

**T.C.
ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI
İK-YL-2007-0006**

**KOBİLERİN FİNANSMAN SORUNLARI VE ÇÖZÜM
ÖNERİLERİ: MUĞLA ÖRNEĞİ**

**HAZIRLAYAN
Serkan Reşit KARACİBİOĞLU**

**TEZ DANIŞMANI
Yrd. Doç. Dr. Necmiye CÖMERTLER**

AYDIN-2007

**BAŞLIK: KOBİLERİN FİNANSMAN SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ:
MUĞLA ÖRNEĞİ**

YAZAR ADI-SOYADI: Serkan Reşit KARACİBİOĞLU

ÖZET

Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ'ler), istihdama, yatırımlara ve üretime katkıları bakımından diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de önemli bir yere sahiptirler. Ülkelerin ekonomilerine göre değişiklik gösteren KOBİ tanımı hukuki değil ekonomik bir anlam taşımaktadır. Genellikle bütün tanımlamalardaki ölçüt işletmede istihdam edilen kişi sayısı olmaktadır.

Bu çalışmada, öncelikle Türkiye'de ve dünyada KOBİ'lerin tanımlarını, gelişimlerini, avantajları ve dezavantajları ile karşılaştıkları sorunlar hakkında bilgi verilerek, Muğla ili özelinde yapılan bir alan çalışması ile KOBİ'lerin finansman sorunlarının kaynağını ve bu sorunu aşmada kullandıkları araçları; alternatif finansman araçlarını ne kadar tanıdıklarını ve gelecekte kullanmak konusundaki düşüncelerini araştırmak amaçlanmıştır. Araştırmada nitel araştırma yöntemlerinden yüz yüze anket tekniği uygulanmıştır. Anket bulguları ışığında işletmelerin çoğunun aile şirketi olarak faaliyetini sürdürdüğünü, finansman sorununun yaşandığı ve sahip ile yöneticilerin finansman sorununun çözümü için gerekli finansman araçları hakkında yeterli bilgi sahibi olmadıkları sonucuna ulaşılmıştır.

ANAHTAR SÖZCÜKLER

KOBİ

Finansman sorunu

Muğla'daki KOBİ'ler

**TITLE: FINANCIAL PROBLEMS OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES
AND RECOMENDATIONS FOR SOLUTION: MUĞLA CASE**

NAME and SURNAME: Serkan Reşit KARACİBİOĞLU

ABSTRACT

Small and Medium Sized Enterprises (SME's) has a very important role in the context of contribution to employment, investment and output in Turkish economy as well as other countries. SME concept that varies according to the development levels of countries has a meaning economically rather than legally. Generally the definition criterion of SME is the number of employee in the enterprise.

In this study, after giving information about the definitions and evolutions of SME in Turkey and the other countries, advantages and disadvantages of SME and the most important problems of them it was aimed to search through a survey in Muğla the main reasons of the financial problems of SME; the financial instruments was used to solve these problems; the consciousness of SME's about alternative financial instruments and the willingness of using these instruments in the future. Face to face interview method of qualitative research was used in this study. It has been concluded in the light of survey findings that family company management continues, finance is an important problem in most of the enterprises and besides the owners and managers of the firms do not have satisfactory information about alternative financial instruments.

KEYWORDS:

SME

Financial Problems

SME's in Muğla

ÖNSÖZ

Öncelikle tez çalışmam süresi boyunca destek ve yardımlarını esirgemeyen danışmanım sayın Yrd. Doç. Dr. Necmiye CÖMERTLER'e teşekkürlerimi sunarım.

Yüksek lisans eğitimim süresi boyunca her zaman yanımda olan ve dostluklarını esirgemeyen yüksek lisans arkadaşlarıma, destekleri ile hiçbir zaman yalnız bırakmayan sayın Yrd. Doç. Dr. Funda ÇONDUR ve Öğr. Gör. Yıldırım TOPRAK'a, bilgi ve birikimlerimin gelişmesinde büyük katkısı bulunan yüksek lisans hocalarıma, çalışmama katılımlarından dolayı büyük onur duyduğum sayın Doç. Dr. Faysal GÖKALP ve sayın Yrd. Doç. Dr. İsmet ATEŞ'e ve anket çalışmalarımda işletmelere ulaşmada yardımcı olan Muğla Ticaret Odası Başkanlığı ile Muğla KOSGEB Başkanlığına teşekkür ederim.

Tüm eğitim ve öğretim hayatım boyunca maddi ve manevi desteklerini esirgemeyen, özellikle yüksek lisans eğitimim ve tez çalışmam süresi boyunca hiçbir fedakarlıktan kaçınmayan hayattaki tek varlıklarım olan annem Sebahat KARACİBİOĞLU ve babam Mehmet Giray KARACİBİOĞLU'na sonsuz saygı ve sevgilerimi sunar, teşekkür ederim.

İÇİNDEKİLER

ÖZET	İ
ABSTRACT	İİ
ÖNSÖZ	İİİ
İÇİNDEKİLER.....	İV
ÇİZELGELER LİSTESİ	Vİİİ
KISALTMALAR LİSTESİ.....	Xİ
GİRİŞ	1
BİRİNCİ BÖLÜM: TÜRKİYE’DE VE DÜNYA’DA KOBİLER	4
1.1. KOBİ Kavram ve Kapsamı	4
1.1.1. Türkiye’de KOBİ’ler	4
1.1.2. Avrupa’da KOBİ’ler.....	7
1.1.3. Asya ülkelerinde KOBİ’ler.....	9
1.1.4. ABD’de KOBİ’ler	10
1.2. KOBİ’lerin Ortaya Çıkışı ve Gelişimi	10
1.3. KOBİ’lerin Özellikleri	19
1.3.1. KOBİ’lerde İşletme Sahibine Yönelik Özellikler	19
1.3.2. KOBİ’lerde Yönetime Yönelik Özellikler.....	21
1.3.3. KOBİ’lerde Finansmana Yönelik Özellikler	23
1.3.3.1. KOBİ Yatırımlarında Devlet Destekleri.....	25
1.3.3.2. Eğitim-İstihdam Destekleri	27
1.3.3.3. AR-GE Destekleri	27
1.3.3.4. Bankaların KOBİ Kredileri.....	31
1.3.3.5. AB KOBİ Finansmanını Destek Programları	43
1.3.4. KOBİ’lerde Pazarlamaya Yönelik Özellikler	49
1.3.5. KOBİ’lerde Hammadde ve Kaynak Teminine Yönelik Özellikler.....	50
1.3.6. KOBİ’lerde Üretime Yönelik Özellikler	50
1.3.7. KOBİ’lerde Çalışanlara Yönelik Özellikler	51
1.4. KOBİ’lerin Nicel Ölçütleri.....	52
1.5. KOBİ’lerin Avantaj ve Dezavantajları.....	54
1.5.1. KOBİ’lerin Avantajları.....	54
1.5.2. KOBİ’lerin Dezavantajları.....	55
1.6. KOBİ’lerin Ülke Ekonomilerindeki Yeri.....	56
1.7. KOBİ’lerin Sorunları ve Çözüm Önerileri.....	58

1.7.1. Organizasyon ve Yönetim Sorunları	58
1.7.1.1. Planlama Düzeyindeki Sorunlar	59
1.7.1.2. Organizasyon Düzeyindeki Sorunlar	59
1.7.1.3. KOBİ'lerin Yönetim Düzeyindeki Sorunları	61
1.7.1.4. KOBİ'lerin Koordinasyon Düzeyindeki Sorunları	62
1.7.1.5. KOBİ'lerin Denetim Düzeyindeki Sorunları	62
1.7.2. Teknoloji Yönetimi Sorunu	63
1.7.3. Pazarlama Sorunları	64
1.7.4. Toplam Kalite Yönetimi ve KOBİ'ler.....	66
1.7.5. Hammadde ve Kaynak Temini Sorunu	66
1.7.6. Üretim Sorunları.....	67
1.7.7. Dış Ticarete Karşılaşılan Sorunlar	68
1.7.7.1. KOBİ'lerin Ulusal Düzeydeki Sorunları	69
1.7.7.2. KOBİ'lerin İşletme Düzeyindeki Sorunları	69
1.7.8. E-ticaret ve KOBİ.....	70
1.7.9. Finansman Sorunları.....	72
1.7.10. Finansman Sorunlarına Alternatif ve Çözüm Önerileri.....	73
1.7.10.1. Risk Sermayesi	74
1.7.10.2. Finansal Kiralama (Leasing).....	75
1.7.10.3. Factoring	77
1.7.10.4. Forfaiting.....	79
1.7.10.5. Barter	80
1.7.10.6. Avrupa Topluluğu Yatırım Ortaklığı Programı (ECIP).....	81
İKİNCİ BÖLÜM: KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARI ÜZERİNE BİR ALAN ÇALIŞMASI (MUĞLA ÖRNEĞİ)	83
2.1. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ	83
2.2. ANKET BULGULARI VE DEĞERLENDİRİLMESİ	84
2.2.1. Tanımlayıcı İstatistikler	84
2.2.1.1. İşletmelerin Faaliyet Yılı	84
2.2.1.2. İşletmelerin Hukuki Yapısı	85
2.2.1.3. İşletmelerin Faaliyet Gösterdiği Sektör ve Faaliyet Alanı.....	85
2.2.1.4. İşletmelerin Ciro, Kar ve Vergi Matrahları.....	86
2.2.1.5. İşletmelerin Personel Sayıları	87
2.2.1.6. Faaliyet Gösterilen Sektöre Göre İşletme Türü	88

2.2.1.7. İşletme Sahip ve Yöneticilerinin Farklı Kişi Olup Olmadığı	88
2.2.1.8. İşletme Sahip ve Yöneticilerinin Eğitim Durumları.....	89
2.2.1.9. İşletmelerde Ayrı Bir Finans Bölümünün Olup Olmadığı ve Bölüm Sorumlusunun Eğitim Durumu	89
2.2.1.10. İşletmelerin Üniversite ile İşbirliği Durumu ve Üniversite ile İşbirliği Konusundaki Düşünceleri.....	90
2.2.1.11. İşletmelerin Ar-Ge Faaliyetleri ve Ar-Ge Destekleri Konusundaki Düşünceleri	90
2.2.1.12. İşletmelerin KOBİNET üyelikleri	92
2.2.1.13. İşletmelerin Halka Arz Durumu ve Halka Arz Konusundaki Düşünceleri	93
2.2.1.14. İşletmelerin Bankalarla İlişkileri	93
2.2.1.15. İşletmelerin Kredi Kullanımı	94
2.2.1.16. İşletmelerin Finansman Sorunu Yaşama Durumu.....	94
2.2.1.17. İşletmelerin Finansman Araçlarını Kullanma Sıklığı.....	95
2.2.1.18. İşletmelerin Finansman Araçları Konusunda Bilgi Sahibi Olma ve Gelecekte Kullanma Konusundaki Düşünceleri	97
2.2.1.19. İşletmelerin Kredi Çeşit ve Miktarlarının Yeterliliği Konusundaki Düşünceleri	99
2.2.1.20. İşletmelerin Kredi Bulmada Karşılaştıkları Güçlüğü Nedenlerine Yönelik Düşünceleri	100
2.2.1.21. İşletmelerin Kobi Destekleri ile Kredi İmkân ve Koşulları Konusunda Bilgi Sahibi Olma ve Gelecekte Kullanma Konusundaki Düşünceleri.....	101
2.2.1.22. İşletmelerin Finansman Sorunun Kaynağı Konusundaki Düşünceleri....	102
2.2.1.23. İşletmelerin Mevcut Vergi Sistemi Konusundaki Tutum ve Düşünceleri	104
2.2.1.24. İşletmelerin AB'ye Üyeliğin Sektöre Etkisi Konusundaki Düşünceleri .	105
2.2.2. Ki-Kare Testleri	105
2.2.2.1. Finansman Sorunu Yaşanma Sıklığının İşletme Ölçeğine Göre Değişip Değişmediği	105
2.2.2.2. Ayrı Bir Finansman Bölümünün Varlığının İşletme Ölçeğine Göre Değişip Değişmediği	106
2.2.2.3. Alternatif Finansman Araçlarının Kullanma Sıklığının İşletme Ölçeğine Göre Değişip Değişmediği.....	106
3.2.2.4. Araştırma Geliştirme Desteklerinden Yararlanmanın İşletme Ölçeğine Göre Değişip Değişmediği	113

SONUÇ VE ÖNERİLER	115
KAYNAKÇA	120
EKLER.....	126
ÖZGEÇMİŞ.....	130

ÇİZELGELER LİSTESİ

Çizelge 1.1: Avrupa Birliği'nde KOBİ'lerin Sayısal Dağılımı.....	7
Çizelge 1.2: Avrupa Birliği Ülkelerinde KOBİ'lerin Durumu	8
Çizelge 1.3: Üretim Süreci (Fordizm ve postfordizm karşılaştırması).....	11
Çizelge 1.4: Çalışma (Fordizm ve postfordizm karşılaştırması).....	12
Çizelge 1.5: Mekân (Fordizm ve Postfordizm karşılaştırması).....	12
Çizelge 1.6: Devlet (Fordizm ve postfordizm karşılaştırması).....	13
Çizelge 1.7: İdeoloji (Fordizm ve postfordizm karşılaştırması).....	13
Çizelge 1.8: KOBİ'ler ve 500 Büyük İşletmenin Katma Değer İçindeki Payları (%) ...	16
Çizelge 1.9: Bazı Ülke Ekonomilerinde KOBİ'lerin Payları (%)	17
Çizelge 1.10: Yatırım Teşvik Uygulamalarındaki Yörelere	26
Çizelge 1.11: Faiz Oranları - Kredi Kullanım Miktarları	39
Çizelge 1.12: KOSGEB ile T.Halk Bankası, T.Vakıflar Bankası ve T.C. Ziraat Bankası arasında yapılan anlaşmayla KOBİ'lere kullanılmak üzere 2007 yılı kredi faiz desteği planı.....	40
Çizelge 1.13: Derecelendirme notuna göre kredi faiz oranları	42
Çizelge 1.14: Mevcut sistemde kullanılan teminat türleri ile Basel-II uzlaşmalarında istenilen teminat türleri arasında farklılık görülmektedir	43
Çizelge 2.1: İşletme yaşı (Yıl).....	84
Çizelge 2.2: İşletmelerin hukuki yapısı	85
Çizelge 2.3: Faaliyet gösterilen sektör.....	85
Çizelge 2.4: Ciro (YTL/Yıl).....	86
Çizelge 2.5: Kar (YTL/Yıl).....	86
Çizelge 2.6: Vergi matrahı (YTL/Yıl)	87
Çizelge 2.7: Personel sayısı (Adet).....	87
Çizelge 2.8: Personel sayılarına göre işletme türleri	87
Çizelge 2.9: Faaliyet gösterilen sektöre göre işletme türü	88
Çizelge 2.10: İşletme sahibi ve yöneticisi aynı kişi mi?	88
Çizelge 2.11: İşletme sahiplerinin eğitim durumu.....	89
Çizelge 2.12: İşletme yöneticilerinin eğitim durumu	89
Çizelge 2.13: İşletmede ayrı bir finans bölümü var mı?	89
Çizelge 2.14: Finans bölümü sorumlusunun eğitim durumu	89
Çizelge 2.15: İşletme-üniversite işbirliği var mı?	90
Çizelge 2.16: İşletmede AR-GE faaliyetlerinin gerçekleştiriliyor mu?.....	90

Çizelge 2.17: İşletmelerin AR-GE destekleri konusundaki tutum ve düşünceleri.....	91
Çizelge 2.18: İşletmelerin KOBİNET'e üyeliği?	92
Çizelge 2.19: İşletmelerin halka arz konusundaki tutum ve düşünceleri.....	93
Çizelge 2.20: Bankalarla çalışılan süre (Yıl).....	94
Çizelge 2.21: İşletmelerin finansman sorunu yaşama durumu	94
Çizelge 2.22: İşletme türüne göre işletmelerin finansman sorunu yaşama sıklığı	95
Çizelge 2.23: İşletmelerin finansal araçları kullanma sıklığı.....	95
Çizelge 2.24: İşletmelerin finansal araçları tanıma ve gelecekte kullanma konusundaki düşünceleri	98
Çizelge 2.25: İşletmelerin kredi çeşit ve miktarlarının yeterliliği konusundaki düşünceleri	99
Çizelge 2.26: İşletmelerin kredi bulmada karşılaştığı güçlüğü'n nedenlerine yönelik düşünceleri	100
Çizelge 2.27: İşletmelerin KOBİ destek ve kredilerinden haberdar olma ve gelecekte kullanma konusundaki düşünceleri	101
Çizelge 2.28: İşletmelerin finansman sorunlarının kaynağı konusundaki düşünceleri	102
Çizelge 2.29: İşletmelerin mevcut vergi sistemi içindeki tutum ve düşünceleri.....	104
Çizelge 2.30: İşletmelerin finansman sorunu yaşama sıklığı - işletme ölçeği değişkenleri için Ki-kare Test Sonuçları	105
Çizelge 2.31: İşletmelerin ayrı bir finansman bölümü varlığı - işletme türü değişkenleri için Ki-kare Test Sonuçları	106
Çizelge 2.32: İşletmelerin ticari banka kredisi kullanma sıklığı - işletme ölçeği değişkenleri için Ki-kare Test Sonuçları	106
Çizelge 2.33: İşletmelerin yatırım bankası kredisi kullanma sıklığı - işletme ölçeği değişkenleri için Ki-kare Test Sonuçları	107
Çizelge 2.34: İşletmelerin Eximbank kredisi kullanma sıklığı - işletme ölçeği değişkenleri için Ki-kare Test Sonuçları	108
Çizelge 2.35: İşletmelerin leasing yapma sıklığı - işletme ölçeği değişkenleri için Ki-kare Test Sonuçları	108
Çizelge 2.36: İşletmelerin factoring yapma sıklığı - işletme ölçeği değişkenleri için Ki-kare Test Sonuçları	109
Çizelge 2.37: İşletmelerin risk sermayesi kullanım sıklığı - işletme ölçeği değişkenleri için Ki-kare Test Sonuçları	109

Çizelge 2.38: İşletmelerin esnafa borçlanma sıklığı - işletme ölçeği değişkenleri için Ki-kare Test Sonuçları	110
Çizelge 2.39: İşletmelerin dış ülkelerden borçlanma sıklığı - işletme ölçeği değişkenleri için Ki-kare Test Sonuçları	110
Çizelge 2.40: İşletmelerin AB KOBİ finansman desteklerinden yararlanma sıklığı - işletme ölçeği değişkenleri için Ki-kare Test Sonuçları	111
Çizelge 2.41: İşletmelerin kredi garanti fonundan yararlanma sıklığı - işletme ölçeği değişkenleri için Ki-kare Test Sonuçları	112
Çizelge 2.42: İşletmelerin KOBİ'lere sağlanan devlet desteklerinden yararlanma sıklığı - işletme ölçeği değişkenleri için Ki-kare Test Sonuçları.....	112
Çizelge 2.43: İşletmelerin KOSGEB'in ArGe desteklerinden yararlanma sıklığı - işletme ölçeği değişkenleri için Ki-kare Test Sonuçları	113
Çizelge 2.44: İşletmelerin KOSGEB'in TÜBİTAK-TİDEB'in ArGe devlet desteklerinden yararlanma sıklığı - işletme ölçeği değişkenleri için Ki-kare Test Sonuçları.....	113
Çizelge 2.45: İşletmelerin TTGV'nin sağladığı ArGe desteklerinden yararlanma sıklığı - işletme ölçeği değişkenleri için Ki-kare Test Sonuçları	114

KISALTMALAR LİSTESİ

- ASO: Ankara Sanayi Odası
AYB: Avrupa Yatırım Bankası
BDDK: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
BİS: Bankacılık Düzenleme ve Denetim Uygulaması Komitesi
DİE: Devlet İstatistik Enstitüsü
DPT: Devlet Planlama Teşkilatı
DTM: Dış Ticaret Müsteşarlığı
EBSO: Ege Bölgesi Sanayi Odası
ECIP: Avrupa Topluluğu Yatırım Ortaklığı Programı
ESHS: Elektronik Sertifika Hizmet Sağlayıcı
EVCA: Avrupa Risk Sermayesi Birliği
GSMH: Gayri Safi Milli Hasıla
İTO: İstanbul Ticaret Odası
KDV: Katma Değer Vergisi
KGF: Kredi Garanti Fonu
KOBİ: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KOSGEB: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
SBA: (Small Business Administration) Büyüklük Standartları Bürosu
SME: Small and Medium Sized Enterprises
TBMM: Türkiye Büyük Millet Meclisi
TEB: Türkiye Ekonomi Bankası
TEKMER: Teknoloji Geliştirme Merkezi
TİDEB: Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Başkanlığı
TOBB: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TOSYÖV: Türkiye Orta Ölçekli Sanayi ve Yöneticiler Vakfı
TSKB: Türkiye Sınai Kalkınma Bankası
TTGV: Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı
TÜBİTAK: Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
TÜİK: Türkiye İstatistik Kurumu

GİRİŞ

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ'ler), ülkelere göre tanımsal ve yapısal farklılıklar gösterebilirler de sağladıkları istihdam olanakları, gerçekleştirdikleri yatırımlar, yarattıkları katma değer ve ödedikleri vergiler gibi birçok nedenle dünyada ve Türkiye'de ülke ekonomilerinde önemli bir yere sahiptir. KOBİ, 250 kişiden az işçi çalıştırılan ve yıllık cirosu 25 milyon YTL'yi aşmayan işletmeler olarak tanımlanmıştır. KOBİ'ler, bir yandan büyük işletmelerle rekabet halinde mal ve hizmet üreterek ekonomiye katma değer yaratırken öte yandan da büyük işletmeler için ara mallar üreterek bir anlamda yan sanayi olarak onların ekonomiye olan katkılarını artırmalarına yardımcı olmaktadır. Ayrıca bu işletmelerde tecrübe kazanan kişiler büyük işletmeler için kalifiye birer eleman olarak yetişmektedirler.

KOBİ'ler üretim teknolojilerindeki hızlı ilerleme, sürekli değişen tüketici eğilimleri ve küresel etkilerle daralıp genişleyen piyasalara büyük işletmelere göre daha kolay ve hızlı uyum sağlar. Küçük ve esnek yapıları sayesinde değişimlere hızlı bir şekilde uyum sağlama yetenekleri nedeniyle gerek üretim ve istihdamın devamı gerekse ülke geneline yayılarak bölgesel dengesizliklerin azalması bağlamında KOBİ'lerin ülke ekonomileri için önemi giderek artmaktadır. Öte yandan KOBİ'ler, üretim ve istihdama olan katkıları ile sadece sanayileşmeye hizmet etmekle kalmamakta, aynı zamanda iç göçe engel olarak sağlıklı bir kentleşmenin önlenmesine ve sosyal barışın korunmasına katkıda bulunmaktadır.

Ekonomik kalkınmışlık düzeyi ne olursa olsun, ülkelerin hemen hemen hepsinde toplam işletmelerin büyük kısmını KOBİ'ler oluşturmaktadır. Sonuç olarak günümüzde, dünya pazarlarının küreselleşmesiyle, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler, KOBİ'lerin sosyal ve ekonomik değişimlere uyum gösterme esnekliklerinden ve yeteneklerinden daha fazla yararlanma arayışı içindedir.

Finansman, KOBİ'lerin karşılaştığı en önemli sorunlardan biridir. KOBİ'lerin bütün sorunlarının temelinde finansal sorunlar yatmaktadır. Finansman güçlüğü KOBİ'ler için çoğu kez daha kuruluş aşamasında başlamakta ve yaşamları boyunca da faaliyetlerini ve gelişmelerini olumsuz yönde etkilemektedir. Ülke ekonomilerinin vazgeçilmez yapıtaşlarından biri olan KOBİ'leri zayıflatan finansal sorunların aşılması bu nedenle daha da önem kazanmaktadır. Ekonomik, sosyal ve toplumsal açıdan

önemleri dikkate alınarak KOBİ'lerin bu sorunu aşabilmeleri için desteklenip teşvik edilmeleri gerekmektedir. Ancak doğru destek ve teşviklerin yapılabilmesi için sorunun kaynağının doğru belirlenmesi önem taşımaktadır.

Bu çalışmada KOBİ'lerin en önemli sorunlarından birinin finansman sorunu olduğu düşüncesinden hareketle Muğla ili örneğinde KOBİ'lerin finansman sorunlarının kaynağı ve bu sorunları nasıl, hangi finansman araçlarını kullanarak aşmaya çalıştıkları araştırılmıştır. Ayrıca KOBİ'lerin bu sorunu aşmada kullanabilecekleri finansman araçlarını ne kadar tanıdıkları ve gelecekte kullanma konusundaki tutum ve düşünceleri de araştırılmıştır. Böylelikle KOBİ'lerin finansman sorununu çözmeye yönelik alınacak önlemlere ışık tutabilmek amaçlanmıştır.

Bu çalışmada, "Finansman sorunu, KOBİ'lerin sıklıkla karşılaştıkları önemli bir sorundur" hipotezi sınanmış ve aşağıda sıralanan hipotez sorularına cevap aranmıştır.

1. KOBİ'ler ne sıklıkla finansman sorunu yaşamaktadır?
2. KOBİ'lerin finansman sorunlarının kaynağı nelerdir?
3. KOBİ'ler hangi finansman araçlarını, ne sıklıkla kullanmaktadır?
4. KOBİ'ler alternatif finansman araçlarını ne kadar tanımaktadır?
5. KOBİ'lerin alternatif finansman araçlarını gelecekte kullanma konusundaki tutum ve düşünceleri nedir?
6. İşletme ölçeği ile finansman sorunu yaşama sıklığı, finansal araçların kullanımı, Ar-ge desteklerinden yararlanma ve ayrı bir finans birimine sahip olup olmamaları arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?.

Çalışmanın teorik kısmıyla ilgili olarak yapılmış birçok yayın ve araştırma bulunmaktadır. Bu konu ile ilgili yayınlar Türkiye'deki üniversite kütüphanelerinden, başta KOSGEB olmak üzere diğer kamu kurum ve kuruluşların kütüphanelerinden, YÖK Dokümantasyon Merkezi'nden, internet aracılığı ile ulaşılan kaynaklardan elde edilmiştir. Çalışmanın teorik kısmı bu kaynaklar kullanılarak oluşturulmuştur.

Çalışmada nitel araştırma yöntemlerinden anket tekniği uygulanmıştır. Zaman ve maliyet sınırlamaları nedeniyle anket Muğla il merkezinde uygulanmıştır. Açık uçlu ve beşli likert ölçeğinde hazırlanan anket formu iki ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümdeki sorular işletmelerin genel özelliklerini, ikinci bölümdeki sorular işletmelerin

finansal yapılarını, finansman sorunlarının kaynağını , hangi finansal aracı ne sıklıkla kullanmakta olduklarını, ne kadar tanıdıklarını ve gelecekte kullanma konusundaki tutum ve düşüncelerini belirlemeye yöneliktir.

Yüz yüze anket uygulaması ile toplanan birincil veriler SPSS programı ile analiz edilmiştir. Araştırmada kullanılan yöntem, örneklemin nasıl belirlendiği ve anketlerin nasıl uygulandığı ikinci bölümle detayları ile anlatılmıştır.

Çalışma iki ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde öncelikle Türkiye’de ve dünyada KOBİ’lerin nasıl tanımlandığı ve kapsamı açıklanmıştır. Diğer alt bölümlerde KOBİ’lerin nasıl ortaya çıkıp geliştikleri, ortak özellikleri, avantaj ve dezavantajları ile karşı karşıya oldukları en önemli sorunlar genel olarak ve finansal sorunlar detaylarıyla incelenmiştir. Çalışmanın ikinci bölümünde Muğla il merkezi örneğinde KOBİ’lerin finansman sorunları analiz edilmiştir. İlk alt bölümde betimleyici istatistiklerle işletmelerin genel özellikleri finansal yapılarına ilişkin özellikleri, finansman sorunlarının kaynağı, finansal araçların mevcut kullanımı, bu araçları ne kadar tanıdıkları ve gelecekte kullanmaya dönük düşünceleri incelenmiş ikinci alt bölümde işletme ölçeği ile finansman sorunu yaşama sıklığı, ayrı bir finans biriminin olup olmadığı, finansman araçlarını kullanma sıklığı ve Ar-Ge desteklerinden yararlanma sıklığı arasındaki ilişkileri analiz eden ki-kare testleri yapılmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM: TÜRKİYE'DE VE DÜNYA'DA KOBİLER

1.1. KOBİ KAVRAM VE KAPSAMI

KOBİ'ler, ülkelerin sosyal ve ekonomik yapılarında özellikle endüstrileşme, sağlıklı kentleşme, optimum dağıtım ve ticaret uygulamaları bakımından çok önem taşımaktadır. Bütün ülkelerin gerek politika gerek plan ve stratejilerinde olsun bölgelerarası dengesizliği giderebilmesinden kaynakların etkin bir şekilde kullanımını sağlayabilmesine kadar ekonominin olmazsa olmaz unsuru olmuşlardır. KOBİ'ler yatırım, üretim, istihdam, ihracat ve ödedikleri vergiler ile ülkelerin ekonomisini canlı tutmakla beraber coğrafi açıdan da ülkenin bütün bölgelerine dağıldıkları için bölgesel kalkınmada da önemli katkı sağlamaktadır (Yılmaz, 2004). Küçük ve orta boy işletmeler, bütün ekonomilerin temel direği olarak kabul edilmektedir. KOBİ'lerin pazarı tanınmaları, pazarın ihtiyacını bilmeleri nedeniyle rekabet gücü yüksektir. Bu nedenlerle birçok ülke ekonomisindeki payı çok yüksektir.

Günümüze kadar çeşitli şekillerde tanımlanan KOBİ kavramı, ülkeden ülkeye ekonominin gelişmişlik düzeyine göre değişmekteyken, aynı ülke içerisinde farklı kurumlar tarafından da farklı tanımlanabilmektedir.

1.1.1. Türkiye'de KOBİ'ler

Türkiye'de KOBİ'ler, 2005 Kasım ayında yayınlanan Resmi Gazete ile standart bir tanıma kavuşmuştur. 18.11.2005 tarihli 25997 sayılı Resmi Gazete'ye göre KOBİ'ler mikro, küçük ve orta büyüklükteki işletmeler olarak üç ölçekte sınıflandırılmıştır. Yönetmeliğe göre yapılan tanımlamada, 10 kişiden az istihdamı bulunan ve yıllık hasılatı 1 milyon YTL'yi aşmayan işletmeler "mikro", 50 kişiden az istihdamı bulunan ve yıllık net satış hasılatı 5 milyon YTL'yi aşmayan işletmeler "küçük", 250 kişiden az istihdamı bulunan ve yıllık net satış hasılatı 25 milyon YTL'yi aşmayan işletmeler "orta" büyüklükteki işletmeler olarak tanımlanmıştır. Ayrıca, yönetmeliğe göre KOBİ niteliği belirlenirken dikkate alınan kriterlerini iki hesap dönemi arasında kaybeden veya aşan işletmelerin de sınıf değiştireceği belirtilmiştir (Bekar, 2005).

KOBİ kavramı Resmi tanımı yapılabildiği kadar personel sayısı, aktif bilanço yada hem personel sayısı hem ciroyla değerlendirilerek sınıflandırılmıştır. Şöyle ki:

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı'na göre (KOSGEB), 1-50 işçi çalıştıran imalat sanayi işletmeleri küçük sanayi, 51-150 işçi çalıştıran imalat sanayi işletmeleri orta ölçekli sanayi işletmeleridir (KOSGEB, 2002).

Eximbank'a göre, kısa vadeli Yeni Türk Lirası kredileri kapsamında "Küçük ve Orta Boy İşletmeler" İhracat Kredisi için 1-200 işçi çalıştıran imalat sanayi işletmeleridir (KOSGEB, 2002).

Hazine Müsteşarlığı'na göre, imalat sanayinde faaliyette bulunan ve yasal defter kayıtlarında arsa ve bina hariç, makine ve teçhizat, tesis, taşıt araç ve gereçleri, demirbaşlar vb. toplamının net tutarı 400 bin Yeni Türk Lirasını aşmayan; 1-9 işçi çalıştıran işletmeler çok küçük ölçekli, 10-49 işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli, 50-250 işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletmelerdir. En fazla 400 bin YTL tutarında sabit yatırım harcaması yapan işletmelerin tüm yatırımları KOBİ kapsamında değerlendirilmiştir (KOSGEB, 2002).

Dış Ticaret Müsteşarlığı'na göre (DTM), 28 Ocak 2000 tarih ve 23948 sayılı, Resmi Gazetenin 45. sayfasında yayımlanan Tebliğe göre, imalat sanayinde faaliyet gösteren, 1-200 işçi çalıştıran, gerçek usulde defter tutan, arsa ve bina hariç sabit sermaye tutarı bilanço net değeri itibariyle 2 milyon ABD doları karşılığı YTL' yi aşmayan işletmeler olarak tanımlanmıştır (KOSGEB, 2002).

Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE) ve Devlet Planlama Teşkilatı'na göre (DPT), 1-9 işçi çalıştıran işletmeler çok küçük ölçekli, 10-49 işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli, 50-99 işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletmeler olarak tanımlanmıştır (KOSGEB, 2002).

Türkiye Orta Ölçekli Sanayi ve Yöneticiler Vakfı'na göre (TOSYÖV), 1-5 işçi çalıştıran işletmeler çok küçük ölçekli, 5-100 işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli, 100-200 işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletmeler olarak tanımlanmıştır (KOSGEB, 2002).

Ankara Sanayi Odası'na göre (ASO), 1-9 işçi çalıştıran işletmelere mikro işletme, 9-50 işçi çalıştıran işletmelere küçük işletme, 50-250 işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletme olarak tanımlanmıştır (Demir, 2000).

İstanbul Ticaret Odası'na göre (İTO), 25'ten çok işçi istihdam eden kuruluşlar büyük işletme, 25 veya daha az istihdam eden kuruluşlar küçük işletme olarak tanımlanmıştır (Uslu ve Demirel, 2007).

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'na göre, 1-9 kişi çalıştıran işletmeler küçük işletme, 20-99 kişi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletme, 100 ve üzerinde kişi çalıştıran işletmeler büyük ölçekli işletme olarak tanımlanmıştır (Uslu ve Demirel, 2007).

Ege Bölgesi Sanayi Odası'na göre (EBSO), 5-49 işçi çalıştıran işletmeler küçük işletme, 50-199 işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletme, 200'den çok işçi çalışan işletmeler büyük işletme olarak tanımlanmıştır (Uslu ve Demirel, 2007).

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne göre (TOBB), 50 kişiye kadar işçi çalıştıranlar küçük boy işletme, 50-99 kişiye kadar işçi çalıştıranlar orta boy işletme, 100'den fazla işçi çalıştıranlar da büyük boy işletme olarak tanımlanmıştır (Uslu ve Demirel, 2007).

