekilde kullanımı sağlanmalıdır.

İnsan gücü Türkiye’nin en değerli kaynağıdır, bu nedenle yetişmiş insan gücünü nicelik ve nitelik olarak arttırarak gelişen ar-ge faaliyetlerine gerekli kaynaklar sağlanmalıdır. Çünkü bilim ve teknoloji yeteneğinin yükseltilmesi bunu sağlayacak insan gücünün yetiştirilmesi ile mümkündür.

İleri teknoloji konularında, bilginin ve teknolojinin elde edilmesine, üretilmesi ve kullanılmasını sağlayacak uluslar arası bilgi ağları ve telematik hizmetler alt yapısı oluşturulmalıdır.

Teknoloji destek ve geliştirme merkezlerinin, teknoparkların ve teknoloji enstitülerinin, rekabet öncesi araştırma konsorsiyumlarının, kamunun araştırma kurumları ve üniversitelerle özel sektör sanayi kuruluşlarının ortak araştırma kurumları desteklenmelidir. Böylece küçük ve orta ölçekli teknolojiye ulaşmaları ve Avrupa Birliği aşamasında uyum ve rekabet edebilme güçleri arttırılmış olacaktır. Ancak teknolojik rekabet dengelerinin korunması kamunun ileri teknoloji içeren alımları sırasında GATT kurallarının ve Avrupa Birliği politikalarının milli sanayiye

---

<sup>3</sup> TOBB, a.g.m., s. 12.

tanıdığı kurma haklarının azami ölçüde kullanılmasını sağlayıcı düzenlemeler yapılmalıdır<sup>4</sup>.

Sınai haklar sistemini oluşturan mevzuat Avrupa Topluluğuna uyum dikkate alınarak günün koşullarına uygun hale getirilmelidir. Sistem içinde henüz koruma olmayan alanlarda da yeni hukuki düzenlemeler yapılmalıdır. Sınai ve fikri haklar kapsamında ki koruma, yaratıcı faaliyetleri özendiren ve ödüllendiren bir yapıda olmalıdır ve korumanın kapsamı ve standartları Avrupa Topluluğu mevzuatı dikkate alınarak uluslar arası antlaşmalarla kabul edilmiş düzeye çıkarılmalıdır<sup>5</sup>.

### **3.1.3. Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Uluslar Arası İşbirliğini ve İhracatı Geliştirme Programları**

KOBİ'lerin Avrupa Birliği'nin uyum sürecinde en önemli sorunlardan birisi de yeterince Pazar araştırması ve ihracat yapılamamasıdır. Ülkemiz ekonomik yapısı içerisindeki KOBİ'ler % 99 pay ile ihracattaki ağırlıkları % 8 dolayındadır. KOBİ'lerin uluslararası rekabet ve kurallarının işleyişinden habersiz olup zayıf kalması ihracat paylarının düşmesine neden olmaktadır.

KOBİ'lerin dışa açılmalarını sağlamak için yapılan çalışmalar bu işletmelerin yabancı KOBİ'lerle ortaklık veya işbirliği yapmalarını geliştirecek bir ortamın yaratılmasıdır. Yerli ve yabancı olmak üzere KOBİ'ler arası şirket ilişkileri karşılıklı ticari işbirliğine ve ortak yatırımları gerçekleştirmeye kadar uzanan bir ortamın sağlanmasında şu çalışmalar yapılabilir.

KOSGEB ve ODALARIN BC-NET ve BRE iletişim ağları aracılığı ile sunduğu yönlendirme eşleştirme hizmetlerinin KOBİ'lerce takip edilmesi gerekir.

AB tarafından başlatılan Avrupa Birliği Merkezleri Ağı (AB-NET) projesi çerçevesinde alt bilgi ağı kurularak, KOBİ'lere bilgi hizmetinin kullanımının yaygınlaştırılması, temel amaç KOBİ'lerin ekonomik alanda iş ortaklığı kurmaları için ihtiyaç duydukları firma profilleri , mevzuat, teknoloji, ülke ve sektör raporları

<sup>4</sup> KAZGAN, Gülten; "Düşük Ücret Düşük Verim Yerine Teknolojiye Yatırım", TOBB, Ekonomik Forum Dergisi, Haziran 1996, s. 4.

<sup>5</sup> KAZGAN, Gülten; a.g.m., s.14.

gibi konularda bilgi ihtiyacının karşılanması ve kendilerine ilişkin bilgilerin uluslararası manada kullanılmasıdır.

Ayrıca KOBİ'lerin uluslararası fuar, kongre, konferans ve gezilere katılımını sağlayarak bilgilendirilmelerinin sağlanması gerekmektedir<sup>6</sup>. İhracatta başarılı olmanın yolu modern pazarlama tekniklerini kullanmadan geçer. Bunun içinde yeterli bir organizasyona ve bilgiye sahip olmaları, deneyimli bir kadro istihdam etmeleri ve yeterli bir sermayeye sahip olmaları gerekmektedir. Ancak KOBİ'ler tek başlarına bunun üstesinden gelemeyebilirler. O halde güçlerini ve deneyimlerini birleştirerek gruplar şeklinde organize olmaları başarı şanslarını arttırabilir. İşte Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ) bu fikirden kaynaklanarak ortaya çıkmıştır. Böylelikle KOBİ'ler yeni Pazar ve alıcılara ulaşarak uzun dönemli yatırım ve üretim planları yapabilirler. Büyük miktarda siparişler birlikte hareket edilmek kaydıyla karşılanabilir. Eximbank gibi kuruluşlarda dış ticaret kredisi alımında daha kolay faydalanılabilir<sup>7</sup>. İhracatı Geliştirme Merkezinin (İGEME)'nin KOBİ aktivitesi yüksek olan tüm sanayi ve ticaret odaları ile online bilgi ağları kurulmalı, dış piyasalara ilişkin bilgiler sürekli olarak odalara aktarılmalı ve odaların üye KOBİ'leri tarafından ihtiyaç duyulan bilgiler anında verilmelidir. Odalar da İGEME tarafından sağlanan bilgileri kısa sürede aktarmalıdır. Bu gelişmelere uyum için oda ve borsalar bilgi işlem ve hizmetleri alt yapıları oluşturulmalı ve globalleşme sürecinin tüm hızı ile hüküm sürdüğü dünyamızda rekabet edebilme şansı arttırılmalıdır.

### **3.1.4. Avrupa Birliği Aşamasında Sermaye Piyasalarının Yapılanmasıyla İlgili Görüşler**

Bir ülkede sermaye piyasalarının, menkul kıymet borsalarının gelişmesi ile ekonomik kalkınma arasında ilişki olup olmadığı önemli bir konudur. Sermaye piyasaları bu açıdan bakıldığında bir ülkenin finansal altyapısının iyileştirilmesine önemli ölçüde katkıda bulunmaktadır.

<sup>6</sup> TOBB; "İmalat Sanayi İşletmelerinde Sorunlar ve Yeni Stratejiler", TOBB Ekonomik Forum Dergisi, Ankara, Şubat 1997, s. 68.

<sup>7</sup> TOBB, "Sektörel Dış Ticaret Şirketleri ve KOBİ'ler", TOBB, Ekonomik Forum Dergisi, Haziran 1997, s.32.

Finansal açıdan gelişmiş bir ekonomide yatırımların getirisinin daha yüksek olmasının iki nedeni vardır; Birinci neden, finansal sistem yatırımcıları özel risklere karşı korur ve daha verimli yatırımların daha riskli olma eğilimi olduğundan yatırımcıların daha yüksek getiri yatırımlara doğru portföylerini kaydırmaları yönünde teşvik eder. İkinci neden finansal açıdan gelişmiş bir sistem yatırım projeleri hakkında daha fazla bilgi yaratır ve böylece yatırımcıların fonlarını daha iyi kullanmalarını sağlar<sup>8</sup>.

Avrupa Birliği ile uyum çerçevesinde revize edilen bir sermaye piyasası sağlayacağı katkı ile piyasaların riskinin dağıtılmasında ve risk havuzları oluşturulmasında büyük olanaklar sunmasıdır. Gerçekten de sermaye piyasalarının yatırımcılara sunulacak yatırım seçeneklerini artırarak toplayacağı fonlar, KOBİ'ler açısından finansal sorunların çıkış yolu olabilir<sup>9</sup>. Esas itibariyle fon talep eden müteşebbis ile fon arz eden tasarruf sahibi arasındaki ilişkinin düzenli, güvenli ve adaletli bir ilişki olması temeline dayanan bu mekanizma<sup>10</sup>:

- KOBİ'lere alternatif finansman olanakları yaratmak,
- Ekonomideki kaynak aktarma maliyetlerini düşürmek ve kaynak dağılımını etkinleştirmek,
- Sermaye piyasalarının yatırım, üretim ve tasarruf sürecine katkıda bulunmasını temin etmek.
- Karar alma sürecinde bilgi üretimini etkinleştirmek,
- Sermayenin tabana yayılmasını sağlayarak ekonomik demokrasiyi tesis etmek, gibi hedeflere ulaşmayı sağlar.

Sermaye piyasasının hedeflenen ölçüde verimli ve sağlıklı çalışabilmesini, atıl ve potansiyel kaynakların harekete geçirilerek yeni kaynaklar yaratılması ve kamunun borçlanma gereği düşünülerek, kamunun sermaye piyasaları üzerindeki olumsuz baskısının kaldırılması gerekmektedir.

<sup>8</sup> KARACAN, A. İhsan; **Finans, Ekonomi ve Politika**, Cerative Yayıncılık Ankara, 1997, s.150.

<sup>9</sup> KARACAN, A. İhsan; a.g.e., s.160.

<sup>10</sup> KARACAN, A. İhsan; a.g.e., s. 189.

Bu çerçevede kamunun ekonomi alanındaki ağırlığı azaltılarak, özelleştirme aracılığıyla iktisadi demokrasinin yaratılmasında sermaye piyasalarına daha fazla önem vererek kurumsal ve küçük yatırımların hisse senedi alımları teşvik edilmelidir. Ekonomideki fon aktarma maliyetleri dünya standartlarına düşürülmeli, küçük ve orta sanayinin finansmanında sermaye piyasaları alternatif seçenek haline getirilmelidir<sup>11</sup>.

### **3.2. AVRUPA BİRLİĞİ' NDE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERE YÖNELİK KREDİ DESTEK PROGRAMLARI**

Küçük ölçekli işletmelerin yeni projeleri kendi kaynaklarıyla karşılamaları ve diğer taraftan kredi piyasalarından kaynak aktarımı yapmaları oldukça güçtür. Bu kaynak sıkıntısı işletme faaliyetlerini engellemektedir.

Avrupa Birliği kaynaklarına göre büyük işletmeler, toplam istihdamdaki payları kadar katma değer üretirken, KOBİ'ler istihdamdaki paylarından daha fazla katma değer sağlamaktadırlar. Avrupa Birliği'ndeki KOBİ'lerin çoğunluğu müteşebbis kontrolü altında olup (büyük işletmelerden bağımsız olarak) bunların finansman ihtiyaçları çok daha başkadır. Bu tür işletme sahipleri büyük riskler altına girmekte, modernizasyon, yeni pazarlara açılma, teknolojik yenilikleri izleme gibi konularda uluslararası rekabet koşullarına uymaya çalışmaktadır. Bu nedenle Avrupa Birliği, bu girişimcilere, destek vermekten çekinmemiştir.

Avrupa Birliğinde KOBİ' ler için yapılan çalışmalarda yeni kurulan işletmelerin yüzde 50 sinin 5 yıl içerisinde faaliyetine son verdiği ve diğer yüzde 50 lik kısmının faaliyetlerine devam ettiği görülmüştür.

Avrupa Birliği 5 yıl içinde kapatılan işletmelerin en az % 10' unu kurtarabilmek için organizasyonlarla ve Ticaret Odalarıyla birlikte yeni bir sistem oluşturmaktadır. Buradaki temel amaç yeni işletmeler kurmadan önce piyasada olanları ölümden kurtarmak ve ömürlerini uzatmaktır. Bunun içinde işletmelere verilecek krediler hayati bir önem taşımaktadır.

<sup>11</sup> ÇETİN, Canan; **Yeniden Yapılanma ve Girişimcilik**, Der Yayınları, İstanbul, 1996, s.87.



Avrupa Birliği küçük işletmelerin çalışmalarını mümkün kılabilmek için garanti veren ve para sağlayan kurumlar oluşturmuştur. Avrupa Birliği' nde küçük işletmeler yapacakları yatırım için Halk Bankası sistemi aracılığıyla kredi isterler. Örneğin 300 milyon Euro' luk bir kredi Avrupa Yatırım Bankasından alınabilir. Bu kredi Avrupa' da ki faizden 80 puan daha fazla olduğu görölmektedir. Avrupa' da libor % 3.15 ve buna 80 puan eklendiğinde 3.95 faizle küçük işletmelere verilmekte ve 7 yıl içinde geri ödenmektedir. İlk yıl işletmeler faiz ödemeyip kalan 6 yıl içinde öderler. Avrupa' da işletmeler fazla faiz ödemedi bu fonlara sahip olabilirler, yapılarını değiştirebilirler veya teknoloji satın alabilirler<sup>12</sup>. Avrupa Birliği KOBİ'lere finansal destek verecek mekanizmalar aşığıdaki gibi oluşturmuştur.

### 3.2.1. Avrupa Yatırım Bankası (European Investment Bank EIB)

Avrupa Birliği çıkarları doğrultusunda öz kaynaklarını kullanarak sermaye piyasasına başvurarak, dengeli kalkınmaya yönelik projeleri finanse etmeyi amaçlayan Avrupa Yatırım Bankası (AYB) na, Avrupa Birliği'ne üye tüm ülkeler iştirak etmiştir.

KOBİ'lerin projeleri global ölçülerle finanse edilmektedir. AYB'nın finanse edebileceği proje alanları sayılırken, "KOBİ'lerin gelişimini sağlayan projeler" için özel bir madde ayrılmıştır. Öncelikle topluluk içinde ki yatırım projelerini finanse eden AYB. Güvernörler kurulunun oy birliği ile alacağı karar ile AYB, Birlik dışındaki projelere de kaynak sağlayabilmektedir<sup>13</sup>.

AYB. kar amacı gütmeksizin borç fonlar temin etmek yanında, teminat da sağlamaktadır. Avrupa Birliği yönetiminin dışında özel bir tüzel kişiliği olan banka, AB komisyonu tarafından değil kendi organları tarafından yönetilir. Genelde bankanın yönettiği fonlar, Avrupa Birliği bütçesinden sağlanan kalkınma yardımlarıdır. Banka, finansmanına katıldığı işletmelere ortak olmaz, yönetiminde

<sup>12</sup> PEZZİNİ, Antenolle; "Avrupa Birliğine Geçiş Sürecinde KOBİ' ler Semineri", İstanbul Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği, Yayın No: 200/1, İst. 2000, ss. 32-33.

<sup>13</sup> SAYIN Meral; FAZLIOĞLU, M. Akan; "Avrupa Birliği'nde KOBİ Destekleme Programları ve Teşvik Araçları", KOSGEB, Haziran 1997, s.20.

görev almaz. Üye ülkelerin ancak projelerinin değerlendirileceği şartı, daha sonra hafifletilerek Avrupa Birliği ile ilişkiye giren ülkeleri de içine almıştır.

Bu bağlamda Türkiye'nin de içinde bulunduğu 12 ülkeye 4 Mali Protokol çerçevesinde, öz kaynaklarından 5.329 milyon ECU yardımı yapılması ön görülmüştür. AYB'nın mali protokoller çerçevesinde uygun gördüğü projeleri finanse etmek için verdiği kredilerde Türkiye, Türkiye Sınai Kalkınma Bankası ve Sınai Yatırım Kredi Bankası gibi aracı finans kurumlarını görevlendirmektedir<sup>14</sup>. Gümrük Birliğinde Avrupa Birliği'nin KOBİ'leri geliştirici ve destekleyici fonları bu kesime aktarılabilmesiyle AYB'nın bu işletmelere yönelik kredilerinden yararlanabilmesi için proje bazında çalışmalar yürütülmektedir. Geçmiş dönemlerde Türkiye'nin alt yapısı, Türkiye'nin çeşitli sektörlerdeki ihtiyaçlarını AYB' dan sağladığı fonlarla oluşturduğu görülmektedir. Türkiye şu an için tam üye olmadığından dolayı AYB'nın üye ülkelere açtığı KOBİ kredilerinden yararlanmakta olduğu gibi ancak özel yollardan faydalanabilmektedir.

### **3.2.2. KOBİ'ler İçin Topluluk Finansal Kredileri “Yeni Topluluk Aracı”(The New Community Instrument NCI )**

Bir kredi ve finansman aracı kurumu olan NCI, Avrupa Birliği kararı ile kurulmuş olup, krediler AYB'nca yönetilmektedir. Kuruluş bünyesindeki krediler tamamen KOBİ'lere aktarılmaktadır.

### **3.2.3. Avrupa Birliği Yatırım Ortakları Programı (European Community Investment Partners ECIP)**

Bu program özellikle KOBİ'lerin yabancı ortak bulma veya Avrupalı firmalarla ortak yatırım yapmalarını finanse etmek amacıyla hazırlanmış olup, Türkiye gümrük birliğine geçmeden öncede ülkemizde faaliyete başlamıştır. Aslında ECIP, Avrupa Birliği üyeleri kadar, Türkiye gibi ülkelerde de kullanıma açıktır. Türkiye tam üye olmadığı halde bu programdan yararlanabilir. Yatırımın Türkiye'de olması kaydıyla, sanayi ve hizmet dahil hemen hemen her sektör ECIP

<sup>14</sup> SAYIN Meral, FAZLIOĞLU, M. Akan; a.g.e., s. 24.

kapsamındadır. Başvurular Avrupa Birliği tarafından seçilmiş finans kurumları aracılığıyla yapılmaktadır. Türkiye'de bu görevi EuroTürk Bank üstlenmiştir. Mayıs 1997 itibariyle EuroTürk Bank aracılığıyla Türkiye'deki projeler için Avrupa Birliği'ne yapılan başvuruların % 80'ne yakını 21 dosya kabul etmiştir<sup>15</sup>.

ECIP ile sağlanabilen dört değişik finansman paketi bulunmaktadır.

- Muhtemel proje ve ortakların belirlenmesi.
- Yatırım öncesi, belli bir projenin verimli olup olmadığına dair yapılan araştırmalar ve ortak saptanması.
- Finansman sağlanması.
- Firma çalışanları yönetim ve teknoloji konusunda eğitimi ve know-how transferi ile ilgili finansman sağlar.

