

T.C.
BEYKENT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
İŞLETME BİLİM DALI

**TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN KARŞILAŞTIKLARI
FİNANSAL SORUNLARIN ÇÖZÜMÜNDE
FAKTORİNG SEKTÖRÜNÜN ROLÜNE
YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA**

Yüksek Lisans Tezi

Tezi Hazırlayan:

Ahmet Can ŞENEL

İstanbul, 2019

T.C.
BEYKENT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
İŞLETME BİLİM DALI

**TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN KARŞILAŞTIKLARI
FİNANSAL SORUNLARIN ÇÖZÜMÜNDE
FAKTORİNG SEKTÖRÜNÜN ROLÜNE
YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA**

Yüksek Lisans Tezi

Tezi Hazırlayan:

Ahmet Can ŞENEL

Öğrenci No:

130703021

Danışman:

Dr. Öğr. Üyesi Talat FİRLAR

İstanbul, 2019

YEMİN METNİ

Yüksek lisans tezi olarak sunduğum “Türkiye’de KOBİ’lerin Karşılaştıkları Finansal Sorunların Çözümünde Faktoring Sektörünün Rolüne Yönelik Bir Araştırma” başlıklı bu çalışmanın, bilimsel ahlak ve geleneklere uygun şekilde tarafımdan yazıldığını, yararlandığım eserlerin tamamının kaynaklarda gösterildiğini ve çalışmamın içinde kullanıldığı her yerde bunlara atıf yapıldığını belirtir ve bunu onurumla doğrularım. 09 /05/ 2019

Ahmet Can ŞENEL



T.C.
BEYKENT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ
TEZLİ YÜKSEK LİSANS SINAV TUTANAĞI

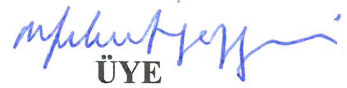
9.5.2019

Enstitümüz *İşletme* Anabilim Dalı *İşletme* Programı yüksek lisans öğrencilerinden 130703021 numaralı **Ahmet Can ŞENEL** "*Beykent Üniversitesi Lisansüstü Eğitim – Öğretim Yönetmeliği*"nin ilgili maddesine göre hazırlayarak, Enstitümüze teslim ettiği "*Türkiye’de Kobi’lerin Karşılaştıkları Finansal Sorunların Çözümünde Faktoring Sektörünün Rolüne Yönelik Bir Araştırma*" konulu tezini, Yönetim Kurulumuzun 07/05/2019 tarih ve 2019/19 sayılı toplantısında seçilen ve Taksim Yerleşkesinde toplanan biz jüri üyeleri huzurunda, Beykent Üniversitesi Lisansüstü Eğitim ve Öğretim Yönetmeliğinin 29. maddesinin 3. fıkrası gereğince (55) dakika süre ile aday tarafından savunulmuş ve sonuçta adayın tezi hakkında ~~oyçokluğu/oybirliği~~ ile ~~Kabul/Red veya Düzeltme~~ kararı verilmiştir.

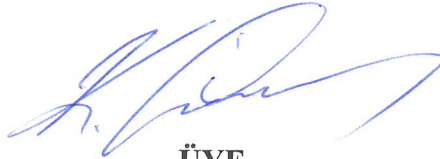
İşbu tutanak, 4 nüsha olarak hazırlanmış ve Enstitü Müdürlüğü’ne sunulmak üzere tarafımızdan düzenlenmiştir.



DANIŞMAN
Dr. Öğr. Üyesi Talat FİRLAR
(Beykent Üniversitesi)



ÜYE
Prof. Dr. Mehmet Fikret GEZGİN
(Beykent Üniversitesi)



ÜYE
Doç. Dr. Kubilay ÇİMEN
(İstanbul Gelişim Üniversitesi)

Adı ve Soyadı : Ahmet Can ŞENEL
Danışmanı : Dr. Öğr. Üyesi Talat FİRLAR
Türü ve Tarihi : Yüksek Lisans, 2019
Alanı : İşletme
Anahtar Kelimeler : KOBİ, finans, finansal sorun, faktoring, işletme

ÖZ

TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN KARŞILAŞTIKLARI FİNANSAL SORUNLARIN ÇÖZÜMÜNDE FAKTORİNG SEKTÖRÜNÜN ROLÜNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

Bu araştırma KOBİ kavramını ifade etmek ve KOBİ'lerin finansal durumlarını ve finansal sorunlarını ortaya koymak amacıyla uygulanan çözüm yöntemlerinin etkinliğini ifade etmek amacıyla hazırlanmıştır. Ayrıca KOBİ'lerin finansal sorunlarının çözümünde faktoring firmalarının etkinliği araştırılmıştır.

Araştırmanın birinci bölümünde genel olarak KOBİ kavramı ifade edilmiştir. İkinci bölümde KOBİ'lerin karşılaştıkları finansal sorunlar ve bu sorunlara yönelik çözüm önerileri ifade edilmiştir. Üçüncü bölümde Türkiye'de KOBİ'lere sağlanan destek ve teşviklerin yanında Türkiye'de faktoring sektörü hakkında bilgi verilmiştir.

Araştırmanın dördüncü ve son bölümünde KOBİ'lerin finansal sorunlarına çözüm önerisi sunabilmek amacıyla İstanbul'da faktoring firması ile ilişkisi bulunan 84 KOBİ üzerinde araştırma yapılmıştır. Araştırmada elde edilen veriler SPSS programında analiz edilerek bulgular ortaya koyulmuştur.

Name and surname : Ahmet Can ŞENEL
Supervisor : Dr. Talat FİRLAR
Degree and date : MSc, 2019
Major : Business
Key Words : SME, finance, financial problem, factoring,business

ABSTRACT

A RESEARCH ROLE FOR SMES OF FINANCIAL PROBLEMS FACING OF THE FACTORING INDUSTRY IN WHICH THEY SOLUTION IN TURKEY

This research has been prepared to express the effectiveness of the solution methods applied in order to express the SME concept and to reveal the financial status and financial problems of SMEs. In addition, the effectiveness of factoring companies in the solution of the financial problems of SMEs has been investigated.

In the first part of the research, the concept of SME in general is expressed. In the second part, the financial problems faced by SMEs and solution suggestions for these problems are expressed. In addition to the support and encouragement provided to SMEs in Turkey are given in the third chapter about the factoring industry in Turkey.

In the fourth and last part of the study, in order to offer a solution to the financial problems of SMEs, research was conducted on 84 SMEs in Istanbul, which are related to the factoring company. The data obtained from the study were analyzed in SPSS program and the findings were presented.

İÇİNDEKİLER

Sayfa No:

ÖZ.....	i
ABSTRACT.....	ii
TABLolar LİSTESİ	vii
ŞEKİLLER LİSTESİ	viii
GRAFİKLER LİSTESİ.....	ix
KISALTMALAR	x
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

GENEL OLARAK KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELER

1.1 KOBİ'leri Tanımlamada Kullanılan Ölçütler	2
1.1.1 KOBİ'lerin Sınıflandırılmasında Kullanılan “Nicel” ve “Nitel” Kriterler	3
1.1.1.1 Nicel (Kantitatif) Kriterler.....	3
1.1.1.2 Nitel (Kalitatif) Kriterler	4
1.2 KOBİ Tanımları	5
1.2.1 Türkiye’de KOBİ Tanımı	5
1.2.2 Uluslararası Kurumlar Tarafından KOBİ Tanımı	6
1.3 KOBİ'lerin Özellikleri ve İşlevleri	9
1.3.1 KOBİ'lerin İşletme Sahibine Yönelik Özellikleri.....	10
1.3.2 KOBİ'lerin Yönetime Yönelik Özellikleri	11
1.3.3 KOBİ'lerin Finansmana Yönelik Özellikleri	13
1.3.4 KOBİ'lerin Pazarlamaya Yönelik Özellikleri	14
1.3.5 KOBİ'lerin Hammadde ve Kaynak Teminine Yönelik Özellikleri.....	15
1.3.6 KOBİ'lerin Üretime Yönelik Özellikleri.....	16
1.3.7 KOBİ'lerin Çalışanlara Yönelik Özellikleri.....	17
1.4 KOBİ'lerin Avantajları ve Dezavantajları	17
1.4.1 KOBİ'lerin Avantajları.....	18
1.4.2 KOBİ'lerin Dezavantajlar.....	19

1.4.3 KOBİ'lerin Ekonomik Sistem İçindeki Önemi ve Ekonomiye Katkıları	20
1.4.3.1 KOBİ'lerin Ekonomideki Durumu.....	22
1.4.3.2 KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri ve Önemi.....	24
1.4.3.3 KOBİ Kredilerinin Türkiye Bankacılık sistemindeki yeri	25

İKİNCİ BÖLÜM

KOBİ'LERİN KARŞILAŞTIĞI FİNANSAL SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

2.1 KOBİ'lerin Karşılaştığı Finansal Sorunlar	28
2.1.1 Kredi Temin Edilmesinde Yaşanan Sorunlar	29
2.1.2 Öz sermaye / İşletme Sermayesi Yetersizliğinden Kaynaklanan Sorunlar	31
2.1.3 KOBİ'lerin Kendi Finansman Yapılarından Kaynaklanan Sorunlar....	32
2.2 KOBİ'lerin Karşılaştığı Finansal Sorunlara Yönelik Çözüm Önerileri.....	32
2.2.1 KOBİ'lerin Orta Vadede Almaları Gereken Önlemler.....	32
2.2.2 KOBİ'lerin Geliştirilmesi Yönelik Düzenlemelerde Bulunulması	33
2.2.3 Makroekonomik Destek Sağlanması ve Makroekonomik Politikalar Uygulanması.....	35
2.2.4 KOBİ'lere İlişkin Özgül Finansman Araçlarının Geliştirilmesi.....	36
2.2.4.1 Risk Sermayesi	36
2.2.4.2 Leasing	36
2.2.4.3 Factoring.....	37
2.2.4.4 Forfaiting	37
2.2.4.5 Barter	37
2.2.4.6 Angel Finanslama.....	38

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE KOBİ'LERE SAĞLANAN DESTEK VE TEŞVİKLER ve TÜRKİYE'DE FAKTORİNG

3.1 Türkiye'de KOBİ'lere Yönelik Devlet Teşvikleri ve Sağlanan Destekler	40
3.2 Devletin KOBİ'ler İçin Hedefleri ve Politikaları.....	40

3.3	Türkiye’de KOBİ’lere Destek Sağlayan Kurum ve Kuruluşlar	43
3.3.1	Kredi Garanti Fonu (KGF) Destekleri	43
3.3.2	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Destekleri	45
3.3.3	Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) KOBİ AR-GE Destekleri	50
3.3.4	AB Bakanlığı Destekleri	51
3.3.5	Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. (Türk Eximbank A.Ş.) Uygulamaları	54
3.3.6	KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. (KOBİ A.Ş.)	55
3.4	Türkiye’de KOBİ’ler ve Faktoring	56
3.4.1	Faktoringin işleyişi ve avantajları	60
3.4.2	Faktoringin Türk Finansal Sektöründeki Yeri	62
3.4.3	Türkiye’de Dönülebilir ve Dönülemez Faktoring Analizi	63
3.4.4	Türkiye’de Faktoring Ciro Gelişimi	64
3.4.5	Faktoring Özet Verileri	66
3.5	Faktoring İle İlgili Yapılan Araştırmalar	68
4.1	Araştırmanın Amacı ve Önemi	72
4.2	Evren ve Örneklem	72
4.3	Veri Toplama Aracı	72
4.4	Verilerin Analizi	72
4.5	Araştırmaya Ait Hipotezler ve Alt Problemler	73
4.6	Bulgular	73
4.6.1	Araştırma Kapsamındaki Katılımcıların Kişisel Özelliklerine İlişkin Bulgular	73
4.6.2	Firmaların Finansman Bilgileri ve Faktoring Bilgilerinin Dağılımına Yönelik Bulgular	75
4.6.3	Firmaların Finansman İhtiyacı Sebeplerinin Dağılımına İlişkin Bulgular	80
4.6.4	Demografik Özelliklerin, Firma Bilgilerinin Faktoringi Tercih Etme Durumuna İlişkin Bulgular	82

4.6.5 Firmaların Finansman Bilgilerinin Faktoringi Tercih Etme Durumu İle İlişkisine Yönelik Bulgular.....	84
4.6.6 Firmaların Finansman İhtiyaçlarının Faktoring Tercih Durumuna göre Karşılaştırılmasına Yönelik Bulgular	86
4.6.7 Firmaların Finansman İhtiyaçlarının Son 1 Yılda Alacak Tahsillerinin Uzama Durumuna göre Karşılaştırılmasına Yönelik Bulgular	88
SONUÇ	92
KAYNAKÇA	100
EKLER	108
Ek 1. Anket Formu İzni.....	108
Ek 2. Anket Formu	109

TABLolar LİSTESİ

Tablo 1.1: Türkiye’de Kobi’lerin Sınıflandırılması.....	5
Tablo 1.2: Ab Tarafından Önerilen Kobi Tanımı	7
Tablo 1.3: Almanya Kobi Tanımı	8
Tablo 1.4: Kobi’lerin Ekonomideki Paylarının Seçilmiş Bazı Ülkelerle Karşılaştırılması	22
Tablo 1.5: Kobi’lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri (Tük, 2016)	25
Tablo 3.1: Kosgeb Genel Destek Programı Destekleri	48
Tablo 3.2: 2017 Yılı 4. Çeyrek Faktoring Cıro Durumu	64
Tablo 3.3: 2018 Yılı 4. Çeyrek Faktoring Cıro Durumu	65
Tablo 3.4: Türkiye Faktoring Sektörü Cıro Gelişimi (2002-2017).....	66
Tablo 3.5: Faktoring Sektörü Şirket Sayısı (2015)	67
Tablo 3.6: Faktoring Sektörü Şirket Sayısı (2016)	67
Tablo 3.7: Faktoring Sektörü Şirket Sayısı (2018)	67
Tablo 4.1: Demografik Özelliklerin, Firma Bilgilerinin Dağılımı	74
Tablo 4.2: Firmaların Finansman Bilgiler, Faktoring Bilgilerinin Dağılımı	76
Tablo 4.3: Firmaların Finansman İhtiyacı Sebeplerinin Dağılımı	80
Tablo 4.4: Demografik Özelliklerin, Firma Bilgilerinin Faktoringi Tercih Etme Durumu İle İlişkisi	83
Tablo 4.5: Finansman Bilgilerinin Faktoringi Tercih Etme Durumu İle İlişkisi	85
Tablo 4.6: Firmaların Finansman İhtiyaçlarının Faktoring Tercih Durumuna Göre Karşılaştırılması	87
Tablo 4.7: Firmaların Finansman İhtiyaçlarının Son 1 Yılda Alacak Tahsillerinin Uzama Durumuna Göre Karşılaştırılması.....	89

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 3.1:Faktoringin İşleyişi	60
Şekil 3.2:Nakit Döngüsü	61
Şekil 3.3: Türkiye Yurtiçi Kabili ve Gayri Kabili Rücu Faktoring İşlem Dağılımı..	64
Şekil 3.4: Türkiye Faktoring Sektörü Ciro Gelişimi (1990-2017)	65



GRAFİKLER LİSTESİ

Grafik 1.1: 2010-2018 Yılları TL/YP Kredi Gelişimi.....	26
Grafik 1.2: Kredilerin Dağılımı	26
Grafik 1.3: 2010-2018 Kredi Türlerinin Gelişimi	27
Grafik 1.4: 2010-2018 KOBİ Kredilerinin Gelişimi	27
Grafik 3.1: 2010-2017 Yılları KGF Gelişimi	44
Grafik 3.2: Verilen Destek Tutarının Ölçeksel Dağılımı	49
Grafik 3.3: TÜBİTAK Tarafından Desteklenen Projelerin Firma Ölçeğine Göre Dağılımı.....	51
Grafik 3.4. KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı Ortaklık Yapısı.....	55

KISALTMALAR

- ABD** : Amerika Birleşik Devletleri
- KOBİ** : Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
- OECD** : Organisation for Economic Co-operation and Development
(Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü bazen de İktisadi İşbirliği ve
Gelişme Teşkilatı)
- T.C.** : Türkiye Cumhuriyeti



GİRİŞ

Gelişmekte olan ve gelişmiş ülkelerde küçük ve orta ölçekli işletmeler; Esnek ve piyasa koşullarındaki değişimlere kolayca adapte olabilen üretim yapıları, bölgelerin büyümesindeki istikrarı, işsizliğin azalması veya işsizliğin azalması nedeniyle ülke ekonomilerinin ekonomik gelişiminin en önemli ve en temel yapı taşlarıdır.

KOBİ'lerin temel sorunları öz kaynak eksikliği ve kredi kullanımında finansman zorluğudur. Finansman zorlukları KOBİ'lerin kuruluş aşamasından başlayarak faaliyetlerine devam etmelerine engel teşkil etmektedir. Bu nedenle, KOBİ'lerin yaşadığı finansal sorunları çözmek için gerekli altyapı oluşturulmalıdır. Söz konusu altyapının kurulmasında hem devlet, hem banka hem de diğer finansal kuruluşlar önemli sorumluluklara sahiptir. Bu görevlerden en önemlisi KOBİ'lere finansal destek sağlamaktır.

Bu araştırma KOBİ'lerin yaşadıkları finansal sorunlara çözüm önerisinde bulunmak ve faktoring'i tercih etmelerinde önemli olan kriterleri ortaya koymak amacıyla hazırlanmıştır. Araştırmanın kavramsal bölümlerinde literatür taraması yöntemi kullanılmıştır. Uygulama bölümünde araştırmacı tarafında oluşturulan anket formu 84 KOBİ'ye uygulanmış ve elde edilen veriler analiz edilmiştir. Araştırmanın birinci bölümünde genel olarak KOBİ kavramı tanıtılmıştır. İkinci bölümde KOBİ'lerin karşılaştığı finansal sorunlar ve bu sorunlara yönelik çözüm önerileri ifade edilmiştir. Üçüncü bölümde KOBİ'lere sağlanan finansal destekler ve faktoring işlemleri incelenmiştir. Dördüncü ve son bölümde ise anket uygulaması ve bulgular ifade edilmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

GENEL OLARAK KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELER

Gelişmiş ve gelişmekte olan tüm ülkelerde, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler, ulusal ekonominin temel taşı oluşturmaktadır. KOBİ'ler, üretim, istihdam, yatırım, ihracat, toplam krediler ve vergilerdeki paylarını göz önüne alarak ulusal ekonomilerde önemli bir rol oynamaktadır. Çalışmanın bu bölümünde, Türkiye'de ve dünyada seçilmiş ülkelerdeki KOBİ'lerin tanımları verilecek, KOBİ'lerin ekonomik ve sosyal sistemdeki yeri ve önemi anlatılacak ve daha sonra temel sorunlarından bahsedilecektir.

1.1 KOBİ'leri Tanımlamada Kullanılan Ölçütler

“Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler”, KOBİ olarak isimlendirilmektedir. Genel anlamda KOBİ'ler az sermaye, el emeği, düşük düzeyde yönetim giderleri kullanarak çalışan, hızlı karar verme yeteneğine sahip olan, ucuza üretim sağlayan, iktisadi teşebbüsler şeklinde ifade edilebilir (Uludağ - Serin, 1990: 14).

Günümüzde KOBİ'ler hakkında birçok tanımlama mevcut olup, bu nitelikteki işletmeler yenilikçi, dinamik fırsatları iyi değerlendirebilen; mikro, küçük, orta ölçekli işletme olarak gruplandırılan ekonomik birimleri veya girişimleri ifade etmektedir (<http://www.kosgeb.gov.tr>). (Erişim Tarihi : 01.04.2019)

Ülkeler kendi ekonomik durumları ve gelişmişlik düzeylerine, işletmelerinin yapılarına ve ihtiyaçlarına göre kendi KOBİ tanımlarını oluşturmuşlardır. Buna rağmen ülkelerin kendi içlerindeki kurumlarda da farklı tanımlamalar görülmektedir.

KOBİ grubunun belirlenmesinde esas olan işletmenin iktisadi faaliyetleri ve kapasitesidir. Bunu belirleyecek olan nitel ve nicel birtakım ölçütler vardır. Bu ölçütler KOBİ'leri büyük işletmelerden ayıran özellikleri yansıtabilmeli ve tanımlanmasına yardımcı olmalıdır.

1.1.1 KOBİ'lerin Sınıflandırılmasında Kullanılan “Nicel” ve “Nitel” Kriterler

KOBİ'leri sınıflandırılırken kullanılan ölçütler ülkeler arasında farklılık göstermekte fakat bu ölçütler işletme büyüklükleri arasındaki farklılıkları yansıtmakta ve ortak bir tanımlama yapılmasına yardımcı olmaktadır. Bu ölçütler nitel ve nicel olarak iki asıl gruba ayrılmışlardır.

1.1.1.1 Nicel (Kantitatif) Kriterler

KOBİ'lerin tanımında en fazla nicel ölçütlerden yararlanılmaktadır. Bu işletmeleri büyük, orta ve küçük ölçekli işletmeler olarak sınıflandırmak bu tür yaklaşımları mecburi kılmıştır ve bu nicel ölçütler çok çeşitlidir.

KOBİ'lerin sınıflandırılmasında kullanılan nicel kriterler aşağıda sıralanmıştır (Tekin, 2010: 7):

- Öz sermaye,
- Çalışan kişi sayısı,
- Çalışma sermayesi,
- Aktifler toplamı,
- Katma değer,
- Sabit sermaye,
- Kullanılan alan,
- Vardiya sayısı,
- Sipariş sayısı ve değeri,
- Makine parkı değeri,
- Ödenen vergi tutarı,
- İhracatın satışlardaki payı,
- Net servet,
- Piyasa payı,
- Kullanılan makine, tezgah sayısı ve gücü,
- Kapasite (üretim hacmi) ve kapasite kullanım oranı
- Belli bir süre içerisinde ödenen ücretler, yapılan satışlar ve kar ile kullanılan hammadde

- Sermayenin tek veya az kişiye aitliği,
- Yönetimin bağımlı veya bağımsız olması,
- İşletme sahipliği ve yöneticiliği vasıflarının aynı kişi veya kişilerde olması biçiminde özetlenebilir.

Yukarıda belirtilen nicel ölçütlerden en kolay tespit edilen olması sebebiyle çalıştırılan işçi kriteri en çok tercih edilendir. Fakat bu ölçülerin her biri işletme büyüklüğünü belirlemede tek başına yeterli değildir.

1.1.1.2 Nitel (Kalitatif) Kriterler

KOBİ'leri sınıflandırmada kullanılan nicel ölçütler kadar nitel ölçütlerde sık sık vurgulanmaktadır. KOBİ'lerin nitel özellikleri ise şunlardır (Şimşek, 2002: 5):

- Yönetimin bağımlılık derecesi,
- Mülkiyetin bağımlılık derecesi,
- Girişimcinin fiilen çalışması,
- Piyasanın etkinliği,
- Girişimcinin risk alması ve işletmesiyle özdeşleşmesi,
- Uzmanlaşma ve işbölümü derecesi,
- Sahiplik ve yöneticiliğin tek elde birleşmesi,
- Çağdaş yönetim tekniklerinin uygulanmaması veya eksik uygulanması,
- Sınırlı sermaye veya finansal yetersizlik,
- Sermaye piyasalarında bulunabilirlik,
- İşletme sahibinin teknik bilgiye sahipliği,
- İşveren ve işçi arasındaki ilişkinin niteliği,
- İşletmede aile fertlerinin fiilen çalışması ve katkılarının değerlendirilmesi,
- İşletmenin pazarlık gücü,

Bu nitel ve nicel ölçütlerin, özellikle niceliksel ölçütler ülkeler arasında değişiklikler göstermektedir.

1.2 KOBİ Tanımları

Araştırmanın bu bölümünde KOBİ'lere yönelik Türkiye'de ve uluslararası kurumlarda tanımlamalara yer verilmiştir.

1.2.1 Türkiye'de KOBİ Tanımı

KOBİ'lere tüm ülkeler tarafından tanınan ayrıcalıklı haklardan büyük işletmelerinde yararlanması için ülkemizde KOBİ tanımı önem kazanmaktadır. Tanımlar genelde ülkelerin ekonomik ölçütlerine bağlı olarak değişkenlik gösterdiği için hukuki anlam taşımaktan daha çok ekonomik bir anlam taşımaktadır. KOBİ sınıflandırılması yapılmasının nedeni ise, yine KOBİ'lerin ülke ekonomisinin ve girişimcilerin güçlenmesini sağlayacak ulusal veya uluslararası politikaların uygulamaya geçirilmesinde önemli bir faktör olmasıdır (<http://www.mfa.gov.tr>). (Erişim Tarihi: 17.04.2019)

Türkiye'de 2005 ve 2012 yıllarında, KOBİ'lere yönelik tanımlar yapılmış olup en güncel KOBİ tanımı; 24 Haziran 2018 tarihinde 2018/11828 sayılı karar gereği resmi gazetede yayınlanarak yürürlüğe girmiştir. Buna göre KOBİ tanımı, "Yıllık çalışan sayısı 250 personelden daha az olan ve net satış hasılatının ya da mali bilançosunun herhangi biri bir yılda 125 milyon TL'yi geçmeyen ve mikro, küçük ve orta büyüklükteki işletme olarak adlandırılan ekonomik birikimleri ya da girişimleridir (24 Haziran 2018 tarihli ve 11828 sayılı Resmi Gazete). Bu tanımlamaya göre, KOBİ'ler aşağıdaki Tablo 1.1'de sınıflandırılmıştır.

Tablo 1.1: Türkiye'de KOBİ'lerin Sınıflandırılması

Kriter	Mikro Ölçekli KOBİ	Küçük Ölçekli KOBİ	Orta Ölçekli KOBİ
Çalışan Personel Sayısı	10 personelden daha az	50 personelden daha az	250 personelden daha az
Yıllık Net Satış Hâsılatı	3 milyon ve altı	25 milyon ve altı	125 milyon ve altı
Yıllık Mali Bilanço Toplamı	3 milyon ve altı	25 milyon ve altı	125 milyon ve altı

Kaynak: 24 Haziran 2018 tarihli ve 11828 sayılı Resmi Gazete.

Yapılan düzenlemelerle orta, küçük ve mikro büyüklükteki ekonomik birim ve girişimlerin tanımları şu şekilde yeniden yapılmıştır:

Mikro İşletmeler: Yıllık 10 personelden daha az personel çalıştıran ve net satışı veya mali bilançosu, bir yıllık 3 milyon TL'yi geçmeyen işletmelerdir.

Küçük İşletmeler: 50 den daha az yıllık çalışan barındıran ve bir yılda satış hâsılatı ve mali bilançosu 25 milyon TL'yi aşmayan işletmeler küçük işletme olarak gösterebilir. 2012 yılındaki tanıma göre 8 milyon TL olan satış hâsılatı 25 Milyon TL'ye yükseltilmiştir.

Orta Büyüklükteki İşletmeler: 250 kişiden az çalışanı ve yıllık satışı ve mali bilançosu 125 milyon TL'yi geçmeyen işletmelerdir ve önceden 40 milyon TL olan satış hâsılatı 125 Milyon TL'ye yükseltilmiştir.

Türkiye'de, "toplam aktif büyüklüğü, personel sayısı, toplam satışlar, ortaklık yapısındaki bağımsızlık düzeyi ve pazar payı" gibi ölçütlerin KOBİ tanımlamasında dikkate alınması, bu tanımın AB standartlarına uygun olarak yapıldığını göstermektedir. Kaldı ki AB'ye giriş sürecinde bulunan Türkiye için müktesebata uygun bir KOBİ tanımlamasının yapılması oldukça makuldür.

Ülkemizde yapılan KOBİ tanımı ile İhracat Kredi Bankası (Eximbank), Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM), Hazine Müsteşarlığı, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), Devlet Planlama Teşkilatı (DPT), Sanayi Bakanlığı, Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE), Halk Bankası vs. gibi pek çok kurum ve kuruluş belirli kriterler çerçevesinde kendi sektör ve büyüklük önceliklerini belirleme imkânına sahip olmuşlardır. Fakat yapılan tanımlamalara bakılırsa KOBİ tanımları sadece nicel kriterleri kapsamaktadır. Buradan anladığımız günümüzde halen KOBİ'ler için net bir tanım mümkün değildir.

1.2.2 Uluslararası Kurumlar Tarafından KOBİ Tanımı

KOBİ tanımı, Dünya'nın birçok yerinde benzerlik göstermesine rağmen uluslararası alanda ve hatta aynı ülkede bile değişik şekillerde tanımlandığı

görülmektedir. Aşağıda, Avrupa Birliği ve çeşitli ülkelerdeki KOBİ tanımlarından bahsedilecektir.

KOBİ tanımı Avrupa Birliğin’ de ilk defa 3 Nisan 1996 tarihinde tavsiye kararıyla ortaya konulmuştur. AB’de 2003 yılında yenilenerek 2003 / 361 / EC sayılı tüzük çerçevesinde, 1 Ocak 2005 tarihinde yürürlüğe giren KOBİ tanımında, iş yerinde çalışan kişi, iş yerinin ciro ve bilançosunun büyüklüğü, bağımsızlık kriterlerinden oluşan bir takım ölçütleri içermektedir (Gökmen, 2008: 154). Bu ölçütlerin gösterimi aşağıdaki Tablo 1.2’de verilmiştir.

Tablo 1.2: AB Tarafından Önerilen KOBİ Tanımı

Kriter	Mikro Ölçekli KOBİ	Küçük Ölçekli KOBİ	Orta Ölçekli KOBİ
Çalışan Personel Sayısı	10 kişiden az	50 kişiden az	250 kişiden az
Yıllık Net Satış Hasılatı	2 milyon Euro ve aşağısı	10 milyon Euro ve aşağısı	50 milyon Euro ve aşağısı
Yıllık Mali Bilanço Toplamı	2 milyon Euro ve aşağısı	10 milyon Euro ve aşağısı	43 milyon Euro ve aşağısı

Kaynak: AB Komisyonu’nun 2003/361/ EC sayılı Tavsiye Kararı

Yukarıdaki tabloda görüldüğü gibi, 250 kişiden daha az çalışan sayısına sahip işletmeler KOBİ olarak tanımlanmıştır. 50 ila 250 çalışan sayısına sahip firmalar orta büyüklükteki işletme, küçük işletmeler 50 kişiden az çalışana sahip olan, mikro işletmeler ise 10 kişiden daha az personeli olan bağımsız işletmelerdir.

Almanya’da ise KOBİ’ler, “Mittelstand” diye adlandırılmaktadır. KOBİ tanımı sadece yıllık ciro ve çalışan personel sayılarına göre yapılmış olup 2005’te AB’de yürürlüğe giren tanımlamadaki kriterlerden yararlandığı görülmektedir. Aşağıdaki tablo 1.3’te bu tanımlama gösterilmiştir (<http://esnaf.gtb.gov.tr>).

Tablo 1.3: Almanya KOBİ Tanımı

Kriterler	Mikro Ölçekli KOBİ	Küçük Ölçekli KOBİ	Orta Ölçekli KOBİ
Çalışan Personel Sayısı	9 kişiden az olan	500 kişiden az olan	500 kişiden çok olan
Yıllık Ciro	1 milyon Eurodan az	50 milyon Eurodan az	50 milyon Eurodan çok

Kaynak: Esnaf ve Sanatkarlar Genel Müdürlüğü, 2014, s.30

Fransa'da yasal bir KOBİ tanımı yoktur. Bunun sebebi ise; yöneticilerinin şahsen teknik, sosyal, mali, ahlaki ve bir takım yasal zorunlulukları kendilerinin üstlenmesidir (Akgemci, 2001: 9). Bu ülkede, çalışan personel sayısı 10 kişiden (sanayi sektöründe 20 kişiden) çok ise, 500'den az çalışmanı olan işletmeler KOBİ olarak kabul edilmektedir (Karademir, 2014: 57).

Avrupa Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD) KOBİ'leri sınıflandırmada, sadece personel sayısını esas almaktadır. Buna göre; 20 kişiden daha az sayıda personeli olan işletmeler çok küçük, 20 ila 99 kişi arasında personeli olan işletmeler küçük işletme olarak kabul edilirken, 100 ila 499 arasında çalışmanı olan işletmeler ise orta ölçekli işletme olarak kabul görmektedir (Müftüoğlu, 1991: 121).

ABD'de ise 250 işçi ve yıllık 10 milyon dolarlık satış tutarı küçük işletme tanımını oluşturmaktadır (Gürbüzer, 2010: 26).

Dünya Bankası KOBİ için; 50 personele iş imkanı sağlayan işletmeler küçük, 50 personelden 200 personele kadar istihdam eden işletmeler orta ve 200 personelden daha çok personel istihdam eden işletmeler ise büyük ölçekli tanımlamasını kullanmıştır (Öğüt - Karayel, 2011: 32).

İngiltere'de de ortak ve resmi KOBİ tanımı yapılmamıştır. Fakat AB topluluk programlarındaki şartlardan, üye ülkelerdeki işletmelerin aynı şekilde faydalanması için Avrupa Birliği'nin ortak tanımı kullanılmaya başlanmıştır (<http://esnaf.gtb.gov.tr>).

İngiltere’de sektörel olarak küçük işletmelerin tanımları şöyle yapılmıştır (Müftüoğlu, 2002: 112):

- Perakende satış için yılda 50 Bin Pound’dan daha az,
- İmalat sanayide, 250; inşaat sanayide ve madencilik sektöründe 25 çalışandan daha az,
- Toptan yapılan ticarete yıllık toplam ciro 200 Bin Pound’dan daha az olarak belirtilmiştir.

Japonya’da KOBİ tanımı yapılırken personel sayısı ve sermaye miktarı dikkate alınmış ve imalat ve ticaret sektörleri ayrı ayrı değerlendirilmiştir. İmalat sektöründe sermayesi 100 Milyon Yen’den fazla olmayan; 1-4 personel istihdam eden işletmeler cüce, 5-19 personel istihdam edenler çok küçük, 20-299 personel istihdam edenler ise KOBİ sınıfına girmiştir (Akgemci, 2001: 69).

Japonya’da KOBİ’ler için kanunda yapılan sınıflandırma şöyledir (Kızılay, 2009: 9-10):

- Sanayi: 100 Milyonun veya 300 pers altında
- Ticaret: 30 Milyonun veya 100 pers altında
- Hizmet: 10 Milyondan az ve/veya 50 pers altındadır.

1.3 KOBİ’lerin Özellikleri ve İşlevleri

Diğer ülkelerde olduğu gibi KOBİ’ler, ülkemiz ekonomisinde de büyük bir öneme sahiptir. KOBİ’ler hem büyük işletmelerin sunduğu hizmetler ve ürünlere yakın ürünler üretip rekabet ortamı yaratmakta, hem de büyük firmaların kullandıkları yarı mamul ve mamul girdileri üreterek bu firmaların gelişimine ve ekonomik kalkınmaya destek olmakta ve bir yan sanayi oluşturarak büyük işletmelerle birlikte faaliyet göstermektedirler. Ayrıca istihdam hacmi, sayısal miktar, üretim değeri, mülkiyetin tabana yayılması gibi katkılarından dolayı serbest rekabete endeksli piyasa ekonomisi ve toplumsal istikrarın ana bileşenidir (Bilen - Solmaz, 2014: 64).

KOBİ'lerin genel olarak özellikleri aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Kızılay, 2009: 34):

- Düşük yatırım maliyetiyle istihdam yaratmak
- Teknolojik yeniliklere ve talep değişikliklerine hızlı uyum sağlamak
- Bölgelerarası dengeli kalkınmayı sağlamak
- Ufak yatırımla çok üretim ve çeşitlilik sağlamak
- Ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilenmek
- Gelir dağılımındaki adaletsizliği azaltmak
- Bireysel tasarrufları özendirmek
- Büyük işletmeleri desteklemek ve eksiklerini tamamlamak
- Demokratik toplum ve liberal ekonomilerde politik ve sosyal sistemin istikrar unsurlarıdır.

KOBİ'ler genel özellikleri itibariyle piyasaları canlandırır ve piyasaya yeni teknolojiler, yeni ürünler, yeni yöntemler için talep hazırlarlar. Bu noktada KOBİ'lerin özelliklerini aşağıda 7 başlık altında incelememiz mümkün olacaktır.

1.3.1 KOBİ'lerin İşletme Sahibine Yönelik Özellikleri

KOBİ'lerin girişimciliği, yöneticileri ve mülkiyetleri aynı kişide, yani işletme sahibinde toplanmaktadır. Bu nedenle işletme sahibinin öncelikle girişimci ruhuna sahip olması ve sorumluluk alabilme özelliğini taşıması gerekmektedir.