Garanti Bankası'na göre, yıllık cirosu 250 bin ile 1,5 milyon dolar arasında olup çalışma büyüklüğü 10 bin ile 100 bin dolar, kredi limiti ise en fazla 50 bin dolar olan işletmeler küçük boy işletmeler, yıllık cirosu 1,5 milyon dolar ile 5 milyon dolar arasında olup çalışma büyüklüğü 100 bin dolar ile 250 bin dolar arasında kredi limiti ise 50 bin dolar ile 200 bin dolar arasında olan işletmeler ise orta boy işletme olarak tanımlanmıştır (Bekar, 2005).

Finansbank'a göre, imalat, ticaret, taahhüt, tarım, turizm gibi sektörlerde faaliyet gösterip cirosu 5 milyon YTL' ye kadar olan işletmeler KOBİ olarak tanımlanmıştır (Bekar, 2005).

İşbank'a göre, ciro limiti 30 milyon dolar olan işletmeler KOBİ olarak tanımlanmıştır (Bekar, 2005).

Türkiye Ekonomi Bankası (TEB)'e göre, yıllık cirosu 5 milyon dolara kadar olan işletmeler KOBİ olarak tanımlanmıştır (Bekar, 2005).

Dışbank'a göre, yıllık cirosu 3 milyon YTL' ye kadar olan kuruluşları küçük işletme ki bu kategoriye, nihai tüketiciye mal ve hizmet sağlayanlar ile doktor, eczacı veya avukat gibi serbest meslek grupları da giriyor. Yıllık cirosu 3 milyon YTL ile 30 milyon YTL arasında olup 50-200 arasında işçi istihdam eden kuruluşlara orta büyüklükteki işletme adı verilmiştir (Bekar, 2005).

Akbank'a göre, yıllık cirosu 2 milyon dolar ile 30 milyon dolar arasında olan firmalar orta ölçekli işletme, yıllık cirosu 250 bin dolar ile 3 milyon dolar arasında olan firmalar küçük ölçekli işletme, yıllık cirosu 250 bin doların altında olan firmalar ise mikro ölçekli işletme olarak tanımlanmıştır (Bekar, 2005).

Halkbank'a göre, 1-99 arası işçi istihdam edip bilanço değeri 15 bin YTL' nin altında kalan işletmelere küçük ölçekli işletme, 100-250 arası işçi istihdam edip bilanço değeri 30 bin YTL' ye kadar olan işletmeler orta ölçekli işletme olarak tanımlanmıştır (Bekar, 2005).

1.1.2. Avrupa'da KOBİ'ler

Avrupa Birliği'nde 16.350.000 işletme mevcut olup bu işletmelerin %99,78'ini KOBİ'ler oluşturmaktadır. Bu işletmelerdeki mevcut istihdam 101.350.000 olup, toplam istihdam içinde KOBİ'lerin payı %71.48'dir. İşletme başına ortalama 6 işçi düşmektedir. KOBİ işgücü verimliliği ise işçi başına 45.000 Euro olmaktadır (KOSGEB, 2002).

Çizelge 1.1: Avrupa Birliği'nde KOBİ'lerin Sayısal Dağılımı

	Ölçek	İşletme Sayısı	Çalışan Sayısı	Ortalama İstihdam
Mikro	0-9	15.210.000	31.450.000	2
Küçük	10-19	605.000	8.250.000	13
	20-49	370.000	12.250.000	33
Orta	50-99	70.000	4.950.000	71
	100-249	60.000	10.400.000	173
	250-499	15.000	5.100.000	340

Büyük	500 (+)	20.000	28.900.000	1445
TOPLAM		16.350.000	101.350.000	

Kaynak: (KOSGEB, 2002)

Çizelge 1.2: Avrupa Birliği Ülkelerinde KOBİ'lerin Durumu

	İşletme Sayısı	Ortalama İstihdam	Ağırlık	KOBİ İşgücü Verimliliği*
Belçika	490.000	6	KOBİ	108
Danimarka	170.000	9	KOBİ	100
Fransa	1.980.000	7	KOBİ	90
Almanya	2.290.000	9	KOBİ	102
Yunanistan	715.000	3	Mikro	94
İrlanda	180.000	8	KOBİ	91
İtalya	3.920.000	4	Mikro	90
Lüksemburg	15.000	10	KOBİ	94
Hollanda	420.000	10	KOBİ	99
Portekiz	600.000	5	KOBİ	88
İspanya	2.460.000	4	Mikro	92
İngiltere	2.630.000	8	KOBİ	83
Avusturya	180.000	12	KOBİ	79
Finlandiya	150.000	12	KOBİ	98
İsveç	150.000	13	KOBİ	95

*KOBİ İşgücü verimliliği: Üretilen mal veya hizmetin miktarı / Değeri ile üretimi gerçekleştirmek için kullanılan işgücü arasındaki ilişki olarak tanımlanmıştır (KOSGEB, 2002).

Avrupa Birliği'nde KOBİ üç sınıfta tanımlanmıştır (Çakır, 2003):

- Mikro KOBİ'ler: İstihdam \leq 10 kişi,
Ciro veya bilânço toplamı \leq 2 milyon Euro olan işletmeler,
- Küçük KOBİ'ler: İstihdam \leq 50 kişi,
Ciro veya bilânço toplamı \leq 10 milyon Euro olan işletmeler,
- Orta boy KOBİ'ler: İstihdam \leq 250 kişi
Ciro veya bilânço toplamı \leq 43 milyon Euro olan işletmelerdir.

Almanya'da Küçük ve Orta Boy İşletmelerin tanımı çalıştırılan işçi sayısı ve yıllık ciro ile belirlenmektedir. 1-49 işçi çalıştırılan ve yıllık cirosu 100 bin Alman Markı ile 2 milyon Alman Markı arasında olan işletmeler küçük ölçekli işletme, 50-500 işçi çalıştırılan ve yıllık cirosu 2 milyon Alman Markı ile 50 milyon Alman Markı arasında olan işletmeler orta ölçekli işletme olarak tanımlanmıştır (Özdoğan, 2007).

Fransa'da 1-119 arası işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli işletme, 120-500 işçi çalıştırılan işletmeler orta ölçekli işletme olup her iki ölçekteki yıllık ciro 50 milyon Fransız Fransı ile sınırlandırılmıştır (Özdoğan, 2007).

İngiltere'de KOBİ tanımları sektöre ve işçi sayısına göre değişmektedir: İmalat sanayi'de faaliyette bulunan işletmeler 250 işçiden daha az, inşaat sektöründe faaliyette bulunan işletmeler 25 işçiden daha az, madencilik sektöründe faaliyet gösteren işletmeler 25 işçiden daha az, perakende ticaret faaliyetinde bulunan işletmeler yıllık cirosunun 50 bin Pound'dan daha az, toptan ticaret faaliyetinde bulunan işletmeler yıllık cirosunun 200 bin Pound'dan az olması şartıyla KOBİ olarak tanımlanmaktadır (Akgemci, 2001).

İtalya'da işletmeler çalışan kişi sayısına göre sınıflandırılırken, Küçük ve Orta Boy İşletmeler en fazla 250 işçi çalıştıran ve sabit sermaye yatırımı 3 Milyar İtalyan Lire'ini aşmayan işletmeler olarak tanımlanmıştır. İşçi sayısına göre 1-19 işçi çalıştıranlar Çok Küçük İşletmeler, 20-99 işçi çalıştıranlar Küçük İşletmeler, 100-250 işçi çalıştıranlar Orta İşletmeler ve 250 işçiden fazla işçi çalıştıranlar Büyük İşletmeler olarak sınıflandırılmıştır (Akgemci, 2001).

1.1.3. Asya ülkelerinde KOBİ'ler

Japonya'da çalışan kişi sayısı ve sermaye miktarına göre KOBİ'ler sektörlere göre farklı tanımlanmıştır. Sanayicilik ve maden sektörü için 300 kişiden az işçi çalıştırılan ve 100 milyon Yen'den az yıllık cirosu olan, toptan ticaret için 100 kişiden az işçi çalıştırılan ve 30 milyon Yen'den az yıllık cirosu olan, perakende ticaret için 50 kişiden az işçi çalıştırılan ve 10 milyon Yen'den az yıllık cirosu olan işletmeler KOBİ olarak tanımlanmıştır (Soydal, 2007).

Malezya'da işletmeler çalışan kişi sayısına göre sınıflandırılmıştır. 1-49 kişi çalıştıran işletmeler Küçük İşletme, 50-199 kişi çalıştıran işletmeler Orta İşletme olarak tanımlanmıştır (Soydal, 2007).

Hindistan'da sermaye tutarına göre işletmelerin yapısı sınıflandırılmıştır. Arazi ve makinelere yapılan sabit yatırımları 300 bin Doları aşmayan işletmeler KOBİ, sabit yatırımları 16 bin Doları aşmayan işletmeler çok küçük işletme olarak tanımlanmıştır (Akgemci, 2001).

1.1.4. ABD’de KOBİ’ler

A.B.D’ de Küçük ve Orta Boy İşletmeler işçi sayısı ve satış tutarına göre tanımlanmıştır. Küçük işletmelerin her türlü bilgi ve finansman desteğini sağlamak amacıyla federal bir kuruluş olan SBA (Small Business Administration) Büyüklük Standartları Bürosu bulunmaktadır. SBA’ nın küçük işletme kriterlerine göre, imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmelerin 500-1500 kişi çalıştırması, toptancı faaliyetinde bulunan işletmelerde 500’e kadar işçi çalıştırılan ve 25 Milyon Dolar ciroya sahip olması, perakendeciler ve hizmet faaliyetinde bulunan işletmelerde yıllık cironun 3-13 Milyon Dolar olması gerekmektedir. ABD’ de işletmelerin sınıflandırılmaları çalışan işçi sayısına göre sınıflandırılırken küçük işletmeler 1-499 işçi çalıştırılan, orta işletmeler 500-1499 işçi çalıştırılan, büyük işletmeler 1500 kişiden fazla işçi çalıştırılan işletmeler olarak sınıflandırılmıştır (Akgemci, 2001).

1.2. KOBİ’LERİN ORTAYA ÇIKIŞI VE GELİŞİMİ

Büyük ölçekli işletmelerin ekonomik büyümeyi ve kalkınmayı gerçekleştirdiği 1945–1970 döneminde KOBİ’lerin büyük ölçekli işletmelere göre üstünlükleri bilinmekle birlikte istihdam yaratma ve rekabet ortamı sağlanmasındaki rolü 1970 ekonomik krizine kadar önemsenecek düzeyde değildi. Bu kriz ile etkin kaynak kullanımı, istihdam ve gelir dağılımına katkılarıyla ön plana çıkan KOBİ’ler makro ekonominin temelini oluşturmuştur. Talebin yüksek gelir esnekliği veya düşük fiyat esnekliği gösterdiği ürünlerin üretiminde bulunan küçük işletmeler krizden çok az etkilenmişler ve büyük işletmelerin birer birer yıkılması ile daha da güçlenmeye başlamışlardır (Yılmaz, 2007).

1929 krizi sonrası uygulanan Keynesyen politikalar ile kendine sağlam bir zemin hazırlayan fordist üretim, 20. yüzyıla hâkim üretim süreci olarak damgasını vurmuştur. Fordizmin hâkimiyeti, kapitalizmin altın dönemi olarak adlandırılan 1970’li yılların başına kadarki süreçte yükselerek devam etmiştir. Fordizmin üretim mekânı büyük fabrikalardır. Bu fabrikalarda Henry Ford tarafından ekonomik sisteme kazandırılan seri üretim yapılmaktadır. Bu üretim süreci seri üretimi tüketecek güçlü bir talep gerektirmekteydi ki bu talep Keynesyen ekonomi politikaları ile sağlanmıştır.

Fordist üretimin en önemli özelliği büyük fabrikalarda, “büyük makineler” ile yapılan üretimler olmasıydı. Bu makineler belirli standartlardaki malları seri bir biçimde üretmekteydiler. Fakat 1970’lerde ortaya çıkan ekonomik krizle beraber Fordist üretim tarzı ve Keynesyen politikalar devam ettirilemez hale gelmiştir. Çünkü bu bir talep yetersizliği krizidir ve ekonomik sistemin/kapitalizmin ihtiyacı fazla üretim değil “farklı üretim” olmuştur. Bu üretim tarzı Postfordizm ile ifade edilmektedir (Kumar, 1999).

Çizelge 1.3: Üretim Süreci (Fordizm ve postfordizm karşılaştırması)

Fordist üretim	Post-fordist üretim
Türdeş malların kitlesel üretimi	Küçük deste üretimi
Birörneklik ve standartlaşma	Çeşitli ürün türlerinin esnek ve küçük deste halinde üretim
Kalitenin üretim sonrası sınanması (defolu malların ve hataların geç farkına varılır)	Kalite kontrolü sürecin parçasıdır (hataların derhal farkına varılır)
Defolu mallar tampon stoklar içinde gizlenir	Hatalı parçaların derhal süreçten çıkarılması
Uzun kuruluş süreleri, hatalı parçalar, stok darboğazları vb. dolayısıyla üretim kaybı	Zaman kaybının düşürülmesi, “işgücünün geçirgenliğinin” azaltılması
Kaynaklar tarafından yönlendirme	Talep tarafından yönlendirme
Dikey ve (bazen) yatay bütünleşme	Dikey (benzeri) bütünleşme, taşeron iş verme
Maliyetlerin ücret kontrolü yoluyla düşürülmesi	“yaparak öğrenme”nin uzun vadeli planlamaya katılması

Kaynak: Harvey, 1999

Postfordizm, ilerleyen bilişim sektörü sayesinde üretim araçlarının küçülmesi ve talebe göre değişebilir olması nedeniyle seri üretim değil, talebe göre üretim yapan bir üretim tarzıdır. Üretim araçlarının küçülmesi, üretimi büyük fabrikalardan çıkararak küçük mekânlara taşımıştır. Bunun uygulanması ilk olarak Üçüncü İtalya diye adlandırılan İtalya’nın orta ve kuzeydoğu bölgelerini kapsayan alanda küçük firmalar ve atölyelerde gerçekleştirilmiştir. Bu bölgelerde 5-50 işçiden daha fazla ve 10’dan daha az sayıda işçi istihdam etmeyen küçük atölyeler ve fabrikalar, zenginleşmekte olan “sanayi bölgeleri”nin çekirdeğini oluşturmuştur. Bu bölgelerde üretim âdemi merkezileşmekte ve bu durum esnek üretim tarzı olarak ifade edilmektedir (Kumar, 1999).

Çizelge 1.4: Çalışma (Fordizm ve postfordizm karşılaştırması)

Fordist üretim	Post-fordist üretim
İşçinin tek bir görevi yapması	Çoklu görev
Ücret düzeyine göre ödeme (iş tasarımı ölçütleri temelinde)	Kişisel ödeme (ayrıntılı prim sistemi)
İşlerde ileri düzeyde uzmanlaşma	Görev ayırımının kaldırılması
İşbaşı eğitimi çok az ya da hiç yok	Uzun işbaşı eğitimi
Dikey iş örgütlenmesi	Daha yatay iş örgütlenmesi
Öğrenme deneyimi yok	İşbaşında öğrenme
İşçinin sorumluluğunun azaltılması yönünde vurgu (işgücünün disiplin altına alınması)	İşçinin ortak sorumluluğuna vurgu

Kaynak: Harvey, 1999

Gelişen bilgisayar teknolojisi sayesinde değişen talebe anında cevap verebilen bir üretim örgütlenmesi sağlanabilmekte, küçük üretim araçları, küçük üretim mekânlarını imkânlı kılmakta ve atölyeler hızla çoğalarak dönemin üretim mekânları olmaktadır (Kumar, 1999).

Çizelge 1.5: Mekân (Fordizm ve Postfordizm karşılaştırması)

Fordist üretim	Post-fordist üretim
İşlevsel mekânsal uzmanlaşma (merkezileşme/âdemi merkezileşme)	Mekânsal kümeleşme ve yığılma
Mekânsal işbölümü	Mekânsal bütünleşme
Bölgesel işgücü piyasalarının türdeşleşmesi (işgücü piyasalarının mekânsal olarak parçalara ayrılması)	İşgücü piyasası farklılaşması (işgücü piyasasının tek noktada parçalara ayrılması)
Parçaların ve taşeron firmaların dünya çapında aranması	Dikey olarak hemen hemen bütünleşmiş firmaların mekansal yakınlığı

Kaynak: Harvey, 1999

Çizelge 1.6: Devlet (Fordizm ve postfordizm karşılaştırması)

Fordist üretim	Post-fordist üretim
Düzenleme	Deregülasyon/yeniden düzenleme
Katılık	Esneklik
Toplu pazarlık	Bölünme/bireyselleştirme, yerel ya da firma temelinde pazarlık
Refahın toplumsallaşması (refah devleti)	Kolektif ihtiyaçların ve sosyal güvenliğin özelleştirilmesi
Uluslar arası istikrarın çok-yanlı anlaşmalar aracılığıyla sağlanması	Uluslar arası istikrarsızlık; artan jeopolitik gerilimler
Merkezileşme	Âdemi merkezileşme; bölgeler ve kentler arasında keskinleşen rekabet
“sübvansiyon” devleti/kenti	“girişimci” devlet/kent
Gelir ve fiyat politikaları aracılığıyla piyasalara doğrudan müdahale	Piyasalara tedarik politikaları aracılığıyla dolaylı müdahale
Ülke çapında belirlenmiş bölgesel politikalar	“alana bağlı” bölgesel politikalar
Firmalarca finanse edilen araştırma ve geliştirme	Devletçe finanse edilen araştırma ve geliştirme
Başını sanayinin çektiği yenilikler	Başını devletin çektiği yenilikler

Kaynak: Harvey, 1999

Çizelge 1.7: İdeoloji (Fordizm ve postfordizm karşılaştırması)

Fordist üretim	Post-fordist üretim
Dayanıklı tüketim mallarının kitlesel tüketimi: tüketim toplumu	Bireyselleşmiş tüketim: “yupi” kültürü
Modernizm	Postmodernizm
Bütünsellik/yapısal reform	Özgüllük/uyum
Toplumsallaşma	Bireyselleşme/ “seyirlik” toplum

Kaynak: Harvey, 1999

Cumhuriyetin ilanından sonra esnaf ve küçük sanayici kesimin ihtiyaçlarını karşılayabilmek amacıyla 1933 yılında Halk Bankası kurulmuştur. 1963 yılı itibariyle Türkiye’de planlı kalkınma için ilk adım atılarak 5 yıllık planların ilki hazırlanmıştır (Oktay ve Güney, 2002). Cumhuriyetin kurulması ile birlikte tarıma dayalı ziraat, hayvancılık ve küçük el sanatları ile gerçekleşen ticaret, yerini emeğin yanına makine ve sermayenin katılımıyla karma ekonomik sisteme bırakmıştır. 1960’lı yıllarda küçük işletmeler ve atölye tipi işletmelerle birlikte imalata dayalı sanayi işletmeleri ağırlık kazanmıştır (Ansen, 2000).

TBMM’de, 1990 yılında kabul edilen 3624 sayılı Kanun¹ ile kurulan KOSGEB Başkanlığı, Türkiye’nin KOBİ’lere verdiği önemin somut bir ifadesi olmuştur. Türkiye’de devlet tarafından ekonominin temeli olan KOBİ’leri koruma ve destekleme amacıyla programlar yapılmaktadır. 1 Ocak 1996 tarihinde Gümrük Birliği’ne girilmesiyle bu programların uygulanmasına yönelik çalışmalara verilen önem artmış ve uluslar arası işbirliği çerçevesinde bu programlar geliştirilmeye başlanmıştır. 2000 yılı Haziran ayında Bolonya kentinde gerçekleştirilen 1. OECD KOBİ’lerden Sorumlu Bakanlar Konferansında “KOBİ Politikalarına Dair Bolonya Deklarasyonu” kabul edilmiştir. Avrupa’daki KOBİ’lere yönelik çalışmalar takip edilerek uygulanmaya çalışılmıştır. Türkiye, 2002 yılı Nisan ayında Avrupa KOBİ şartını onaylamış ve 2001-2005 yılları arasını kapsayan İşletme ve Girişimcilik Çok Yıllı Programı’na (MAP) katılmıştır. OECD’nin KOBİ’lere yönelik çalışmalarına duyulan ilginin bir göstergesi 2. OECD Konferansının Türkiye Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından 3-5 Haziran 2004 tarihinde İstanbul’da düzenlenmiş olmasıdır. Türkiye Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile OECD tarafından gerçekleşen bu Konferans hazırlıkları sırasında, Türkiye’de KOBİ’lere yönelik plan ve programların tekrar gözden geçirilmesinin gerektiği KOBİ ve Girişimcilik OECD Çalışma Grubu tarafından karara bağlanmıştır. Bu bağlamda geçmişte yaşanmış ekonomik istikrarsızlıklar göz önüne alınmış, yapılan programların gerçekleşmesinde diğer OECD ülkelerine göre zorluklar yaşandığı görülmüştür. Bu zorlukların nedenleri şu başlıklarda toplanmıştır (Koniks, 2006):

¹ 3624 sayılı kanun: Ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi işletmelerinin payını ve etkinliğini artırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek amacıyla, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı kurulmuştur.

- Yüksek enflasyon ve durgunluk dönemlerinden sonraki ani sıçramalarla meydana gelen istikrarsız ve elverişsiz koşullar, ayrıca döviz kurundaki istikrarsızlıklarla sürekli mücadele etmek zorunda kalan Türk firmaları bu koşullar altında ancak çok az bir büyüme sağlayabilmişlerdir.
- Yapılan reform ve uyum politikaları gelecekte içinde bulunulan istikrarsız ortamı iyileştirmeye yönelik olmuştur.
- Türkiye'nin parasal ve mali uyum politikaları ile KOBİ'lere yapılan destek programları arasında uyum sağlanamadığı için KOBİ'ler yalnız kalmıştır.
- KOBİ'lere yönelik uygulanan programların maliyeti tam olarak belirlenmemektedir. Doğrudan harcamalar bilinmekte fakat dolaylı verilen vergiler hesaplanmamaktadır.
- Maliyetler hesaplamadığı için desteklerin etkinliği de değerlendirilememektedir. İstatistiksel bilgiler eksik kalmıştır.
- Türkiye ekonomisinde büyük bir yer sahibi olan turizm ve hizmet sektörleri destek politikalarının dışında kalmıştır.
- KOBİ sektöründe kayıtlı olmayan faaliyet ve iş alanı sayısı çok fazladır ve bunlar incelemelerin dışında kalmaktadır.

Özellikle son maddedeki kayıt dışı faaliyet gösteren işletme sayısının çok fazla olduğu, bunun ekonomiye olumsuz etkileri Avrupa Birliği ilerleme raporunda da açıkça ortaya konmuştur. KOBİ'lerin istihdamdaki paylarının %75'in üzerinde olmasına rağmen katma değerdeki paylarının %27'de kalması kayıt dışı faaliyetlerin en önemli kanıtı olarak gösterilmiştir. Bu durum üretkenliği de kısıtlamaktadır ve bankalar üretkenliği arttırmak amacıyla KOBİ'lere yönelik kredilerini ne kadar genişletse de ihtiyacın ancak %10'unu karşılayabilmektedirler (Milliyet, 2006).

KOBİ'lerin Türkiye'deki toplam katma değer içindeki payına bakarak, büyük ölçekli işletmelerle kıyaslanırsa kayıt dışı faaliyet gösteren işletmelerin uğrattıkları zarar daha açık ortaya çıkmaktadır.

Çizelge 1.8: KOBİ'ler ve 500 Büyük İşletmenin Katma Değer İçindeki Payları (%)

	500 B.S.K/GSMH (%)	500 B.S.K/T.S.K.D (%)	500 B.S.K/İ.S.K.D/T.İ.S.K.D (%)
2003 Büyük ölçekli işletmeler	13,1	52,6	61,1
2003 KOBİ'ler	1,1	4,3	4,9
2003 Toplam	14,2	56,9	66
2004 Büyük ölçekli işletmeler	13,5	54,2	62,4
2004 KOBİ'ler	1,2	4,6	5,6
2004 Toplam	14,7	58,8	68

Kaynak: İSO, 2005, B.S.K: Büyük Sanayi Kuruluşu, T.S.K.D: Türkiye Sanayi Katma Değeri, İ.S.K.D: İmalat Sanayi Katma Değeri, T.İ.S.K.D: Türkiye İmalat Sanayi Katma Değeri

Çizelge 1.8'de görüldüğü gibi 500 Büyük Ölçekli İşletme ve 500 KOBİ'ler ele alınarak yapılan incelemelerde KOBİ'lerin GSMH ve Katma Değer olarak yüzde payı Büyük İşletmelere oranla daha azdır. Her ne kadar ekonominin temel taşı olsa da kayıt dışı işletmeler yüzünden daha az katkı sağlanmaktadır (İSO, 2005).

“Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) 2002 yılı Genel Sanayi ve İşyeri Sayımı sonuçları değerlendirildiğinde, işletmeler çalıştırdıkları işçi sayısına göre sınıflandırıldığında: işçi çalıştırmayan işyeri sayısı 23 bin 173 (pay yüzde 1.38), 1–9 arası işçi çalıştıran işyerlerinin sayısı 1 milyon 539 bin 670 (pay yüzde 94.94), 10–49 arası işçi çalıştıran işyerlerinin sayısı 35 bin 845 (pay yüzde 3.09), 50–99 arası işçi çalıştıran işyerlerinin sayısı 2 bin 882 (pay yüzde 0.30), 100–150 arası işçi çalıştıran işyerlerinin sayısı bin 20 (pay yüzde 0.10), 151–250 arası işçi çalıştıran işyerlerinin sayısı 715 (pay yüzde 0.08), 251 ve üstü işçi çalıştıran işyerlerinin sayısı 695 (pay yüzde 0.11) adettir” (Bekar, 2005: 31).

İşletmelere ölçek büyüklüğü bakımından bakılınca, 1-9 işçi çalıştıran işletmelerin 94.94'lük payla toplam işyeri sayısı içinde en büyük paya sahiptir. KOBİ'ler (Hazine Müsteşarlığı'nın tanımına göre, 50-250 işçi çalıştıran işyerleri) arasında sayılabilecek işletmelerin 4 bin 617 adetle yüzde 0.48 ile az bir pay aldığı görülmektedir. KOBİ tanımında çalıştırılan işçi sayısından ziyade sahip olunan yatırım tutarı ve ciro kriteri önem kazanmaktadır (Bekar, 2005).

Çizelge 1.9: Bazı Ülke Ekonomilerinde KOBİ'lerin Payları (%)

	A.B.D	Almanya	Japonya	Fransa	İngiltere	G.Kore	Türkiye
KOBİ'lerin Tüm İşlet. İçindeki Yeri	97,2	99,8	99,4	99,9	96,0	97,8	99,5
Toplam İstihdam İçindeki Yeri	50,4	64,0	81,4	49,4	36,0	61,9	61,1
Toplam Yatırım İçindeki Yeri	38,0	44,0	40,0	45,0	29,5	35,7	56,5
Yarat. Katma Değer İçindeki Yeri	36,2	49,0	52,0	54,0	25,1	34,5	37,7
Toplam İhracat İçindeki Payı	32,0	31,1	38,0	23,0	22,2	20,2	8,0
Toplam Krediden Aldıkları Pay	42,7	35,0	50,0	48,0	27,2	46,8	4,0

Kaynak: Yılmaz, 2007

Çizelge 1.9, KOBİ'lerin istihdam ve ekonomiye katkılarını verirken, Türkiye'de diğer ülkelerle kıyaslanınca yeterince desteklenmediğini de göstermektedir. Ayrıca, KOBİ'lerin toplam ihracat içindeki ve toplam krediden aldıkları payın diğer ülkelere oranla çok düşük olduğu göze çarpmakta, bu durum KOBİ'lerin dışa açılma oranının son derece düşük olduğunu göstermektedir. Türkiye'de KOBİ'ler sermaye ve tecrübe yetersizliği, girişim eksikliği gibi nedenlerden dolayı dış ticarete açılmayarak, yan sanayi olarak büyük işletmelere destek olmaktadır.

Türkiye'de KOBİ denildiği zaman genellikle otomotiv ve beyaz eşya yan sanayi, elektronik yan sanayi, tekstil yan sanayi, el sanatları, hizmet sektöründeki acenteler ve irtibat büroları, temizlik ve benzeri hizmetler, metal ve kıymetli madenleri işleyenler ve gıda sektöründe çalışan küçük ve orta boy işletmeler anlaşılmaktadır (Alkin, 2007).

2000 ve 2001 yılları arasında gerçekleşen ekonomik kriz KOBİ'leri olumsuz etkilemiştir. Bu dönemde, faiz oranlarının düşeceği düşüncesiyle uzun vadeli yatırımlar kısa vadeli borçlanmalarla finanse eden küçük ve orta ölçekli bankalar yüzünden kriz oluşmuştur. Cari açıklar artmış, özelleştirmedeki gecikmeler faiz artışına etki etmiş bunun sonucu olarak da krize neden olan bankaların ellerindeki devlet bono ve tahvillerinin satışını zorunlu kılmıştır. Böylece bankacılık sistemi ile yabancı yatırımcılar arasında güven sorunu ortaya çıkmış nakit krizi doğarak faiz oranlarını yükselmesine ve tabi ki kredi kullanım oranının düşmesine neden olmuştur (Koniks, 2006).

Kriz sonucu teşvik politikaları da etkilenmiş, amaçlanan destekler sağlanamamıştır. Destek göremeyen KOBİ'lere bir darbe de kredi zararlarını geriye dönük ve tek taraflı yükselterek müşterilerinden karşılayan bankalardan gelmiştir. Sigorta primlerinde artış gerçekleşmiş, işletmelerde düşük ücretli ve kaçak işçi çalıştırılması ve hatta işten çıkarmalar başlamıştır. Bunun karşılığında devlet öncelikli olarak Sosyal Sigortalar Kurumu ile Bağ-Kur'a borcu olan işletmelerin borçlarını ödeyebilmeleri için %3 faiz ile 18 ay vadeleştirmiştir. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin faaliyetlerini sağlıklı ve modern bir ortamda gerçekleştirmeleri amacı ile Küçük Sanayi Siteleri ve Organize Sanayi Bölgeleri oluşturulmaya başlanmıştır. Teknoloji tabanlı işletmelerin faaliyetlerini artırmaları, üniversite-sanayi işbirliğinin gerçekleştirilmesi ve teknolojinin yayılması amacıyla 26.06.2001 yılı 4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu Yürürlüğe girmiştir. Yatırımların teşviki ve yurt dışında çalışan Türk işçilerinin yatırımlarının sağlanması için 19 Ocak 2002 tarih ve 24645 sayılı Resmi Gazetede yayınlanan 4737 sayılı Endüstri Bölgeleri Kanunu ve Organize Sanayi Bölgeleri Kanununda değişiklik yapılması için Kanun yürürlüğe girmiştir (Sanayi, 2007).

Yaşanılan kriz sonrası KOBİ'lerin mali külfetleri taşıyamaması, kredi borçlarını ödeyememesi, senet protestolarındaki artış bankaların da aktif ve pasiflerinin uyumunun bozulmasına neden olmuştur. Finansal kriz yaşayan KOBİ'lerin tekrar canlanıp üretimlerini gerçekleştirebilmeleri ve artırabilmeleri, mali sektöre olan borçlarını ödeyebilmeleri amacıyla Mayıs 2002 tarihinde bir Kanun Tasarısı hazırlanmıştır. Bu Kanun tasarısından batan bankalarda faydalanabilmekte, faaliyetlerini devam ettirebilmeleri için Hazine tarafından TMSF aracılığı ile 7 yıl vadeli kredi sağlanması kararlaştırılmıştır (Özyürek, 2002). Bu Kanun Tasarısına "İstanbul Yaklaşımı" adı verilmiştir. Bu yaklaşımla, ödeme kabiliyeti bulunup da finansal sorunlar yaşayan belirli büyüklükteki firmaların borçlarının yeniden yapılandırılması amaçlanmıştır. İstanbul Yaklaşımında, alacaklı konumdaki bankalar ile borçlu durumundaki işletmeler bir araya gelerek belirli bir protokol oluşturacak ve bunun sonucunda bankalar temerrüt faizlerini kaldırarak o güne kadar ki bütün borçları da normal piyasa faizi üzerinden tahsil edecektir (Karatepe, 2007).

Bu yaklaşım ile KOBİ'ler destek görememiş ve memnun kalmamıştır. Bunun neticesinde 27.12.2006 tarihinde 5569 sayılı Kanun ile küçük ve orta ölçekli işletmelerin almış oldukları Türkiye'de faaliyet gösteren bankalar ile finansman şirketlerindeki ve 31.10.2006 tarihi itibarıyla donuk ve şüpheli alacaklı durumuna

düştükleri kredilerinin yeniden yapılandırılması amaçlanmıştır. “Anadolu Yaklaşımı” adı verilen kanundan yararlanabilmek için 18.11.2005 tarih ve 25997 sayılı Resmi Gazete’deki “ikiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı yirmibeş milyon Yeni Türk Lirası olan işletmeler KOBİ niteliğindedir” tanımının sadece bir şartını taşımak yeterli olmaktadır. Kanun; kredi borçlarının vadelerini uzatmak, kredileri yenilemek, yeni kredi sağlamak, anapara veya faiz indirimi veya tamamının silinmesi, borcun alacaklının iştirakine çevrilmesini içermektedir (Karayiğit, 2007).

Daha önce gerçekleştirilen İstanbul Yaklaşımından 322 büyük ölçekli firma faydalanmışken, Anadolu Yaklaşımından 40 ile 70 bin arasında KOBİ’nin faydalanması beklenmektedir. İstanbul Yaklaşımı ile 6 milyar dolarlık borç yeniden yapılandırılmışken, Anadolu Yaklaşımında 1,2 milyar dolarlık toplam banka borcu olduğu hesaplanıyor. İstanbul Yaklaşımında herhangi bir banka yoğunluğu gerçekleşmemişken, Anadolu Yaklaşımında hesaplanan 1,2 milyar dolarlık borcun çoğunun Halk bankasında yoğunlaşacağı tahmin edilmektedir. Her ne kadar bankalar için dezavantaj gibi gözükse de, bu alacakların “şüpheli alacaklar” olarak bankanın şüpheli kredilerinde yer alıp, bankanın bir karşılık ayırmasını zorunlu bırakırken, kredinin yenilenmesiyle daha az karşılık ayırarak şüpheli alacaklardan çıkarılmasını sağlamaktadır (Yaşar, 2006).

KOBİ’lerin faydalanacağı bu yaklaşım ile sigorta ve vergi borçları da yeniden düzenlenecektir. Fakat daha önce İstanbul Yaklaşımı’ndan faydalanmış olan firmaların Anadolu Yaklaşımından yararlanamayacağı kararlaştırılmıştır (Kobitek, 2007).