#### **3.2.4. Europartenariat ve Medpartenariat Programlarının Türkiye'deki Temsilcisi İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV)**

Dinamik ve esnek yapılarından ötürü bütün ülkeler çeşitli yöntemlerle KOBİ'lerini desteklemeye çalışmışlardır. Avrupa Birliği ülkeleri de destekleme programları düzenlemişlerdir. Söz konusu destek mekanizmaları arasında Türkiye'nin de katılımına elverişli olanlardan, İktisadi Kalkınma Vakfı, Türk özel sektörünün Avrupa Birliği nezdinde ki temsilci kuruluşu olması nedeniyle, Türk KOBİ'lerinin de faydalanması sağlanmıştır. Avrupa Birliği'nin KOBİ'lere yönelik düzenlediği uluslar arası işbirliği programlarından olan Europartenariat ve Medpartenariat programlarında İKV, Türkiye'deki tek resmi kuruluş olarak faaliyet gösterir. Europartenariat ve Medpartenariat programları, başarılarının sürekliliği açısından tespit edilmiş olan belli bir sistem ve kriterlere uygun olarak yürütülmektedir. Buna göre, programa ev sahipliği yapacak olan firmalar ekonomik performans ve performans ve işbirliği tekliflerinin niteliği göz önüne alınarak seçilmektedir. Söz konusu firmalar sektörel bir dağılım içerisinde firma profili (ciro, çalışan kişi sayısı, kullanılan teknoloji, ürün tanıtımı) ile iş birliği önerileri (ticari,

<sup>15</sup> SAYIN Meral, FAZLIOĞLU, M. Akan a.g.e., s.23.

mali, Ar-Ge, teknik) çerçevesinde tanıtılmaktadır. Bu tanıtıma katılan tüm ülkelerde Avrupa Birliği Komisyonu tarafından belirlenen Europartenariad ve Medpartenariad programlarının resmi temsilcileri olan Ulusal Danışmanlar aracılığıyla (Türkiye'de İKV) firmalara dağıtılmaktadır<sup>16</sup>. İKV, kendi oluşturduğu veri bankasında yer alan firmalara doğrudan ticaret ve sanayi odaları, sektörel birlikler, meslek kuruluşları, basın yayın organları ile duyurularak firmaların irtibat kurmaları sağlanır<sup>17</sup>. İktisadi Kalkınma Vakfı gümrük birliği süreci tamamlanmadığı halde Avrupa Birliği Komisyonunun yetkilerinin de katkılarıyla projeler geliştirmiş ve İKV'nın önderliğinde KOBİ'lerin "Bilgi Ağı Proje" lerinden faydalanmaları sağlanmıştır.

---

<sup>16</sup> MULFINGER, Albrecht; **Avrupa Topluluğunda Küçük ve Orta Boyutlu İşletmelere Yönelik Uygulamalar**, İktisadi Kalkınma Vakfı Yayınları, İstanbul 1993, s. 31.

<sup>17</sup> SAYIN, Meral; FAZLIOĞLU, M. Akan; a.g.e., s. 25.

## **IV. BÖLÜM**

**AVRUPA BİRLİĞİ' NE ENTEGRASYON SÜRECİNDE İÇ ANADOLU  
BÖLGESİNDEKİ KÜÇÜK ve ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN DURUMU  
VE SORUNLARI ÜZERİNE YAPILMIŞ BİR ÇALIŞMA**

#### 4. AVRUPA BİRLİĞİ SÜRECİNDE İÇ ANADOLU BÖLGESİNDEKİ KÜÇÜK ve ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN DURUMU VE SORUNLARI ÜZERİNE YAPILMIŞ BİR ÇALIŞMA

##### 4.1. İÇ ANADOLU BÖLGESİ HAKKINDA GENEL BİLGİLER

İç Anadolu, Anadolu' nun coğrafyası içerisinde merkezde yer alan bir bölgedir. Konumu gereği diğer bölgelerin birbirine bağlanmasında hatta kıtaların bir birine bağlanması ve tarihi ipek yolunun bu bölgeden geçmesi önemini artırmaktadır. İç Anadolu bölgesi Ankara, Konya, Kayseri, Eskişehir, Sivas, Yozgat, Nevşehir, Aksaray, Kırıkkale, Niğde, Karaman, Kırşehir, Çankırı, illerini kapsamaktadır.

Bölgede KOBİ' lerin sektörel dağılımı; orman ürünleri ve mobilya, metal eşya sanayi, dokuma, giyim eşyası, deri sanayi, gıda, içki ve tütün sanayi, kağıt-kağıt ürünleri ve basım sanayi, taş ve toprağa dayalı sanayi, kimya, metal ana sanayi, tarıma dayalı sanayi, tüketim sektörü ve diğer hizmet ve imalat sanayinden oluşmaktadır.

İç Anadolu Bölgesinde ki KOBİ işletmeleri Türkiye genelinde % 16, 17' lik oranla üçüncü sırada yer almaktadır. Bu oran istihdam açısından değerlendirildiğinde % 13' lük payla yine üçüncü sırayı işgal etmektedir. Gerek KOBİ' ler açısından gerekse istihdam açısından birinci sırayı Marmara Bölgesi, ikinci sırayı Ege Bölgesi almaktadır.

Ülke genelinde sağlanan katma değerinde %10' u gibi bir kısmını oluşturan Bölge bu alanda yine yukarıda olduğu gibi üçüncüdür. Bölgenin en büyük avantajı ise 13 ilden oluşması ve Ankara, Konya, Kayseri, Eskişehir gibi sanayileşmiş illeri bünyesinde bulundurmasından kaynaklanmaktadır.

## 4.2. ARAŞTIRMANIN AMACI

İç Anadolu bölgesinde faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli işletmelerin yapısal, faaliyetsetel, finansman, ihracat, yönetim durumlarının tespiti, bu alandaki sorunların belirlenmesi ve çözüm önerilerini geliştirmek üzere yapılmış bir çalışma niteliği taşımaktadır. Ayrıca Avrupa Birliği ile bütünleşme aşamasında olan ülkemizin sahip olduğu KOBİ'lerin böyle bir değişikliğe hazır olup olmadıklarının değerlendirmesinin yapılabilmesini sağlamaktır.

## 4.3. ARAŞTIRMANIN KAPSAMI

Araştırma İç Anadolu bölgesinde faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli işletmelerde yapılmıştır. İç Anadolu bölgesinde; Ankara, Kayseri, Niğde, Aksaray, Nevşehir, Kırşehir, Kırıkkale, Çorum ve Karaman vilayetlerindeki KOBİ'leri kapsamaktadır. Çalıştıkları faaliyet alanları farklı olmasına rağmen yönetim teknikleri ve yaşadıkları problemleri bakımından birbirlerine benzerlik arz etmektedirler. Ülkemizde İç Anadolu bölgesi KOBİ'lerin ağırlıklı olduğu bir bölge olarak dikkat çekmektedir. Bu bölgenin gelişmişlik misyonunu bir anlamda KOBİ'ler üstlenmektedir. Bu çerçeveden bakıldığında bu bölgenin KOBİ problemlerinin tespiti ve çözüm önerileri ülke düzeyinde bir genelleme yapmaya imkan tanıyacaktır.

## 4.4. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ ve SORULARIN NİTELİĞİ

Araştırmada KOBİ'lerin; yapısal, faaliyetsetel, finansman, ihracat ve yönetim durumlarını içeren sorular hazırlanmıştır. İlk üç soruda istihdam ve yapısal sorular, altı soruda finansman problemleri, üç soruda kişisel gelişim ve kalifiye eleman konuları, altı soruda yönetim faaliyetleri, altı soruda pazarlama faaliyetleri, sekiz soruda Avrupa Birliği'ne entegrasyon sürecinde KOBİ'lerin hazır olup olmadıkları, diğer üç soruda KOBİ'lerin kamu yönetimiyle olan ilişkileri ve geleceğe dönük faaliyetleri hakkında nelerin yapıldığını içeren sorular sorulmuştur. Daha önceden tasarlanmış soruların içinde Avrupa Birliği KOBİ programları üzerine sorular vardı, ancak hedef bölge içinde bulunan KOBİ'lerin hiç birinin Avrupa Birliği içerisinde

uygulamaya konulan ve Türkiye'deki KOBİ'lerin uyumlaştırılması çalışmalarından haberdar olmadıkları ortaya çıkmıştır.

#### **4.5. ARAŞTIRMANIN TAŞIDIĞI SINIRLILIKLAR**

- Araştırma sadece İç Anadolu bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'lerde yapılmıştır.
- Yukarıdaki bölgesel sınırlamadan dolayı faaliyet gösteren KOBİ'lere ulaşılma imkanı olmamıştır.
- Anketlerin cevaplanmasında bütün KOBİ yöneticileri aynı duyarlılığı göstermemişlerdir. Bazı yöneticilerin eğitim düzeyinin düşük olmasından ve hukuksal açıdan işletmelerin yetersizliğinden kaynaklanan problemlerinden dolayı soruları cevaplamadığı görülmüştür.

#### **4.6. ARAŞTIRMA SONUÇLARININ DEĞERLENDİRİLMESİ**

Araştırma sorularının değerlendirilmesi bilgisayarda SPSS istatistik programında yüzde analizi kullanılarak yapılmıştır. Her soruya verilen cevapların frekansı gösterilmiş ve yüzdesi alınmıştır. Daha sonra geçerli olan yüzde verilmiştir. Bunun nedeni soruların bir kısmına cevap verilmediği takdirde toplam frekans sayısını göstererek geçerli yüzdenin bulunmasıdır. Seçenekler yeter sayıda işaretlenmediyse tabloların son iki satırında bunlar frekans ve yüzde olarak gösterilmiştir. Ayrıca kümülatif yüzdelerde tablolarda verilmiştir. İşaretlenmeyen seçeneklerin frekansına tire (-) konularak gösterilmiş; yüzdeleri ve geçerli yüzdeleri sıfır (0) olarak kabul edilmiştir.

#### **4.7. ARAŞTIRMANIN VARSAYIMLARI**

- Seçilen örnek birim ana kütleyi temsil etmektedir.
- Türkiye'de gayri safi milli hasılanın, katma değer ve istihdamın büyük bir kısmını üstlenen küçük ve orta ölçekli işletmelere yeterli derecede finansman desteği sağlanamamaktadır.



- Küçük ve orta ölçekli işletmeler yönetim, pazarlama ve insan kaynakları açısından problemler yaşamaktadırlar.
- Küçük ve orta ölçekli işletmeleri kamu yönetimi yeterli derecede desteklememektedir.
- Bu olumsuz etkiler nedeniyle, Türkiye'nin Avrupa Birliğiyle uyumlaması aşamasında KOBİ' lerimizin dünya ekonomisi ile entegrasyonu gecikmekte ve rekabet edebilme ŗansı azalmaktadır.

#### **4.8. SORULARIN DEğERLENDİRİLMESİ**

Araştırmada her bir soru için ayrı tablo düzenlenerek değerlendirme yapılmıştır. Her tabloda seçenekler, frekans, yüzde, geçerli yüzde ve kümülatif yüzdeler gösterilmiştir. Bazı tablolarda iaretlenmeyen seçeneklerin frekansları ve yüzdeleri de belirtilmiştir.

#### 4.8.1. İşletmelerin Çalıştırdıkları İşçi İstihdamının Gruplandırılması

Yöneticilere, işletmelerinin işçi istihdamı bakımından grupların hangisine girdiği sorulmuş ve veriler Tablo 7’ de değerlendirilmiştir.

**Tablo 7: İşçi İstihdamının Gruplandırılması**

	Tercihler	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	1-5	10	16,7	16,7	16,7
	6-11	7	11,7	11,7	28,3
	11-20	17	28,3	28,3	56,7
	21-30	9	15,0	15,0	71,7
	Diğer.....	17	28,3	28,3	100,0
	Toplam	60	100,0	100,0	

Son yıllarda, küçük ve orta ölçekli işletmeler ülke hükümetlerinin yakın ilgisini çekmişlerdir. Bunu en önemli sebebi bu işletmelerin ülke ekonomilerinde devam eden yapısal değişikliklerde anahtar rol oynamaları ve istihdam yaratmada önemli role sahip olmalarıdır. Araştırmamızın yöneldiği örnek hacminin içinde mevcut küçük ve orta ölçekli işletmelerin kendi içinde 1-5 arası işçisi olan mikro, 6-11 arası işçisi olan küçük, bunun dışındakiler ise orta ölçekli işletme dağılımında verilmiştir. Tablo 8’de işletmenin faaliyet gösterdiği sektörü göz önünde bulundurursak, şu sonuca ulaşabiliriz. İşletmelerimiz % 53.3 gibi bir oranla imalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren işletmelerdir. Buna KOSGEB’in kuruluş yasasında 1-50 arası işçi çalıştıranlar küçük işletme 51-150 arası işçi çalıştıranlar ise orta ölçekli sanayi işletmeleri olarak tanımladığımızda, işletmelerimizin önemli bir kısmının halen mikro işletme bazında faaliyet gösterdiğine tanık oluruz. Görüldüğü gibi % 28 .3 gibi bir oranla işletmeler 11-20 arası işçi istihdam etmektedirler. Bu işletmelerimizin halen gerekli iş gücü potansiyeline ulaşamadıklarını, kalifiye eleman sıkıntısı içinde olduklarını ve çalışanların verimliliğinin düşük olması işgücü maliyetinin artışına sebep olduğundan, işletmelerimiz gerekli istihdam edebilme potansiyeline ulaşamamaktadırlar.

#### 4.8.2. İşletmenin Faaliyette Bulunduğu Sektör

Yöneticilere, işletmelerin hangi sektörde faaliyet gösterdiği sorulmuş ve elde edilen veriler Tablo 8’ de gösterilmiştir.

**Tablo 8: İşletmenin Faaliyet Gösterdiği Sektör**

	Seçenekler	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Sanayi İşletmesi	32	53,3	53,3	53,3
	Tarım İşletmesi	2	3,3	3,3	56,7
	Hizmet İşletmesi	8	13,3	13,3	70,0
	Ticaret İşletmesi	18	30,0	30,0	100,0
	Toplam	60	100,0	100,0	

Yapılan araştırmaya göre işletmelerin faaliyet alanlarına ilişkin oranlar % 53,3 Sanayi İşletmesi ve % 13,3 ile de Hizmet işletmeleri olarak yer almaktadır.

Görüldüğü gibi küçük ve orta ölçekli işletmeler imalat sanayimizde oldukça önemli bir yere sahiptir. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin, tüm işletmeler içindeki oranı % 99,8 olduğuna göre yaklaşık % 0,2 gibi bir oranda büyük işletmeler yer almaktadır. Bu % 0,2 kesim yatırımların % 26,5’ ini ve katma değerinde % 38 gerçekleştirmektedir. Buna göre, küçük ve orta ölçekli işletmelerin yan sanayi kuruluşlar gibi hareket ettiğini söyleyebiliriz. Küçük ve orta ölçekli işletmeler ekonomik kalkınmaya bir yandan kendi başlarına nihai ürün ve hizmet üreterek katkıda bulunurken, diğer yandan da büyük işletmeleri tamamlayarak birlikte katkıda bulunurlar. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin, sanayi işletmeciliği ve Ticaret İşletmeleri üzerine yoğunlaşmaları ekonomik manada bir dinamizmin habercisidir. Bu nedenle KOBİ yatırımlarında daha gerçekçi devlet yardımları politikaları takip edilmelidir. Araştırma-Geliştirme yatırımları özendirilerek teknoparkların oluşturulması sağlanmalıdır. Böylelikle uluslar arası piyasalarda rekabet etme gücüne ulaşılabilir.

#### 4.8.3. İşletmelerin Tüzel Kişiliklerin Hukuksal Sınıflandırılması

Yöneticilere, işletmelerin hukuksal olarak hangi gruba girdiği sorulmuş ve veriler Tablo 9’ da gösterilmiştir.

**Tablo 9: İşletmelerin Tüzel Kişilik Dağılımı**

	Seçenekler	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Anonim Şirket	11	18,3	18,6	18,6
	Limited Şirket	31	51,7	52,5	71,2
	Kollektif Şirket	2	3,3	3,4	74,6
	Şahıs Şirketi	14	23,3	23,7	98,3
	Adi Koll. Şirket	1	1,7	1,7	100,0
	Toplam	59	98,3	100,0	
Eksik		1	1,7		
Toplam		60	100,0		

İşletmelerimiz %52,5 oranında limited şirket, %23,7 oranında şahıs şirketi ve %18,6 oranında da Anonim şirket kuruluşu şeklinde faaliyette bulunmaktadır. Oranlardan anlaşılacağı gibi şirketlerin büyük bölümü aile şirketleri görünümünde olup sermaye yapıları itibariyle kapalı işletmelerdir. Küçük ve orta ölçekli işletmelerde, şirket sahibi aynı zamanda yönetici, pazarlamacı ve muhasebecidir. Böyle bir yapılanma profesyonel bir anlayıştan uzak, emek yoğun ve kapalı ekonomik yapılarda görülen şirketleşme tipidir. Sermaye yapılı şirketlerin azlığı, işletmelerimizin çoğunun finans darboğazı içinde olduklarının ve bunu giderecek bir sermaye piyasasının oluşturulamaması, işletmelerimizi kendi içinde tezgah şirketleri şeklinde hapsetmiştir.

Bu nedenle küçük ve orta ölçekli işletmelerin yararlanabileceği finans piyasalarının oluşturulması gerekir. Ayrıca müteşebbislerin yeter derecede eğitim ve öğrenim düzeylerine sahip olmamaları “az olsun benim olsun” anlayışıyla hareket etmeleri doğurmaktadır. Bu nedenle sermaye şirketleri kurma yerine sınırlı sermaye ve aile şirketleri kurarak risk üstlenmedikleri görülmektedir.

#### 4.8.4. İşletmelerin Hammaddeleri Karşılama Yerleri

Yöneticilere, hammadde ihtiyaçlarını nereden karşıladıkları sorulmuş ve alınan cevaplar Tablo 10' da değerlendirmeye tabi tutulmuştur.