KOBİ'lerde işletme sahiplerinin başlıca özellikleri şunlardır (Kılıç, 2010: 11-12):

- KOBİ'lerde işletme sahiplerinin girişimci ve yönetici özelliğine sahip olması, işletme sahipliğinin; hukuki, ekonomik, yönetim, finansman, sosyal ve politik özellikler taşımasını ve işletme yetkililerine yöneticilik ve girişimcilik konularında eğitim verilmesi gerekmektedir.
- KOBİ'lerde işletme sahipleri profesyonel yönetici yerine kendileri işletmeyi yönetmekte böylelikle belli bir risk yüklenmektedirler, işletme sahibi ve

profesyonel yönetici arasındaki en önemli fark olarak bu risk faktörü gösterebiliriz.

- KOBİ'ler aile bireylerince kurulan işletmeler olduğundan işletmenin başarısı ve başarısızlığı işletme sahibinin aile fertlerini de etkilemektedir. Profesyonelleşen yönetici işletmeyle yalnızca kendisi ilgilenmekte, oluşacak başarısızlıklarda ailesi etkilenmemektedir. Görüldüğü gibi KOBİ'lerin başarılı olması işletme sahibinin davranışlarına bağlıdır.

1.3.2 KOBİ'lerin Yönetime Yönelik Özellikleri

Küçük işletmelerde, işletmenin tüm fonksiyonları bir veya birkaç kişiyle yapılmaktadır. Büyük ve orta ölçekli olarak nitelendirilen işletmelerdeyse, işletme fonksiyonlarını kapsayan faaliyetlerinin gerçekleşebilmesi için ayrı yöneticilere ihtiyaç duyulur. Böylelikle kaliteli işgücü ve daha güçlü yöneticiye ihtiyaç duyulmaktadır. KOBİ'lerin hayatta kalabilmeleri, sürekli değişen pazar koşullarına ayak uydurabilmeleri ve bilgi akışını takip ederek uygulayabilmeleri, planlama yapabilmeleri, gerekli faaliyetleri gerçekleştirecek hedefleri belirleyebilme ve hedeflere ulaşabilmek için personeli iyi motive etmeleri, birlikte çalışmalarına ve uyumlarına bağlıdır. Bu uyumun gerçekleşebilmesi için yöneticilik görevini üstlenen kişi son derece büyük önem taşımaktadır (Karabicioğlu, 2007: 21).

KOBİ'lerin yönetim işlevleri ile ilgili KOBİ'leri büyük işletmelerden ayıran başlıca nitel ölçütler aşağıda sunulmuştur (Müftüoğlu, 2002: 51):

KOBİ'lerde işletme sahibi yönetim işlevinin tamamını üstlenerek, işletmenin yönetsel fonksiyonları ve oluşacak risklere dayalı görevleri yerine getirir. Büyük işletmelerde durum farklıdır işletmenin yönetim fonksiyonları profesyonel yöneticilerce yürütülür ve başkaları adına ve risk alınarak görev yerine getirilir.

KOBİ'lerde işletmenin hedef ve amaçlarını işletme sahibi bizzat belirlemektedir. Büyük işletmelerde ise amaçlar ve hedefler bir kişinin tekelinde değildir. Yönetim kurulları bu görevi üstlenmektedir.

KOBİ'lerin planları kısa ve orta vadeli dirler. Büyük işletmelerde bu planlar uzun vadeli dir ve planlar buna göre yönetilir. Dolayısıyla stratejik planlamanın önemi büyük ölçekli işletmelerde ön plana çıkmaktadır.

Ölçeklerin birbiriyle olan farklarının yanı sıra KOBİ'lerin yönetimine yönelik özelliklerini şu şekilde sıralamak mümkün olabilir (Kılıç, 2010: 13):

- KOBİ'lerde yönetim, işletme sahibinin tekelinde olduğundan dolayı devamlılık vardır ve ömrünün sonuna dek devam eder. Büyük ölçeklilerde ise, bu firmaların yönetimi profesyonel yöneticiler tarafından yürütülmekte, başarısızlık durumundaysa yönetici görevi yeni gelecek personele bırakarak görevden uzaklaştırılmaktadır.
- KOBİ'lerde işletmenin sahibi işletmesini personeliyle birlikte direk yönetirken, bu durum büyük ölçekli işletmelerde ast-üst ilişkisi şeklinde ve daha bürokratik bir yapıyla yönetilmektedir.
- KOBİ'lerde firmanın sahibiyle çalışan personel arasındaki ilişki sözlü gerçekleşmekte iken, bu durum büyük ölçekli işletmelerde biraz daha farklı işlemektedir. Büyük ölçekli işletmelerde ast-üst ilişkisinde sözlü iletişimin yerine yazılı iletişim yani kâğıtlar, dosyalar, disketler ve CD'ler ile yapılmaktadır.
- KOBİ'lerde işletmenin sahibi faaliyetlerini yürüttüğü işletmesinin yönetsel yetkilerini kendi çatısı altında toplamaktadır. Fakat Büyük ölçekli olarak nitelendirilen işletmelerde ise yönetim işbölümüyle yürütülür ve yetki sahibi olan yönetici kendi yetkisinde olan konularda yetkiye sahiptir.
- KOBİ'lerde sorumluluklar, izlenen politikalar işletme sahibinin tekelinde olduğundan bu kişilerin işletmeyi ilgilendiren hemen her konuda bilgili olması zorunludur. Büyük ölçekli işletmelerde ise yönetimin iş bölümleriyle sağlandığından her yönetici yalnızca kendi görevlilik alanındaki konularda bilgi sahibidir.
- KOBİ'lerde işletme sahibi tarafından bağımsız alınan kararlar hızlı gerçekleştirilirken, büyük işletmelerde kararlar uzlaşma, oylama ve denetleyici organlarla birlikte alındığından karar alma süreci uzamaktadır.

1.3.3 KOBİ'lerin Finansmana Yönelik Özellikleri

KOBİ'lerin finans kaynaklarının büyük kısmı işletme sahibinin öz varlıklarından oluşur. Bu durum işletmenin sermaye piyasasından fon sağlamasının önündeki en büyük engeldir. Ayrıca para piyasasından özellikle ticari bankalardan kredi temin ederken bu işletmelerin kredi riskinin ve işlem maliyetinin yüksek çıkması, kredi talep hacminin düşüklüğü ve kredi teminatı göstermede ki yetersizlikleri nedeniyle sorunlar yaşamaktadırlar. Fon sağlaması ve kullanımındaki zorlukların yanı sıra, finansal yönetim kararlarının bu konuda bilgi yetersizliği ve tecrübe eksikliği olan işletme sahibinin yetkisinde olması bu işletmelere zorluklar yaşatmaktadır. Büyük işletmelerde ise tecrübeli uzman ve profesyonel yöneticilerin görev yapması KOBİ'lerin yaşadığı finansal yönetim sorununu en aza indirmektedir (Boşgelmez, 2003: 45).

Bu genel çerçevede KOBİ'lerin finansal özelliklerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Çelik - Akgemci, 1998: 48):

KOBİ'lerde ayrı bir finansman bölümü bulunmamaktadır. Büyük ölçekli işletmeler ise başında finansman uzmanları olan ayrı birimler halinde entegre olmuştur.

KOBİ'lerin kredi kullanımında, firmanın performansı, ödeme durumu dışında işletmenin sahibiyle ilgili kişisel teminatları da incelenmektedir. Yani kredi işletmeye değil, işletmenin sahibine verilmiş olmaktadır. Büyük ölçeklilerde ise banka elinde bulunan teminatlara karşılık şirketin mal varlıklarına bakmakta ve kredi şirket adına verilmektedir.

İşletmenin iflası durumunda küçük işletme sahibi hem işletmesindeki varlıkları hem de kişisel varlığını da kaybetmekte bu yüzden KOBİ'ler kredi temininde de zorlanmaktadır. Büyük işletmelerde ise işletmenin başarı veya başarısızlığı şahsi değil şirketsel özelliklerle belirlendiğinden sermaye piyasalarından yararlanabilmektedirler.

Oto finansman tutarı yani firmaların iç kaynakları ile oluşturulan fon tutarı KOBİ'ler de düşük düzeydedir. Bunun en temel sebebi ise, bankaların kullanılmak

istedikleri kredilerin miktarı arttıkça kredi masrafları azalma göstermesidir. Bu sebeple bankalar yüksek miktarda kredi kullanmak isteyen büyük ölçekli işletmelere yönelmekte hatta bunun için faiz indirimlerine bile gitmektedirler.

KOBİ'ler insan gücüne dayalı üretim yaptıklarından emek yoğunluğu yüksek teknolojiler tercih edilmektedir. Bu nedenle amortisman için yeterli fon ayıramamakta veya az miktar fon ayırmak zorunda kalmaktadır. Böylece amortismanın kapasiteyi büyütme imkanından yeterince istifade edememektedir (Kılıç, 2010: 14).

1.3.4 KOBİ'lerin Pazarlamaya Yönelik Özellikleri

KOBİ'leri kendilerine göre daha büyük olan işletmelerden ayıran en önemli özelliklerden biri de KOBİ'lerin pazarlama bölümünde uzman kişiler istihdam etmemesi ve maddi imkânların yetersizliği nedeniyle pazarlama araçlarından yeterince yararlanma olmamasıdır. Genel olarak dış pazara girme maliyetinin çok yüksek olması nedeniyle KOBİ'lerin ihracat pazarları kapalıdır. Dolayısıyla ihracat pazarlarına girmeleri oldukça zordur. Ayrıca yabancı dil eksikliği, yabancı ülkelerin mevzuatlarına hakim olamama gibi bazı engellerin ortadan kalkması bu tür işletmeler için pekte kolay olmamaktadır (Müftüoğlu, 2002: 62).

KOBİ'lerin pazarlamaya yönelik özellikleri aşağıdaki maddelerle sıralanabilir (Boşgelmez, 2003: 55):

- KOBİ'lerde alanında uzmanlaşmış kişilerin çalıştırıldığı ayrı bir pazarlama birimi yoktur. Büyük ölçekli işletmelerde pazarlama için ayrı bir bölüm oluşturulmuş ve alanında uzmanlaşmış, tecrübe sahibi pazarlama uzmanı bu birimin başına getirilmektedir.
- KOBİ'ler pazarlama araçlarından yeterince yararlanamamaktadırlar. Büyük ölçekli işletmeler ise modern pazarlama yöntemlerini ve araçlarını etkili bir biçimde kullanarak daha büyük pazarlarda kendilerine yer bulmaktadırlar.
- KOBİ'ler piyasa araştırması yapmamakta, işletmenin sahibi tercih ve tahminlerine göre risk alarak faaliyetlerini yürütmekte iken, büyük ölçekli

işletmelerin yönetim kurulunda alınacak kararlarla yapılan pazar araştırması sonucunda büyük pazarlara ulaşılmaktadır.

- KOBİ'ler de maddi imkânların eksikliği, yabancı dil sorunu, mevzuat bilgi ve teknolojisinin yeteri kadar kullanılmaması ihracata yönelmeyi çok zor veya imkânsız hale getirmektedir. Bu sebep işletmenin ihracat pazarına girmelerinin önündeki engellerin en başında gösterilmektedir.
- KOBİ'ler, ürünlerinin pazarlamasında pahalı ve karmaşık satış kanalları ve satış örgütleri kullanamamaktadır. Daha çok müşteri ile doğrudan, birebir ilişki kurularak müşteriye güven ve garanti hissi verilmektedir.
- KOBİ'lerin pazar payı sınırlı olup, yerel pazarlarda kendilerine yer bulmaktadırlar.
- KOBİ'ler büyük işletmeler gibi kitle üretim avantajlarından tam anlamıyla yararlanamamaktadır.

Görüldüğü gibi KOBİ'ler pazarlama açısından oldukça dezavantajlı bir konumda bulunmaktadır. Ancak KOBİ'lerin doğrudan pazarlama noktasında pahalı ve karmaşık sisteminin olmayışı, kişisel müşteri ilişkilerinin iyi oluşu esnekliğin üst düzeyde olması, satış giderlerinin az oluşu, daha küçük ve yalın pazarlarda faaliyet göstermeleri, müşteriden gelecek özel istek ve arzulara cevap verme özelliğinden dolayı pazarlama alanında bir takım üstünlükleri bulunduğunu da belirtmek gerekir (Çelik - Akgemci, 1998: 81).

1.3.5 KOBİ'lerin Hammadde ve Kaynak Teminine Yönelik Özellikleri

KOBİ'lerin tedarik sürecine ilişkin belli başlı özellikleri aşağıda gösterilmiştir (Karabicioğlu, 2007: 50):

- KOBİ'ler çalışma ve finans sermayesi bakımından kısıtlı olmaları sebebiyle sipariş için gereken mal ve malzeme alımında bu kısıtlılıkları da göz önünde tutarak sipariş vermek zorundadırlar. Neticede fiyatta daha az indirim (iskonto) sağlanmaktadır. Bu da birim mamul maliyetlerini negatif yönlü olarak etkilemektedir. Bu firmaların büyük hacimli siparişleri onaylayıp iskonto oranlarından daha fazla faydalanma yoluna yönelmeleri

durumundaysa stok maliyetleri büyümektedir. Bu durum firmaların ekonomik durumlarını da büyük siparişlere yönelmesinden uzaklaştırır.

- KOBİ'ler genelde siparişe yönelik üretim yapmalarından dolayı, ihtiyaç olunan ürün ve malzemeler, gelecek siparişe göre değişiklik göstermektedir. Sürekli aynı sipariş gelmeyeceğinden dolayı aynı malzemeyi kullanma durumları çok zordur. Mali durumlarındaki yetersizlikten dolayı uzun vadeli malzeme tedariklerini tercih edemezler. Bu nedenle KOBİ'lerde istenilen malzemenin, yeteri miktarda ve lazım olunan zamanda yerine getirilmesinde büyük güçlükler ortaya çıkmaktadır.
- Buradan anlaşılan KOBİ'ler de hammadde ve kaynak temini bir sorun oluşturmaktadır. Çünkü KOBİ'ler üretimlerini siparişe göre yaptıklarından istedikleri zaman kaynak tedarik edememekte ya da fazla maliyetle tedarik etmektedirler. Ayrıca KOBİ'ler büyük hacimli siparişleri karşılayamadıkları için büyük işletmeler karşısında rekabette zorlanmaktadırlar. Bir nevi haksız rekabet durumu ortaya çıkmaktadır.

1.3.6 KOBİ'lerin Üretime Yönelik Özellikleri

İşletmelerin ölçeklerine göre üretim yöntemi ve yapıları, üretim yaptıkları pazar yerleri farklılık arz etmektedir. İşletmelerin üretime yönelik bir takım özellikleri vardır bu özellikleri aşağıdaki başlıklar altında incelemek mümkün olabilir (Müftüoğlu, 1991: 68-72):

- KOBİ'ler de emek yoğun ve sipariş üzerine üretim yaygındır.
- KOBİ'lerde atölye tarzı üretim tipi yaygın iken, büyük işletmelerde kitle üretim tarzı daha yaygındır,
- KOBİ'lerde münferit üretim ve işbölümü derecesi daha düşüktür. Ayrıca yapılan iş sürekli değişmektedir.
- KOBİ'lerin rekabet gücünü daha çok malın teslim tarihi, sipariş verenin özel şartları ve isteklerine uyum sağlayabilme kriterleri etkilemektedir.
- İşletmeler, üretim esnekliğini arttırma çabası içindedirler.
- KOBİ'lerde tecrübe sahibi ustaların görev yapması, bu firmalarda önemli bir çirak eğitim potansiyelini gündeme getirmektedir.

- KOBİ'lerde işletme sahibi, üretim teknikleri, tecrübesi bulunan, işin çekirdeğinden yetişmiş, bu konularda bilgisi ve donanımı olan kimsedir.

1.3.7 KOBİ'lerin Çalışanlara Yönelik Özellikleri

KOBİ'ler bünyesinde çalışan personele ilişkin belli başlı özellikleri şu şekilde sıralamak mümkündür (Boşgelmez, 2003: 83):

- KOBİ'lerde insan gücü büyük firmalara nazaran daha fazla yoğunlukla kullanılmaktadır.
- KOBİ'lerde hiyerarşik yapılanma yoktur.
- KOBİ'lerde çalışan işçi genelde nitelikli kişilerden oluşur. Çünkü siparişe bazı özel istekleri yerine getirmektedirler.
- KOBİ'ler uzman kişileri istihdam edebilecek finansmana sahip değildirler.
- KOBİ'lerde personel ve yönetim arasındaki ilişkisi doğrudandır.
- Personel giderleri ve ücretleri, KOBİ'lerde az iken büyük işletmelerde daha yüksektir.

KOBİ'lerdeki personelin, düşük ücrete tabi olmasına rağmen genelde işyerinden memnun oldukları görülür. Çünkü KOBİ'lerde çalışanlar yeteneklerini daha kolay sergilemekte ve ödüllendirildikleri için bundan mutluluk duymakta dolayısıyla işe yabancılaşma pek görülmemektedir.

1.4 KOBİ'lerin Avantajları ve Dezavantajları

KOBİ'lerin kendine has özellikleri olması sebebiyle, bir takım avantaj ve dezavantajları vardır. Özellikle esnek yapılarının olması, hem müşteri hem de personel ile olan iletişim ve ilişkilerinin daha samimi olması pazarlama faaliyetlerini kolaylaştırmakta ve KOBİ'lere büyük işletmeler karşısında avantaj sunmaktadır (Emecen - Çiçek, 2016: 144). Söz konusu olan bu avantaj ve dezavantajlar aşağıdaki başlıklarda belirtilmiştir.

1.4.1 KOBİ'lerin Avantajları

KOBİ girişimcilerinin bir takım özellikleri olması gerekmektedir, bunlardan en belirginleri alış veriş yaptıkları yerel pazarı ve bu pazarın özelliklerini iyi bilmeleri, pazardaki alım satım yapan kişilerle yakın ilişkiler içerisinde olabilmeleri son derece önemlidir. Bu niteliklerinden dolayı üretim, pazarlama ve hizmet alanlarında daha rahat hareket edebilmekte, dış çevrede meydana gelebilecek değişikliklere yerinde ve zamanında uyum sağlayabilmekte ve birçok olumsuzluğu daha az bir zararla geçiştirebilmektedirler (Türköz, 2008: 22).

Küçük işletmelerin büyük işletmelerden avantajlı olduğu durumlardan bazıları şunlardır (Uludağ - Serin, 1991: 20):

- Esnek ve kolay uyum sağlayan yapıya sahip olmaları ile rekabetin çoğalmasını sağlarlar.
- Teknik değişimlerle daha az girdiyle daha çok çıktı alabilirler.
- Yeniliklere açıktırlar.
- Örgüt iklimine ve gelişmiş beşeri ilişkilere sahiptirler.
- Üretimde oluşabilecek boşlukları farklı birimler arasında ivedi bir şekilde doldurabilirler.
- Daha az bürokrasi ve kurmay personeli bünyesinde barındırırlar.
- Kişisel tasarrufların teşvik edilmesine yardımcı olurlar.
- Sınırlı pazar alanına sahiptirler.
- Bölgeler arasında dengeli kalkınmaya katkı sağlarlar.

KOBİ'lerin sosyal ve ekonomik yöndeki avantajlarını da sıralamak mümkündür (Taş, 2015: 38):

KOBİ'lerin sosyal avantajları;

- Yeni iş oluşmasında böylelikle istihdam artışına olan etkileri,
- Yeniliklere daha yatkın ve açık olmaları,
- Bu işyerlerinde, işletme bürokrasisinin en alt seviyede olması,
- Tüketicinin tercihiine daha duyarlı olmaları,

- Büyük işletmelere rakip değil, onlara tedarikçi işletme olmaları ile açıklanabilir.

KOBİ'lerin ekonomik avantajları ise;

- Ekonomik büyümeye katkıları
- Ekonomik krizlere karşı uyumluluk
- Rekabetin geliştirilmesi
- Girişimci ruhu canlı tutma
- Büyük işletmeleri tamamlama özelliği olarak açıklanabilmektedir.

1.4.2 KOBİ'lerin Dezavantajlar

KOBİ'ler sermaye yetersizliği yüzünden zaman zaman üretimlerine ara vermektedirler. Sermaye yetersizliğini hissettiklerinde kendilerine kredi ile finans sağlamaya gitmektedirler, bu durum ise üretim maliyetlerinde yükselişe neden olmaktadır (Uludağ - Serin, 1991: 21).

KOBİ'ler ucuz işgücüne yönelmelerinden dolayı bünyesinde tecrübeli eleman bulundurmayı, bünyelerinde bulunan tecrübeli ve yetişmiş elemanları daha fazla maaş teklif eden büyük ölçekli işletmelere kaptırabilmektedirler. Ayrıca KOBİ'ler bilgi eksikliği yüzünden işletme ölçeğinin büyümesi, faaliyet çeşitlendirilmesi, araştırma faaliyetleri ve teknolojik gelişmelerden faydalanmak için finans kaynağının nereden bulunabileceği konusunda sıkıntılar yaşamaktadır (Uludağ - Serin, 1991: 21).

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

- Olumsuz rekabet,
- Sermaye ve finansal planlamada yetersizlik,
- Mali danışman ve uzman istihdam edilememesi,
- Stratejik kararların işletme sahip ve ortaklarınca alınarak, alt düzey görevlilerin katılımının sağlanamaması sorunu,
- Uzman finansman ekibi ve ürün araştırma ve geliştirme departman eksikliği,

- Bankaların ve finans kurumlarının yeterli desteklerini alamamaları, Sermaye piyasalarından faydalanamamaları,
- Modern pazarlama tekniklerinde yetersizlik,
- İşletme büyüklüğü nedeniyle ihaleleri izleyememek,
- Batma ve iflas riski,
- Bürokrasi gibi olumsuzluklardır.

1.4.3 KOBİ'lerin Ekonomik Sistem İçindeki Önemi ve Ekonomiye Katkıları

Ekonomi, bir ülkede farklı büyüklük ve birimlerde faaliyet gösteren hizmet ve mal üreten işletmelerden oluşmaktadır. Ülke ekonomisinin gelişmesi ve kalkınma olabilmesi ülkede faaliyet gösteren işletmelerin faaliyetlerindeki başarısıyla yakından ilişkilidir (Zengin, 2006: 3).

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde ekonomik yapı farklıdır. Bu noktada KOBİ'lerin ülke ekonomisine katkısı büyük önem taşımaktadır. Çünkü KOBİ'ler sosyal ve ekonomik bakımdan gelir dağılımında dengeyi sağlamakta, esnek yapıları ile zamandan, yönetim ve işletme giderlerinin büyük işletmelere göre daha az olmasından dolayı da maliyette bazı avantajlar elde edilmektedir. Üretim ve sanayileşmenin ülkenin her yerine yayılmamasında KOBİ'lerin önemi çok büyüktür (Zengin, 2006: 3).

KOBİ'ler, tüm ülkelerin hemen hemen her bölgesine yayılmış olmaları sebebiyle, ülkelerin bölgesel, sosyal ve ekonomik kalkınmalarını sağlama, istihdamın artırılması, sağlıklı kentleşme, endüstrileşme, üretim kaynaklarının daha etkin bir şekilde kullanılması, ticaret ve ihracata verdikleri desteklerden dolayı önem arz etmektedirler. Ayrıca ülkelerde iç göçün önlenmesi, sağlıksız kentleşmenin önüne geçilmesi, aktif bir rekabet ortamının oluşması, toplumda sosyal barış ve refahın sağlanmasında, bilgi seviyesi yüksek eleman yetiştirilmesinde de önemli rol almaktadırlar (Akman, 2007: 1).

KOBİ'lerin daha öncede bahsettiğimiz gibi gelişen teknolojiye daha hızlı uyum sağlamaları, büyük işletmelerin gerçekleştiremediği bir takım fonksiyonları yerine getirmeleri gibi pek çok özellikleri sebebiyle ekonomik sisteme olan katkıları

son derece önemlidir (Boşgelmez, 2003: 20). Ayrıca bu işletmeler büyük işletmelere kıyasla ekonomide oluşacak konjonktürel dalgalanmalara daha az duyarlıdır, İşveren işçi ilişkileri daha sıkı olmasından dolayı sık sık sosyal huzursuzluklar görülmekte ve kriz durumlarında azda olsa üretimler devam ederek, belirli ihtiyaçlara cevap vermekte yardımcı olmaktadır (Yetgin, 2017: 22).

20. yüzyılın başlarında işletmelerin giderek büyümeleri nedeniyle, KOBİ'lerin piyasada tutunamayacağı düşüncesi oluşmuş, fakat KOBİ'ler ekonomi içinde varlıklarını sürdürmüşlerdir. 1970'lerden itibaren teknolojinin hızla gelişmesi, toplumların bağımsızlık isteğinin çoğalması ve bilgi toplumuna geçiş gibi nedenler KOBİ'leri ekonomide daha etkin hale getirmiştir. Gelişmiş ekonomiye sahip olan ülkeler, küçük işletmelerde istihdam artırılmasını amaçlayan politikaların yanı sıra, üretim, yönetim ve satışta yeniliklere açık, küçük ölçekli işletmelerin oluşum ve rekabetlerini tetikleyen politikalar oluşturmaya çalışılmışlardır (Sarıaslan, 1994: 20).

KOBİ'lerin ülke ekonomisine olan katkıları şunlardır (Hacıevliyagil, 2016: 34):

- İstihdam yaratmaları,
- Girişimciliğe teşvik etme,
- Değişimlere uyumları,
- Ürün farklılaşması imkânı sağlayabilmeleri,
- Büyük işletmelere mal tedarik etmeleri gibi sıralanabilir.

Ülke ekonomileri açısından KOBİ'lerin rolü ve önemi aşağıdaki tablo 1.4'te gösterilmiştir:

Tablo 1.4: KOBİ'lerin Ekonomideki Paylarının Seçilmiş Bazı Ülkelerle Karşılaştırılması

Ülke	Tüm İşletmeler içindeki payı %	Tüm İstihdam İçindeki Payı %	Katma Değer İçindeki Payı %
ABD	98.9	57.9	50
Hindistan	97.3	66.9	
Japonya	98.2	66	49.3
G.Kore	99.9	87.7	49.2
Brezilya	99.9	67	
Malezya	99.9	65.2	31.2
AB	99.8	67.4	57.7
İngiltere	99.6	54.1	51
Almanya	99.5	60.4	53.6
İtalya	99.8	81.1	71.3
Türkiye	99.8	74,2	52,8

Kaynak: KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı ,(2016) Akademik Bakış Dergisi Sayı: 54

Tablo 1.4'te görüldüğü üzere ülkelerde toplam işletme sayısının büyük bir bölümünü KOBİ'ler oluşturmuştur. Toplam istihdamın yaklaşık üçte ikisi KOBİ'lerde istihdam edilmekte ve KOBİ'ler katma değer içerisinde önemli paylara sahiptirler.

Avrupa İstatistik Kurumunun (Eurostat) verisine göre; AB'de 20.796.192 adet KOBİ mevcut olup, bütün işletmelerin %99'unu, istihdamın %67'sini, katma değerini ise %58'ini oluşturmaktadır. Ayrıca Avrupa Komisyonu KOBİ'lerin %25'inin ihracat yaptığını "Avrupalı KOBİ'lerin Uluslararasılaşması" konulu raporunda belirtmiştir. AB bu nitelikteki işletmelerin büyümesini sağlamak ve ihtiyaçlarını ön planda çıkarmak amacıyla "Küçük İşletmeler Yasası"nı (Small Business Act - SBA) 25 Haziran 2008 tarihi itibarıyla yürürlüğe koyarak, KOBİ'lerin Avrupa ekonomisi için önemini belirten ve diğer ülkelere öncülük etmesi amacını taşıyan bir takım politikalar oluşturmuştur (Ekici, 2012: 9).

1.4.3.1 KOBİ'lerin Ekonomideki Durumu

Genel olarak, el emeği ile daha sık kullanılan KOBİ'ler, hızlı kararlar alma, düşük idari maliyetlerle çalışma ve genellikle ucuza üretme kabiliyetine sahiptir, çoğu durumda büyük firmalardan daha avantajlıdır.

KOBİ'lerin müşterileriyle yakın ilişkisi onlara büyük işletmelere göre avantaj sağlıyor. Pazara yakından bakmak ve müşterilerinin ihtiyaçlarını bilmek ve çalışanlarıyla daha yakın ilişkiler kurmak, üretim, pazarlama ve hizmetlerde büyük işletmelerden daha fazla esnekliğe yol açmaktadır. Bu esneklik KOBİ'lerin zaman içinde ve yerinde dış ortamdaki değişikliklere uyum sağlamasına olanak tanır ve KOBİ'ler daha az zarar veren çok sayıda olumsuz unsura maruz kalabilir. Gerçekten de, KOBİ'lerin ulusal ekonominin önemli bir parçası olması tarihsel bir tesadüf değildir. Günümüzün büyük şirketlerinin çoğu, dinamik lider türlerinin iyi yönetilişinin bir sonucu olarak KOBİ olduklarında büyük şirketler haline gelmiştir (Ay, 2008: 2).

KOBİ'lerin büyük işletmelere göre üstün avantajlara sahip olması, büyük ölçekli işletmelerin önemini yitirmelerine neden olmuştur. Diğer bir deyişle, ölçek ekonomilerinin çöküşünün başlamasından sonra, KOBİ'ler, ekonomik kaynak kullanımına, istihdam ve gelir dağılımına katkılarından dolayı birçok ülkede makroekonomik politikaların temelini oluşturmaya başladı (Yılmaz, 2011).

KOBİ'ler az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için değil, aynı zamanda sanayileşmiş ülkeler için de önemlidir. Ekonomide sağladıkları dinamizm, istihdam ve KOBİ'ler dünya ekonomisine büyük katkı sağlıyor. Dünya ekonomisinde büyük paya sahip olan Uzak Doğu ülkeleri, ülkelerinde faaliyet gösteren KOBİ'lere rekabet edebilirliklerini arttırmada önemli avantajlar sağlamıştır. Ülkemizde uygun olarak kabul edilebilecek Anadolu Kaplanları ortaya çıkmış ve bölgesel kalkınma büyük işletmelerin tedarikine önemli katkılar sağlamıştır (Koyuncu, 2010: 10). Ekonomik kalkınma seviyesine bakılmaksızın, tüm ülkelerdeki KOBİ'ler, ekonomik konut sosyal düzeninin sayısal ve iş yaratma açısından bel kemiğini oluşturur. Neredeyse tüm ülkeler hemen hemen tüm KOBİ'leri oluşturur. Buna göre, tüm ülkelerdeki KOBİ'ler ekonomide etkin bir şekilde çalışmaktadır.

Sonuç olarak, dünya pazarlarının küreselleşmesiyle birlikte, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler, KOBİ'lerin sosyal ve ekonomik değişimlere uyum sağlamadaki esnekliği ve yeterliliğinin giderek daha fazla farkına varmakta ve sonuç olarak rekabet edebilirliklerini ve teknolojik gelişimlerini teşvik etmek için tedbirler uygulamaya odaklanmaktadır (Yılmaz, 2011).

1.4.3.2 KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri ve Önemi

KOBİ'ler Türkiye ekonomisinde 1980'lerden itibaren daha fazla önem kazanmıştır. 1950'li yıllara kadar genelde sadece tüketicinin taleplerini karşılayabilecek düzeyde olan KOBİ'lerin gelişimine katkı sağlayacak bir girişim uzun dönemde olmamıştır. 1980'den itibaren ise özellikle AB'ye uyum çalışmaları kapsamında KOBİ'lerin daha çok farkına varılmıştır (Küçük, 2005: 199).

Ulusal ekonomide, özelliklede istihdam açısından, önem taşıyan KOBİ'lerin ekonomiye katkılarını şu şekilde sıralamak mümkündür (Akgemci, 2001: 19):

- Bölge sanayisinin gelişmesi,
- Bakım onarım yönündeki sıkıntıların aşılması,
- Özel yetenek ve teknik bilgi gerektiren malların üretimi,
- Büyük sanayi işletmelerine ikincil (tali) kontrol yoluyla yardımcı olmak vs.

KOBİ'lerin yukarıdaki özelliklere ilave olarak birçok katkıları daha bulunmaktadır. Bunlar (Yetgin, 2017: 22):

- Yeni fikirler ve buluşlar ortaya koyarak ekonomik yapının çeşitlilik kazanmasına ve bölgesel gelişime katkı sağlarlar.
- Ülkede gelir dağılımında eşitliğin sağlanması ve istihdama katkı sağlar.
- Büyük işletmelere tedarikçi olarak görev alırlar.
- Aile içinde oluşan tasarruflarının ülke ekonomisine doğrudan yönlendirilmesinde etkili olurlar.
- Ülkede refah düzeyinin yükselmesine yardımcı olurlar.
- Teknoloji alanındaki gelişmelerin kırsal bölgelere taşınmasına imkan sunarak, üretim teknolojilerini tamamlar.

Tablo 1.5: KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri (TÜİK, 2016)

	Oran (%)
KOBİ'lerin İşletmeler İçindeki Payı	99,8
KOBİ'lerin İstihdam İçindeki Payı	74,2
Sağlanan Katma Değer	52,8
Toplam İhracat	56,4
Toplam İthalat	37,8
KOBİ'lerin Yaptığı Yatırım Tutarı	53,3
KOBİ'lerin Toplam Kredilerden Aldığı Pay	19

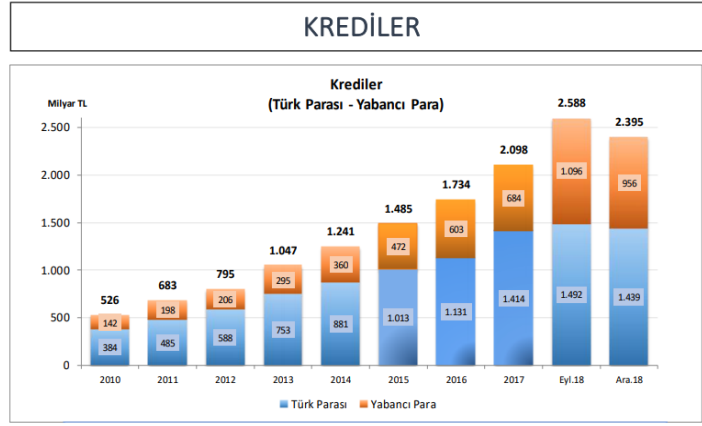
Kaynak: TÜİK, KOBİ İstatistikleri (25/02/2016)

Tablo 1.5'te görüldüğü gibi, KOBİ'ler ülkemizde işletmelerin %99,8'ini, toplam istihdamın %74,2'sini, toplam katma değer yüzde 52,8'ini, toplam ihracatın %56,4'ünü, toplam ithalatın %37,8'ini, toplam yatırımların 53,3'ünü, toplam kredilerin yüzde 19'unu gerçekleştirmektedir. Buradan anlaşılan KOBİ'ler ekonomik kalkınma ve istihdamın artırılmasında büyük önem sağlamakla birlikte kredilerde aldığı düşük pay finansman sorununu da beraberinde getirmektedir.

Türkiye'de, KOBİ'lerin ülke ekonomisinin genel durumundan kaynaklanan ekonomik açıdan bazı sorunları bulunmaktadır. Bunları; enflasyon, faiz oranlarındaki yükseklik, istikrarsızlık olarak genellemek mümkün olabilir. Genel itibariyle ülkemizde KOBİ'lerin mali yapılarındaki zayıflık ve aile şirketi biçiminde olması bu işletmelerin aile üyelerince yönetilmesini beraberinde getirmektedir. Henüz kurumsallığı tam manasıyla yerine getiremeyen işletmelerde profesyonel yöneticilerin olmayışı ve konusunda uzmanlaşmış iş gören personelin bulunması da oldukça düşüktür (Bilen – Solmaz, 2014: 65). Bu yüzden KOBİ'lerin desteklenmesi ve teşviklerin çoğaltılması gerekir. Nitekim KOBİ'lerin büyümesi ülkemizin gelişmişliği bakımından önem arz etmektedir.