1.3. KOBİ’LERİN ÖZELLİKLERİ

KOBİ’ler çeşitli bölümlerde işbirliği içerisinde faaliyetlerini yürütürler. KOBİ’lerin ortak özellikleri işletme sahibine, yönetime, finansmanına, hammadde ve kaynak teminine, üretime, pazarlamaya ve çalışanlara yönelik özellikler olarak başlıklar altında incelenecektir.

1.3.1. KOBİ’lerde İşletme Sahibine Yönelik Özellikler

İşletme sahibinin öncelikle girişimci ruhuna sahip olması gerekmektedir. Girişimcilik ruhu için kişinin yeniliklere açık, büyüme tutkusu içinde olması, gerekli

risk ve sorumlulukları alabilme özelliğine sahip olması gerekmektedir (Müftüoğlu, 2007). KOBİ'lerin başarılı olmalarını sağlayabilecek ana unsur işletme sahibinin tutum ve davranışlarıdır. Müftüoğlu (2007), araştırmasında KOBİ sahiplerinin başlıca özelliklerini şöyle belirlemektedir:

- Küçük ve orta ölçekli işletmelerde işletme sahipleri aynı zamanda girişimci ve yönetici statüsüne de sahiptir. İşletme sahipliği, işletmenin mülkiyetine sahip olunmasından dolayı sadece hukuki bir nitelik taşırken, girişimcilik ve yöneticilik için ise ekonomik, yönetsel, finansal, sosyal ve politik özellikler taşıması gerekmektedir. Bu özelliklere sahip olunması için işletme sahiplerinin girişimcilik ve yöneticilik konularında eğitilmesi gerekmektedir.
- Küçük ve orta ölçekli işletmelerde işletme sahipleri profesyonel yönetici çalıştırmak yerine bu görevi kendileri yürütmektedir. Sahip yönetici işletmeyi yönetirken belirli bir risk almaktadır, bu risk faktörü işletme sahibini profesyonel yöneticiden ayıran en önemli özelliktir. Profesyonel yönetici risk almaktan kaçınır, işletmeyi yönetirken işletmenin başarısızlığı halinde kaybedeceği bir şey yoktur, ücretli olarak çalıştığı için maddi olarak işletmeye bağlıdır, işletme başarısız olduğu zaman sadece işyeri değişir, yöneticilik sıfatı aynen kalmaktadır. Oysa işletme yöneticiliğinin işletme sahibinin üstlenmesi durumunda hem maddi olarak işletmeye bağlı kalmakta hem de manevi olarak o işletmenin yükünü kaldırmaktadır. Bu yüzden işletmenin gelişip, kalkınabilmesi için risklerden kaçınılmamaktadır.
- Küçük ve orta ölçekli işletmelerde işletmenin başarısı ve başarısızlığı sadece işletme sahibini değil aynı zamanda işletme sahibinin bütün aile fertlerini de etkilemektedir. Genelde küçük ve orta boy işletmeler aileden kalma veya aile bireylerince kurulan işletmeler olmaktadır. Profesyonel yönetici sadece kendisi işletmeyle ilgili olmakta, bu yüzden işletmenin başarısızlığı ailesini etkilememektedir. Sahip yönetici öncelikle işletmesinin mikro ölçekli olması halinde, çalışanlarının yanında tezgâhın başına usta olarak geçebilmekte, malı satın almakta, üretilen mamulü pazarlamakta, vergi borcunu ödemekte ve aynı zamanda işletmeyi yönetmektedir. İşletmede çalışan diğer işçilerden tek farkı işletmeye ayırdığı zamanın sınırlı olmamasıdır. İşletme ölçeği büyüdükçe işletme sahibi sorumluluklarını ayrı birimlere devretmekte ve bunları yönetmekle sınırlı kalmaktadır. İşletme sahibi tarafından kurulup

yönetilen işletmeler, işletme sahibinin vefatından sonra aile bireylerinin ilgisizliği ve sorumsuzluğu yüzünden zor duruma düşebilmektedir.

- Küçük ve orta boy işletmelerde işletme sahibi ile işletmede çalışan personel arasında sıkı bir ilişki vardır. İşletmenin ölçeği büyüdükçe işletme sahibi ile personel arasındaki birebir ilişki arasına orta yönetim kademe girmekte böylece işletme sahibi ile personel arasındaki ilişkinin boyutları ve yoğunluğu azalmaktadır.

1.3.2. KOBİ'lerde Yönetime Yönelik Özellikler

Büyük ölçekli işletmeler işletme fonksiyonlarını gerçekleştirirken profesyonel yöneticilere ihtiyaç duyarken, KOBİ'ler çoğunlukla işletme sahibi tarafından veya nadiren bir yönetici tarafından yönetilmektedir. Bu durum KOBİ'lerde kaliteli işgücü ve güçlü yöneticiliğe ihtiyacı doğurmaktadır. KOBİ'lerin ayakta durabilmeleri değişen pazar koşulları ve bilgi akışını takip ederek uygulayabilme, planlama yapabilme, nitelikli işgücüne sahip olabilme, gerekli organizasyonu gerçekleştirebilme, hedefleri belirleyebilme ve bu hedefleri çalışanlarını iyi motive ederek, birlik içerisinde gerçekleştirebilmelerine bağlıdır. Bunu gerçekleştirebilmeleri için yönetici statüsündeki kişi büyük öneme sahiptir (Arıdur, 2007).

İşletmelerin ölçeğine göre yönetsel işlevleri değişmektedir. Ölçekler arasındaki farklarla birlikte KOBİ'lerin yönetime yönelik özellikleri şu ortak başlıklarda değerlendirilebilir (TMMOB Makine Mühendisleri Odası, 1999):

- Küçük ve orta ölçekli işletmelerde yönetim işletme sahibinin mülkiyetinde olduğu için süreklilik vardır ve ölünceye kadar sürer, büyük ölçekli işletmelerde yönetim profesyonel yönetici tarafından yürütülmekte başarısızlık halinde ise yönetici görevinden alınıp yerine bir başkası atanabilmektedir.
- Küçük ve orta ölçekli işletme sahipleri işletmeyi yönetirken kendi hesabına çalışır ve riski de kendi üstlenir, büyük ölçekli işletmelerde yönetim işlevini gerçekleştiren profesyonel yönetici başkasının hesabına çalışmakta ve riskini başkalarının üstüne yüklemektedir. Profesyonel yöneticinin risk karşısında kaybedebileceği sadece kar payı ve ücret artışıdır.
- Küçük ve orta ölçekli işletmelerde işletmeyi yöneten işletme sahibi işletmeyi kendi hesabına bağımsız olarak yönetmekteyken büyük işletmelerdeki

profesyonel yöneticiler sermaye sahiplerinin hesabına çalışmakta veya başka kurul veya organların denetimi altında işletmeyi yönetmektedirler.

- Küçük ve orta ölçekli işletmelerdeki işletme sahibi işletmeyi personeli ile birebir doğrudan ilişki ile yönetirken büyük ölçekli işletmelerde ast-üst ilişkisi kurumsallaşmış, bürokratik yapı ile doğrudan ve kişisel olmayan bir hiyerarşik yapı ile yönetilmektedir.
- Küçük ve orta ölçekli işletmelerde işletme sahibi ile personel arasındaki birebir ilişki sayesinde bürokratik yapı söz ile gerçekleşmekteyken büyük ölçekli işletmelerde ise ast-üst ilişkisi kâğıda dökülmekte, sözün yerini kâğıtlar, dosyalar, diskler, CD'ler ve bandlar almaktadır.
- Küçük ve orta ölçekli işletmelerde işletme sahibi yöneticiliğini yürüttüğü işletmenin yönetim yetkilerini kendini toplamaktadır, yani merkezi bir yönetim olmakta işletme sahibi tüm işletmeye egemen olmaktadır. Büyük ölçekli işletmelerde ise yönetim işlevinde işbölümü vardır, her yöneticisi kendi yetkisindeki konularda otorite sahibidir. İşletme mülkiyetinde herhangi bir hak sahibi olmayan profesyonel yöneticinin işletme üzerindeki egemenliği sınırlı kalmaktadır.
- Küçük ve orta ölçekli işletmelerde yönetim bir merkezde işletme sahibi tarafından gerçekleştirildiğinden sorumluluk ve yürütülecek politika işletme sahibindedir. Bu yüzden işletme sahibi her konuda bilgi sahibi olmalıdır. Büyük ölçekli işletmelerde ise yönetimde işbölümü olduğundan her yönetici sadece kendi yetki alanındaki konularda bilgi sahibidir.
- Küçük ve orta ölçekli işletmelerde yöneticiliği yürüten işletme sahibi bazen akılcı ve gerçekçi kararlar alamayıp büyük risklere girebilmekte iken büyük ölçekli işletmelerdeki profesyonel yöneticiler kararlarını daha az riskli, akılcı ve gerçeğe yakın almaktadır.
- Küçük ve orta ölçekli işletmelerde kararlar işletme sahibi tarafından bağımsız bir şekilde gerçekleştirildiğinden daha rahat, daha hızlı ve esnek davranılır. Büyük ölçekli işletmelerde ise işletme yönetimi başkalarının denetimi altındadır, karar alınırken uzlaşma, oylama veya denetici organlarla gerçekleştirilmekte bu da karar alma esnekliğini olumsuz etkilemekte ve karar alma sürecini yavaşlatmaktadır.
- Küçük ve orta ölçekli işletmelerde yönetici konumundaki işletme sahibi ortaya çıkabilecek herhangi bir soruna anında müdahale edebilmekteyken

büyük ölçekli işletmelerde ortaya çıkabilecek herhangi bir sorun karşısında her yönetici kendi tarafından sorunu ele almakta böylece zaman kaybına ve ek bir maliyete neden olabilmektedir.

- Küçük ve orta ölçekli işletmelerde amaç işletme sahibi tarafından belirlendiği için kimsenin müdahalesi söz konusu değildir, bu yüzden amaç çatışması olmayacağı gibi amaç için herhangi bir koordinasyon problemi de ortaya çıkmayacaktır. Büyük ölçekli işletmelerde ise amaç uzmanlaşma sonucu oluşmaktadır. Amaç uğruna kişisel çıkar çatışmaları oluşabilmekte amaç belirlenmiş olsa bile çatışmalar sürebilmektedir.
- Küçük ve orta ölçekli işletmelerde yönetim karar verirken akılcı ve gerçekçi olamayıp riskler alabilirken büyük ölçekli işletmeler de yöneticiler akılcı ve gerçekçi kararlar verebilmektedir, büyük işletmelerde homo economicus nitelik ağır basmaktadır.
- Küçük ve orta ölçekli işletmelerde yönetimin egemenliği işletme sahibinde toplandığından herhangi bir çıkar çatışması meydana gelmezken büyük işletmelerin yönetiminde politik oyunlar ve çıkar çatışmaları meydana gelmektedir.
- Küçük ve orta ölçekli işletmeler kısa ve orta vadeli planlar yapmaktadır, taktiksel planlar gerçekleştirilmekte bu da işletmenin gelişmeleri yakından takip etmesini sağlamaktadır, büyük ölçekli işletmelerde ise planlar uzun vadeli ve stratejik planlama gerçekleşmektedir.
- Küçük ve orta ölçekli işletmelerde yönetim doğaçlama bir başarı faktörü olarak gerçekleşmekte iken büyük ölçekli işletmelerde planlama daha önemli yer tutmaktadır.

1.3.3. KOBİ'lerde Finansmana Yönelik Özellikler

Günümüzde işletmelerin en belirgin sorununu finansman oluşturmaktadır. İşletmelerin ölçeklerine göre finansal yapıları ve finansman temin yöntemleri de değişmektedir. KOBİ'lerin finansal yapılarına yönelik ortak özellikler şu başlıklar altında özetlenebilir (TMMOB Makine Mühendisleri Odası, 1999):

- Küçük ve orta ölçekli işletmeler ayrı bir finansman bölümüne ihtiyaç duymazken, küçük işletmelerde ya işletme sahibi kendisi mali işleri yürütmekte ya da bir muhasebeci bulundurmakta oysa orta ölçekli işletmeler finansal konularla ilgilenen bir personel çalıştırmaktadır. Büyük ölçekli

işletmelerde ayrı bir finansman bölümü bulunmakta ve bu bölümün başında finansman uzmanları çalıştırılmaktadır.

- Küçük ve orta ölçekli işletmeler sermaye piyasasına kapalı işletmelerdir. Çünkü yönetim işletme sahibinin elindedir ve işletme payına ortak olmak ancak işletme sahibinin isteğine bağlı olarak gerçekleşmektedir. Büyük işletmeler sermaye piyasalarından yararlanabilmektedir. İşletmenin başarısı veya başarısızlığı kişisel değil, şirketsel özelliklerle belirlendiğinden tasarruf sahipleri büyük ölçekli işletmeleri tercih etmektedir.
- Küçük ve orta boy işletmeler kredi temininde de zorlanmaktadır. Bankaların işletmelerden istediği teminatlar karşısında küçük ve orta ölçekli işletmelerde işletmenin sahibi teminat olarak kendi varlıklarını göstermektedir. Böylece kredi işletmeye değil işletme sahibine verilmektedir. Büyük ölçekli işletmelerde ise banka teminatlarına karşılık şirketin mal varlıkları gösterilmekte ve kredi şirkete verilmektedir. İflas durumunda küçük ve orta boy işletmelerde teminatlar işletme sahibi üzerine olduğu için kullanılan kredi çok riskli olmaktadır, büyük ölçekli işletmelerde sadece işletmenin mal varlıkları teminat gösterildiğinden kayıp kişilerde değil işletme bünyesindeki mal varlıklarında olmaktadır.
- Küçük ve orta boy işletmelerin finans temininde karşılaştıkları diğer bir sorun kullandıkları kredi hacminin küçük olmasından dolayı bankaların küçük ve orta ölçekli işletmeler yerine yüklü kredi kullanan büyük ölçekli işletmelere daha çok imkan sağlamasıdır. Bankaların kullandırdıkları kredilerde kredi hacminin artışıyla kredi masrafları azalma gösterdiğinden bankalar, büyük hacimli kredi kullanmak isteyen büyük ölçekli işletmelere yönelmekte ve büyük hacimli kredi kullandırmak için faiz oranlarını düşürmektedir.
- Küçük ve orta boy işletmelerde emek yoğun üretim yapıldığından emek yoğunluğu yüksek teknolojiler tercih edilmektedir. Bu özellikten dolayı amortisman tutarı çok düşük kalmakta, küçük ve orta boy işletmelerde amortisman çok az fon ayırmak zorunda kalmakta, böylece amortismanın kapasiteyi geliştirme özelliğinden faydalanamamaktadır.

1.3.3.1. KOBİ Yatırımlarında Devlet Destekleri

KOBİ'leri ekonominin temel taşlarından kabul eden hükümetler, bu işletmeler için her dönemde plan ve programlar yapmıştır. Avrupa Birliği kuralları ve diğer uluslararası anlaşmalara uyum sağlamak, uluslararası düzeyde rekabet edebilmek, üretim, kalite ve standartlarını artırmak için 18.02.2001/24322 sayılı Resmi Gazete'de küçük ve orta boy işletmelerin yatırımlarında yapılacak devlet yardımları ve bunların nasıl uygulanacağı belirtilmiştir. Bu tebliğin kapsamı imalat, tarımsal sanayi, turizm, eğitim, sağlık, madencilik, yazılım geliştirme yatırımlarına dönük olup, bu yatırımlar sektörlere ve bölgelere göre farklılık göstermektedir. Bu tebliğe göre (HAZİNE, 2005):

“İmalat ve tarımsal sanayi sektöründe faaliyet gösteren işletmelerden demirbaşları toplamının net tutarı 950 bin Yeni Türk Lirasını aşmayan,

- a) 50 ila 250 işçi çalıştıran orta ölçekli,
- b) 10 ila 49 işçi çalıştıran küçük ölçekli,
- c) 1 ila 9 işçi çalıştıran mikro ölçekli işletmelerin yatırımları,

Çanakkale il sınırlarının güneyi ile İçel il sınırlarının doğusu arasında kalan 3 km. derinliğindeki kıyı şeridi ve Nevşehir ilinde Merkez, Ürgüp ve Avanos ilçe sınırları dışında yapılacak turizm yatırımları ile mevcut bulunan konaklama tesislerinin modernizasyonu için yapılan yatırımlar,

Kalkınmada öncelikli yörelerde sağlık alanında yapılacak yatırımlar,

Kalkınmada öncelikli yörelerde yapılacak eğitim yatırımları ile gelişmiş ve normal yörelerde yapılacak ilk ve ortaöğretim yatırımlarına ait geliştirme ve modernleştirme yatırımları,

Madencilikle uğraşan işletmelerin, çıkarma, işleme ve zenginleştirme yatırımları,

Yazılım geliştirme yatırımları KOBİ yatırımları olarak belirtilmiştir (HAZİNE, 2005)”.

Çizelge 1.10'da yatırım teşvik uygulamalarında gelişmiş, normal ve kalınmada öncelikli yöreler kapsamındaki iller yer almaktadır.

Çizelge 1.10: Yatırım Teşvik Uygulamalarındaki Yörelere

Gelişmiş Yöre Kapsamındaki İller	Normal Yöre Kapsamındaki İller		Kalkınmada Öncelikli Yöre Kapsamındaki İller	
İSTANBUL (İl sınırları)	ESKİŞEHİR	KONYA	KASTAMONU	TUNCELİ
ANKARA (Büyük Şehir Belediyesi hudutları içi)	ANKARA (Büyük Şehir Belediyesi Hudutları dışı)	GAZİANTEP	ÇORUM	ADİYAMAN
		SAKARYA	ARTVİN	KARS
		BOLU	ERZİNCAN	GÜMÜŞHANE
		BURDUR	TRABZON	BAYBURT
		KÜTAHYA	SİVAS	BATMAN
İZMİR (Büyük Şehir Belediyesi hudutları içi)	İZMİR (Büyük Şehir Belediyesi Hudutları dışı)	AFYON	OSMANİYE	MARDİN
		TEKİRDAĞ	AKSARAY	VAN
		YALOVA	K.MARAŞ	SIİRT
		İÇEL	KİLİS	İĞDIR
BURSA (Büyük Şehir Belediyesi hudutları içi)	BURSA (Büyük Şehir Belediyesi Hudutları dışı)	MUĞLA	BARTIN	HAKKARİ
		AYDIN	TOKAT	BİTLİS
		BALIKESİR	ÇANKIRI	ARDAHAN
		KIRKLARELİ	SİNOP	BİNGÖL
ADANA (Büyük Şehir Belediyesi hudutları içi)	ADANA (Büyük Şehir Belediyesi Hudutları dışı)	KAYSERİ	ORDU	AĞRI
		DENİZLİ	ERZURUM	ŞIRNAK
		BİLECİK	DİYARBAKIR	MUŞ
		EDİRNE	YOZGAT	RİZE
ANTALYA (Büyük Şehir Belediyesi hudutları içi)	ANTALYA (Büyük Şehir Belediyesi Hudutları dışı)	ISPARTA	ŞANLIURFA	KIRŞEHİR
		MANİSA	NEVŞEHİR	ÇANAKKALE
		UŞAK	ELAZIĞ	(Bozcaada ve
		DÜZCE	AMASYA	Gökçeada
KOCAELİ (İl sınırları)	ÇANAKKALE (Bozcaada ve Gökçeada ilçeleri hariç)	HATAY	KARABÜK	İlçeleri)
			MALATYA	KIRIKKALE
			ZONGULDAK	GİRESUN
			KARAMAN	
			NİĞDE	
			SAMSUN	

Kaynak: (HAZİNE, 2005).

1.3.3.2. Eğitim-İstihdam Destekleri

Küçük ve orta boy işletmelerde istihdam ortamı güvenli ve huzurludur. Genelde küçük ve orta boy işletmelerde çalışanlar yaşadıkları ortam ve mahallelerde istihdam edebilmektedirler. İş sahibi ile çalışanlar arasında birebir ilişki mevcuttur ki bu yüzden çalışanların istek ve şikâyetleri büyümeden kolayca halledilebilmektedir. Çalışanlar karar alım sürecinde işletme sahibi ile fikir alışverişinde bulunabilmekte bu nedenle sorumluluk taşımaktadırlar. İşletme sahibi tarafından sağlanan güvence ve destek paketleri bütün çalışanlara eşit olarak dağıtılmaktadır. Herkes bütün işleri yapabilme özelliğini kazanmaktadır (Kargül, 1997).

İşgücünün her zaman eğitime ihtiyacı vardır. Eğitim işgücüne mesleği ve işiyle ilgili teknik bilgi, işini daha basite indirebileceği pratik bilgi, mesleği ile ilgili yeni gelişmeleri öğretebilme, sektör veya işletmeye özel bilgileri kazandırabilme, verimlilik sağlama, işbilimi sağlayıcı, sivil savunma, yangın ve genel kültür bilgisi edinme, ast-üst ilişkisi sağlama, yetki ve sorumluluk edinme olanaklarını sağlamaktadır. Modern yönetilen işletmelerde çalışanlar bilgi ve yeteneklerini geliştirebilmeleri, yeni teknolojileri takip ederek işgücü verimliliklerini daha da artırabilmeleri için ürünün imalatından pazara sunuş ve hatta satış sonrası hizmete kadar her aşamada eğitimden geçmektedirler (Çınar, 2000).

KOSGEB, işletmelerin uluslar arası rekabet yeteneklerini artırma amacına yönelik eğitim programlarına teşvik etmekte, genel eğitim için masrafların %80'i ve uzmanlık tedariki için 4000 Euro'ya kadar destek sağlamaktadır. Desteğin sağlanması eğitimin işletmeye ne kadar fayda sağlayacağı ve ihtiyacına cevap verebileceği KOSGEB tarafından onaylandıktan sonra sağlanmaktadır. Ayrıca Milli Eğitim Bakanlığı da mesleki eğitim sağlamaktadır (Koniks, 2006).

1.3.3.3. AR-GE Destekleri

Dünya'da hızlı bir değişim sürecinin yaşandığı günümüzde, ülkelerin bu değişime ayak uydurup gelişebilmelerinin temel şartı, bilim ve teknolojiyi takip ederek benimseyebilmeleridir.

Gümrük duvarlarının ve geleneksel korumacılığın giderek kalkması dünya pastasından pay almayı daha da zorlaştırmaktadır. Oluşan rekabet ortamında faaliyet gösterebilmek için pazarlanabilir yeni ürün ve üretim yöntemleri, yeni yönetim teknikleri ve yeni teknolojiler geliştirmeye yönelik yeteneklere sahip olmak

gerekmektedir. Üretici firmaların kazanç sağlayabilmeleri için yeni bir ürün ya da üretim yöntemini, yeni bir sistem geliştirmeyi veya mevcutların iyileştirmesini kendileri sağlamalıdır yani AR-GE' yi kendileri yapmalıdır (KOSGEB, 2002).

Ar-Ge Yatırım Teşviki, Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Teşvik ve Uygulama Genel Müdürlüğü tarafından desteklenmektedir. Ar-Ge Yatırım Teşviki ile yatırımların teşvikindeki amaç, uluslar arası rekabet gücü yaratabilmek için katma değeri yüksek, gelişmiş ve uygun teknolojiler ile bölgeler arası dengesizliği gidererek, istihdam gücü yaratabilmektir (TÜBİTAK, 2006). Varlığını sürdürmek ve kazancını artırmak isteyen işletmeler,

- Ürün ya da üretim yöntemlerine ilişkin yeni teknolojileri takip etme, benimseme, kullanabilme ve hatta üretim hatlarının bütün faaliyet alanlarına yayınmasını sağlayabilme,
- Yeni ürün tasarlayabilme veya var olan ürünü geliştirebilme,
- Yeni ürün tasarımıyla birlikte üretim yöntemini de geliştirme, yani yöntem tasarlayabilme,
- Geliştirilen veya yeni bulunan üretim yönteminin gerektirdiği üretim makinelerini tasarlayabilme ve üretebilme,
- Bu tasarım ve üretim süreçlerini destekleyen teknolojik araştırma-geliştirme faaliyetini devam ettirebilme, ihtiyaç duyulan teknolojileri ve bu teknolojilerin kaynağı olan bilimi üretebilme yeteneklerinden en az bir tanesine sahip olmalıdırlar (KOSGEB, 2002).

KOBİ'ler için Araştırma-Geliştirme faaliyetleri büyüme için önemli bir unsurdur. Türkiye'de KOSGEB Teknoloji Geliştirme Merkezleri, TÜBİTAK-TİDEB, Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı gibi kuruluşlar, AR-GE faaliyetlerini gerçekleştirmek isteyen işletmelerin çalışmalarını kolaylaştırmak, desteklemek ve hayata geçirmelerine yardımcı olup, destek sağlamaktadırlar (KOSGEB, 2002).

i. KOSGEB AR-GE Destekleri

KOSGEB tarafından üniversitelerle işbirliği içerisinde genelde üniversite kampüsleri içerisinde kurulan Teknoloji Geliştirme Merkezleri (TEKMER) ile yeni kurulmuş veya teknolojiyi geliştirmeye yönelik çalışmalar yapan şirketlere 2 ila 4 yıl arasında sembolik bir ücret karşılığı ofis veya atölye olarak kullanımlarını sağlamak ve çalışmalarını gerçekleştirmek için olanak sağlanmaktadır (ATONET, 2007).

KOSGEB, AR-GE için 25000 ABD doları karşılığı YTL tutarında geri ödemeli malzeme-teçhizat desteği ve 35000 ABD doları karşılığı YTL tutarında geri ödemesiz destekler sağlamaktadır (ARİTEKNOKENT, 2007).

KOSGEB, işletmelere bağımsız bir alan tahsis etme, mobilya-büro donanımı tahsis etme, ortak kullanım amaçlı (telefon, faks, fotokopi, dokümantasyon, sekreteryaya, mevcut bilgi ağları, ortak kullanım atölyeleri, toplantı salonu, konferans salonu gibi mekânlar vb.) hizmetler ile destek sağlamaktadır (KOSGEB, 2002).

KOSGEB işletmelere proje bazında hizmet ve destekler de vermektedir. KOSGEB işletmelere,

- AR-Ge çalışmaları için kullanılması gereken makine ve teçhizatın alımı,
- Teknik, Mali, Yönetmel konular üzere genel Danışmanlık Hizmetleri,
- Laboratuvar veya Atölye Hizmetleri,
- Haberleşme Hizmetleri,
- Ar-Ge Dokümanı Hazırlama,
- Yurtdışı Fuar Ziyareti,
- Yurtiçi Fuar Katılım,
- Yurtdışı Fuar Katılım,
- Yayın Temin,
- Ar-Ge Sonuçları Yayın,
- Tanıtım,
- İstihdam desteği sağlanmaktadır (KOSGEB, 2002).

ii. TÜBİTAK-TİDEB AR-GE Destekleri

Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Başkanlığı (TİDEB), Para Kredi ve Koordinasyon Kurulu'nun AR-GE Yardımına İlişkin Kararı'nın, 1 Haziran 1995 Tarihli 95/2 sayılı Resmi Gazetede yayınlanması ile TÜBİTAK bünyesinde kurularak faaliyete başlamıştır (KOSGEB, 2002).

Yeni bir ürün üretilmesi, ürün kalitesinin yükseltilmesi veya maliyeti düşürecek yeni tekniklerin bulunması ve yeni üretim teknolojilerinin geliştirilmesi amacıyla yapılan projelere, katma değer yaratan firma olması şartıyla harcama yapıldıktan sonra proje giderinin %60'ı oranında hibe olarak en fazla 36 ay süre ile destek sağlanmaktadır. İşletmelere,

- Personel giderleri,
- Alet, makine, yazılım ve yayın giderleri,
- Danışmanlık ve hizmet giderleri,

- Yurtiçi Ar-Ge kuruluşlarından sağlanan ar-ge hizmet alımları,
- Malzeme alımları,
- Seyahat giderleri,
- Türkiye Patent Enstitüsünden alınacak Patent giderlerine karşılık destek sağlanmaktadır (Bayhan, 2004).

iii. TÜRKİYE TEKNOLOJİ GELİŞTİRME VAKFI (TTGV)

Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV), 1 Haziran 1991 tarihinde, Hazine Müsteşarlığı aracılığıyla Dünya Bankası'ndan sağlanan kaynakla, ülkenin teknolojik altyapısının geliştirilip güçlendirilmesi, Ar-Ge bilicinin artırılması ve Türk Sanayinin uluslararası piyasalardaki rekabet gücünün artırılmasına katkı sağlamak amacıyla kurulmuştur (GYTE, 2007).

Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı, araştırma ve geliştirmeye dayalı olup teknolojik yenilik içeren, sanayide uygulanabilir ve ekonomik değeri olan projelere destek vermektedir. Proje desteğinden Sanayi Sicil Belgesine sahip kuruluşlar ile yazılım faaliyetinde bulunan bilgisayar ve yazılım şirketleri faydalanabilmektedirler. Projeler en fazla 24 ay desteklenmekte ve 1–2 milyon ABD Doları finansman destek sağlanmaktadır. Projenin toplam bütçesinin %50'sini TTGV, geri kalan %50 miktarını ise projeyi öneren KOBİ tarafından sağlanmaktadır. Proje süresince işletmenin harcamalarından sonra TTGV'ye düşen destek miktarı aylık olarak işletmeye ödenmektedir. ABD Doları olarak TTGV tarafından sağlanan finansal destek, projenin sona ermesinden sonra ki 4 yıl içinde yine ABD Doları olarak geri alınmaktadır (KOSGEB, 2002).

iv. EUREKA-TÜRKİYE

EUREKA, 1985 yılında, Türkiye'nin de içinde bulunduğu Avrupa ülkelerinin sahip olduğu endüstri ve araştırma kuruluşlarının uluslararası rekabet düzeyini yükseltip geliştirerek dünya piyasasında rekabet edebilmeleri için teknoloji, hizmet ve ürünlerin araştırılıp ülkelerarası ortak projeler oluşturulup, yürütülmesini sağlamak amacıyla kurulmuştur (KOSGEB, 2002).

EUREKA, ileri teknolojilere sahip dünya piyasalarındaki pazara yönelik Ar-Ge çalışmalarını teşvik ederek, kaliteli ürün, metod ve hizmetlerin geliştirilmesini, sınırları aşan işbirliği sağlayarak sanayi ve araştırma kurumlarını kaynaştırarak Avrupa'nın rekabet gücünü artırmayı amaçlamaktadır (KOSGEB, 2002).

Türkiye'de TÜBİTAK-TİDEB Başkanlığı EUREKA' ya proje sunan KOBİ'lere teşvik amacıyla proje tutarının en az %50, en fazla %60 tutarında Dış Ticaret

Müsteşarlığı (DTM) tarafından hibe olarak destek sağlanmakta, bu projelere işletmelerle beraber katılan üniversite ve araştırma kurumlarına da 100 bin ABD doları destek sağlanmaktadır (KOSGEB, 2002). Ar-Ge destekleri için harcanan personel giderleri, seyahat giderleri, alet, teçhizat, yazılım ve yayın alımları, malzeme alımları, danışmalık ve hizmet alım giderleri, üniversite veya Ar-Ge kurumlarına yaptırılan hizmet bedelleri, Türkiye Patent Enstitüsünden sağlanacak patent tecili ve endüstriyel tasarıma harcanan giderler program tarafından sağlanmaktadır (TÜBİTAK, 2007).

EUREKA programı işletmelere (TÜBİTAK, 2007):

- Projeler için en yüksek oran hibe desteği sağlamakta,
- Uluslar arası işbirliği sağlayarak ilişkileri güçlendirmekte,
- Uluslararası pazarlara erişimi sağlamakta,
- Avrupa Birliği Çerçeve Programlarına erişimi sağlamaktadır.

EUREKA üyesi ülkeler: Almanya, Avusturya, Belçika, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Estonya, Fas, Finlandiya, Fransa, Güney Kıbrıs Rum Yönetimi, Hollanda, Hırvatistan, İngiltere, İrlanda, İspanya, İsveç, İsviçre, İsrail, İtalya, İzlanda, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Macaristan, Malta, Monako, Norveç, Polonya, Portekiz, Romanya, Rus Federasyonu, San Marino, Sırbistan ve Karadağ, Slovakya, Slovenya, Türkiye, Ukrayna, Yunanistan, Avrupa Birliği (TÜBİTAK, 2007).

1.3.3.4. Bankaların KOBİ Kredileri

Kısıtlı sermaye imkânlarıyla girişimciliğe başlayan işletmeler, büyüme dönemlerinde de kendi güçleriyle ortaya koydukları sermaye miktarlarıyla yetinmektedirler. KOBİ'ler bankaya finansman için başvurdukları andan itibaren birçok prosedür ile karşılaştıkları için kredi başvurularından çekinmektedirler. Yıllar süren ekonomik istikrarsızlıkların sonucu olarak bankacılık sistemine yansıyan bürokratik engeller, kredilerin kısa vadeli oluşu, yüksek faiz oranları, ödeme koşullarının ağır şartlardan oluşması, teminat unsurlarındaki yetersizlikler, sermaye piyasalarından yararlanamama, yüksek enflasyon oranları, finansal araçların eksikliği KOBİ'lerin finansal sorunlarını çözmeye bankaların finansal yardımlarından faydalanmasına engel olmaktadır (KOSGEB, 2004).

Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB), 1950 yılında, Dünya Bankası'nın desteği ve T.C Hükümeti, T.C Merkez Bankası ve ticaret bankalarının işbirliği ile Türkiye'de öncelikle sanayi olmak üzere bütün ekonomik sektörlerde özel girişimin yatırımlarını desteklemek, yabancı ve yerli sermayenin Türkiye'de kurulmuş veya

kurulacak şirketlere iştirakine yardımcı olabilmek amacıyla kurulan ilk özel yatırım ve kalkınma bankasıdır. Özel sektörün gelişmesi için mali destek, danışmanlık faaliyetleri, teknik yardım ve finansal aracılık gibi hizmetler vermektedir (KOSGEB, 2002).

Avrupa Yatırım Bankası (AYB), Avrupa Birliği'nin özel finansman kurumudur. Birliğin hedeflerini gerçekleştirmek için yardımcı olacak yatırımları finanse etmek amacıyla kurulmuş olup AB üyesi veya AB'nin işbirliği ve ortaklık anlaşmalarının olduğu ülkelerdeki bölgesel kalkınma, ulaştırma, iletişim, çevre ve enerji altyapıları ile sanayi alanlarındaki yatırım projelerine dünyanın en uzun kredi veren kuruluşu olmuştur. İlk amaç Avrupa Birliği gelişimidir. Bu amaç doğrultusunda, kalkınmada geri kalmış bölgelerde yatırımların teşvik edilmesiyle ekonomik ve sosyal kalkınmayı sağlamaktadır. Finansmanından en fazla payı yoksul bölgeler almaktadır (KOSGEB, 2002).