**Tablo 10: Hammadde İhtiyaçlarının Karşılanması**

	Seçenekler	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Kendi İllerinden	11	18,3	18,3	18,3
	Diğer İllerden	27	45,0	45,0	63,3
	Kendi ve Diğer İl.	22	36,7	36,7	100,0
	Toplam	60	100,0	100,0	

Ürünlerin üretimi için gerekli olan ham maddelerini çok büyük oranda özel üretici ya da toptancı firmalardan alan KOBİ' lerde, KİT' lerden ve özellikle ithalat yolu ile ham madde temini yaygın değildir. Küçük ve orta ölçekli işletmeler ham maddelerini kuruldukları çevreden sağlama oranı tabloya göre % 18.3 olduğu halde, diğer illerden sağlanan ham madde oranı % 45,0 dır. O halde küçük ve orta ölçek işletmeler sahiplerince buldukları yerde kurulmakla, işletme yeri seçiminin şartları olan ham madde kaynaklarına sürekli ulaşım ve pazar yerlerine yakınlık gibi hususları göz ardı etmektedir.

Diğer illerden sağlanan ham madde temininde karşılaşılan en büyük güçlük ham madde fiyatlarında yaşanan artışlardır. Kuşkusuz böyle bir problemin temelinde her kesimi rahatsız eden enflasyonist koşullar bulunmaktadır. Bunun yanında ham maddelerin istenilen kalitede olmaması ve ithalatta yaşanan güçlükler Avrupa Birliği süreci içinde çözüleceğine inanıyoruz.

#### 4.8.5. İşletmelerin Finansman Sorunu Yaşamaları

Yöneticilere, işletmelerin finansman sorunu yaşayıp yaşamadıkları sorulmuş elde edilen veriler Tablo 11' de gösterilmiştir.

**Tablo 11: İşletmelerin Finansman Sorunları**

	Seçenekler	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Evet	38	63,3	63,3	63,3
	Hayır	22	36,7	36,7	100,0
	Toplam	60	100,0	100,0	

İşletmelerin finansman sorunu yaşayıp yaşamadıklarına ilişkin sorulan soruya %63,3 oranında evet yani finansman sorunu yaşadıklarını, %36,7 oranında ise böyle bir sorun yaşamadıklarını söylemişlerdir. Yöneticiler aynı zamanda büyük bir oranda işletme sahibidirler. İşletmeler emek-yoğun işletme olup öz kaynakları ile finanse edilmektedirler, çünkü işletme sahiplerine göre büyümenin gereği yoktur, zaten bunun içinde ne sermaye piyasası, ne de para piyasasından faizlerin yüksekliği nedeniyle fon sağlayabilmenin imkanı yoktur. Bir nevi kendi yağınla kavrul mantığı yönetimde hakimdir. Bu nedenle finansman zorluğu yaşamadığını söyleyen %36,7 oranında işletme yöneticisinin cevabı yanıltıcı olabilir. Çünkü yaşanan finansal sorunlar Türkiye ekonomisinin içinde bulunduğu dar boğazdan kaynaklanır. Şu an için en belirgin üç problem sıralayabiliriz; maliyetlerdeki değişim, alacak tahsilinde gecikmeler ve kredi faiz oranlarının yüksekliği ekonomimizin bir türlü yerine oturamadığı makro dengesizliklerden kaynaklanır. Bu dengesizliğin giderilmesi Avrupa Birliği'ne uyum sürecini hızlandıracaktır.

Bu nedenle işletmelerimizin uygun piyasa koşulları çerçevesinde kullanabilecekleri finansal kaynaklara ulaşmaları sağlanmalıdır.

#### 4.8.6. İşletmelerin Kredi Kullanmaları

Yöneticilere, işletmelerinde kredi kullanıp kullanmadıkları sorulmuş ve elde edilen veriler Tablo 12' de gösterilmiştir.

**Tablo 12: İşletmelerin Kredi Kullanması**

	Seçenekler	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Evet	38	63,3	63,3	63,3
	Hayır	22	36,7	36,7	100,0
	Toplam	60	100,0	100,0	

İşletmeler arasında yaptığımız ankette kredi kullanımını ile ilgili soruya % 63,3 gibi bir oranda evet cevabı verilirken, % 36,7 gibi bir oranda kredi kullanımına hayır cevabı verilmiştir.

İşletmeler genişleme, modernizasyon ve yenileme yatırımları yapmak zorundadırlar. Bu nedenle işletmelerin yatırım ve finansman faaliyetlerine ilişkin olarak % 63.3 oranındaki kısım kendi öz kaynaklarının dışına çıkabileceğini ifade etmiştir. KOBİ' ler % 63.3 oranında kredi kullandıklarını ifade etmişlerse de, toplam kullanılan kredi oranı içerisindeki miktarı değerlendirmek gerekir. Yoksa kullanıldığı kabul edilen % 63.3 oran büyük olarak değerlendirilebilirler. Müftüoğluna göre toplam kullanılan kredi miktarı içindeki oranı % 4.5 ve % 5 oranında olduğu görülmektedir. 1996-1997 yılları itibariyle KOBİ' lere kredi kullandırtma işlemine gidilse de Avrupa Birliği ülkeleri ve Uzakdoğu'daki ülkelerde kullanılan toplam kredi miktarı içindeki orandan çok az olduğu tespit edilmektedir. Bu nedenle işletmelerin kredi imkanlarının yetersizliğinden dolayı Avrupa Birliği üyesi KOBİ' leri ile rekabet edebilmeleri imkansızlaşmaktadır. Bankaların topladıkları mevduatlarda daha rantabıl olmaları ve reel ekonominin güçlendirilmesi için düşük faizli ve uzun vadeli kredi kapılarını KOBİ' lere açarak, kendi kabuklarından çıkmalarına ve rekabet edebilmelerini teşvik edebilir.

#### 4.8.7. İşletmelerde Kullanılan Kredi Kaynakları

Yöneticilere, en sık şekilde müracaat ettikleri kredi kaynağı sorulmuş ve alınan cevaplar Tablo 13' de gösterilmiştir.

**Tablo 13: Kullanılan Kredilerin Kaynakları**

	Seçenekler	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Bankalar	33	55,0	71,7	71,7
	Öz. Finans Kurum.	7	11,7	15,2	87,0
	Y. Dışı Fin. Kayn.	-	00,0	00,0	87,0
	Diğer	6	10,0	13,0	100,0
	Toplam	46	76,7	100,0	
Eksik		14	23,3		
Toplam		60	100,0		

İşletmelerin dış finansman kaynaklarına, para piyasası araçlarından olan bankalar vasıtasıyla ulaşma oranı % 71,7 olup, özel finansman kuruluşları % 15,2 oranında kalmıştır. Dış finansman kaynağına baş vuran işletmelerin temel finansman kaynağını yukarıda belirtilen oranda, bir kısmını Halk Bankası sağlarken, ihracat imkanını yakalamış işletmelerde Eximbank kredilerinden faydalanabilmektedirler. Tabii ki kredi imkanlarının bankalarla sınırlı kalması kredi maliyet artışlarını da beraberinde getirmektedir. Tablolarda dikkat çeken diğer faktör ise yurt dışı finansman kaynaklarından KOBİ' lerimizin faydalanamadığıdır. İç Anadolu bölgesi KOBİ' leri Yurtdışı faaliyeti göstermedikleri ve uluslararası bir kimliğe sahip olmadıkları görülmektedir.

Yukarıdaki bulgulara ek olarak da; yöneticilerin hangi dış finansman kaynağını daha çok kullandıkları özel olarak sorulmuş ve elde edilen veriler Tablo 14' de değerlendirilmiştir.



**Tablo 14: Dış Finansman Kaynakları**

	Seçenekler	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	1*	18	30.0	43.9	43.9
	2*	15	25.0	36.6	80.5
	3*	6	10.0	14.6	95.1
	4*	-	0.0	0.0	100.0
	5*	-	0.0	0.0	
	6*	2	3.3	4.9	
	Toplam	41	68.3	100.0	
Eksik		19	31.7		
Toplam		60	100,0		

1\*: Ticari Bankla Kredileri

2\*: Halk Bankası Kredileri

3\*: Eximbank Kredileri

4\*: Yurt Dışı Finans Kuruluşları

5\*: Factoring

6\*: Leasing Kuruluşları

KOBİ'lerin dış finansman kaynaklarından hangilerini kullandıklarını belirlemek için oluşturulan Tablo 14' teki analizinde KOBİ'lerin dış kaynaklar arasında ağırlıklı olarak % 43,9 oranla ticari banka kredilerini kullandıkları, % 36.6 oranında Halk Bankası kredisi aldıkları, % 14,6 oranla da Eximbank kredisi kullandıkları görülmekle birlikte modern finans tekniklerinden Leasing'i kullanma düzeyleri çok düşük düzeyde olup Factoring ve yurt dışı finans kurumlarından finans sağlamadıkları görülmektedir. KOBİ'lerin temel karakteristikleri incelendiğinde yöneticilerin çoğunluğunun, kendi kaynaklarını kullanmayı tercih eden ve borçtan hoşlanmayan kişiler oldukları diğer yandan banka ile ilişkilerde yeterli deneyim ve finansal güce sahip olmadıkları görülür. KOBİ yöneticilerinin çoğunluğu için kredi kullanmak batmakla aynı anlamı taşıdığından kredi kullanım düzeyi yükselmemektedir. Leasing kullanımının maliyeti pahalı olmasına karşın modern üretim tezgahlarının finanse edilmesinde kullanıldığı görülmekte diğer yandan Factoring' in müşteri ile işletme arasındaki ilişkiyi kopardığı düşüncesi ile tercih edilmemektedir. Bankacılık sistemi KOBİ'lerin uzun vadeli ve etkin kredi politikası

uygulama yolu ile yatırımların finansmanı sağlayamamaktadır. KOBİ yöneticilerinin bir kısmı da faizi haram kabul etmektedirler. Bu kesim ise Tablo 13' te görüldüğü gibi özel finans kurumlarını kullanmakta olup, bu oran % 15,2 seviyesinde gerçekleşmiştir. Avrupa Birliği'ne uyum aşamasında, Avrupa Birliği ülkeleri arasında ekonomik ve parasal birlik KOBİ' leri hem ticari hem de mali anlamda daha çok esneklik getirecek, onları daha güçlü ve daha rekabetçi yapacaktır. Ülkemiz KOBİ' leri bu birliğin imkanlarından faydalanabildiği takdirde, döviz kuru riskinin azalması düşen faiz oranları ile KOBİ' lerin daha düşük maliyetle finanse edilebilmeleri sağlanacaktır.



#### 4.8.8. İşletmelerin Kredi Kullanırken Karşılaştıkları Sorunlar

Yöneticiler, kredi kullanırken karşılaştıkları en belirgin sorunların neler olduğu sorulmuş ve elde edilen veriler Tablo 15' de gösterilmiştir.

**Tablo 15: İşletmelerin Kredi Kullanırken Karşılaştıkları Sorunlar**

	Seçenekler	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	1*	19	31,7	39,6	39,6
	2*	10	16,7	20,8	60,4
	3*	2	3,3	4,2	64,6
	4*	13	21,7	27,1	91,7
	5*	4	6,7	8,3	100,0
	Toplam	48	80,0	100,0	
Eksik		12	20,0		
Toplam		60	100,0		

1\*: Faizlerin yüksek olması

2\*: Vadelerin kısa olması

3\*: Teminat gösterememe

4\*: Geri ödemede zorlanma

5\*: Diğer .....

İşletme yöneticilerinin kredi kullanılırken karşılaştıkları en belirgin sorunların başını sırasıyla % 39,6 oranı ile faizlerin yüksek olması, % 27,1 oranı ile geri ödemede yaşanan zorluklar ve % 20,8 oranı ile de vadelerin kısa olduğunun sonuçlarına ulaşılmış.

Tabloda görüldüğü gibi kredi kullananların karşılaştıkları en önemli sorun faizlerin yüksek olmasıdır. Bilindiği gibi banka kredilerinde KOBİ' ler büyük firmalara nazaran daha yüksek faiz ödedikleri de bilinen bir durumdur. Öte yandan kredi almada teminat gösterme tek başına önemli bir problem gibi gözükmesine karşın, tüm kombinasyonların içinde yer alan ve çözüm bekleyen bir sorundur. KOBİ' lerin yabancı kaynak temininde kredi faizlerinin yüksekliği, geri ödeme

sürelerinin kısalığı, teminat gösterememe gibi sorunların yanında, büyük bir çoğunluğun bilgi eksikliğinden dolayı teşviklerden yararlanamadığını görmekteyiz. Sağlıklı uygulanabilecek para ve kur politikaları, faiz oranlarının düşüşünü beraberinde getireceğinden, bankaların topladıkları mevduatları reel ekonomiye kazandırmaları Avrupa Birliği' ne uyum çerçevesinde değerlendirildiğinde, yeterli kredi kaynaklarına ulaşabilme ve Kredi Garanti Fonu gibi uygulamalar sayesinde teminat gösterme problemleri giderilebilir.

İşletmelerimizin çoğunun finansman ihtiyaçlarını makine ve teçhizatı yenilemek, kapasite genişletmek için yatırıma yönelik olarak ihtiyaç duyduklarını bilmekteyiz. Ülkenin makro ekonomik dengelerini göz önüne aldığımızda, yaşanabilecek ekonomik istikrarsızlık zaten rekabet edebilme zorluğu içinde olan işletmelerin, satışlarındaki azalma alınan kredilerin geri ödenebilme programını aksatabilir. Bu nedenle sağlıklı bir ekonomik yapı içinde küçük ve orta işletmelerin daha düşük faizle, uzun vadeli kredilendirilmeleri sağlanmalıdır.

#### 4.8.9. İşletmelerin Sık Karşılaştıkları Maliyetler

Yöneticilere, işletmelerinde hangi maliyetle daha çok karşılaştıkları sorulmuş ve elde edilen Tablo 16' da gösterilmiştir.

**Tablo 16: İşletmelerin Karşılaştıkları Maliyetler**

	Seçenekler	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Hammadde Maliyeti	30	50,0	50,0	50,0
	Üretim Maliyeti	6	10,0	10,0	60,0
	Paz. Dağ. Maliyeti	10	16,7	16,7	76,7
	Yönetim Giderleri	4	6,7	6,7	83,3
	Stok Maliyeti	10	16,7	16,7	100,0
	Toplam	60	100,0	100,0	

İşletmelerin yoğun olarak karşılaştıkları maliyetler % 50,0 oranı ile hammadde maliyeti, % 16,7 oranı ile pazarlama dağıtım maliyeti, % 16,7 oranı ile de stok maliyeti önemli bir yer tutmaktadır. İşletmelerin kuruluş itibariyle daha önce de dediğimiz gibi hammadde kaynaklarına uzak olması, aynı zamanda pazar yerlerine uzak olunması maliyetleri arttırmaktadır. Pazar araştırmalarının yapılması, pazarlama faaliyetlerinin yoğunlaşacağı müşteri kesiminden de habersiz olan bir işletme için bir dezavantajdır.

Uzakdoğu ülkelerinde (özellikle Japonya, GK) KOBİ' lerin ürettikleri malları kamu yönetimi subvanse ederek ve gerçekleştirdiği organizasyonlarla pazarlara taşımaktadır. Buna benzer bir sistemin kurulması işletmeler üzerinde % 16.7 arasında bir yükün hafiflemesine ve hafiflenen yük oranında kâra geçmesine imkan tanıyacaktır.

#### 4.8.10. İşletmelerin Kalifiye Eleman İhtiyaçları

Yöneticilere, kalifiye eleman problemiyle karşılaşp karşılaşmadıkları sorulmuş ve elde edilen Tablo 17' de gösterilmiştir.

**Tablo 17: İşletmelerin Kalifiye Eleman Sıkıntıları**

	Seçenekler	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Evet	39	65,0	65,0	65,0
	Hayır	21	35,0	35,0	100,0
	Toplam	60	100,0	100,0	

Küçük ve orta ölçekli işletmelerde personel sorunları konusunda işletmelerin büyük çoğunluğu tarafından dile getirilen en önemli problem istenilen nitelikte eleman bulamama sıkıntısıdır. Tabloda da verildiği gibi, görüşülen işletmelerin % 65,0'ı her zaman bu sorunla karşı karşıya bulduklarını ifade etmişlerdir. İşletmelerin yalnızca % 35,0 nitelikli eleman bulmada güçlük çekmediklerini belirtmişlerdir.

Her alanda üniversite mezunlarının, iş bulmada sıkıntı çektikleri hatırlanırsa, KOBİ' lerin nitelikli eleman bulmada karşılaştıkları sorunu anlamak biraz zordur. Ancak sıkıntının sebebinin ücret politikası olduğu görülmektedir. İşletmeler tarafından da dile getirildiği gibi, yeni istihdam edilen deneyimsiz bir eleman yetiştikten sonra tam verimli olacağı bir zamanda daha büyük işletmelere geçmektedir. Zaten deneyimli elemanlar da büyük işletmelerce yüksek ücretle kapılmaktadırlar. Bir işletme sahibi bu konu üzerine "KOBİ' ler büyük işletmelerden arta kalan personel ile çalışmak zorundadırlar" ifadesini kullanmıştır. Bunların haricinde KOBİ' lerin faaliyet elemanlarına göre kullandıkları makinelerin envanteri çıkartılıp kamu yönetimi bunlara göre bir eğitim seminerleri düzenleyebilir. Bu seminerlerin KOBİ' lerin iş yoğunluklarının en az olduğu zamanda yapılması uygun düşer. Uluslararası firmalar özellikle kriz dönemlerinde personel çıkarma yerine personelini kriz atlatılıncaya kadar eğitim semineri yaptıkları gözlenmektedir. Çünkü Avrupa Birliği standartlarındaki bir işletmenin alt yapısını bilgi oluşturmaktadır. Bilginin kaynağı ise insandır. İnsanın bilgisini geliştirmesi ve

işinde kullanabilmesi yapılan işlerinde verimliliğini arttırır. Avrupa Birliği üyesi ülkeler siyasi sosyal ve ekonomik yenilikler ve bunların çalışanlara kazandırılması peşindedirler. Amaç en az emekle yüksek verimliliği yakalayabilmektir, bu ise ancak kalifiye iş gücü ile mümkündür.



#### 4.8.11. İşletmelerde Kişisel Üretkenlik Düzeyini Artırmaya Yönelik Çalışmalar

Yöneticilere, işletmelerinde kişisel üretkenlik düzeyini artırmaya yönelik çalışmalar yapıp yapılmadığı sorulmuş ve elde edilen cevaplar Tablo 18' de gösterilmiştir.