1.4.3.3 KOBİ Kredilerinin Türkiye Bankacılık sistemindeki yeri

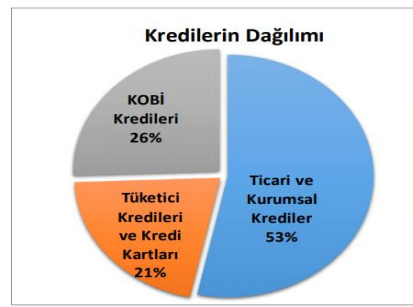
Türkiye Bankacılık sistemindeki kredi kullanımları incelendiğinde yıllar itibari ile artış gözlenmektedir. 2010 yılında 526 milyar TL olan toplam kredi tutarı 2018 yılına gelindiğinde 2.395 milyar TL'ye ulaşmıştır.



Grafik 1.1: 2010-2018 Yılları TL/YP Kredi Gelişimi

Kaynak: (Grafik 1.1-1.5) BDDK, Türk Bankacılık sektörü temel göstergeleri (12/2018). http://www.bddk.org.tr/ContentBddk/dokuman/haber_0038_01.pdf (Erişim Tarihi : 01.04.2019)

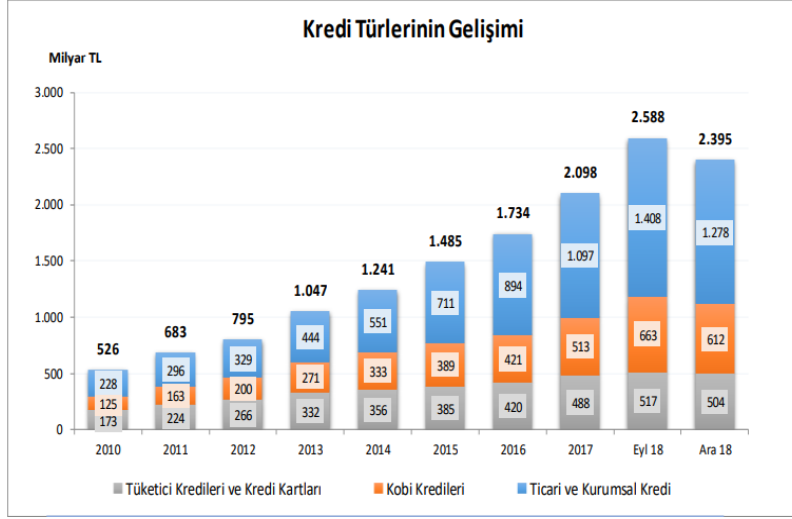
Kredilerin dağılımında ise Ticari ve Kurumsal kredilerin payı %53, KOBİ kredilerinin payı %26 ve Tüketici kredilerinin (kredi kartları dâhil) payı %21 olarak gerçekleşmiştir.



Grafik 1.2: Kredilerin Dağılımı

Kaynak: (Grafik 1.1-1.5) BDDK, Türk Bankacılık sektörü temel göstergeleri (12/2018). http://www.bddk.org.tr/ContentBddk/dokuman/haber_0038_01.pdf (Erişim Tarihi : 01.04.2019)

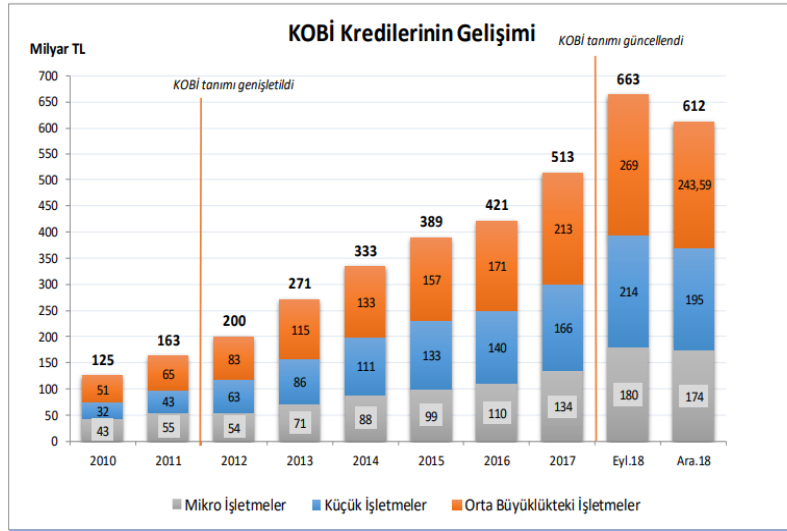
2010 Yılında 125 milyar TL olan KOBİ kredileri yıllar itibari ile sürekli gelişmekte ve artış göstermektedir. 2017 yılında 663 milyar TL'ye ulaşan KOBİ kredileri 2018 yılında düşüş göstermiş ve 612 milyar TL olmuştur.



Grafik 1.3: 2010-2018 Kredi Türlerinin Gelişimi

Kaynak: (Grafik 1.1-1.5) BDDK, Türk Bankacılık sektörü temel göstergeleri (12/2018). http://www.bddk.org.tr/ContentBddk/dokuman/haber_0038_01.pdf (Erişim Tarihi : 01.04.2019)

İşletme sınıflarına göre orta büyüklükteki KOBİ kredilerinde bir önceki çeyreğe göre azalış gerçekleşmiştir.



Grafik 1.4: 2010-2018 KOBİ Kredilerinin Gelişimi

Kaynak: (Grafik 1.1-1.5) BDDK, Türk Bankacılık sektörü temel göstergeleri (12/2018). http://www.bddk.org.tr/ContentBddk/dokuman/haber_0038_01.pdf (Erişim Tarihi : 01.04.2019)

İKİNCİ BÖLÜM

KOBİ'LERİN KARŞILAŞTIĞI FİNANSAL SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

2.1 KOBİ'lerin Karşılaştığı Finansal Sorunlar

KOBİ'lerin ekonomide hayatlarını devam ettirmeleri, büyümeleri ve uluslararası pazarlarda etkili olmak için en gerekli unsur finansmandır. Fakat esnek yapılarından kaynaklı olarak işletme faaliyetleri sırasında en çok finansman sorunlarıyla karşılaşmaktadır. KOBİ'lerin finansal sorunlarında ülkenin genel ekonomik yapısı, ülkede yaşanan krizler, öz kaynakları, banka ile olan kredi ilişkileri vs. önemli ölçüde belirleyici olmaktadır.

İşletmeler faaliyetleri için gerekli olan unsurları kendi öz kaynakları ve bankalardan sağladıkları krediler ile finanse ederler. Fakat banka kredilerinin maliyetli oluşu yatırımların finansmanı için öz kaynakları ön plana çıkarmaktadır. Bu nedenle yetersiz öz sermaye ile kurulan KOBİ'ler özellikle ekonomik dalgalanmaların yaşandığı dönemlerde tahsilatta yaşadıkları sorunlardan dolayı nakit sıkıntısına girmektedirler. Zamanla öz sermayesi azalan ve dış kaynaklara yönelen işletmeler, yüksek maliyetli banka kredisi kullandıklarından ve yatırımlarının dönüş hızını ayarlayamadıklarından dolayı iflas edebilmektedirler (Kutlu – Demirci, 2007: 192).

KOBİ'lerin en önemli finansman sorunlarından biri kredi elde etmede yaşadıkları güçlüklerdir. Çünkü KOBİ'lerin kar marjları düşük olduğundan yatırımlarını finanse ederken banka kredilerine başvurdıklarında yetersiz sermaye ve kaynaklarının ihtiyaca uygun olmamasından dolayı birtakım bürokratik engeller, ödeyemeyeceği kadar yüksek faiz oranları ve ödeme şartları ile karşılaşabilmektedir (Hacıevliyagil, 2016: 41).

KOBİ'lerin yaşadığı finansman problemlerinin nedenlerini aşağıdaki gibi sıralanabilir (Akgemci, 2001: 29; Zengin, Ağ, 2016: 233):

- Finansman için yeterli bilgiye sahip olunmaması,

- İşletme bünyesinde ayrı bir finansman bölümünün olmaması,
- Kredi elde etmedeki teminat sorunu,
- İşletme sahiplerinin teminat konusunda şahsi varlıklarıyla sorumlu tutulmaları,
- Kredi hacimlerinin düşük, kredi maliyetinin yüksek olması
- Oto finansman tutarının düşük olması,
- Modern finansman tekniklerinden yeterince faydalanılmaması,
- Ekonomik istikrarsızlık,
- Bankacılık sisteminin yapısal sorunları,
- Teşvik politikalarının yetersizliği,

KOBİ'lerin kendi yapılarından kaynaklanan sorunlardır.

Bağımsızlık ve devlet destekleri ise KOBİ'lerin finansal avantajları olarak sıralanmaktadır (Müftüoğlu, 1991: 62). KOBİ'lerin finansmanla ilgili yaşadıkları sıkıntılar çok çeşitli olmakla birlikte genel olarak 3 grupta toplanabilir:

- Kredi temin etmede yaşanan sorunlar,
- Öz sermaye yetersizliğinden kaynaklanan sorunlar
- Finansal yönetimdeki yetersizliklerden kaynaklanan sorunlar oluşturmaktadır.

2.1.1 Kredi Temin Edilmesinde Yaşanan Sorunlar

KOBİ'ler kuruluş aşamasında genellikle öz kaynaklarını kullanırken, üretim aşamasında öz kaynağın yetersiz kalması durumunda ortaya çıkan finansman sorununun çözümü için bankalardan kredi temini yoluna başvururlar. Yeterli sermaye birikimi olmayan işletmelerin finansman konusunda karşılaştıkları temel sorun kredi ile finansman sağlamadır (Telim, 2002: 19).

KOBİ'lerin faaliyetleri için kullandıkları başlıca finansman kaynağını bankalardan alınan krediler oluşturmaktadır. Fakat bankacılık sisteminin işleyişinde düzensizlik olduğu dönemlerde kredi faizlerinde artış olması ve kredi talebine karşılık yüksek teminat istenmesi durumunda KOBİ'lerin ihtiyaçlarını karşılamakta bankalar yeterli olmamaktadır (Yörük, 2001: 191).

KOBİ'ler kısa vadeli finansman ihtiyaçlarını karşılamak için bankalara başvurumaktadırlar. Fakat bankaların sıfır riskle çalışma politikaları nedeniyle, kredi karşılığı yüksek teminat talep edilmektedir. Büyük işletmeler teminat olarak işletme varlıklarını göstermekte, fakat küçük işletmeler kişisel mal varlıklarını teminat edebilmektedirler. Bu durum iflas aşamasında küçük işletme sahiplerinin tüm varlığını kaybetme tehlikesi yaratmaktadır. Bu yüzden küçük işletmeler kredi yoluyla finansman konusunda daha dikkatli davranmak durumundadırlar (Karadal, 2002: 8).

KOBİ'lerin kredi ile finansman sağlarken karşılaştıkları sorunların başlıcaları şunlardır (Yörük, 2001: 190):

- Kredinin temini, miktarı, maliyeti ve vadesi ile ilgili sorunlar
- Kredinin ödeme süresine ilişkin sorunlar
- Kredi elde etmedeki teminat sorunları olarak sıralanabilir.

Kredi bulmada yaşanan sorunlar ve öz kaynakları yeterli olmayan KOBİ'lerin sermaye piyasasından fon elde etme durumu söz konusu olmadığından bu piyasadan çok fazla yararlanamamaktadırlar. Bu durumun en belirgin nedenlerini şu şekilde ifade edebiliriz (Kutlu – Demirci, 2007: 192):

- KOBİ'lerin aile şirketleri olması ve yönetim hakimiyetini kaybetme endişeleri
- Halka açılmanın maliyeti
- Şirketlerin çok küçük oluşları
- KOBİ'lerin organizasyon yapıları ve muhasebe sistemleri
- KOBİ'lerin kayıt dışı kalmak istemeleridir.

Uzun vadeli kredi kullandıran finans kuruluşları KOBİ'lerin ihtiyaç duydukları kısa vadeli kaynak için kendi kaynaklarını kullandırmada istekli davranmamaktadırlar. Fakat bankalar bu amaca yönelik kısa süreli işletme kredisi çalışmaları yapmaktadırlar. KOBİ'ler kısa vadeli kredilerde vade, limit, faiz oranı ve teminat sorunu yaşamaktadırlar. Ayrıca kriz dönemlerinde finans kuruluşları kredi kullanımını durdurmakta ve mevcut krediler geri çekilebilmektedirler. Bu da KOBİ'lerin karşılaştığı önemli bir sorundur (Uçkun, 2009: 125).

Ayrıca KOBİ sahiplerinin maliyeti artırdığı için finansman konusunda eğitilmiş, nitelikli personel istihdam edilememesi ve kredi almak için gereken finansal planın olmaması da KOBİ sahiplerinin kredi çekmede karşılaştıkları diğer sorunlardandır.

2.1.2 Öz sermaye / İşletme Sermayesi Yetersizliğinden Kaynaklanan Sorunlar

KOBİ'ler özellikle kuruluş aşamasında kendi öz sermayelerini kullanarak faaliyetlerine başlarlar. Faaliyetlerini gerçekleştirirken öz kaynaklarının yetersizliği halinde kaynak finansmanı sorunu ile karşılaşmakta, hatta bu durum işletmenin bütün sonraki faaliyetlerinin tümünü etkilemekte, hatta işletmelerin kapanmasına sebep olabilmektedir.

KOBİ'lerin yeterli öz kaynağının olmaması borçlanma ihtiyacını doğurmakta ve borç karşılığı yüksek faiz ödemeleri işletmelerin karını azaltmaktadır. Bunun sonucunda “oto finansman” olarak adlandırılan, elde edilen kârların dağıtılmadan işletme sermayesine eklenmesiyle finansman elde etme yönteminden KOBİ'ler, büyük ölçekli işletmelere nazaran daha kısıtlı faydalanmaktadır (Güler, 2017: 45).

Ayrıca KOBİ'ler girdi fiyatlarının yükselmesine bağlı olarak maliyet artışını fiyatlarına yansıtamadıklarından enflasyon karşısında zaman içinde erimektedir. Özellikle konjonktürel dalgalanmanın olduğu dönemlerde öz kaynak yetersizliği, dış kaynağın bulunmasıyla karşılaşılan güçlüklerle bir araya geldiğinde yeni yatırımların yapılmasına ve ileri teknoloji kullanımına engel olmaktadır (Sarıkaya, 1998: 20).

Öz kaynak kullanımı düşük, yabancı kaynak kullanımı yüksek olan işletmelerin yüksek faiz oranlarıyla borç yüklerini karşılaması oldukça zordur. Enflasyonun düşüşü ile birlikte inen faiz oranları ile biraz rahatlayan işletmeler yeni bir parasal kriz ile birlikte artan kredi faiz oranları nedeniyle tekrar mali zorluklarla karşı karşıya kalmışlardır. KOBİ'ler kaynak maliyeti sorununun aşılmasında borçlanmak ve sermaye artırımına giderek finansman sağlamaya çalışırlar. Fakat finansman alternatif finansman kaynaklarından yararlanma konusunda da sorunlarla karşılaşılırlar (Uçkun, 2009: 123).

Sermaye yetersizliğinin çözümünde, KOBİ yöneticisinin finansman bilgisinin yetersiz olması ve nitelikli elemanların olmaması gibi etkenler bu sorunu büyötmektedir. Sonuçta, bankalardan teminat karşılığı ve yüksek faiz ödeyerek fon kullanan işletmeler mevcut yatırımlarındaki dönüş hızını ayarlayamadıklarından iflas edebilmektedirler (Hacıevliyagil, 2016: 36).

2.1.3 KOBİ'lerin Kendi Finansman Yapılarından Kaynaklanan Sorunlar

KOBİ'lerin bünyesinde ayrı bir finansman bölümünün olmayışı nedeniyle işletme yöneticileri muhasebe ve finansman konularında çok bilgiye sahip değildirlor. Bu tür işletmelerde finansal yönetim, yöneticiler ve kısmen muhasebeciler tarafından gerçekleştirilmekte ve finansal alternatifler, bu kişilerin başarısı ve becerisiyle sınırlı kalmaktadır (Kutlu - Demirci, 2007: 192).

Finansal eğitim ve bilgi yetersizliği, finansman tekniklerinin gereğince uygulanmayışı ve finansman alanında tecrübeli olan personellerini istihdam edilmemesi küçük firmaların sorunlarını büyötmektedir.

2.2 KOBİ'lerin Karşılaştığı Finansal Sorunlara Yönelik Çözüm Önerileri

2.2.1 KOBİ'lerin Orta Vadede Almaları Gereken Önlemler

KOBİ'ler; ülkenin sosyo - ekonomik yapısını desteklemek açısından, endüstriyel gelişme ile sağlıklı ve sosyal kentleşme kalitesi sağlanabilir (Bağrıaçık, 1998: 37). Bu bağlamda, Türkiye'de ve özellikle gelişmiş ölkelerde, özellikle dünyanın tüm ölkelerinde, KOBİ'lere devlet desteği sağlamak için yasal düzenlemeler yapılmakta ve bu amaçla tüm meslek kuruluşları aranmaktadır.

KOBİ'lerin karşılaştığı sorunları gidermek için ele alınacak çözümler mutlaka finansal destek sağlamak için endekslenmemiş olsa da, finansal yetersizliklerin birçok sorunun çözülebileceği temelinde yattığı bilinmektedir (Atay, 2012: 3).

Bu bağlamda, KOBİ'ler faaliyetlerini orta vadede sürdürülebilir hale getirebilmelidir. Bu anlamda, yeniden yapılanma çalışmalarında vizyonda bir değişiklik yapılması ve profesyonel yöntem anlayışı temelinde hareket etmesi önerilir. (Özgen - Kılıç - Karademir, 2012: 86).

Böyle bir yapılanma yaklaşımı finansal destek gerektirecek, ancak aynı zamanda KOBİ'lerin birçok finansal sorununun profesyonel yönetim yaklaşımına dayanarak giderilmesine de katkıda bulunacaktır. Ayrıca, çalışanları profesyonel ve hizmet için eğitim bağlamında desteklemek KOBİ'lerin mali sorunlarını çözmede yararlı olacaktır (Coşkun, 2012: 446). Çünkü daha profesyonel yaklaşımlar sergileyebilen KOBİ'ler finansal sorunlarına daha profesyonel bir şekilde yaklaşabilecekler.

Ayrıca, ülkemizdeki KOBİ'lerin danışmanlık hizmetlerinden yararlanmak için düzenlemelerin yapılması ve bu konuda danışmanlık hizmeti verilmesi için önerilen ücretler için yardım ya da olanakların sağlanması, KOBİ'lerin finansal yönetimde desteklenmesine katkı sağlayacaktır (Şahin - Doğukanlı, 2014: 43).

KOBİ'lerin finansal sorunlarını çözmede danışmanlık hizmeti vermek için dış destek kullanmaları önemli olsa da, yönetimde uzmanlaşma sorunlarını çok daha uygun şekilde çözmeleri gerekir. Danışmanlık hizmetleri kısa vadeli sorunların çözümünde çok daha etkili olsa da, orta veya uzun vadede uzman personel istihdam etmek çok daha uygun olacaktır (Duran, 2013: 67).

KOBİ'ler tüm faaliyetlerinde ileri teknolojik fırsatlardan yararlanacaklarından, sürdürülebilir rekabet avantajına sahip olmalarını, müşteri talep ve beklentilerini daha fazla karşılamalarını sağlayacak, orta vadede veya uzun vadede çözüme kavuşturacaktır (Deviren - Vatansever - Yıldız, 2014: 765).

2.2.2 KOBİ'lerin Geliştirilmesi Yönelik Düzenlemelerde Bulunulması

Ülkemiz bağlamında bakıldığında gelişmiş ülkeler düzeyinde sanayileşme olmadığı ve bu anlamda dünya ekonomisiyle tam bir bütünleşmenin mümkün olmadığı görülmektedir. Bu noktada, KOBİ'lerin ihtiyaç duyduğu şekilde gelişebilmesi için ana sektörlerin istikrarlı bir büyümede yer alabilmelerinin mümkün olabileceği bilinmelidir (Turan - Kurtaran, 2016: 6). KOBİ'lerin yan sanayi anlamında teknolojik gelişme ve kurumsal yönetim ilkelerine uyum sağlamaları için ana sektörlerin desteklenmesi gerekmektedir.

Bu noktada devletin görevi; KOBİ'lere devlet sübvansiyonlarındaki bürokrasiyi azaltmak, ayrıca ana sektörleri desteklemenin yanı sıra, yerli ve yabancı kaynaklara kaynak sağlamak ve bu süreci etkin kılmak, ana şirketlerin ve / veya sektörlerin baskılarını azaltmak. Rekabeti önlemek için KOBİ'ler ve yasal düzenlemeler hakkında. (Turan – Kurtaran - Atukalp - Çizgici - Akyüz, 2016: 144).

Bununla birlikte, KOBİ'lerin geliştirilmesi için makroekonomik politikaların küreselleşmenin gereklerine uygun olarak belirlenmesi ve bu tespitlerin teknolojik değişikliklere uyum sağlayacak şekilde düzenlenmesi uygun olacaktır (Şit - Şit, 2013: 37). Çünkü KOBİ'lerin finansal desteğini belirlemeye ve üretim ve ihracattaki paylarını arttırmaya ihtiyaç var.

KOBİ'lerin bu bakımdan desteklenmesi için, Türkiye'de ve gelişmiş ülkelerde bir finansman modeli geliştirilmesi önerilmektedir. Ülkemiz şartları göz önüne alınarak önerilen bu finansman modelinin aşağıdaki tespitleri içerdiği belirtiliyor;

Bir merkez kurulmalı ve teknolojinin sunduğu fırsatları daha verimli kullanabilmek için bu noktada KOBİ'ler desteklenmelidir (Kolçak - Bilici, 2013: 293).

KOBİ'ler ve sektör arasında stratejik işbirliğini sağlamak için düzenlemeler yapılmalıdır (Müftüoğlu, 2007: 269).

KOBİ'lerin finansal olarak desteklenmesi için, kredi verme olanaklarının uyumlu bir garanti sisteminde sağlanması gerekmektedir (Kaya, 2014: 195).

KOBİ'lerin hammadde, tedarik süreci ve uluslararası pazarlama bağlamında desteklenmesini sağlamak için bir bilgi merkezi kurulmalıdır (Kolçak - Bilici, 2013: 293).

KOBİ'leri desteklemek için belirli son tarihler de dahil olmak üzere ulusal kalkınma planları oluşturulmalı ve bu planlar uygun politikalarla desteklenmelidir (Uluyol, 2013: 89).

KOBİ'ler için telekomünikasyon ve finansal verimlilik sağlanmalıdır (Kaya, 2014: 195).

Sermaye yapılarının açılması ve genişletilmesi için KOBİ'lerin desteklenmesi gerekmektedir (Uluyol, 2013: 89).

KOBİ'ler için ortak kullanıma uygun teknoloji parkları (teknoparklar) oluşturulmalıdır (Şendoğdu - Öztürk, 2013: 106).

2.2.3 Makroekonomik Destek Sağlanması ve Makroekonomik Politikalar Uygulanması

KOBİ'lerin finansman yöntemleri bağlamında desteklenmesi, küresel rekabet ortamını uygulamalarını ve ihracat rakamlarını artırmalarını sağlama açısından önemlidir. Bu noktada KOBİ'ler; Finansal altyapı tesisleri, risk sermayesi, kalite belgelendirme konuları DTÖ ve AB hedefleri doğrultusunda üretimleri bakımından desteklenmelidir (Oseni - Hassan - Matri, 2013: 154).

Bu süreçte, hükümetin makroekonomik destek sağlanması ve KOBİ'leri güçlendirmek için makroekonomik politikaları uygulaması uygun olacaktır. Bunun için istikrarlı bir ekonomik ve politik ortamın sağlanması gereklidir. Örneğin; Enflasyonist bir ortamda, düşük faiz ve enflasyonu hedef alan maliye ve para politikalarını belirlemek önemli olacaktır (Maden - Dulupçu, 2014: 181).

Aynı şekilde, yüksek ve belirsiz enflasyon rakamları; Parasal kaynaklara yeterince yatırım yapamadıkları ve girdi ve çıktı fiyatlarını kontrol edemedikleri için, KOBİ'ler üzerinde büyük ölçekli işletmelerden çok daha olumsuz bir etkiye sahip olacaklar ve bu da yüksek borçlanma maliyetlerine neden olacak ve bu da işletme büyümesine engel olacaktır (Oktay ve diğerleri, 2010: 23-24).

Para biriminin aşırı değerlenmesi veya para biriminin aşırı oynaklığı; Bu noktada hükümet tarafından istikrarlı bir ekonomik yapı sağlamak için makroekonomik tespitler yapılacak, böylece uluslararası ticaret, yatırım, rekabet ve işbirliğinde sorunlara neden olacağı için KOBİ'lerin etkin ve verimli çalışabilmesi sağlanacaktır (Mine - Dulupçu - Sungur, 2014: 97).

2.2.4 KOBİ'lere İlişkin Özgül Finansman Araçlarının Geliştirilmesi

2.2.4.1 Risk Sermayesi

Risk sermayesi, kendilerine finansman arayan şirketlerin ve/veya yeni fikirleri olan girişimcilerin; kendilerine yatırım yapabilecekleri yeni fikirleri olan girişimciler ve şirketler arayan, risk almaya hazır finansör/sermayedarlar ile buluşması olarak tanımlanmaktadır (Uğur, 2006: 90).

Risk sermayesi yatırımı, genellikle yeni bir teknolojik buluşu hayata geçirmek üzere kurulmuş veya kuruluş aşamasındaki işletmelere yapılır. Bu nedenle fon sağlayan yatırımcı kuruluş (risk sermayedar), girişimci firmanın geçmiş yıllarına ait finansal verilere sahip olamamaktadır (Kuğu, 2004: 145).

Risk sermayedarı yatırım yaptığı şirketi iki şekilde kontrol edebilir. *Yatırım yapılan şirketin yönetim kurulunda birebir yer almak ve diğeri ise Yönetimin dışında kalmak şeklindedir* (Uğur, 2006: 92).

Gelişmekte olan ülkelerde gerçek anlamda girişimci sayısının da az olması nedeniyle özel girişimlerin yatırım miktarı da düşük seviyelere inmektedir. Bu nedenle risk sermayesi finansman modeli adı verilen ve faiz ve anapara tarzında geri ödeme zorunluluğu içermeyen bir finansman şeklinin önemi ortaya çıkmaktadır (Akaya - İçerli, 2001: 62).

Ülkemizde risk sermayesi alanında ki çalışmalarla ,1993 yılında Sermaye Piyasası Kanunu'na dayanılarak çıkarılan Seri: VIII, no:21 sayılı "Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar Tebliği" ile konu yasal düzenlemeye kavuşmuştur (İMKB,1997: 151).

2.2.4.2 Leasing

Leasing kavramının özünü; yatırım mallarının kullanım haklarının devri oluşturmaktadır. Leasing, yatırım mallarının (menkul veya gayrimenkul) ekonomik ömrünün belirli bir süresi veya tamamı boyunca, mülkiyetini kiralayanda, zilyetliğini ise belirli bir kiracıda bırakan, kiralama süresi bitiminde varlığın kiralayana geri

verilmesi veya belirli bir bedel karşılığında mülkiyetin kiracıya devredilmesini düzenleyen bir anlaşmadır (Onursal, 2001: 1).

Başlıca leasing türleri, yurtiçi finansal kiralama, uluslararası finansal kiralama, satışa yardımcı kiralama, satış ve geriye kiralama. Finansal kiralamanın KOBİ'lere sağlayacağı başlıca avantajlar ise, öz kaynakların tüketilmemesi ve kredi imkânlarının saklı tutulmasıdır (Uzay - Küçük, 2001: 302).

2.2.4.3 Factoring

Factoring, mal satan veya hizmet arz eden ticari işletmelerin yurt içine veya dışına yapacakları kredili satışlardan kaynaklanan kısa vadeli senede bağlı alacak haklarının, factor veya factoring şirketi adı verilen finansal kuruluşlar tarafından satın alınması temeline dayanan bir faaliyettir. Factoring işlemi sadece kısa vadeli alacaklar için söz konusu olup, bu işlemde vadeler genellikle 30 ila 120 gün arasında değişmekte, bazen vadeler 180 güne kadar uzayabilmektedir (Onursal, 2001: 1).

Factoring, yeni bir finansman modeli olmasına rağmen ülkemizde hızlı bir gelişme göstermiş ve ülkemiz finans piyasalarının son yıllarda vazgeçilmez enstrümanı olmaya başlamıştır. Ülkemizde factoring işlemlerinin %75'lik kısmını yurtiçi, %23 'lük kısmını ise ihracat factoringi oluşturmaktadır (Onursal, 2001: 7).

2.2.4.4 Forfaiting

Forfaiting'in genel özelliği; ithali istenen bir yatırım malı bedelinin, bu malın ekonomik ömrüne yayılarak, taksitlerle ihracatçıya ödenmesidir. Forfaiter, portföyüne dahil ettiği borç araçlarını vadesi geldiğinde muhatap durumundaki garantöre (bankaya) iletebileceği gibi üçüncü şahıslara da devredebilmektedir (Onursal, 2001: 4). Forfaiting işleminde genelde ithalatçının borcu karşılığında ihracatçıya verdiği emre yazılı senet ve poliçeler kullanılmakta, işlem gerçekleştikten sonra ihracatçının hiçbir yükümlülüğü kalmamaktadır. (İZTO, 1999: 45).

2.2.4.5 Barter

İhtiyaç duyulan mal veya hizmetin, satılan mal veya hizmet karşılığında satın alınmasına Barter denir. Barter sistemine üye olan firma, satışa sunduğu ürünler ile

ilgili bilgileri sistem danışmanı aracılığı ile barter şirketine iletmektedir. Barter organizasyonunda bu şekilde bir mal ve hizmet havuzu oluşturulmakta, barter üyeleri mal ve hizmet ihtiyaçlarını bu havuzdan karşılamaktadırlar. Satışın gerçekleşmesi için ürüne alıcı çıkması, alıcı ile satıcının anlaşması ve barter şirketinin bu işlemi onaylaması gerekmektedir. Sistemde fiyat alıcı ile satıcı arasında belirlenmekte olup, işlemlerde peşin fiyat geçerli olmaktadır (Uzay - Küçük, 2001: 303).

Barter'in avantajlarını şöyle sıralayabiliriz: (Doğan - Marangoz, 2002)

- Barter organizasyonunda toplanan firmalar, nakit para kullanmadan birbirleriyle mal ve hizmet takası yapabilmektedir.
- Barter sisteminin amacı, üye firmaların atıl kapasite ve stoklarının eritilmesi, finansman maliyetinin düşürülmesi, yeni pazar ve müşteri kazanarak ciro artışının sağlanması.
- Buna bağlı olarak firma, yoğun rekabet ortamında pazar payını ve etkinliğini arttırabilmektedir.
- Sistem, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler için yurtdışı pazarlara açılmada kolaylık sağlar. Müşteri bulma, yurtdışına gitme gibi zorluklar ortadan kalkmakta ve hiçbir yere gitmeden ihracat yapabilmektedir.
- Barter organizasyonuna giren her firma otomatik olarak bir pazarlama bilgi-iletişim hizmetinden yararlanmaktadır.

2.2.4.6 Angel Finanslama

Angel Finanslama; girişim tecrübesine sahip özel yatırımcıların kendi para ve deneyimleriyle genellikle yeni başlayan ve ilk evrelerinde olan işletmelere yaptıkları ortaklık içeren bir finansman tekniği olarak tanımlanmaktadır (Özdoğan, 2001: 154). Bu sektörün gelişimindeki en büyük etken melek yatırımcıların ortakları oldukları işlere salt bir yatırım fırsatı olarak değil aynı zamanda tecrübelerini paylaşarak girişimcilik heyecanına ortak oldukları projeler olarak bakmalarından kaynaklanmaktadır (Uluyol, 2008: 49).

Amerika’da yeni kurulan şirketlerin desteklenmesinde, melek yatırımcılar en önemli kaynaklardan birini oluşturmaktadır. Ülkemizde için Aydın Şenkut, Bülent Çelebi gibi Türk melek yatırımcı örnekleri olmakla birlikte, melek yatırımcı sayısı ve kullanılan sermaye oranı hakkında herhangi bir veri bulunmamaktadır. Türkiye de melek yatırımcıları desteklemek adına çeşitli kurum ve kuruluşlar harekete geçmiştir. TÜSİAD ve Sabancı Üniversitesi Rekabet Forumu’nun oluşturduğu Ulusal İnovasyon Girişimi (UİG), Türkiye’deki girişimciliğe destek verilmesi için bu yatırım tipinin yaygınlaştırılması ve yerel ağlarda buluşturulması önerisinde bulunmuştur (Akpınar - Dinçel, 2010).



ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE KOBİ'LERE SAĞLANAN DESTEK VE TEŞVİKLER ve TÜRKİYE'DE FAKTORİNG

3.1 Türkiye'de KOBİ'lere Yönelik Devlet Teşvikleri ve Sağlanan Destekler

KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunlardan biri olan finansman sorunu bu işletmelerin varlıklarını sürdürebilmelerinde belirleyici olabilecek kadar büyük öneme sahiptir. Çünkü finansman elde etmedeki sıkıntılar işletmelerin iflası ile sonuçlanabilmektedir.

Türkiye'de KOBİ'lerin finansman sorunlarının temelinde özellikle öz sermaye yetersizliği, kredi elde etmedeki problemler, nakit yönetimindeki hatalar ve dış kaynak bulma konusunda karşılaşılan sorunlar yer almaktadır. KOBİ sahiplerinin finansman açıklarını kapatmak için yeterli kaynağa sahip olmaması ve ihtiyaç duydukları fonları elde etmede finans kuruluşları ile yaşadıkları sıkıntılar neticesinde kişisel fonlarını kullanarak finansman sorunlarına kısa süreli çözüm yaratmaktadırlar. Fakat bu durumun uzun sürmesi halinde işletmelerin öz kaynakları tükenmekte ve KOBİ'lerin ayakta kalması zorlaşmaktadır (Karadağ, 2014: 171- 178).

KOBİ'lerin finansal kaynak yetersizliği ve kaynak yaratmadaki sorunu önem taşıdığı kadar, bu kaynakların etkin ve verimli şekilde işletmelerin amacına uygun kullanılması da bir o kadar önem taşımaktadır. Bu amaca yönelik olarak Türkiye'de KOBİ'lere devlet kaynaklı destekleme politikaları ile özellikle KOSGEB gibi birçok kurum ve kuruluş tarafından hizmetler sunulmaktadır.

KOBİ'lere sağlanan destekleri, KOBİ'lerin kuruluşundan, kaynak temininden ve pazarlamaya kadar tüm eylemlerinin desteklenmesi şeklinde açıklamak mümkündür.

3.2 Devletin KOBİ'ler İçin Hedefleri ve Politikaları

KOBİ'ler gelişmiş ve gelişmekte olan tüm ülkelerde işletmelerin tamamına yakınıni teşkil etmektedirler. Bir ülkede ekonomik gelişme sağlanması, işsizliğin

azaltılması, istihdam sağlanması, uluslararası rekabette sorunların azaltılması, piyasada etkin olabilmek küçük girişimcilerin desteği ile mümkündür. Bu amaçla her devlet belli kurumlar aracılığı ile bu işletmelere gerekli teşvik ve yardımlar ile destek vermektedir.

KOBİ'lerin, sosyal ve ekonomik kalkınmadaki önemini arttırabilmek amacıyla birçok ülke çeşitli programlar ile destek vermektedir. Hem Avrupa Birliği (AB) hem de AB'ye uyum sürecindeki Türkiye'deki KOBİ'ler, üretim, satış, pazarlama, ihracat ve kalite sorunlarıyla karşılaşırsalar da bu işletmelerin gelişebilmesi için gerekli destekleri vermeye çalışmaktadırlar. Bu nedenle, KOBİ'lerin rekabet güçlerini arttırmaya, uzun vadeli sürdürülebilir bir iktisadi büyüme, düşük enflasyon oranı ve yapısal reformların gerçekleştirilmesine yönelik hedefler, politika ve stratejiler ülkemiz ekonomisi açısından büyük önem taşımaktadır. Bu aşamada, KOBİ'lerin teknolojik gelişmeler ve AR-GE faaliyetlerini yakından takip edip kaliteli üretime ağırlık vermeleri gereklidir (Yerlikaya - Arıkan, 2016: 1008). Kaliteli üretim içinde güçlü bir finansmana ihtiyacın olduğu kaçınılmaz bir gerçektir.