Banka işletmelerin rekabet gücünün geliştirilmesine, küçük işletmelere destek sağlanmasına, ulaştırma, iletişim ve enerji aktarımı alanlarında trans-Avrupa şebekeler kurulmasına, çevrenin korunmasına, yaşam kalitesinin düzeltilmesine, enerji ve doğal kaynakların yeterli seviyede kullanımını sağlamaya yönelik çalışmaktadır. AYB'nin sermayesi üye ülkeler tarafından karşılanmakta olup kaynakların büyük bölümü sermaye piyasalarından ödünç alınmaktadır. AYB-Türkiye ilişkileri, 1964-1979 yılları arasında Türkiye'deki Keban ve Karakaya barajları, 1.Boğaz Köprüsü ve Petkim gibi büyük enerji kaynakları için AB VE AYB kaynaklarından sağlanan kredi ile başlamıştır (KOSGEB, 2002).

1980 sonrası Türkiye-AB arası yaşanan siyasi soğukluk nedeniyle ilişkiler durdurulmuştur. 1996 Gümrük birliğinin tamamlanması ile AYB kredileri tekrar Türkiye'ye girmeye başlamış ve 2000 yılındaki büyük depremle zarara uğrayan Türkiye'ye en büyük yardımı, 600 milyon Euro'luk TERRA paketinden 375 milyon Euro ile birlikte Avrupa Akdeniz Ortaklığı paketinden 200 milyon Euro ve toplamda 575 milyon Euro'luk destekle AYB sağlamıştır. 2001 yılında, Türkiye Sınai Kalkınma Bankası ve Vakıflar Bankası 125 milyon Euro'luk bir Global Kredi paketi sözleşmesi hazırlayarak KOBİ'lerin kullanımına sunmuşlardır.

AYB'nin kredi için bazı ölçütleri vardır. Bunlar (KOSGEB, 2002);

- Yapılan projenin teknik olarak çalışılmış olması, genel ekonomiye katkı sağlaması, mali olarak kendi kredisini kazanması ve çevreye de duyarlı olmasının gerekliliğidir.

- Finansman olarak, asgari 4 yıl en fazla 15 yıl vade şartı ile en düşük faiz oranında yatırımın %50 si oranında kredi faydalandırılmaktadır. Kamu için hükümet garantisi, özel sektör için ise A notu almış banka teminatları aranmaktadır. Döviz sıkıntısı, kamulaştırma durumunda ödeyememe riski ve savaş durumundaki riskleri kapsayarak bunlar üstlenilmektedir.
- Krediden faydalanmanın diğer bir şartı, KOBİ olması (sabit varlığı 75 milyon Euro olup en fazla 500 kişi çalıştırmalı, bilgi teknolojisi, turizm ve sanayi alanlarında faaliyet göstermeli), kredinin geri ödeme süresinin 2 yıl ödemesiz toplam 7 yıl ve ödeme aralığının 6 ayda bir olmasıdır.

Türkiye’de AYB tarafından kullanılan krediler ve aracı bankalar (KOSGEB, 2002):

- Sanayi İşletmelerine Yönelik Deprem Kredisi (TERRA), TSKB, SYB, Vakıfbank gibi aracı kurumlar tarafından toplam 75 milyon euro kredi kullanılmakta,
- Global Kredi I, TSKB ve SYB aracılığı ile 50 milyon euro kredi kullanılmakta,
- Global II, TSKB ve Vakıfbank aracılığı ile 125 milyon euro kredi kullanılmakta,
- Sınai Kirliliği Önleme Kredisi, TSKB, SYB, Vakıfbank aracılığı ile 70 milyon euro kredi kullanılmakta,
- Enerji Oto üretim Kredisine, TSKB ve SYB aracılığı ile 40 milyon euro kredi kullanılmaktadır.

AYB Türkiye’de kullandığı Çevre Kredileri için, projenin sınai kirliliği önlemesi, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı’nın az gelişmiş yöre projelerinden olması, 3 yıl ödemesiz toplam 7 yıl vadeli ve 6 ayda bir geri ödeme koşulları aranmaktadır. AYB Türkiye’de kullandığı Deprem kredilerini ise Sakarya, Bolu, İzmit, Düzce, Yalova gibi deprem bölgesi olan şehirler için kullanılmaktadır. Depremde zarar görmüş işletmelerin hasar, onarım veya yeniden inşası için yatırım tutarının %50 si olmak şartı ile 20 bin Euro ile 5 milyon Euro arasında, geri ödemesi 3 yıl ödemesiz toplam 7 yıl vadeli kredi kullanılmaktadır (KOSGEB, 2002).

Asya Kalkınma Bankası, kredilerini Asya ve Pasifik bölgelerinin içinde bulunduğu maddi sıkıntılarını iyileştirilmesi ve bölgedeki ülkelerarası ekonomik-mali birliğin sağlanması için 1966 yılında finansman kurumu olarak kurulmuştur. Fakirliğin azaltılarak ekonomik büyümenin sağlanması, insan sağlığı ve yaşam şartlarının

iyileştirilmesi, kadınların statülerini artırmak, doğal kaynak ve çevre kullanımına yardımcı olmak amaçları doğrultusunda bölge dışı kaynaklardan bölgeye sermaye getirme, gelişmekte olan ülkelere kredi vermek veya sermaye yatırımında bulunma, kalkınma için yapılan proje ve programlara teknik yardım ve danışmanlık hizmetlerinde bulunma, kamu ve özel sektör sermayesini kalkınma yatırımlarına yönlendirme, kalkınma politikaları ve planlaması konusunda üye ülkelerin yardım isteklerine cevap verme faaliyetlerini yürütmektedir (KOSGEB, 2002).

Garanti Bankası, KOBİ'lere yönelik çalışmalarına 1997 yılı itibariyle önem vermektedir. 1997 yılında "İş Sahibi Destek Programı"nı sunan banka, 1999'da İşletme Bankacılığı birimini kurarak orta ve küçük ölçekli işletmelerin ihtiyaçlarına yönelik ürün ve hizmetler geliştirmiştir. 2000 yılında KOBİ'lerin nakit akışında problemler yaşaması halinde ek bir kaynağa ihtiyaç duyduğunda finansman desteği sağlama amacıyla Hazır Hesap "İşletme Bankacılığı Hizmet Paketi" sunulmuştur. 2002 yılında ise ticaret ve sanayi odalarıyla kredi anlaşması imzalanmaya başlanmıştır. Odaya bağlı KOBİ'lere 36 aya kadar esnek ödemeli en düşük 2000 YTL ile en yüksek 250000 YTL arası krediler sunulmuştur (Hürriyet Gazetesi EKOBİ Ek, 2005).

2004 yılında yine ihtiyaçlara yönelik 36 aya kadar kredi desteği sağlanmış, ayrıca yine 2004 yılında KOBİ'lerin en önemli sorunlarından biri olan teminat sorunlarında yardımcı olabilmek için Kredi Garanti Fonu (KGF) ile işbirliği yapıldı. 2005 yılında KOBİ'lere desteği artırmak amacıyla KOBİ Bankacılığı iş kolu hayata geçirilmiştir. Böylece İşletme Bankacılığı ile resmi cirosu 1 milyon dolar ile 5 milyon dolara kadar olan firmalara KOBİ Bankacılığı çatısı altında hizmet verilmeye başlanmıştır (Hürriyet Gazetesi EKOBİ Ek, 2005).

Kadın girişimcilere de ayrı olarak olanaklar sağlanmaktadır. Garanti Bankası bu kapsamda kadın girişimcilerin ihtiyaçlarını karşılamaları için Kadın Girişimci Paketi hizmete sunmuştur. Bu pakette 30 bin dolara kadar kredi desteği ile ihtiyaç ve yatırım kredileri, nakit kredileri ve işyeri kredileri bunların yanında dış ticaret hizmetleri, teminat mektupları, bireysel emeklilik, işyeri sigortası gibi ürünlerden yararlanabilecek ve hatta bu paket sahipleri Kadın Girişimciler Derneği bünyesindeki eğitimlerinden ve desteklerden ücretsiz veya indirimli olarak faydalanabilecekler (Vatan Gazetesi KOBİ Ek, 2006).

KOBİ'lerin kendilerini geliştirebilmeleri için *Türkiye Ekonomi Bankası* (TEB), KOBİ Akademisi eğitim seminerleri gerçekleştirmektedir. TEB KOBİ Akademi, KOBİ'lere yurtiçi ve uluslar arası pazardaki karlılıkların ve rekabet güçlerini

artırabilmeleri için strateji yönetim planları geliştirme modelleri ve değişik konulardaki atölye çalışmaları ile firmaların bilgi eksikliklerinin giderilmesi ve sorunlara çözüm getirilmesi için gerçekleştirilen eğitim seminerleridir. Ayrıca TEB her sektörde 60 ay vadeye kadar KOBİ'lere kredi desteği sağlamaktadır (Hürriyet Gazetesi EKOBİ Ek, 2005).

Esnaf ve sanatkârlar için kurulan ilk banka olan *Halkbank*, KOBİ'ler için destek paketleri hazırlamıştır (Halkbank KOBİ Kredileri).

- KOBİ'lerin modernizasyon, tevsi veya ürün geliştirme için makine-ekipman alımı ve işletme giderlerini karşılayabilmek için “Sanayi Kredisi”,
- Mevcut işyerinin finansman ihtiyacı, imalat, bakım ve onarım sektöründe faaliyet gösteren küçük ölçekli işletmeler ile esnaf ve sanatkârlara “Halk işlem kredisi”,
- Turizm işletmelerinin tesis, ekipman ve tefriş malzemeleri alımı ile tamir, bakım, yenileme ve çeşitli işletme giderlerinin karşılanması için “Turizm Kredisi”,
- Turizm sektöründe faaliyet gösterip de özellikle mevsimlik turizm potansiyeline sahip bölgelerdeki işyerlerine dönük dönemsel ödemeli “Güneş Kredisi”,
- KOBİ tanımı içerisinde yer alan seracılık faaliyeti içerisinde bulunan ya da bulunacak seracıların bakım, onarım, ürünlerinin paketlenmesinden satışına kadar desteklemek amacıyla “Seracılık Kredisi”,
- Avrupa ile bütünleşmek isteyen rekabet edebilecek düzeye gelebilmek için gerekli AR-GE, üretimde kalite ve standardizasyonu, ürün çeşitlendirilmesine kadar ihtiyaçları karşılayabilecek finansmanı sağlamak için “KOBİ İleri Teknoloji Kredisi”,
- Üretim faaliyetinde bulunup da iş makinesi satın almak için kullanılan “İş makineleri Kredisi”,
- Avrupa'daki işletmelerle rekabet edebilecek kalite güvencesinde mal ve hizmet üretiminde bulunduğunu gösteren, ISO 9000 Kalite Standartları Servisi'nden birisine (ISO-9001, ISO-9002, ISO9003) veya Avrupa pazarlarında belirli ürün gruplarının serbest dolaşımı için endüstriyel ürün pasaportuna (CE işaretine) sahip olmak isteyen işletmelere “OSO Kalite Standartları ve CE kredisi”,

- Yurtdışında ve yurtiçinde düzenlenen fuarlara iştirak edebilmek için imalatçı/ihracatçı firmalara “Fuar ve Sergilere Katılma Kredisi”,
- Bilgisayar, iletişim cihazı veya bilişim teknolojilerine dayalı işlemleri yazılım, program, işletim ve kullanım kılavuzlarını da içeren belgelerin ve ilgili hizmetlerin tümünü üreten KOBİ’ler için sermaye alımı, tesis, işçilik gibi işletme giderlerinin karşılanmasına yönelik “Bilgisayar Yazılım Kredisi”,
- İşletmelerin yeni ürün geliştirme, mevcut ürünlerin kalitelerinin artırılması veya tüketici talepleri doğrultusunda değişiklik yapılması suretiyle rekabetçi sanayi işletmeleri yaratılması ve AB ile rekabet içerisinde bulunulması için kullanılan “Ürün Geliştirme Kredisi”,
- 3 yıldır faaliyet gösteren gerçek ve tüzel kişi firmaları için konut ve işyeri alımında Aylık Eşit Taksit ödemeli kullanılan “Ticari İşyeri Edindirme Kredisi-AET”,
- İşletmelerin kurum faturalarının (elektrik, su, telefon, cep telefonu faturaları, doğalgaz ve kablolu TV vb.) tahsilâtı için kısa dönemli nakit sıkıntısı halinde vadesiz hesaba tanımlanan “Dost Hesap Kredisi”,
- Ticaret ve Sanayi Odalarına kayıtlı gerçek ve tüzel kişilerin ödemesiz dönem öngörülmek suretiyle nakit dengesizliğinin giderilmesi amacıyla kullanılan “Bütçe Kredisi”,
- Herhangi bir faaliyeti, kendine ait bir işyeri olmayan, mal ve hizmet üretimine, serbest meslek ya da ticari faaliyete yönelik yeni bir işyeri açmak isteyen, elinde iş konusu ile ilgili belgesi olan veya olmayan erkek ve kadınlara kullanılan “Girişimci Kredisi”,
- Sermayeden ziyade mesleki bilgi ve şahsi mesaiye dayanan işlerini bir işverene bağlı olmaksızın, kendi nam ve hesabına yapan gerçek kişiler ile bunların kurdukları şirketler ve özel hastane, klinik ve polikliniklere yönelik makine, tesis, demirbaş alımı ile işletme giderlerinin karşılanması için kullanılan “Serbest Meslek Kredisi”,
- Yurt genelinde Baro üyesi olan avukatlara, işyeri açma veya yenilenmesi amacıyla işletme giderlerinin karşılanması amacıyla kullanılan kredinin asgari %50’si fatura (kredi talep tarihinden 60 gün öncesine kadar faturalar dahil) karşılığı doğrudan satıcılara yapılmak şartıyla “Baro üyeleri için Serbest Meslek Kredisi”,

- Ticaret Odaları ve Sanayi Odaları ile Halkbank arasında Oda üyelerine kredi kullandırımı konusunda yapılan protokol doğrultusunda 36 aya kadar aylık eşit taksitli nakdi kredi ile azami vadesi 12 aya kadar olan teminat mektubu ile kullandırılan “Oda üyelerine Nakdi/Gayrinakdi Kredi”,
- Küçük ve orta boy firmaları ihracata yönlendirmek ve bu konudaki sevk öncesi finansman ihtiyaçlarının karşılanmasını sağlamak için taahhüt edilen FOB² ihracat tutarının %100’ne kadar kullandırılan “Eximbank KOBİ Sevk öncesi İhracat Kredisi YTL”,
- İşletmelerin üretim, verimlilik ve istihdamlarını artırabilmeleri için gerek faiz gerek anapara geri ödemeleri itibariyle esnek bir yapıya sahip YTL veya Döviz olarak kullanılabilen “Finansal Destek Kredisi YTL/Döviz”,
- İmalat ve tarım sektöründe faaliyet gösteren; sanayi, turizm, eğitim, sağlık, madencilik, yazılım geliştirme alanlarındaki firmaların istihdam yaratma, verimlilik ve uluslar arası rekabet gücü sağlayabilmeleri için yatırım ve işletme giderlerinin Hazine Müsteşarlığı tarafından belirlenen limitler dâhilinde finanse edilecek Hazine kaynaklı bir finansman ürünü olan “Teşvik Belgeli KOBİ Kredisi”,
- İmalat ve tarıma dayalı sanayi sektöründe faaliyet gösteren, döviz kazancı olan turizm sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin finansını karşılamak amacıyla ihracat taahhüdüne bağlı olmaksızın kullandırılan “Orta ve Uzun vadeli Avrupa Yatırım Bankası Döviz Kredisi”,
- Özel sektörde yer alıp imalat, tarım, yenilenebilir enerji, turizm sektörü ve bu sektörlerle ilgili hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren işletmelere yurtiçinden veya yurtdışından makine, tesis ve teçhizat harcamaları, bina yapımı, alt yapı, araştırma, haberleşme ve denetleme ki belgelenebilir olması şartı ile yatırımlarının karşılanması için kullandırılan “Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası Proje Kredisi”,
- Özel sektörde yer alıp imalat sanayi, turizm, eğitim, sağlık, çevre koruma, altyapı, bilgi ve iletişim teknolojileri sektörlerinde faaliyet gösteren işletmelerin projelerinin ekonomik amaçlarının gerçekleştirilmesi için gerekli; arsa hariç bina, makine-teçhizat, tesis araçlar vb. sabit kıymet harcaması, yatırım dönemi faizleri ve proje kapsamında ortaya çıkabilecek

² FOB: Taşınmakta olan ticari yük gemiye aktarıldığı andan itibaren yükün sahipliğinin değiştiği ticari antlaşma türüdür.

ihtiyaçları karşılayabilmek amacıyla arsa hariç proje toplam yatırım tutarının %25'lik öz kaynaklar ile %25 yabancı kaynaklarla karşılanabilmesi ile toplam %50'lik kısmının karşılanması için “Avrupa Yatırım Bankası Sanayi Sektörü Global V Kredisi”,

- Ülkemizde faaliyet gösteren KOBİ'lerin gelişimini desteklemek amacıyla arsa hariç her türlü sabit kıymet ve proje maliyetleri ile hammadde, işletme malzemesi gibi diğer harcamaların karşılanabilmesi için toplam yatırımın asgari %25'inin öz kaynaklarla karşılanması esastır. Kredinin %30'luk kısmı Kalkınmada Öncelikli İllere, söz konusu bu %30'luk kısmı dâhil olmak üzere toplam %50'lik kısmının bölgelere dağılımı İç Anadolu, Güneydoğu Anadolu, Doğu Anadolu ve Doğu Karadeniz bölgelerinde yer alan illere, bakiye %50'lik kısmı ise Halkbank'ın isteğine bağlı ülke geneline kullanılan “AFD (Fransız Kalkınma Ajansı) KOBİ Kredisi”.

Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri, Türkiye Halk Bankası denetim ve onayı ile kooperatife ortak üye esnaf ve sanatkarların mesleki faaliyetleri için ihtiyaç duydukları kredi veya banka teminatlarına kefil olmak amacıyla kurulmuşlardır. İşletmeler faaliyete başlamalarken buldukları bölge ve işletme yapılarına bağlı olarak Esnaf ve Sanatkarlar Kredi Kooperatifleri veya Sanayi ve Ticaret odasına üye olmaktadır. Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri; üyelerine kefil olmakta, yatırım faaliyetleri gerçekleştirmekte, tesis kurumuna teşvikle beraber iştirak edebilmekte, amaçlarına uygun gördüğü gayrimenkulleri almakta ve satmaktadırlar, üyelerin sigorta ihtiyaçlarını karşılayabildiği gibi sigorta acenteliği olarak da faaliyet gösterebilmektedirler, konusu ile ilgili eğitim, yayın araştırma ve benzeri faaliyetlerde bulunurlar (Aydın, 2007).

Vakıfbank KOBİ'lere yönelik destekler sağlamaktadır. İşletmelere;

KOBİ'lerin kayıtlı işgücü teşviki, üretimlerin artırılması, üretim kalitesinin yükseltilerek ihracata yönlendirilmesi ile rekabet gücünün yükseltilmesi için “KOSGEB İstihdamı Destek Kredisi”,

İşletmelerin yurt içi ve yurt dışından yeni makine, teçhizat alımı, hammadde temini her türlü yatırım, üretim, kalite ve standardı geliştirmeye yönelik finansal ihtiyaçları karşılamak üzere “ÜFE + 5 Faizli KOSGEB Destekli Kredi (YTL)”,

İşletmeleri ihracata teşvik için kullanılan “KOSGEB Destekli KOBİ İhracat Kredisi (DÖVİZ)”,

Ticari faaliyeti bulunan işletmelerin her türlü ihtiyaçlarını karşılamaları için “İşletme Kredisi”,

İmalat sanayinde faaliyette bulunup da hammadde ihtiyaçlarının finansmanı için satın alınan hammaddenin proforma faturasının ibraz edilmesi karşılığında finans ihtiyacı için “Hammadde Alım Kredisi”,

Firmaların faaliyetlerini sürdürmek veya şirket faaliyetlerini yeni şubelerle geliştirmek isteyenler için “İşyeri Edindirme Kredisi”,

Ticari faaliyetlerini dünya standartlarına yakın çağdaş bir şekilde yürütmek için işçilik ve üretimde kalite, hız ve ürün çeşitliliği için makine, teçhizat ve ekipman alım desteği için “VAKOBİ Yatırım Kredisi”,

Ticari faaliyet konusu taşımacılık olan veya işyeri için araç temini sağlamaya yönelik “Araç Kredileri”,

Türkiye’nin her yerinde geçerli olabilen faizinin aylık düzenli ödemek şartıyla ana paranın istenildiği zaman ödenebileceği, hesabında bulunan paradan daha fazlasını kullanma imkanı olan elektronik para olarak kullanılabilen “Ticari Bankomat 7/24 Kredisi” gibi hizmetler sunmaktadır (Vakıfbank Kobi Destek Paketi).

Çizelge 1.11: Faiz Oranları - Kredi Kullanım Miktarları

Yıl	Faiz oranı (yüzde)	Kişi (bin)	Kredi (milyon YTL)
2002	47	101	154
2003	35	150	690
2004	25	226	1212
2005	15	228	1560
2006*	13	60	500

Kaynak: Baysal, 2006 *31 Mart itibarıyla

Son dönemde faizlerde yaşanan hızlı düşüş, esnaf ve sanatkârların da daha düşük maliyetle kredi kullanabilmeleri için yeni bir umut oldu. 2002 yılına kadar %47 pay ile esnaf ve sanatkârlara kaynak temin ederken Nisan 2006’dan beri %13 faiz oranıyla kredi kullandırırken bunu önce %7’ye daha sonra “0” faiz ile kredi kullandırmak için kolları sıvadı. Bankalar sırayla, kriz dönemlerinde topladıkları fonları Hazine kâğıtlarıyla değerlendirirken faiz getirisinin azalmasıyla KOBİ’lere yöneldiler. Bankaların KOBİ’lere ayırdığı kredi miktarı iki yıl öncesine kadar toplam kredi miktarının %5’ini oluştururken bu oran %10’lara çıkarıldı. İş Bankası, Yapı Kredi, Denizbank, Garanti, Akbank, Türkiye Ekonomi Bankası, Finansbank, Fortisbank ve

Şekerbank gibi bankalar reel sektöre olan finansman olanaklarını % 100 oranında artırdı (Baysal, 2006).

Bakanlar Kurulu'nun 04.05.2004 tarih ve 25452 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan 2004 / 7131 sayılı karar ile KOSGEB ile T.Halk Bankası, T.Vakıflar Bankası ve T.C. Ziraat Bankası arasında yapılan anlaşmayla KOBİ'lere kullandırılmak üzere 2007 yılı kredi faiz desteği planlanmıştır (KOSGEB, 2007).

Çizelge 1.12: KOSGEB ile T.Halk Bankası, T.Vakıflar Bankası ve T.C. Ziraat Bankası arasında yapılan anlaşmayla KOBİ'lere kullandırılmak üzere 2007 yılı kredi faiz desteği planı

Destek türü	Bütçe (milyon YTL)	Kullandırılan miktar (milyon YTL)	Yararlanan/Yararlanacak KOBİ sayısı	Krediden yararlanan küçük işletme oranı	Krediden yararlanan KÖY illeri (%)
İstihdam	25	25	1300	89	40
İhracat	35	12	2600	79	7
Deri taşınma	20	-	500	-	-
Gıda makineleri	10	-	250	-	-
Bilişim cihazları	10	0,423	50	-	-
Toplam	100	27,4	4700	-	-

Kaynak: KOSGEB, 2007

Kredinin kullanılabilirliği için KOBİ'nin banka tarafından kredi kullanılabilir bulunması gerekmektedir. Bu kredi desteği için KOSGEB 2007 yılındaki destek bütçesinin %70'ini ayırarak, 2004 yılı itibariyle ayrılmış en yüksek destek oranını sağlamıştır. Kaynaklar KOSGEB bütçesinden kullanıldığından sınırlı olmuştur. 1300 KOBİ'nin 5000 kişinin istihdamını sağlamasına karşılık kredi desteği onaylanmış ve istihdam destekleri kullanılarak tüketilmiştir. Kredinin onaylanması banka tarafından gerçekleştirildiği gibi bankanın onayladığı krediyi kullanacak KOBİ'yi destekleme de KOSGEB'in onayına bırakılmıştır (KOSGEB, 2007).

Bankaların Kredi ve Finansman Kriterlerinin Oluşumu (Basel-I ve Basel-II)

1974 yılında yaşanan petrol krizi sonucu, uluslararası döviz ve bankacılık piyasalarında meydana gelen dalgalanmalara çözüm getirmek amacıyla İsviçre'nin

Basel kentinde Bankacılık Düzenleme ve Denetim Uygulaması Komitesi (BIS) oluşturulmuştur. Bankacılık sektörüne ortak standartlar getirilmeye ve uygulama projesi gerçekleştirilmeye çalışılmıştır. Çalışmalar sonucu 1988 yılında Basel Bankacılık Denetim Komitesi tarafından bankaların yapısını güçlendirmek için Basel-I uzlaşısı hazırlanmıştır. Uzlaşıda bankaların varlıkları ile elindeki sermaye yapısı arasında risk ilişkisi ele alınmıştır. Basel-I uzlaşısında bankaların üstlendikleri kredi riski, 4 sınıfa ayrılmaktadır (Atiker, 2005):

- Ana sermaye (ödenmiş sermaye + dağıtılmamış karlar) %0 risk ağırlığında,
- Katkı sermaye (karşılıklar + rezervler + fonlar) %20 risk ağırlığında,
- Üçüncü kuşak sermaye (piyasa riski için kullanabilen sermaye benzeri krediler) %50 risk ağırlığında,
- Sermayeden indirilen değerler (aktifleştirilmiş giderler + mali iştirakler) %100 risk ağırlığındadır.

Basel-I uzlaşısı, bankaların faaliyet alanları farklı olmalarına rağmen bütün bankalara aynı şekilde uygulandığından, sadece piyasa riskini ve kredi risklerini dikkate alması ve OECD'ye üye ülkelerin hükümetlerine borçlanmada %0 risk, OECD'ye üye ülkelerin bankalarına borçlanmalarında %20 risk ağırlığı belirlenmişken OECD üyesi olmayan ülkeler için %100 risk belirlenip OECD üyesi ülkelere ayrıcalık tanınması gibi etkenlerden dolayı eksiklikleri ortaya çıkmıştır (Tecimer, 2007). Basel-I, sermaye yeterlilik ölçüm yöntemiyle ülkemizde de 1989 yılından itibaren uygulanmaya başlanmıştır (BDDK, 2005).

Basel-I'deki yetersizlikler karşısında ülkelerin merkez bankalarının bir araya gelerek oluşturdukları komite, finansal sistemde güven ve sağlamlığı oluşturmak, rekabet eşitliğini sağlamak ve risk için daha kapsamlı yaklaşımları ele almak amacıyla 2007 yılında uygulanmaya başlanması düşünülen Basel-II sermaye uzlaşısı programı; bankaları, müşterileri, derecelendirme kuruluşlarını, düzenleyici otoriteleri ve genel makro ekonomik eğilimleri doğrudan etkileyeceği beklenmektedir. Program göre, firmalar ucuz kredi kullanmak için daha iyi risk derecesine sahip olmaları gerekmektedir (ATONET, 2007).

Basel-II programında riskler; kredi riski ve operasyonel risk, yapısal faiz oranı riski ve piyasa riski olarak üç sınıfa ayrılmıştır. Basel-II üç yapısal bloktan oluşmuştur (ATONET, 2007):

- Asgari Sermaye Yükümlülüğü,
- Sermaye Yeterliliği Denetimi,

- Piyasa Disiplini.

Basel-I’de OECD üyelerine uygulanan ayrıcalıklı kredi riski sistemi Basel-II ile ortadan kalkmakta, kredi riski bağımsız derecelendirme şirketleri ve bankaların değerlendirmeleriyle derecelendirilmektedir. Basel-I’de kredi ve piyasa riskleri için sermaye zorunluluğu bulunmaktayken, Basel-II operasyonel risk adı altında yetersiz ve aksayan süreç, elde olmayan olaylar sonucu ortaya çıkan riski (zimmet, deprem, bilgi işlem arızası, vb.) de ele almaktadır. Basel-II bankaların sermaye yeterliliklerini kendilerinin değerlendirmesini, sermaye yeterliliğinin ve bankaların kendilerini denetlemesi sürecinde bankacılık denetim otoritesi tarafından denetlenip değerlendirilmesi gerektiği ortaya konulmuştur. Basel-II’ye ait sermaye yeterliliği ile ilgili bilgilerin kamuya açıklanması zorunluluğu öngörülmüştür (BDDK, 2005).

Türkiye’de 2008 yılında uygulanmaya başlanması düşünülen Basel-II ile bankalarımızın risk ölçüm ve yönetimlerinin güçlendirilerek sağlamaştırılması hedeflenmektedir. Basel-II standartlarına göre KOBİ tanımı 50 milyon Euro’dan az olan firmaları kapsamaktadır (TBB, 2007).

Basel-II’ye göre riskin ölçülmesi; kredi verilen firmaların risklerini ölçmede bankalar tarafından KOBİ’lere verilen derecelendirme notuna “içsel derecelendirme”, kurumsal KOBİ’lere bağımsız derecelendirme kuruluşları tarafından verilen derecelendirme notuna ise “dışsal derecelendirme” adı verilmektedir (ATONET, 2007).

Çizelge 1.13: Derecelendirme notuna göre kredi faiz oranları

Derecelendirme Notu	Kredi Faiz Oranı
AAA	15.00
AA	16.40
A	17.00
BBB	18.10
BB	19.25
B	20.50
CCC	22.00

Kaynak: ATONET, 2007

Firmaların derecelendirme notu düştükçe, ödenecek kredi faizinin yükseldiği görülmektedir.

Basel-II’ye göre bankaların kredi kullandırması sonucu firmaya yüklenen maliyetin hesaplanmasına yönelik kullanılan standart yöntem sistemi ile bankaların firmalara ayırması gereken sermayeyi belirlemede, ilgili bankadan kullanılan kredi

miktarına göre 1 milyon Euro'dan az kullanılan krediler bankanın perakende portföyünde yer alırken, 1 milyon Euro'dan fazla kullanılan krediler ise bankanın kurumsal portföyü içerisinde yer almaktadır. Perakende portföyde yer alan firmalarda dış derecelendirme söz konusu değildir, standart %75 risk ağırlığı uygulanması öngörülmüştür (Beşinci, 2007).

Çizelge 1.14: Mevcut sistemde kullanılan teminat türleri ile Basel-II uzlaşmalarında istenen teminat türleri arasında farklılık görülmektedir

Mevcut sistemde kullanılan teminatlar	Basel-II ile kabul edilen teminatlar
Ortak kefalet ve grup şirketi kefaleti	Nakit
Çek	Altın
Senet	Hisse senetleri
İşletme rehini	Tahvil,
İpotek	Yatırım fonları
	Banka garantisi

Kaynak: ATONET, 2007 ; Özen, 2007

Basel-II sürecinde KOBİ'lerin alması gereken önlemler (ATONET, 2007);

- Özsermayeler güçlendirilmelidir,
- Yeterli net işletme sermayeleri olmalıdır,
- Mali tablolar düzenli, güvenli ve gerçeği net yansıtabilecek şeffaflıkta olmalıdır,
- Firmalar öncelikle risklerini kendileri ölçebilmelidir,
- Firmalar ana faaliyet konularında çalışmalarını gerçekleştirmelidirler,
- Firmalar kayıt dışı işlemlerini kayıt altına almalıdırlar,
- Basel-II' nin öngördüğü teminatlar sağlanmalıdır.

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK), AB üyesi ülkelerin Basel-II sürecini tamamlanmamış olmasını, sistem için Türk Ticaret Kanunu'nun yasallaşmamasını ve sermaye artırımı zorunluluğu için bankacıların taleplerini dikkate alarak Basel-II uygulamasını 2009 yılına ertelemeyi kararlaştırmıştır (HABERX, 2007).

1.3.3.5. AB KOBİ Finansmanını Destek Programları

AB KOBİ'lere verimli ve yenilikçi gördüğü projelerini hayata geçirmeleri için gereken desteği sağlamak amacıyla programlar oluşturulmuştur.

i. Başlangıç Sermayesi (Seed Capital)

Avrupa Birliği'nde işletmelerin kurulmasını teşvik etmek ve işe yeni başlayan yenilikçi ve gelişme gösterebilecek projelere sahip KOBİ'lerin özsermayesinin karşılanarak yaşamalarını sağlamak amacıyla oluşturulmuş programdır (KOSGEB, 1997).

Komisyon kararıyla 24 fon kurulmuş, 5 yıl boyunca giderlerin %50'sinin karşılanması ve geri ödenmesi şartıyla KOBİ'lere sunulmuştur. Bu fonlardan faydalanmanın en önemli şartı işletmenin yeni kurulmuş veya faaliyetine yeni başlamış olması, yönetim ve finansman desteğine ihtiyaç duymasıdır. Fonlardan yararlanan KOBİ projelerinin yeni teknoloji içermesi ve yüksek risklere sahip olmasına rağmen büyük kazançlar sağlayabilmesi gerekmektedir (KOSGEB, 1997).

KOBİ'lerin fonlardan faydalanması için (KOSGEB, 1997):

- Projenin sermaye ihtiyacının 350000 ECU'yü aşmaması,
- Yeni kurulan işletmelerin hukuki ve mali açıdan bağımsız olması ile birlikte
- Risk sermayesi yatırımının 1500000 ECU'yü aşmaması,
- Yıllık cironun 100000 ECU'yü aşmaması,
- 10'dan az işçi çalıştırılması,
- Toplam sermayenin ise 1500000 ECU'yü aşmaması gerekmektedir.

Bu özellikleri taşıyan işletmeler için 24 başlangıç sermayesi fonu ile üye ülkeler bir araya gelerek Avrupa ağı oluşturulur. Avrupa Risk Sermayesi Birliği (EVCA) de fonlara bilgi, eğitim ve danışmanlık hizmetleri vererek Avrupa ağının faaliyetlerini koordine etmektedir (KOSGEB, 1997).

Destek için en yakın başlangıç sermayesi fonuna başvurulur. Proje, Komisyon'un belirlediği niteliklere göre inceledikten sonra fon tarafından değerlendirilir, finansman kararı yine fon tarafından verilmekte, kabul görülürse kurulan işletmeden hisse satın alınmaktadır (KOSGEB, 1997).

ii. EUROTECH Sermayesi (Eurotech Capital)

Yüksek teknolojiye sahip KOBİ'lerin risk sermayesi hedeflenerek, sınır ötesi yüksek teknoloji projelere sahip işletmelere, Avrupa risk sermayesi şirketleri tarafından yatırım yapılmasının özendirilmesi amaçlanmaktadır (KOSGEB, 1997).