**Tablo 18: İşletmelerin Kişisel Üretime Yönelik Çalışmalar**

	Seçenekler	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Evet	56	93,3	93,3	93,3
	Hayır	4	6,7	6,7	100,0
	Toplam	60	100,0	100,0	

Tabloda görüldüğü gibi, işletmelerin kişisel üretkenlik düzeyini artırmaya yönelik çalışmaları % 93,3 gibi oranla genel üretim ve üretim teknolojisi biçiminde teknik eğitim üzerinde yoğunlaşmaktadır. Yani kullanacakları makinelerin teknik bilgileri verilmekten öteye pek gitmedikleri tahmin edilmektedir. Çünkü finansal güçleri bu tür faaliyetleri yerine getirme noktasında yetersiz olduğu daha önceki tablolarda anlatılmıştır. Bu şekilde bir yapılanma Avrupa Birliği sürecinde KOBİ'lerin desteklenmesinde üretim ve imalata yönelik teknik bilgi ağırlıklı çalışmalara dayandırılmalıdır.



#### 4.8.12. İşletmelerde Yöneticilerin Eğitim Düzeyleri

Yöneticilere, eğitim seviyeleri sorulmuş elden edilen veriler Tablo 19' da değerlendirilmiştir.

**Tablo 19: İşletmelerde Yöneticilerin Eğitim Seviyeleri**

	Tercihler	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	İlkokul	5	8,3	8,3	8,3
	Ortaöğretim	33	55,0	55,0	63,3
	Üniversite	22	36,7	36,7	100,0
	Toplam	60	100,0	100,0	

İşletme yöneticilerinin eğitim seviyelerinin tabloya göre % 55,0 oranında ortaöğretim ve % 36,7 oranında da üniversite mezunu olduğunu görmekteyiz. Geri kalan % 8,3 oranında ise ilkokul mezunu yönetici bulunmaktadır.

Bu oranlar şunu göstermektedir ki, yeterli ölçüde iyi bir profil çizmekle birlikte üniversite mezunu olanların % 36,7 gibi Türkiye koşullarına göre yüksek sayılabilecek bir oranda bulunması KOBİ' lerimizin dinamik yapısını vurgulamaktadır.

Kânatimizce tablonun makro ve sosyolojik sonuçları KOBİ' lerin ve Türkiye'nin sorunlarını gerçek anlamda ortaya koymaktadır. Bir işletmenin yöneticisi o işletmenin bütün faaliyetleri ile sorumluluk sahibi olan kişidir. İşletmeler sosyal müesseseler olarak ta yöneticilerinin çoğunluğunun orta öğretim mezunu olması ve buna ek olarak yadsınamayacak oranda da (% 8,3) ilkokul mezunu olması akademik anlamda kabullenilmesi zor olan bir konuyu oluşturmaktadır. Ülkelerin gelişmişlik kıstaslarını yöneticiler ve sosyologlar insan kaynaklarını geliştirmiş ve geliştirmemiş olarak iki gruba ayırmaktadırlar. Daha önceki sayfalarda finansman ve hukuksal sorunları dikkate almadığımızda temelini oluşturan veya onların ek program ve risk almalarını engelleyen temel etmen müteşebbisler olarak değerlendirilmektedir. KOBİ' lerin müteşebbislerinin çoğu yöneticileridir. Sınırlı sermaye şirketlerinin, şahıs şirketlerinin ve aile şirketlerinin KOBİ' lerde yoğunluk

kazanması ve kredi kullanmak istemeyen KOBİ'lerin nedenleri araştırıldığı takdirde yine bu konuda yoğunluk kazanılacağı kaçınılmaz olacaktır.



#### 4.8.13. İşletmelerde Yetki ve Sorumluluk Paylaştırılması

Yöneticilere, işletmelerinde yetki ve sorumluluğun paylaştırılıp paylaştırılmadığı sorulmuş ve elde edilen veriler Tablo 20' de gösterilmiştir.

**Tablo 20: İşletmelerde Yetki ve Sorumluluğun Paylaştırılması**

	Tercihler	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Evet	57	95,0	95,0	95,0
	Hayır	3	5,0	5,0	100,0
	Toplam	60	100,0	100,0	

Yöneticilerin yetki ve sorumluluğun paylaştırılmasına ilişkin olumlu görüş bildirdikleri ve ulaşılan oranın % 95,0 olduğunu görüyoruz. Buda göstermektedir ki işletmeler profesyonel yönetimlere doğru kaymaktadır. Çünkü işletme sahiplerinin hem yönetici, muhasebeci veya aynı zamanda pazarlamacı olması düşünülemez. İşlerin kendi alanında uzman kişilere bırakılması, beraberinde başarıyı getirir.

Sorumluluk ve yetkinin paylaşılmamasının altında yatan, gelenekselci davranışlardır. Bugüne kadar iç piyasaya hatta kendi yerleşim bölgelerinin dışına dahi çıkamamış işletmelerin, Avrupa Birliği' ne katılım sürecinde profesyonel yönetim anlayışını kabullenmeleri işletmelerin daha başarılı yönetilmelerini sağlayacağı gibi, finansman, üretim standartları, üretim modelleri ve pazarlama faaliyetleri gibi uluslararası yapılanmalar hakkında bilgi sahibi olmalarını sağlayacaktır.

#### 4.8.14. İşletmelerin Gelişmesinde Etki Eden Önemli Unsurlar

Yöneticilere, firmaların gelişmesinde etki eden en önemli unsur sorulmuş ve elde edilen veriler Tablo 21' de gösterilmiştir.

**Tablo 21: İşletmelerin Gelişmesine Etki Eden En Önemli Faktör**

	Tercihler	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	1*	32	53,3	53,3	53,3
	2*	15	25,0	25,0	78,3
	3*	9	15,0	15,0	93,3
	4*	4	6,7	6,7	100,0
	Toplam	60	100,0	100,0	

1\*: Piyasanın iyi talebi

2\*: Teknolojik yeniliklerin kullanılması

3\*: Ürün çeşitlendirme

4\*: İyi bir finansman yapısı

Mevcut işletmelerde yapılan anketlerde, işletmelerin gelişmesine etki eden faktörlerin ağırlıkları şöyledir; piyasanın iyi talebine ilişkin oran % 53,3 ile en önemli faktör konumundadır. Bunu izleyenler ise % 25,0 ile teknolojik yeniliklerin kullanılması ve % 15,0 ile de ürün çeşitlendirilmesine gidilmesidir.

İşletmelerimizin bir çoğu iç piyasaya dönük çalışmaktadırlar. Çünkü dış piyasanın gereği olan rekabet gücünden yoksun olan işletmelerin iç piyasanın dışına çıkması mümkün değildir. Bu nedenle iç piyasada ürün satışları iyi olan bir işletme faaliyetine uzun süre devam edecektir.

Piyasalarda hayatını devam ettirmek isteyen işletme mutlaka teknolojik yenilikleri takip etmek zorundadır. Rekabet, ürünün teknolojik yapısı ile doğru orantılıdır. Ancak bunların başarılabilmesi için işletmenin mutlaka iyi finansman kaynaklarına sahip olması gerekir. Daha önceki konularda da belirtildiği KOBİ' lerin finansman sorunlarının çok olduğu burada da açık bir şekilde görülmektedir.

#### 4.8.15. İşletmelerin Kendilerini Piyasadaki Teknolojik Gelişmelerle Kıyaslamaları

Yöneticilere, firmalarını piyasadaki teknolojik gelişmelerle kıyasladığımızda seviyeleri nasıl olduğu sorulmuş ve elde edilen veriler Tablo 22’ de gösterilmiştir.

**Tablo 22: İşletmelerin Kendilerini Piyasadaki Teknolojik Gelişmelerle Kıyaslamaları**

	Tercihler	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Orta	17	28,3	28,3	28,3
	İyi	41	68,3	68,3	96,7
	3*	2	3,3	3,3	100,0
	Toplam	60	100,0	100,0	

3\*: İşimiz pek teknoloji içermiyor.

İşletmelerin kendi değerlendirmelerine göre teknolojik durumları sanıldığıının aksine fazla eski değildir. Görüldüğü gibi % 68,3’ lük bir kesim teknolojik yapılarının iyi olduğuna inanmakla beraber, % 28,3 lük kesimde kendilerini piyasadaki teknolojik gelişmelerle kıyasladıklarında durumlarının orta olduğuna inanmaktadırlar. İşletmeler görüldüğü gibi kendi teknolojik durumlarını iyi olarak görüyor ve değerlendiriyorlar. Bunun nedenini ise genel sistem teorisi içerisinde aramak gerekir. Çünkü KOBİ’ lerin ortak özellikleri birbirleri ile homojenlik arz etmektedir. Müteşebbisler bu anlamda kıyaslamalarını “iyi” veya “orta” görmektedirler. Yoksa yeni gelişen teknolojik açıdan değerlendirme yapıldığı zaman gerçeği yansıtmayabilir. Ancak bu değerlendirmelerinin ne kadar gerçekçi olabileceği tartışılabileceği gibi, işletmelerin teknolojilerini yenileme ve geliştirmeye çalıştıkları görüşüne katılıyoruz. Ancak ülke düzeyindeki çalışmalar göz önüne alındığında yetersiz kalınmaktadır. Bu nedenle teknolojik değişimleri takip edebilmeli, KOBİ’ ler uyumlu hale getirilerek ekonomiye olan katkıları artırılmalıdır ki Avrupa Birliği’ ne uyum sürecini hızlandırmak mümkün olsun.

#### 4.8.16. İşletmelere Teknolojik ve Teknik Bilgi Veren Kuruluşların Olması

Yöneticilere, firmalarına teknolojik ve teknik bilgi veren kuruluşları olup olmadığı sorulmuş elde edilen veriler Tablo 23' de değerlendirilmiştir.

**Tablo 23: İşletmelere Teknolojik ve Teknik Bilgi Veren Kuruluşların Olması**

	Tercihler	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Evet	34	56,7	57,6	57,6
	Hayır	25	41,7	42,4	100,0
	Toplam	59	98,3	100,0	
Eksik		1	1,7		
Toplam		60	100,0		

İşletmelerin ihtiyacı olan teknik bilgileri edinme imkanları % 57,6 oranıyla evet, % 42,4 oranıyla hayır olarak ortaya çıkmıştır. Böylelikle işletmeler ihtiyaçları olan teknik danışmanlık hizmetlerinden yarı yarıya faydalanmaktadır. Bu konuyu iki açıdan ele almak gerekir. Birincisi, KOBİ' nin teknik makinalarını aldığı kurumun danışmanlık yapması ikincisi ise, Ülkemizde küçük ve orta ölçekli işletmelere gerekli olan bilgi akışını sağlayan yegane kuruluş şu an için KOSGEB dir. Ancak KOBİ' lerin bu kadar geniş bir alana yayıldığı bu günde yeterli olmamaktadır. Bu nedenle Avrupa Birliği üyesi ülkelerde olduğu gibi, gerekli yeniliklerden haberdar olup faydalanabilmek için, internet aracılığı ile KOBİ' ler arası iletişim ağı oluşturularak elektronik ticaret yolu açılabilir. O halde en kısa zamanda KOSGEB bünyesinde kurulan Avrupa Bilgi Merkezi' nin faaliyetleri genişletilerek ülke çapında faaliyet gösteren tüm KOBİ' lerin faydalanması sağlanmalıdır.

#### 4.8.17. İşletmelerin Çağdaş Yönetim Tekniklerini ve Teknolojik Gelişmeleri Takip Etmesi

Yöneticilere, çağdaş yönetim tekniklerini ve teknolojik gelişmeleri izleyip izlemedikleri sorulmuş ve elde veriler Tablo 24' de değerlendirilmiştir.

**Tablo 24: İşletmelerin Çağdaş Yönetim Tekniklerini ve Teknolojik Gelişmeleri Takip Etmesi**

	Tercihler	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Evet	50	83,3	83,3	83,3
	Hayır	10	16,7	16,7	100,0
	Toplam	60	100,0	100,0	

İşletmelerin çağdaş yönetim tekniklerinden ve teknolojik gelişmelerden faydalanma oranları % 83,3 ile evet, % 16,7 oranı ile de hayır çıkmıştır. İşletmelerimiz önemli hedeflere ulaşmak ve yeni pazar alanları kazanmak için çağdaş yönetim tekniklerinden faydalanarak ileri teknolojiyi takip etmek üzerine politikalar geliştirmeye çalışmaktadırlar. KOBİ' lerin bir ekonomiye kazandırdığı en önemli katkısı da bu başarıya ve büyüme güdüsünün yarattığı dinamizmdir. Çünkü KOBİ' lerde sürekli daha iyiye gitme umudu yatar. KOBİ' lerimiz ancak böyle politikalar ile Avrupa Birliği sürecinde rekabet gücü kazanarak gelişip büyüyeceklerdir.

#### 4.8.18. İşletmelerin Uyguladıkları Yönetim Teknikleri

Yöneticilere, işletmelerinde uyguladıkları yönetim teknikleri sorulmuş ve elde edilen veriler Tablo 25’ de değerlendirilmiştir.

**Tablo 25: İşletmelerin Uygulamakta Olduğu Yönetim Tekniği**

	Tercihler	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Benchmarking	2	3,3	3,3	3,3
	TKY	14	23,3	23,3	26,7
	Değişim Mühendis.	5	8,3	8,3	35,0
	Yalın Org.	16	26,7	26,7	61,7
	Geleneksel Yönetim	23	38,3	38,3	100,0
	Toplam	60	100,0	100,0	

İşletmelerin uygulamakta oldukları yönetim teknikleri oranlarını sırasıyla % 23,3 ile Toplam Kalite Yönetimi, % 26,7 Yalın Org. ve % 38,3 ile de Geleneksel Yönetim şeklinde sıralayabiliriz. % 3,3 gibi düşük bir oranda da Benchmarking yönetiminden söz edebiliriz.

Ancak şuna dikkat edilmelidir ki Yalın Org. gibi çok donanımlı bir ekonomik ve sosyal yapılanmanın KOBİ’ lerce şu anda uygulanabileceği düşünülemez, buradaki anlaşılın sade organizasyon şeklinde düşünülebilir. Toplam Kalite Yönetimi ise gündemde olan, popüler bir kavram olduğu için anket uygulamasında dile getirilmiş olabilir. Şu an için biliyoruz ki işletmelerimizin çoğunda geleneksel yönetim anlayışı hakimdir. Bu geleneksel yönetim aslında “Yönetim ve Organizasyon” bilim dalındaki geleneksel yönetimden farklılık arz etmektedir. Yoksa Taylor’un, Fayol’un, Weber’in, Gulick’in vb. ifade ettikleri geleneksel yönetim daha çok büyük örgütleri içeren bir yapılanma şekli olarak değerlendirilmektedir. Buradaki geleneksel yapı iki şekilde ele alınabilir. 1- üretimden kaynaklanan gelenekçi yapı 2- işletmelerin mevcut yöneticilere babalarından veya uzun süredir faaliyet gösteren iş kolunun olmasıdır.



#### 4.8.19. İşletmelerin Diğer İllere Mal Satması

Yöneticilere, il dışından başka illere de mal satıp satmadıkları sorulmuş ve elde edilen veriler Tablo 26' da değerlendirilmiştir.

**Tablo 26: İşletmelerin Diğer İllere Mal Satması**

	Tercihler	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Evet	45	75,0	77,6	77,6
	Hayır	13	21,7	22,4	100,0
	Toplam	58	96,7	100,0	
Eksik		2	3,3		
Toplam		60	100,0		

Yöneticilere işletmeleri ile ilgili buldukları illerin dışındaki illere mal satıp satmadıklarına ilişkin soruya % 77,6 oranında evet, % 22,4 oranında hayır cevabı geliyor. Buda işletmelerimizin kurulduğu bölge ile sınırlı kalmayıp, diğer illerde de mal satışını gerçekleştirerek rekabet edebildiklerini gösteriyor. Temennimiz bu il dışı satışların en kısa zamanda yurt dışı satışlarına dönüşmesidir.

#### 4.8.20. İşletmelerin Ürettiği Mamullere Karşı Olan Talep

Yöneticilere, işletmelerinde ürettikleri mamullere karşı talep oranının nasıl olduğu sorulmuş ve elde edilen veriler Tablo 27' de gösterilmiştir.

**Tablo 27: İşletmelerin Ürettiği Mamullere Karşı Olan Talep**

	Tercihler	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Beklenenin Üzerinde	15	25,0	25,0	25,0
	Bkl. Az	5	8,3	8,3	33,3
	Normal	40	66,7	66,7	100,0
	Toplam	60	100,0	100,0	

İşletmeler, ürettikleri mamullere karşı % 66,7 oranındaki talebi normal, % 25,0 oranındaki talebi beklenenin üzerinde % 8,3 oranındaki talebi de beklenenden az bulmaktadırlar. O halde işletmeler genel olarak piyasada oluşan talebe cevap verebiliyorlar. Ancak her ne kadar talep darlığı ya da azlığı görülme de, belli bir ölçüde ülkemiz ekonomisinin neden olduğu bir sonuçta, işletmelerimizin pazarlama yada satış artırma problemleri mevcuttur.

#### 4.8.21. İşletmelerin Tutundurma Faaliyetleri

Yöneticilere, işletmelerinde tutundurma faaliyetlerinden daha çok hangisini kullandıkları sorulmuş ve elde edilen veriler Tablo 28' de gösterilmiştir.

**Tablo 28: İşletmelerin Kullandıkları Tutundurma Faaliyetleri**

	Tercihler	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Reklam	14	23,3	24,1	24,1
	Kişisel Satış	11	18,3	19,0	43,1
	Satış Tutundurm.	24	40,0	41,4	84,5
	Satış Geliştirme	9	15,0	15,5	100,0
	Toplam	58	96,7	100,0	
Eksik		2	3,3		
Toplam		60	100,0		

İşletmeler ürettikleri mal ve hizmetin piyasalarda satış sürekliliğini, % 41,4 oranı ile satış tutundurma, % 24,1 oranı ile reklam, % 19,0 oranı ile kişisel satış, % 15.5 oranı ile de satış geliştirme faaliyetleriyle sağlamaya çalışıyorlar.