KOBİ'lerin büyümesini ve yaygınlaşmasını sağlamak için; devlet KOBİ'lere sermaye, eğitim, danışmanlık, makine ve teçhizat, bilgi ve teknoloji, pazarlama ve pazar araştırmaları desteği sağlamalıdır. Çünkü devlet politikaları ve stratejileri ile sağlanan yardım ve destekler KOBİ'lerin performansını arttırmaktadır. KOBİ'lerin gelişmesi için devlet kuruluşları ve enstitüler tarafından sağlanan birçok destek programları vardır (Gücelioğlu, 1994: 55).

KOBİ'ler için yapılacak destek ve teşviklerin etkinliğinin ve verimliliğinin sağlanabilmesi için öncelikle aşağıdaki unsurları içermesi gerekmektedir (Müslümov, 2002: 93):

- KOBİ'lere, büyük işletmeler kadar önem verilmelidir.
- Yönetim, bilgi ve sermaye desteği ihtiyaçları belirlenmelidir.
- Kurumsallaşmış ve uzmanlaşmış birliktelikler ile gerekli fonlar oluşturulmalıdır.
- Destek ve teşviklerin işletmenin yapısına uygun olması gerekir.

- Hedeflere ulaşmak için belirlenen yol, araçlar ve yöntem amacına uygun olmalıdır.

KOBİ'lerin ekonomideki önemi bu kadar ortada iken devletin ekonomiyi güçlendirme ve refahı artırma amacıyla çeşitli teşvikleri vardır. Bunlardan bir kısmı aşağıdaki gibi sıralanabilir (Eğmir - Hazman, 2017: 228-230):

- Gümrük vergisi muafiyeti
- Katma Değer Vergisi İstisnası
- Bütçeden kredi temini
- Kredi garanti desteği
- İstihdam desteği
- Eğitim ve danışmanlık
- AR-GE
- Teknolojik yatırım desteği
- Pazar yaratma gibi pek çok teşvikler bulunmaktadır.

KOBİ'lerin gelişmesi amacıyla devlet tarafından sunulan yardım ve desteklerden yararlanamayan KOBİ'ler de bulunmaktadır. KOBİ'lerin bu desteklerden yararlanamama sebepleri aşağıda belirtilmiştir (Kalkan, 2005: 38):

- Verilen desteklerin şartlarını sağlayamama,
- Sağlanan desteklerden habersiz olma,
- Devlet desteklerinin kullanışlı olmaması,
- İhtiyacın duyulmaması,
- Devlet ofisleri ile çalışmak için zamanın olmaması
- Başvuru şartlarının bilinmemesi.

KOBİ'ler bir ülkenin sosyo-ekonomik yapısı içerisinde endüstrileşmenin, sağlıklı kentleşmenin ve optimum dağıtım ve ticaret uygulamalarının önemli bir ögesini teşkil etmektedirler. Bu sebeple KOBİ'lere finansal ve teknik yardım sağlayan, danışmanlık hizmeti veren birçok kurum ve kuruluşlar bulunmaktadır.

3.3 Türkiye’de KOBİ’lere Destek Sağlayan Kurum ve Kuruluşlar

3.3.1 Kredi Garanti Fonu (KGF) Destekleri

KGF, teminat yetersizliği nedeniyle kredi alamayan KOBİ’lere ve KOBİ dışı işletmelere kefil olur. Ülkemizde, KOBİ’lerin finansman ihtiyacını karşılamak ve desteklemek amacıyla 1993 yılında Kredi Garanti Fonu A.Ş kurulmuştur (<http://www.kgf.com.tr>).

KGF’nin amacı KOBİ’lerin kredi teminatına kefil olarak finansman sağlamaktır. Ayrıca bunun yanısıra (<http://www.kgf.com.tr>);

- Kredi piyasasının etkin çalışmasını,
- KOBİ’lerin toplam krediler içindeki payının yükseltilmesini,
- KOBİ’lerin uzun vadeli yatırım kredileri kullanabilmesini,
- KOBİ’lerin rekabet gücünün arttırılmasını,
- Girişimciliğin desteklenmesini,
- KOBİ’lerin kayıt dışı piyasalar yerine bankalardan borçlanmasını,
- Gelir dağılımının iyileştirilmesini ve istihdam artışını hedefleyerek ülkemizin büyüme ve kalkınmasını sağlamaktadır.

KGF, işletmelerin ihtiyacına dönük nakdi veya gayri nakdi her türlü kredi için kefalet vermektedir. KGF kefaleti için; KOBİ’ler, esnaf ve sanatkarlar, tarımsal işletmeler ve çiftçiler, kadın ve genç girişimciler başvuruda bulunabilmektedirler (<http://anahtar.sanayi.gov.tr>).

KGF’nin kefaletleri aşağıdaki gibi sıralanabilir (<http://www.kgf.com.tr/>):

- Banka talepli kefaletler
- Risk paylaşımına dayalı kefaletler
- Doğrudan ödemeli kefaletler: Bunlar ise;
- KOSGEB geri ödemeli destekleri
- TUBİTAK transfer ödemeleri
- TTGV(Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı) destekleri
- EXİMBANK kredileridir.

- KGF'nin KOSGEB destekleri ise şunlardır (<http://www.kgf.com.tr/>):

KGF Öz kaynakları; KOBİ'ler ile bu vasıfta sayılan esnaf, sanatkarlar, serbest meslek mensupları, kooperatifler, çiftçiler ve KGF'nin Ana Sözleşmesi'nde belirlenen nitelikleri taşıyan gerçek veya tüzel kişi işletmelere banka tarafından kullanılan kredilere KGF A.Ş. kendi bünyesinde yapacağı kredi değerliliği tespiti sonrasında kefalet sağlamaktadır.

Hazine Müsteşarlığı Fonu; Bu fon Hazine müsteşarlığı fonu olup, kullanılacak olan fonun vadesi azami 8 yıl, ödemesiz dönem ise azami 1 yıldır. Bir yıldan uzun anapara ödemesiz dönem öngörülmesi halinde, ödemesiz döneme ilişkin faizler 1 yıllık dönemlerin sonunda tahsil edilecektir. İşletme başına toplam kefalet limiti 1,5 milyon TL; bir risk grubu için kefalet limiti ise 2 milyon TL olup azami kefalet oranı %7'dir.

Yurtdışı Fon Destekleri; Mikro KOBİ'lere Mikro Krediler Projesi, KGF ve AYF arasında 22 Ekim 2010 tarihinde Avrupa Topluluğu Katılım Öncesi Yardım Aracı (IPA) çerçevesinde imzalanarak Büyüyen Anadolu'ya Kredi Kolaylıkları (BAKK) referansı ile T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından kamuoyuna tanıtılmıştır.



Grafik 3.1: 2010-2017 Yılları KGF Gelişimi

Kaynak: <https://www.kgf.com.tr/index.php/tr/bilgi-merkezi/rakamlarla-kgf> (Erişim Tarihi: 08.03.2019)

Grafik 3.1’de görüldüğü gibi teminat eksikliği, üretimden pazarlamaya kadar olan her aşamada kaynak ihtiyacı çeken işletmelerimizin öncelikli sorunudur. Bu bakımdan uzun vadeli yatırım kredilerinde istenen özellikli ve yüksek miktarlı teminatın kredi garanti kuruluşlarınca karşılanması, işletmelerinize yatırım için uygun koşullar sağlamasında önemli bir faktördür. KGF programları birçok ülkede küçük işletmelere finansal destek ve teşvik mekanizması olarak uygulanabilmektedir.

3.3.2 Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Destekleri

KOBİ’lerin desteklenmesini sağlayan kuruluşlar başında KOSGEB gelmektedir. KOSGEB KOBİ’lerin finansman temini, ekonomik ve sosyal kalkınmada paylarının artırılması, üretim ve kalitede standartlarının ve uluslararası rekabet güçlerinin yükseltilmesi amacıyla uygun koşullarda gerekli desteği sağlamak üzere 12 Nisan 1990 tarih ve 3624 sayılı kanunla kurulmuştur (<http://www.kosgeb.gov.tr/>). (Erişim Tarihi : 01.04.2019)

KOSGEB aşağıda belirtilen faaliyet kollarında iş gören KOBİ ve girişimcilere destek vermektedir (KOSGEB, 2016: 2):

- Madencilik ve taş ocağı
- İmalat
- İnşaat
- İletişim
- Ulaştırma ve depolama
- Bilimsel, mesleki, teknik faaliyetler
- İdari, kültür, sanat, destek hizmetleri faaliyetleri
- Toptan ve perakende ticaret

KOSGEB tarafından KOBİ’lere sunulan destekler şunlardır (<http://www.kosgeb.gov.tr/>). (Erişim Tarihi : 01.04.2019):

KOBİGEL - KOBİ Gelişim Destek Programı

KOSGEB KOBİ Proje Destek Programı ile KOBİ'lerin ülke ekonomilerindeki paylarının ve rekabet güçlerinin artırılması için uygulanacak projelerin desteklenmesi amaçlanmaktadır. Bu programa ihtiyaç duyulma sebepleri şunlardır (<http://www.kosgeb.gov.tr/>).(Erişim Tarihi : 01.04.2019):

- İşletmelere özgü sorunların projelendirilerek, maliyetlerin desteklenebildiği bir programa ihtiyaç duyulması,
- KOBİ'lerde proje bilincinin ve proje oluşturma kapasitelerinin geliştirilmesi,
- Esnek destekleme sistemine ihtiyaç duyulmasıdır.

KOBİ Proje Destek Programı kapsamında desteklenecek projelerin limit, süre ve oranları ancak kurul karar verir. KOBİ Gelişim Destek Programı, geri ödemesi olmayan 300.000 TL ve geri ödemesi olan 700.000 TL destekten oluşmaktadır. Projenin süresi ise en az 6 ay iken en fazla 36 ay olarak belirlenmiştir.

Tematik Proje Destek Programı

Bu program; Çağrı Esaslı Tematik Program ile Meslek Kuruluşu Proje Destek Programı olarak ikiye ayrılır. Bu programın amacı (<http://www.kosgeb.gov.tr/>).(Erişim Tarihi : 01.04.2019):

- Meslek kuruluşlarının KOBİ'lerin kendini geliştirmesi için hazırlanacak olan projeleri desteklemesi
- Bölgesel ve sektörel ihtiyaçların karşılanması,
- Hazırlanan projelerin uluslararası yönetmelik ve önceliklere uyumunun sağlanmasıdır.

İşbirliği -Güçbirliği Destek Programı

Bu programın amacı; KOBİ'lerin özellikle kaynak temini, üretilen malın satılması, finansman gibi ortak sorunlarına ortak çözümler üretebilmek amacıyla bir araya gelerek ortak kararlar alarak çözümünde zorlandıkları konularda işbirliği sağlayacak projelerin desteklenmesi amaçlanmaktadır. Böylece KOBİ'lerin;

- Ölçek ekonomisinden faydalanılarak kaynak tasarrufu sağlanması,
- Kapasite ve yüksek rekabet gücüne sahip işletme olması,
- KOBİ'ler kendi aralarında ortaklık ve işbirliği kültürünün gelişmesini hedeflenmektedir.

Ayrıca (<http://www.kosgeb.gov.tr/>).(Erişim Tarihi : 01.04.2019);

- Hammadde, mamul ve yarı mamulleri daha az maliyetle temin edebilmeleri amacıyla ortak tedarik,
- Üretim ve hizmet kapasitelerini, çeşitlerini, verimliliğini ve kalitelerini artırarak ortak imalat ve uluslararası pazarın ihtiyaçlarına cevap vermeleri amacıyla ortak pazarlama,
- Daha üstün ürün ve hizmet üretmek amacıyla ortak laboratuvar kurulması
- Müşteri isteklerine cevap verebilecek ürün ve hizmet gerçekleştirecek ortak tasarım konuları başlıca hedeflerdendir.

Bu projeden faydalanmak için en az 5 işletmenin birlikte hareket etmesi gerekir. Proje giderleri kurul tarafından karar verilmektedir. Bu proje için verilecek desteğin en fazla limiti 1.000.000 TL olup, bu tutarın 300.000 TL'lik bölümü geri ödemesiz iken, 700.000 TL'lik kısmı geri ödemelidir.

AR-GE, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı;

Bu programın amacı, KOBİ'lerin Ar-Ge projeleri konusunda bilinçlendirilmesi ve desteklenmesidir. Ayrıca yeniliklere açık olan KOBİ ve girişimcilerin geliştirilmesinde bilim ve teknolojiye dayalı projelerin uygulamaya geçirilmesi önem taşımaktadır.

Bunun için KOBİ'lerde Ar-Ge, inovasyon ve endüstriyel faaliyetlerinin yaygınlaştırılıp, kapasitelerinin artırılması ve proje sonuçlarının ticarileştirilmesi için gerekli desteğin sağlanması gerekmektedir.

Teknoloji Geliştirme Merkezi (TEKMER) aracılığı ile girişimcilere, Ar-Ge ve inovasyon ile endüstriyel uygulama faaliyetleri destekli proje hizmeti verilmektedir.

Genel Destek Programı

Genel destek programı ile KOSGEB, proje hazırlama konusunda başarısız olan KOBİ'lerin KOSGEB desteklerinden faydalanmasını sağlamak böylece mevcut konumlarından daha iyi yerlere gelerek, yurt içindeki ve dışındaki pazar paylarının artması, üretim kalite ve seviyesinin artırılması, rekabet güçlerinin artırılması hedeflenmektedir.

Bu program aşağıdaki tablo 3.2'de belirtilmiş olan birçok farklı alanda destek unsurlarını içermektedir.

Tablo 3.1: KOSGEB Genel Destek Programı Destekleri

Genel Destek Programı Destekleri	Üst Limit (TL)
Yurt İçi Fuar Desteği	45.000
Yurt Dışı İş Gezisi Desteği	20.000
Tanıtım Desteği	25000
Eşleştirme Desteği	30000
Nitelikli Eleman İstihdam Desteği	50.000
Danışmanlık Desteği	22.500
Eğitim Desteği	20.000
Enerji Verimliliği Desteği	75.000 .
Tasarım Desteği	22.500
Sınai Mülkiyet Hakları Desteği	30.000
Belgelendirme Desteği	30.000
Test, Analiz ve Kalibrasyon Desteği	30.000
Bağımsız Denetim Desteği	15.000
Gönüllü Uzmanlık Desteği	15.000
Lojistik Desteği	40.000
TOPLAM	470.000

Kaynak: <http://www.kosgeb.gov.tr> (Erişim Tarihi: 09.03.2019)

Destekleme oranı bölgelere göre değişiklik göstermektedir. Birinci bölgede destekleme oranı %50, ikinci, üçüncü ve dördüncü bölgede %60, beşinci ve altıncı bölgelerdi ise % 70 olarak belirlenmiştir.

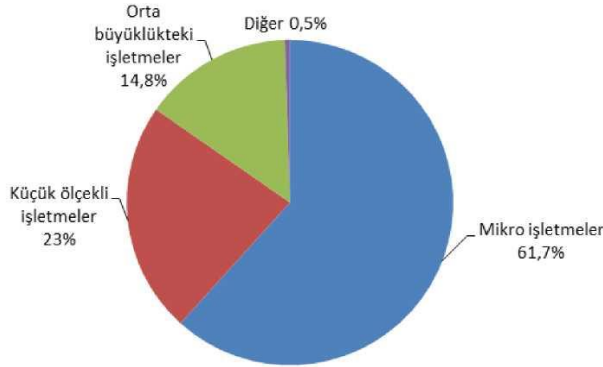
Girişimcilik Destek Programı;

Bu destek programının amacı; istihdamın artırılması, ekonomik kalkınma ve büyüme için girişimcilerin desteklenerek başarılı işletmelerin çoğalmasını sağlamaktır. Bu programa İŞGEM’de yer alan işletmeler başvurabilir. Program 4 unsurdan oluşur (www.kosgeb.gov.tr). (Erişim Tarihi : 01.04.2019):

- Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi,
- Yeni Girişimci Desteği,
- İş Geliştirme Merkezi (İŞGEM) Desteği,
- İş Planı Ödülü

KOSGEB, KOBİ’lerin özellikle daha uzun süreli finansman kaynaklarından yararlanması için ve bilhassa girişimciliği ön plana çıkaracak birçok faaliyet, proje ve destek mekanizmaları geliştirmektedir. Ayrıca KOBİ’lerin finansmana erişimin kolaylaştırmak için bankalardan ihtiyaç duydukları kredilere Kredi Faiz Desteği Programı kapsamında faiz desteği vermektedir.

KOSGEB’in 2016 yılı faaliyet raporundaki Destek Programları Yönetmeliği Kapsamındaki KOBİ’lere verilen desteklerin tutarları aşağıdaki grafikte gösterilmiştir.



Grafik 3.2: Verilen Destek Tutarının Ölçeksel Dağılımı

Kaynak: KOSGEB 2016 Yılı Faaliyet Raporu, (<http://www.kosgeb.gov.tr> Erişim Tarihi 10/03/2019)

Grafik 3.2’de KOSGEB’in 2016 yılı faaliyet raporuna istinaden KOBİ’lere vermiş olduğu desteklerin oransal dağılımını göstermektedir. Verilen desteklerin büyük kısmından (% 61,7) mikro işletmelerin faydalandığı görülmektedir.

3.3.3 Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) KOBİ AR-GE Destekleri

TÜBİTAK, 24 Temmuz 1963 tarihli ve 11462 sayılı resmi gazetede yayımlanan 278 sayılı Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu Kurulması Hakkında Kanun ile kurulmuştur. Amacı; ülkemizin sosyal ve ekonomik refahının artırılmasına yönelik olarak ilgili kurumlarla bir araya gelerek bilim ve teknolojinin gelişmesine katkı sağlamak, Ar-Ge çalışmalarını özendirme (http://www.tubitak.gov.tr). (Erişim Tarihi : 01.04.2019)

TÜBİTAK uygulayacağı KOBİ AR-GE Başlangıç Destek Programı kapsamında sağlanacak desteklerle KOBİ’lerin, teknoloji ve yenilik kapasitelerinin geliştirilerek verimliliğini ve rekabetçi olmalarını, sistematik proje yapabilmelerini, kalite standartları yüksek ürün üretebilmelerini, ulusal ve uluslararası projelerde daha etkin yer almalarını hedeflenmektedir (<https://www.tubitak.gov.tr>).

TÜBİTAK’ın desteklediği proje üst limiti; 400.000 TL ve destek oranı % 40-75 oranında olup destek süresi 18 aydır. TÜBİTAK’ın KOBİ’lere uyguladığı destek programlarını şunlardır (<https://www.tubitak.gov.tr>):

- Teknogirişim Sermaye Destek Programı: Girişimcilerin teknoloji ve yenilikçi odaklı iş fikirleri gibi faaliyetleri destekler.
- Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı: Katma değeri yüksek kuruluşların çalışmalarının desteklenerek, sanayisinin Ar-Ge yeteneğinin yükseltilmesine katkıda bulunmak
- Araştırma Teknoloji Geliştirme ve Yenilik Projeleri Destekleme Programı
- Yenilik ve Girişimcilik Alanlarında Kapasite Artırılmasına Yönelik Destek Programı

- Girişim Sermayesi Destekleme Programı: KOBİ'lerin kuruluş aşamalarındaki finansman ihtiyaçlarının, girişim sermayesi fonları aracılığıyla karşılanması amacıyla yöneliktir.
- Öncül Ar-Ge Laboratuvarları Destekleme Programı: Türk bilim insanlarının araştırma becerilerinin yükseltilmesi ve ülkemizin bilim ve teknoloji merkezi olmasının sağlanması amacıyla yöneliktir.

Aşağıdaki Grafik 3.3'de TÜBİTAK'ın Ar-Ge desteklerinin istatistiksel verileri gösterilmektedir. 2000 ve 2014 yılları arasında Ar-Ge desteklerinin büyük ölçekli firmalara göre KOBİ'lere daha fazla yapıldığı görülmektedir.



Grafik 3.3: TÜBİTAK Tarafından Desteklenen Projelerin Firma Ölçeğine Göre Dağılımı

Kaynak: TÜBİTAK, 2017 İstatistiki Verileri (11.03.2019)

3.3.4 AB Bakanlığı Destekleri

AB'de KOBİ'lerin bütün işletmeler içindeki payı % 99,8, istihdam içerisindeki payı % 67 ve katma değer içerisindeki payı % 57'dir.

AB, KOBİ'lere verdiği önemi gösterebilmek için 25 Haziran 2008 tarihinde Küçük İşletmeler Yasası'nı yürürlüğe koymuştur. Bu yasa ile "Önce Küçük Olanı

Düşün” prensibini düşüncesi altında girişimciliği ön plana çıkarmak ve KOBİ’lerin gelişimine engel olan problemleri çözerek KOBİ’lerin büyümesi için uygun ortam yaratmayı amaçlamıştır (<http://www.kosgeb.gov.tr>). (Erişim Tarihi : 01.04.2019)

Küçük İşletmeler Yasası ile kişilerin girişimci olmaları yolundaki engellerin kaldırılması ve KOBİ’lerin rekabetçiliğini artırarak kalkınmaları için dört öncelik üzerine kurulmuştur. Bunlar (Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2014: 26):

- Finansmana erişim imkânlarının artırılması,
- Girişimciliğin teşvik edilmesi,
- Uluslararasılaşma,
- Bürokrasinin azaltılmasıdır.

Avrupa Küçük İşletmeler Yasası’nın prensipleri şunlardır (KOSGEB, 2015: 29):

- KOBİ’lerin kendini geliştirebildiği ve girişimci personelinin ödüllendirildiği iş ortamlarının yaratılması
- İflas eden girişimcilere yeniden fırsat sağlanması
- Önce Küçük Olanı Düşün” ilkesine uygun hareket edilmesi
- Kamu kurum ve kuruluşlarının KOBİ’lerin ihtiyaçlarına yönelmesi
- Kamu politikası araçlarının KOBİ’ler tarafından daha doğru kullanılmasının sağlanması
- KOBİ’lere alım gücü ile ödeme kolaylığı sağlayacak destekler verilmesi
- KOBİ’lerin Tek Pazar’ın sağladığı avantajlardan daha fazla yararlanmasının sağlanması
- KOBİ’lerin yetenek ve Ar-Ge faaliyetinin geliştirilmesinin teşvik edilmesi
- KOBİ’lerin çevresel sorunları fırsata dönüştürmesine imkan sağlanması
- KOBİ’lerin büyüyen pazarlardan yararlanmasının desteklenmesi ve teşvik edilmesidir.

Avrupa Birliği’nde KOBİ’lere yönelik teşvik ve destekler değişik seviyelerde bulunmaktadır. Bunlar aşağıda açıklanmaktadır (Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2014: 26):

Ulusal/Bölgesel Seviye: Burada AB ulusal ve bölgesel yönetimler tarafından belirlenen teşvik ve desteklerin rekabeti bozup bozmadığını araştırmakta böylece verilen teşvik ve destekler incelenmektedir.

Avrupa Yapısal Fonları: Bu fonların temel amacı gelir, servet ve fırsatlar açısından bölgesel farklılıkların azaltılmasıdır. Bu fonlar ile sağlanan finansmanlar, üye ülkelerin belirleyeceği politikalar dahilinde KOBİ'lere kullanılmaktadır.

Avrupa Yatırım Bankası Fonları: Avrupa Yatırım Bankası uygun faiz oranı üzerinden üye ülkelerdeki anlaşmalı bankalar aracılığıyla KOBİ'lere finansman sağlamaktadır.

Avrupa Birliği Mali Çerçevesi: 2014-2020 yıllarını kapsayan 7 yıllık bütçeyi ifade etmektedir.

2014-2020 dönemini kapsayan Avrupa Birliği Mali Çerçevesi kapsamında KOBİ'leri ilgilendiren COSME programı ve Horizon 2020 programı bulunmaktadır.

COSME (İşletmelerin ve KOBİ'lerin Rekabet Edebilirliği) Programı;

Türkiye ve Avrupa Komisyonu arasında COSME anlaşması 16 Ekim 2014 tarihinde Brüksel'de imzalanmıştır. Hedef kitlesi KOBİ'ler, işletmeleri destekleyen örgütler girişimciler, bölgesel ve ulusal idarelerdir (KOSGEB, 2016: 20).

COSME'nin 4 hedefi vardır. Bu hedefler (KOSGEB, 2016: 20):

- KOBİ'lerin finansmana erişimlerinin artırılması,
- Rekabet edilebilirlik ve sürdürülebilirlik için çerçeve koşullarının iyileştirilmesi,
- Girişimciliğin teşviki,
- Birlik içi ve uluslararası piyasalara erişimin kolaylaştırılmasıdır

COSME programı bu hedefler için 7 yıllık süre zarfında 2,3 Milyar AVRO bütçe belirlemiştir. KOSGEB, bu programın yürütülmesinden sorumlu kuruluştur. KOSGEB tarafından gerekli bilgilendirme, teknik destek ve proje teklifleri sunulmaktadır.

Horizon 2020 Programı ise;

Horizon 2020 programı Avrupa Birliği'nin 2014-2020 yıllarını kapsayan 80 Milyar AVRO bütçe finansman desteği ile Ar-Ge ve yenilikleri desteklemek, ekonomik krize, bireylerin ihtiyaçlarına çare bulmak ve Avrupa Birliği'nin küresel pozisyonunu güçlendirmek amaçları bulunan özel fonlama sitemleri ile uygulamaya geçirilen çerçeve programdır (Avrupa Birliği Bakanlığı, 2014: 2).

Horizon 2020 programından yararlanan kurum ve kuruluşlar şunlardır (www.ab.gov.tr):

- Sanayi Kuruluşları, KOBİ'ler, KOBİ Birlikleri
- Bireysel Araştırmacılar, Üniversiteler, Araştırma Merkezleri, Kamu Kurumları
- Sivil Toplum Kuruluşları, Uluslararası Organizasyonlar

Bu program ile ileri düzeyde bilimden yararlanma için gereken alt yapının hazırlanması, endüstriyel rekabet düzeyinin artırılması, toplumsal sorunlara çözüm, kariyer gelişimi, Ar-Ge faaliyetleri yürüten KOBİ'lere destekler gibi pek çok amaca yönelik destek bulunmaktadır.

3.3.5 Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. (Türk Eximbank A.Ş.) Uygulamaları

Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. 1987 yılında kurulmuştur. Bu banka; ihracatçı ve ihracata yönelik nihai mal üreten imalatçı KOBİ'lerin uluslararası piyasalardaki rekabet güçlerini artırmak için ihraç mallarının çeşitlendirilmesini sağlayarak uygun pazarlar yaratılması ve ihracata hazırlık aşamasında finansman ihtiyaçlarını karşılamak, amacıyla birçok kurumdan farklı olarak kredi, sigorta ve garanti programlarını tek bir çatı altında toplayarak kısa, orta ve uzun vadeli kredi hizmetleri sunmak amacını taşımaktadır (www.eximbank.gov.tr). Ayrıca Türk Eximbank KOBİ'lere;

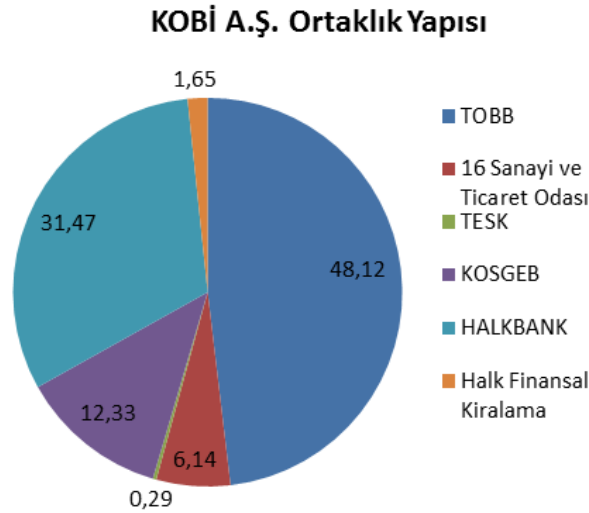
- KOBİ ihracata hazırlık TL ve döviz kredisi,
- Sevk öncesi ihracat kredileri,

- Kısa vadeli ihracat kredi sigortası desteği vermektedir.

2016 yılı faaliyet raporuna göre, Eximbank KOBİ İhracata Hazırlık Kredisi programı kapsamında 1,5 milyar TL (315 milyon ABD Doları) KOBİ İhracata Hazırlık TL Kredisi ve 84 milyon ABD Doları (257 milyon TL) KOBİ İhracata Hazırlık Döviz Kredisi olmak üzere, toplam 1,7 milyar TL (400 milyon ABD Doları) kredi kullanılmıştır (Eximbank, 2016: 35) .

3.3.6 KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. (KOBİ A.Ş)

KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. 1999 yılında KOBİ'lerin finansman eksiklerini gidermek amacıyla TOBB, Halk Bankası, KOSGEB, TESK ve 16 Sanayi ve Ticaret Odası'nın ortaklığında kurulmuştur. Uzun bir süre ekonomik ve siyasi sebeplerden dolayı faaliyete geçememiş olmakla birlikte istikrar ortamının sağlanması ile 2003 yılında "KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı" adı altında yeniden faaliyete geçmiştir (İskender, 2009: 56). KOBİ girişim sermayesi yatırım ortaklığının yapısı aşağıdaki grafikte sunulmuştur.



Grafik 3.4. KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı Ortaklık Yapısı

Kaynak: <http://www.kobias.com.tr> (Erişim Tarihi: 07/03/2019)

KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. yüksek büyüme potansiyeline sahip yeni pazarlar, yeni teknoloji veya ürün, yeni bir üretim şekli veya hizmet biçimi tasarlayan yenilikçi girişimciler ile faaliyetleri açısından avantaja sahip olan fakat kapasite ve finansman darlığı çeken KOBİ'lere finansman sağlamayı amaçlamaktadır. Bu amaçla KOBİ A.Ş. söz konusu girişimci ve KOBİ'lere girişim sermayesi sağlamaktadır (Ersöz – Ersan, 2010: 14).

KOBİ'lerde mali yapının güç kazanması, finansal kuruluşların başta olmak üzere, mal ve hizmet tedarikçilerinin ve kendilerini tercih eden müşterilerin firmaya olan güvenini arttırmaktadır. Bunun için öncelikle KOBİ'lerin girişim sermayesi fonlarını kullanması sağlanmalıdır. Böylelikle nitelikli mal veya hizmeti daha az maliyetle üretilip rekabetçi fiyatlarla satarak istikrarlı büyüme gerçekleşmektedir. Girişim sermayesi fonları, firmalara finansman desteği yanısıra diğer her türlü konuda danışmanlık hizmeti de sunmaktadır (İskender, 2009: 56).

3.4 Türkiye'de KOBİ'ler ve Faktoring

Dünyanın hemen hemen her yerinde küçük işletmeler ciddi destek alabilirken, Türk ekonomisindeki ağırlıklarına rağmen Küçük ve Orta Büyüklükte işletmeler gerekli teşvik ve desteği görememektedir. Kredilerden çok küçük bir pay alabilmekte, büyük çoğunluğu öz kaynakları ile fon sağlayabilmektedir. Bununla birlikte Küçük ve Orta Büyüklükte işletmelerin çok büyük bir kısmı işletme sermayesi yetersizliği sorunu yaşamaktadır. Yapılan satışların nakde dönmesi için vadenin beklenmesi gerekmekte, bu süre içinde faaliyet giderleri ve üretim için kaynak yaratılmasında sıkıntı çekilmektedir.

Küçük ve Orta Büyüklükte işletmeler makro ekonomik sorunların ve ekonomik istikrarsızlığın sonucu olarak ortaya çıkan yüksek enflasyon ve faizlerden çok olumsuz bir biçimde etkilenmektedirler. Büyük işletmeler çeşitli yöntemlerle bu makro ekonomik sorunların üstesinden gelebilmektedir. Ancak Küçük ve Orta Büyüklükte işletmeler her geçen gün yüksek enflasyon ve faiz altında ezilmektedirler. Bunun sonucu olarak da öz sermayeleri her geçen gün erimektedir. Enflasyonist ortamın yol açtığı yüksek faiz oranlarının Küçük ve Orta Büyüklükte işletmelerin kredi kullanmasını engelleyen en önemli faktör dür. İşletmeler yüksek

faiz oranlı kredileri geri ödemede sıkıntı çekeceklerine inanmaktadırlar. Bu nedenle mecbur kalmadıkları sürece kredi kullanmak istememektedirler.

Küçük ve Orta Büyüklükte işletmeler bankaların istediği finansal tabloları ve diğer bilgileri vermede isteksiz davranmakta, özellikle küçük işletmelerin muhasebe kayıtları çok yetersiz kalmaktadır.

Ticari bankalar karşısında ekonomik yönden yeterli görünmemeleri nedeniyle Küçük ve Orta Büyüklükte işletmeler kredilerde miktar, vade, faiz oranı ve teminat açısından ölçükleri nedeniyle uygun olmayan kredi koşullarına muhatap olmaktadır. İhtiyaç duydukları krediyi temin edemedikleri için işletme faaliyetlerini genellikle öz kaynakla finanse etmeye çalışmaktadırlar. Öz sermayeleri yeterli olmayan bu işletmelerden ticari bankalar kredilendirme için büyük oranlarda ipotek ve kefalet biçimde teminat istemektedir. Ayrıca bu koşulları bazı işletmeler karşılansa bile, sağlanan kaynakların maliyeti oldukça yüksek olmaktadır. Çünkü Küçük ve Orta Büyüklükte işletmelerin talep ettikleri kredi hacimleri genellikle küçük oldukları için kredi işlem maliyetleri yüksek olmakta, büyük tutarlarda borç vermenin maliyeti 0.3-0.5 arasında değişirken, küçük tutarlarda bu oran 2.6-27- arasında değişmekte dolayısıyla verilen kredinin faizi de bu nedenle yüksek olmaktadır. Bu nedenle ticari bankalar Küçük ve Orta Büyüklükte işletmelere kredi vermede isteksiz davranmaktan sakınmaktadırlar. Tüm bu olumsuzlukların sonucu olarak bugün Türkiye’de bankalar tarafından kullanılan tüm krediler için de Küçük ve Orta Büyüklükte işletmelerin aldığı pay ancak %5 civarında bulunmaktadır. Çünkü mevcut kredi sistemi mekanizması, içinde Küçük ve Orta Büyüklükte işletmelerin ulaşabildiği tek kredi kaynağı Türkiye Halk Bankası ve ihracat şartıyla Eximbank olmaktadır. Halkbank’ın sınırlı fonları ile tüm Küçük ve Orta Büyüklükte işletmelerin kredi ihtiyacını karşılamak ise mümkün değildir.

Küçük ve Orta Büyüklükte işletmelerin mevcut finansal sistem içerisinde sermaye piyasalarından fon temin etmeleri ise hiç mümkün olmamaktadır. Çünkü ülke genelinde hisse senedi ve tahvil gibi menkul kıymetleri ihraç etmek için, Sermaye Piyasası Kurulu yönetmeliğine göre gerekli olan borsaya kotasyon koşullarını Küçük ve Orta Büyüklükte işletmelerin karşılaması mümkün değildir. Halbuki sermaye piyasaları en uygun fon kaynağıdır. Böyle olunca, gelişme ve

büyüme için fon bulamayan ve sürekli darboğaz içinde olan Küçük ve Orta Büyüklükte işletmelerimizin ekonomimize arzu edilen dinamizmi kazandırmalarını beklemek de bir umuttan öteye gidememektedir.

İşte bu noktada faktoring işlemi, Küçük ve Orta Büyüklükte işletmeler için oldukça önemli bir destek olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu tip işletmeler vadeli alacaklarını bir faktoring şirketine devrederek nakit sağlayabilmekte ve elde ettiği kaynağı ise peşin hammadde alışlarından ıskonto avantajı elde etmek yada faaliyetlerinin ve üretiminin devamında kullanabilmektedirler. Böylece ihtiyaç duyduğu finansmanı bankalara oranla daha kısa bir sürede ve çok daha uygun teminat koşulları ile yabancı bir kaynak yerine bizzat kendi satışları ile sağlayabilmektedirler. Bununla birlikte söz konusu işletmeler faktoring yaparak üretimleri ve satışları arttıkça ihtiyaçları oranında finansman bulabilme imkanına da kavuşabilmektedirler. Öte yandan büyük ve güçlü firmalara açık hesap satış yapan Küçük ve Orta Büyüklükte işletmeler bu satışların faturalarını faktoring şirketlerine temlik ederek fon bulabilmektedirler. Böylece bankalarda sınırlı limitlere sahip olan Küçük ve Orta Büyüklükte işletmeler bu işlem türü ile büyük firmaların kredibilitésinden yararlanarak yaptıkları satış ölçüsünde kendilerine fon kaynağı yaratabilmektedirler. Ayrıca alacaklarının takip ve tahsis işini de faktoring şirketine devrederek bu konuda uzmanlaşmış kadrolardan ve gelişmiş bilgisayar sistemlerinden yararlanabilmekte, sorunlu alacakları için hukuki danışmanlık ve kanuni takip hizmetlerinden faydalanabilmektedirler. Çünkü Küçük ve Orta Büyüklükte işletmeler iyi eğitilmiş eleman bulma konusunda problem yaşamaktadır. Bu özellikle sahip elemanlar daha iyi ücret ve kurumsal bir yerde çalışma arzusu nedeniyle küçük işletmeleri tercih etmemektedir. Bu avantajlar imkanları kısıtlı Küçük ve Orta Büyüklükte işletmeler için büyük önem taşımaktadır.