Avrupa risk sermayesi şirketleri, sınır ötesi yüksek teknoloji projelere 190 milyon ECU tutarında yatırım yapmayı taahhüt etmekte olup aranan iki özellikleri teknoloji ve sınır ötesine taşınabilir olabilmesidir. Bu şartlar (KOSGEB, 1997):

İleri teknoloji ile ilgili:

- Bir AB veya Avrupa araştırma-geliştirme programından (EUREKA, vb.) kaynaklanmış olması,
- Bir ulusal araştırma programından kaynaklanmış olması veya
- Mevcut teknolojiye göre önemli bir ilerlemeye sahip olması gerekmektedir.

Sınır ötesi özellikle ilgili olarak da:

- Bir AB veya Avrupa araştırma programından (EUREKA, vb.) kaynaklanmış olması,
- Birkaç ülkede araştırma aşaması ve bir sınai kullanım aşaması bulunması veya
- Birkaç ülkeden hissedarı bulunması gerekmektedir.

Eurotech Sermayesi ile ilgilenen işletmeler Avrupa Birliği üyesi ülkede olmak şartını taşımak kaydıyla Eurotech Capital ağındaki işletmelerle bağlantıya geçerek taleplerini sunabilirler (KOSGEB, 1997).

iii. AB'ye Tam Üyelik Sürecinde Türk Firmalarının Katılımına Açılan Programlar

Avrupa Konseyi tarafından 17 Aralık 2001 tarihinde onaylanarak 1 Ocak 2002 tarihinde yürürlüğe giren ve Türkiye'ye katılım öncesi yapılacak yardımları tek bir çatı altında toplayan yeni tüzük uyarınca, Türk firmalarının ihalelerinden faydalanabilecekleri programlar şunlardır: Doğu Avrupa ülkelerine yönelik olarak PHARE – ISPA – SAPARD; Batı Balkanlara yönelik olarak CARDS ve Bağımsız Devletler Topluluğuna yönelik olarak TACIS (gaziantepeic, 2007).

CARDS (Community Assistance for Reconstruction, Democratisation and Stabilisation)

Arnavutluk, Bosna Hersek, Hırvatistan, Yugoslavya ve Makedonya'nın AB uyum sürecine alışmalarını sağlamak için uygulamaya koyulmuştur. Bu program için 2000-2006 yıllarında ayrılan yardım bütçesi 4.650 milyon € olup demokratik istikrar, kurumsal ve hukuki gelişme sağlama, sürdürülebilir ekonomik kalkınma, sınır ötesi suç oranını azaltma, bölgesel ve uluslar arası ticareti artırmak, azınlık haklarını korumak, kamu kurumları arasındaki işbirliğini artırmak, ulaşım, enerji ve çevre sorunları konusunda bölgesel çözümler getirme, özel sektör bağlantılı altyapı hizmetleri ve çalışmalarını geliştirmek amaçlanmaktadır. CARDS kapsamında açılan ihaleler; yolların ve binaların iyileştirilmesi, madencilik ekipmanı ve metal malzemelerini yüksek voltaj ölçme sistemleri ile teknik ve idari destek alanlarıdır (gaziantepeic, 2007). CARDS programında şu projelere öncelik verilmektedir (eic-istanbul, 2007):

- Faaliyet ağlarının geliştirilmesi ve eşgüdümün sağlanmasına yönelik projeler,
- Kurumsal yapılanmanın sağlanması, emniyet güçleri ve yargı konusunda bölgesel işbirliği, sürdürülebilir kalkınmaya yönelik projeler,
- Demokratik istikrarı sağlayıcı, sivil toplum kuruluşları, medya ve azınlıklar konusundaki sivil toplum projesi,
- Bölgesel altyapının geliştirilmesine, hava trafiğinin kontrolü ve kurumsal yapılanmaya yönelik projeler.

PHARE (Poland Hungary Aid for the Reconstruction of the Economy)

Polonya ve Macaristan'ın ekonomilerinin yeniden yapılandırılmasına yönelik 1989 yılında uygulamaya konulan programa 1997 yılı itibariyle Polonya, Bulgaristan, Macaristan, Litvanya, Letonya, Estonya, Çek Cumhuriyeti, Romanya, Slovakya, Slovenya, Arnavutluk, Bosna ve Makedonya'da katılmıştır. AB bütçesinden hibe olarak 1998 sonu itibariyle 8,7 milyar € yardım yapılmıştır (gaziantepeic, 2007).

PHARE programının desteklediği faaliyetler; danışmanlık, know-how transferi, teknik yardım, müteahhitlik ve mühendislik hizmetleri, ekipman ve malzeme temini olmakla beraber, teknik yardım programı olan PHARE'nin ihale konuları ise uzmanlık, danışmanlık, bilgi aktarımı, fizibilite çalışmalarına yönelik etütler, sağlık hizmetlerinin yeniden yapılanmasına, tarımda reforma destek, telekomünikasyon sektöründe çalışabilecek personel yetiştirme (eic-istanbul, 2007).

ISPA (Instrument Structurel de Pre-Adhesion)

Aday ülkelerin AB tam üyeliğine kadar faydalanabilecekleri program 2000 yılında yürürlüğe girmiştir. Aday ülkelere çevre, ulaşım ve teknik yardım konularında AB mevzuatına uyum sağlamaları için ISPA bütçesinden her sene 1.040 milyon € yardım yapılmaktadır (gaziantepeic, 2007).

ISPA programının önceliğindeki alanlar; çevrenin korunması ve çevre kalitesinin iyileştirilmesi, insan sağlığının korunması, doğal kaynakların akılcı ve temkinli kullanımının sağlanmasıdır. Bu alanlarda ISPA programının incelediği öncelikli konular ise içme suyu temin edilmesi, atık suların işlenmesi, katı atıkların işlenmesi ve hava kirliliğidir (eic-istanbul, 2007).

Çevre konusu gibi ulaşım konusunda da hassas davranan ISPA programı aday ülkelerin altyapılarının iyileştirilerek AB ulaşım ağlarına bağlanmasını öngörmektedir. Bu yüzden aday ülkelerin trans-Avrupa kara ulaşım ve demiryolu ağları arasında ulusal ağlara bağlantı sağlayabilen projelere finansman sağlanmaktadır. O halde ISPA

programına kara ulaşımı, demir yolu ulaşımı, havalimanları, limanlar, çevre ve altyapı hizmetlerine destek veren bir program diyebiliriz (gaziantepeic, 2007).

SAPARD

2000 yılında oluşturulmuş ve 2006 yılında son bulunması öngörölmüş program, aday ölkelerin Tek Pazar ile Ortak Tarım Politikası'na hazırlık sürecindeki çalışmalarını desteklemeyi hedeflemiştir. Toplam 3,640 milyon € bütçesi olan SAPARD programı hedefi doğrultusunda her yıl 540 milyon € yardım yapmaktadır. SAPARD programının öncelikleri (gaziantepeic, 2007):

- Tarım işletmelerine yapılan yatırımlar,
- Tarım ürünleri ticaretinin iyileştirilmesi,
- Kalite kontrol kuruluşlarının iyileştirilmesi,
- Tarım üretimi yapılırken çevrenin korunmasına dikkat edilmesi,
- Ekonomik faaliyetlerin geliştirilmesi,
- Üretici grupları oluşturarak, toplu eğitim verilmesi,
- Köy ve kırsal alanların geliştirilmesi,
- Tarım projelerinin iyileştirilmesi,
- Tarım alanında altyapının geliştirilmesi,
- Tarım kaynaklarının iyi işletilmesidir.

SAPARD programı yardımlarını yaparken tarım nüfusu, tarım alanlarının yüzölçümü, Gayri Safi Yurt İçi Hasıla, her ölkenin tarım alanındaki mevcut durumu göz önüne alınarak dağıtımını gerçekleştirir (eic-istanbul, 2007).

TACIS

1991 yılında Ermenistan, Azerbaycan, Beyaz Rusya, Gürcistan, Kazakistan, Kırgızistan, Moldovya, Moğolistan, Rusya, Tacikistan, Türkmenistan, Ukrayna ile Özbekistan'ın serbest ekonomiye geçişe yönelik hibe olarak sağlanan teknik yardım programı olup 2000-2006 yılları arası toplam 3,138 milyon € bütçe ayrılmıştır. TACIS programının mali destek sağladı alanlar: Kurumsal, yasal ve kamusal reformlar, özel sektör ve ekonominin gelişmesi, ağ altyapısının oluşturulması, çevre koruma, kırsal ekonomi ve nükleer güvenlidir (gaziantepeic, 2007).

Yardımlar üç şekilde gerçekleşmektedir (eic-istanbul, 2007):

- Ulusal ölk programları: Ölkenin öncelikli alanlarına yönelik 3-4 yıl süren işbirliği alanlarının belirleyici programları ile mevcut fon ve desteklenen projeleri saptayan faaliyet programıdır,

- Bölgesel programlar: Farklı ülkelerdeki topluluklar arasındaki bağlantıları güçlendirmek ve işbirliğinin sağlanmasına yönelik çevre koruma ile ulaşım ağlarının iyileştirilmesine yönelik programdır,
- Küçük projeler: Hükümet danışmanlığı şeklinde gerçekleşen programın konularını ticaret, yüksek öğretimde işbirliği, ortak ülkelerde AB yatırımın teşviki gibi konuları içermektedir.

INTERREG III

Avrupa Birliği bölgeleri arasındaki işbirliğini artırmaya yönelik oluşturulan programdır. 2000-2006 yılları arası toplam 4,875 milyon € hibe yardım bütçesi oluşturulmuştur. INTERREG programı öncelikle eğitim, kültürel değişim, sınır bölgelerdeki sağlık sorunları, çevrenin iyileştirilmesi, iletişim, ulaşım ve enerji ağlarının geliştirilmesini sağlamaya yönelik çalışmaktadır. Program sınır ötesi, ulus ötesi ve bölgeler arası işbirliğinin güçlendirilerek dengeli kalkınmanın sağlanması ve Avrupa topraklarında bütünleşme sağlamayı amaçlamıştır (gaziantepeic, 2007).

28 Nisan 2000 tarihinde AB Komisyonu tarafından INTERREG III Programı hedefleri bakımından üç bölüme ayrılmıştır (eic-istanbul, 2007):

- A Kanadı; amaç, sınır ötesi işbirliğini artırma, kırsal kalkınmayı geliştirmek, KOBİ'lerin gelişimine destek olmak, sosyal gelişme ile iş piyasasının kaynaşmasını sağlamak, eğitim, kültür, iletişim, sağlık alanlarında teknik gelişime destek olmak, üretimin artırılmasına destek olmak, ulaştırma ağlarının gelişimini sağlayarak ekonomik ve sosyal uyumu sağlamaya yönelik idari ve hukuki alanlarda işbirliğinin artırılmasıdır. A Kanadı programında Türkiye ile Yunanistan arasında 40 milyon € tutarında bir proje imza aşamasında bulunmaktadır.
- B Kanadı; amaç, ulus ötesi işbirliğinin sağlanmasına yönelik olarak, şehirler ile kırsal kesim arasında işbirliğini güçlendirerek coğrafi kalkınmayı sağlamak, merkeze uzak yerler ile ada bölgeleri arasında iletişimi geliştirmek, çevrenin korunmasını ve özellikle su kaynakları olmak üzere doğal kaynakların akılcı bir şekilde kullanımının sağlanmasıdır.
- C Kanadı; amaç, bölgeler arası işbirliğinin güçlendirilmesine yönelik olarak AB ile üçüncü ülkeler arasında A ve B kanadının öncelikleriyle sınır ve ulus ötesi araştırma, teknolojik gelişme, bilgi toplumu, turizm, kültür ve çevre konularında işbirliğinin sağlanmasıdır.

1.3.4. KOBİ'lerde Pazarlamaya Yönelik Özellikler

İşletmeler ölçeklerine göre yapısal farklılıklar göstermektedir, işletme ölçeği arttıkça işletmeler çeşitli bölümlere ayrılmaktadır. İşletmenin faaliyet konularından biri olan pazarlama işlevinin özellikleri (TMMOB Makine Mühendisleri Odası, 1999):

- Küçük ölçekli işletme sahipleri her konuda yönetimi tek elden kendi yönettiği için pazarlama işlevini de kendisi yürütmektedir, orta ölçekli işletmeler pazarlama işlevlerini bir müdürlük idaresince yürütmekte, büyük ölçekli işletmelerde ise ayrı bir bölüm oluşturulup, pazarlama uzmanı tarafından yürütülmektedir,
- Küçük ve orta boy işletmeler maddi yetersizlikler yüzünden pazarlama araçlarından (reklam, satış sonrası hizmet, kredili satış vb.) faydalanamamakta, büyük pazarlara açılmamakta, büyük ölçekli işletmeler pazarlama araçlarını kullanarak büyük pazarlara açılabilirlerdir,
- Küçük ve orta boy işletmelerde piyasa araştırması bilimsel olmaktan ziyade işletme sahibinin tahmin ve tercihlerine göre riskli bir şekilde yürütülmekteyken, büyük işletmelerde yönetim kurulunda alınabilecek kararlar ile büyük pazarlara piyasanın araştırılması ile ulaşılmaktadır.
- Küçük ve orta boy işletmelerde sermaye yetersizliğinin yarattığı diğer bir sorun ihracat pazarlarına girememektir. Maddi yetersizlik, dil sorunu, bilgi teknolojisinin yetersiz olması da ihracat pazarına girmeyi zorlaştırmaktadır.
- Küçük ve orta boy işletmelerde ürünler pazarlanırken müşteri ile doğrudan, birebir ilişki kurularak müşteriye güven ve garanti hissi verilmekte, büyük boy işletmelerde ise pahalı ve karmaşık satış örgütleri kurulmakta pazarlamada müşteri ile doğrudan değil, aracılarla ilişki kurulmaktadır.
- Küçük ve orta boy işletmeler müşteri talebine göre üretimini yapıp, değişen istek ve zevklere göre üretimini kolayca değiştirebilmekteyken, büyük işletmeler uzun vadeli kitle üretim gerçekleştirmekte, sadece daha ucuza üretmekte avantaj sağlayabilmektedir,
- Küçük ve orta boy işletmeler sınırlı pazar payına sahip olup yeterince genişleyememektedir.
- Küçük ve orta boy işletmeler yan sanayi olarak büyük boy işletmelere yarı mamul veya parça mal imal ederken büyük boy işletmelerin yaptırımlarına

boyun eğmek zorunda kalmakta pazarlama sınırını büyük işletmelere bağlı bırakmaktadırlar.

1.3.5. KOBİ'lerde Hammadde ve Kaynak Teminine Yönelik Özellikler

Küçük ve orta boy işletmelerde hammadde ve kaynak temini sorun oluşturmaktadır. Küçük ve orta boy işletmeler üretimlerini siparişe göre yaptıklarından her zaman istenilen malzemeyi tedarik edemeyebilmekte veya daha fazla maliyetle tedarik etmektedirler. Bu durum parça başına ek masraf ve zarara neden olabilmektedir. Stok yöntemine başvurmak her zaman aynı malzeme ile aynı üretim yapılmadığından anlamsız olmakta, bu nedenle stoktan ziyade kalite ve pahalılık gözetmeksizin ihtiyaç duyulduğunda malzeme tedarikine gidilmektedir. Hammadde ve kaynak temininde küçük ve orta boy işletmeler için diğer bir sorun büyük boy işletmelerle rekabet sorunudur. Sipariş miktarı arttıkça fiyatın düşmesi büyük boy işletmeler için büyük hacimli siparişleri karşılayabilmeleri bakımından avantaj sağlayabilmekteyken, küçük ve orta boy işletmeler büyük hacimli siparişleri karşılayamadıkları için rekabette zorlanmaktadırlar (TMMOB Makine Mühendisleri Odası, 1999).

1.3.6. KOBİ'lerde Üretime Yönelik Özellikler

İşletmeler ölçeklerine göre üretim teknikleri, üretim yapıları, ürettikleri pazaryerleri farklılık göstermektedir. İşletmelerin üretime yönelik özelliklerini şu başlıklarda toplamak mümkündür (TMMOB Makine Mühendisleri Odası, 1999):

- Küçük ve orta boy işletmeler emek yoğun üretim teknikleri kullanırken büyük boy işletmeler sermaye yoğun üretim tekniklerine sahiptirler,
- Küçük ve orta boy işletmeler atölye tipi üretim gerçekleştirirken büyük boy işletmeler kitle üretim gerçekleştirmektedir,
- Bu iki özelliğe bağlı olarak sermaye yoğun üretim ile kitle üretimi gerçekleştiren büyük boy işletmeler alacakları büyük hacimli siparişlerle maliyeti minimuma indirebilmektedir. Otomasyon üretim tekniği ile seri üretim gerçekleştiren büyük boy işletmeler kalite ve fiyat bakımından küçük ve orta boy işletmelerle rekabette üstünlük sağlamaktadırlar,
- Küçük ve orta boy işletmeler sipariş üzerine üretimlerini gerçekleştirdiğinden stok sorunu olmamaktayken, büyük boy işletmeler piyasaya üretim yaptıkları için büyük miktarda stok maliyetlerine sahiptirler,

- Küçük ve orta boy işletmeler üretimlerini sipariş üzerine gerçekleştirdiğinden işçilerin yapacağı iş de alınan siparişe göre değişmekte bu yüzden bütün işçiler her konuda bilgili olup yaptıkları işe yabancı kalmamakta işbölümüne ihtiyaç bulunmamaktadır. Büyük boy işletmeler ise otomasyon sistemi ile gerçekleştirdikleri üretimlerinde her işçinin farklı bir görevi mevcut olup herkes kendi işi ile ilgili bilgiye sahiptir ve tam bir işbölümü gerçekleşmektedir,
- Küçük ve orta boy işletmeler emek yoğun üretim gerçekleştirdiğinden personellerin niteliklerinin çok iyi olması gerekmektedir, tecrübeli ve kaliteli ustalar kendileri gibi çıraklarını eğitecekler böylece işletme eğitim yuvasına dönüşmüş olacaktır,
- Küçük ve orta boy işletmelerinde yöneticiliği yürüten işletme sahibi her konuda bilgi sahibidir, yenilikleri yakından takip edebilmekte ve ayak uydurabilmektedir, bu özellikleri ile büyük boy işletmelere üstünlük sağlarken sermaye yetersizliği yüzünden gerekli araştırma ve geliştirme faaliyetlerini gerçekleştirememektedirler. Büyük boy işletmelerde kaliteli ve tecrübeli personeller yenilikleri takip etmekte ancak kendi konularında uzman olmaktadır. Yeterli mali yapısı ile araştırma ve geliştirme faaliyetlerinde küçük ve orta boy işletmelere göre üstünlük sağlamaktadırlar.

1.3.7. KOBİ'lerde Çalışanlara Yönelik Özellikler

İşletmelerin çalışanlarının nitelikleri, işletmeye bağlılığı, işletme yöneticisiyle ilişkileri, ücret düzeyi, istihdam durumu işletme ölçeğine göre farklılık göstermektedir (TMMOB Makine Mühendisleri Odası, 1999):

- Küçük ve orta boy işletmelerde emek yoğun üretim gerçekleştirildiğinden insan faktörü çok önem taşımaktadır, bu yüzden çalışan personelin nitelikli olması gerekmektedir, küçük ve orta boy işletmelerin tercih edilmesi için ustalarının iyi olması gerekmektedir, oysa büyük boy işletmelerde ise sermaye yoğun üretim gerçekleştirildiğinden işçilerin özel niteliklere sahip olması gerekmemektedir, büyük boy işletmelerde tercih unsuru makine ve tezgahların modernliği olmaktadır,
- Küçük ve orta boy işletmelerde personel ile yönetici konumundaki işletme sahibi arasında birebir doğrudan ilişki gerçekleşmektedir, yüz yüze görüşülmekte, aynı tezgahta çalışılmakta, aynı sofraya paylaşılmakta, sorunlar

görüülerek halledilmekteyken büyük boy işletmelerde personel ile yönetim arasında kişisel ilişki yerine kurumsal ilişki gerçekleşmekte, personel ile yönetim arasında personelin istek ve şikayetlerine dile getirmek için sendikalar aracı görevi üstlenmektedir.

- Küçük ve orta boy işletmelerde nitelikli personel bulundurulma zorunluluğuna rağmen ücret düzeyi büyük boy işletmelere göre düşük kalmakta hatta sigorta ve çeşitli maddi yardımlardan faydalanılamamaktadır ama küçük ve orta boy işletmelerin huzurlu iş ortamı nedeniyle çalışan personel maddi çıkarılardan ziyade manevi çıkarlar için küçük ve orta boy işletmelerde istihdam edilmeyi tercih etmektedirler,
- Küçük ve orta boy işletmelerde personel ile yönetici konumundaki işletme sahibi arasındaki manevi birlik kendini ekonomik dalgalanmalarda daha güçlü göstermekte, ekonominin kötü gitmesi halinde bile üretimine devam etmesi gereken işletme nitelikli işgücüne sahip olması gerektiği için personelin işyerinde korumasına rağmen büyük boy işletmelerde ekonomik dalgalanmaların olumsuz gelişmesi halinde personel çıkarımı yoluna gidilmektedir, bu yüzden büyük boy işletmelerde personel ile yönetici arasında herhangi bir bağ bulunmamaktadır.

KOSGEB KOBİ'lerin kalifiye eleman çalışmalarını desteklemek amacıyla Nitelikli Eleman İstihdam Desteği adı altında üyelerine yardım sağlamaktadır. Bu destek için KOBİ'ler hedeflerini ve stratejik yol planlarını oluşturmaları gerekmekte, bu destekten faydalanıldığı süre boyunca da işletmenin izlenmeyi kabul etmesi yeterli şartlardır (Arıduru, 2007).

1.4. KOBİ'LERİN NİCEL ÖLÇÜTLERİ

Küçük ve orta boy işletmeler tanımlanıp sınıflandırılırken başvuru yolu nicel ölçütler olmaktadır. İşletmenin büyüklüğü, sınıflandırılması nicel ölçütlerle gerçekleştirilmektedir. Devlet tarafından teşvik politikalarının adaletli uygulanabilmesi, hangi işletmelerin bu politikalardan ne kadar faydalanması gerektiği nicel ölçütlerle belirlenmektedir. Nicel ölçütler (TMMOB Makine Mühendisleri Odası, 1999; Çolakoğlu, 2007):

- İşletmede istihdam edilen personel sayısı,

- İşgücünün toplam iş zamanı fonu,
- Üretim toplamı veya işgücü maliyeti toplamı,
- Sabit varlıklar,
- Sabit varlıkların değeri,
- Makine sayısı,
- Makine parkı değeri,
- Makinelerin iş zamanı fonu toplamı,
- Yıllık amortisman tutarı,
- Kullanılan alan,
- Kullanılan hacim,
- Kullanılan malzeme miktarı,
- Malzeme maliyeti,
- Enerji kullanımı,
- Toplam çevirici güç,
- Toplam sermaye,
- Özsermaye,
- Çalışma sermayesi,
- Sabit sermaye,
- İş istasyonu sayısı,
- Sipariş sayısı,
- Sipariş tutarı (değeri),
- İşletme kapasitesi,
- Kapasite kullanım oranı,
- Vardiya sayısı,
- Üretim hacmi,
- Satış tutarı,
- Kar hacmi,
- Katma değer,
- Ödenen vergi tutarı,
- Net servet,
- Piyasa payı,
- İhracatın satış miktarındaki payı vd.

1.5. KOBİ'LERİN AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI

KOBİ'lerin özelliklerinden ve yapılarından kaynaklanan birçok avantaj ve dezavantajları bulunmaktadır. Bu bölümde KOBİ'lerin avantaj ve dezavantajları ele alınacaktır.

1.5.1. KOBİ'lerin Avantajları

Piyasada tutunmaya çalışan küçük işletmeler rekabet ettikleri büyük işletmeler karşısında iki temel avantaja sahiptirler. Bunlardan ilki, müşteri ve işletme personeli ile bire bir ilişkiler içerisine girerek pazarlama, üretim ve hizmet konularında büyük işletmelere göre daha esnek olabilmeleridir. KOBİ girişimcilerinin diğer büyük avantajı ise faaliyette buldukları pazarı iyi tanıyıp, bu pazarın özelliklerini ve ihtiyaçlarını görebilmeleridir (Akgemci, 2001).

Büyük işletmeler ile küçük işletmelerin istihdam yapısı farklı özelliklere sahiptir. Genç ve niteliksiz işçiler küçük işletmelerin işgücünü oluştururken, kıdemli ve eğitilmiş işçiler büyük işletmelerde istihdam edilmektedir. Küçük firmalarda % 2 olan teknisyen oranları büyük firmalarda % 8,5'tur. Her ne kadar bu durum küçük işletmelerin büyük işletmelere oranla daha düşük ücret maliyetlerine katlanması bakımından avantaj gibi görünse de işletme fonksiyonları bakımından yeterli uzman personel bulunmaması KOBİ'lerin aleyhine dezavantaj olarak yansımaktadır. Ayrıca, büyük firmaların personel istihdamında daha yüksek ücret ödeyebilmeleri, küçük işletmelerin nitelikli eleman buldurmasını güçlendirmektedir. Bunun sonucu olarak da küçük firmaların işçileri her işi üstlenmek zorunda kaldığından uzmanlaşmaları engellenmiş olmaktadır. Ama buna rağmen küçük boy işletmeler bu güçsüz yanını, firma içi sıkı bağlılık, yönetici-personel arasındaki yakın ilişki ile bertaraf etmektedir. Herhangi bir eksiklik durumunda diğer yetişmiş elemanlar bu boşluğu doldurmakta ve böylece aksamalar önlenmektedir (Uludağ ve Serin, 1991).

Kendi imkanları ile gerçekleştiremeyecekleri teknik buluş ya da önerileri, yan sanayi - ana sanayi ilişkisi içinde büyük firmalarla çalışabilmektedirler. KOBİ'ler büyük işletmelere oranla daha az sermayeye sahip oldukları için yapısal değişim ve dönüşüm daha kolay olabilmekte, en azından değişen koşullara daha çabuk uyum sağlayabilmektedirler. Bu durum sonucu KOBİ'lerin ekonomik krizler karşısında dayanıklılığı artmaktadır (Uludağ ve Serin, 1991).

Küçük ve orta boy işletmelerin yabancı kaynak yerine kendi öz sermayelerini kullanmaları yeni girişimlerini güçleştirdiği için öz kaynak artırımına gidilmesi gerekmekte, bu da üretim sonucu elde edilen net karların tüketim yerine yatırım harcamalarına yöneltmesine sebep olmaktadır. Böylece bulunduğu bölgeye kalkınma bakımından fayda sağlamakta, bölgenin ihtiyacı dikkate alınarak modern teknoloji yerine ara teknolojiler kullanarak çevrenin korunmasına yardımcı olmaktadır (Uludağ ve Serin, 1991).

Akgemci (2001) çalışmasında KOBİ'lerin diğer güçlü yanlarını oluşturan unsurları şöyle sıralamaktadır:

- Üretilen mal ve hizmet pazarının sınırlı olması,
- Üretimde el emeğinin önemli bir faktör olarak yer alması,
- Kolay bozulabilen malların pazarlanması ya da üretilmesi,
- Desteklenmesi ile ülkedeki işsizliğin de azalması,
- Küçük işletmelerin her bölgede kurulabilme avantajı nedeniyle iş görenlerin kendi bölgeleri veya yaşamak istedikleri bölgelerde kurulmasıdır.

1.5.2. KOBİ'lerin Dezavantajları

Sermayesi yetersiz olan küçük ve orta boy işletmeler zaman zaman üretimlerine ara vermektedirler. Öz sermayesi ile yetinmeye çalışan küçük ve orta boy işletmeler sermaye yetersizliği ile karşı karşıya kaldıklarında kredi ile finansmana gitmekte bu ise üretim maliyetinin yüksek olmasına yol açmaktadır (Uludağ ve Serin, 1991).

Küçük ve orta boy işletmeler ucuz işgücüne yöneldikleri için profesyonel eleman bulunduramayıp, ellerindeki kalifiye elemanları daha yüksek ücret verebilen büyük ölçekli firmalara kaptırabilmektedirler. Ayrıca işletme ölçeğinin büyütülmesi, faaliyet çeşitlendirilmesi, araştırma faaliyetleri ve teknolojik gelişmelerden faydalanmak için finans kaynağının nerden bulunabileceğine yönelik bilgi eksikliği sorunu yaşamaktadırlar (Uludağ ve Serin, 1991).

Akgemci (2001) çalışmasında KOBİ'lerin en önemli dezavantajlarını şöyle sıralamıştır:

- Olumsuz rekabet,
- Genel yönetim yetersizliği,
- Stratejik kararların işletme sahip veya ortaklarınca alınıp, tüm görevlilerin tam katılımının sağlanamaması,
- İşletme bünyesinde, mali danışman veya uzman istihdam edememe,

- Uzman bir finansman ekibi veya bölümünden yoksunluk,
- Finansal planlama yetersizliği,
- Ürün geliştirme eksikliği,
- Üretim ve satış arasındaki koordinasyon yetersizliği,
- Modern pazarlama etkinlikleri sergileyememe,
- İşletmelerin küçük ve orta ölçekli olması nedeniyle ihale vb. etkinlikleri izleyememek,
- İşyerinin veya yerleşim alanının küçüklüğü,
- Bağımsızlığını kaybetme ve batma riski oluşturmaktadır.

1.6. KOBİ'LERİN ÜLKE EKONOMİLERİNDEKİ YERİ

Ekonomi, farklı büyüklüklerde ve farklı alanlarda faaliyet gösterip mal ve hizmet üreten işletmelerden oluşmaktadır. Ekonominin gelişmesi ve büyümesi içinde faaliyet gösteren işletmelerin büyüyerek çoğalmaları ve başarılı olmalarına bağlıdır (Zengin, 2006).

Küçük işletmelerin tanımlandırılması, toplumların ekonomik ve sosyal yapılarına göre farklılık gösterse bile genel olarak bağımsızlık, girişimcilik ve kişisel ilişkiler olmak üzere üç ortak özelliğe sahiptirler. Küçük ve orta boy işletmelerin ekonomiye katkısı her ekonomi için büyük önem taşımaktadır. Küçük ve orta boy işletmeler sosyal ve ekonomik yönden gelir dağılımında dengeyi sağlamaktadır, çabuk karar verme özelliklerine sahip oldukları için zamandan, daha az yönetim ve işletme giderleri çalıştırıldığından maliyetten avantaj sağlamaktadırlar. KOBİ'ler sayesinde üretim ve sanayileşme ülkenin her yerine yayılmaktadır, işçi-işveren arasındaki ilişkisinin yakınlığı ve olumlu bir ortam oluşturması sayesinde sosyalleşmeyi artıran KOBİ'ler, savaş ve ekonomik kriz dönemlerinde büyük işletmeler zarar görse bile üretimlerini gerçekleştirmeye devam ederek ekonominin ayakta kalmasına ve yeniden canlanabilmesine olanak sağlamaktadırlar (Zengin, 2006).

Küçük ve orta boy işletmeler ekonomide sağladıkları istihdam, ürettikleri mal ve hizmetlerle büyük bir öneme sahiptirler. Kendileri faaliyetlerini gerçekleştirdiği gibi büyük ölçekli işletmelerde yan sanayi olarak girdi ve ara malı üreterek ekonomiye büyük katkı sağlamaktadırlar (Kargül, 1997). Türkiye'de KOBİ'ler incelendiğinde otomotiv yan sanayi, beyaz eşya yan sanayi, tekstil yan sanayi, el sanatları, acente ve

irtibat büroları hizmet sektöründe, maden işletmesi ve gıda ağırlıktaki faaliyet alanları olarak görülmektedir. Bu KOBİ'lerin çoğunlukta yan sanayi olarak faaliyette olduğunu göstermektedir. Yan sanayi olarak faaliyet göstermeleri beraberinde sorunlar getirmektedir. Kriz dönemlerinde faaliyetine devam edebilecek olabilmelerine rağmen yan sanayi olarak faaliyet gösteren işletmeler, ana işletmenin üretimi yavaşlatması ile üretimlerini kısmak zorunda kalırlar (Alkin, 2006).

Küçük ve orta boy işletmeler, takip edebildikleri teknoloji avantajından faydalanarak yeni mal ve hizmetleri pazara sunum ve tanıtımında büyük fayda sağlamaktadırlar. Siparişe göre hizmet verilebilmesinden dolayı zevk ve tercihlere göre üretim yapılabilmektedir, ikinci el sermaye veya atıl durumda bulunan sermaye yeniden faaliyete geçirilerek daha çok ürün elde edilmesini sağlamaktadırlar. Küçük ve orta boy işletmeler esnek üretim teknolojilerine sahip olmalarından dolayı herhangi bir talep artış veya azalışa göre fiyatları ayarlayabilmekte, sermaye kaynaklarını yönlendirebilmekte, devamlı sermaye hareketliğini gerçekleştirebilmekte ve böylece düşük endüstrilerden yüksek endüstrilere sermayeleri aktarabilmektedirler (Kargül, 1997).

Küçük ve orta boy işletmeler ekonominin her alanına iş ve fırsatlar sağlamaktadırlar (Garanti, 2005):

- İç pazarda büyüme; KOBİ'ler iç pazarda büyüme politikası geliştirmede zorlandığı için danışmanlık şirketleri ve araştırma kuruluşlarına başvurmaktadır.
- Dış pazara açılma; iç pazarda olduğu gibi dış pazarda da karşılaşılan sorunları yurtdışı yatırım danışmanlık şirketleri ve fuar şirketleri aşmaya çalışmaktadır.
- Markalaşma; KOBİ'lerin çoğu markalaşma konusunda danışmanlık şirketlerine başvurmaktadır.
- Maliyet düşürme; lojistik sektöründe faaliyet gösteren şirketler, teknoloji şirketleri daha uygun maliyetten hizmet sunularak KOBİ'lerin pazarından faydalanılabiliyorlar.
- Teknoloji iyileştirme; özel paketler hazırlayarak teknolojide eksik kalabilen KOBİ'lerin bu açığını kapatmaya çalışan bilişim ve teknoloji şirketleri için KOBİ'ler önemli bir Pazar oluşturmaktadır.
- Yatırım için ek finans; KOBİ'lere finans olanakları sağlanarak bu pazarda yer alınabilir,

- Yeni ürün geliştirme; KOBİ'ler Ar-ge çalışmalarında uygulayacağı politikaları belirlemede danışmanlık şirketlerine başvurulmaktadır.
- Kalitenin iyileştirilmesi; mevcut kalitenin daha da artırılması için danışmanlık şirketlerinden yardımlar alınarak çözümler sağlanmaktadır.
- İlave işletme sermayesi; Türkiye'de genellikle düşük sermaye ile çalışan KOBİ'lere ihtiyacı olan sermayeyi sağlayabilen finans kuruluşları kendine bir pazar yaratabilir.
- Yeni dağıtım kanalı oluşturma; şirketlerin pazarlama sonucu dağıtım kanallarında yaşayabileceği herhangi bir sıkıntıyı lojistik şirketlerin fark etmesi ve bu ihtiyacı gidermesiyle de lojistik şirketlere de pazarda büyük bir yer sağlanabilir.