Ölçek ekonomisinin KOBİ' ler aleyhine yarattığı normal bir sonuç olan bu durum çerçevesinde bu işletmeler yeteri kadar büyüklükte bir pazar ve satış düzeyine ulaşamamaktadır. Çünkü geniş satış dağıtım kanallarına girmemekte ve yaygın reklam ya da tanıtım kampanyalarına başvurmamaktadır. Bu sorunun şu an için çözümü mümkün değildir. Bu nedenle tek ürün yelpazesinde mevcut mamulün satışını sürekli kılmak için çalışılmaktadır. İşletmelerin piyasaya yönelik satış arttırıcı faaliyet ve gelişmelerde bulunması ancak, piyasa araştırması, profesyonel yönetici ve pazarlama uzmanlarının istihdamı ile mümkündür. Aynı zamanda tüketicilerin zevk ve ihtiyaçlarının sürekli değişimi, yeni pazar fırsatlarının ortaya çıkışına sebep olmaktadır. Ancak KOBİ' lerin bu alanda önemli sorunları vardır. Avrupa Birliği standartlarında bir pazar ağı ancak müşteri odaklı bir anlayışın eseri olarak iyi bir reklam faaliyetinin sürdürülmesi ile mümkün olabilir. KOBİ' lerde pazarlama (satış) fonksiyonu genellikle işletme sahiplerinin bilgi, beceri, eğitim ve

kişisel yeteneklerine bağlı olduğundan dolayı ve tabii ki en önemli sorun finansman yetersizliği işletmelerin modern pazarlama tekniklerinden faydalanabilmelerini engellemektedir.



#### 4.8.22. İşletmelerin Tüketicie Ulaşmak İçin Kullandıkları Yöntemler

Yöneticilere, tüketiciye ulaşmada daha çok hangi yöntemleri kullandıkları sorulmuş ve elde edilen veriler Tablo 29' da gösterilmiştir.

**Tablo 29: İşletmelerin Tüketicie Ulaşmak İçin Kullandıkları Yöntemler**

	Tercihler	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Aracı Kurumlar	19	31,7	31,7	31,7
	Bayilik	12	20,0	20,0	51,7
	Doğrudan Satış	29	48,3	48,3	100,0
	Elektronik Satış	-	-	-	-
	Toplam	60	100,0	100,0	

İşletmeler ürettikleri mamulleri tüketici piyasalara ulaştırmak için kullandıkları yöntemlerden, % 48,3 oranı ile doğrudan satış başı çekmektedir. Arkasından sırası ile % 31,7 oranında aracı kurumlar, % 20,0 oranında bayilik sistemiyle tüketicilere ulaşılmaktadır. Elektronik pazarlama yöntemi ise şu an için KOBİ' lere uzak bir kavramdır.

Görüldüğü gibi işletmelerimizin büyük bir çoğunluğu doğrudan tüketiciye ulaşmaktadır. Çünkü bölgesel kuruluşlar olmaları nedeniyle, kuruldukları bölgedeki potansiyel tüketiciyi değerlendirirler. Bunun dışındaki tüketicilere aracılar vasıtasıyla ve daha düşük oranda da bayilikler verilerek tüketiciye ulaşılmaktadır. Genel olarak her işletmenin kendi pazarının durumu ve gelişimi hakkında bilgi sahibi olmak amacı ile kendi imkanları ölçüsünde de olsa pazar araştırması yapması gerekir. Ancak böyle bir faaliyet yoğunluğu işletmelerde görülmemektedir. bu işletmeler ürünlerini genellikle kendileri kişisel müşteri ilişkileri ile satmakta ve doğrudan kendileri dağıtmaktadırlar.

#### 4.8.23. İl İçindeki Diğer KOBİ' lerle İlişkilerin Olması

Yöneticilere, il içindeki diğer KOBİ' lerle ilişkilerinin olup olmadığı sorulmuş ve elde edilen sonuçlar Tablo 30' da gösterilmiştir.

**Tablo 30: İl İçindeki Diğer KOBİ' lerle İlişkilerin Olması**

	Tercihler	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Evet	41	68,3	69,5	69,5
	Hayır	18	30,0	30,5	100,0
	Toplam	59	98,3	100,0	
Eksik		1	1,7		
Toplam		60	100,0		

İşletmelerimizin bir çoğu kendi bölgelerindeki işletmelerle, birbirlerini tanımlayıcı şekilde beraberliklerinin olduğunu bunun ise % 69,5 oranında gerçekleştiğini görüyoruz. % 30,5 lik bir grup ise bu görüşe katılmamaktadır.

Kuruluşların ilişkileri büyük bir oranda birbirlerinin üretimlerini tamamlayıcı girdi kullanmalarından veya ürün oluşturmalarından kaynaklanmaktadır.

#### 4.8.24. İşletmelerin Uluslar arası Ticaret İlişkilerinin Varlığı

Yöneticilere, uluslar arası ilişkileri varlığı ve hangi alanda faaliyet gösterdikleri veya uluslar arası ticaret ilişkileri yoksa ileride ne düşündükleri sorulmuş ve elde veriler Tablo 31' de gösterilmiştir.

**Tablo 31: İşletmelerin Uluslararası Ticaret İlişkilerinin Olması**

	Tercihler	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	1*	24	40,0	41,4	41,4
	İhracat	8	13,3	13,8	55,2
	İthalat	16	26,7	27,6	82,8
	İhracat ve İthalat	3	5,0	5,2	87,9
	5*	7	11,7	12,1	100,0
	Toplam	58	96,7	100,0	
Eksik		2	3,3		
Toplam		60	100,0		

1\*: Uluslar arası ticaret ilişkimiz yok

5\*: İleride uluslar arası ticarete açılmayı düşünüyoruz.

İşletmelerin Pazar durumu incelenirken de ortaya çıktığı gibi, KOBİ' lerin ihracat durumu mevcut koşullar çerçevesinde umut verici gözükmemektedir. Yukarıdaki tabloda da gösterildiği gibi işletmelerin % 41,4' ünün uluslararası ticaretle ilişkilerinin olmadığını, çünkü işleme imkanlarının ihracata uygun olmaması, gerekli organizasyona sahip olmama, ihracat için gerekli miktar, kalite ve fiyata ürün üretememe, teknik imkanların sınırlı olması, dış piyasalar hakkında bilgi sahibi olmama ve bağlantı (satış ilişkisi) kurulamaması gibi bir dizi engelin olduğunu biliyoruz. Ancak % 12,1 lik bir oranın ihracatı ileriki seviyelerde düşünmesi de sevindirici bir sonuçtur. İthalat oranının % 27,6 gibi yüksek düzeyde seyretmesinin temelinde ise işletmenin üretim aşamasında ithal girdilerden (hammadde, teknoloji) gibi faydalanmalarından kaynaklanıyor olabilir.

İşletmelerimize bu sorular yönetilirken, Avrupa Birliğine üye olma aşamasında olan Türkiye'nin gümrük ve dış ticaret mevzuatındaki karışıklıklardan ve olumsuzluklardan söz ettiklerini gördük. Çünkü bu konularla uğraşacak elemanı

olmadığı için mevzuat değişikliklerini incelemek ve anlamak önemli bir sorun olmaktadır. Bu nedenle mevzuatın sade, anlaşılabilir olmasını istemektedirler. Ancak biz biliyoruz ki Avrupa Birliği sürecinde, dış ticaret ve gümrük mevzuatımız önemli ölçüde değiştirilerek azaltılmış ve basitleştirilmiştir. İşletmelerin getirdikleri eleştirilerin temelinde değişiklikleri ve yeni oluşumları takip edememelerinden ileri gelmektedir.





#### 4.8.25. Gümrük Birliğine Girilmesinin İşletmelere Etkisi

Yöneticilere Avrupa Birliği'ne giriş sürecinde Gümrük Birliğine dahil olmasının işletmelerine ne yönde etki sağladığı sorulmuş. Cevaplar Tablo 32' de değerlendirilmiştir.

**Tablo 32: Gümrük Birliğine Girilmesinin İşletmelere Etkisi**

	Seçenekler	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Olumlu	30	50	50	50
	Olumsuz	30	50	50	100
	Toplam	60	100	100	

Yapılan çalışmada Avrupa Birliği sürecinde Gümrük Birliğine girmemiz işletme yöneticileri tarafından % 50 oranında “olumlu”, % 50 oranında “olumsuz” bulunmuştur. Büyük bir ekonomik gelir beklentisi ile anlaşma yapılan Gümrük Birliği' nin işletme yöneticileri tarafından % 50 gibi büyük oranla “olumsuz” olarak değerlendirmeleri önemli bulunmaktadır. Son yaşanan ekonomik krizde de ifade edildiği gibi Gümrük Birliği'ne girişimizden günümüze kadar Türkiye'nin yıllık zararı 5 milyar \$ olduğu bilinmektedir. Gümrük Birliği'nden beklenen en büyük fayda Türkiye'deki işletmelerin rekabet girişimlerini ortaya çıkarmaktı. Ama günümüzde yaşanan olaylar rekabet gücümüzün her geçen gün zayıfladığını göstermektedir. Çünkü globalleşen dünya da en önemli sorun hedef pazara uyum sağlayabilme sürecinde, ülke kaynaklarının kıt olması ve verimli kullanılamamasıdır. Bu nedenle Avrupa Birliği'ne uyum sürecinde Türkiye Gümrük Birliği' nin o ilk olumsuz etkileri ile karşılaşsa da uzun vade de sosyal ve ekonomik dengelerin yerine oturması ile geleceğe umutla bakacaktır.

#### 4.8.26. Gümrük Birliğinin İşletmelere Olumlu Etkileri

Avrupa Birliğine giriş sürecinde Gümrük Birliğine dahil olunmasının işletmeler üzerinde “olumlu” etkileri araştırılmış elde edilen veriler Tablo 33’ de gösterilmiştir.

**Tablo 33: Gümrük Birliğinin İşletmelere Olumlu Etkileri**

	Seçenekler	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Yönetim	-	-	-	0.00
	Finansman	8	13.3	26.7	26.7
	Pazarlama	12	20.0	40.0	66.7
	Üretim	7	11.7	23.3	90.0
	V. Y. H*	3	5.0	10.0	100.0
	Toplam	30	50	100.0	
Eksik		30	50		
Toplam		60	100,0		

\*: Vergi Yükünün Hafiflemesi

Gümrük Birliği’ ne girişi olumlu olarak değerlendiren işletmelerin % 26,7 ‘si finansman açısından, % 40 pazarlama yönünden, % 23,3’ü üretim yönünden “olumlu” etki yaptığını belirtirken, % 10’u Vergi Yükünün Hafiflemesi (V.Y.H.) konusunda etkili olduğunu kabul etmiştir. Burada dikkat çeken konu Gümrük Birliği’ ne girişin KOBİ’ lerin yönetim konusunu hala profesyonel düzeyde yapamadıklarını ve yönetime kendileri hariç bir katılımı kabul etmediklerini göstermektedir. Tablo 9’ da ki % 52 oranında tercih edilen “Ltd. Şti.”, Tablo 19’ da KOBİ yöneticilerinin “eğitim seviyeleri”, Tablo 24’ de gözlenen “geleneksel yönetim” anlayışı, bu tablo sonucunu uygulama açısından desteklediği görülmektedir.

#### 4.8.27. Gümrük Birliğinin İşletmelere Olumsuz Etkileri

Avrupa Birliği' ne giriş sürecinde Gümrük Birliği' ne dahil olunmasının işletmeler üzerinde "olumsuz" etkilerle araştırılmış elde edilen veriler Tablo 34' de gösterilmiştir.

**Tablo 34: Gümrük Birliğinin İşletmelere Olumsuz Etkileri**

	Seçenekler	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Yönetim	-	-	0.00	0.00
	Finansman	14	23.3	41.2	41.2
	Pazarlama	14	23.3	41.2	82.4
	Üretim	6	10.0	17.6	100.0
	V. Y. A*	-	-	-	
	Toplam	34	56.7	100.0	
Eksik		26	43.3		
Toplam		60	100,0		

\*: Vergi Yükünün Ağırlaşması

Gümrük Birliği' ne girişi "olumsuz" olarak değerlendiren işletmelerin % 41,2' si finansman açısından, % 41,2' si pazarlama açısından, % 17,6' sı üretim yönünden olumsuz etkilendiğini belirtmiştir. Yönetim ve Vergi Yükünün Ağırlaşması (V.Y.A.) konularında işletme yöneticileri fikir beyan etmemişlerdir. Tablo' da görüldüğü gibi işletmelerin çoğunluğu "pazarlama" ve "finansman" konularında olumsuz etkilendiklerini beyan etmelerinin nedenini Gümrük Birliği' ne girilmesi ile birlikte gümrük vergilerinin düşmesi neticesinde içeride üretim yapan işletmeler olumsuz olarak etkilenmiştir. Buda rekabet edecek güçlü finansa sahip olmamalarından dolayı kullandıkları hammaddeyi, teknolojiyi ve diğer girdileri daha pahalı sağlamalarını zorunluluk haline getirmektedir. Netice olarak pahalı üretilen mamul mallar maliyetten daha aşağıya satılamayacağı teamülü olduğu için pazarlamada problem yaşanması kaçınılmaz olmaktadır. Bu nedenle Avrupa Birliği' ne uyum aşamasında, işletmelerin bu korkularını ortadan kaldırabilecek ekonomik, sosyal ve siyasi değişimler öncelikle gerçekleştirilerek, KOBİ' lerin gerek ülke içinde gerekse Avrupa Birliği ülkelerinin finansman kaynaklarından faydalanmasını sağlamak, böylece ar-ge çalışmalarının hızlandırılması sonucunda da rekabet edebilecek teknolojik gelişme sağlanmış olacaktır.

#### 4.8.28. Avrupa Birliği' ne Entegrasyon Sürecinde Gerekli Düzenleyici Esaslar Hakkında Bilgi

Yöneticilere Avrupa Birliği ile entegrasyon aşamasında işletmelerinin gerekli düzenleyici esaslar hakkında bilgi düzeyi olup olmadığı sorulmuş ve veriler Tablo 35' de gösterilmiştir.

**Tablo 35: Avrupa Birliği' ne Entegrasyon Sürecinde Gerekli Düzenleyici Esaslar Hakkında Bilgi**

	Seçenekler	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Evet	2	3.3	3.3	3.3
	Hayır	30	50.0	50.0	53.3
	Bil. Yok	28	46.7	46.7	100.0
	Toplam	60	100.0	100.0	

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin Avrupa birliğine uyum sürecinde Topluluğun mevzuatları ile ilgili olarak % 46.7 lik kısmının hiç bilgisini olmadığı % 50 lik kısmının ise soruya hayır cevabını verdiği görülmektedir. O halde yapılması gereken, işletmelerin dışa açılmasında, sermaye piyasalarından faydalanma da gerekli düzenlemeler yapılarak kolaylık sağlanmalıdır. Diğer bir problem ise Avrupa Birliği sürecinde ülkemizin vatandaşlarının çoğu da yukarıda ki tabloyu desteklemektedir. Ülkemizin uluslararası politikasını oluşturan "Ulusal Program" ın Ulus' tan uzak bir şekilde hazırlanmasıdır. Bunun anlamı ise Avrupa Birliği sürecini hem KOBİ yöneticileri hem de ülkenin insanların bu konuyu pek bilmediğidir. Bu uzun yıllardan beri Avrupa Birliği' ne giriş sürecinde karşılaşılan makro düzeydeki bir problem olmuştur. Sadece elitizm veya aristokrat anlayışlarla Avrupa Birliği konusunun üzerine gidilmeye çalışılmıştır. Türkiye' nin geleceğini tayin edecek bir entegrasyonda vatandaşların ve özellikle KOBİ yöneticileri ve sahiplerinin yeterli derecede bilgi düzeyine getirilmesi ülkenin faydasına olacaktır. Özellikle işletmelerin dışa açılmasında, kuruluşunda, işletmeler arası iş birliğinde ve işletmelerin finans piyasalarından faydalanmasında gerekli düzenlemeler yapılarak kolaylık sağlanmalıdır. İşletmelere vergi indiriminden faydalanmak için gerekli bilgilerin verilmesi, uygun yatırım alanlarından KOBİ' lerin haberdar edilmesi, sosyal güvenlik konularında yardımcı olmak, işletmeler arası koordinasyonu sağlayarak

gelişmeyi yakalamaktır. Bu esaslar Avrupa Birliği üyesi ülkelerinin beraber aldıkları ve yasal düzenlemesini yaptıkları kararlardır. Bu nedenle Türkiye her alanda olduğu ekonomide de Avrupa Birliği ile uyum aşamasında gerekli düzenleyici kararları hayata geçirmek zorundadır.



#### 4.8.29. Ürünlerin Avrupa Birliği Standartlarına Uyumu

Yöneticilere, işletmelerinin ve ürettikleri ürünün Avrupa Birliği standartlarına uyum gösterip göstermediği sorulmuş ve veriler Tablo 36' da gösterilmiştir.

**Tablo 36: Ürünlerin Avrupa Birliği Standartlarına Uyumu**

	Seçenekler	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Uyum Gösterme.	22	36.7	36.7	36.7
	Std. Yaklaşacak	30	50.0	50.0	86.7
	T. Uyum Sağlayacak	3	5.0	5.0	91.7
	Hiç Bilgim Yok	5	8.3	8.3	100.0
	Toplam	60	100	100	

İç Anadolu bölgesindeki işletmelerin % 50 si Avrupa Birliği standardına yaklaşacağını ifade ettiği gibi, % 36'7 si de uyum göstereceğini belirtmiştir. % 8.3' lük kesim hiç bilgisinin olmadığını söylerken, % 5 lik kesimde tam uyum sağlayacağını düşünmektedir. Bu tablo da ki sonuçlar aslında müteşebbislerin kendisine olan güvenlerinin olduğunu göstermektedir. Ülkemizde ki girişimcilere yeterli derecede finansal destek çıkılabildiği zaman üretimlerini ve kendilerini çok kısa bir sürede Avrupa Birliği standartlarına taşıyabileceklerinin ifadesi olarak algılamak gerekir. Bugün bilinen bir gerçek var ki; o da bizim iş adamlarımızın dünyanın yaklaşık 150 ülkesinde faaliyet göstermeleridir. Ülkemiz içerisinde ki iş adamlarının ise aynı finansal güce ve eğitim seviyesine sahip olmadıkları ve bunun sonucu olarak da KOBİ' lerin istenen verimlilikte çalıştırılmadığı görülmektedir.

#### 4.8.30. Ürünün Avrupa Birliği' nde Pazarlanabilirliği

Yöneticilere işletmelerinde ürettikleri ürünleri Avrupa Birliği' nde pazarlayıp pazarlayamayacakları sorulmuş ve edilen sonuçlar Tablo 37' de gösterilmiştir.