Büyük ve güçlü sanayili kuruluşlar iç piyasada yaşanan krizler ve çalkantılarla daha kolay başa çıkabilirken küçük işletmeler bu tip problemlerle karşılaştıklarında yok olabilmektedir. Bu yüzden dış pazarların çeşitliliği ve yeni imkanlar açısından ihracata yönelmek küçük işletmeler için oldukça önem taşımaktadır. İhracat yapan yada yapmayı planlayan Küçük ve Orta Büyüklükte işletmeler muhabir ağı bulunan faktoring şirketlerinin istihbarat hizmetlerinden

faydalanarak ticari anlaşma yaptıkları yada yapmayı planladıkları alıcıların kredibilitesi hakkında bilgi edinebilmektedirler, öte yandan bir faktoring şirketiyle çalışarak, onun yurt dışındaki muhabirleri aracılığı ile yapmış oldukları satışlardan doğan alacaklarını garanti altına alabilmektedirler. Ayrıca alacakların faktoring şirketlerine devriyle birlikte takip ve tahsil yükünden de kurtulmuş olmaktadır. Böylece yurt dışı piyasalar hakkında bilgi edinebilme olanağı son derece kısıtlı Küçük ve Orta Büyüklükte işletmeler hem bu avantajdan faydalanabilmekte hem de garanti hizmeti sayesinde alacaklarının tahsil edilememe riskinden korunmuş olmaktadır. Bununla birlikte faktoring firmaları, vadeli ihracat alacaklarını nakde çevirerek söz konusu işletmelerin kaynak problemlerini de çözebilmektedir. Bu avantajlar sayesinde Küçük ve Orta Büyüklükte işletmeler mal mukabili ve vadeli satış yapabilme imkanına kavuşarak yurt dışındaki rekabet güçlerini arttırabilmektedir. Faktoring; garanti, tahsilat ve finansman hizmetlerini bir arada sunarak Küçük ve Orta Büyüklükte işletmeler için değişik avantajlar sunabilmektedir.

Küçük ve Orta Büyüklükte işletmelerin hem işletme sermayesi hem de likidite sorunlarına çözüm olabilecek faktoring işlemlerinin yaygınlaşması ekonomimiz açısından önemli avantajlar sunabilmektedir.

Factoring, alacakların ödenmeme riskini ve tahsilât problemlerini işletmelerden devralarak, yöneticilerin üretim, kalite artırma, pazarlama ve organizasyon gibi asıl amaçlara yönelmelerini sağlayacaktır.

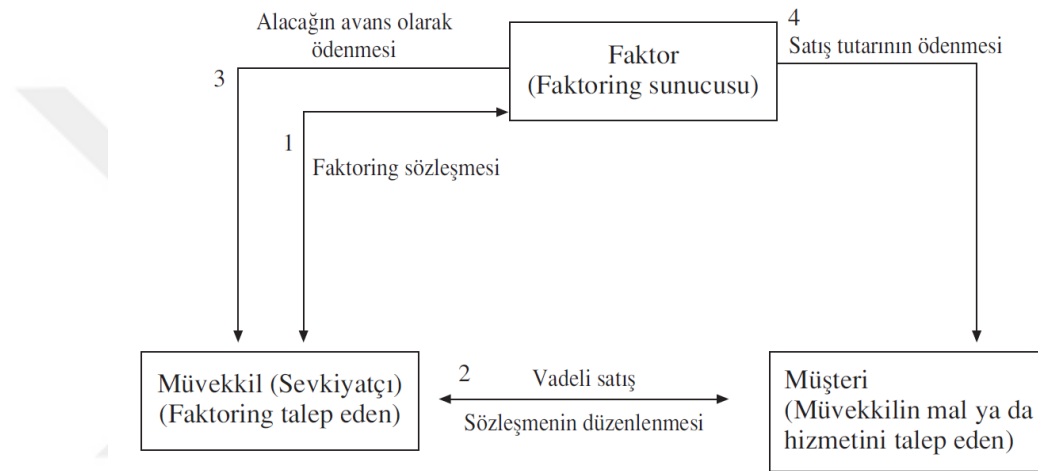
Vadeli işlemlerde uygulanan vade farkı, fiyat artışlarına yol açarak enflasyonu körüklemektedir. Faktoring işlemlerinin maliyeti, vade farkı maliyetlerinden daha az olduğundan faktoring'in yaygın uygulanaşması maliyetleri, dolayısı ile nihai fiyatları düşürücü bir etki yaratacaktır. Faktoring, satıcılara peşin satış, alıcılara vadeli alış yapabilme imkânı yaratmaktadır. Bu sayede canlanan ticari hayatta daha çok üretim yapılarak daha fazla istihdam yaratılacaktır (Toroşlu, 2005).

Kısaca faktoring, mal ve hizmet alışverişinden doğan borç/alacak ilişkilerini satıcı ve alıcı açısından kolaylaştırmakla kalmaz, yeni pazar ve yeni müşteri sayısını

arttırarak, iç ve dış ticaret hacmini geliştirir. Ülkemizde faktoring işlemlerinin yaygınlaşması, ekonomi açısından büyük faydalar sağlayacaktır.

3.4.1 Faktoringin işleyişi ve avantajları

Müşteri (Alıcı) ile Müvekkil (Satıcı) arasında gerçekleşen mal ve hizmet sonucu ödenmesi gereken bedelin faktoring firmasına devri, satıcıya faktoring şirketi tarafından bedelin vadesinden önce ödeme yapılması ve Alıcı (Keşideci) tarafından vadesinde ödenmesi gereken tutarın tahsilatına ilişkin süreç Şekil 3.1’de gösterilmiştir.

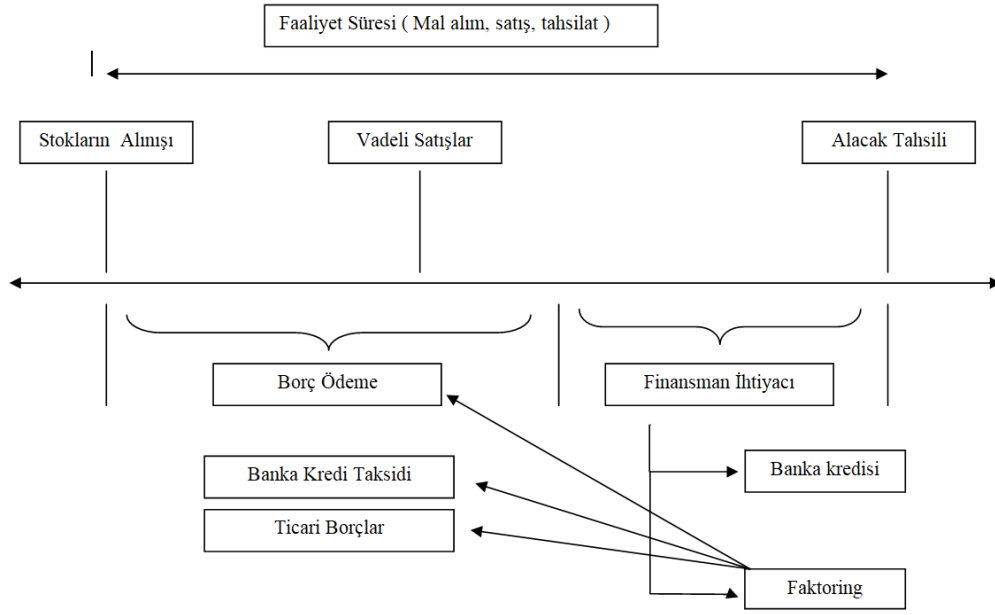


Şekil 3.1:Faktoringin İşleyişi

Kaynak: (Berk, 2015: 201)

Faktoringin firmalara sağladığı avantajlar :

- Faktör tarafından yapılan ödeme ile vadesi gelen banka kredilerinin veya ticari borçların ödenmesi,
- Hammadde ve yarı mamullerin yeniden alınması için kaynak oluşturması,
- Bilançodaki alacaklar kaleminin azaltılması,
- Zamanın daha etkin ve verimli kullanılması ile rekabetçi piyasa ortamında daha hızlı kaynağa ulaşılmasının sağlanması,
- Alıcıların kredi performansı hakkında fikir sağlaması,
- Vade kaygısını ortadan kaldırarak daha yoğun satışa odaklanılmasında katkısı bulunmaktadır.



Şekil 3.2:Nakit Döngüsü

Firmalar ihtiyaçları olan işlenecek hammadde veya stokların alımını yapar. İşlenmesi gereken yarı mamuller son halini aldıktan sonra ürünün peşin veya vadeli satışı gerçekleşmektedir. Piyasaya doğrudan yarı mamül veya hammadde satan firmalar ürünlerini işlememektedir. Ekonominin zorlayıcı olduğu dönemlerde veya firmalar borç yükünü dönemlere yaymak istemesinden kaynaklı vadeli alımlar tercih edilmektedir. Firmalar satışlarını arttırabilmek ve stoklama maliyetini azaltabilmek amacı ile uzun vadeli satış yüküne katlanmaktadırlar. Satılan malların alacaklarının tahsiline kadar geçen süreci özkaynakları ile yönetmek isteseler de yetersiz kalınan durumlarda finansman arayışlarına başlamaktadırlar.

Şekil 3.2 de belirtildiği üzere firmalar, alacakların tahsilatı süresince bankalardan veya faktoringlerden finansman temin etmektedirler. Bankalardan istenilen teminatları karşılayamayan veya bankalardaki limitlerini dolduran firmalar için faktoring alternatif bir finansman kaynağı olmuştur.

Alacakların faktoring'e devrolması sonrası finansmana ulaşan firma, bu kaynağı aynı zamanda daha önce kullanmış olduğu banka kredi taksidini ödemek için de kullanabilmektedir. Nakit yaratma konusunda oldukça etkin ve tercih edilen bu yöntem, her gün daha fazla ihtiyaç duyulan bir finansman ürünü haline gelmiştir.

3.4.2 Faktoringin Türk Finansal Sektöründeki Yeri

2017 yılsonu verilerine göre faktoring sektörünün yıllık hacmi yaklaşık 145milyar TL olarak gerçekleşmiştir. Söz konusu rakam 2016 yılsonu itibariyle yaklaşık 123 milyar TL olup, sektör 2016 – 2017 arasında yüzde 18’lik bir artış gerçekleştirmiştir. 2000 yılında faktoring sektörünün toplam hacmi yaklaşık 6 milyar USD seviyesinde iken, 2016 yılsonu itibariyle 35 milyar USD ve 2017 yılsonu itibariyle 39 milyar USD’ın üzerinde bir hacme ulaştığını görülmektedir.

2017 yılı sonu Finansal Kurumlar Birliğinin raporlarına göre toplam 61 şirketten ilk 20’sinin toplam aktifleri 2016 yılına göre %36 oranında küçülmüştür. Sektörün aktif büyüklüğü açısından ilk 20 faktoring şirketinin aktiflerinin toplamının ile sektörün toplam aktifine oranı 2016 yılsonu verilerine göre yüzde 78 iken; 2017 yılsonunda bu oran yüzde 79 olarak gerçekleşmiştir. 2016 yılsonunda 33 milyar TL olan faktoring alacakları 2017 yılsonunda yüzde 30 artış ile 44 milyar TL’ye ulaşmıştır. Sektörde bulunan şirketlerin ortalama 100 gün vade ile çalıştıkları dikkate alındığında 44 milyar TL’lik net faktoring alacakları bir yıl içinde yaklaşık dört katı bir finansman yaratmaktadır. Nazım hesaplarda görülen tahsilât ve garanti işlemlerinden oluşan hizmetler de dikkate alındığında reel sektöre sağlanan nakdi ve gayri nakdi işlemlerin toplamı daha da yüksektir. Şirketlerin yaşaması ve hayatlarını sürdürmesi için gerekli olan karlılık noktasında yine ilk yirmi şirketi incelediğimizde, sektörün elde ettiği toplam karın %72’sini elde ettiklerini görülmektedir. 2016 yılında toplam alacak bakiyeleri itibariyle sektörün yüzde 55’ini oluşturan 12 banka iştiraki faktoring şirketi 21 toplam net kârdan yüzde 30 pay almışken, bu pay 2017 yılsonunda yüzde 36’ya yükselmiştir. 2017 yılsonunda sektörün en çok kar elde eden ilk 10 oyuncunun elde ettiği net kar toplamı, toplam net karın yüzde 52’sini oluşturmaktadır. FKB’ye üye faktoring şirketlerinin 2016 yılsonu itibariyle 5 milyar TL olan özkaynak tutarı, 2017 sonunda yüzde 14 artışla 5,8 milyar TL’ye ulaşmıştır. Türkiye’de faaliyet gösteren ve FKB’ye üye konumda bulunan şirket sayısı 2017 yılsonu itibariyle 61 ‘dir. Bu rakam 2018 yılında 58’e gerilemiştir.

Faktoringin Türkiye’de henüz bilinirliğinin tam istenilen seviyede olmaması ve maliyetlerin yüksek olmasından dolayı finansal sektörlerdeki dağılım payında etkisi çok az bulunmaktadır. Faktoring sektörü 2018 yılında toplam aktifler itibariyle %1,05 büyüme sağlamıştır.

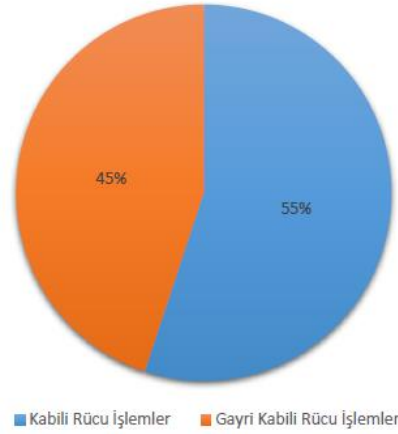
3.4.3 Türkiye’de Dönülebilir ve Dönülemez Faktoring Analizi

Bilindiği üzere faktoring işlemleri, tahsilat süreçlerine göre dönülebilir veya dönülemez olarak uygulanmaktadır. Faktoringi teorik olarak incelediğinde banka kredilerinden ayıran en önemli farkın alacakları ödenmeme riski ile birlikte satın alması olarak görülmektedir. Ancak uygulamada bunun daha farklı şekilde işlediği anlaşılmaktadır.

Özellikle 2015 yılı Türkiye’de yapılan yurt içi faktoring işlemleri incelendiğinde, gerçekleşen işlemlerin %55’i kabili rücu olarak geri dönülebilir şekilde yapıldığı görülmektedir. Özetle Türkiye’de yapılan yurt içi faktoring işlemlerinin %55’lik kısmının ödenmeme riski işletmeler üzerindedir.

Türkiye’de yapılan yurt içi faktoring işlemlerinin %55’lik kısmı kabili rücu banka kredileri mantığı ile yapıldığından, işletmeler banka kredisini seçmek yerine faktoringi tercih ederek daha fazla maliyete katlanmaktadırlar. Özellikle finansman kaynağına ihtiyacı olan ve düşük kar marjlarıyla çalışan KOBİ’ler faktoring işlem maliyetleriyle kar marjlarını daha da aşağıya çekmektedirler.

Türkiye uygulaması incelendiğinde, faktoring şirketleri, alacakların ödenmeme riskini satın alarak finansman kullanırmak yerine, banka kredilerine alternatif olarak ancak daha yüksek maliyetlerle ve ödenmeme riskinden kaçınmak suretiyle işletmelere kredi kullanırmayı tercih ettiği ortaya çıkmaktadır. Yurtdışı işlemlere baktığımızda yapılan işlemlerin %44’ünün kabili rücu olarak yapıldığı görülmektedir. Aşağıdaki grafiklerde BDDK verilerine göre Türkiye’de yapılan yurt içi ve yurtdışı kabili/gayri kabili rücu işlemlerinin dağılımı gösterilmiştir.



Şekil 3.3: Türkiye Yurtiçi Kabili ve Gayri Kabili Rucu Faktoring İşlem Dağılımı

Kaynak: BDDK;;http://ebulten.bddk.org.tr.(Erişim tarihi : 01.04.2019)

3.4.4 Türkiye’de Faktoring Ciro Gelişimi

Türkiye’de 90’lı yılların başlarında yurtdışı alacakların finansal yönetimi ile başlayan faktoring sektörü, özellikle 2000’li yıllara gelindiğinde gözle görülür bir ivme kazanmaya başlamıştır.

Factoringin Türkiye’de hızlı ciro gelişimi göstermeye başladığı 2000’li yıllar incelediğinde, faktoring cirosunun büyük bir kısmı yurt içi işlemlerden oluştuğu görülmektedir.

Tablo 3.2: 2017 yılı 4. Çeyrek Faktoring Ciro Durumu

	(Milyon TL)
Toplam Ciro	145,047
Yurtiçi Ciro	119,618
Yurtdışı Ciro	25,429
Toplam Alacaklar	41,599
TP Alacaklar	36,445
YP Alacaklar	5,154
Toplam Aktifler	43,712
Özkaynak	5,781
V.Ö. Kar	1,143

Kaynak: https://www.fkb.org.tr. (Erişim tarihi : 01.04.2019)

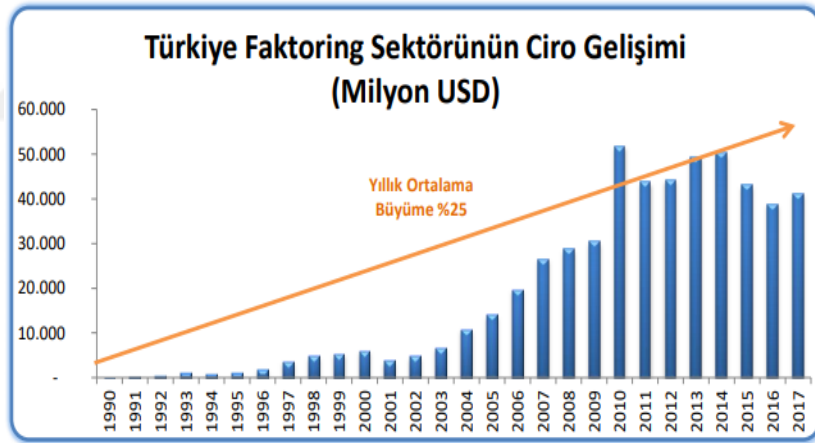
Tablo 3.3: 2018 yılı 4. Çeyrek Faktoring Ciro Durumu

	(Milyon TL)
Toplam Ciro	146,687
Yurtiçi Ciro	121,403
Yurtdışı Ciro	25,284
Toplam Alacaklar	31,410
TP Alacaklar	26,712
YP Alacaklar	4,698
Toplam Aktifler	34,608
Özkaynak	6,770
V.Ö. Kar	1,306

Kaynak: <https://www.fkb.org.tr>

Yukarıdaki tablolarda görüldüğü gibi 2018 yılı 4. Çeyrek toplam ciro miktarı 2017 yılı sonuna göre artış göstermiştir.

Aşağıdaki Şekil de, Türkiye'deki faktoring işlemlerinin 2002-2018 yılları arasında ciro gelişimi gösterilmiştir.



Şekil 3.4: Türkiye Faktoring Sektörü Ciro Gelişimi (1990-2017)

Yukarıdaki şekilde görüldüğü üzere faktoring sektörü 2010 yılına kadar sürekli artan bir ciro grafiği göstermiştir. Grafik incelediğinde, 2009 yılına kadar makul seviyelerde ciro artışı gözlemlenirken, 2010 yılı faktoring cirosunda çok hızlı bir artış gözlemlenmiştir. 2009 toplam faktoring cirosu 30,3 milyar USD iken, 2010 yılında bu rakam 51,5 milyar USD seviyesine çıkmıştır. Buna sebep olarak 2009 yılında yaşanan finansal kriz gösterilebilir. Yaşanan bu krizde özellikle KOBİ firmalar alternatif finansman tekniklerine yönelmeye başlamıştır.

Faktoring sektörü 2010 yılında sağlamış olduğu hızlı çıkışı 2011 yılında kaybetmeye başlamış ve 2011 yılını 43,6 milyar USD ile kapatmıştır. 2012 yılında ise sektör cirosu 44,2 milyar USD ile neredeyse stabil bir durum sergilemiştir. 2013 ve 2014 yıllarında faktoring sektörü tekrar yükseliş ivmesi yakalasa da 2015 yılında 41,1 milyar USD seviyesine gerilemiştir. Net rakamlar 2002-2018 yılları arası olarak aşağıdaki tabloda görülmektedir.

Tablo 3.4: Türkiye Faktoring Sektörü Ciro Gelişimi (2002-2017)

	Yurtiçi	Yurtdışı	Toplam
2002	3.216	1.260	4.476
2003	5.250	1.413	6.663
2004	8.640	2.093	10.733
2005	11.607	2.352	13.959
2006	16.216	3.485	19.701
2007	22.470	3.935	26.405
2008	24.447	4.230	28.677
2009	27.110	3.260	30.370
2010	46.919	4.675	51.594
2011	36.350	7.349	43.699
2012	36.330	7.957	44.288
2013	40.839	8.461	49.300
2014	40.912	9.240	50.152
2015	34.339	8.631	42.970
2016	32.087	6.698	38.784
2017	33.800	7.340	41.140

3.4.5 Faktoring Özet Verileri

Finansal Kurumlar Birliği 2015 yılsonu verilerine göre, Türkiye’de 66 faktoring şirketi 379 şube ve 4.804 çalışan ile faaliyet göstermektedir. Türkiye’de faktoring şirketleri ağırlıklı olarak yurtiçi işlemlere yönelmiş olup bu şirketlerden sadece 18 tanesi uluslararası faktoring işlemi yapmaktadır.

Tablo 3.5: Faktoring sektörü şirket sayısı (2015)

Sektör Şirket Sayısı	66
Uluslararası İşlem Yapan Şirket Sayısı*	18
Şube Sayısı *	379
Çalışan Sayısı *	4804
Müşteri sayısı *	95416

Kaynak: <https://www.fkb.org.tr>

Finansal Kurumlar Birliği 2016 yılsonu verilerine göre, Türkiye’de 62 faktoring şirketi 360 şube ve 4.716 çalışan ile faaliyet göstermektedir. Türkiye’de faktoring şirketleri ağırlıklı olarak yurtiçi işlemlere yönelmiş olup bu şirketlerden sadece 19 tanesi uluslararası faktoring işlemi yapmaktadır.

Tablo 3.6: Faktoring sektörü şirket sayısı (2016)

Sektör Şirket Sayısı	62
Uluslararası İşlem Yapan Şirket Sayısı*	19
Şube Sayısı *	360
Çalışan Sayısı *	4716
Müşteri sayısı *	98908

Kaynak: <https://www.fkb.org.tr>

Finansal Kurumlar Birliği 2018 yılsonu verilerine göre, Türkiye’de 58 faktoring şirketi 354 şube ve 4.335 çalışan ile faaliyet göstermektedir. Türkiye’de faktoring şirketleri ağırlıklı olarak yurtiçi işlemlere yönelmiş olup bu şirketlerden sadece 17 tanesi uluslararası faktoring işlemi yapmaktadır.

Tablo 3.7: Faktoring sektörü şirket sayısı (2018)

Sektör Şirket Sayısı	58
Uluslararası İşlem Yapan Şirket Sayısı*	17
Şube Sayısı *	354
Çalışan Sayısı *	4.355
Müşteri sayısı *	92.422

Kaynak: <https://www.fkb.org.tr>

2015 de Türkiye’de yaşanan ekonomik daralma ve siyasi konjonktürde yaşanan olumsuzluklar faktoring sektörünü olumsuz olarak etkilemiştir. Ayrıca 13 Aralık 2012 tarihinde yürürlüğe giren Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman

Şirketleri Kanunu ile faktoring şirketlerine 2015 yıl sonuna kadar sermayelerini 20 milyon TL ye arttırılma koşulu getirilmiştir. 2015 yılında sermaye artırımına gidemeyen bazı faktoring şirketleri konsolidasyona gitmiş olup, bazıları ise faaliyetlerine son verme kararı almıştır.

3.5 Faktoring İle İlgili Yapılan Araştırmalar

Kaya, Faktoringin dış ticaretin finansmanında önemini ortaya koymak amacıyla ‘Dış Ticaret ve Finansmanı’ (2011:24) isimli kitabında finansman kavramının tanımını şöyle ifade etmiştir; “...mal ve hizmet satışlarından doğan bir alacağın, faktoring konusunda faaliyet gösteren bir kuruluşa temlik edilmesi karşılığı garanti, alacağın takibi, yönetimi ve tahsili yoluyla bu fonksiyonlardan en az ikisinin bir arada kullanıldığı bir finansman ve sigorta yöntemidir.” Kaya yaptığı bu çalışmada faktoring ve fonksiyonlarını Alacağın tahsili ve yönetimi, alacağın ödenmeme riskine karşı garanti (sigorta) edilmesi, finansman ve istihbarat olarak ifade edilmiştir (Akt. İslamoğlu - Kayhan, 2013:171-187).

Kaya, ‘Bankacılık Giriş ve İlkeleri (2012:67) adlı araştırmasında Faktoring faaliyetleri Türkiye’de faktoring şirketleri tarafından icra edilebileceği gibi, mevzuatında faktoring hizmetleri yapabilme yetkisi alan bankalar tarafından da yapılabildiğini ifade etmiştir. Ayrıca Bankacılık Kanunu’nun 4. Maddesinde ifade edilen faaliyet konuları arasında ‘Faktoring ve forfaiting’ işlemlerinin de bir faaliyet türü olduğunu ortaya koymuştur. Faktoring faaliyetinde bulunma yetkisine sahip olan bankalar, bu faaliyetlerini banka içerisinde Faktoring bölümleri vasıtasıyla yürüttüklerini ifade etmiştir (Akt. İslamoğlu – Kayhan, 2013:171-187).

Ansay, ‘Introduction to Turkish Business Law’ (2002:77) adlı çalışmasında; Faktoringin uygulamalarından biri olan faturalı çeklerin bedellerinin belirli bir iskonto oranıyla ön ödeme kapsamında satıcıya ödemesi işleminde çeklerin niteliği önemini ortaya koymuştur (Akt. İslamoğlu - Kayhan, 2013:171-187).

İşıқтаç, ‘Uygulamada Bankacılar İçin Hukuk (2001:212) isimli çalışmasında; faktoring şirketlerinin kuruluşuna ilişkin hukuki yönü ortaya koymuştur. Ayrıca İşıқтаç (2001), bu çalışmasında faktoringin içeriği, faktoring işlemlerinin işlevleri,

faktoring türleri, risk değerlendirmesi ve faktoring şirketlerinin kuruluş işlemlerini ele almıştır (Akt. İslamoğlu – Kayhan, 2013:171-187).

Soufani (2002:243), 'On the determinants of factoring as a financing choice: evidence from the UK' adlı makalesinde bankaların sundukları hizmetlerin yanında faktoring işlemlerinin avantajlarını ifade etmiştir. Faktoring işlemlerinin bankaların sunduğu birçok hizmetten daha faydalı olduğunu vurgulamıştır. Araştırmacı faktoring ile banka kredilerinin karşılaştırılmasını yapmıştır. Araştırma sonucunda KOBİ'lerin genel olarak teminat sorunu olduğunu ifade etmiş ve bankalardan kredi alma konusunda zorlandıklarını aktarmıştır. Faktoring işlemi ile KOBİ'ler alacaklarını teminat olarak gösterebilmekte ve teminat sorunlarını ortadan kaldırmaktadırlar (Akt. İslamoğlu - Kayhan, 2013:171-187).

Uzunoglu (1996:17) yaptığı araştırmada faktoring kavramı ile ilgili: "Faktoring her türlü mal veya hizmet satışından kaynaklanan kısa vadeli (genellikle 90 gün) ticari alacakların factoring şirketine (factor) devri, borçlunun bundan haberdar edilerek tahsilatın factor tarafından yapılmasıdır." Şeklinde ifadeyi kullanmıştır.

Koca (2010:185)'ya göre faktoring: "Factoring, kredili satış yapan işletmelerin bu satışlardan kaynaklanan kısa vadeli alacaklarını factoring şirketine devretmesi ve borçlunun bu işlemlerden haberdar edilerek tahsilatın factoring şirketi tarafından yapılması işlemidir." Yukarıdaki iki tanım birbirine çok benzediği için ikisi birlikte değerlendirildiğinde, ön ödeme fonksiyonunu ve temlik ihbarının olmadığı işlemleri kapsamadıkları görülmektedir.

Bilgin (2011:6)'e göre faktoring: "Faktoring işlemi fatura veya fatura benzeri belgelere dayalı mal veya hizmet satışlarından doğan ve doğacak alacakların devralınması suretiyle şirketlere tahsilat, finansman ve garanti hizmetlerini bir arada vermektedir."

Erdemol (1992:1)'a göre: "Factoring, adına factor denilen gerçek veya tüzel bir kişi ile açık hesap esasına göre müşterisine vade tanıyarak satış yapan bir mal veya hizmet satıcısı arasında yapılan ve satışı yapılmış mal veya hizmetlerden doğan

kısa vadeli (60-180) alacaklarla ilgili olarak factorun finansman, işgörme (hizmet), ödememe riskinin üstlenilmesi (teminat) gibi hizmetleri verdiği bir anlaşma veya sürekli düzenlemedir.” Bu tanım ile dünyadaki faktoring uygulaması genel olarak karşılaştırıldığında factorun gerçek kişi olabilmesi, sadece 60-180 günlük bir vade aralığı tanınması ve faktoring garantisinin satın alma değil de teminat sözleşmesi kapsamında görülmesi çelişki yaratmaktadır.

Kocaman (1992)’a göre; “Factoring, factor tarafından müşterinin mal veya hizmet satışından doğan faturaya bağlı alacaklarının, karşılığı (alacağın tahsili zamanından önce) avans (peşin) olarak ödenerek, müşteri adına borçlunun muhasebesinin tutulması, ihtar işlemleri gibi işgörme (hizmet) edimlerinin ve alacağın tahsil edilememesinin riskinin üstlenilmesi suretiyle devir ve satın alınmasıdır” Bu tanım ise gayrikabili rücu tam hizmet faktoring işlemleri için tamamen geçerli olsa da diğer türlere uyumlu değildir.

Emen (1994:2)’e göre: ”Factoring, gerek iç piyasada, gerekse dış piyasada, satış bedelinin vadesinde tahsilini, istenildiği taktirde vadeden önce belirli bir oranda peşin ödemeyi sağlayan ve tahsilat riskinin factor denilen aracı kuruluş tarafından karşılanmasını sağlayan yeni bir finansman yöntemidir.” Türk faktoring sektörünün gelişimine büyük emeği geçen İsmail EMEN’in tanımında finansman (ön ödeme) hizmetinin isteğe bağlı olduğu net bir şekilde belirtilmekte ve tanım geniş anlamda fiili uygulamayı ifade etmektedir. Bu tanımdaki uygulama açısından tek farklılık, faktoring şirketlerinin vadede tahsilat taahhütlerinin varmış gibi görünmesidir.

Yurtsever (2018:172)’e göre: ”KOBİ’ lerin büyük çoğunluğunun kredi imkanlarından yeterince haberdar olmadıkları ve kredi imkanları ile koşulları konusunda yeterince bilgi sahibi olmadıkları ortaya çıkmıştır. ” ”Kredi maliyetlerinin yüksek olması, yatırımlarındaki artış, öz kaynak yaratamamaları ve nakit para akışı sağlayamamaları gibi yaşadıkları zorluklar finansal sorunlarının ortaya çıkmasında rol oynayan önemli parametrelerdir. ” Firmalar için nakit akışı ve öz kaynağın önemine vurgu yapılmıştır.

Aktaş (2016:83,84)’e göre: ”Faktoring şirketleri iç ve dış ticareti geliştirici bir konumda yer almaktadır. Özellikle de ülke ekonomisine ciddi seviyede katkısı olan

fakat sermaye yetersizliği ve pazarlama konusundaki yetersizlik gibi problemlere sahip küçük ve orta ölçekli firmalar, faktoring sayesinde finansman kolaylıkları ve yeni pazar olanakları bulabilmektedir. Firmalara kısa vadede nakit yaratma olanağı sağlayan faktoring yönteminin finans dünyasında yoğun olarak kullanımı olumlu yönde katkı sağlamaktadır. ” Faktoringin nakit akışı üzerindeki olumlu etkisinden ve sermaye yetersizliği için önemli bir alternatif kaynak olduğu belirtilmiştir.

Marangoz (2016:260)’e göre: ” Bir işletmenin faaliyetlerinin sağlıklı bir şekilde devamını sağlayan temel unsurlardan biri düzenli nakit akışıdır. Düzenli nakit akışı ile birlikte işletmeler ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde ve işletmenin sürekliliğini koruma amaçlarına uygun olarak, kendileri için gerekli finansman ihtiyacını karşılayabilmektedirler. Alacağa dayalı bir nakit akışı sağlaması sebebi ile işletmeleri gereksiz kredi kullanımından kurtarmaktadır. Göreceli olarak yüksek faiz ve enflasyonun hüküm sürdüğu ekonomimizde bu yöntemin işletme finansmanı yönünden sağladığı ve sağlayacağı yararlar açıktır. ”

Korkmaz (2018:103)’e göre: ” Faktoring kısa vadeli işlem niteliği taşıması nedeniyle, tüm işletmelerin finansal sıkıntılarının giderilmesinde kullanılabilircek verimli bir yöntemdir. Faktoring işlemi, satıcıların vadeden önce nakde kavuşmasına yardımcı olan bir uygulamadır. ” Kısa vadede nakit döngüsünde yaratacağı olumlu etki ele alınmıştır.

Çalışkan (2010:92)’e göre: ” Kısa vadeli finansman ihtiyaçları kısa vadeli alacakların temliki ile karşılanarak finansman sorunu ortadan kalkmaktadır. ”

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

YÖNTEM VE UYGULAMA

4.1 Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu araştırma KOBİ kavramını ifade etmek ve Kobilerin yaşadığı finansal sorunlara çözüm önerisi sunmak amacıyla hazırlanmıştır. Araştırmanın bir diğer amacı da Türkiye’de çok önemli bir yere sahip olan KOBİ’lerin gelişimi ve büyüebilmesi için yaşadıkları finansal sorunlara faktoring hizmeti ile çözüm üretebileceklerini ifade etmektir. Bu araştırma bu konuda yapılan diğer araştırmalarına bir kaynak niteliği taşıması amacıyla hazırlanmıştır.

4.2 Evren ve Örneklem

Bu araştırmanın evrenini İstanbul ilinde faaliyet gösteren faktoring firmaları ile ilişkisi bulunan KOBİ’ler oluşturmaktadır. Araştırmanın örneklemini bu KOBİ’ler arasından tesadüfi örnekleme yöntemiyle seçilen 75 firma oluşturmaktadır.

4.3 Veri Toplama Aracı

Araştırmada veri toplama aracı olarak yazar tarafından oluşturulmuş anket formu kullanılmıştır. Anket 3 bölümden oluşmaktadır. Anketin ilk kısmında 12 sorudan oluşan firma bilgilerine yönelik sorular yer almaktadır. Anketin ikinci kısmında firmaların finansman bilgilerine yönelik 16 soru yer almaktadır. Anketin son kısmında firmaların finansal sorunlarının tespitine yönelik 21 sorudan ve 5’li likert şeklinde sorular yer almaktadır.

4.4 Verilerin Analizi

Verilerin analizi SPSS 25 programı ile yapılmış ve %95 güven düzeyi ile çalışılmıştır. Çalışmada test tekniklerinden Kikare testi, bağımsız gruplar t testi kullanılmıştır. Kikare testi; iki kategorik değişken arasındaki ilişkinin belirlenmesinde kullanılan test tekniğidir. Beklenen değeri 5’den küçük hücrelerin oranı %20 ve altında olduğunda Kikare testi yorumlanırken %20’den fazla olduğunda test geçersiz kabul edilir. Bu nedenle bazı değişkenlerde grup

birleştirmesi yapılarak testin geçerliliği sağlanmıştır. Bağımsız gruplar t testi bağımsız iki grubun nicel bir değişken açısından karşılaştırılmasında kullanılan test tekniğidir (Özdamar, (2004). Paket Programlar ile İstatistiksel Veri Analizi 1). Faktoring tercihi ile değişkenler arasındaki ilişki Kikare testi ile, Faktoring tercih durumunun finansal özelliklere göre karşılaştırılması bağımsız gruplar t testi ile analiz edilmiştir.