KOBİ'lerin finansman sorunlarına çözüm arama, modernizasyon sağlama, kalifiye eleman sağlama, kurumsal kimlik oluşturma verimliliğin en üst seviyeye ulaştırılmasını sağlama politikaları AB ülkelerince temel devlet politikası olarak ele alınmaktayken, Türkiye ekonomisinde büyük önem taşıyan KOBİ'lere sınırlı destek sağlanılmaktadır (Ekonometri, 2007).

1.7. KOBİ'LERİN SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

KOBİ'ler bütün ülkelerde sanayinin gelişmesine büyük katkıda bulunurken, bir yandan da sorunlarla mücadele etmek zorunda kalmaktadır. Dünya'nın tek bir pazara dönüştüğü bu küreselleşme süreci içerisinde küçük işletmelerin, orta ölçekli işletmeye dönme çabaları ve büyük sanayiye destekleme çabaları beraberinde organizasyon ve yönetim sorunları, teknoloji yönetiminde meydana gelen sorunlar, toplam kalite yönetimi, hammadde kaynak temini sorunu, üretim sorunları, dış ticarete karşılaşılan sorunlar, e-ticaret konusundaki sorunlar ve finansman sorunlarını getirmektedir (Özgen ve Doğan, 2007).

1.7.1. Organizasyon ve Yönetim Sorunları

KOBİ'ler faaliyete başlamadan önce kendilerine bir amaç belirlemekte ve bu amaç doğrultusunda faaliyete geçmektedirler. Amacını gerçekleştirmeye çalışan işletmeler bu yolda sorunlar ve zorluklarla karşılaşabilmektedir. Yönetim fonksiyonları planlama, organizasyon, yöneltme, koordinasyon ve denetimden oluşmaktadır.

1.7.1.1. Planlama Düzeyindeki Sorunlar

Planlama, işletmelerin amaçları doğrultusunda izleyecek oldukları yolun ve nerede ne yapılması gerektiğinin önceden belirlenmesi sürecidir. İşletmelerin gerçekleştirdiği başlıca plan türleri (Akgemci, 2001):

- Tek seferlik veya sürekli planlar,
- Stratejik ve yönetsel planlar,
- Kısa, orta ve uzun süreli planlar,
- Değişken ve değişmez planlar,
- Genel veya işletmelerin tüm departmanları ile ilgili planlar.

KOBİ'ler yapıları itibariyle uzun vadeli planlar yapamadıkları gibi planlama için de herhangi bir planlama uzmanı istihdam edememekte ve bu görevi işletme sahipleri veya ortaklar yapmaktadır. Örgütsel planları hazırlayan işletme sahibi veya ortakları, temel istatistikî metotlar yerine kendi kişisel duygu ve düşünceleri ile hareket ettiklerinde büyük yanılğı içine düşüp hatalı kararlar alabilmektedirler. Bu yüzden planlar sezgilerden ziyade belirli metotlarla dikkatli bir şekilde çalışılıp, güncel hareketler de dikkate alınarak gerekli düzeltmeler yapılabilecek şekilde gerçekleştirilmelidir. Planlama aşamasında karşılaşılabilecek başlıca sorunlar (Akgemci, 2001:24; Başkent, 2007):

- Amaç veya amaçlar bütünüünün belirlenememesi,
- Amaçlara ulaşmayı kolaylaştırıcı veya sınırlayıcı faktörlerin sağlanamaması,
- Alternatif planlar geliştirilmemesi,
- Alternatif planların karşılaştırılmasında yetersiz kalınması,
- Yapılacak planların belirlenmesinde bilimsel metotlar yerine kişisel yetenek veya deneyimlere güvenilmesi,
- Planların uygulanmasında astların göz ardı edilmesi veya tüm katılımın sağlanılamamasıdır.

Planlama sürecinde öncelikle fırsatlardan haberdar olmak gerekmektedir. Hedefler belirlenmeli, çevrenin geleceği önceden hesap edilmelidir. Alternatif planlar belirleyip bunları değerlendirerek en iyisini uygulamaya koymalı, destek planlar ve bütçe planı hazırlanmalıdır (Kargül, 1997).

1.7.1.2. Organizasyon Düzeyindeki Sorunlar

Organizasyon (örgütlenme), mal ve hizmet üretmek için bir araya gelmiş insanların her türlü araç, gereç ve malzeme ile donatılıp, üretim faktörlerinin sistemli, uyumlu ve etkili biçimde kullanılmasının sağlanmasıdır (Başkent, 2007). KOBİ sahibi veya ortakları örgütsel yapının işleyişini sağlamak amacıyla kendilerine yol gösteren belirli örgütlenme ilkelerine bağlı kalırlar. Bunlar (Akgemci, 2001):

- Amaç birliği,
- Kumanda birliği,
- Yetki ve sorumluluk eşitliği,
- Görevlerin açıkça belirtilmesi,
- Makam derecelerinin belirtilmesi,
- Fonksiyonel görev benzerliği,
- İşe göre adam,
- Yönetim birliği,
- Sınırlı yönetsel alan,
- Örgüt içi açık ilişkiler,
- Yetki devrine gidilmesi,
- Esnek bir yapı kurulabilmesi,
- Merkezi ve yerinden yönetim dengesinin sağlanması,
- Örgütsel yaşam içerisinde sürekliliğin amaçlanmasıdır.

KOBİ'ler oluşturdukları örgüt yapıları bakımından sorunlar yaşamaktadır.

Bunlar (Özgen ve Doğan, 2007):

- Geleneksel örgüt yapısının kullanılması ve örgüt yapısının modernleştirilemeyişi,
- Organizasyon yapısının verimli olmayışı ve bu yüzden de verimlilik ölçme sisteminin olmaması,
- Örgütlemenin Toplam Kalite yönetimine uygun olmaması,
- Örgüt yapının amaca yönelik, planlı ve programlı, sistematik ve şemalı çalışmalarının gerçekleştirilemeyişi,
- Örgüt içinde yetki ve sorumluluk karmaşası durumunda, işbölümü ve uzmanlaşmanın aksaması,
- Örgüt oluşumunda kurmay ve komuta kanallarının açıkça belirlenememesi sonucu oluşacak karmaşa,

- Örgütün biçimsel yapıları ile biçimsel olmayan yapılarının ayrılmaması ve bunun sonucunda her iki grubun amaç ve çalışmalarında çatışmalar oluşması işletmelerin örgütlenme yapısını olumsuz etkileyecektir.

KOBİ'ler büyük işletmelere göre daha küçük bir örgütsel yapıya sahip oldukları için çalışan insanların hepsi birbirini tanır, bu da işbölümünde büyük kolaylıklar sağlamaktadır. İşbölümünde herkesin görevi ve yeri açıkça bellidir, bu görev ve yerler yönetici tarafından belirlenir, fakat yöneticinin olmadığı zamanlar işler aksayabilmektedir ki bu da dezavantaj yaratmaktadır. KOBİ'lerde herkes uzmanlaştığı alanda çalışabildiği gibi örgüt içi yer değiştirmelerde gerçekleştirebilmekte ve motivasyon artırılabilir. Bunu sağlayabilecek iyi bir yönetim biçimi ve yöneticidir. Yönetici, organizasyonun işleyişi ve aksamasını sağlayabilecek niteliklere sahip olabilmelidir, bunun için lider sıfatına sahip olabilmeli, işletmeyi iyi bir şekilde organizasyonu sağlarken amaçlar doğrultusunda hedefe kolaylıkla götürebilmelidir (Akgemci, 2001).

1.7.1.3. KOBİ'lerin Yönetim Düzeyindeki Sorunları

Yönetim, yönetim fonksiyonlarının tümünü kullanarak astların uzun ve kısa dönemde en etkili ve verimli bir şekilde çalışmalarını sağlamaktır (Başkent, 2007). Küçük işletmelerdeki yönetim işlevi genelde üç şekilde gerçekleşmektedir (Özgen, 2007):

- Monografik: İşletmenin fonksiyonlarının bütünü tek elinde toplayıp astlara yapacakları iş, emir ve talimatları bildiren tek yöneticinin himayesindeki yönetim şeklidir.
- Oligarşik: Ortaklığa dayanan bir yönetim şekli olup, ortakların belirlediği her biri kendi fonksiyonlarını yerine getiren bir veya iki uzmanın hâkimiyetindeki yönetim şeklidir.
- Aristokratik: İşletmeyi, işletme sahibinin belirlediği bir yöneticinin yönetmesine rağmen işletme politikalarını yine işletme sahibinin belirlediği bir yönetim şeklidir.

Astlar yönetim fonksiyonlarını gerçekleştirirken bazı hususları dikkate almak zorundadır. Bunlar (Akgemci, 2001):

- Örgütsel ve çevresel güç kaynakları,
- Otorite kullanabilme,
- Yetki kaynağı ve kullanım tarzı,
- Emir verme ve emir türleri,

- İç ve dış beşeri kaynakları etkileme yeteneği,
- Liderlik tarzı,
- Haberleşme biçimi ve uygulanma şekli,
- Motivasyon kaynakları ve bunların uygulanabilme gücüdür.

Yönetici yöneltme işlevini yerine getirirken dikkat etmesi gereken en önemli husus haberleşmedir. Haberleşme, işletmenin bütün birimleri arasındaki işbölümü ve uzmanlaşmanın gerçekleşmesini sağlayan bir işlevdir. Yönetici astları birbirinden ayırmaksızın ve küçük görmeksizin görevleri bütün birimlere iletmelidir. Haberleşme kadar diğer bir önemi husus uzman eleman sıkıntısı. Küçük ve Orta Boy İşletmeler genellikle aile şirketi veya ortaklardan oluşmuş işletmeler olduğu için piyasa verilerinin temini ve değerlendirmesi ile mesleki ve teknik bilgilere sahip kalifiye eleman kullanmak yerine kendi sezgilerini kullanmaları işletmelerin amacına ya geç ulaşmasına veya hiç ulaşamamasına neden olabilmektedir (Akgemci, 2001).

KOBİ'lerin yönetim fonksiyonunu yerine getiren kişinin genelde işletme sahibi veya aile fertlerinden biri olması, teknik ve idari bir temel eğitimi gerektirmediği için yeterli bir idareci yapıya sahip olunamamaktadır, işte bu yüzden kesinlikle bu sorunun çözümü için eğitim alınması şarttır (Özgen ve Doğan, 2007).

1.7.1.4. KOBİ'lerin Koordinasyon Düzeyindeki Sorunları

Koordinasyon, bir işletme için yönetsel faaliyetleri kolaylaştırarak başarı şansını artırmak için işletme bölümleri ile işler arasında bağlantı, uyum ve düzenin sağlanmaya çalışılmasıdır. Koordinasyonun gerçekleşmesindeki başlıca sorunlar (Akgemci, 2001; Başkent, 2007):

- KOBİ'lerde sade bir organizasyon yapısı kurulamaması,
- KOBİ amaç, plan ve programlarının uyumlaştırılmaması,
- Örgüt içi haberleşme biçiminin patron veya ortakların kişisel uygulamalarına bağlı gelişip şekillenmesi,
- İşbirliği ve ekip çalışması patron, ortak veya yakınları tarafından oluşturulmasına bırakılıp astların yeterince özendirilememeleridir.

1.7.1.5. KOBİ'lerin Denetim Düzeyindeki Sorunları

Denetim, işletme örgütünde gerçekleşen işler ile planların karşılaştırılması ve bu karşılaştırma sonucu sapmalar gerçekleşmişse bunların nedenlerinin saptanarak

giderilmesi sürecidir. KOBİ sahip, ortak ve/veya yöneticilerin kontrol alanları (Akgemci, 2001):

- Personel yönetimi ile ilgili kontrol,
- İşletme dışı, çevresel ilişkilerin kontrolü,
- Hammadde ve kaynak temini aşamasından üretim sonrasına kadar kontrol,
- Pazarlama kanallarının etkinliğine yönelik kontrol,
- Yönetimsel faaliyetlerin kontrolü,
- Finansal kontrol.

KOBİ'lerin denetim aşamasında karşılaşılabileceği sorunlar (Akgemci, 2001; Baskent, 2007):

- Mal ve hizmetler ile beşeri kaynaklarda kabul gören bir standart olmaması,
- Örgütsel uygulamalarda zamanı etkin kullanacak yöntemler geliştirememek,
- Mal ve hizmet üretiminde plan ve program eksikliğinde oluşacak kargaşa ortamı,
- Başarı değerlendirme ölçüleri için istikrarlı bir sistem geliştirmemek,
- Bilgi işlem sistemlerinden yeterince faydalanamamak,
- Düzeltme işlemlerinin patron, ortak veya yakınlarının inisiyatifine bırakılması.

KOBİ sahip, ortak ve/veya yöneticilerin kullanabilecekleri kontrol teknikleri (Akgemci, 2001):

- 1- Finansal kontrol teknikleri
 - Finansal tablolar,
 - Rasyo analiz,
 - Kar'a geçiş analizi,
- 2- Raporlar
 - Özel denetim şirketlerine ait raporlar,
 - İşletme görevlilerine ait raporlar,
- 3- Bütçeler.

1.7.2. Teknoloji Yönetimi Sorunu

Büyük Ölçekli İşletmeler, yürüttüğü faaliyetleri ekonomik açıdan inceleyip analizler yaparlar ve bunlardan ekonomik sonuçlar çıkarırlar. Büyük ölçekli işletmeler sistemli ve bilinçli çalışırken, KOBİ'ler pazara ilişkin nedenler, toplumsal nedenler ve örgütsel nedenlerle değişen ve gelişen endüstriyel yapı ve tüketici zevk ve tercihlerini takip etmeleri gerektiğini ve bunu Ar-Ge departmanı ile çözmek gerektiğini bilseler bile

buna ilişkin program ve bütçe oluşturamamaktadırlar. KOBİ'ler teknoloji takibindeki yetersizliklerinden dolayı büyük ölçekli işletmelerle rekabetini ancak onların üretmediği ürünleri üreterek gerçekleştirmekte, uyum avantajını kullanarak büyük işletmelerin olmadığı pazarlara yönelmektedirler (Akgemci, 2001).

KOBİ'ler büyük işletmelere göre, müşterileriyle yakın ilişki içinde bulunmalarından dolayı onların ihtiyaçlarına yönelik teknolojik yenilikleri bulma potansiyeline sahip olmalarına rağmen, elde ettikleri bu sorunlara yönelik bilgileri yeteri kadar üretim girdisi olarak kullanamadıkları için rekabet edememektedirler (Kalmış, 2007).

1.7.3. Pazarlama Sorunları

Başarılı olabilmenin ve rekabetin en önemli unsurlarından biri pazarlamadır. Pazarlama anlayışının yetersiz olması, pazarın araştırılmaması, pazarlama araçlarından yararlanılmaması, sınırlı bir pazara sahip olunması, yan sanayi olarak çalışma durumunda alıcı firmaya bağımlı kalmak KOBİ'lerin başlıca pazarlama sorunlarını oluşturmaktadır. KOBİ'ler pazar araştırması yapmadan kendi gözlemlerini kullandıkları için hedef pazarlarını tanımada ve pazarlama stratejisi belirlemede yetersiz kalmaktadırlar. KOBİ'lerin pazarlama işlevlerinde dezavantajda buldukları özellikler (Akgemci, 2001) :

- KOBİ'lerin pazarlama işlevinde uzman kişilerin istihdam edildiği ayrı bir pazarlama bölümü yoktur,
- Pazarlama işlevi için özel bölüm oluşturmayan KOBİ'ler "az gelişmiş bir pazarlama" anlayışına sahiptirler,
- KOBİ'ler pazarlama araçlarından yeterince faydalanamamaktadırlar,
- KOBİ'lerin pazarlamada sıkıntıya düştükleri en önemli husus dışarıya açılmamaları,
- KOBİ'ler pazarlamalarında satış örgütleri kullanmamaktadırlar,
- Büyük işletmeler kitle üretimin avantajlarından yararlanırken, KOBİ'ler kitle üretim yapmadığından yararlanamamaktadır,
- KOBİ'ler dış pazara girmekte çok zorlandığı için genelde yerel pazara yönelik faaliyetlerini sürdürmektedirler,
- KOBİ'ler büyük işletmelerle rekabette zorlandıklarından dolayı sınırlı bir Pazar payına sahiptirler,

- Yan sanayi olarak büyük bir işletmeye yarı mamul veya parça imal eden küçük işletmeler, talep tekeli büyük işletmelerin eline bırakmış, büyük işletmelerde istediği şartlarla küçük işletmeleri rahatlıkla yönlendirebilmekte ve maliyeti de kendi belirleyebilmektedirler.

İşletmelerde pazarlama sorunlarından biri de fiyattır. Küçük ve orta boy işletmelerde yöneticiler pazarda yer sahibi olabilmeleri için fiyatı çok iyi belirlemelidir, müşterinin alabileceği fiyat ile işletmenin zarar etmeyeceği bir fiyat aralığında fiyat belirlenmelidir. Reklâm da fiyat gibi işletmenin pazarlama araçlarından biridir. İşletmenin piyasada yer alabilmesi için reklâmını iyi yapması gerekmektedir. Pazarlamada diğer önemli unsurlardan ambalajlama da firmanın malına olan talebi artırabilmektedir, malın paketlenmesi veya ambalajı tüketiciye cazip gelmesi halinde o mala olan talep artabilmektedir (Kargül, 1997). Yüksek maliyetler nedeni ile KOBİ'lerin reklam ve kaliteli ambalajlama konusunda yetersiz kaldıkları görülmektedir.

Uluslar arası pazarlarda faaliyette bulunabilmenin ana şartlarından biri de lisandır. İthalat ve ihracat gerçekleştirebilme, teknoloji transferini takip edebilme ve uluslar arası pazar için dil bilen kalifiye elemanın bulundurulması gerekmektedir. Uluslar arası pazara girebilmek için gereken en önemli şartlardan bir diğeri çevresel analizi gerçekleştirip, etkin bir uyarı sistemini sağlayabilmektir. Türkiye'deki işletmeler bunun için finans ayıramamaktadırlar. Pazarlama sorununun çözümüne yönelik kooperatifleşmeye gidilerek, pazarlama araştırmaları yapabilecek bölgesel araştırma servisleri ve bilgi bankaları kurulması bir çözüm olabilir (Özgen ve Doğan, 2007).

Bu dezavantajlara karşın KOBİ'lerin pazarlama işlevinde avantajlı olmalarını sağlayan özellikleri de vardır (Akgemci, 2001):

- Doğrudan pazarlama yapabilmeleri,
- Müşteri ile birebir ilişkiler,
- Pahalı ve karmaşık satış örgütünün olmaması,
- Esnekliğin yüksek olması,
- Satış giderlerinin az olması,
- Sade ve küçük pazarlarda faaliyet gösterme,
- Müşterilerin özel arzu ve isteklerine cevap verebilmeleri avantaj sağlamaktadır.

1.7.4. Toplam Kalite Yönetimi ve KOBİ'ler

Hızlı bir değişim ve gelişim süreci içerisindeki dünya pazarında rekabet edebilmenin en önemli şartı yüksek kaliteyi sağlamak ve korumaktır. Kalite, Avrupa Kalite Organizasyonu tarafından bir mal veya hizmetin tüketici isteklerine cevap verme derecesi olarak tanımlanmıştır. Kalitenin belirleyici unsurlarını güvenilirlik, dayanıklılık, servis kolaylığı, estetiklik, fiyat ve itibar oluşturmaktadır. Önceleri üretim sürecinin kontrolünde gerçekleştirilirken, günümüzde rekabet için üretim öncesi tasarlama dan satış sonrası hizmete kadar bütün aşamalarda gerçekleştirilmektedir. Toplam Kalite Yönetimi, düşük maliyetli üretim ile mal ve hizmetlerin iyileştirilmesine yönelik, hedef müşterilerin istek ve ihtiyaçlarının en iyi biçimde karşılanması için işletme performansının geliştirilmesine yönelik bir yönetim tekniği olarak tanımlanabilmektedir (Canbay, 2001).

Ürün ve hizmet kalitesine yönelik çalışmalar (International Standart Organization ISO) Uluslararası kalite teşkilatı tarafından sonuçlandırılarak ISO-9000 standartları ortaya çıkarılmıştır. Amaç, bir ürünün oluşmasında ve kalitesinin meydana gelmesinde hammadde alışından nihai ürünün elde edilmesine kadar aşamalı denetim sürecinin çalışmasını sağlamaktır.

1.7.5. Hammadde ve Kaynak Temini Sorunu

KOBİ'ler büyük işletmelerle rekabetini sürdürürken en çok etkilendiği sorunlarından biri de hammadde ve kaynak teminidir. KOBİ'lerin hammadde ve kaynak temini sağlarken karşılaştığı sorunlar (Akgemci, 2001; Baskent, 2007):

- Gerekli malzemelerin temini için verilecek sipariş miktarı, KOBİ'lerde gerek finansal yetersizlik gerekse çalışma sermayesi yetersizliği yüzünden büyük ölçekli işletmelere göre daha az kalmaktadır,
- Büyük işletmelere göre daha az sipariş verilince iskonto oranı da düşmektedir. Bununla beraber üretilen malın satış miktarı da etkilenecek dolayısıyla da büyük işletmelerin yanında ezilmeye sebep olacaktır, daha fazla iskonto için verilebilecek sipariş miktarının artışı ise stok maliyetlerini artıracaktır, hem stok için yer hem de finansal kısıtlılık büyük siparişleri etkileyecektir,
- KOBİ'ler üretimini sipariş miktarlarına göre gerçekleştirdiğinden, tedarik edeceği malzemeler de siparişe göre değişim göstermektedir. KOBİ'lere her zaman aynı oranda sipariş verilmeyeceği gibi aynı üründen de sipariş

verilmemekte ve dolayısıyla her zaman aynı malzemeden de kullanılmamaktadır. Bu nedenle ve mali yapılarındaki yetersizlikleri nedeniyle KOBİ'ler malzeme tedarikinde büyük hacimli siparişler verememekte, gerektiğinde almaktadırlar. Bu da malzemelerin yüksek fiyatta alınmasına ve malzeme standartlarında meydana gelebilecek herhangi bir özre dolayısıyla maliyet ve kalite yönünden de fedakârlığa gidilmesine sebep olmaktadır.

1.7.6. Üretim Sorunları

Üretimde kalitenin evrensel boyutta olmasını sağlayan temel unsurlar tedarikleme, teknoloji, ürün tasarımı, standardizasyon ve kalifiye personeldir. Tedarikleme, üretimle iç içe olup üretimde kullanılan malzeme, hammadde veya ayrı mamulleri bulundurma ve karşılayabilmedir. Tedariklemede yaşanan en önemli sorunlar; nitelik, miktar, ihtiyaç duyulduğunda bulunabilme ve fiyattır. Aslında hepsi birbirine bağlıdır, ihtiyaç duyulduğunda bulunamayan mal veya istenilen miktarda bulunamayışı sonucu talep ya karşılanamamakta ya da yüksek fiyatta karşılanmakta veya stok bulundurma ki bunun sonucu yine ek bir maliyet oluşturmaktadır, ayrıca stok bulundurulduğunda da her sipariş malzemesi aynı olmayacağından yine bir israfa yol açabilmektedir (Akgemci, 2001).

Üretimde karşılaşılan diğer önemli unsur olan teknoloji, işletmenin tüm yapısını üretim, yönetim ve dağılım alanlarındaki etkinliği, örgütsel yapılandırmayı güncellendirmeyi ve değişen tüketici talebini karşılayabilmek için esnek bir yapıya kavuşmayı sağlamaktadır (Akgemci, 2001). Bir işletmenin üretim sorunlarına çözüm bulması için öncelikle teknoloji satın almak yerine, teknolojiye önem vermesi gerekmektedir. Eski teknoloji kullanımı dış pazara girmeyi engellemektedir. CE ve ISO 9000 standartlarının yüksek maliyeti işletmelerin kalite standartlarını etkilemekte bunun için KOBİ'leri destekleyici laboratuvarların kurulması ve geliştirilmesi gerekmektedir. KOBİ'ler organize olup sorunların çözümünü beraber aramalıdır (Özgen ve Doğan, 2007).

Akgemci (2001) çalışmasında üretimde KOBİ'leri büyük işletmelerden ayıran özellikleri şöyle sınıflandırmaktadır:

- KOBİ'ler daha çok emek yoğun üretim tekniklerini kullanmaktadır. Bu özellik sayesinde ücret seviyesinin nispeten düşük olduğu gelişmekte olan veya geçiş devresinde bulunan ülkelerdeki KOBİ'ler, uluslararası piyasada önemli bir rekabet üstünlüğü sağlayabilmektedirler,

- Büyük işletmeler daha çok kütle üretim gerçekleştirirken, KOBİ'ler atölye tipi üretim gerçekleştirmektedir,
- Büyük işletmeler genellikle üretimini piyasaya yaparlar, KOBİ'ler ise sipariş üzerine üretimini gerçekleştirirler.
- KOBİ'lerde siparişe göre üretim yapıldığından iş sürekli değişmektedir. Çalışanlar sadece kendi yaptığı işle değil, siparişin bütünüyle ilgilenmiş olduğundan işe yabancılaşma önlenmiş olmaktadır.
- Büyük işletmeler rekabet üstünlüğünü fiyat ve kalite unsurlarıyla sağlarken, KOBİ'ler teslim tarihinin çabuklaştırılması ve özel isteklerin sağlanabilmesi konularında gerçekleştirmektedirler,
- KOBİ'ler esnek yapıya sahip olduklarından güncel olarak üretimini gerçekleştirebilirken, Büyük işletmelerin yapılarını değiştirebilmeleri kolay olmamaktadır.
- KOBİ'lerde, işletme sahibi üretim konusunda tecrübeli ve işin içinde yetişmiş olduğundan KOBİ'ler ürün ve teknik yenilikler konusunda önemli bir potansiyel oluşturabilmektedirler.

1.7.7. Dış Ticarete Karşılaşılan Sorunlar

Dış ticaret pazarında yer bulabilme gelişmenin ve büyümenin en önemli şartlarından biridir. İhracat, gelişen ve gelişmekte olan ülkelerde KOBİ'lerde ve büyük işletmelerde dünya ticaretindeki gelişmelerin ve değişmelerin takibini sağlayan bir unsur olmaktadır. İhracata yönelmiş firmaların, ihracatlarını geliştirmede karşılaştıkları başlıca sorunlar kalite kontrolü, standardizasyon ve fiyat-maliyet ilişkisini doğru kuramamaktır (Akgemci, 2001).

Dış ticarete sorunların aşımı için devlet destekli ihracat gruplaşması ve kooperatifleşmesi gerçekleştirmeli, aile mülkiyetli ayrı şirketler yerine tek bir çatı altında şirketlerin birleştirilmesi ve beraber hareket edilmesi gerekmektedir (Özgen ve Doğan, 2007).

KOBİ'ler dış ticarete ulusal düzeyde sorunlarla karşılaştıkları gibi işletme içi sorunlarla da karşılaşmaktadırlar.

1.7.7.1. KOBİ'lerin Ulusal Düzeydeki Sorunları

KOBİ'ler ihracata yönelmelerinde önemli engeller ve sorunlarla karşılaşmaktadır. Bunlar (Akgemci, 2001; Eryılmaz, 1999):

- KOBİ'leri ihracata yönlendirmek veya ihracatlarını geliştirmek için gerekli planlı bir strateji izlenmemesi,
- Küçük sanayi sektörünün gelişmesini ve ihracata katkısını sağlamak için hedeflerin yeterince ortaya konulamaması,
- Mevcut amaçların küçük sanayi sektörünün ihracatını gerçekleştirmeye yönelik olmaması,
- KOBİ'lere destek olmak için belirlenen hedeflerin ihracatın gelişmesini sağlamaya yönelik olmaması,
- KOBİ'ler için talep piyasasını koordine edecek bir kuruluşun olmaması,
- İç piyasa şartlarının dış piyasaya göre daha cazip olması,
- İhracata yönelik uygulamaların KOBİ'lerin aleyhine işlemesi,
- Bürokratik engeller,
- Teşvik tedbirlerinin yetersizliği,
- KOBİ'lerin organize olmamaları,
- Dış Ticaret organizasyonlarının yeterince yardımcı olmamasıdır.

1.7.7.2. KOBİ'lerin İşletme Düzeyindeki Sorunları

İşletme düzeyinde KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunlar ölçeklerinden kaynaklanan finansal sorunlar ve dış pazardaki rekabet gücünü etkileyen sorunlar olarak ikiye ayrılmaktadır (Akgemci, 2001; Eryılmaz, 1999).

KOBİ'lerin ölçeklerinden kaynaklanan finansal sorunlar:

- İhracata yönelik üretim yapmak için gerekli olan finansman için kredi bulma zorunluluğu, banka hizmetlerinin yetersiz olması,
- Ucuz ve kaliteli hammadde bulma güçlüğü,
- İhracat pazarlaması faaliyetlerinin sınırlı kaynaklar nedeniyle karşılanamaması,
- Satış geliştirme ve tanıtım faaliyetlerinin çok masraflı olması.

KOBİ'lerin dış pazardaki rekabet gücünü etkileyen sorunlar:

- Düşük kalite üretim,
- Dış fiyatlamada oluşturulan yanlışlıklar,

- Rakiplerin yeterince tanınmaması,
- Pazarlama stratejilerindeki hatalar; ihracat konusunda bilgi ve eleman eksikliği, ihracata yönelik üretim için kapasite yetersizliği, ürünlerin ihracata yönelik olmaması, dış ticaret organizasyonların destek olmamasıdır.

1.7.8. E-ticaret ve KOBİ

Küreselleşme süreci içerisinde bilim ve teknolojilerdeki hızlı değişim ve gelişim rekabeti hızlandırmıştır. Rekabet ortamında ayakta kalabilmek bilgi teknolojilerine ayak uydurmayı zorunlu kılmaktadır. Bilgisayarın işletmeye sağladığı üstünlükler (Kargül, 1997):

- Daha iyi bilgi sağlama ve istihbaratı hızlı bir şekilde takip edebilme imkânı,
- Uzun zamanlı bilgi saklayabilme,
- Daha kesin ve doğru bilgiye ulaşabilmeyi sağlar,
- Gereksiz işlerden kurtularak zamanı daha iyi değerlendirebilme imkânı sağlar,
- Müşteri hizmetleri bölümünü ön plana çıkarır,
- Problemlerin erken farkına vararak müdahale etme fırsatı sağlar,
- Yönetici kararlarını önceden değerlendirebilme imkânı sağlar,
- Üretim programını ve etkinliğini artırma fırsatı sağlar,
- Verimlilik artışını sağlar,
- İstihdam da tasarruf fırsatı sağlamaktadır.

Bilgisayarın işletmeye getireceği sakıncalar (Kargül, 1997):

- Bilgisayar almak ve bunu işletmek pahalı gelebilir o yüzden işletme bir muhasebeciyle yetinme gereksinimi bulabilir,
- Bilgisayar teknolojisindeki hızlı ilerlemeler ile bilgisayar donanımını devamlı yenileme gereksinimi bu da beraberinde ek bir maliyet getirmektedir,
- Bilgisayara bütün verilerin yüklenerek her şeyin bilgisayardan beklenilmesi sonucu bilgisayar programlarında meydana gelebilecek bir arıza ile çalışma sisteminin bozulmasına neden olabilmektedir,
- Müşteriler ile birebir mülakat yerine çevre şartlarını bilgisayardan takip edilmesi sonucu müşteri kaybına yol açabilmektedir,

- Bilgisayarla çalışan işletmede elemanlar bilgisayarın varlığından devamlı rahatsızlık duyarak bir gün yerine ikame edilebilir düşüncesiyle rahat çalışma ortamı sağlanmasını engelleyebilmektedir.

Bilgisayar ve iletişim teknolojilerindeki gelişim elektronik ticareti gündeme getirmiştir. İnternet kullanımının işletmelere gerek tanıtım gerekse pazara ulaşım açısından büyük fayda sağlamaktadır. Elektronik ticaret genel anlamıyla, tüketicilere ürün ve hizmet satışı sağlamak ve işletmeler arası ticari faaliyetlerin tümünün gerçekleştirilmesi olarak tanımlanabilmektedir. İşletmeler ülke sınırları dışında, uluslararası pazarlara ulaşabilmek için ortak ve ucuz bir ortam internet aracılığıyla gerçekleştirilmektedir. Elektronik ticaret sayesinde ihtiyaç ürününe kavuşabilmek için internette ürün özelliklerinin girilmesi yeterli olmakta, nerede, nasıl ve hangi fiyatlarda satıldığı görülmektedir (Soydal, 2007).

İşletmeler kendi imkânlarıyla ulaşamadıkları pazarlara elektronik ticaret ile ulaşmakta ve e-pazarlarla faaliyetlerini kolaylıkla sürdürebilmektedirler. E-pazarların işletmeye sağladığı faydalar şöyle sıralanabilir (Şahin ve Demir, 2007; Soydal, 2007);

- Ürün, fiyat ve benzeri bilgilere ulaşmakta yeterli ve açık ortamlar şeffaf bir şekilde yer almaktadır.
- Büyük hacimli mal alımlarda anlaşma yapabileceği gibi, ihtiyaç duyulan mal istendiği miktarda, istenildiği zaman alınabilmektedir.
- Mal sipariş miktarının masrafı ucuz gerekçesiyle büyük hacimli yapılmasına gerek kalmamıştır.
- Yeni müşterilere daha kolay ve ucuz şekilde ulaşılmasını sağlamaktadır.
- Mal alımı yapılacak şirket hakkında gerekli ve yeterli bilginin de sağlanması sayesinde güvenilir ortamda alışverişi sağlamaktadır.
- Satış masrafları çok düşük maliyetlerde olmaktadır.
- Büyük işletmelerle aynı şartlarda rekabet edebilme olanağı sağlanmaktadır.
- Pazar raporları ve stratejik planlama konularında ilerleme sağlamaktadır.
- Ürün ve hizmet tasarlama konularında müşterinin de dahil edilmesi sayılabilmektedir.