**Tablo 37: Ürünün Avrupa Birliği' nde Pazarlanabilirliği**

	Seçenekler	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Evet	14	23.3	23.3	23.3
	Hayır	38	63.3	63.3	86.7
	C. Yok	8	13.3	13.3	100.0
	Toplam	60	100	100	

Bu cevaplar işletmelerimizin kendi durumlarını iyi görmemelerine karşın, Avrupa Birliği standartları konusunda fazla bilgi sahibi olmadıklarını göstermektedirler. Bu nedenle KOBİ' lerin Avrupa Birliği standartları konusunda bilgilendirmeleri bir zorunluluk olmaktadır. Avrupa Birliği standartlarına uyma veya ürün pazarlanabilirliği konusunda, işletmelerimizin bir an iyimser değerlendirmelerde bulduklarını görüyoruz.

Bu bilgiler ışığında, KOBİ' lerimizin rekabet edebilme konusunda iyimser düşündüklerini görmekteyiz. Çünkü standartlara yaklaşılabileceğini ifade eden % 50' lik bir kesim, ürünlerinin pazarlanabilirliği konusunda % 63,3 bir oranla ümitsiz görünmektedirler.

Yöneticiler işletmelerde ürettikleri malların Avrupa Birliği ülkelerinde çoğunlukla pazarlanamayacağını düşünmektedirler. Tablo' da Yöneticiler % 23 "evet", % 63 "hayır", % 13 "cevap yok" olarak görüş bildirmişlerdir. Bu sonuçta Tablo 37' de de görüldüğü gibi hali hazırda üretimlerinin Avrupa Birliği standartlarında olmadığını göstermektedir. Buda işletmelerin (KOBİ' lerin) gücünün zayıf olduğunu ortaya koymaktadır. KOBİ' lerin uluslararası pazarlara girebilmeleri pazarlama ve ihracat potansiyellerin geliştirilmesi ve ülkenin toplam ihracat içerisindeki paylarının artırılması gerekir. Gerekli pazar araştırmalarını yapmalarını sağlayıcı imkanların tanınip, yurt içi ve yurt dışı fuar ve benzeri etkinliklerle ürünlerine pazar bulmaları kolaylaştırılmalıdır.

#### 4.8.31. Avrupa Birliği İle İlişkilerde İşletmelerin Zorlanacağı Konular

Yöneticilere Avrupa Birliği sürecinde işletmelerinin zorlanacağı konular sorulmuş ve elde edilen veriler Tablo 38’ de gösterilmiştir.

**Tablo 38: Avrupa Birliği İle İlişkilerde İşletmelerin Zorlanacağı Konular**

	Seçenekler	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	1*	27	45.0	45.0	45.0
	2*	21	35.0	35.0	80.0
	3*	12	20.0	20.0	100.0
	Toplam	60	100	100	

1\*: Finansman Yetersizliği Alanında

2\*: Üretim Standartlarının Sağlanamaması

3\*: Pazarlama Problemleri

Tabloya göre işletmelerimizin Avrupa Birliği’ ne katılım süreci esnasında karşılaşacakları sorunların başlıcaları % 45 oranıyla gerekli finansman kaynağının olmayışı, % 35 oranıyla üretim standartlarının olmayışı ve % 20 oranıyla da pazarlama problemleri yer almaktadır.

Türkiye’nin ekonomik ve sosyal yapısında önemli yeri olan KOBİ’ lerin, finansman yetersizliği sonucunda ar-ge çalışmalarına yeterli kaynak aktarmamaları; teknolojik gelişmeyi engellediğinden gerekli üretim standartlarına ulaşamazlar. Ayrıca KOBİ’ lerde kalifiye eleman sıkıntısının çekilmesi ve kurumsallaşmanın sağlanamaması nedeniyle bir örgüt kültürünün oluşmadığı gözlenmektedir. Böyle bir durumda KOBİ’ lerin planlı ve programlı müşteri odaklı çalışmalarına engel oluşturmaktadır. Ülkemizde uzun yıllardır yüksek enflasyon makro ekonomik dengeleri bozmuştur. Kamu finansman açıklarının yüksek faizli borçlanmalarla kapatılmaya çalışılması reel faiz oranlarını yükseltmiştir, bu durum ise en çok KOBİ’ lerini olumsuz yönde etkilemiştir. Bu sorunların çözümü için Avrupa sermaye piyasaları ile iş birliği yapılabilir. Kısacası Avrupa Birliği’ nde oluşturulan öz sermaye kültürünün ülkemizde de oluşturulması gerekir. Ayrıca etkin bir bankacılık



politikası takip edilerek toplanan mevduatların reel ekonomiyi güçlendirebilmesi için verimli kullanımları sağlanabilir.

KOBİ'lerin üretimlerini gerçekleştirirken karşılaştıkları önemli sorunlardan bir tanesi de teknik imkansızlıklar ve kalifiye eleman sorunudur. KOBİ'lerin Avrupa Birliği kalite ve standartlarına uygun mal ve hizmet üretmelerini sağlayabilmek için kalite bilincini geliştirerek malzeme, tasarım, üretim metotları, bakım, onarım faaliyetlerinde kalite ve teknoloji düzeyini yükselterek verimliliği artırma yönünde hizmet verilmelidir.

Pazarlama problemleri Sektörel Dış Ticaret Şirketleri' nin yaygınlaştırılması ile çözülebilir. Sektörlerde çok sayıda KOBİ' nin varlığı, etkin bir pazarlama faaliyetinin yürütülebilmesini, pazar araştırmalarının yapılarak dış pazar eğilimlerinin takip edilmesi ve sonuçta mevcut pazarların devamlılığı sağlanabilir. Ürün geliştirerek yeni pazarların kazanılması, ortak ürün markaları yaratarak yabancı sermaye iş birliği sağlanabilir. Görüldüğü gibi işletmelerin karşılaşılabilecekleri bu zorlukları atlatabilmeleri kuvvetle muhtemeldir.

#### 4.8.32. Avrupa Birliği Dışındaki Ülkelere AYB ve AYF Finans Desteği Hakkında Bilgi Durumu

Avrupa Birliğine üye olmayan ülke KOBİ' lerine Avrupa Yatırım Bankası' (AYB) nın ve Avrupa Yatırım Fon' (AYF) unun sağladığı finansman desteğinin Türk KOBİ' leri tarafından bilinip bilinmediği sorulmuş ve elde edilen veriler Tablo 39' da gösterilmiştir.

**Tablo 39: Avrupa Birliği Dışındaki Ülkelere AYB ve AYF Finans Desteği Hakkında Bilgi Durumu**

	Seçenekler	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Evet	1	1.7	1.7	1.7
	Hayır	10	16.7	16.7	18.3
	B. Yok	49	81.7	81.7	100.0
	Toplam	60	100	100	

Avrupa Birliği' ne üye olmayan ülke KOBİ' lerine Avrupa Yatırım Bankası ve Avrupa Yatırım Fonunun sağladığı finansman desteğini Türk KOBİ' leri tarafından bilinip bilinmediğini inceleyen Tablo 39 analiz edildiğinde KOBİ yöneticilerinin % 81,7 gibi büyük çoğunluğunun bu konuda hiç bir bilgiye sahip olmadıklarını, % 16,7 oranının bilgisinin yeterli düzeyde olmadığı ve sadece % 1,7 gibi düşük bir oranın bu konu hakkında bilgi sahibi oldukları görülmektedir.

Modernizasyon, yeni pazarlara açılma, teknolojik yenilikleri izleme gibi konularda uluslararası rekabet şartlarına uyum sağlamaya çalışan KOBİ' lere Avrupa Birliği destek vermektedir. KOBİ' lerin yaşadığı finansal zorlukların üstesinden gelmeleri ve büyük işletmeler karşısında yok olmamaları, rekabet edebilmeleri için Avrupa Birliği, KOBİ' lere finansal açıdan destek verecek mekanizmalar oluşturmuştur. Türkiye' de bulunan KOBİ' lerin bu rekabet ortamında gelişebilmeleri için bu finansal yardımlar ve kredilerden haberdar olması gerekir.

#### 4.8.33. İşletmelere Devletin ve Yerel Yönetimlerin Destek Vermesi

Yöneticilere, Devletin ve yerel yönetimlerin işletmelerine destek olup olmadığı sorulmuş ve elde veriler Tablo 40' da gösterilmiştir.

**Tablo 40: İşletmelere Devletin ve Yerel Yönetimlerin Destek Vermesi**

	Tercihler	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Evet	14	23,3	23,3	23,3
	Hayır	46	76,7	76,7	100,0
	Toplam	60	100,0	100,0	

İşletmeler, kamunun kendilerine gerekli ve yeterli desteği vermediklerini dile getirmişlerdir. Yukarıdaki tablodan da görüleceği gibi, % 76,7' lik bir oran destek görmediklerini, % 23,3' lük bir oranda aksini dile getirmiştir.

Ama tabloda da görüldüğü gibi yeteri derecede destek verilmediği dikkat çekmektedir. Burada akla Devletin kendi ekonomik yapısını desteklemediği hususu gelebilir. Ama şu günlerde yaşadığımız bankalara el konmada kamunun zararı 11 milyar \$ dir. Bu para gerçek anlamda ihtiyacı olan ve gelişmeye müsait KOBİ' lere verilmiş olsa bu günlerde yaşanan ekonomik ve sosyolojik tablo bu şekilde olmayabilirdi. Avrupa Birliği ülkelerinde KOBİ destek programları adı altında kamu ihaleleri için bilgilendirme, eğitim ve danışmanlık programları çerçevesinde KOBİ' lerin iç pazarlara hazırlanması, standardizasyonu, belgeleme, kalite ve güvenlik organizasyonlarının yanı sıra Avrupa Bilgi Merkezi tarafından hazırlanan, KOBİ bilgilendirme programları yer almaktadır. Burada ki amaç KOBİ' lerin gerek yeni teknolojilerle tanışmalarını gerekse pazar ağının genişletilebilmesi için gerekli olan elektronik bağın kurularak bilgi akışını sağlamaktır. Günümüzde ekonomik ve sosyal yapının istikrarlı işleyişi KOBİ' lere ilişkin yasal düzenlemelerin devlet tarafından acilen yapılarak, bürokratik engellerin kaldırılması ile mümkündür. Üretimi, verimliliği, istihdamı, ekonominin rekabet gücünü arttıran ve bölgesel dengesizlikleri azaltan, ihracatı arttıran, kamu açıklarını azaltarak sürdürülebilecek bir ekonomik ve

sosyal kalkınma programı, KOBİ' lerimizi Avrupa Birliği KOBİ' leri standartlarına taşıyabilir.

Görüldüğü gibi, Türkiye tüm kuruluşları ile KOBİ' lerin ekonomik hayattaki yegane lokomotif güç olduğunu 1990 yıllarda anlamış ve bunun üzerine politikalar geliştirilmiştir. Esnek yapısı ile KOBİ' ler istihdam sağladıkları geniş kitleler nedeniyle Türkiye'de sosyal barışın tesis edilmesinde önemli bir görevi üstlenmiştir. Bunun anlaşılması ile birlikte bir çok kuruluş üzerlerine düşen görev bilinci ile büyük atılımlar gerçekleştirmişlerdir. Bugün için KOSGEB'in danışmanlık hizmetleri, Kredi Garanti Şirketlerinin kuruluşu, Halk Bankası ve Eximbank gibi kuruluşların KOBİ destekleme kredileri vermeleri, işin ciddiyeti ve öneminin anlaşıldığının bir göstergesidir.



#### 4.8.34. Yatırım ve Yatırım Planlarının Olması

Yöneticilere, işletmelerinin ileriye dönük yatırım ve yatırım planlarının olup olmadığı sorulmuş ve elde veriler Tablo 41' de sunulmuştur.

**Tablo 41: İşletmelerin Mevcut yada İleriye Dönük Yatırımlarının Olması**

	Tercihler	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Evet	55	91,7	91,7	91,7
	Hayır	5	8,3	8,3	100,0
	Toplam	60	100,0	100,0	

İşletmelerimiz için en sevindirici olay, diğer tablolarda gördüğümüz (ihracatı artırma, pazar payı, gelişme) gibi ileriye dönük hedeflerinin olmasıdır. Yukarıdaki tablodan anlaşılacağı gibi böyle düşünen % 91,7' lik büyük bir kitle vardır. Bu önemli hedefleri , başarmak ve büyümek için yakın zamanda yeni pazarlara girmek, pazar paylarını arttırmak, kapasite genişletmek, ürün çeşitlendirmesine gitmek, dış pazarlara girerek yeni teknolojiler kullanma şeklinde işletme politikalarından söz edebiliriz. İşte KOBİ' lerin ekonomiye kazandırdıkları en önemli katkı başarıma ve büyüme güdüsünün yarattığı dinamizmdir. Çünkü KOBİ' lerimizde daima daha iyiye gitme umudu vardır.

#### 4.8.35. İşletmelerin Muhtemel Krizlere Karşı Hazır Olmaları

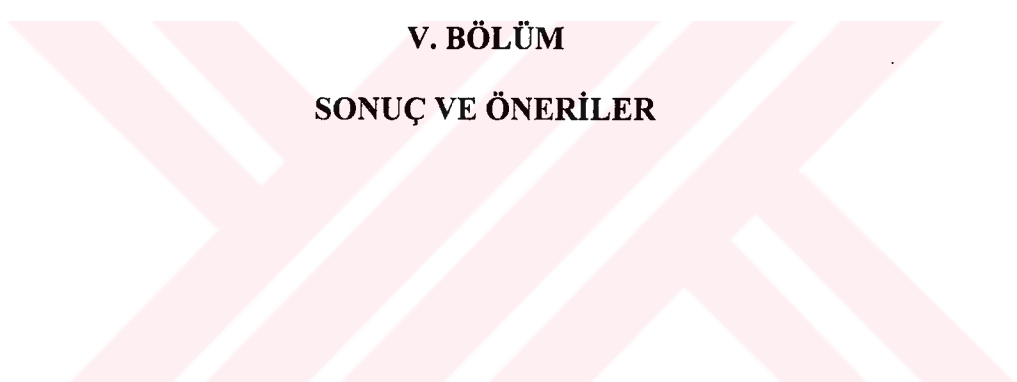
Yöneticilere, olası krizlere karşı işletmelerini hazır görüp görmedikleri sorulmuş ve elde veriler Tablo 42' de gösterilmiştir.

**Tablo 42: İşletmelerin Muhtemel Krizlere Karşı Hazır Olmaları**

	Tercihler	Frekans	Yüzde	Geçerli Yüzde	Kümülatif Yüzde
Geçerli	Evet	53	88,3	88,3	88,3
	Hayır	7	11,7	11,7	100,0
	Toplam	60	100,0	100,0	

Türkiye ekonomisinin içinde bulunduğu ekonomik krizlerde kurulan ve ayakta kalma başarısını gösteren KOBİ' lerimiz, kriz ekonomilerine karşı bir mukavemet kazanmışlardır, ancak ekonomideki bu tür olumsuzluklar işletmelerimizin büyümesini ve gelişmesini engellemiştir. Çünkü belirsizliklerle dolu ekonomiler risk olayının çok yüksek olduğu yapılardır, bu nedenle işletmeler böyle anlarda yatırım yapma ve genişleme politikalarından vazgeçerler. Yukarıdaki tabloda görüldüğü gibi, işletmelerimiz olası muhtemel bir krize karşı % 88,3' lük bir oranla hazır olduklarını söylemişlerdir.

KOBİ' lerin genel karakteristik özelliklerinden biriside kriz dönemlerinde büyük ölçekli işletmelerden daha fazla dayanıklı olmalarıdır. Büyük işletmeler çoğu zaman görünmez piyasalara karşı mal ürettikleri, genellikle dayanıklı mal üretmeleri, teknolojisi yüksek mal üretmeleri ve buna benzer nedenlerden dolayı ekonomik krizlerden çok çabuk etkilenmektedirler. Bunun yanında KOBİ' ler ise, zorunlu tüketim maddelerine veya ikamesi kolay mamuller ürettikleri için kriz dönemlerinde daha az etkilenmektedir. Bir diğer neden ise, aile şirketi olmaları, sermaye ve finanssal yapılarını kendilerinin direk olarak karşılamaları bir avantaj olarak değerlendirilmektedir. Bu avantajları daha fazla artırmakla mümkündür.



**V. BÖLÜM**  
**SONUÇ VE ÖNERİLER**

## 5. SONUÇ VE ÖNERİLER

21. Yüzyıla beraber Dünyamızda, bireysel yaratıcılık ve girişimcilik güdüsüne dayalı, piyasa ekonomisi düşüncesi egemen olmuştur. Bir yandan pazar genişletme amacı ile ülkeler arasında ekonomik bloklaşmalar görülürken, öte yandan da serbest ticaret anlayışı ve uluslar arası mal ve sermaye hareketleri ülke sınırları ve ekonomik blokları aşarak küreselleşmektedir. Ülkeler günümüzde ulusal pazarlar yerine, uluslararası pazarlar için üretime yönelmişlerdir. Teknoloji alanındaki gelişmeler nedeniyle mal, sermaye ve bilgi akımı hızlanmış dünyamız adeta küçülmüştür.

Dünyamızda son zamanlarda meydana gelen sosyo-ekonomik ve politik değişimler bireysel yaratıcılığa ve girişimciliğe dayalı piyasa ekonomisinin kaynak dağılımında ve kullanımında en etkin ekonomik mekanizma olduğunu ortaya koymuştur. Kullandığımız mekanizmanın, sağlayacağı rekabet düzeyi ancak piyasa ekonomisinin kaynak kullanımında ve dağılımındaki etkinliği ile mümkün olabilir. Çünkü rekabet ekonomik kalkınma ve teknolojik gelişme için gerekli olan en önemli faktördür.

Gelişen olayları bu açıdan değerlendirdiğimizde KOBİ' ler rekabetçi piyasa anlayışının vazgeçilmez temel unsurları haline gelmiştir. Aynı zamanda değişim ve yeniliklere kısa sürede uyum sağlayabilme yetenekleri, bununla birlikte teknolojik gelişme ve değişimlerin uygulanabileceği esnek üretim sistemlerinin gerektirdiği işletmeler olması nedeniyle de KOBİ' ler sanayileşme sürecinin temelidir. Bu işletmeler kendilerini rahatlıkla yeni üretim yöntem ve tekniklerine, pazarlama stratejilerine uyarlayabilecek esneklik yeteneğine sahiptirler.

Türkiye'deki sanayileşmenin belli bölgeler bazında gerçekleştiğine ve dengesiz oluşumların, yığılmaların olduğuna tanık olmaktayız. KOBİ' ler, genellikle büyük şehirlerde yoğunlaşmış bu yapının aksine işletmelerin tüm ülke geneline yayılmış olmaları nedeni ile daha sağlıklı bir gelişmeyi hedeflemektedirler.