4.5 Araştırmaya Ait Hipotezler ve Alt Problemler

H₁: Kobilerin finansal sorunlarında faktoring önemli bir yere sahiptir.

H₂: Kobilerin finansal sorunlarını çözmek için faktoringe ihtiyaç duyarlar.

H₃: Yetersiz özkaynağı olan firmalar için faktoring alternatif kaynak olarak kullanılır.

H₄: Banka kredileri ile yeterli kaynağa ulaşamayan firmalar için faktoring etkin bir finansman aracıdır.

H₅: Kobiler için banka kredilerindeki teminat ve operasyonel süreçlerin yükü kaynaklı daha hızlı ulaşılabilen faktoring, firmalar için etkin bir kaynaktır.

H₆: Kobiler için zaman hız önemli olduğundan bankalara kıyasla daha kısa sürede başvuru talebi sonuçlandığından daha erişilebilirdir

H₇: Enflasyon faiz kur gibi hızla değişen unsurlardan daha fazla etkilenen kobi firmaları için faktoring de pahalı bir kaynak olmaktadır. Faktoring özelinde devlet teşvik ve katkıları, faiz komisyon ve vergilerde yapılabilecek indirimler ile daha erişilebilir ve tercih edilebilir kaynak olması sağlanabilir

4.6 Bulgular

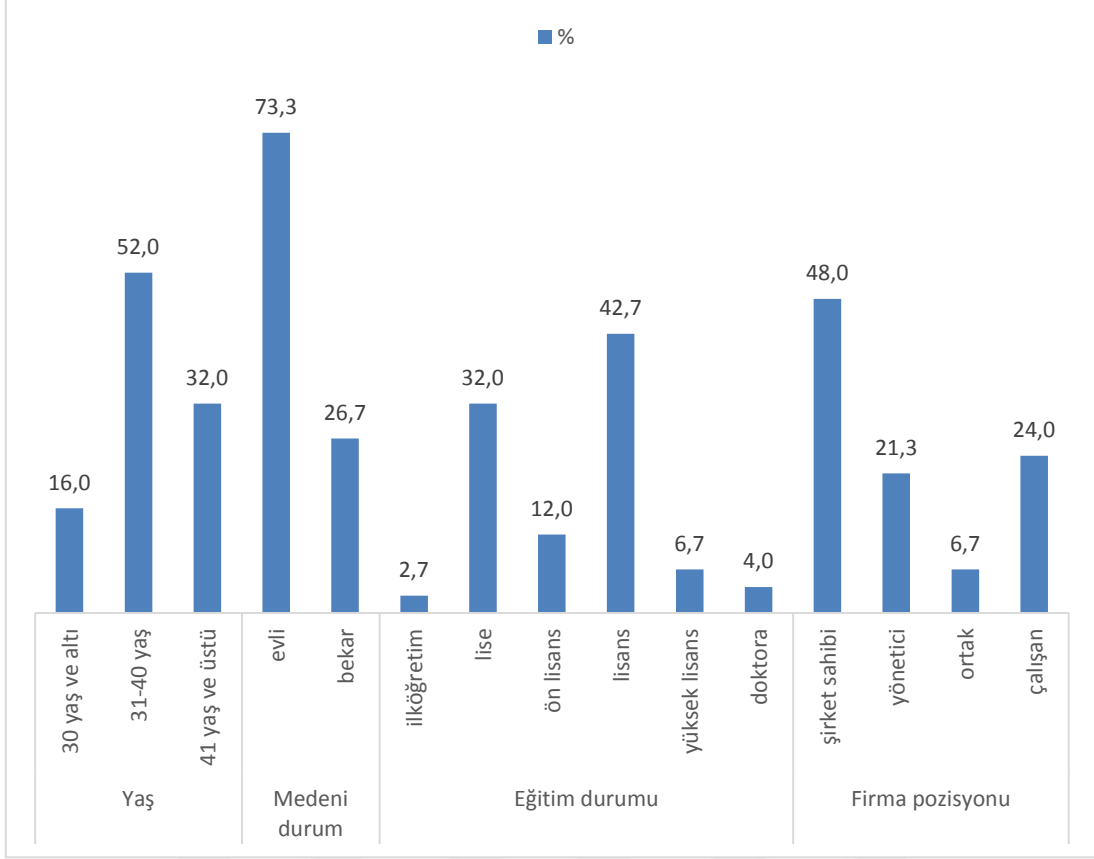
4.6.1 Araştırma Kapsamındaki Katılımcıların Kişisel Özelliklerine İlişkin Bulgular

Aşağıdaki tabloda katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin bulgulara yer verilmiştir.

Tablo 4.1: Demografik Özelliklerin, Firma Bilgilerinin Dağılımı

		n	%
Yaş	30 yaş ve altı	12	16,0
	31-40 yaş	39	52,0
	41 yaş ve üstü	24	32,0
Medeni durum	Evli	55	73,3
	Bekar	20	26,7
Eğitim durumu	İlköğretim	2	2,7
	Lise	24	32,0
	Ön lisans	9	12,0
	Lisans	32	42,7
	Yüksek lisans	5	6,7
	Doktora	3	4,0
Firma pozisyonu	Şirket sahibi	36	48,0
	Yönetici	16	21,3
	Ortak	5	6,7
	Çalışan	18	24,0
Firmanın yapısı	Şahıs	18	24,0
	Anonim	15	20,0
	kollektif	3	4,0
	limited	39	52,0
Firmada çalışan sayısı	1-10 kişi	34	45,3
	11-20 kişi	16	21,3
	21-50 kişi	12	16,0
	51-100 kişi	1	1,3
	100 kişiden fazla	12	16,0
Firmanın ana faaliyet sektörü	İnşaat	10	13,3
	Tekstil	6	8,0
	Lojistik/taşımacılık	5	6,7
	Perakende	4	5,3
	makina ve teçhizat	3	4,0
	Tarım	5	6,7
	Sağlık/medikal	11	14,7
	Plastik	4	5,3
	Gıda	3	4,0
	Finans	4	5,3
	Diğer	20	26,7
	Firmanın faaliyet süresi	1-3 yıl	12
4-5 yıl		13	17,3
5-10 yıl		16	21,3
11-20 yıl		14	18,7
20 yıldan fazla		20	26,7
Firmanın yıllık cirosu	1 milyon TL altı	13	17,3
	1-5 milyon TL	26	34,7
	5 milyon TL üstü	36	48,0
Firmadan finans yöneticisi çalışma durumu	Evet	37	49,3
	Hayır	38	50,7
Firmanın ayrı bir finans departmanı bulunma durumu	Evet	29	38,7
	Hayır	46	61,3

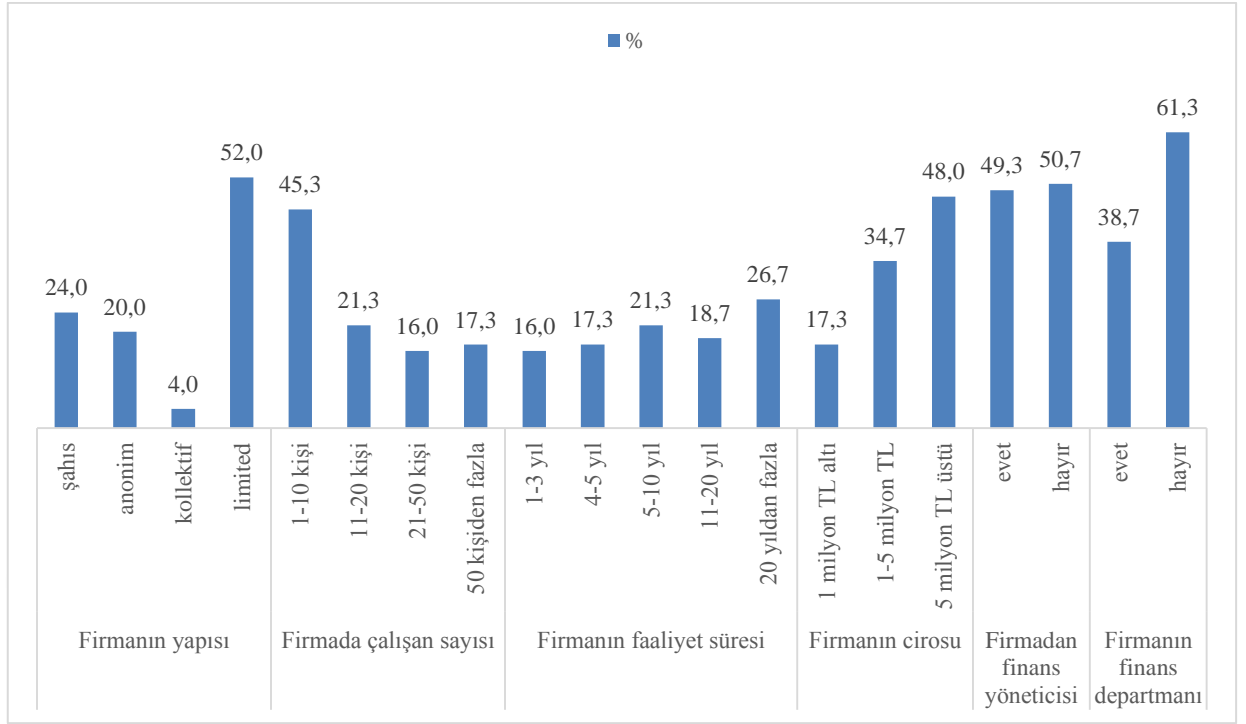
Ankete cevap verenlerin %52,0'si 31-40 yaşında, %73,3'ü evli, %42,7'si lisans mezunudur. Ankete cevap verenlerin %48,0'i şirket sahibidir.



Ankete cevap verenlerin %52,3'ünün firması limited, %45,3'ünün firmasında 1-10 kişi çalışmakta, %14,7'sinin firması sağlık, medikal sektöründe, %26,7'sinin firması 20 yıldan fazla süredir faaliyet göstermekte, %48,0'inin yıllık cirosu 5 milyon TL'dir. Ankete cevap verenlerin %49,3'ünün firmasında finans yöneticisi bulunmakta, %38,7'sinin firmasında ayrı finans departmanı bulunmaktadır.

4.6.2 Firmaların Finansman Bilgileri ve Faktoring Bilgilerinin Dağılımına Yönelik Bulgular

Araştırmanın bu kısmında araştırmaya dahil olan firmaların finansal bilgileri ve faktoring bilgilerinin dağılımına yönelik bulgulara yer verilmiştir.



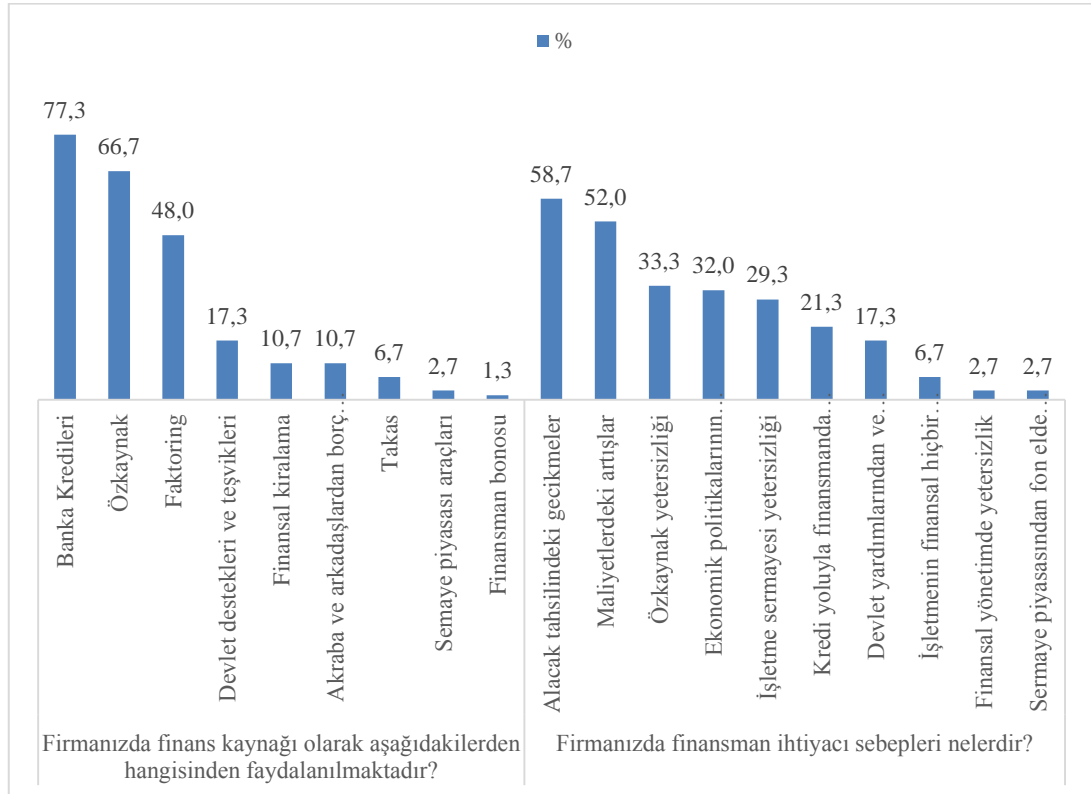
Tablo 4.2: Firmaların Finansman Bilgileri, Faktoring Bilgilerinin Dağılımı

		n	%
Firmanızda finans kaynağı olarak aşağıdakilerden hangisinden faydalanılmaktadır?	Banka Kredileri	58	77,3
	Özkaynak	50	66,7
	Faktoring	36	48,0
	Devlet destekleri ve teşvikleri	13	17,3
	Finansal kiralama	8	10,7
	Akraba ve arkadaşlardan borç alma	8	10,7
	Takas	5	6,7
	Semaye piyasası araçları	2	2,7
	Finansman bonusu	1	1,3
Firmanızda finansman ihtiyacı sebepleri nelerdir?	Alacak tahsilindeki gecikmeler	44	58,7
	Maliyetlerdeki artışlar	39	52,0
	Özkaynak yetersizliği	25	33,3
	Ekonomik politikalarının firmaya etkisi	24	32,0
	İşletme sermayesi yetersizliği	22	29,3
	Kredi yoluyla finansmanda karşılaşılan güçlükler	16	21,3
	Devlet yardımlarından ve teşviklerden yararlanamama	13	17,3
	İşletmenin finansal hiçbir sorunu yoktur	5	6,7
	Finansal yönetimde yetersizlik	2	2,7
Sermaye piyasasından fon elde etmede karşılaşılan güçlükler	2	2,7	
Firmanızda alacakları tahsil süreniz nedir?	1 ay	10	13,3
	2 ay	6	8,0
	3 ay	20	26,7
	4 ay	8	10,7
	5 ay	7	9,3
	6 ay	10	13,3
	6 aydan fazla	14	18,7

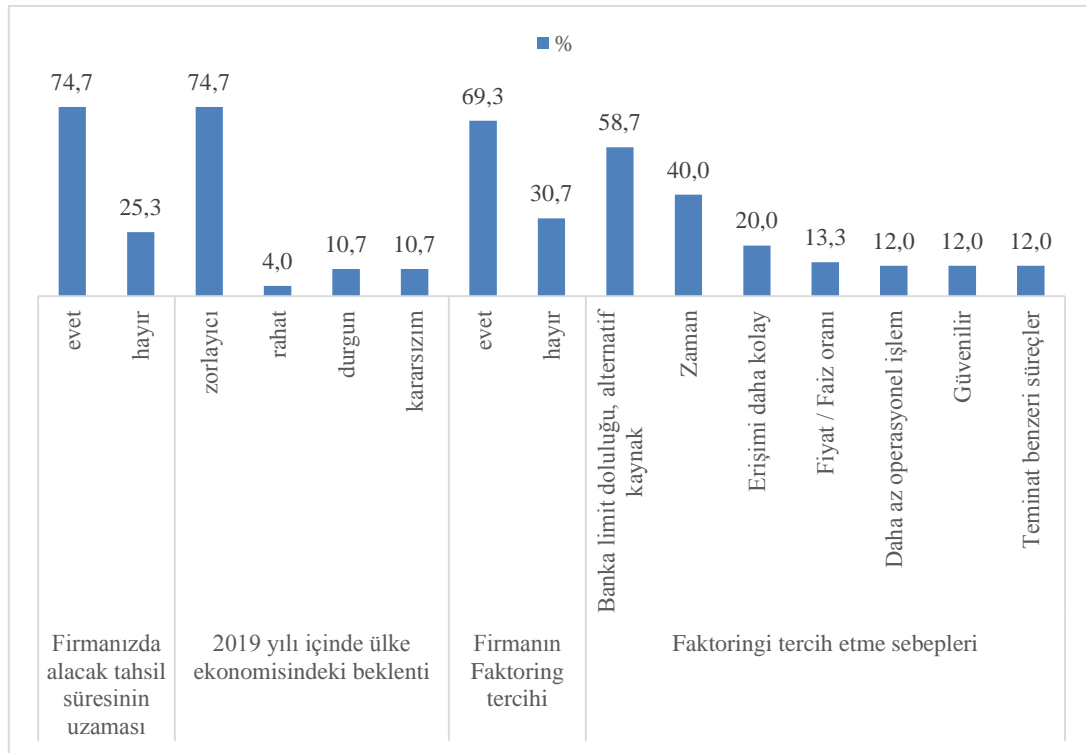
Firmanızda alacak tahsil süresi son 1 yılda uzadı mı?	evet	56	74,7
	hayır	19	25,3
Piyasada ki mevcut kredi faiz oranları hakkındaki düşünceniz nedir?	düşük	1	1,3
	yüksek	23	30,7
	çok yüksek	51	68,0
2019 yılı içinde ülke ekonomisindeki beklentiniz nedir?	zorlayıcı	56	74,7
	rahat	3	4,0
	durgun	8	10,7
	kararsızım	8	10,7
Firmanızda, Faktoring tercih ediliyor mu?	evet	52	69,3
	hayır	23	30,7
Faktoring kullanımınızı etkileyen koşullar nelerdir?	piyasa koşulları iyi iken kullanıyorum	7	9,3
	piyasa koşulları zorlaştığında kullanıyorum	35	46,7
	değişiklik göstermiyor	33	44,0
Faktoring ihtiyacınız doğduğunda önceliğiniz hangi faktoring kurumu olmaktadır?	banka Faktoring	52	69,3
	piyasa Faktoring	1	1,3
	her ikiside	22	29,3
Hangi işlemler için Faktoringi tercih ediyorsunuz?	Yurtiçi çek/fatura	69	92,0
	İthalat	7	9,3
Faktoringi tercih etme sebep /leriniz nelerdir?	Banka limit doluluğu, alternatif kaynak	44	58,7
	Zaman	30	40,0
	Erişimi daha kolay	15	20,0
	Fiyat / Faiz oranı	10	13,3
	Daha az operasyonel işlem	9	12,0
	Güvenilir	9	12,0
	Teminat benzeri süreçler	9	12,0
Faktoring, finansman ihtiyacınızı ne düzeyde karşılıyor?	hiç	8	10,6
	çok az	3	4,0
	kısmen	50	66,7
	fazla	11	14,7
	çok fazla	3	4,0
Alacaklarınızı Faktoringe devrettiğinizde ne düzeyde rekabet avantajı elde ettiğinizi düşünüyorsunuz?	hiç	15	20,3
	çok az	15	20,3
	kısmen	35	47,3
	fazla	7	9,5
	çok fazla	2	2,7
Alacaklarınızı Faktoringe devrettiğinizde alacak kaygınız ne düzeyde azalıyor?	hiç	11	14,7
	çok az	12	16,0
	kısmen	39	52,0
	fazla	10	13,3
	çok fazla	3	4,0
Alacaklarınızı Faktoringe devrettiğinizde hukuki ve operasyonel iş yükünüz ne derece ortadan kalkıyor?	hiç	12	16,0
	çok az	13	17,3
	kısmen	37	49,3
	fazla	11	14,7
	çok fazla	2	2,7
Faktoring işlemlerinden memnuniyet düzeyiniz nedir?	hiç	3	4,0
	çok az	3	4,0
	kısmen	28	37,3
	fazla	34	45,3
	çok fazla	7	9,3
Faktoring işlemlerine güven düzeyiniz nedir?	hiç	2	2,7
	çok az	3	4,0
	kısmen	23	30,7
	fazla	33	44,0

	çok fazla	14	18,7
İşlemlerinizi için Faktoring şirketi seçerken nelere dikkat edersiniz?	Hızlı sonuç alma	65	86,7
	Fiyat / Faiz oranı	43	57,3
	İlgi	39	52,0
	Geri bildirim kalitesi	31	41,3
	Kolay erişim	31	41,3
	Banka İştiraki olması	23	30,7
	Şeffaflık	21	28,0
	Alışkanlık /Her zaman aynı kurum ile çalışırım	10	13,3
	Dijital/Mobil uygulamalar	5	6,7
	Faktoring işlemlerinde en sık karşılaştığınız sorun nedir?	Fiyat	40
Olumsuz netice alma		22	29,3
Operasyonel İşlemler		21	28,0
Yoğun evrak		20	26,7
Zaman		15	20,0
Sorun yaşamadım		10	13,3
İletişim sorunları		4	5,3

Ankete cevap verenlerin firmasında %77,3 oranla en çok banka kredileri finans kaynağı olarak kullanılmakta iken %1,3 oranla en az finansman bonusu finans kaynağı olarak kullanılmaktadır. Ankete cevap verenlerin firmasında %58,7 oranla en çok alacak tahsilindeki gecikmeler nedeniyle finansmana ihtiyaç duyarken %2,7 oranla en az finansal yönetimdeki yetersizlik nedeniyle finansmana ihtiyaç duymaktadır.

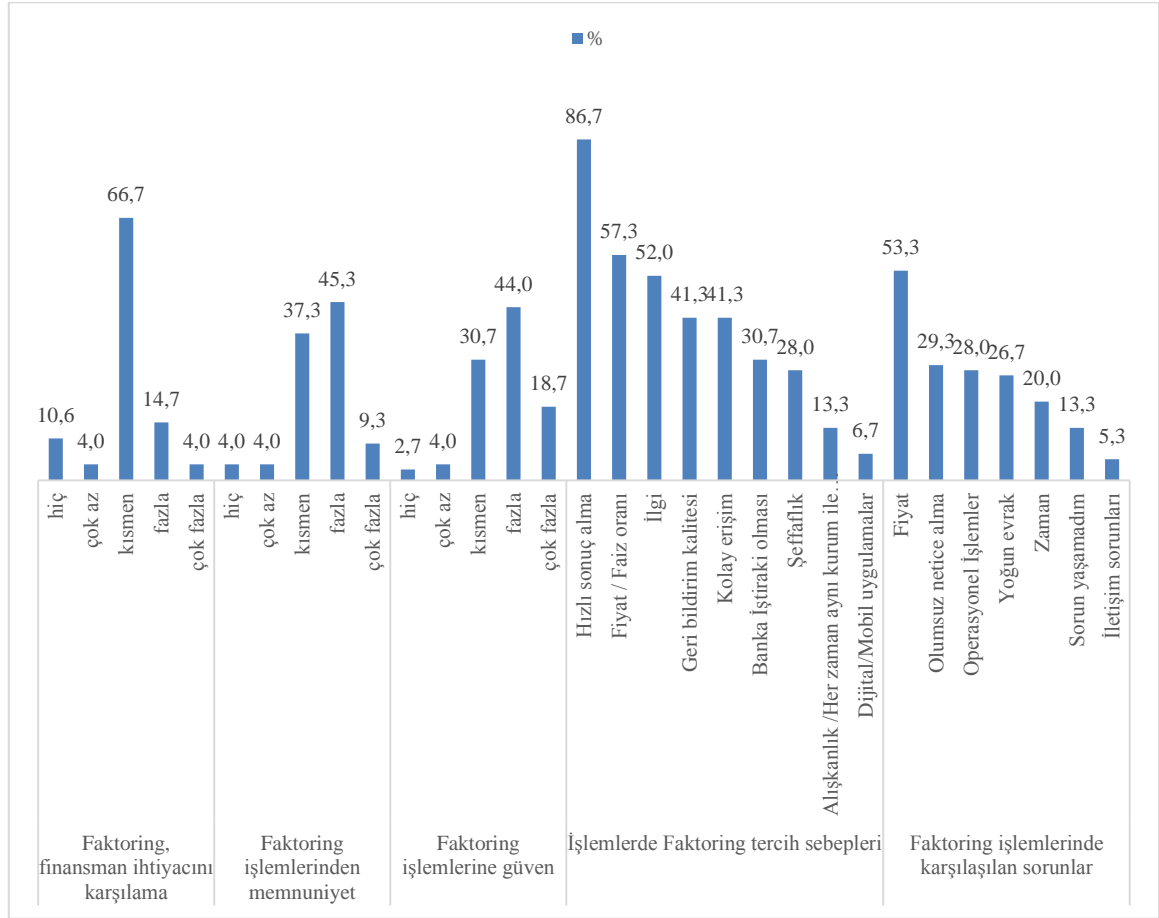


Ankete cevap verenlerin %26,7'sinin firması alacaklarını 3 ayda tahsil etmekte, %74,7'sinin son 1 yılda alacak tahsili uzamıştır. Ankete cevap verenlerin %68,0'i kredi faizlerini çok yüksek bulmakta, %74,7'si 2019 ülke ekonomisini zorlayıcı bulmaktadır. Ankete cevap verenlerin %69,3'ünün firmasında Faktoring tercih edilmekte, %46,7'si piyasa koşulları zorlaştığında Faktoring kullanmakta, %69,3'ü banka Faktoring kullanmakta, %92,0'si yurtiçi çek, fatura için Faktoringi tercih etmektedir. Ankete cevap verenlerin firmasında %58,7 oranla en çok banka limit doluluğu, alternatif kaynak nedeniyle Faktoringi tercih etmekte %12,0 oranla en az daha az operasyonel işlem, güvenilirlik nedeniyle Faktoringi tercih etmektedir.



Ankete cevap verenlerin %66,7'si Faktoringin finansman ihtiyaçlarını kısmen karşıladığını, %47,3'ü alacaklarını Faktoringe devrettiğinde kısmen avantaj sağladığını, %52,0'si Faktoringin kısmen alacak kaygısını azalttığını, %49,3'ü alacakların Faktoringe devrinde hukuki ve operasyonel iş yükünün kısmen ortadan kalktığını, %45,3'ü Faktoring işlemlerinde fazlaca memnun olduğunu, %44,0'ü Faktoring işlemlerine fazlaca güvendiğini belirtmiştir. Ankete cevap verenler %86,7 oranla Faktoring şirketi tercih ederken en çok hızlı sonuç almaya dikkat ettiğini %6,7 oranla dijital, mobil uygulamalara göre en az dikkat ettiğini belirtmiştir. Ankete

cevap verenler %53,3 oranla Faktoring işlemlerinde en çok fiyat sorunuyla karşılaşırken %5,3 oranla en az iletişim sorunuyla karşılaşmaktadır.



4.6.3 Firmaların Finansman İhtiyacı Sebeplerinin Dağılımına İlişkin Bulgular

Aşağıda araştırmaya katılan firmaların finansman ihtiyacı sebeplerinin dağılımına ilişkin bulgulara yer verilmiştir.

Tablo 4.3: Firmaların Finansman İhtiyacı Sebeplerinin Dağılımı

	Çok az %	Az %	Kısmen %	Fazla %	Çok fazla %	Ortalama	Std. Sapma
Kredi kurumlarının yüksek teminat istemesi	12,0	10,7	34,7	26,7	16,0	3,24	1,21
Kredi geri ödemelerinde, ödeme süresinin yetersizliği	18,7	20,0	42,7	12,0	6,7	2,68	1,12
Yüksek kredi maliyetleri	4,0	2,7	25,3	28,0	40,0	3,97	1,07
Kısıtlı kredi imkanları	9,3	5,3	40,0	22,7	22,7	3,44	1,18
Özsermaye yetersizliği	16,0	8,0	53,3	14,7	8,0	2,91	1,09
Uygulanan ekonomi	5,3	5,3	34,7	28,0	26,7	3,65	1,10

politikaları							
Kapasite düşüklüğü	17,3	12,0	54,7	12,0	4,0	2,73	1,02
Mevzuatla ilgili yaşanan sorunlar	12,0	6,7	45,3	25,3	10,7	3,16	1,10
Sektörel teşviklerin yetersizliği	9,3	9,3	34,7	26,7	20,0	3,39	1,18
İş hayatına yönelik bürokratik engeller	6,7	13,3	38,7	24,0	17,3	3,32	1,12
Nakit açığı sorunu	9,3	5,3	36,0	29,3	20,0	3,45	1,15
Yüksek vergi ve harçlar	4,0	2,7	32,0	28,0	33,3	3,84	1,05
Kredi vadelerinin kısa olması	5,3	10,7	38,7	32,0	13,3	3,37	1,02
Kar marjlarının düşük olması	6,7	5,3	44,0	21,3	22,7	3,48	1,11
Alacakların zamanında tahsil edilememesi	2,7	5,3	29,3	21,3	41,3	3,93	1,08
Döviz kurlarında yaşanan dalgalanmalar	1,3	0,0	28,0	28,0	42,7	4,11	0,91
Yüksek personel ve sigorta giderleri	4,0	5,3	38,7	22,7	29,3	3,68	1,08
Girdi maliyetlerinin yüksekliği	4,0	5,3	29,3	33,3	28,0	3,76	1,05
Faizlerin yüksekliği	1,3	2,7	14,7	20,0	61,3	4,37	0,93
İşletme sermayesi yetersizliği	8,0	14,7	46,7	20,0	10,7	3,11	1,05
Nakit giriş ve çıkış zamanlamasındaki uyumsuzluk	4,0	6,7	40,0	22,7	26,7	3,61	1,08

Ankete cevap verenlerin firmalarının finansman ihtiyacında en önemli unsurlar;

- Faizlerin yüksekliği
- Döviz kurlarında yaşanan dalgalanmalar
- Yüksek kredi maliyetleri
- Alacakların zamanında tahsil edilememesi
- Yüksek vergi ve harçlar
- Girdi maliyetlerinin yüksekliği

Ankete cevap verenlerin firmalarının finansman ihtiyacında en az önemli unsurlar;

- Kredi geri ödemelerinde, ödeme süresinin yetersizliği
- Kapasite düşüklüğü
- Özsermaye yetersizliği
- İşletme sermayesi yetersizliği
- Mevzuatla ilgili yaşanan sorunlar

- Kredi kurumlarının yüksek teminat istemesi



4.6.4 Demografik Özelliklerin, Firma Bilgilerinin Faktoringi Tercih Etme Durumuna ilişkin bulgular

Araştırmaya katılanların demografik özelliklerin, firma bilgilerinin faktoringi tercih etme durumuna ilişkin bulgulara yer verilmiştir.

Tablo 4.4: Demografik Özelliklerin, Firma Bilgilerinin Faktoringi Tercih Etme Durumu ile İlişkisi

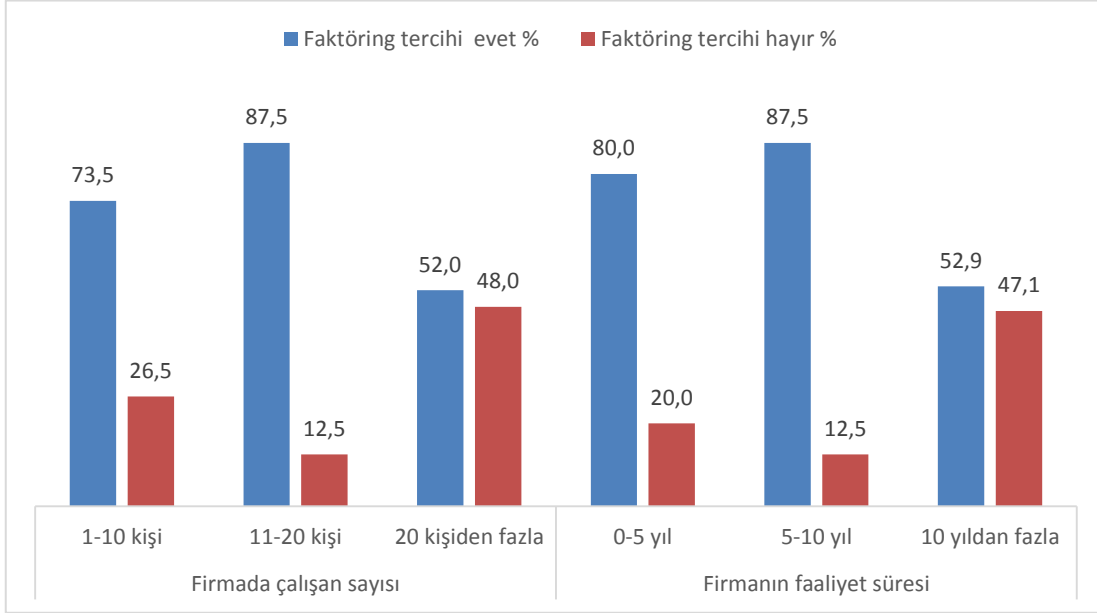
		Firmanızda, Faktoring tercih ediliyor mu?				X ²	p
		evet		hayır			
		n	%	n	%		
Cinsiyet	erkek	37	67,3	18	32,7	0,129	0,720
	kadın	15	75,0	5	25,0		
Yaş	30 yaş ve altı	10	83,3	2	16,7	2,583	0,275
	31-40 yaş	24	61,5	15	38,5		
	41 yaş ve üstü	18	75,0	6	25,0		
Medeni durum	evli	37	67,3	18	32,7	0,129	0,720
	bekar	15	75,0	5	25,0		
Eğitim durumu	lisans altı	24	68,6	11	31,4	0,001	0,999
	lisans ve üstü	28	70,0	12	30,0		
Firma pozisyonu	şirket sahibi, ortak	31	75,6	10	24,4	4,166	0,125
	yönetici	12	75,0	4	25,0		
	çalışan	9	50,0	9	50,0		
Firmanın yapısı	şahıs	12	66,7	6	33,3	2,724	0,256
	anonim, kolektif	10	55,6	8	44,4		
	limited	30	76,9	9	23,1		
Firmada çalışan sayısı	1-10 kişi	25	73,5	9	26,5	6,298	0,043*
	11-20 kişi	14	87,5	2	12,5		
	20 kişiden fazla	13	52,0	12	48,0		
Firmanın faaliyet süresi	0-5 yıl	20	80,0	5	20,0	8,118	0,017*
	5-10 yıl	14	87,5	2	12,5		
	10 yıldan fazla	18	52,9	16	47,1		
Firmanın yıllık cirosu	1 milyon TL altı	10	76,9	3	23,1	0,543	0,762
	1-5 milyon TL	17	65,4	9	34,6		
	5 milyon TL üstü	25	69,4	11	30,6		
Firmadan finans yöneticisi çalışma durumu	evet	26	70,3	11	29,7	0,001	0,999
	hayır	26	68,4	12	31,6		
Firmanın ayrı bir finans departmanı bulunma durumu	evet	19	65,5	10	34,5	0,097	0,755
	hayır	33	71,7	13	28,3		

*p<0,05 anlamlı ilişki var, p>0,05 anlamlı ilişki yok ; Kikare testi

Ankete cevap verenlerin cinsiyeti, yaşı, medeni durumu, eğitim durumu, firma pozisyonu, firmanın yapısı, firmanın yıllık cirosu, firmanın finans yöneticisi çalışma durumu, firmanın finans departmanı bulunma durumu ile Faktoring tercih etme durumu arasında istatistiksel anlamlı ilişki bulunmamaktadır (p>0,05).

Ankete cevap verenlerin firmasındaki çalışan sayısı ile Faktoring tercih etme durumu arasında istatistiksel anlamlı ilişki bulunmaktadır (p<0,05). Firmasında 11-20 kişi çalışanların Faktoringi tercih etme oranı daha yüksektir (%87,5).

Ankete cevap verenlerin firmasının faaliyet süresi ile Faktoring tercih etme durumu arasında istatistiksel anlamlı ilişki bulunmaktadır ($p < 0,05$). Firması 5-10 yıldır faaliyet gösterenlerin Faktoringi tercih etme oranı daha yüksektir (%87,5).