Türkiye’de KOBİ’lere yönelik çalışmaların arasında web sitesi kurma zorunluluğu bulunmaktadır. 1 Ocak 2006 tarihi itibarıyla yürürlüğe giren yeni Türk Ticaret Kanunu, KOBİ’lere web sitesi kurma zorunluluğu getirmektedir. Bu kanun, KOBİ’lerin bilgi teknolojisiyle yaşamaları ve, dünya piyasasında var olmalarını sağlama amacını gütmekteydi. Düzenleme üç ay içerisinde web sitesi kurmayan şirket

yöneticilerine 6 aya kadar hapis ve 100 günden 300 güne kadar adli para (günlüğü 15 YTL) cezası gibi ağır müeyyideleri de içermekteydi. Ayrıca web sitesini oluşturmuş olup da sitenin içeriğinin usulüne uyulmaması halinde üç aya varan hapis cezası ve 100 güne kadar adli para cezası öngörülmüştü.

Şirketlerin denetlenebilmesi ve şirket bilgilerine herkesin ulaşabilmesi gibi hedefler içeren web sitesi kurma zorunluluğu, anonim şirketlerde online olarak ortak görüş alış verişi, yönetim kurulu toplantısını elektronik ortamlarda gerçekleştirebilme gibi olanakları sağlayabilmesi bakımından faydalı olması ile birlikte uygulanabilirliği tartışılmıştır. Türkiye’ de var olan 3 milyona yakın işletmenin çoğu KOBİ ve büyük bölümünün de mikro ölçekli aile işletmesidir. Bu işletmelerin elektronik ortamı kurma, çalışma ve geliştirme açısından uyum göstermeleri ve bunun yanında bu masrafa katlanmaları gerçekçi bulunmamıştır. Öncelikle işletmelere e-ticaret konusunda eğitim ve danışmanlık olanakları sağlanılmalıdır (Demirbilek, 2006).

KOBİ’lerin e-imzaya geçişlerini desteklemek amacıyla Telekomünikasyon Kurumu tarafından anlaşılan tedarikçi firmalarla KOSGEB arasında Elektronik Sertifika Hizmet Sağlayıcı (ESHS) Protokolü imzalanarak yürürlüğe sokulmuştur (KOSGEB, 2007).

1.7.9. Finansman Sorunları

İşletmelerin yatırım döneminde başlayan finansman sorunları işletmenin faaliyeti süresince devam etmektedir. Bu konudaki çalışmalar, Türkiye’de faaliyet gösteren küçük ve orta boy işletmelerin karşılaştığı finansman sorunlarının en önemli nedenlerinden birinin özsermaye yetersizliği olduğunu ortaya koymaktadır. Türkiye’de bankacılık sektörünün büyük ölçekli işletmelere yönelik pazarını genişletme çabaları, ekonomik istikrarsızlık, devletin sağladığı teşvik politikalarının yetersizliği ve siyasi istikrarsızlık sayılabilecek diğer nedenlerdendir. İşletmelerin tedarik, üretim, pazarlama ve finansman gibi halkaları birbirine bağlı olduğundan herhangi birinde meydana gelebilecek bir kopma işletmenin tüm birimlerini etkilemektedir (Yörük, 2006).

Finansman sorununun KOBİ’lerin fonksiyonlarında meydana gelebilecek her türlü sorunun kaynağını oluşturduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. KOBİ’lerin karşılaştıkları finansman sorunlarının başlıca nedenleri (akademiktisat, 2007);

- İşletme sahiplerinin finansal yönetim açısından yeterli bilgi sahibi olmayışı,
- Büyük işletmelerde bulunan ayrı bir finans bölümünün yüksek maliyet gerektirdiğinden KOBİ’lerde bulundurulmaması ve finansman sorunlarının

- idari işler, mali işler ve muhasebe bölümleri sorumlularınca çözülmeye çalışılması,
- Sermaye yoğunluğunu düşük olması, emek yoğun üretim faaliyeti ve emeğe dayalı teknoloji kullanımı dolayısıyla amortismanların kapasiteyi yeterince genişletme etkisinden faydalanılamaması,
 - İşletmenin kuruluş aşamasında özkaynaklarını tüketmesi ve daha sonraki süreçte yetersiz özsermaye nedeni ile pahalı dış finansal kaynaklara başvurmak zorunda kalması,
 - Bankaların kredi önceliklerini KOBİ'lerden ziyade büyük işletmelere sunmalarından dolayı KOBİ'lere kısa vadeli ve küçük miktarlarda kredi sağlamaları,
 - Enflasyon oranların artışı ile ithal girdi ve yerli girdi fiyat artışları sonucu yatırım yapmayı planlayan işletmelerin finansal sıkıntıya girmesi,
 - İhtiyaç duyulan nakit sıkıntısını gidermek için başvuru bankaların uyguladıkları formalite ve prosedürler,
 - Kredi temini için bankaların ipotek olarak istemiş olduğu arsa, bina ve fabrika gibi ekonomik değere sahip gayri menkuller gibi teminatlar,
 - Hukuki yapısı bakımından menkul kıymet ihraç etmek isteyen işletmelerin A.Ş. (anonim şirket) olması gerekirken, mevcut KOBİ'lerin ya limited ya da ferdi mülkiyete sahip işletme faaliyetini yürütmesinden dolayı sermaye piyasalarından faydalanamamaları,

Küçük ve orta boy işletmelerin karşılaştıkları en önemli sorunlardan olan finansman sorunu özkaynak yetersizliğinden dolayı kredi bulma zorunluluğu getirmektedir. Bankaların küçük ve orta boy işletmelere sağladığı kredi oranı ise oldukça düşüktür.

1.7.10. Finansman Sorunlarına Alternatif ve Çözüm Önerileri

KOBİ'lerin finansman sorunlarının çözüm yöntemlerinden olan özkaynak tüketimi, sermaye piyasalarından faydalanabilme ve banka kredileri işletmelerin başvurduğu en önemli yöntemlerdendir (Aras ve Müslümov, 2006). KOBİ'lerin finansman sorunlarının çözümü için KOBİ'lerin banka kredilerinden daha çok faydalandırılması çalışmaları yapılmalıdır. Bu krediler yasal yükümlülüklerden muaf tutularak, fon ve vergi istisnaları getirilerek kredilerin kaynak maliyetleri ucuzlatılmalıdır. Düşük faizli Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası kaynaklı reeskont

kredisi kullanılmalı, yine Merkez Bankası tarafından düşük faizli kredi kullanılarak bankaların KOBİ'lere finansman olanakları sağlanması gerekmektedir. Bankalar gibi devlet de KOBİ'lere yardımlarını artırmalı, düşük faizli kredi ile hazine arazilerinden faydalandırabilmeli, teknoloji ithalatında kolaylıklar sağlayabilmeli, KOBİ'lerin sermaye piyasalarına daha kolay girebilmelerini sağlayabilmelidir. Kayıt dışı ekonomi ortadan kaldırılmalı, ihracata yönelik teşvikler artırılmalıdır. Finansman konusunda eksik bilgiye sahip KOBİ'lerin üniversite ile işbirliği sağlanarak, işletmenin sermaye yapısı ve bütçeleme konularında ve diğer finansal konulardaki bilgi eksikleri eğitim yoluyla giderilmelidir (KOSGEB, 2004).

Sınırlı banka kredilerinden yararlanamayan küçük ve orta boy işletmeler risk sermayesi, finansal kiralama, factoring, forfaiting, Avrupa Yatırım Ortaklığı Programı gibi finansal araçlardan faydalanarak finansman sorunlarının kurtulma yoluna gidebilmektedir. (KOSGEB, 2004).

1.7.10.1. Risk Sermayesi

Risk sermayesi, teknolojiye dayalı işletmelerin sahip oldukları yeni ürün fikri ve projeyi ticarete dönüştürmelerinde karşılaştıkları finansman ihtiyaçlarının karşılanması için geliştirilmiş uzun vadeli ve riskli yatırımların finansmanında kullanılan özsermaye benzeri yatırım şekli olarak tanımlanmaktadır. Proje sahibi girişimcinin bankalar ve mali araçlardan yeterince kaynak sağlayamaması, araştırma ve geliştirme için kaynak ayıramaması sonucu ortaya çıkan risk sermayesi, girişimcilere yönetsel ve teknik destek de sağlamaktadır (Akkaya ve İçerli, 2007).

Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıkları ise kayıtlı sermaye olarak kurulmuş, sermaye ve faiz kazancı sağlama amacıyla risk sermayesi yatırımlarına yönelen sermayesinin asgari % 49'u halka açık anonim ortaklıklar olarak tanımlanmaktadır (KOSGEB, 2002). Ortaklığın bir tarafını bilimsel gelişmeleri izleyerek, uygulanabilir teknoloji ile satılabilir mallar üretebileceği fikrine sahip girişimler oluştururken, bu fikirleri inceleyip, yatırımı karlılığa dönüştürebileceğine inanan tasarruf sahipleri veya risk sermayesi şirketleri ortaklığın diğer tarafını oluşturmaktadırlar (Akkaya ve İçerli, 2007).

Risk Sermayesi fonu, profesyoneller tarafından oluşturulan bir yatırım türü olup genç, dinamik, hızlı büyüme ve yüksek kar sağlayabilecek projelere yatırım yapar. Şirketlerin başlangıç sermayeleri için iyi bir kaynaktır. Finansal sektörde, belirli amaçlar için kullanımı öngörülen ve bu amaçlar için oluşturan bir finansal araç işlevini

üstlenme, hisse senedi satın alma, ürün ve hizmet üretimine yardımcı olma şirket yönetimine katılarak stratejik kararlarda yardımcı olma, uzun dönemli düşünme gibi özellikleri mevcut olmaktadır (KOSGEB, 2002).

Risk sermayesinin karlılığı, yatırım yapılan şirketin faaliyete geçtikten sonra hisse senetlerinin değerinin yükselmesiyle borsada satılması sonucu elde edilen kazancı ifade etmektedir. Risk sermayesi şirketlerinin kullandıkları finansman araçları hisse senedi olabildiği gibi hisse senedine dönüştürülebilir tahvil ve tercihli hisse senedi de olmaktadır (KOSGEB, 2002).

Risk sermayesi fonu şahıslar, şirketler, bankalar, sigorta şirketleri, emeklilik fonları ve sosyal güvenlik fonları tarafından oluşturulabilmektedir. Risk sermayesinin ilgi alanı yeni teknoloji veya ürün, yeni bir üretim şekli veya hizmet biçimi tasarlayan ve bunu uygulamak isteyip finansman desteğe ihtiyacı olan girişimcileri kapsamaktadır. Risk sermayesinin yatırımı projeye göre değişiklik gösterebilir. Yatırımdan fayda 5-10 yıl arası sağlanabileceği gibi 1-2 yıl içerisinde de sağlanabilir (KOSGEB, 2002).

Risk sermayesine katılma iki şekilde gerçekleşmektedir (KOSGEB, 2002):

- Doğrudan Katılma: Aracı olmadan yatırımcıların finanse edilen şirkete limited ortaklık ortağı veya komandite ortak olarak katılımıdır. Katılan işletme hakkında kişisel ve uzmanlık bilgisine sahip olunmadığından sermaye yatırımcıları tarafından tercih edilmemektedir.
- Dolaylı Katılım: Sermaye yatırımcıları ile sermaye alanlar arasında aracı bir finansman kurumu hizmet vermektedir. Gerekli danışmanlık hizmetleri verilerek yatırımcılar projeler hakkında bilgilendirilir.

Risk sermayesinin avantajları ise (KOSGEB, 2002);

- Uzun vadeli yatırımlar için uygun ve dayanıklı yatırım sermayesi kaynaklarına sahip olması,
- Finansal destek sağlayan bir finansman yöntemi olması,
- Girişimcinin tasarladığı hiç denenmemiş projelere finansal destek sağlamasıdır.

1.7.10.2. Finansal Kiralama (Leasing)

Leasing, bir yatırım malının sahibi şirket ve kiracı arasında yapılan, yatırım malının mülkiyetinin şirkette kalması ama kullanım hakkının belli bir değer karşılığı sözleşme yapılarak kiracıya verilip, yapılan sözleşmede belirlenen bir değer üzerinden sözleşme sonunda kiracıya mülkiyetin devrini sağlayan finansman yöntemidir

(KOSGEB, 2002). Ülkemizde 1985 yılı 3226 sayılı Finansal kiralama kanunu ile uygulanmaya başlayan leasing, ilk olarak bankaların bünyesinde bulunan şirketler tarafından gerçekleştirilmiştir (Uzay ve Küçük, 2006).

İşletmelerin yatırım finansmanını kolaylaştıran bu yöntem ile şirketler özkaynak veya kredi kullanarak yatırım yapmak yerine, leasing şirketinin satın alıp kiralamasını sağlayıp daha sonra cüzi bir miktar ile ihtiyaçları olan o mala sahip olmaktadır (KOSGEB, 2002). Finansal kiralama avantajı ile işletme üretimini yeni teknolojilere ayak uydurarak, teknolojinin avantajlarından faydalanmış olacaktır (Kargül, 1997).

Leasing işlemi, yatırım malının seçilerek satıcı firma ile fiyat teslim şartlarını içeren bir ön anlaşma yapılmasıyla başlamaktadır. Proje için finansman aşamasına geçildiğinde leasing şirketine başvurulmakta, başvuru sonunda işletmenin mali yapısı, nakit akışı ve yatırım malının özellikleri leasing kuruluşu tarafından incelenmekte ve bir teklif gerçekleştirilmektedir. Bu teklifte anlaşılması halinde işletme ile leasing kuruluşu arasında noter tasdikli en az dört yıllık “Finansal Kiralama Sözleşmesi” imzalanacaktır. Leasing şirketi gerektiği görürse firmadan “teminat” talep edebilmektedir. Firmanın yatırım yaptığı mal için destekleme alıyorsa bu teşvik belgesi finansal sözleşme sonrası, Leasing kuruluşu ile birlikte Teşvik ve Uygulama Genel Müdürlüğü’ne başvurularak Leasing şirketine devredilmektedir. Leasing kuruluşu malın satın alındığı firmaya ödeme yaparak malın şirkete teslim edilmesini sağlar. Malların alınmasından sonra kiracı adına mallar sigortalanır. Malın kullanım hakkı finansal sözleşme ile kiracıya geçmiş olmakla kira süresi boyunca kullanım hakkı ile birlikte sigorta primleri, bakım ve onarım giderleri de kiracı şirkete geçmiş olacaktır. Sözleşme tarihinin bitiminde malın kullanım hakkı sözleşmedeki sembolik fiyata satın alınabilir, kira süresi uzatılabilir veya mal Leasing kuruluşuna geri verilerek gerçekleştirilmiş olur (Baskent, 2007).

Finansal Kiralama Türleri (KOSGEB, 2002):

- Yurtiçi Kiralama: İhtiyaç olan yatırım malının, Türkiye’den veya dünyanın herhangi bir yerinden Leasing şirketi tarafından satın alınarak kiralanması olup iki tarafında hem leasing şirketi hem de kiracının yurt içinden olması gerekmektedir.
- Uluslar arası Kiralama: Herhangi bir yatırım malının, yurt dışında yerleşik faaliyette bulunan bir Leasing şirketince satın alınarak kiralanması olup bu işlemin gerçekleşmesinde Türkiye’deki Leasing şirketi sadece aracılık yapmaktadır.

- Satışa Yardımcı Kiralama: Pazar payını artırarak müşteri potansiyelini büyütmek isteyen üretici ve satıcı firmalara, müşterilerine alternatif finansman olanakları sağlamaları için Leasing şirketi tarafından verilen hizmettir. Burada satıcı firma, müşterisine peşin ve vadeli satış önerileriyle birlikte Leasing şirketinden almış olduğu opsiyon ile kiralama hizmetini de önerebilmektedir.
- Satış ve Geriye Kiralama: Sadece yatırıma başlarken değil, faaliyet süresi içerisinde nakit girişine ihtiyaç duyulduğunda Leasing şirketinin devreye girerek, nakit ihtiyacı olan işletmenin satmak istediği yatırım mallarını satın alarak değerini nakit olarak ödeyip, o malı aynı işletmeye kiralaması ve kira süresinin sonunda da tekrar sembolik bir bedele işletmeye satılmasıdır.

Leasing, işletmelere özkaynaklarını tüketmeden yatırımları için %100 finansman, kazandıkça ödeme olanağı, istikrarlı bir finansman yöntemi olup pasif hanesinde borç olarak gözükmeyişi gibi KDV avantajı, kiralama için yapılan ödemeler vergi avantajı, banka kredilerine göre maliyet avantajı, teminat kolaylığı, iflas halinde bile konu ekipman iflas masası dışında kalarak yükümlülükten kurtarma, orta vade olanağı, sözleşme sonunda sembolik bir fiyata ekipmana sahip olma ve teşvik avantajları sağlamaktadır (KOSGEB, 2002). Avantajları olduğu gibi dezavantajları da bulunmaktadır, kullanımındaki sınırlamalar, hurda değerinden yararlanamama durumu, kredi değerliliğinde düşüş ayrıca döviz cinsinde yapılacak leasing kullanımında yaşanabilecek bir enflasyon veya devalüasyon durumunda leasingden olumsuz etkilenme söz konusu olmaktadır (Uzay ve Küçük, 2006).

1.7.10.3. Factoring

Factoring, büyük miktarlarda uzun vadeli satış yapan işletmelerin, bu satışlarını sıcak paraya çevirmek için alacak haklarını “factoring şirketi” olarak adlandırılan finansal kuruluşlara devretmesine dayanan bir finansal faaliyettir. Yapılan factoring anlaşması ile factorun üstlendiği görevler; satıcı firmanın kredi satışlarının muhasebesini tutma, vadesi gelmiş kredi satışlarının tahsilâtını yapma, alacakların tahsil edilememesi halinde ise zararı karşılama, kredili satış tutarlarının belirli bir oranında satıcı işletmeye kredi vermek, müşterilerin mali durumları hakkında bilgi araştırması yapmak ve malların da daha verimli satışını sağlamak amacıyla neler yapılabileceğini araştırmaktır (KOSGEB, 2002).

Factoring yurt içi ve yurt dışı olmak üzere iki şekilde yapılmaktadır (Çonkar ve Kurt, 2006):

Yurt içi factoring, anlaşma yapılan alıcı, satıcı ve factor şirketinin aynı ülkede faaliyette bulunması ile gerçekleşmektedir. Satıcı firma factoring hizmetinden yararlanmak üzere gerekli bilgi ve belgeleri factoring şirketine iletir, gerekli incelemeler factoring şirketi tarafından yapıldıktan sonra satıcıya hizmetler ve komisyonlarla ilgili teklif sunulur, ön ödeme, finansman faizi ve komisyon oranı koşulları belirlendikten sonra factoring şirketi ile satıcı firma arasında sözleşme imzalanır, satıcı firma siparişlerini müşterilerinden aldıktan sonra factoring şirketini arayarak bilgilendirilir ve onayı alınır. Mallar alıcılara gönderildikten sonra faturaların aslı alıcılara bir sureti de factoring şirketine gönderilir. Factoring sözleşmesi gereğince satıcılara ön ödeme yapılır ki bu genelde malın bedelinin %80'i olmaktadır. Satışın vadesi geldiğinde ise fatura bedeli factoring şirketi tarafından tahsil edilir, yapılan ön ödeme ve anlaşılan faiz ile komisyon oranı düşülerek kalan tutar satıcı firmaya teslim edilerek gerçekleşmektedir.

Yurt dışı factoring de ise yurt içi factoringe ilave olarak ithalatçının ülkesinde bulunan muhabir firma da devreye girmektedir. Muhabir factor ithalatçı firma hakkında araştırma yaptıktan sonra onay vermektedir, nakit akışı iki factor şirket aracılığı ile gerçekleşmektedir. Daha sonra ihracatçının factor şirketi ön ödeme yapmışsa kalan tutardan faiz ve komisyon oranını düştüktan sonra satıcı firmaya ödenmektedir, eğer ön ödeme yapılmadıysa da toplam miktardan faiz ve komisyon oranı düşülerek satıcı firmaya ödeme yapılmaktadır.

Factoring İşlemin Sağladığı Avantajlar (KOSGEB, 2002):

- Yapılan kredili satışların müşteri hesaplarını ayrı ayrı tutmak yerine tek bir hesap altında tutan ve müşteriler hakkında bilgi sahibi olarak vadesi gelmiş olan kredi satışları tahsil eden factorun gerekli donanımına sahip olması ve daha uygun ve daha ucuz maliyet ortamı sağlayarak muhasebe işlemini üstlenmesi,
- Yapılan satışların vadesi geldiği zaman tahsil edilebilme garantisi sağlama veya tahsil edilememesi halinde bile bu zararın factor tarafından karşılanması ile doğacak kayıpları ortadan kaldırma,
- Yapılan kredili satışların vadesini beklemeden factor tarafından satışın %80'nin nakit karşılanması vadesi geldiğinde geri kalan %20 tutarını karşılaması bakımından KOBİ'lere finansman, risk ve muhasebe avantajları sağlamaktadır.

1.7.10.4. Forfaiting

Forfaiting, büyük miktarda sermaye gereksinimi duyduğu için leasing ve factoring işlemleri kadar uygulanmamaktadır (Uzay ve Küçük, 2007). Forfaiting, ihracat ve ithalat işlemleri sonucunda oluşabilecek vadeli alacakların veya borçların forfaiting kuruluşlarına (forfaiter) satılmasıyla meydana gelen iskonto işlemidir (KOSGEB, 2002). Genellikle yatırım malları için kullanılan bir finansman tekniğidir. Forfaiting işlemine her çeşit alacak konu edilebildiği halde uygulama olarak ithalatçılardan borcuna karşılık emre yazılı senet ve poliçeler daha garanti olduğu için tercih edilmektedir. İhracatçının forfaiting verdiği kuruluş belli bir iskonto oranı üzerinden devraldığı senet ve poliçeler karşılığında ithalatçıdan teminat olarak banka garantisi istemektedir (Baskent, 2007).

Forfaiting işlemi, ithalatçı ve ihracatçı işletmeler arasında yapılan bir ticari anlaşmayla başlar, bu anlaşma sonucunda belli bir fiyat ve ödeme planı oluşturulmaktadır. İthalatçı malları teslim aldıktan sonra sağladığı banka garantisi ile borç senetlerini ihracatçıya banka aracılığı ile göndermektedir. İhracatçı işletme tarafından hazırlanan poliçeler, ithalatçı işletme tarafından kabul edilip garantör banka tarafından da garanti edilmektedir. Garantör ile ithalatçı işletme arasında tazminat anlaşması yapılmasın rağmen bu anlaşma forfaiter'i ilgilendirmemektedir. Forfaiting'de vade 3 aydan 10 yıla kadar değişebilmektedir (KOSGEB, 2002).

İhracatçı Açısından Forfaiting'in Avantajları (KOSGEB, 2002):

- İhracatçı gerçekleştirdiği vadeli satış işlemini nakde çevirip çekilir, her türlü ticari, finansman ve politik risk forfaiting şirketine kalır,
- İhracatçı işletme belli bir iskonto karşılığında riskinden çekindiği ülkelere ürün satışını rahatlıkla gerçekleştirebilir,
- Herhangi bir sözleşme gerektirmeyen forfaiting, vadeli satışları nakde dönüştürdüğü için ihracatçı bilânçosunun likitidesini artırır,
- KDV iadesi ile kambiyo dosyası erken kapatılabilir,
- Sabit fiyat avantajından yararlanır,
- İhracatçı, risk ile beraber alacağını tahsil etmek için yapacağı masrafı forfaiting şirketine yüklemiştir,
- İhracatçı vadeli satışını nakde çevirebildiği için likitide sıkıntısını karşılayarak geleceğini rahatlıkla görebilmektedir.

İthalatçı Açısından Forfaiting'in Avantajları (KOSGEB, 2002):

- Alternatif bir finansman kaynağı elde edilir,
- Borçlanma kapasitesini ve çeşidini artırma imkânı sağlar,
- İthal edilen ürünün bilânçoya dâhil edilmesiyle ithalatçı, her türlü yatırım indiriminden faydalanır,
- İşlemler hızlı ve basit bir yöntemle gerçekleşmiş olur,
- İthalatçı bankalardaki nakit kredilerini kullanmak zorunda kalmaz,
- Vade sonuna kadar sabit faiz oranı uygulanmaktadır.

1.7.10.5. Barter

1990 yılının ikinci yarısı itibariyle faaliyete başlayan barter sistemi, üye olan firmaların satışa sunmak istedikleri ürünlerini sistem danışman aracılığı ile internet ortamında bir mal ve hizmet havuzunda toplayıp, o ürüne ihtiyacı olan alıcıların satıcılarla peşin fiyat geçerli olmak üzere, fiyatta anlaşılması sonucu barter şirketinin de onaylaması ile gerçekleştirilen bir takas alışverişidir. İnternet kullanımının artışı ile barter sisteminin kullanımı da kolaylaşmaktadır. En çok kullanılan barter yöntemleri; perakende barter, toptan barter ve uluslar arası barterdir (Uzay ve Küçük, 2006).

Barter kullanımının getirdiği avantaj ve dezavantajlar mevcuttur. Barter kullanımının avantajları (İpekgil Doğal ve Marangoz, 2007):

- Barter sistemindeki firmalar nakit para kullanmadan mal ve hizmet takası gerçekleştirebilmektedir,
- Barter sisteminin gerçekleştirilmesindeki amaç, sisteme üye firmaların atıl kapasite ve stoklarının eritilmesini sağlama, finansman maliyetini düşürme, yeni Pazar payını paralel olarak ciroyu artırmaktır,
- Uluslar arası pazarlara açılmada kolaylık ve ihracatı daha kolay gerçekleştirmeyi sağlamaktadır,
- Barter sistemi içerisinde faaliyet gösteren her firma aynı zamanda pazarlama bilgi-iletişim hizmetlerinden de yararlanmaktadır,
- Reklam ve tanıtım avantajları sağlayarak firmaların yeni müşteri ve pazarlara ulaşımını sağlamaktadır.

Barter kullanımının dezavantajları (Uzay ve Küçük, 2006):

- Sistemde hizmete sunulan malların stokta kalan düşük kaliteli malların olması durumunda sistemin cazibesi azaltmakta, hem alımda hem de satım da %2 ile %4 arasında alınan komisyon işlemi sistemden yararlanmayı isteksizleştirmekte,

- Alışverişin tüm sorumluluğunun barter sistem işleticisine ait olması kullanılan barter sisteminin güvenilir olmasını zorunlu kılmaktadır.

1.7.10.6. Avrupa Topluluğu Yatırım Ortaklığı Programı (ECIP)

AB Yatırım Ortaklığı (ECIP), Latin Amerika, Asya ve Akdeniz’de bulunan belirli ülkelerle AB’ye üye ülkeler arasındaki ekonomik işbirliğini geliştirmek üzere 1988 yılında yürürlüğe girmiştir. Türkiye ve AB işletmeleri arasında ortak girişim veya lisans anlaşmaları yapılmasını desteklemek, bu programa başvurusu kabul olan KOBİ’lere finansman desteği sağlamayı amaçlar. 1990 yılından itibaren Türkiye’de bu görevi Euroturk Bank yürütmektedir. Yatırım yapmayı düşünen AB veya Türkiye’de kayıtlı işletmeler iş ortaklığı için bu programa başvurabilmektedirler. Yatırımın Türkiye’de olması şartıyla sanayi veya hizmet sektörü dâhil her sektör ECIP kapsamındadır (KOSGEB, 2002).

Avrupa Topluluğu Yatırım Ortaklığı Programı Finansman Paketleri (KOSGEB, 2002):

1. Paket: Muhtemel proje ve ortakların belirlenmesi

Yatırım potansiyeline sahip sektörlerin belirlenmesi ve bu doğrultuda iş ortaklığı imkânlarının şirket düzeyinde araştırılarak yabancı ve Türk şirketlerinin üst yöneticilerini bir araya getirmek amacıyla, hibe olarak masrafların %50’sini aşmamak şartıyla 100000 euro destek sağlanmaktadır. Bu paket, Ticaret ve Sanayi Odaları, meslek kuruluşları ile kar amacı gütmeyen diğer kurumları içermektedir.

2. Paket: İş ortaklığının kurulmasından önceki faaliyetler

KOBİ’lere yönelik olan bu paket, iş ortaklığı sağlanmadan önceki fizibilite, pazar araştırması, seyahatler ve pilot üretim gibi yatırım öncesi projenin verimli olup olmadığının araştırılması ve ortak saptanması ile ilgili masrafları finanse etmek amacıyla masrafların %50’sinin aşılması şartıyla faizsiz avans olarak 250000 euro’ya kadar desteklemektedir.

3. Paket: Sermaye katılımı

Sermaye ihtiyacının bir kısmının karşılanarak yeni bir iş ortaklığı sağlanması, kurulu olanların veya lisans altında üretim yapanların da gelişmesi için finans desteği sağlarken, bu destek sermaye katılımı veya uzun vadeli sermayeye dönüşebilen kredi şeklinde sağlanır. En fazla %20’lik bir sermaye katılımı şartı ile 1 milyon euro’ya kadar destek sağlanmaktadır.

4. Paket: İnsan kaynaklarının geliştirilmesi

İşletme çalışanlarının yönetim ve teknoloji konusunda eğitimi ve know-how transferi için yapılan harcamaların finansmanını sağlar. 250000 euro'ya kadar sağlanan destek, masrafların %50'sini aşmaması şartıyla faizsiz kredi olarak kullanılmaktadır.

Avrupa Birliği, Avrupa Topluluğu Yatırım Ortaklığı Programını her ülkede aracı finans kurumları ile yürütmektedir. Aracı kurumlar, kendilerine yapılan başvuruları inceleyerek gerekli belgeleri toplar, uygun gördüklerini ise AB'ye gönderir, dosyaları AB ile takip ederek ödemeleri yapmakla yükümlüdür (KOSGEB, 2002).

AB, yapılan başvuruların dosyalarını yetkili kurullarda inceleyerek yaklaşık 2-3 ay içerisinde ki eğer başvuru eksiksiz ise kararını verir. Yapılan başvurunun Türkiye'deki bir işletme tarafından yapıldığını düşünürsek, başvuru dosyasının kabul edilmesiyle AB ile Euroturk arasında kredi koşullarını içeren bir finansman anlaşması imzalanır. AB, başvuru yapan şirketlerle doğrudan ilişki kurmak istemediği için "Back-to-back Anlaşması" adı altında ikinci bir anlaşma, Euroturk ile başvuran işletme arasında imzalanır. Bu anlaşmalar, kullanılan fonların vadesini, taksit tutarını ve yerine getirilmesi gereken koşulları içerir. Fonlar, bazı rapor veya belgelerin sunulması şartıyla 2 veya 3 taksitte kullanılmaktadır. ECIP, kabul edilen başvuru dosyasının AB'nin eline geçtiği tarihten itibaren, işletme masraflarının fatura ve makbuzlarla ispatlanması şartıyla finanse etmektedir (KOSGEB, 2002).

Bundan sonraki bölümde KOBİ'lerin finansman sorunlarının kaynağının ve sorunun çözümünde hangi araçların kullanıldığının, alternatif araçların KOBİ'lerce ne kadar bilinip kullanıldığının ve gelecekte kullanılması konusundaki düşünce ve tutumların araştırıldığı bir alan çalışmasının sonuçları analiz edilecektir.

İKİNCİ BÖLÜM: KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARI ÜZERİNE BİR ALAN ÇALIŞMASI (MUĞLA ÖRNEĞİ)

Bu çalışmada 18.11.2005 Tarihli 25997 Sayılı Resmi Gazete'de belirtilen KOBİ tanımı esas alınmıştır. Bu tanıma göre 10 kişiden az personel istihdam eden işletmeler mikro, 50 kişiden az personel istihdam eden işletmeler küçük ve 250 kişiden az personel istihdam eden işletmeler orta boy işletmeler olarak sınıflandırılmıştır. Bu tanıma uygun olarak alan çalışmamıza konu olan Muğla il merkezinde Ticaret Odasına kayıtlı 1000 adet ve KOSGEB'e üye 50 adet işletme bulunmaktadır.

2.1. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

Bu çalışmanın amacı, Muğla ilindeki KOBİ'lerin finansman sorunlarını belirlemek, KOBİ sahiplerinin ve yöneticilerinin finansman araçlarını ne kadar bildiklerini ve kullanabildiklerini anlamak, finansman ve diğer sorunlara yaklaşımlarını, düşünce ve tutumlarını ortaya koymaktır.

Verilerin toplanmasında nitel araştırma yöntemlerinden anket ve görüşme teknikleri uygulanmıştır. Literatürde daha önce yapılmış çalışmalardan ve uygulanmış anketlerden yararlanılarak araştırma anketi geliştirilmiştir. Çalışmada kullanılan anket formu, betimleyici ve 5'li Likert tipinde sorular içeren iki ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde işletmelerin hukuki yapısı, personel sayısı, finansman yapısı, yönetim ve organizasyon gibi yapısal özelliklerini belirlemeye yönelik sorular yöneltilmiştir. Bağımsız birer değişken olarak işletmenin yapısal özelliklerinin, işletmelerin finansman sorunlarını, alternatif finansman araçlarını tanıma ve kullanma tutum ve düşüncelerini, geleceğe bakış açılarını değiştirip değiştirmediği araştırılmıştır. Anketin ikinci bölümünde yöneltilen sorular işletmelerin ne sıklıkla finansman sorunlarıyla karşılaştıklarını, hangi finansman aracını ne sıklıkla kullandıklarını, finansal sorunlarının kaynağını, farklı finansman araçlarını ne ölçüde tanıdıklarını ve gelecekte kullanma konusundaki düşüncelerini anlamaya yöneliktir.

Anketler Muğla Ticaret Odasına kayıtlı 1000 ve Muğla KOSGEB'e üye 50 işletme arasından üretim faaliyetinde bulunan 50 işletme seçilmiş, araştırmacı tarafından tek tek işletmeler dolaşarak, işletme sahipleri veya yöneticileriyle yüzyüze uygulanmış ve mülâkatlar yapılmıştır. Araştırma anketinin kolay ve kısa olması, yüz yüze anket yöntemi uygulaması yoluyla araştırmacının tüm muhtemel soruları cevaplaması

sayesinde anket dönüşüm oranı ve anket cevap kalitesi son derece yüksek olmuştur. Anketlerin değerlendirilmesinde SPSS (Statistic Program for Social Sciences- versiyon 11.5) kullanılmış ve şu bulgulara ulaşılmıştır.

2.2. ANKET BULGULARI VE DEĞERLENDİRİLMESİ

50 KOBİ ile işyerlerinde yüz yüze yapılan anket çalışması sonucunda KOBİ'lerin finansman sorunları, finansman araçlarını ne kadar tanıdıkları, ne sıklıkla kullandıkları ile gelecekte kullanma konusundaki görüşleri belirlenmeye çalışılmıştır. İşletmelerle yapılan görüşmelerin 36'sı işletme sahibi, 6'sı işletme yöneticisi, biri finansman sorumlusu ve 7'si muhasebe ve pazarlama sorumluları ile gerçekleştirilmiştir. Finansman araçlarını tanıma ve kullanma konusunda işletmenin tutumunu test eden sorulara muhatap olan kişinin eğitim durumuna bakıldığında 12'sinin ilkokul, 2'sinin ortaokul, 14'ünün lise, 2'sinin meslek lisesi, 20'sinin üniversite mezunu olduğu görülmektedir.