Avrupa Birliği'ne üye olan diğer ülkeler bünyesinde bulunan küçük ve orta ölçekli işletmeler, Türkiye ekonomisi içinde de önemli bir yere sahiptirler. Ancak bu önemine rağmen, KOBİ' ler için gerekli düzenlemelerin yapılışında geç kalınmış, kaynak temin edebilecekleri mekanizmalar geliştirilememiştir. Banka kredileri için istenen teminatların fazlalığı, kredi faizlerinin yüksekliği ve vadelerin kısa olması alınan kredilerin geri ödenişinde problemler yaşanmasına sebep olmuştur. Bu nedenle şirketler kaldıramayacakları finansman yükü dolayısıyla banka kredilerini tercih etmemekte ve özkaynakları ile büyümeyi tercih etmektedirler. Ancak rekabet edebilmeleri için gerekli olan yatırım yapma ve teknoloji girdisini sağlamaya, özkaynakları da yetersiz kalmaktadır.

Yapılan bu araştırmalarda, işletmelerin % 63,3 ünün finansman sorunu yaşadıkları ve % 36,7 oranında ise böyle bir sorun yaşamadıklarını görülmektedir. KOBİ' lerin yöneticileri aynı zamanda büyük bir oranda işletme sahibidirler. İşletmeler emek-yoğun işletme olup özkaynakları ile finanse edildiği en azından % 36,7 lik bir oranda desteklenmektedir. İşletme sahiplerine göre bu şekilde büyümenin gereği yoktur, zaten bunun içinde ne sermaye piyasası, ne de para piyasasından faizlerin yüksekliği nedeniyle fon sağlayabilmenin imkanı yoktur. Bir nevi kendi yağınla kavrul mantığı yönetimde hakimdir.

Şu an için en belirgin üç problem; 1- Maliyetlerdeki değişim, 2- Alacak tahsilinde gecikmeler ve 3- Kredi faiz oranlarının yüksekliği ekonomimizin bir türlü yerine oturmadığı makro dengesizliklerden kaynaklanır.

Bu çalışmada kredi faizlerinin yüksek olduğunu KOBİ yöneticilerinin % 39,6' sı kabul etmekte ve bu sonuçta yukarıdaki üçüncü maddeyi doğrudan desteklemektedir. "Geri ödemedede zorlanma" ları ise işletme sahiplerinin % 27,1 oranında kabul ettikleri ortaya çıkmıştır. Bunun nedeni "alacak tahsilindeki gecikme" den kaynaklanmaktadır. Bunlara ek olarak ta KOBİ yöneticileri % 50 ham madde maliyetinden ve diğer % 50' lik kısımda üretim, pazarlama dağıtımı, yönetim giderleri ve stok maliyetleriyle karşılaştıklarını belirtmektedirler. Bu ise yukarıdaki birinci madde olan "maliyetlerdeki değişim" şikkını desteklemektedir.

Bu nedenle işletmelerin uygun piyasa koşulları çerçevesinde kullanabilecekleri finansal kaynaklara ulaşmaları sağlanmalıdır.

Bunun yanında, işletmeler genişleme, modernizasyon ve yenileme yatırımları yapmak zorundadırlar. Bundan dolayı işletmelerin yatırım ve finansman faaliyetlerine ilişkin olarak % 63,3 oranındaki kısım kendi öz kaynaklarının dışına çıkabileceğini ifade etmiştir. KOBİ' ler % 63,3 oranında kredi kullandıklarını ifade etmişlerse de, toplam kullanılan kredi oranı içerisindeki miktarı değerlendirmek gerekir. Yoksa kullanıldığı kabul edilen % 63,3 oran büyük olarak değerlendirilebilirler. Müftüoğluna göre toplam kullanılan kredi miktarı içindeki oranı % 4,5 ve 5 oranında olduğu görülmektedir. 1996-1997 yılları itibari ile KOBİ' lere kredi kullandırtma işlemine gidilse de Avrupa Birliği ülkeleri ve Uzakdoğu'daki ülkelerde kullanılan toplam kredi miktarı içindeki orandan çok az olduğu tespit edilmektedir. Ayrıca kullanılan kredinin ihtiyacı ve şeklinin de ne olduğu ayrı bir önem arz etmektedir.

İşletmelerin kendi kaynakları haricinde dış finansman kaynaklarına, para piyasası araçlarından olan bankalar vasıtasıyla ulaşma oranı % 70 ile 80 arası olup, özel finansman kuruluşları % 15,2 oranında kalmıştır. Dış finansman kaynağına başvuran işletmelerin temel finansman kaynağının yukarıda belirtilen oranda bir kısmının Halk Bankası sağlarken, ihracat imkanı yasaklanmış işletmelerde Eximbank kredilerinden faydalanabilmektedir. Tabii ki kredi imkanlarının bankalarla sınırlı kalması kredi maliyet artışlarını da beraberinde getirmektedir. Araştırma bulguların da dikkat çeken diğer faktör ise yurtdışı finansman kaynaklarından KOBİ' lerin faydalanamadığıdır. İç Anadolu bölgesi KOBİ' leri yurtdışı faaliyeti göstermedikleri ve uluslararası bir kimliğe sahip olmadıkları görülmektedir.

Ayrıca, işletme yöneticilerinin kredi kullanırken karşılaştıkları en belirgin sorunları büyüklük oranlarına göre sıralandığında; 1- Faizlerin yüksek olması % 39,6, 2- Geri ödemede zorlanma % 27,6, 3- Vadelerin kısa olması % 20,8 olduğu görülmektedir.

Görüldüğü gibi kredi kullananların karşılaştıkları en önemli sorun faizlerin yüksek olmasıdır. Bilindiği gibi banka kredilerinde KOBİ' ler büyük firmalara nazaran daha fazla faiz ödedikleri de bilinen bir durumdur. Öte yandan kredi almada teminat gösterme tek başına önemli bir problem gibi gözükmesine karşın, tüm kombinasyonların içinde yer alan ve çözüm bekleyen bir sorundur. Bu sorunlar uygun piyasa koşulları çerçevesinde çözüm beklemektedir.

KOBİ yöneticilerinin işletmelerinde hangi maliyetle daha çok karşılaştıkları büyüklük sırasına göre değerlendirildiğinde; hammadde maliyeti % 50, pazarlama dağıtım maliyeti % 16,7, stok maliyeti % 16,7, üretim maliyeti % 10, yönetim giderleri % 6,7 olduğu görülmektedir.

Yapılan araştırmalar sonucunda ortaya çıkan sonuç, küçük ve orta ölçekli işletmelerde personel sorunları konusunda işletmelerin büyük çoğunluğu tarafından dile getirilen en önemli problem istenilen nitelikte eleman bulma sıkıntısıdır. İşletmelerle yaptığımız görüşmelerde, işletmelerin %65,0'ı her zaman bu sorunla karşı karşıya buldukları ifade etmişlerdir. İşletmelerin yalnızca % 35,0 nitelikli eleman bulmada güçlük çekmediklerini belirtmişlerdir.

İşletme yöneticilerinin eğitim seviyelerinin % 55,0 oranında ortaöğretim ve % 36,7 oranında da üniversite mezunu olduğu yapılan çalışmalar neticesinde bilinmektedir. Geri kalan % 8,3 oranında ise ilkökul mezunu yönetici bulunmaktadır.

Bu oranlar şunu göstermektedir ki, yeterli ölçüde iyi bir profil çizmekle birlikte üniversite mezunu olanların % 36,7 gibi Türkiye koşullarına göre yüksek sayılabilecek bir oranda bulunması KOBİ' lerimizin dinamik yapısını vurgulamaktadır.

Genel kanaate göre, verilerin makro ve sosyolojik sonuçları KOBİ' lerin ve Türkiye'nin sorunlarını gerçek anlamda ortaya koymaktadır. Bir işletmenin yöneticisi o işletmenin bütün faaliyetleri ile sorumluluk sahibi olan kişidir. İşletmeler sosyal müesseseler olarak ta yöneticilerinin çoğunluğunun orta öğretim mezunu olması ve buna ek olarak yadsınamayacak oranda da (% 8,3) ilkökul mezunu olması akademik anlamda kabullenilmesi zor olan bir konuyu oluşturmaktadır.

KOBİ'lerin % 77,6' sı ürettikleri malları diğer şehirlere, % 22,4' ü ise şehir içinde satmaktadırlar. Aynı zamanda üretilen mallara karşı olan talebi % 66,7 oranında normal ve % 25 oranında beklenenin üzerinde olarak değerlendirmişlerdir. İşletmeler tutundurma faaliyetlerini % 41,4 oranında " satış tutundurma", % 24,1 oranında "reklam", % 19,0 oranında "kişisel satış", % 15,5 oranında "satış geliştirme", olarak gerçekleştirmektedirler. İşletmeler tüketiciye ulaşmak için % 48,3 oranında "doğrudan satış", % 31,7 oranında "aracı kurumlar", % 20 oranında "bayilik", yönetiminden faydalanmaktadırlar. İşletmeler profesyonel pazarlama ilke ve yönetimleri bilmemektedir. Bunun nedenleri ise; finansal yetersizlik, yöneticilerin işletme sahibi olmaları, yeterli miktarda kredi alamamaları, nitelikli elemana (personele) sahip olamamaları, öz sermaye haricinde sermaye kullanmak istememeleri, hukuksal mevzuatı tam olarak takip edememeleridir.

Ayrıca, işletmelere sorular yönetilirken, Avrupa Birliğine üye olma aşamasında olan Türkiye'nin gümrük ve dış ticaret mevzuatındaki karışıklıklardan ve olumsuzluklardan söz ettikleri görülmüştür. Çünkü bu konularla uğraşacak elemanı olmadığı için mevzuat değişikliklerini incelemek ve anlamak önemli bir sorun olmaktadır. Bu nedenle mevzuatın sade, anlaşılabilir olmasını istemektedirler. Ancak biz biliyoruz ki Avrupa Birliği süresince, dış ticaret ve gümrük mevzuatımız önemli ölçüde değiştirilerek azaltılmış ve basitleştirilmiştir. İşletmelerin getirdikleri eleştirilerin temelinde değişiklikleri ve yeni oluşumları takip edememelerinden ileri gelmektedir.

Bunun yanında İşletme yöneticileri, kamunun kendilerine gerekli ve yeterli desteği vermediklerini dile getirmişlerdir. Araştırmalar sonucunda ortaya çıkan, % 76,7'lik bir oran destek görmediklerini, % 23,3'lük bir oranda aksini dile getirmiştir.

Gümrük birliği anlaşmasının yapılması ve Avrupa Birliğine tam katılımın sağlanması için kamu yönetiminin yoğun çaba göstermesine rağmen İç Anadolu Bölgemizde KOBİ'lerin % 41,4' ü halen "uluslar arası" ticari ilişkilerinin olmadığını belirtmektedir. Böyle bir zorunluluktan bahsedilemese de kamuoyunun ve KOBİ'lerin yapılacak entegrasyona hazır olmaları açısından önem taşımaktadır. KOBİ'lerden sadece ihracat yapanlar ise % 13,8 oranında yer almaktadır. Yapılan

bu çalışmada Gümrük Birliği anlaşmasını KOBİ yöneticileri % 50 oranında olumlu bulurken, % 50 oranında ise olumsuz bulmaktadırlar.

İç Anadolu Bölgesindeki KOBİ'lerin Avrupa Birliği ile tam uyum aşamasında gerekli düzenleyici esaslar hakkında % 96,7 lik gibi çok büyük bir oranda bilgilerinin olmadığını ifade etmektedirler. Bunu yanında işletmeler ürettikleri ürünlerin Avrupa Birliği standartlarına yaklaşacağını % 50 oranla belirtmektedir. Yöneticiler hali hazırda ürettikleri ürünlerin Avrupa Birliği pazarında % 23,3 oranında pazarlanabileceği kanaatindedirler.

Yinede, Türkiye tüm kuruluşları ile KOBİ'lerin ekonomik hayattaki yegane lokomotif güç olduğunu 1990'lı yıllarda anlamış ve bunun üzerine politikalar geliştirmiştir. Esnek yapısı ile KOBİ'ler istihdam sağladıkları geniş kitleler nedeniyle Türkiye'de sosyal barışın tesis edilmesinde önemli bir görevi üstlenmiştir. Bunu anlaşılmasıyla birlikte bir çok kuruluş üzerine düşen görev bilinci ile büyük atılımlar gerçekleştirmişlerdir. Bugün için KOSGEB' in danışmanlık hizmetleri, Kredi Garanti Şirketlerinin kuruluşu, Halk Bankası ve Eximbank gibi kuruluşların KOBİ destekleme kredileri vermeleri, işin ciddiyeti ve öneminin anlaşıldığının bir göstergesidir.

İşletmeler için en sevindirici olay uygulama bölümünde ki diğer tablolarda görüldüğü (ihracatı arttırma, pazar payı, gelişme) gibi ileriye dönük hedeflerin olmasıdır. Araştırma sonucundan anlaşılacağı gibi böyle düşünen % 91,7'lik büyük bir kitle vardır. Bu önemli hedefleri, başarmak ve büyümek için yakın zamanda yeni pazarlara girmek, pazar paylarını arttırmak, kapasite genişletmek, ürün çeşitlendirmesine gitmek, dış pazarlara girerek yeni teknolojiler kullanma şeklinde işletme politikalarından söz edilebilir. İşte KOBİ'lerin ekonomiye kazandırdıkları en önemli katkı başarma ve büyüme güdüsünün yarattığı dinamizmdir. Çünkü KOBİ'lerimizde daima daha iyiye gitme umudu vardır.

Türkiye ekonomisinin içinde bulunduğu ekonomik krizlerde kurulan ve ayakta kalma başarısını bir çok defa gösteren KOBİ'ler kriz ekonomilerine karşı bir mukavemet kazanmışlardır. ancak ekonomideki bu tür olumsuzluklar işletmelerin

büyümesini ve gelişmesini engellemiştir. Çünkü belirsizliklerle dolu ekonomiler risk olayının çok yüksek olduğu yapılardır, bu nedenle işletmeler böyle anlarda yatırım yapma ve genişleme politikalarından vazgeçerler. Araştırmalar sonucunda görüldüğü gibi, işletmeler olası muhtemel bir krize karşı % 88,3' lük bir oranla hazır olduklarını söylemişlerdir.

KOBİ' lerin genel karakteristik özelliklerinden biriside kriz dönemlerinde büyük ölçekli işletmelerden daha fazla dayanıklı olmalarıdır. Büyük işletmeler çoğu zaman görülmez piyasalara karşı mal ürettikleri, genellikle dayanıklı mal üretmeleri, teknolojisi yüksek mal üretmeleri ve buna benzer nedenlerden dolayı ekonomik krizlerden çok çabuk etkilenmektedirler. Bunun yanında KOBİ' ler ise, zorunlu tüketim maddelerine veya ikamesi kolay mamuller ürettikleri için kriz dönemlerinde daha az etkilenmektedir. Bir diğer neden ise aile şirketleri olmaları, sermaye ve finansal yapılarını kendilerinin direk olarak karşılamaları bir avantaj olarak değerlendirilmektedir. Bu avantajları daha fazla artırmakta mümkündür.

Sonuç olarak işletmelerin Avrupa Birliği sürecinde dışa açılmalarını ve rekabet edebilmelerini beklemek iyimserlik olacaktır. Bu nedenle KOBİ politikalarını gözden geçirip yeni strateji ve yaklaşımlar geliştirilmelidir. Bu çalışma neticesinde işletmelerin içinde bulunduğu sorunların, toplumsal ve ekonomik önemi unutulmadan, rekabetçi piyasa ekonomisi mantığı ile uygun piyasa koşulları çerçevesinde finansman kaynaklarına ulaşılacağına inanılmaktadır. Bundan dolayı çalışmayı destekleme amacı ile bir dizi yaklaşım ve finansal model önerilmiştir. Bu önerilere birçok kaynaktan rastlamak mümkündür, çünkü bir takım kavramları yeniden keşfe gerek yoktur. O halde gelişmiş ülkelerin ekonomik deneyim ve uygulamalarından faydalanarak sorunlara çözüm aranabilir.

Bu yaklaşım ve modeller mümkün olan kuramsal temeller çerçevesinde, Türkiye'deki işletmelerin durumları da göz önünde bulundurularak, bir öneri paketi halinde ve uygulama bölümünde yer almıştır.



## ÖNERİLER

-Faizlerin yüksek oluşu ve işletmelerin almayı hedefledikleri krediler için taahhüt edebilecekleri teminattan yoksun olmaları Avrupa Birliği entegrasyonu çerçevesinde değerlendirildiğinde, yeterli kredi kaynaklarına ulaşabilme ve Kredi Garanti Fonu gibi uygulamalar sayesinde teminat gösterme problemleri giderilebilir.

-İşletmelerin çoğunun finansman ihtiyaçlarını makine ve teçhizatı yenilemek, kapasite genişletmek için yatırıma yönelik olarak ihtiyaç duyduklarını bilmekteyiz. Ülkenin makro ekonomik dengeleri göz önüne alındığında, yaşanabilecek ekonomik istikrarsızlık zaten rekabet edebilme zorluğu içinde olan işletmelerin, satışlarındaki azalma alınan kredilerin geri ödenebilme programını aksatabilir. Bu nedenle sağlıklı bir ekonomik yapı içinde küçük ve orta işletmelerin daha düşük faizle, uzun vadeli kredilendirilmeleri sağlanmalıdır. İşletmelerimizin finansman darboğazını aşmalarını sağlayacak yeni program ve hedefler, belirlenmelidir.

-Şu an için küçük ve orta ölçekli işletmelerin içinde bulunduğu finansman darboğazı, henüz yeterince tanınmış olmamasına rağmen ancak, serbest piyasa ekonomisinin en önemli araçlarından olan sermaye piyasalarınca çözülebilir. Bu nedenle ulusal alanda faaliyet gösteren İMKB' nin yanı sıra KOBİ' ler için bölgesel pazarlar ve borsalar kurulmalıdır. Buradaki amaç sermaye piyasası yoluyla küçük ve orta ölçekli işletmelerin kaynak temin edebilmelerini sağlamaktır. Daha ileri ki aşamalarda ise Risk Sermayesi Sektörünün geliştirilerek, Türkiye ve Avrupa Birliği bünyesindeki ülkelerde risk sermayesi şirketleri arasında risk sermayesi (joint venture) ve benzer ortak yatırımların gerçekleştirilmesi hedeflenmelidir.