4.6.5 Firmaların Finansman Bilgilerinin Faktoringi Tercih Etme Durumu İle İlişkisine Yönelik Bulgular

Araştırmaya katılan firmaların finansman bilgilerinin faktoringi tercih etme durumuna ilişkin bulgulara yer verilmiştir.

Tablo 4.5: Finansman Bilgilerinin Faktoringi Tercih Etme Durumu ile İlişkisi

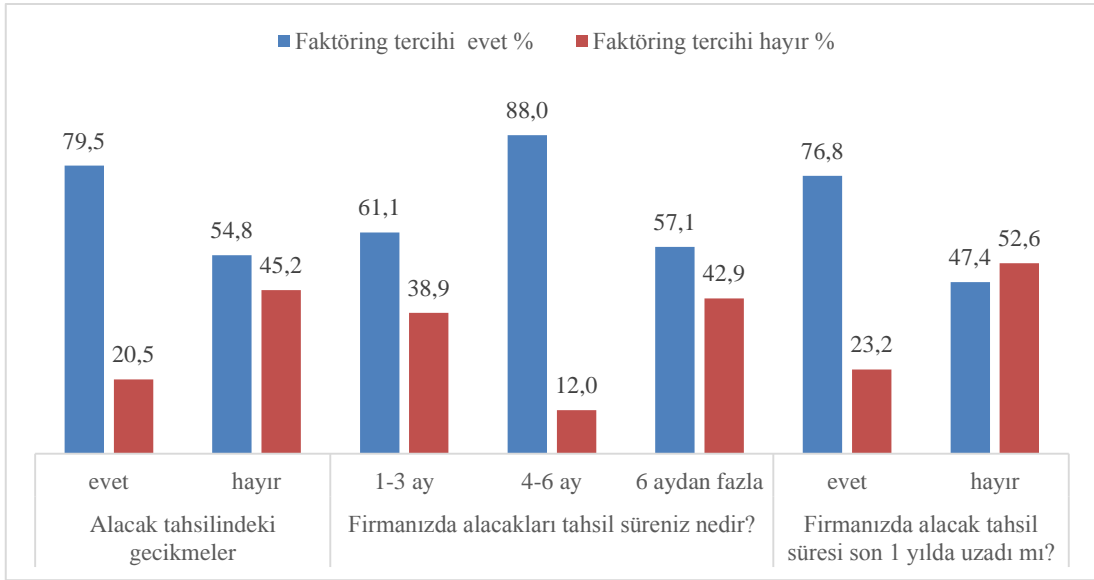
		Firmanızda, Faktoring tercih ediliyor mu?				X ²	p
		evet		hayır			
		n	%	n	%		
Özkaynak yetersizliği	evet	16	64,0	9	36,0	0,196	0,658
	hayır	36	72,0	14	28,0		
İşletme sermayesi yetersizliği	evet	16	72,7	6	27,3	0,018	0,892
	hayır	36	67,9	17	32,1		
Finansal yönetimde yetersizlik	evet	1	50,0	1	50,0	0,001	0,999
	hayır	51	69,9	22	30,1		
Kredi yoluyla finansmanda karşılaşılan güçlükler	evet	14	87,5	2	12,5	2,164	0,141
	hayır	38	64,4	21	35,6		
Devlet yardımlarından ve teşviklerden yararlanamama	evet	10	76,9	3	23,1	0,104	0,747
	hayır	42	67,7	20	32,3		
Sermaye piyasasından fon elde etmede karşılaşılan güçlükler	evet	1	50,0	1	50,0	0,001	0,999
	hayır	51	69,9	22	30,1		
Alacak tahsilindeki gecikmeler	evet	35	79,5	9	20,5	4,124	0,042*
	hayır	17	54,8	14	45,2		
Maliyetlerdeki artışlar	evet	29	74,4	10	25,6	0,536	0,464
	hayır	23	63,9	13	36,1		
Ekonomik politikalarının firmaya etkisi	evet	17	70,8	7	29,2	0,001	0,999
	hayır	35	68,6	16	31,4		
İşletmenin finansal hiçbir sorunu yoktur	evet	3	60,0	2	40,0	0,001	0,999
	hayır	49	70,0	21	30,0		
Firmanızda alacakları tahsil süreniz nedir?	1-3 ay	22	61,1	14	38,9	6,220	0,045*
	4-6 ay	22	88,0	3	12,0		
	6 aydan fazla	8	57,1	6	42,9		
Firmanızda alacak tahsil süresi son 1 yılda uzadı mı?	evet	43	76,8	13	23,2	4,473	0,034*
	hayır	9	47,4	10	52,6		

*p<0,05 anlamlı ilişki var, p>0,05 anlamlı ilişki yok ; Kikare testi

Ankete cevap verenlerin firmasının alacak tahsilindeki gecikmeler nedeniyle finansmana ihtiyaç duyma durumu ile Faktoring tercih etme durumu arasında istatistiksel anlamlı ilişki bulunmaktadır (p<0,05). Alacak tahsilindeki gecikmeler nedeniyle finansman ihtiyacı duyanlarda Faktoringi tercih etme oranı daha yüksektir (%79,5).

Ankete cevap verenlerin firmasının alacak tahsil süresi ile Faktoring tercih etme durumu arasında istatistiksel anlamlı ilişki bulunmaktadır (p<0,05). 4-6 ayda alacaklarını tahsil edenlerde Faktoringi tercih etme oranı daha yüksektir (%88,0).

Ankete cevap verenlerin firmasının alacak tahsilinde son 1 yılda uzama durumu ile Faktoring tercih etme durumu arasında istatistiksel anlamlı ilişki bulunmaktadır ($p < 0,05$). Son 1 yılda alacaklarının tahsil süresi uzayanlarda Faktoringi tercih etme oranı daha yüksektir (%76,8). Diğer değişkenlerde anlamlı ilişki bulunmamaktadır ($p > 0,05$).



4.6.6 Firmaların Finansman İhtiyaçlarının Faktoring Tercih Durumuna göre Karşılaştırılmasına Yönelik Bulgular

Firmaların Finansman İhtiyaçlarının Faktoring Tercih Durumuna göre Karşılaştırılmasına yönelik bulgulara yer verilmiştir.

Tablo 4.6: Firmaların Finansman İhtiyaçlarının Faktoring Tercih Durumuna göre Karşılaştırılması

	Firmanızda, Faktoring tercih ediliyor mu?				t	p
	evet		hayır			
	Ortalama	Std. Sapma	Ortalama	Std. Sapma		
Kredi kurumlarının yüksek teminat istemesi	3,37	1,14	2,96	1,33	1,361	0,178
Kredi geri ödemelerinde, ödeme süresinin yetersizliği	2,56	1,21	2,96	0,82	-1,659	0,102
Yüksek kredi maliyetleri	4,17	0,96	3,52	1,16	2,530	0,014*
Kısıtlı kredi imkanları	3,58	1,18	3,13	1,14	1,529	0,131
Özsermaye yetersizliği	2,96	1,17	2,78	0,90	0,651	0,517
Uygulanan ekonomi politikaları	3,75	1,06	3,43	1,16	1,150	0,254
Kapasite düşüklüğü	2,62	1,07	3,00	0,85	-1,661	0,103
Mevzuatla ilgili yaşanan sorunlar	3,23	1,18	3,00	0,90	0,924	0,360
Sektörel teşviklerin yetersizliği	3,46	1,23	3,22	1,09	0,821	0,414
İş hayatına yönelik bürokratik engeller	3,42	1,13	3,09	1,08	1,205	0,232
Nakit açığı sorunu	3,46	1,18	3,43	1,12	0,092	0,927
Yüksek vergi ve harçlar	3,94	1,07	3,61	0,99	1,270	0,208
Kredi vadelerinin kısa olması	3,44	1,04	3,22	1,00	0,876	0,384
Kar marjlarının düşük olması	3,50	1,13	3,43	1,08	0,234	0,816
Alacakların zamanında tahsil edilememesi	4,10	1,09	3,57	0,99	1,998	0,049*
Döviz kurlarında yaşanan dalgalanmalar	4,27	0,77	3,74	1,10	2,101	0,044*
Yüksek personel ve sigorta giderleri	3,88	1,02	3,22	1,09	2,558	0,013*
Girdi maliyetlerinin yüksekliği	3,90	1,03	3,43	1,04	1,810	0,074
Faizlerin yüksekliği	4,62	0,66	3,83	1,19	2,977	0,006*
İşletme sermayesi yetersizliği	3,08	1,15	3,17	0,78	-0,426	0,672
Nakit giriş ve çıkış zamanlamasındaki uyumsuzluk	3,63	1,09	3,57	1,08	0,256	0,799

*p<0,05 anlamlı fark var, p>0,05 anlamlı fark yok ; t testi

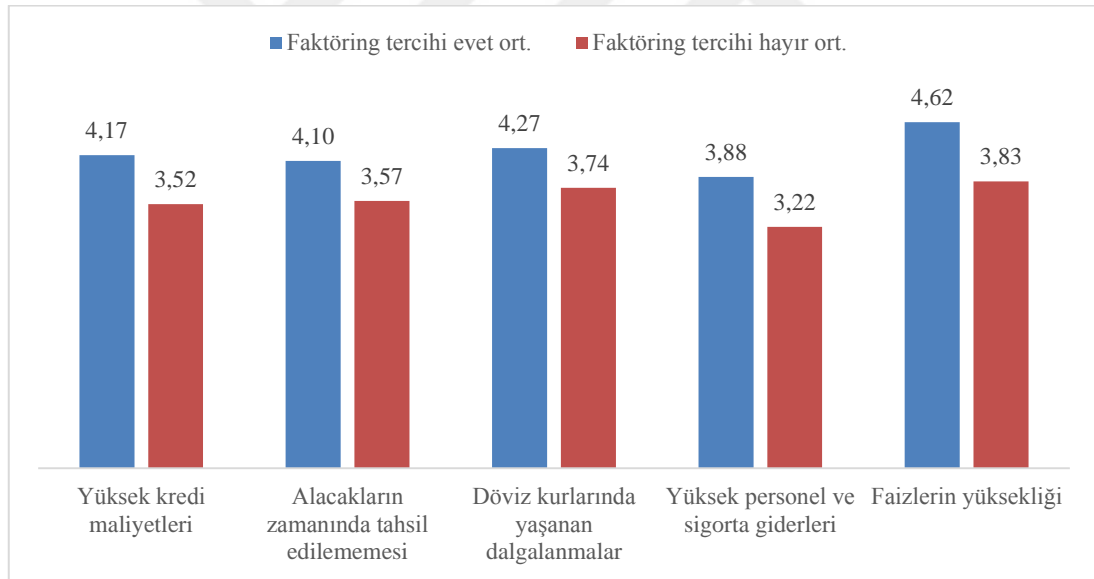
Factoringi tercih edenler ile etmeyenler arasında yüksek kredi maliyetlerinin etkisi bakımından istatistiksel anlamlı ilişki bulunmaktadır (p<0,05). Factoringi tercih edenler yüksek kredi maliyetleri sorunuyla daha çok karşılaşmıştır (4,17).

Factoringi tercih edenler ile etmeyenler arasında alacakların zamanında tahsil edilememesinin etkisi bakımından istatistiksel anlamlı ilişki bulunmaktadır (p<0,05). Factoringi tercih edenler alacakların zamanında tahsil edilememe sorunuyla daha çok karşılaşmıştır (4,10).

Faktoringi tercih edenler ile etmeyenler arasında döviz kurunda yaşanan dalgalanmaların etkisi bakımından istatistiksel anlamlı ilişki bulunmaktadır ($p<0,05$). Faktoringi tercih edenler döviz kurunda yaşanan dalgalanmalar sorunuyla daha çok karşılaşmıştır (4,27).

Faktoringi tercih edenler ile etmeyenler arasında yüksek personel ve sigorta giderlerinin etkisi bakımından istatistiksel anlamlı ilişki bulunmaktadır ($p<0,05$). Faktoringi tercih edenler yüksek personel ve sigorta giderleri sorunuyla daha çok karşılaşmıştır (3,88).

Faktoringi tercih edenler ile etmeyenler arasında faizlerin yüksekliğinin etkisi bakımından istatistiksel anlamlı ilişki bulunmaktadır ($p<0,05$). Faktoringi tercih edenler yüksek personel ve faizlerin yüksekliği sorunuyla daha çok karşılaşmıştır (4,62). Diğer değişkenlerde anlamlı fark bulunmamaktadır ($p>0,05$).



4.6.7 Firmaların Finansman İhtiyaçlarının Son 1 Yılda Alacak Tahsillerinin Uzama Durumuna göre Karşılaştırılmasına Yönelik Bulgular

Aşağıda firmaların finansman ihtiyaçlarının son 1 yılda alacak tahsillerinin uzama durumuna göre karşılaştırılmasına yönelik bulgulara yer verilmiştir.

Tablo 4.7: Firmaların Finansman İhtiyaçlarının Son 1 Yılda Alacak Tahsillerinin Uzama Durumuna göre Karşılaştırılması

	Firmanızda alacak tahsil süresi son 1 yılda uzadı mı?				t	p
	Evet		Hayır			
	Ortalama	Std. Sapma	Ortalama	Std. Sapma		
Kredi kurumlarının yüksek teminat istemesi	3,39	1,09	2,79	1,44	1,918	0,059
Kredi geri ödemelerinde, ödeme süresinin yetersizliği	2,70	1,06	2,63	1,30	0,217	0,829
Yüksek kredi maliyetleri	4,05	0,94	3,74	1,37	0,937	0,358
Kısıtlı kredi imkanları	3,55	1,14	3,11	1,24	1,445	0,153
Özsermaye yetersizliği	2,96	1,04	2,74	1,24	0,782	0,437
Uygulanan ekonomi politikaları	3,75	1,03	3,37	1,26	1,317	0,192
Kapasite düşüklüğü	2,91	0,96	2,21	1,03	2,699	0,009*
Mevzuatla ilgili yaşanan sorunlar	3,32	0,97	2,68	1,34	1,914	0,067
Sektörel teşviklerin yetersizliği	3,52	1,11	3,00	1,33	1,667	0,100
İş hayatına yönelik bürokratik engeller	3,46	1,04	2,89	1,24	1,957	0,054
Nakit açığı sorunu	3,63	1,07	2,95	1,27	2,273	0,026*
Yüksek vergi ve harçlar	4,02	1,02	3,32	1,00	2,607	0,011*
Kredi vadelerinin kısa olması	3,48	0,93	3,05	1,22	1,597	0,115
Kar marjlarının düşük olması	3,63	1,07	3,05	1,13	1,985	0,051
Alacakların zamanında tahsil edilememesi	4,23	0,93	3,05	1,03	4,640	0,000*
Döviz kurlarında yaşanan dalgalanmalar	4,20	0,82	3,84	1,12	1,480	0,143
Yüksek personel ve sigorta giderleri	3,84	0,95	3,21	1,32	2,252	0,027*
Girdi maliyetlerinin yüksekliği	3,91	0,96	3,32	1,20	2,187	0,032*
Faizlerin yüksekliği	4,41	0,87	4,26	1,10	0,597	0,552
İşletme sermayesi yetersizliği	3,16	1,01	2,95	1,18	0,765	0,447
Nakit giriş ve çıkış zamanlamasındaki uyumsuzluk	3,80	0,98	3,05	1,18	2,740	0,008*

*p<0,05 anlamlı fark var, p>0,05 anlamlı fark yok ; t testi

Alacak tahsili son 1 yılda uzayanlar ile uzamayanlar arasında kapasite düşüklüğünün etkisi bakımından istatistiksel anlamlı ilişki bulunmaktadır (p<0,05). Son 1 yılda alacak tahsili uzayan firmalar kapasite düşüklüğü sorunuyla daha çok karşılaşmıştır (2,91).

Alacak tahsili son 1 yılda uzayanlar ile uzamayanlar arasında nakit açığı sorununun etkisi bakımından istatistiksel anlamlı ilişki bulunmaktadır (p<0,05). Son 1 yılda alacak tahsili uzayan firmalar nakit açığı sorunuyla daha çok karşılaşmıştır (3,63).

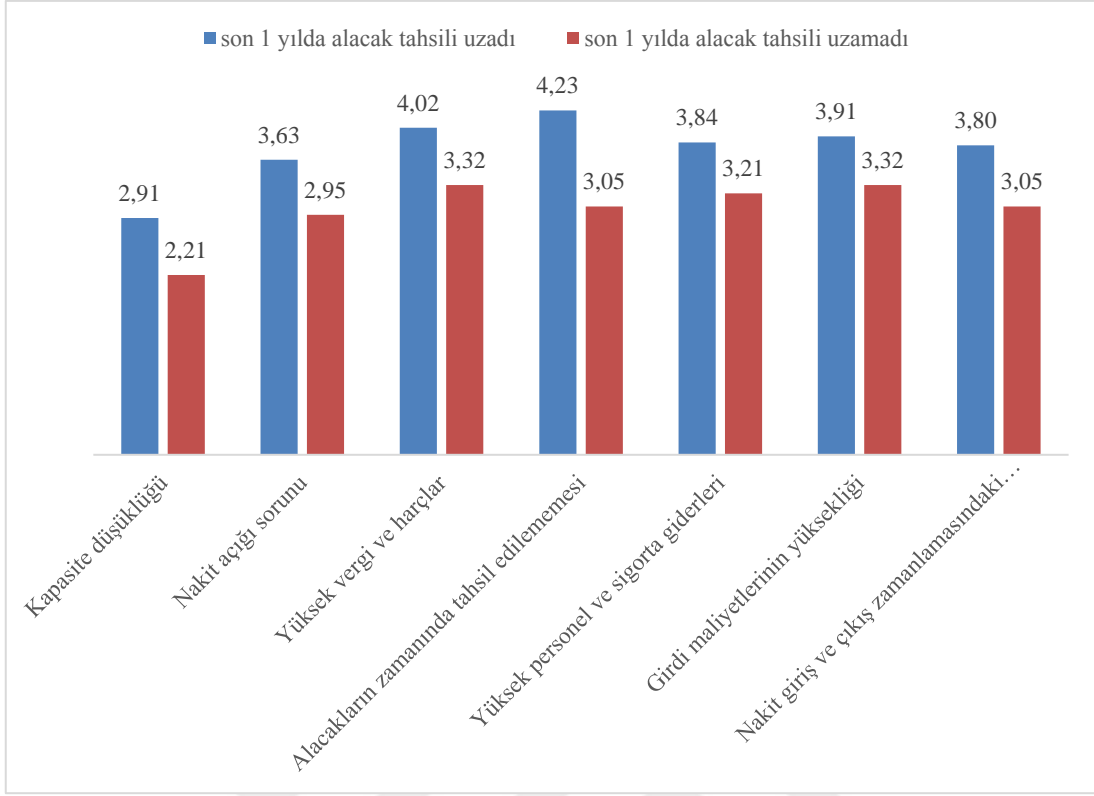
Alacak tahsili son 1 yılda uzayanlar ile uzamayanlar arasında yüksek vergi ve harçlar sorununun etkisi bakımından istatistiksel anlamlı ilişki bulunmaktadır ($p<0,05$). Son 1 yılda alacak tahsili uzayan firmalar yüksek vergi ve harçlar sorunuyla daha çok karşılaşmıştır (4,02).

Alacak tahsili son 1 yılda uzayanlar ile uzamayanlar arasında alacakların zamanında tahsil edilememe etkisi bakımından istatistiksel anlamlı ilişki bulunmaktadır ($p<0,05$). Son 1 yılda alacak tahsili uzayan firmalar alacakları tahsil edememe sorunuyla daha çok karşılaşmıştır (4,23).

Alacak tahsili son 1 yılda uzayanlar ile uzamayanlar arasında yüksek personel ve sigorta giderlerinin etkisi bakımından istatistiksel anlamlı ilişki bulunmaktadır ($p<0,05$). Son 1 yılda alacak tahsili uzayan firmalar yüksek personel ve giderleri sorunuyla daha çok karşılaşmıştır (3,84).

Alacak tahsili son 1 yılda uzayanlar ile uzamayanlar arasında girdi maliyetlerinin yüksekliği etkisi bakımından istatistiksel anlamlı ilişki bulunmaktadır ($p<0,05$). Son 1 yılda alacak tahsili uzayan firmalar girdi maliyetlerinin yüksekliği sorunuyla daha çok karşılaşmıştır (3,91).

Alacak tahsili son 1 yılda uzayanlar ile uzamayanlar arasında nakit giriş ve çıkış zamanlamasındaki uyumsuzluk etkisi bakımından istatistiksel anlamlı ilişki bulunmaktadır ($p<0,05$). Son 1 yılda alacak tahsili uzayan firmalar nakit giriş ve çıkış zamanlamasındaki uyumsuzluk sorunuyla daha çok karşılaşmıştır (3,80). Diğer değişkenlerde anlamlı fark bulunmamaktadır ($p>0,05$).



SONUÇ

Araştırmanın bulgularına göre elde edilen sonuçlar aşağıdaki gibidir;

Ankete cevap verenlerin firmasında %77,3 oranla en çok banka kredileri finans kaynağı olarak kullanılmakta iken %1,3 oranla en az finansman bonosu finans kaynağı olarak kullanılmaktadır. Bu durum işletmelere bankaların kredi konusunda destek olduğunun göstergesidir. Ayrıca banka kredileri ile ihtiyaçlarını anında karşılayabilmektedirler. Ankete cevap verenlerin firmasında %58,7 oranla en çok alacak tahsilindeki gecikmeler nedeniyle finansmana ihtiyaç duyarken %2,7 oranla en az finansal yönetimdeki yetersizlik nedeniyle finansmana ihtiyaç duymaktadır. Araştırmanın bu sonucuna göre genel olarak işletmeler alacaklarını zamanında tahsil edemedikleri için finansal desteğe ihtiyaç duymaktadır. Alacaklarını zamanında tahsil edemeyen ve özkaynak bakımından yetersiz olan firmalar alternatif kaynak arayışına girmektedir. Alacaklarını zamanından önce tahsil ederek mali yönden rahatlamak isteyen firmalar öncelikle banka kredilerine yönelmektedir. Ankete cevap verenlerin %57,8'i banka limit doluluğu sebebi ile faktoringi tercih etmektedir. Bankalardaki limitlerini dolduran ve finansman arayışı devam etmekte olan firmalar için faktoring öncelikli çözüm yolu olmaktadır.

Ankete cevap verenlerin %26,7'sinin firması alacaklarını 3 ayda tahsil etmekte, %74,7'sinin son 1 yılda alacak tahsili uzamıştır. Bu durum KOBİ'lerin finansal durumunda yaşanan zorlukları net bir şekilde ifade etmektedir. Alacağını 1 yıl gibi bir sürede tahsil edemeyen işletmeler mecburen finansal desteğe ihtiyaç duymaktadır. buda KOBİ'leri bu konuda bir arayışa sürüklemektedir. Ankete cevap verenlerin %68,0'i kredi faizlerini çok yüksek bulmakta, %74,7'si 2019 ülke ekonomisini zorlayıcı bulmaktadır. Bu duruma göre zaten finansman kaynağı bulmakta zorlanan işletmeler yüksek faizli kredi almak zorunda kaldıklarından mali yapılarını düzene sokmakta firmaları zorlamaktadır. Ayrıca yakın gelecekteki ekonomik koşullar ile ilgili öngörüler pek olumlu görülmemektedir. Ülke ekonomisinde yaşanan gelişmeler KOBİ'lerin ucuz finansmana ulaşması konusunda zorlayacağı düşünülmektedir. Ankete cevap verenlerin %69,3'ünün firmasında Faktoring tercih edilmekte, %46,7'si piyasa koşulları zorlaştığında Faktoring

kullanmakta, %69,3'ü banka Faktoring kullanmakta, %92,0'si yurtiçi çek, fatura için Faktoringi tercih etmektedir. Araştırmanın bu sonucu işletmelerin genel olarak faktoringi tercih ettiğinin bir göstergesidir. Faktoring'in işletmeler için yararlı fırsatlar sunduğunu göstermektedir.

Ankete cevap verenlerin firmasında %58,7 oranla en çok banka limit doluluğu, alternatif kaynak nedeniyle Faktoringi tercih etmekte %12,0 oranla en az daha az operasyonel işlem, güvenilirlik nedeniyle Faktoringi tercih etmektedir. Araştırmanın bu sonucuna göre faktoring'i tercih eden işletmeler genellikle banka limitlerinin dolu olmasından kaynaklı tercih sebebi olduğunu ifade etmektedir.

Ankete cevap verenlerin %66,7'si Faktoringin finansman ihtiyaçlarını kısmen karşıladığını, %47,3'ü alacaklarını Faktoringe devrettiğinde kısmen avantaj sağladığını, %52,0'si Faktoringin kısmen alacak kaygısını azalttığını, %49,3'ü alacakların Faktoringe devrinde hukuki ve operasyonel iş yükünün kısmen ortadan kalktığını, %45,3'ü Faktoring işlemlerinde fazlaca memnun olduğunu, %44,0'ü Faktoring işlemlerine fazlaca güvendiğini belirtmiştir. Araştırmanın bu sonucuna göre alacaklarının faktoring firmasına devredilmesi işletmeler için bazı durumlarda avantaj bazı durumlardan dezavantaj olarak ifade edilmektedir. Faktoring şirketlerince geliştirilebilecek yeni ürün veya hizmetler ile ortadan kaldırılacak operasyonel yük, firmaların alternatif kaynak olarak faktoring kullanımını arttırmada etkili olacaktır.

Ankete cevap verenler %86,7 oranla Faktoring şirketi tercih ederken en çok hızlı sonuç almaya dikkat ettiğini %6,7 oranla dijital, mobil uygulamalara göre en az dikkat ettiğini belirtmiştir. İşletmeler açısından hızlı sonuç almak önemli görünmektedir. Bu sonuca ulaşırken yöntemin veya sürecin nasıl işlediği çok önemsenmemektedir. Faktoring şirketleri dijitalleşerek, yazılımlarını ve süreçlerini geliştirerek işlemlere daha hızlı geri dönüş yapmayı hedeflemektedir. Eski süreçler göz önünde bulundurulduğunda saatler süren geri dönüşler rekabetçi ortamda günümüzde dakikalar ile ölçülmektedir. Bu bağlamda firmalar için hızlı sonuç almak önemli ise faktoring şirketleri açısından süreç güncellemeleri ve yeni yazılımlar ile erişilebilirliği en üst düzeye çıkaracak teknolojik yenilikleri kullanmak bir o kadar önemlidir.

Ankete cevap verenler %53,3 oranla Faktoring işlemlerinde en çok fiyat sorunuyla karşılaşırken %5,3 oranla en az iletişim sorunuyla karşılaşmaktadır. Araştırmanın bu sonucuna göre işletmelerin faktoring ile ilgili karşılaştıkları en önemli sorunun fiyat sorunu olduğu görülmektedir. Alacaklarını zamanında tahsil edemeyen işletmeler alacaklarını faktoring firmasına devrettiğinde uygulanan fiyatların oldukça fazla olduğunu ifade etmişlerdir.

Araştırmaya katılanların demografik özelliklerinin faktoring tercihinde etkisine yönelik bulgulardan elde edilen sonuçlar aşağıdaki gibidir;

Ankete cevap verenlerin cinsiyeti, yaşı, medeni durumu, eğitim durumu, firma pozisyonu, firmanın yapısı, firmanın yıllık cirosu, firmanın finans yöneticisi çalışma durumu, firmanın finans departmanı bulunma durumu ile Faktoring tercih etme durumu arasında istatistiksel anlamlı ilişki bulunmamaktadır. Bu durum faktoring tercihinde demografik özelliklerinin etkisinin olmadığını göstermektedir.

Ankete cevap verenlerin firmasındaki çalışan sayısı ile Faktoring tercih etme durumu arasında istatistiksel anlamlı ilişki bulunmaktadır. Firmasında 11-20 kişi çalışanların Faktoringi tercih etme oranı daha yüksektir. Bu durum faktoring tercihini daha çok küçük işletmelerin tercih ettiğinin göstergesidir. Genellikle çalışan sayısı az olan işletmeler faktoringi tercih etmektedir.

Ankete cevap verenlerin firmasının faaliyet süresi ile Faktoring tercih etme durumu arasında istatistiksel anlamlı ilişki bulunmaktadır. Firması 5-10 yıldır faaliyet gösterenlerin Faktoringi tercih etme oranı daha yüksektir. Araştırmanın bu sonucuna göre, genellikle yeni sayılabilecek işletmeler faktoring işlemlerini tercih etmektedir. Bunun nedeni henüz piyasada tamamen hakimiyet sağlayamayan işletmelerin alacaklarının tahsilinde zorlandıklarını göstermektedir.

Araştırma sonunda işletmelerin finansal desteğe ihtiyaç duyma nedenleri ile faktoring tercihleri arasındaki ilişkiye yönelik sonuçlar aşağıdaki gibidir;

Ankete cevap verenlerin firmasının alacak tahsilindeki gecikmeler nedeniyle finansmana ihtiyaç duyma durumu ile Faktoring tercih etme durumu arasında istatistiksel anlamlı ilişki bulunmaktadır. Alacak tahsilindeki gecikmeler nedeniyle

finansman ihtiyacı duyanlarda Faktoringi tercih etme oranı daha yüksektir. Bu durum işletmelerin faktoring işlemini tercih etmelerinden en önemli nedenin alacak tahsilinde yaşadıkları sorunlar olduğunu göstermektedir. Ayrıca işletmeler alacaklarını zamanında tahsil edemediği için finansal sorun yaşamakta ve bu durum işletmeleri farklı yöntemler uygulamaya zorlamaktadır. İşletmenin faaliyetlerine devam edebilmesi için en önemli kriter olan finans durumunda yaşanan zorlukları ortadan kaldırmak için faktoring tercih edilmektedir.

Ankete cevap verenlerin firmasının alacak tahsil süresi ile Faktoring tercih etme durumu arasında istatistiksel anlamlı ilişki bulunmaktadır. 4-6 ayda alacaklarını tahsil edenlerde Faktoringi tercih etme oranı daha yüksektir. Araştırmanın bu sonucuna göre alacaklarını kısa vadede tahsil edemeyen işletmelerin faktoring tercihlerinin daha fazla olduğu görülmektedir.

Ankete cevap verenlerin firmasının alacak tahsilinde son 1 yılda uzama durumu ile Faktoring tercih etme durumu arasında istatistiksel anlamlı ilişki bulunmaktadır. Son 1 yılda alacaklarının tahsil süresi uzayanlarda Faktoringi tercih etme oranı daha yüksektir. Diğer değişkenlerde anlamlı ilişki bulunmamaktadır. Araştırmanın bu sonucuna göre son zamanlarda alacaklarını zamanında tahsil edemeyen ve günümüz ekonomik koşulların zorlaşması nedeniyle faktoring tercih edilmektedir. İşletmeler için satış yapmayı zorlaştıran ekonomik koşullar vadelerin uzamasına neden olmuştur. Satış yapabilmek için uzun vadeleri göze alan firmalar, biriken uzun vadeli alacaklarını tahsil etmek için faktoringi tercih etmektedir. Uzun vadeli alacakların tahsili ile bilançolarda rahatlama ve gelen finansman ile yeni girdi elde etme imkanı doğması açısından faktoring, özellikle zorlaşan ekonomik koşullarda alternatif kaynak olma konusundaki önemini korumaktadır.

Faktoringi tercih edenler ile etmeyenler arasında yüksek kredi maliyetlerinin etkisi bakımından istatistiksel anlamlı ilişki bulunmaktadır. Faktoringi tercih edenler yüksek kredi maliyetleri sorunuyla daha çok karşılaşmıştır. Bu durum kredi maliyetlerinin artması ve günümüz ekonomik koşulların zorlaşması nedeniyle faktoring tercih edilmektedir.

Faktoringi tercih edenler ile etmeyenler arasında alacakların zamanında tahsil edilememesinin etkisi bakımından istatistiksel anlamlı ilişki bulunmaktadır. Faktoringi tercih edenler alacakların zamanında tahsil edilememe sorunuyla daha çok karşılaşmıştır. Bu durum yukarıdaki sonuçları destekler niteliktedir. Alacaklarını zamanında tahsil edemeyen ve bu yüzden finansal sorun yaşayan işletmeler faktoring yolunu tercih etmektedir.

Faktoringi tercih edenler ile etmeyenler arasında döviz kurunda yaşanan dalgalanmaların etkisi bakımından istatistiksel anlamlı ilişki bulunmaktadır. Faktoringi tercih edenler döviz kurunda yaşanan dalgalanmalar sorunuyla daha çok karşılaşmıştır. Bu durum özellikle son dönemlerde döviz kurlarında yaşanan ani değişimler nedeniyle ortaya çıkan maliyetlerdeki değişimin göstergesidir. Faktoring maliyetlerinde döviz bazlı değişim işletme sahiplerini zor durumda bırakmaktadır. Girdi maliyetlerinin artışı, artan faizler ve faktoringlerdeki komisyonlar nedeni ile kaynak çok daha pahalı hale gelmiştir.

Faktoringi tercih edenler ile etmeyenler arasında faizlerin yüksekliğinin etkisi bakımından istatistiksel anlamlı ilişki bulunmaktadır. Faktoringi tercih edenler yüksek personel ve faizlerin yüksekliği sorunuyla daha çok karşılaşmıştır. Diğer değişkenlerde anlamlı fark bulunmamaktadır. Faktoringi tercih edenler ile etmeyenler arasında yüksek personel ve sigorta giderlerinin etkisi bakımından istatistiksel anlamlı ilişki bulunmaktadır. Faktoringi tercih edenler yüksek personel ve sigorta giderleri sorunuyla daha çok karşılaşmıştır. Bu durum zaten finansal sorun yaşayan firmaların faktoring maliyetlerinin de artmasıyla çalışanlarının maaş ve sigorta giderlerini karşılamada zorluk yaşamaları nedeniyle faktoring tercihleri etkilenmektedir.

Alacak tahsili son 1 yılda uzayanlar ile uzamayanlar arasında yüksek vergi ve harçlar sorununun etkisi bakımından istatistiksel anlamlı ilişki bulunmaktadır. Son 1 yılda alacak tahsili uzayan firmalar yüksek vergi ve harçlar sorunuyla daha çok karşılaşmıştır. Alacak tahsili son 1 yılda uzayanlar ile uzamayanlar arasında alacakların zamanında tahsil edilememe etkisi bakımından istatistiksel anlamlı ilişki bulunmaktadır. Alacak tahsili son 1 yılda uzayanlar ile uzamayanlar arasında yüksek personel ve sigorta giderlerinin etkisi bakımından istatistiksel anlamlı ilişki

bulunmaktadır. Son 1 yılda alacak tahsili uzayan firmalar yüksek personel ve giderleri sorunuyla daha çok karşılaşmıştır. Alacak tahsili son 1 yılda uzayanlar ile uzamayanlar arasında girdi maliyetlerinin yüksekliği etkisi bakımından istatistiksel anlamlı ilişki bulunmaktadır. Son 1 yılda alacak tahsili uzayan firmalar girdi maliyetlerinin yüksekliği sorunuyla daha çok karşılaşmıştır. Alacak tahsili son 1 yılda uzayanlar ile uzamayanlar arasında nakit giriş ve çıkış zamanlamasındaki uyumsuzluk etkisi bakımından istatistiksel anlamlı ilişki bulunmaktadır. Son 1 yılda alacak tahsili uzayan firmalar nakit giriş ve çıkış zamanlamasındaki uyumsuzluk sorunuyla daha çok karşılaşmıştır.

Nakit akışı bozulan firmalar ellerinde olan uzun vadeli alacakların deviri ile nakit akış süreçlerini düzeltmek, banka ve piyasaya olan borçlarını ödemek amacı ile faktoringe olan talepleri artmaktadır. Diğer bir yandan faktoring işlemleri için de katlanacakları ekstra maliyet işletmeleri zor bir karara sürüklemektedir.

Diğer değişkenlerde anlamlı fark bulunmamaktadır. Son 1 yılda alacak tahsili uzayan firmalar alacakları tahsil edememe sorunuyla daha çok karşılaşmıştır. Alacak tahsili son 1 yılda uzayanlar ile uzamayanlar arasında nakit açığı sorununun etkisi bakımından istatistiksel anlamlı ilişki bulunmaktadır. Son 1 yılda alacak tahsili uzayan firmalar nakit açığı sorunuyla daha çok karşılaşmıştır. Alacak tahsili son 1 yılda uzayanlar ile uzamayanlar arasında kapasite düşüklüğünün etkisi bakımından istatistiksel anlamlı ilişki bulunmaktadır. Son 1 yılda alacak tahsili uzayan firmalar kapasite düşüklüğü sorunuyla daha çok karşılaşmıştır. Bu durum işletmelerin kapasitelerini maliyetler nedeniyle azaltmak zorunda kaldığının göstergesidir. Son 1 yılda alacaklarını tahsil edemeyen ve finansal açıdan zorluk yaşayan işletmeler mecburen kapasitelerini düşürmek zorunda kalmaktadır. Bu durum işletmelerin finansal sorunlarının önemini ortaya koymaktadır. Ayrıca işletmeler alacaklarını son 1 yılda tahsil edemedikleri için nakit sorunu yaşamaktadır. Ayrıca işletmenin vergi ve harç giderleri nedeniyle finansal sorunları ağırlaşmaktadır.

Sonuç olarak, işletmelerin misyonu veya vizyonundan bağımsız olarak, kuruluşlarının temel amacı para kazanmak ve kar elde etmektir. Temel düzeyde, işletmelerin kar elde etmeleri için önemli olan iki faktör vardır. Bunlardan biri ürettikleri mal veya hizmetlerin iyi pazarlanarak satılmasını sağlamak, diğeri ise satış

sonrası sorunsuz bir şekilde mal toplamaktır. İşletmelerin alacaklarını yönetebilmeleri için bazı finansal teknikler geliştirilmiştir ve faktoring özellikle tahsilat yönetiminde önemli bir yere sahiptir. Faktoring, alacakları garanti altına alır, tahsilat yönetimini tahsil eder ve muhasebe kayıtlarını tutarken, işletmelerin vadeli satışlarına karşı finansman kaynağı sağlayan etkin bir finansal yöntemdir. Faktoringin üç ana işlevi varken, faktoring konusunda akla gelen ilk finansman işlevidir. Türkiye'de faktoringin tahsilat ve garanti hizmetleri çok azdır.

Faktoring, işletmelerin satışlarından alacaklara finansman sağlarken, bu alacakları ve tahsilat yönetimini de temin eder. Faktoringin sunduğu garanti fonksiyonu sayesinde işletmeler kolayca yeni pazarlara açılabilir ve koleksiyonlarını sorunsuzca yönetebilirler. Özellikle, mal satışlarından kaynaklanan finansal risk faktoring ile elimine edilmiştir. Faktoring tarafından yapılan son istihbarat sayesinde, işletmeler alıcılarını daha iyi tanır ve alıcı ile işlem hacmini belirlerken bunu kriter olarak kullanır.

13 Kasım 2018 Tarihli Karar ile, Finansal Kurumlar Birliği, Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın "Enflasyonla Topkeyün Mücadele" çağrısına destek olma kararı almışlardır. Faktoring şirketleri, kar marjlarından feragat ederek, KOBİ'lerin finansmanına destek olacaktır. Benzer teşiklerin çeşitliliğinin artırılması ve kalıcı hale getirilmesi, kaynaklara erişimin daha ucuz hale gelmesi amacı ile yapılabilecek devlet destekli faktoring özelinde indirimler ile işletmelerin bu ürüne daha uygun fiyatla ulaşması, finansman açısından rahatlayan firmaların daha çok üretim yapmasını sağlayacak ve iç piyasadaki zorlayıcı şartların gevşemesine neden olacaktır.

Faktoring işlemlerini incelediğimizde, iç ticaret finansmanında ağırlığın hala devam ettiğini görüyoruz. Faktoring sistemini bankacılık sektöründen ayıran en önemli fark, alacakların ödenmeme riskiyle devridir.

Türkiye, yüksek maliyetli faktoring bankacılık sisteminin maliyetine bir alternatif olarak kullanılan bir finansal teknik olmaya başlamıştır. İhracatı teşvik etmek amacıyla ülkemize giren faktoring sistemi, bugün hedefinden uzak bir sektör haline gelmiştir ve KOBİ'lere yüksek maliyetle finansman sağlamaktadır.

Factoring, doğru kullanıldığında işletmeler için avantajlı bir finansman tekniğidir. Ülkemizdeki factoring şirketlerinin çoğunun uluslararası factoring işlemlerini yapmaması ve iç ticarete pazarlığa açık enstrümanlar karşılığında kredilerini yüksek maliyetlerde kullanmaları, hem işletmeler hem de ülke ekonomisi için olumsuz bir durum yaratmaktadır.

Factoringin bir sonucu olarak, Türkiye'de ticaret adına daha iyi teşvikler verilmesi gerekebilir. Ticarete önemli katkı sağlayacak olan factoringin sadece iç ticaret için uygulanacağı, hem KOBİ'lere hem de ülke ekonomisine kısıtlı fayda sağladığı açıktır. Uluslararası işlemlerle uğraşan factoring şirketlerinin sayısının artırılması ve ihracatçıların uluslararası factoring konusunda bilgilendirilmesi, sorunun ortadan kaldırılmasından fayda sağlayacak ve factoringin ülke ekonomisine katkısını artıracaktır.

KAYNAKÇA

- Akgemci, T., KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler. Ankara: KOSGEB, 2001
- Akkaya, G., İçerli, Y., KOBİ'lerin Finansal Problemlerinin Çözümünde Risk Sermayesi Finansman Modeli, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 2001, 3(3), 61-70
- Akman, A., KOBİ'ler ve Ekonomideki Yeri, 2007
- Akpınar, S. – Dinçel, G., Girişimcilikte Bir Finansman Modeli Olan Melek Yatırımcı, 2010
- Aktaş. G., Alacakların Yönetiminde Finans Aracı Olarak Faktoring Ve İşletmelerin Finansal Yapılarına Etkileri, Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, 2016
- Atay, M. S., KOBİ'lerin Türkiye'de bankalarla yaşadığı finansal sorunlar ve çözüm önerileri. Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi, 2012, 3(6), 1 – 7
- Avrupa Birliği Bakanlığı, 2014
- Ay, S. Ç., Türkiye'deki KOBİ'lerin Finansman Sorunları, 2008
- Bağrıaçık, A., Dışa Açılma Sürecinde Küçük ve Orta Boy Firmalar, Dünya Yayınları, İstanbul, 1989
- Berk, N., Finansal Yönetim, Türkmen Kitapevi, 2015, 201
- BDDK, <http://ebulten.bddk.org.tr>, Erişim Tarihi: 02.04.2019
- Bilen, A. ve Solmaz, H., “KOBİ'lerin Karşılaştıkları Yapısal Sorunlar ve Çözüm Önerileri-Diyarbakır Örneği”. Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 2014, 7: 60-79
- Bilgin, T., Konuşma, Faktoring Sempozyumu, Faktoring Derneği, İstanbul, 10 Mart 2011, 6
- Boşgelmez, A., Küreselleşme Sürecinde KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri, Yapısal Analizleri ve Isparta Örneği. Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, 2003
- Coşkun, A., Finansman sorunlarına göre kredi kullanım oranları ve yatırımlarda kredilerin etkisi üzerine araştırma. Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 2012, 9(19), 445 – 449.

- Çalışkan, S., Reel Sektörün Finansmanında Faktoring'in Rolü Ve Türkiye'deki Faktoring Sektörü, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, 2010
- Çelik, A. ve Akgemci, T., Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler. Ankara: Nobel Yay, 1998
- Deviren, A. – Vatansever, N. - Yıldız, O., Bölgesel rekabet gücünün artırılmasında bölgesel kalkınma ajanslarının rolü: GEKA örneği. Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi, 2014, 7(35), 763 – 779
- Doğan, G. – İpekgil, Ö., Marangoz, M. - Topyan, M., İşletmelerin iç ve dış pazarda rekabet gücünü etkileyen faktörler ve bir uygulama. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 2003, 5(2), 101 – 113.
- Duran, S., Kısa Vadeli Yabancı Yatırımların KOBİ Finansmanına Etkileri: İMKB'de Bir Uygulama. Doktora Tezi, Gebze İleri Teknoloji Enstitüsü Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2013
- Eğmir, R. T. – Gürler, H. G., KOBİ'lere Sağlanan Teşvikler ve KOBİ'lerin Vergi Algısı İlişkisi: Afyonkarahisar Örneği. Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi. 2017, 7(2), 225-246
- Ekici, A., Avrupa Birliği'nde KOBİ Politikaları, 2012
- Emecen, E. ve Çiçek, H., KOBİ'lerin Yönetim ve Organizasyon Sorunları: Burdur İli İmalat Sektöründeki İşletmeler Üzerinde Bir Araştırma. Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi, 2016, 8(1): 141-158
- Emen, İ., Factoring konulu bildiri, Mali Dünyamızın Yeni Kavramları: Factoring, Leasing, Forfaiting, Futures ve Options Sempozyumu Kitapçığı, İstanbul Mülkiyeliler Vakfı, Kuruçeşme İstanbul, 28-29 Mayıs 1992, s. 74
- Erdemol, H., "Factoring ve Forfaiting, Akbank Ekonomi Yayınları, İstanbul, 1992, 1
- Ersöz, O. – Ersan, T., KOBİ'lerin Yararlanacakları Destek Programları. TOBB AB Daire Başkanlığı, 2010, 14-15
- Eximbank, www.eximbank.gov.tr, 2016
- Gökmen, H., Risk Yönetim Aracı Olarak Vadeli İşlem Sözleşmelerinin KOBİ'ler Açısından Önemi: İzmir Vadeli İşlemler Borsası (VOB) Örneği. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 2008, (10)2, 152-167
- Gücelioğlu, Ö., Küçük Ölçekli İşletmelerin KOSGEB'den Beklentileri. Ankara: Tesar Yay., 1994

Güler, P., Türkiye’de KOBİ’lere Sağlanan Finansal Destek Programları ve KOSGEB Destekleri. İstanbul: İstanbul Ticaret Üniversitesi Finans Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, 2017

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2014

Gürbüz, İ. M., Küreselleşme Sürecinde KOBİ’lerin Artan Önemi ve Türkiye’de KOBİ’lere Sağlanan Desteklerin Değerlendirilmesi. Sivas: Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, 2010

Hacıevliyagil, H., KOBİ’lerin Finansman Sorununa Bir Çözüm Önerisi: Milli Ekonomi Modeli (MEM). Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, 2016, 14 (3): 38-45

<http://anahtar.sanayi.gov.tr>, Erişim Tarihi: 12.03.2019

<http://esnaf.gtb.gov.tr>, Erişim Tarihi: 15.03.2019

<http://www.ab.gov.tr>, Erişim Tarihi: 16.03.2019

<http://www.kgf.com.tr>, Erişim Tarihi: 02.03.2019

<http://www.kobias.com.tr>, Erişim Tarihi: 02.04.2019

<http://www.kosgeb.gov.tr>, Erişim Tarihi: 01.04.2019

<http://www.kosgeb.gov.tr/>, Erişim Tarihi: 15.04.2019

<http://www.mfa.gov.tr>, Erişim Tarihi: 17.04.2019

<http://www.tubitak.gov.tr>, Erişim Tarihi: 05.04.2019

<https://www.fkb.org.tr>, Erişim Tarihi: 06.03.2019

<http://www.bddk.org.tr/> Erişim Tarihi : 01.04.2019

İskender, B. S., Türkiye’de KOBİ’lerin Finansman Sorunları ve Alternatif Çözüm Önerileri. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, 2009

İslamoğlu, M., - Kayhan, F., Türk Faktoring Sektöründe Finansman ve Nakit Yönetiminin Yapısı: Kümülatif Nakit Akış Modeli Önerisi. Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 2013

Kalkan, A., KOBİ’lere Sağlanan Desteklerin Örgütsel Performansına Etkileri. Kocaeli: Gebze İleri Teknoloji Enstitüsü Sosyal Bilimler Fakültesi, Doktora Tezi, 2005

- Karabicioğlu, S. R., KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri: Muğla Örneği. Aydın: Adnan Menderes Üniversitesi, Yüksek Lisans Tezi, 2007
- Karadağ, H., KOBİ'lerde Stratejik Finansal Yönetim Uygulamaları, Büyüme ve Rekabetçilik: Bir Literatür İncelemesi. Muhasebe ve Finansman Dergisi, 2014, 181-182
- Karadal, H., Küreselleşme Sürecinde KOBİ Yöneticilerinin Profili Üzerine Bir Araştırma. 21.Yüzyılda KOBİ'ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumu. Doğu Akdeniz Üniversitesi, İşletme ve Ekonomi Fakültesi, 2002
- Karademir, D., Türkiye Mobilya Endüstrisindeki KOBİ'lerin Avrupa Birliği'ne Uyumlaştırılması İstanbul: İstanbul Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Doktora Tezi, 2014
- Kaya, G. A., Elazığ İli'nde KOBİ'lerin finansal sorunları ve çözüm önerilerine ilişkin bir araştırma. Fırat Üniversitesi Harput Araştırmaları Dergisi, 2014, 1(1), 193 -224
- Kılıç, D., KOBİ-Banka İlişkinde KOBİ'lerin Bankalardan Beklentileri ve Memnuniyet Düzeyleri. Ankara: Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, 2010
- Kızılay, E., KOBİ'ler ve Dış Ticarete Karşılaştıkları Temel Sorunlar. Bursa: Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dış Ticaret Programı, Mesleki Uygulama Bitirme Ödevi, 2009
- Koca, C., "Finans Yönetimi, Factoring, Leasing ve Forfaiting", Etap Yayınevi, İstanbul, 2010, 185
- Kocaman, A. B., Factoringin Hukuki Niteliği, Banka ve Ticaret Hukuk Araştırma Enstitüsünün Aylık Konferanslar Serisi, 18 Aralık 1992
- Kolçak, M. ve Bilici, N., KOBİ'lere Sağlanan finansal desteklerin üretim ve istihdama etkileri NUTS - II TRA - I Bölgesi'nde bir uygulama. Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 2013, 17(3), 291 – 312
- Korkmaz, S., Alternatif Finansman Araçlarının (Factoring,Leasing, Forfaiting) Banka Kredileriyle Karşılaştırılması, Okan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, 2018
- Kuğu, T. D., Finansman Yöntemi Olarak Risk Sermayesi, Yönetim ve Ekonomi Dergisi, 2004, 11(2), 141-153

- Kutlu, H. A. – Demirci, N. S., KOBİ'lerin Finansal Sorunları Ve Çözüm Önerileri. 4.KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi, İstanbul Kültür Üniversitesi, 2007, 187-198
- Küçük, O., Girişimcilik ve Küçük Eylem İşletme Yönetimi. Ankara: Seçkin Yay., 2005
- Maden, S. I. - Dulupçu, M. A., KOBİ'leri desteklemek firmaların performansını ne kadar etkiler? Göller Bölgesi'nde KOSGEB Genel Destek Programından yararlanan firmalar üzerine bir inceleme. Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 2014, 19(2), 179 – 195
- Maden, S. I., Dulupçu, M. A. ve Sungur, O., KOBİ desteklerinin istihdam büyümesine etkisi: Isparta ve Burdur örneği. Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 2014, 9(1), 95 – 124
- Marangoz, A., Bankacılık Sisteminde Faktoring Uygulamaları Ve Finansal Piyasalardaki Önemi, Marmara Üniversitesi Bankacılık Ve Sigortacılık Enstitüsü, Doktora Tezi, 2012
- Müftüoğlu, T., Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar. Ankara: Turhan Kitabevi, 2002
- Müftüoğlu, T., Türkiye'de küçük ve orta ölçekli işletmeler: Sorunlar ve öneriler. İstanbul: Der Yayınları, 2007
- Müftüoğlu, T., Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar ve Önerileri. Ankara: Sevinç Yayınevi, 1991
- Müslümov, A., 21.Yüzyılda KOBİ'ler, Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri, 2002
- Oktay, M., Önce, G., Kavas, A. - Tanyeri, M., Orta ve Küçük İşletmelerde İhracata Yönelik Sorunlar ve Çözüm Önerileri. Ankara: TOBB Yayınları, 2010
- Onursal, E., Dış Ticaretin Finansmanında Factoring Ve Factoring'in Hukuki Çerçevesi, Dış Ticaret Dergisi, 2001
- Oseni, U. A. - Hassan, M. K. - Matri, D., An Islamic Finance Model for the small and medium - sized enterprises in France. JKAU: Islamic Economics Journal, 2013, 26(2), 151 – 179
- Öğüt, A. - Karayel, S., KOBİ'lerin Yapısal ve İşlevsel Sorunlarının Çözümüne Yönelik Yapıcı Bir Öneri: Kümelenme, Selçuk Üniversitesi Kadınhanı Faik İçil MYO. Sosyal ve Teknik Araştırma Dergisi, 2011, 1 (1):30-39
- Özdoğan, O. N., Alternatif Bir Finansman Aracı Olarak Angel Finanslama ve Kuşadası'nda Faaliyet Gösteren KOBİ'lerin Finanslama Yönelimleri, I. Orta

Anadolu Kongresi; KOBİ'lerin Finansmanı ve Pazarlama Sorunları Bildiriler Kitabı, 18-21 Ekim, Erciyes Üniversitesi İ.İ.B.F, Nevşehir, 2001, 151-165

Özgen, H. - Kılıç, K. C. - Karademir, B., Birlikten kuvvet doğar: Küçük ve orta ölçekli işletmeler için bir örgütlenme modeli olarak ağ organizasyonları önerisi. Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 2012, 50, 81 – 96

Sarıaslan, H., Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları: Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi. Ankara: TOBB Yayınları, No:281, 1994

Şahin, A. - Doğukanlı, H., Yabancı bankaların KOBİ kredilerine etkileri: Türkiye için bir inceleme. BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Dergisi, 2014, 8(2), 39 – 73

Şendoğdu, A. A. - Öztürk, Y. E., KOBİ'lerde inovasyon yapma eğilimi ile inovasyon performans başarı derecesi arasındaki ilişkinin araştırılması. Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 2013, 6(2), 104 – 116

Şimşek, M., Ekonominin Lokomotifi KOBİ'lerin Olmazsa Olmazları, Dizi No:36. Alfa Yayınları, 2002

Şit, M. - Şit, A., Türkiye'de finansal hizmetler sektörünün gelişimi: Finansal kiralama sektörü örneği. Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 2013, 2(5), 35 – 47

Taş, H. Y., İstihdam Boyutuyla Avrupa Birliği ve Türkiye'de Girişimcilik ve KOBİ'ler. Ekin Yayınları, 2015

Tekin, N., KOBİ Bankacılığı Hizmetlerinin KOBİ'lerin İhtiyaçlarına Cevap Verebilme Durumu. İstanbul: Doğuş Üniversitesi Yüksek Lisans Tezi, 2010

Telim, C., KOBİ Teşvik Belgesi Kapsamında Yapılan Yatırımlara Sağlanan Kredi Desteği. Yaklaşım Dergisi. 2002, 19

Toroslu, M. V., Hukuksal ve Finansal Açıdan Factoring Teorisi, Uygulaması, Muhasebesi. 2.Bası. İstanbul: Kazancı Kitap Ticaret, 2005.

Toroslu, M.V., Hukuksal ve Finansal Açıdan Faktoring, İstanbul, 2005

Tosyalı, G. - Sarıkaya, B., KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri. İzmir: İzmir Ticaret Odası Yayınları, 1998

Turan, S. - Kurtaran, A., Atukalp, M. - Çizgici, E. - Akyüz, G., İmalat sektöründeki küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansal durumlarının değerlendirilmesi: Bir alan araştırması. Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi, 2016, 17, 141 – 169

- Turan, S. - Kurtaran, A., Finansal kiralamanın küçük ve orta ölçekli imalat işletmelerinin finansal performansı üzerindeki etkisinin incelenmesi. Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi, 2016, 17, 1 – 24
- Türköz, P., KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Bankaların KOBİ'lere Yaklaşımı: Isparta Alan Araştırması. Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, 2008
- Uçkun, N., KOBİ'lerin Finansal Sorunlarına Melek Sermaye Çözüm Olabilir mi?. Muhasebe Finansman Dergisi, 2009, 41
- Uğur, A., KOBİ'ler İçin Alternatif Finansman Yöntemleri, Sinemis Yayıncılık, Ankara, 2006
- Uludağ, İ. – Serin, V., Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler. İstanbul: İTO Yay., 1990-1991
- Uluyol, O., Girişimcilikte Alternatif Bir Finansman Modeli Olarak Melek Finansman Yöntemi, Girişimcilik Ve Kalkınma Dergisi, ÇOMU, 2008, 3(2), 43-69
- Uluyol, O., Küçük ve orta ölçekli işletmelerde (KOBİ) finansal yönetim uygulamaları. Muhasebe ve Finansman Dergisi, 2013, 60(4), 87 – 105
- Uzay, Ş. - Küçük, E., Leasing, Factoring ve Barter Finansman Tekniklerinden KOBİ'lerin Yararlanma Düzeylerinin Araştırılması: Kayseri Uygulaması, I. Orta Anadolu Kongresi; KOBİ'lerin Finansmanı ve Pazarlama Sorunları Bildiriler Kitabı, 18-21 Ekim, Erciyes Üniversitesi İ.İ.B.F, Nevşehir, 2001, 301-311
- Uzunoğlu, S., Yeni Finansman Teknikleri, Ekonomik Araştırmalar Merkezi Yayınları, Ankara, 1996, 17
- Yerlikaya, M. ve Arıkan, F. A., KOBİ'lere Sağlanan Desteklerin Performans Etkinlik Sıralarının Promethee ve Oreste Yöntemleri ile Belirlenmesi. Ankara: Gazi Üniversitesi, Mühendislik Mimarlık Dergisi, 2016, 31(4): 1007-1016
- Yetgin, R., KOBİ'lere Kredi Verme Davranışı: Türk Bankacılık Sektöründe Bir Uygulama. Gaziantep: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, 2017
- Yılmaz, B., Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Toplumda Üstlendikleri Roller Bakımından Analizi, Dış Ticaret Dergisi, 2011, 30, 141-179
- Yörük, N., KOBİ'lerin Kredi Yoluyla Finansmanında Karşılaştıkları Sorunlar Ve Tokat İlinde Bir Uygulama. I. Orta Anadolu Kongresi: KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları. Nevşehir: KOSGEB Yay., 2001

Yurtsever, M.A., Son 5 Yılda KOBİ'lerin Yaşadığı Finansal Sorunlar Ve Çözüm Önerileri: KTO Karatay Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, 2018

Zengin, Y. – Ağ, A., KOBİ'lerdeki Başarıyı Etkileyen Finansman Sorunu: Neden Mi? Sonuç Mu? Literatür Taraması Sonucu Bir Değerlendirme. Kırgızistan: Akademik Bakış Dergisi, 2016, 54



EKLER

Ek 1. Anket Formu İzni

TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN KARŞILAŞTIKLARI FİNANSAL SORUNLARIN ÇÖZÜMÜNDE FAKTORİNG SEKTÖRÜNÜN ROLÜNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

Sayın İşletme Sahibi/Yönetici ;

Bu anket, Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Programı'nda hazırlanmakta olan “ TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN KARŞILAŞTIKLARI FİNANSAL SORUNLARIN ÇÖZÜMÜNDE FAKTORİNG SEKTÖRÜNÜN ROLÜNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA ” Konulu araştırmada kullanılmak üzere hazırlanmıştır. KOBİ segmentli firmaların alternatif kaynak olarak faktoringi tercih nedenlerini anlamak ve yorumlamak amacı ile oluşturulmuştur. Verilen bilgiler Kişisel Verilerin Korunması Kanunu gereği anonim olarak hazırlanmış olup firma ünvanı , faaliyet gösterilen yer ve mail adresi gibi bilgiler istenmemektedir. Anket dijital ortamda hazırlanmıştır. Bir çok yurt içi ve yurt dışı firma tarafından kullanılan “esurvey (onlineanket) sitesi üzerinden size gönderilen “<https://www.onlineanketler.com/s/kobi>” linki üzerinden erişim sağlayabilirsiniz. Link aynı bilgisayar üzerinden tek seferlik kullanılmak üzere çalışmaktadır. Her kullanıcı için sistem ayrı ID atamakta ve ID bilgisi dışında hiçbir kişisel bilginiz kayıt altına alınmamaktadır. Verilen cevaplar toplu olarak değerlendirilecektir. Anket anonim olarak düzenlendiğinden hangi firmanın ne cevap verdiği sadece ID üzerinden ilişkilendirilecektir ve söz konusu amaç dışında kullanılmayacaktır.

Ahmet Can ŞENEL

Ek 2. Anket Formu

A. Kişisel Bilgiler, Firma Bilgileri

1. Cinsiyetiniz?	<input type="checkbox"/> Erkek <input type="checkbox"/> Kadın
2. Yaşınız?
3. Medeni durumunuz?	<input type="checkbox"/> Evli <input type="checkbox"/> Bekar
4. Eğitim durumunuz?	<input type="checkbox"/> İlköğretim <input type="checkbox"/> Lise <input type="checkbox"/> Ön lisans <input type="checkbox"/> Lisans <input type="checkbox"/> Yüksek lisans <input type="checkbox"/> Doktora
5. Firmadaki pozisyonunuz?	<input type="checkbox"/> Şirket sahibi <input type="checkbox"/> Yönetici <input type="checkbox"/> Ortak <input type="checkbox"/> Çalışan
6. Firmanızın yapısı nedir?	<input type="checkbox"/> Şahıs <input type="checkbox"/> Anonim <input type="checkbox"/> Kollektif <input type="checkbox"/> Komandit <input type="checkbox"/> Limited
7. Firmanızda çalışan sayısı?	<input type="checkbox"/> 1-10 kişi <input type="checkbox"/> 11-20 kişi <input type="checkbox"/> 21-50 kişi <input type="checkbox"/> 50-100 kişi <input type="checkbox"/> 100 kişiden fazla
8. Firmanın ana faaliyet gösterdiği sektör ?	<input type="checkbox"/> İnşaat <input type="checkbox"/> Tekstil <input type="checkbox"/> Lojistik /Taşımacılık <input type="checkbox"/> Perakende <input type="checkbox"/> Otomotiv <input type="checkbox"/> Makina ve Techizat <input type="checkbox"/> Tarım <input type="checkbox"/> Hizmet <input type="checkbox"/> Turizm/Otelcilik <input type="checkbox"/> Enerji <input type="checkbox"/> Sağlık/Medikal <input type="checkbox"/> Akaryakıt <input type="checkbox"/> Elektrik/Elektronik <input type="checkbox"/> Gıda <input type="checkbox"/> Hayvancılık/BesicilikDiğer
9. Firmanız kaç yıldır faaliyet gösteriyor?	<input type="checkbox"/> 5 yıldan az <input type="checkbox"/> 5-10 yıl <input type="checkbox"/> 11-20 yıl <input type="checkbox"/> 20 yıldan fazla
10. Firmanın yıllık cirosu nedir?TL (yazınız)
11. Firmanızda finans yöneticisi çalışıyor mu?	<input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Hayır
12. Firmanızın ayrı bir finans departmanı var mı ?	<input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Hayır

B. Firmaların Finansman Bilgileri

13. Firmanızda finans kaynağı olarak aşağıdakilerden hangisinden faydalanılmaktadır? (Birden fazla işaretleyebilirsiniz)	<input type="checkbox"/> Özkaynak <input type="checkbox"/> Finansal Kiralama <input type="checkbox"/> Banka Kredileri <input type="checkbox"/> Faktoring <input type="checkbox"/> Takas <input type="checkbox"/> Devlet destekleri ve teşvikleri <input type="checkbox"/> Finansman bonusu <input type="checkbox"/> Sermaye piyasası araçları <input type="checkbox"/> Akrafa ve arkadaşlardan borç almaDiğer
14. Firmanızda finansman ihtiyacı sebepleri nelerdir? (Birden fazla işaretleyebilirsiniz)	<input type="checkbox"/> Özkaynak yetersizliği <input type="checkbox"/> İşletme sermayesi yetersizliği <input type="checkbox"/> Finansal yönetimde yetersizlik <input type="checkbox"/> Kredi yoluyla finansmanda karşılaşılan güçlükler <input type="checkbox"/> Devlet yardımlarından ve teşviklerden yararlanamama <input type="checkbox"/> Sermaye piyasasından fon elde etmede karşılaşılan güçlükler

	<input type="checkbox"/> Alacak tahsilindeki gecikmeler <input type="checkbox"/> Maliyetlerdeki artışlar <input type="checkbox"/> Ekonomik politikalarının firmaya etkisi <input type="checkbox"/> İşletmenin finansal hiçbir sorunu yoktur.
15. Firmanızda alacak tahsil süreniz nedir? (ay)	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 6'dan fazla
16. Firmanızda alacak tahsil süresi son 1 yılda uzadı mı?	<input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Hayır
17. Piyasadaki mevcut kredi faiz oranları hakkındaki düşünceniz nedir?	<input type="checkbox"/> Düşük <input type="checkbox"/> Normal <input type="checkbox"/> Yüksek <input type="checkbox"/> Çok yüksek
18. 2019 yılı içinde ülke ekonomisindeki beklentiniz nedir?	<input type="checkbox"/> Zorlayıcı <input type="checkbox"/> Durgun <input type="checkbox"/> Rahat <input type="checkbox"/> Kararızım
19. Firmanızda, Faktoring tercih ediliyor mu ?	<input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Hayır
20. Faktoring kullanımınızı etkileyen koşullar nelerdir?	<input type="checkbox"/> Piyasa koşulları iyi iken kullanıyorum <input type="checkbox"/> Piyasa koşulları zorlaştığında kullanıyorum <input type="checkbox"/> Değişiklik göstermiyor
21. Faktoring ihtiyacınız doğduğunda önceliğiniz hangi Faktoring kurumu olmaktadır?	<input type="checkbox"/> Banka faktoring <input type="checkbox"/> Piyasa faktoring <input type="checkbox"/> Her ikisinde
22. Hangi işlemler için Faktoringi tercih ediyorsunuz? (Birden fazla işaretleyebilirsiniz)	<input type="checkbox"/> Yurtiçi çek/fatura <input type="checkbox"/> İthalat <input type="checkbox"/> İhracat
23. Faktoringi tercih etme sebep/leriniz nelerdir?	<input type="checkbox"/> Zaman <input type="checkbox"/> Daha az operasyonel işlem <input type="checkbox"/> Güvenilir <input type="checkbox"/> Erişimi daha kolay <input type="checkbox"/> Banka limit doluluğu <input type="checkbox"/> Teminat benzeri süreçler <input type="checkbox"/> Diğer.....
24. Faktoring, finansman ihtiyacınızı ne düzeyde karşılıyor?	<input type="checkbox"/> Hiç karşılamıyor <input type="checkbox"/> Çok az karşılıyor <input type="checkbox"/> Kısmen karşılıyor <input type="checkbox"/> Karşılıyor <input type="checkbox"/> Çok fazla karşılıyor
25. Alacaklarınızı Faktoringe devrettiğinizde ne düzeyde rekabet avantajı elde ettiğinizi düşünüyorsunuz?	<input type="checkbox"/> Hiç <input type="checkbox"/> Çok az <input type="checkbox"/> Kısmen <input type="checkbox"/> Fazlaca <input type="checkbox"/> Çok fazla
26. Alacaklarınızı Faktoringe devrettiğinizde alacak kaygınız ne düzeyde kalktı?	<input type="checkbox"/> Hiç <input type="checkbox"/> Çok az <input type="checkbox"/> Kısmen <input type="checkbox"/> Fazlaca <input type="checkbox"/> Çok fazla
27. Alacaklarınızı Faktöringe devrettiğinizde hukuki ve operasyonel iş yükünüz ne derece ortadan kalktı?	<input type="checkbox"/> Hiç <input type="checkbox"/> Çok az <input type="checkbox"/> Kısmen <input type="checkbox"/> Fazlaca <input type="checkbox"/> Çok fazla

28. Faktoring işlemlerinden memnuniyet düzeyiniz nedir?	<input type="checkbox"/> Çok kötü <input type="checkbox"/> Kötü <input type="checkbox"/> Kısmen iyi <input type="checkbox"/> İyi <input type="checkbox"/> Çok iyi
29. Faktoring işlemlerine güven düzeyiniz nedir?	<input type="checkbox"/> Çok kötü <input type="checkbox"/> Kötü <input type="checkbox"/> Kısmen iyi <input type="checkbox"/> İyi <input type="checkbox"/> Çok iyi
30. İşlemlerinizi için Faktoring şirketi seçerken nelere dikkat edersiniz? (Birden fazla işaretleyebilirsiniz)	<input type="checkbox"/> Hızlı sonuç <input type="checkbox"/> İlgi <input type="checkbox"/> Şeffaflık <input type="checkbox"/> Geri bildirim kalitesi <input type="checkbox"/> Kolay erişim <input type="checkbox"/> Dijital/Mobil uygulamalar <input type="checkbox"/> Alışkanlık <input type="checkbox"/> Banka iştiraki olması <input type="checkbox"/> Fiyat <input type="checkbox"/> Diğer.....
31. Faktoring işlemlerinden en sık karşılaştığınız sorun nedir? (Birden fazla işaretleyebilirsiniz)	<input type="checkbox"/> Zaman <input type="checkbox"/> Yoğun evrak <input type="checkbox"/> Operasyonel işlemler <input type="checkbox"/> İletişim sorunlar <input type="checkbox"/> Fiyat <input type="checkbox"/> Sorun yaşamadım <input type="checkbox"/> Diğer.....

C. Firmaların Finansman Sorunları

1:Çok az 2:Az 3:Kısmen 4:Fazla 5:Çok fazla

Firmanızın finansmanında karşılaştığınız sorunları dikkate alarak aşağıdaki sorunlar ile ne derece karşılaştığınızı işaretleyiniz.		1	2	3	4	5
1.	Kredi kurumlarının yüksek teminat istemesi	1	2	3	4	5
2.	Kredi geri ödemelerinde ödemesiz sürenin yetersizliği	1	2	3	4	5
3.	Yüksek kredi maliyetleri	1	2	3	4	5
4.	Kısıtlı kredi imkanları	1	2	3	4	5
5.	Özsermaye yetersizliği	1	2	3	4	5
6.	Uygulanan ekonomi politikaları	1	2	3	4	5
7.	Kapasite düşüklüğü	1	2	3	4	5
8.	Mevzuatla ilgili yaşanan sorunlar	1	2	3	4	5
9.	Sektörel teşviklerin yetersizliği	1	2	3	4	5
10.	İş hayatına yönelik bürokratik engeller	1	2	3	4	5
11.	Nakit açığı sorunu	1	2	3	4	5
12.	Yüksek vergi ve harçlar	1	2	3	4	5
13.	Kredi vadelerinin kısa olması	1	2	3	4	5
14.	Kar marjlarının düşük olması	1	2	3	4	5
15.	Alacakların zamanında tahsil edilememesi	1	2	3	4	5
16.	Döviz kurlarında yaşanan dalgalanmalar	1	2	3	4	5
17.	Yüksek personel ve sigorta giderleri	1	2	3	4	5
18.	Girdi maliyetlerinin yüksekliği	1	2	3	4	5
19.	Faizlerin yüksekliği	1	2	3	4	5
20.	İşletme sermayesi yetersizliği	1	2	3	4	5
21.	Nakit giriş ve çıkış zamanlamasındaki uyumsuzluk	1	2	3	4	5

ÖZGEÇMİŞ

2 Nisan 1987 tarihi, İstanbul İli Sarıyer ilçesi doğumluyum. Liseyi Kocaeli Karamürsel ilçesinde Ağırlama ve Gıda Teknolojisi bölümünde okuduktan sonra, 2005 Yılında Ön Lisans eğitimim için Anadolu Üniversitesi, Turizm Otel İşletmeciliği Bölümüne kayıt oldum ve 2007 yılında mezun oldum. Lisans Eğitimim için 2008 yılında Beykent Üniversitesi, İktisadi ve İdari Birimler Fakültesi, Tourism Management Bölümüne kayıt oldum ve 2012 yılında mezun oldum. 2014 yılında da, Beykent Üniversitesi, İşletme Anabilim Dalında yüksek lisans eğitimine başladım.

2013-2015 Yılları arasında Finans Faktoring şirketinde KOBİ Krediler İstihbarat Yetkili yardımcısı olarak iş hayatına başladım.2015-2016 Yıllarında ise iş değişikliği ile İş Faktoring firmasında İstihbarat Yetkili yardımcısı olarak yer aldım. 2016 Yılında Garanti Faktoring firmasına İstihbarat Yetkilisi olarak geçtim ve halen aynı şirkette çalışmayı sürdürmekteyim.

Ahmet Can ŞENEL