-KOBİ statüsündeki şirketlerin halka açılmak ve İMKB' nda işlem görmesi için katlanmak zorunda oldukları (aracılık komisyonu, borsa kotasyon ücreti, bağımsız denetim ücreti gibi...) maliyetleri bulunmaktadır. Bu maliyetlerin karşılanması için sağlanabilecek krediler KOBİ' lerin finansman yapısını bozmadan ve düşük riskle halka açılmasını sağlayabilir.

-KOBİ'lerin finansmanı için fon kaynağı olabilecek "Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı"ndan bahsedilmekle beraber henüz tam manasıyla işlerlik kazandırılmamıştır. Çünkü bu gibi ortaklıkların gerçekleştirilebilmesi için gerekli olan başlangıç sermayesi oluşturulamamıştır. O halde özel teşebbüslerin risk sermayesi yatırım ortaklıkları kurmaları özendirilmelidir. Avrupa Topluluğu risk sermayesi sektörünün tecrübelerinden faydalanılarak, risk sermayesi yatırım ortaklıkları ve benzeri kurumsal yatırımcıların KOBİ'lerdeki hisseleri vergi indirimleri ile desteklenebilir.

-Öz sermayeleri yetersiz olan KOBİ'lerin kamu ihalelerinden sistemli bir şekilde faydalanmaları sağlanarak, rekabet yasasında gerekli düzenlemeler yapılmalıdır.

-KOBİ'lerin ödeme güçlüğüne düşmelerini önleyici kredi sigortası, kredi garantisi ve benzeri düzenlemelere yasal mevzuatta yer verilerek, bürokratik sınırlamalar yasal mevzuat anlaşılabilir hale getirilmelidir.

-Halk Bankası dışındaki bankalarında KOBİ'lere kullandırdığı kredilere verilebilmesi, kredi garanti sisteminin tek bankaya bağlı olmaktan çıkarılıp, bu KOBİ teşvik aracının her türlü vergilendirmeden muaf tutulması gerekmektedir.

-Daha etkili bir banka politikası takip edilerek, KOBİ'lere düşük faiz, teminatların daha düşük tutulduğu, uzun vadeli krediler sağlanarak Avrupa Birliği'ne uyum süreci hızlandırılabilir.

-Oluşturulmasını düşünebileceğimiz yeni mekanizmaların ve piyasaların işleyiş koşulları hakkında, ancak sürekli iletişim ve uyum sağlanabilirse bir başarı beklenebilir. Böyle bir uyumun sağlanabilmesi ancak işleyiş ve mevzuata hakim bir personel ve yönetici kadrosuyla mümkün olabilir.

-KOBİ'lerin ürettikleri malları devlet pazarlara kadar ulaşmasına imkan sağlayıp rekabet edebilecek duruma getirinceye kadar sübvanses etmelidir. Böylece KOBİ'lerin üretim standartları artmış olacak ve ihracat için önemli bir imkan sağlanmış olacaktır.



-Avrupa Birliği entegrasyon aşamasında yapılan ve yapılması gereken tüm faaliyetleri hem kamuoyuna hem de KOBİ' leri ilgilendiren konularda KOSGEB' i bilgilendirerek bütün işletmelere ulaştırılması açısından koordinasyon sağlamalıdır.

-Avrupa Birliği' ndeki örneklerinde olduğu gibi, KOBİ' lerin uzun vadeli borçlanmaları ve yüzde yüze varan kar vergisi muafiyeti ile birlikte kuruluş yeri için arazi tahsisine gidilebilir.

-Finansman yetersizliği nedeniyle teknolojiye yatırım yapamayan KOBİ' ler için Avrupa Birliği üyesi ülkeleri, yazılımda dahil olmak üzere yüksek teknoloji ürünlerinin Leasing yoluyla edinilmesi ya da satın alınmasına finansal destek sağlamaktadır. Türkiye' de de buna benzer yöntemler kullanılabilir.

-KOBİ' ler için oluşturulacak sosyo-ekonomik görüşler Türkiye gerçekleri dikkate alınarak ifade edilmelidir. Çünkü Avrupa Birliği' ne üyelik ancak hukuki, mali ve idari konulardaki tüm faaliyetlerin uyumlaştırılabilmesi sonucunda mümkün olabilecektir.

## KAYNAKÇA

AKTAY, Ergün; “K.G.F (Kredi Garanti Fonu)”, TOSYÖV Mektubu, Sayı 29, Kasım-Aralık, 1993

ALPTEMOÇİN, Ahmet Kurtçepe; **Yerel Yönetimler ve KOBİ' ler Toplantı Metni**, Türk Belediyecilik Derneği Yayını, Ankara, 1997

ALPUGAN, Oktay; **Küçük İşletmeler Kavramı Kuruluşu ve Yönetimi**, Der Yayınları, 1997

ATALAY, Nevzat; **Küçük ve Orta Sanayi İşletmeleri İçin Yatırım Seçenekleri**, MPM Yayınları, No:618, Ankara, 1997

AVCIKURT, Cevdet; “Gümrük Birliği ve KOBİ'ler” Standart Dergisi, Nisan, 1996

AYPEK, Nevzat; **Sermaye Piyasası Aracı Olarak Risk Sermayesi ve Türk Sermaye Piyasasında uygulanabilirliği**. Ankara, 1998

CEYLAN, Ali; **Finansal Teknikler**, 2. Baskı, İstanbul, 1996

ÇELİK, Adnan; **Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler**, Nobel Yayını, Ankara, 1998

ÇETİN,Canan; **Yeniden Yapılanma ve Girişimcilik**, Der Yayınları, İstanbul, 1996

ÇOLPAN, Berna; **ABD, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansmanı**, KOSGEB, Yayın, Ankara, 1999

DEMİRCİ, Zerrin; **Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı Şirketi Kurulması Modeli**, KOSGEB, Haziran, 1999

EGE, Ayşe ve Diğerleri; **Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği Muhtemel Etkiler ve Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler**, KOSGEB, Ankara, 1995

KARACAN, A. İhsan; **Finans, Ekonomi ve Politika**, Creative Yayıncılık, Ankara, 1997

KAYNAK, Yeşim; “KOBİ Destek Programları” TOSYÖV Girişim Dergisi, Sayı:14, Ocak-Şubat, 1998

KAZGAN, Gülten; “Düşük Ücret Düşük Verim Yerine Teknolojiye Yatırım” TOBB Ekonomik Forum Dergisi, Ankara, Şubat, 1997

KÜÇÜKÇOLAK, Ali R; **KOBİ'lerin Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü**, İMKB Yayını İstanbul, 1998

MİNİBAŞ, Türkel; “Gümrük Birliğine Girerken Küçük ve orta Ölçekli İşletmeler” Banka ve Ekonomik Yayınlar Dergisi Sayı, 341, 1995

MULFINGER, Albrecht; **Avrupa Topluluğunda küçük ve Orta Boyutlu İşletmelere Yönelik Uygulamalar**, İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV) Yayınları, 1993

MÜFTÜOĞLU, Tamer; **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Sorunlar ve Öneriler**, Turhan Yayınları, Ankara, 1991

OKTAV, Mete; **KOBİ'ler de İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri**, Türkiye Ticaret, Sanayi, Deniz Ticaret Odaları ve Ticaret Borsalar Birliği, Ankara, 1990

ÖCAL, Tezer; **Para Banka Teori ve Politika**, Gazi Kitapevi, Ankara, 1997

ÖZGEN, Hüseyin ve Diğerleri; **Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Uluslararası Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Yönetim Sorunları ve Çözüm Önerileri**, TÜBİTAK, 1996

SARIASLAN, Halil; “Venture Capital, Finansman Modeli ve Türkiye’de Uygulama Olanakları” Ankara Sanayi Odası (ASO) Dergisi Özel Eki, Ocak-Şubat, 1992

SARIASLAN, Halil; **Yatırım Projelerinin Hazırlanması ve Değerlendirilmesi**, Ankara, 1998

SARIASLAN, Halil; **Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Finansman Sorunları**, TOBB, Yayını No: 286, Ankara, 1996

SARIASLAN, Halil; **KOBİ’lerin Sorunlarına Çözüm İçin Finansal Paket Önerisi**, TOBB, Yayını, Ankara, 1994

SARIKAYA, B. Tosyalı; **KOBİ’lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri**, İstanbul Ticaret Odası (İTO) Yayını, İzmir, 1997

SAYIN, Meral ve Diğerleri; **Avrupa Birliği’nde KOBİ Destekleme Programları ve Diğer Teşvik Araçları**, KOSGEB Yayını, Ankara, 1997

SEZGİN, İzlem; **Risk Sermayesi**, T. İş Bankası Yayınları, Ankara, 1993

TOP, Seyfi; **Türkiye’de Küçük Sanayi İşletmelerine Yönelik Olarak Modern Araçların Değerlendirilmesi (Kredi Garanti Fonu ve Risk Sermayesi Örneğinde)**, Doktora Tezi İçin Hazırlanan Çalışma, Ankara, 1993

UYSALLI, Özlem; “Eş Yumurta İkizleri” TOSYÖV, KONGEB, HALKBANK, Girişim Dergisi Sayı, 26, 1995

UZUNOĞLU, Sadi; **Yeni Finansman Teknikleri**, Ekonomik Araştırmalar, Merkezi Yayınları, No: 1, İstanbul, 1996

ZAIMOĞLU, Tülay; **Risk Sermayesi ve Türkiye’de Uygulama Olanakları**, SPK, Yayını, Ankara, 1995

**Diğerleri:**

“Avrupa Birliği ile Bütünleşme Güçlü KOBİ'lerle Olur,” Dünya Gazetesi, 14 Nisan 2000

Bakış Dergisi Eylül-Ekim 1996 Sayı, 56

DİE, **Genel Sanayi ve İşyeri Sayımı Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE)**, Ankara, 1992

[http: // www. Kosgeb.gov.tr./b5.htm](http://www.Kosgeb.gov.tr/b5.htm)

İSO, **1992 Yılında Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Kuruluşları**, İSO, İstanbul, 1992

KOSGEB, **Türkiye'de KOBİ'lerin Finansal Yapısı, Finans Sorunları ve Çözüm Önerilerinin Geliştirilmesi**, KOSGEB Ankara, 1996

KOSGEB, **Küçük İşletme, Yatırım Finansman Şirketleri Kurulmasına İlişkin Proje**, KOSGEB, Ankara, 2000

MPM'nin “KOBİ'lere Yönelik Yeni ve Büyük Girişimi, Verimliliği Araştırma Projesi Kalkınmada Anahtar,” Verimlilik Dergisi MPM, Yayını, Sayı: 111, Mart, 1998

PEZZİNİ, Antenolle; **Avrupa Birliğine Geçiş Sürecinde KOBİ' ler Semineri**, İstanbul Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği, Yayın No: 200/1, İst. 2000,

SBA, **Drectory of Operating Small Business Investment Companies**, October, 1993.

TOBB, **Türkiye Ekonomisinde KOBİ'ler İmalat Sanayi İşletmelerinde Sorunlar ve Yeni Stratejiler**, TOBB, Yayını, Ankara, 1996

TCMB, **Sektör Bilançoları; 1989-1992 Yılları TCMB Krediler Genel Müdürlüğü**, Ankara, 1992

TOBB, OKİK; **Orta ve Küçük Ölçekli İşletmeler Kurulu Raporu**, Ankara, 1993

TOBB, **Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler**, TOBB Yayını, Ankara, 1997

TOBB, “Yeni KOBİ Teşvikleri,” Ekonomik Forum Dergisi, 15 Haziran 2000

TOBB, “İmalat Sanayi İşletmelerinde Sorunlar ve Yeni Stratejiler” TOBB, Ekonomik Forum Dergisi Şubat, Ankara, 1997

TOBB, “Sektörel Dış Ticaret Şirketleri” ve KOBİ'ler, TOBB, Ekonomik Forum Dergisi, Haziran, Ankara, 1997



**EKLER**



**EK-1**

**ANKETİN AMACI:** İç Anadolu Bölgesi'nde faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli işletmelerin yapısal, faaliyetssel, finansman, ihracat, yönetim durumlarının tespiti ve bu alandaki sorunların belirlenmesi ayrıca çözüm önerileri geliştirmek amacıyla hazırlanmış bir ankettir.

1. İşletmeniz işçi istihdamı bakımından aşağıdaki grupların hangisine girmektedir ?

1-5

6-10

11-20

21-30

Diğer.....

2. İşletmeniz aşağıdaki sektörlerden hangisinde faaliyette bulunmaktadır ?

Sanayi işletmesi

Tarım işletmesi

Hizmet işletmesi

Ticaret işletmesi

3. İşletmeniz hukuksal olarak hangi gruba girmektedir ?

Anonim şirketi

Limitet şirketi

Kollektif şirket

Şahıs şirketi



Adi kollektif

4. Hammadde ihtiyacınızı nereden karşılıyorsunuz ?

..... sınırları içinden

Diğer illerden

..... ve diğer illerden

5. Finansman sorunu yaşıyor musunuz ?

Evet

Hayır

6. Kredi kullanıyor musunuz ?

Evet

Hayır

7. En sık kullandığınız kredi kaynağı hangisidir ?

Bankalar

Özel finansman kurumları

Yurtdışı finansman kaynakları

Diğer.....

8. Kredi kullanımında firmanızın karşılaştığı en belirgin sorununuz nedir ?

Faizlerin yüksek olması

Vadelerin kısa olması

Teminat gösterememe

Geri ödemedede zorlanma

Diğer.....

9. İşletmenizde daha çok hangi maliyetle karşılaşıyorsunuz ?

Hammadde maliyeti

Üretim maliyeti

Pazarlama dağıtım maliyeti

Yönetim giderleri

Stok maliyeti

10. Kalifiyeli eleman sıkıntısı çekiyor musunuz ?

Evet

Hayır

11. İşletmenizde kişisel üretkenlik düzeyini arttırmaya yönelik çalışmalarınız var mı?

Evet

Hayır

12. İşletmenizde yöneticilerin eğitim seviyeleri nasıldır ?

İlkokul

Ortaöğretim

Üniversite

13. İşletmenizde yetki ve sorumluluk paylaştırılmış mıdır ?

Evet

Hayır

14. Firmanızın gelişmesine etki eden en önemli unsur nedir ?

Piyasanın iyi talebi

Teknolojik yeniliklerin kullanılması

Ürün çeşitlendirme

İyi bir finansman yapısı

15. Firmanızı piyasadaki teknolojik gelişmelerle karşılaştırdığınızda seviyeniz nasıldır ?

Orta

İyi

İşimiz pek teknoloji içermiyor

16. Firmanıza teknolojik ve teknik bilgi veren kuruluşlar var mıdır ?

Evet

Hayır

17. Çağdaş yönetim tekniklerini ve teknolojik gelişmeleri izliyor musunuz ?

Evet

Hayır

18. Uygulamakta olduğunuz yönetim tekniği nedir ?

Benchmarking

Toplam kalite yöntemi

Değişim mühendisliği

Yalın organizasyon

Geleneksel yönetim

19. .... ili dışında başka illere de satış yapıyor musunuz ?

Evet

Hayır

20. Mamullerimize talep oranı nasıldır ?

Beklenenin üzerinde

Beklenenden az

Normal

21. Tutundurma faaliyetlerinden daha çok hangisini kullanıyorsunuz ?

Reklam

Kişisel satış

Satış tutundurma

Satış geliştirme

22. Tüketicie ulaşmada daha çok hangi yolları kullanıyorsunuz ?

Aracı kurumlar

Bayilik

Doğrudan satış

Elektronik satış

23. .... içindeki diğer KOBİ'lerle ilişkiniz var mı ?

Evet

Hayır

24. Uluslar arası ticaret ilişkiniz var mı, varsa hangi alanda faaliyet gösteriyorsunuz; uluslar arası ticaret ilişkiniz yoksa ileride uluslar arası ticarete açılmayı düşünüyor musunuz ?

Uluslar arası ticaret ilişkimiz yok

İhracat

İthalat

İhracat ve ithalat

İleride uluslar arası ticarete açılmayı düşünüyoruz

25. Avrupa Birliği'ne giriş sürecinde Gümrük Birliği' ne dahil olmamız işletmenize ne yönlü etki yaptı?

Olumlu

Olumsuz

26. Eğer 25. Soruya cevabınız “olumlu” ise işletmenize hangi alanda olumlu etki yaptı?

Yönetim

Finansman

Pazarlama

Üretim

Vergi Yükünün Hafiflemesi

27. Eğer 25. Soruya cevabınız “olumsuz” ise işletmenize hangi alanda olumsuz etki oldu?

- Yönetim
- Finansman
- Pazarlama
- Üretim
- Vergi Yükünün Ağırlaşması

28. Avrupa Birliği ile entegrasyon aşamasında işletmenizin gerekli düzenleyici esaslar hakkında bilgi düzeyi yeterli mi?

- Evet
- Hayır
- Bilgim Yok

29. İşletmeniz ve ürettiğiniz ürününüz Avrupa Birliği standartlarına uyum gösteriyor mu?

- Uyum Gösteremeyecek
- Standartlara Yaklaşacak
- Tam Uyum Sağlayacak
- Hiç Bilgim Yok

30. Ürününüzün Avrupa Birliği Ülkelerinde pazarlanabilirliği

- Evet
- Hayır

( ) Cevap Yok

31. Avrupa Birliği ile olan ilişkilerimizde işletmelerimizin zorlanacağı konular hangileridir?

( ) Finansman Yetersizliği Alanında

( ) Üretim Standartlarının Sağlanamaması

( ) Pazarlama Problemleri

32. Avrupa Birliği'ne üye ÷lkeler dışına da Avrupa Yatırım Bankası' nın ve Avrupa Yatırım Fonu' nun finansman desteği olmuştur. Bu kaynakların sağlanması ve kullanımını ile ilgili bilginiz var mı?

( ) Evet

( ) Hayır

( ) Hiç Bilgim Yok

33. Devletin veya yerel yönetimin işletmenize desteği var mı ?

( ) Evet

( ) Hayır

34. Mevcut yada ileriye yönelik yatırım ve yatırım planlarınız var mı ?

( ) Evet

( ) Hayır

35. Olası krizlere karşı işletmenizi hazır görüyor musunuz ?

( ) Evet

( ) Hayır

**Anketimize yapmış olduğunuz katkılardan dolayı teşekkür ederiz.**