2.2.1. Tanımlayıcı İstatistikler

Anket formunda işletme ile ilgili bazı tanımlayıcı bilgiler açık uçlu ya da seçmeli sorular şeklinde sorulmuştur.

2.2.1.1. İşletmelerin Faaliyet Yılı

Ankette işletmenin kaç yıldır faaliyet göstermekte olduğu sorulmuştur. Anket uygulanan 50 işletmenin %34'ü 10 yıldan az sürede, %38'i 10-20 yıl arası, %18'i 20-30 yıl arası, %8'i 30-40 yıl arası, %2'si 40 yılı aşan süredir faaliyet göstermektedir. İşletmelerden sadece biri 50 yılı aşan sürede faaliyet göstermekte olup genellikle son 20 yıl ve öncesinde kurulmuş olan işletmeler örneklemini oluşturmaktadır. İşletmelerin oldukça genç bir yaş ortalamasına sahip oldukları söylenebilir (16,7 yıl).

Çizelge 2.1: İşletme yaşı (Yıl)

Minimum	Maksimum	Ortalama	Standart Sapma
2	77	16,7	12,74

Çizelge 2.1'de görüldüğü gibi en genç işletme 2, en eski işletme ise 77 yaşındadır. Ortalama işletme yaşı ve standart sapmaları. İşletmelerin yaşlarının standart

sapmalarının düşük olması (12,74) işletme yaşlarının birbirine yakın olduğunu gösteren bir işaret olmaktadır.

2.2.1.2. İşletmelerin Hukuki Yapısı

İşletmelere hukuki yapıları sorulmuştur. Görüşme yapılan 50 işletmenin 22'si şahıs şirketi, 3'ü adi ortaklık, 20'si limited şirket, 4'ü anonim şirket ve birini kooperatif şirket oluşturmaktadır.

Çizelge 2.2: İşletmelerin hukuki yapısı

Hukuki Yapı	Sayı	Yüzde (%)
Şahıs Şirketi	22	44
Adi Ortaklık	3	6
Limited Şirket	20	40
Anonim Şirket	4	8
Kooperatif Şirket	1	2

Çizelge 2.2'de görüldüğü gibi işletmelerin %44'ünü şahıs şirketleri oluşturmaktadır. İşletmelerin %40'ının limited şirket olmasına karşın anonim şirketlerin sadece %4 oranında olması şirketlerin hukukî anlamda kurumsallaşma çabası içinde olsa da henüz bunun yetersiz olduğunun bir göstergesi olabilir.

2.2.1.3. İşletmelerin Faaliyet Gösterdiği Sektör ve Faaliyet Alanı

Görüşme yapılan 50 işletmenin faaliyet gösterdiği sektörler itibariyle dağılımına bakıldığında 32'sinin hizmet ve 18'inin imalat sanayinde olduğu görülmektedir.

Çizelge 2.3: Faaliyet gösterilen sektör

Sektör	Sayı	Yüzde (%)
Gıda	15	30,0
Tekstil	4	8,0
Maden	2	4,0
Otomotiv	2	4,0
Madeni esya	1	2,0
Kimya	2	4,0
Demir-çelik	5	10,0
Mobilya	2	4,0
Denizcilik malzemeleri	1	2,0
Yat sanayi	1	2,0
Beyaz esya	2	4,0
İnşaat malzemeleri	4	8,0
Turizm	3	6,0
Kırtasiye	2	4,0

Optik	2	4,0
Sigorta	1	2,0
Diğer	1	2,0
Toplam	50	100,0

İşletmelerin faaliyet alanını %30 gibi çoğunluk ile gıda oluşturmakta, diğer işletmeler tekstil, maden, otomotiv, madeni eşya, kimya, demir-çelik, mobilya, denizcilik malzemeleri, yat sanayi, beyaz eşya, inşaat malzemeleri, turizm, kırtasiye, optik, sigorta alanlarında faaliyet göstermektedir.

2.2.1.4. İşletmelerin Ciro, Kar ve Vergi Matrahları

Görüşme yapılan işletmelerin %52'si yıllık cirolarının 250000 YTL'den fazla olduğunu belirtmiştir. Cirosunun 50000 YTL'den az olduğunu belirten yalnızca iki işletme vardır.

Çizelge 2.4: Ciro (YTL/Yıl)

	Sayı	Yüzde (%)
50000ytl den az	2	4,0
50001-100000ytl	4	8,0
100001-150000ytl	8	16,0
150001-200000ytl	6	12,0
200001-250000ytl	4	8,0
250001ytl den fazla	26	52,0
Toplam	50	100,0

Görüşme yapılan 50 işletmenin %42'si yıllık karlarının 50000 YTL'den fazla, %6'sı 5000 YTL'den az olduğunu belirtirken, işletmelerin %10'u zarar ile kapattıklarını söylemişlerdir.

Çizelge 2.5: Kar (YTL/Yıl)

	Sayı	Yüzde (%)
5000ytl den az	3	6,0
5001-10000ytl	3	6,0
10001-20000ytl	7	14,0
20001-25000ytl	2	4,0
25001-50000ytl	9	18,0
50000ytl den fazla	21	42,0
Zarar	5	10,0
Toplam	50	100,0

Görüşme yapılan işletmelerden %24'ü vergi matrahının 50000 YTL'den fazla olduğunu, %10'u 5000 YTL'den az olduğunu, %10'un ise zarar ile kapattığını belirtmiştir.

Çizelge 2.6: Vergi matrahı (YTL/Yıl)

	Sayı	Yüzde (%)
5000ytl den az	5	10,0
5001-10000ytl	3	6,0
10001-20000ytl	10	20,0
20001-25000ytl	4	8,0
25001-50000ytl	9	18,0
50000ytl den fazla	12	24,0
Zarar	5	10,0
Matrahsız*	2	4,0
Toplam	50	100,0

* matrahsız: İhracat yapan işletmelerin gelirleri üzerinden vergi vermesine rağmen devletin ihracatı teşvikine yönelik vergi indiriminde bulunması ve bunun vergi levhasına yansması

2.2.1.5. İşletmelerin Personel Sayıları

Bir diğer önemli tanımlayıcı istatistik olan işletmede çalışan personel sayısı incelendiğinde şu bulgulara ulaşılmıştır.

Çizelge 2.7: Personel sayısı (Adet)

Minimum	Maksimum	Ortalama	Standart Sapma
2	234	22,20	44,44

Çizelge 2.7'de görüldüğü üzere anket yapılan işletmelerde en az 2, en fazla 234 kişi ve ortalama 22 kişi çalışmakta ve bu personelin standart sapması 44,44 olmaktadır. Bu durum, çalışmadaki KOBİ tanımlamasının her ölçeğinden veya her kısmından işletmelerin ankete girebilmiş olduğunu göstermektedir.

Çizelge 2.8: Personel sayılarına göre işletme türleri

İşletme Türü	İşletme Sayısı
Mikro İşletme (10 kişiden az)	29
Küçük İşletme (50 kişiden az)	16
Orta İşletme (250 kişiden az)	5

Nitekim görüşme yapılan işletmeler, 18.11.2005 Tarihli 25997 Sayılı Resmi Gazetede KOBİ tanımına uygun olarak personel sayılarına göre sınıflandırıldığında 50 işletmenin 29'u mikro, 16'sı küçük, 5'i orta boy işletmelerden oluşmaktadır.

2.2.1.6. Faaliyet Gösterilen Sektöre Göre İşletme Türü

İşletmelere hangi sektör ve alanda faaliyet göstermekte oldukları sorulmuştur.

Çizelge 2.9: Faaliyet gösterilen sektöre göre işletme türü

İşletme ölçeği	Faaliyet Sektörü		Toplam
	hizmet	sanayi	
Mikro	Sayı 20	9	29
İşletme ölçeği içinde %	% 69	% 31	%100
Küçük	Sayı 10	6	16
İşletme ölçeği içinde %	%62,5	%37,5	%100
Orta	Sayı 2	3	5
İşletme ölçeği içinde %	%40	%60	%100
Toplam	Sayı 32	18	50
İşletme ölçeği içinde %	%64	%36	%100

Mikro ölçekteki işletmelerin %69'unun hizmet ve %31'inin imalat sektöründe; küçük ölçekli işletmelerin %62,5'inin hizmet ve %37,5'inin imalat sektöründe; orta ölçekteki işletmelerin %40'ı hizmet ve %60'ı imalat sektöründe faaliyet göstermektedir.

2.2.1.7. İşletme Sahip ve Yöneticilerinin Farklı Kişi Olup Olmadığı

İşletme sahibi ve yöneticisinin aynı kişi olup olmadığına yönelik bu soruda bir ölçüde şirketlerin kurumsallaşmasını ölçmek amaçlanmıştır. Eğer işletme sahipleri aynı zamanda yönetici ise o şirketin yeterince kurumsallaşmadığını söylemek bir ölçüde mümkün olabilmektedir.

Çizelge 2.10: İşletme sahibi ve yöneticisi aynı kişi mi?

	Evet (%)	Hayır (%)
Sahip Yönetici Olması	86	14

Çizelgeden görüleceği üzere görüşme yapılan işletmelerin %86'sında işletme sahibi ve yöneticisinin aynı kişi olduğu görülmektedir. Bu da KOBİ'lerde modern anlamda kurumsallaşmanın düşük olduğu ve geleneksel yönetim ve organizasyon yapısının hâkim olduğu izlenimini vermektedir.

2.2.1.8. İşletme Sahip ve Yöneticilerinin Eğitim Durumları

Görüşme yapılan işletmelerin sahip ve yöneticilerinin eğitim durumu sorulmuştur.

Çizelge 2.11: İşletme sahiplerinin eğitim durumu

	İlkokul ve ortaokul	Lise ve dengi	Lisans ve Yüksek lisans	Toplam
İşletme Sayısı	13	19	18	50
%	26	38	36	100

Görüşme yapılan işletmelerin sahiplerinin %26'sı ilkokul ve ortaokul, %38'i lise ve meslek lisesi, %36'sı lisans ve yüksek lisans mezunudur. Üniversite mezunu işletme sahiplerinin sayısı beklenenin üzerindedir.

Çizelge 2.12: İşletme yöneticilerinin eğitim durumu

	İlkokul ve ortaokul	Lise ve dengi	Lisans ve Yüksek lisans	Toplam
İşletme Sayısı	13	17	20	50
%	26	34	40	100

İşletme yöneticilerinin çoğunlukla üniversite mezunu olduğu, işletme yöneticilerinin %26'sı ilkokul ve ortaokul, %34 lise ve meslek lisesi ve %40'ının üniversite ve yüksek lisans mezunu olduğu görülmektedir.

2.2.1.9. İşletmelerde Ayrı Bir Finans Bölümünün Olup Olmadığı ve Bölüm Sorumlusunun Eğitim Durumu

İşletmede kurumsallaşma ve uzmanlaşmanın bir göstergesi olarak ayrı bir finans bölümü bulunup bulunmadığı ve varsa yöneticisinin eğitim durumları sorulmuştur.

Çizelge 2.13: İşletmede ayrı bir finans bölümü var mı?

	Var	Yok	Toplam
İşletme Sayısı	8	42	50
%	16	84	100

Görüşme yapılan işletmelerin %84'ünde ayrı bir finans bölümü bulunmaması henüz yeterince kurumsallaşmadığı ve geleneksel yönetim organizasyonunun devam ettiği izlenimini vermektedir

Çizelge 2.14: Finans bölümü sorumlusunun eğitim durumu

	Lise	Üniversite	Yüksek lisans	Yok	Toplam
İşletme Sayısı	1	6	1	42	50
%	2	12	2	84	100

Ayrı bir finansman bölümü bulunan 8 işletmenin 7'sinin sorumlusu lisans ve yüksek lisans, biri ise lise mezunudur.

2.2.1.10. İşletmelerin Üniversite ile İşbirliği Durumu ve Üniversite ile İşbirliği Konusundaki Düşünceleri

Görüşme yapılan işletmelere bugüne kadar üniversite ile herhangi bir işbirliklerinin olup olmadığı sorulmuştur.

Çizelge 2.15: İşletme-üniversite işbirliği var mı?

	Var	Yok	Toplam
İşletme Sayısı	12	38	50
%	24	76	100

İşletmelerin %76'sı üniversite ile herhangi bir konuda işbirliği gerçekleştirmemiş sadece %24'ü işbirliği gerçekleştirdiğini belirtmiştir. İşletmelerin %56'sı üniversite ile işbirliğinin gerekli olduğuna inanmakta, %18'i üniversite ile işbirliğini gerekli bulmamakta, %26'sı ise bu konuda kararsız olduğunu belirtmektedir.

2.2.1.11. İşletmelerin Ar-Ge Faaliyetleri ve Ar-Ge Destekleri Konusundaki Düşünceleri

İşletmede Ar-Ge faaliyetlerinin gerçekleştirilip gerçekleştirilmediği sorulmuştur.

Çizelge 2.16: İşletmede AR-GE faaliyetlerinin gerçekleştiriliyor mu?

	Evet	Hayır	Toplam
İşletme Sayısı	13	37	50
%	26	74	100

Görüşme yapılan işletmelerin %74'ünde Ar-Ge faaliyetlerinin gerçekleştirilmediği belirlenmiştir.

İşletmelerin Ar-Ge destekleri konusundaki tutum ve düşünceleri aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

Çizelge 2.17: İşletmelerin AR-GE destekleri konusundaki tutum ve düşünceleri

	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
ArGe ve teknolojik yeniliklere düzenli ve yeterli kaynak ayırabiliyoruz.	40 (%80)	1 (%2)	6 (%12)	3 (%6)	–
KOSGEB’in ArGe desteklerinden yeterince haberdarız.	36 (%72)	5 (%10)	5 (%10)	3 (%6)	1 (%2)
KOSGEB’in ArGe desteklerinden gelecekte yararlanmayı düşünüyoruz.	28 (%56)	3 (%6)	10 (%20)	5 (%10)	4 (%8)
TÜBİTAK –TİDEB’in ArGe desteklerinden yeterince haberdarız.	38 (%76)	6 (%12)	4 (%8)	1 (%2)	1 (%2)
TÜBİTAK –TİDEB’in ArGe desteklerinden gelecekte yararlanmayı düşünüyoruz.	32 (%64)	4 (%8)	11 (%22)	2 (%4)	1 (%2)
TTGV’nin sağladığı ArGe desteklerinden yeterince haberdarız.	40 (%80)	3 (%6)	5 (%10)	1 (%2)	1 (%2)
TTGV’nin sağladığı ArGe desteklerinden gelecekte yararlanmayı düşünüyoruz.	31 (%62)	3 (%6)	12 (%24)	1 (%2)	3 (%6)
EUREKA’nın sağladığı ArGe desteklerinden yeterince haberdarız.	38 (%76)	4 (%8)	6 (%12)	2 (%4)	–
EUREKA’nın sağladığı ArGe desteklerinden gelecekte yararlanmayı düşünüyoruz.	30 (%60)	4 (%8)	14 (%28)	1 (%2)	1 (%2)

İşletmelerin %82’si Ar-Ge ve teknolojik yeniliklere düzenli ve yeterli kaynak ayıramadığını belirtirken, %12’si kararsız kalmış, %6’lık kısmı ise Ar-Ge ve teknolojik yeniliklere düzenli ve yeterli kaynak ayırdığını ifade etmiştir.

İşletmelerin %82’si KOSGEB’in Ar-Ge desteklerinden yeterince haberdar olmadığını belirtirken, %10’u kararsız olduğunu aslında böyle bir desteğin olduğunu duyumunu almalarına rağmen içeriğini bilmediklerini, %8’i ise yeterince haberdar olduğunu söylemiştir.

İşletmelerin %62’si geleceğe yönelik KOSGEB Ar-Ge desteklerinden yararlanmayı düşünmezken, %20’si kararsız kaldığını, %18’si yararlanacağı görüşünü belirtmiştir.

İşletmelerin %88'i TÜBİTAK-TİDEB'in Ar-Ge desteklerinden yeterince haberdar olmadığını, %8'i kararsız olduğunu, %4'ü ise yeterince haberdar olduğunu belirtmiştir.

İşletmelerin %72'si TÜBİTAK-TİDEB'in Ar-Ge desteklerinden gelecekte yararlanmak istemediğini belirtirken bu görüşü belirten işletmelerin bir kısmı bu destek hakkında bilgi sahibi olmadığı için diğer kısmı da böyle bir desteğe ihtiyacı olmadığı görüşünü savunmaktadır. %22'si kararsız kalırken, %6'sı yararlanmak istediğini belirtmiştir.

İşletmelerin %86'sı TTGV'nin sağladığı Ar-Ge desteklerinden yeterince haberdar olmadığını belirtirken, %10'u kararsız kaldığını, %4'ü ise yeterince haberdar olduğunu belirtmiştir. İşletmelerin %68'i gelecekte TTGV'nin sağladığı Ar-Ge desteklerinden yararlanmayı düşünmemekte, %24'ü kararsız olduğunu, sadece %8'i yararlanmayı düşündüğünü belirtmektedir.

İşletmelerin %84'ü EUREKA'nın sağladığı Ar-Ge desteklerinden yeterince haberdar olmadığını belirtirken, %12'si kararsız olduğunu, %4'ü ise yeterince haberdar olduğunu ifade etmektedir.

İşletmelerin %68'i gelecekte EUREKA'nın sağladığı Ar-Ge desteklerinden yararlanmak istemediğini belirtirken, %28'i kararsız olduğunu, %4'ü yararlanmak istediğini belirtmiştir.

Genel olarak işletmelerin gelecekte Ar-Ge desteklerinden yararlanmak konusunda çok istekli olmadıkları gözlenmektedir. Bu destekler konusunda yeterince haberdar ve bilgi sahibi olma oranlarının da son derece düşük olduğu göz önünde bulundurulduğunda, desteklerden yararlanmak istememelerinin nedeni bilgi yetersizliği olabilir.

2.2.1.12. İşletmelerin KOBİNET üyelikleri

İşletmeler KOBİNET üyesi olup olmadıkları sorulmuştur.

Çizelge 2.18: İşletmelerin KOBİNET'e üyeliği?

	Evet	Hayır	Toplam
İşletme Sayısı	9	41	50
%	18	82	100

Görüşme yapılan işletmelerin %82'sinin KOBİNET üyesi olmaması işletmelerin KOSGEB'in işletmelere sağlamış olduğu iletişim ve bilgilendirme imkânlarından yeterince yararlanamadıkları izlenimini vermektedir.

2.2.1.13. İşletmelerin Halka Arz Durumu ve Halka Arz Konusundaki Düşünceleri

Görüşme yapılan işletmelerin hiçbiri halka arzı gerçekleştirmemiştir.

Çizelge 2.19: İşletmelerin halka arz konusundaki tutum ve düşünceleri

	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
Sermaye piyasasına kolayca girebiliyoruz.	38 (%76)	2 (%4)	9 (%18)	1 (%2)	–
Halka arz konusunda yeterince bilgi sahibiyiz.	14 (%28)	5 (%10)	11 (%22)	15 (%30)	5 (%10)
Gelecekte halka arzı düşünüyoruz.	42 (%84)	6 (%12)	2 (%4)	–	–

İşletmelerin %80'i sermaye piyasasına kolayca giremediğini belirtirken, %18'i kararsız olduğunu, %2'si kolayca girebildiğini belirtmiştir. İşletmeler hukuki yapılarının yetersizliğinin yanı sıra yeteri kadar bilgi sahibi olmadıklarını ve maliyeti karşılayabilecek sermayelerinin olmaması nedeniyle sermaye piyasasına kolayca giremediklerini ifade etmişlerdir.

İşletmelerin %38'i halka arz konusunda yeterince bilgi sahibi olmadığını, %22'si kararsız olduğunu, ismini duyduğunu fakat içeriğini bilmediğini, %40'ı ise yeterince bilgi sahibi olduğunu belirtmiştir. İşletmelerin %96'sı gelecekte halka arzı gerçekleştirilmeyi düşünmemekte, %4'ü kararsız kalmaktadır.

2.2.1.14. İşletmelerin Bankalarla İlişkileri

İşletmelere kaç yıldır bankalarla çalışmakta oldukları sorulmuştur. Bankalarla en az çalışılan süre 2 yıl en fazla çalışılan 36 yıldır. Ortalama 14 yıldır bankalarla çalışılmaktadır. Görüşme yapılan işletmelerin %10'u 1-5 yıl arası, %30'u 5-10 yıl arası,

%40'ı 10-20 yıl arası, %18'i 20-30 yıl arası, bir işletme ise 36 yıldır banka ile çalışmaktadır.

Çizelge 2.20: Bankalarla çalışılan süre (Yıl)

Minimum	Maksimum	Ortalama	Standart Sapma
2	36	13,86	7,57

Hemen hemen bütün işletmelerin kuruldukları yıl itibariyle bankalarla çalışmaya başladıkları görülmektedir. İşletmelerin %24'ü en azından bir banka, %12'si 2, %28'i 3, %12'si 4, %24'ü 5 ve üzeri banka ile çalışmaktadır. İşletmelerin %56'sı sürekli, %20'si sık sık, %14'ü ara sıra, %8'i nadiren bankalarla çalışmaktayken, %2'si ise hiç çalışmamaktadır.

2.2.1.15. İşletmelerin Kredi Kullanımı

İşletmelere hiç kredi kullanıp kullanmadıkları sorulmuştur. İşletmelerin %74'ü daha önce kredi kullanmışken, %26'sı ise hiç kredi kullanmamıştır. Kredi vadelerine bakıldığında orta vadeli kredilerin ağırlıkta olduğu görülmektedir. Kredi kullanan işletmelerin %54'ü orta, %10'u uzun, %10'u ise kısa vadeli kredi kullanmıştır. İşletmelerin %26'sı 50000 YTL'den az, %46'sı 50001-100000 YTL %18'i 100001-250000 YTL, %8'i 250001-500000 YTL, %2'si 500001 YTL den fazla miktarda kredi kullanmıştır.

2.2.1.16. İşletmelerin Finansman Sorunu Yaşama Durumu

İşletmelere finansman sorunu yaşayıp yaşamadıkları sorulmuştur.

Çizelge 2.21: İşletmelerin finansman sorunu yaşama durumu

	Hiç	Nadiren	Arasıra	Sık sık	Sürekli	Toplam
İşletme Sayısı	6	13	23	5	3	50
%	12	26	46	10	6	100

İşletmelerin %46'sı ara sıra, %10'u sık sık, %6'sı ise sürekli finansman sorunu yaşadığını belirtirken, %26'sı nadiren, %12'si ise hiç finansman sorunu yaşanmadığını ifade etmişlerdir.

Çizelge 2.22: İşletme türüne göre işletmelerin finansman sorunu yaşama sıklığı

Firma Türü	Finansman sorunu yaşama sıklığı					Toplam
	Hiç	Nadiren	Arasıra	Sıksık	Sürekli	
Mikro	4	9	13	1	2	29
İşletme ölçeği içinde %	% 13,8	% 31	%44,8	%3,4	%6,9	%100
Küçük	1	1	9	4	1	16
İşletme ölçeği içinde %	%6,3	%6,3	%56,3	%25	%6,3	%100
Orta	1	3	1	0	0	5
İşletme ölçeği içinde %	%20	%60	%20	%0	%0	%100
Toplam	6	13	23	5	3	50
İşletme ölçeği içinde %	%12	%26	%46	%10	%6	%100

Mikro ölçekteki işletmelerin %6,9'u, küçük ölçekli işletmelerin %6,3'ü sürekli finansman sorunu yaşarken, orta ölçekli işletmelerin hiçbiri sürekli finansman sorunu ile karşılaşmamaktadır. Mikro ölçekli işletmelerin %3,4'ü, küçük ölçekli işletmelerin %25'i sık sık finansman sorunları ile karşılaşırken, orta ölçekli işletmeler finansman sorunlarıyla sık sık karşılaşmadıklarını belirtmektedir. Mikro ölçekteki işletmelerin %44'ü, küçük ölçekli işletmelerin %56,3'ü, orta ölçekli işletmelerin %20'si ara sıra finansman sorunu yaşamaktadır. Mikro ölçekteki işletmelerin %31'i, küçük ölçekteki işletmelerin %6,3'ü, orta ölçekli işletmelerin ise %60'ı nadiren finansman sorunu yaşamaktadır. Hiç finansman sorunu yaşamayan işletmeler mikro ölçekli işletmelerin %13,8'ini, küçük ölçeklerin %6,3'ünü, orta ölçeklilerin %20'sini oluşturmaktadır.

2.2.1.17. İşletmelerin Finansman Araçlarını Kullanma Sıklığı

İşletmelere finansal araçları ne sıklıkla kullandıkları sorulmuş. Neticede elde edilen veriler aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

Çizelge 2.23: İşletmelerin finansal araçları kullanma sıklığı

	Hiç	Nadiren	Ara sıra	Sık sık	Sürekli
Ticari banka kredisi kullanıyoruz.	20 (%40)	8 (%16)	13 (%26)	6 (%12)	3 (%6)
Yatırım Bankası kredisi kullanıyoruz.	49 (%98)	–	1 (%2)	–	–
Eximbank kredisi kullanıyoruz.	49 (%98)	–	1 (%2)	–	–
Leasing yapıyoruz.	45 (%90)	3 (%6)	2 (%4)	–	–
Factoring yapıyoruz.	48	1	1	–	–

	(%96)	(%2)	(%2)		
Risk sermayesi kullanıyoruz.	47 (%94)	2 (%4)	1 (%2)	-	-
Esnafa borçlanıyoruz.	27 (%54)	10 (%20)	8 (%16)	3 (%6)	2 (%4)
Dış ülkelerden borçlanıyoruz.	46 (%92)	1 (%2)	1 (%2)	1 (%2)	1 (%2)
Vergi muafiyetlerinden yararlanıyoruz.	36 (%72)	9 (%18)	5 (%10)	-	-
AB'nin sağlamış olduğu KOBİ finansmanı desteklerinden yararlanıyoruz.	46 (%92)	2 (%4)	2 (%4)	-	-
Kredi Garanti Fonundan yararlanıyoruz.	47 (%94)	2 (%4)	1 (%2)	-	-
KOBİ yatırımlarına sağlanan devlet desteklerinden yararlanıyoruz.	44 (%88)	3 (%6)	2 (%4)	1 (%2)	-
KOSGEB'in Ar-ge desteklerinden yararlanıyoruz.	47 (%94)	2 (%4)	1 (%2)	-	-
TÜBİTAK-TİDEB'in Ar-ge desteklerinden yararlanıyoruz.	49 (%98)	1 (%2)	-	-	-
TTGV'nin sağladığı Ar-ge desteklerinden yararlanıyoruz.	49 (%98)	1 (%2)	-	-	-
EUREKA'nın sağladığı Ar-ge desteklerinden yararlanıyoruz.	50 (%100)	-	-	-	-
Bankaların sağladığı KOBİ kredilerinden yararlanıyoruz.	44 (%88)	3 (%6)	3 (%6)	-	-
Barter kullanıyoruz.	49 (%98)	1 (%2)	-	-	-

İşletmelerin finansman araçlarından en önemlisi olarak gördükleri ticari banka kredilerini kullanma sıklığına bakıldığında %40'ı hiç kullanmazken, %16'sı nadiren, %26'sı ara sıra, %12'si sık sık, %3'ü ise sürekli kullandığını belirtmiştir. İşletmelerin %60'ının ticari banka kredilerine başvurduğu görülmektedir.

İşletmelerin %98'lik gibi önemli bir kısmı hiç yatırım bankası ve Eximbank kredilerinden yararlanmadığını belirtirken, sadece bir işletme ara sıra yatırım bankası ve Eximbank kredilerinden yararlandığını belirtmiştir.

İşletmelerin %90'ı hiç Leasing yapmadığını belirtirken, %6'sı nadiren yapmakta, %4'ü ise ara sıra Leasing yaptığını belirtmiştir.

İşletmelerin %96'sı hiç factoring yapmadığını belirtirken, bir işletme nadiren, bir işletme ise ara sıra factoring yaptığını belirtmiştir.

İşletmelerin %94'ü hiç risk sermayesi kullanmadığını belirtirken, %4'ü nadiren, bir işletme ara sıra kullandığını belirtmiştir.

İşletmelerin %54'ü esnafa hiç borçlanmadığını belirtirken, %20'si nadiren, %16'sı ara sıra, %6'sı sık sık, %4'ü sürekli esnafa borçlandığını belirtmiştir.

İşletmelerden %92'si hiç dış ülkelerden borçlanma yoluna başvurmaz olduğunu belirtirken, bir işletme nadiren, bir işletme ara sıra, bir işletme sık sık, bir işletme de sürekli dış ülkelerden borçlandığını belirtmiştir.

İşletmelerin %92'si AB'nin sağlamış olduğu KOBİ finansman desteklerinden hiç yararlanmadığını belirtirken, %4'ü nadiren, %4'ü ara sıra yararlandığını belirtmiştir.

İşletmelerin %94'ü Kredi Garanti Fonundan hiç yararlanmadığını belirtirken, %4'ü nadiren, bir işletme ara sıra yararlandığını belirtmiştir.

İşletmelerin %88'i KOBİ yatırımlarına sağlanan devlet desteklerinden hiç yararlanmadığını belirtirken, %6'sı nadiren, %4'ü ara sıra, bir işletme sık sık yararlandığını belirtmiştir.

İşletmelerin %94'ü KOSGEB'in Ar-Ge desteklerinden hiç yararlanmadığını belirtirken, %4'ü nadiren, sadece bir işletme ara sıra yararlandığını belirtmiştir.

İşletmelerin %98'lik kısmı TÜBİTAK-TİDEB'in ve TTGV'nin sağladığı Ar-Ge desteklerinden hiç yararlanmadığını belirtirken, sadece bir işletme nadiren yararlandığını belirtmiştir.

İşletmelerin tamamı EUREKA'nın sağladığı Ar-Ge desteklerinden hiç yararlanmadığını belirtmiştir.

İşletmelerin %88'i hiç bankaların sağladığı KOBİ kredilerinden yararlanmadığını belirtirken, %6'sı nadiren, %6'sı ara sıra yararlandığını belirtmiştir.

İşletmelerin %98'i hiç barter kullanmadığını belirtirken, yalnızca bir işletme nadiren kullandığını belirtmiştir.

Vergi muafiyetleri konusunda işletmelerin %72'si hiç yararlanamazken, %18'i nadiren, %10'u ise ara sıra yararlanmakta olduğunu belirtmiştir.

2.2.1.18. İşletmelerin Finansman Araçları Konusunda Bilgi Sahibi Olma ve Gelecekte Kullanma Konusundaki Düşünceleri

İşletmelerin karşılaştıkları finansman sorunlarına çözüm ararken başvurabilecekleri finansal araçları ne kadar tanıdıkları ve gelecekte kullanmayı düşünüp düşünmedikleri konusundaki görüşleri aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

Çizelge 2.24: İşletmelerin finansal araçları tanıma ve gelecekte kullanma konusundaki düşünceleri

	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
Bankaların sağladığı KOBİ kredilerinden yeterince haberdarız.	25 (%50)	10 (%20)	6 (%12)	8 (%16)	1 (%2)
Bankaların sağladığı KOBİ kredilerinden gelecekte yararlanmayı düşünüyoruz.	16 (%32)	3 (%6)	12 (%24)	14 (%28)	5 (%10)
Risk sermayesi konusunda yeterince bilgimiz var.	25 (%50)	5 (%10)	5 (%10)	10 (%20)	5 (%10)
Risk sermayesini gelecekte kullanmayı düşünüyoruz.	34 (%68)	2 (%4)	10 (%20)	2 (%4)	2 (%4)
Leasing kullanımı konusunda yeterince bilgimiz var.	15 (%30)	6 (%12)	20 (%40)	9 (%18)	–
Gelecekte Leasing yapmayı düşünüyoruz.	33 (%66)	2 (%4)	9 (%18)	4 (%8)	2 (%4)
Factoring konusunda yeterince bilgimiz var.	18 (%36)	2 (%4)	6 (%12)	16 (%32)	8 (%16)
Gelecekte Factoring yapmayı düşünüyoruz.	32 (%64)	2 (%4)	12 (%24)	3 (%6)	1 (%2)
Barter kullanımı konusunda yeterince bilgimiz var.	31 (%62)	4 (%8)	7 (%14)	5 (%10)	3 (%6)
Gelecekte Barter kullanmayı düşünüyoruz.	40 (%80)	–	8 (%16)	–	2 (%4)

İşletmelerin %70'i bankaların KOBİ kredilerinden yeterince haberdar olmadığını belirtirken, %38'i gelecekte bankaların KOBİ kredilerinden yararlanmayı düşündüğü, yine %38'i gelecekte yararlanmayı düşünmediğini belirtirken bir eşitlik sözü konusu olduğu görülmektedir.

İşletmelerin %60'ı risk sermayesi hakkında yeterince bilgi sahibi olmadığını belirtirken, %72'lik önemli bir kısmı gelecekte de risk sermayesini kullanmayı düşünmediğini belirtmiştir.

İşletmeler Leasing ismini duymalarına rağmen tam olarak anlamını bilmeyip sadece konusunu bilen %40 gibi önemli bir oranla Leasing hakkında yeterince bilgi sahibi olmalarına kararsız kaldıklarını belirtmişler, %70'lik kısmı da gelecekte Leasing yapmayı düşünmediğini belirtmiştir.

İşletmelerin %48'i Factoring konusunda yeterince bilgi sahibi olduğunu belirtmiş, gelecekte ise sadece %8'i Factoring yapmayı düşünürken, %24'ü kararsız kalmış, %68'i gelecekte Factoring yapmayı düşünmediklerini belirtmiştir.

İşletmelerin %70'i barter hakkında yeterli bilgiye sahip olmadığını, %14'ü kararsız, %16'sı bilgi sahibi olduğunu belirtmiştir. İşletmelerin %80'i gelecekte barter kullanmayı düşünmediğini belirtirken, %16'sı kararsız olduğunu, sadece bir işletme barter kullandığını belirtmiştir.

Kobiler, finansman yöntemlerinden düşük düzeyde haberdarken, finansman kaynaklarına başvurma konusunda daha isteksizdirler.

2.2.1.19. İşletmelerin Kredi Çeşit ve Miktarlarının Yeterliliği Konusundaki Düşünceleri

Anket bulguları aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

Çizelge 2.25: İşletmelerin kredi çeşit ve miktarlarının yeterliliği konusundaki düşünceleri

	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
KOBİ'lere yeterince kredi çeşidi sağlanmamaktadır.	2 (%4)	2 (%4)	7 (%14)	19 (%38)	20 (%40)
KOBİ'lere verilen kredi miktarı yetersizdir.	2 (%4)	3 (%6)	9 (%18)	18 (%36)	18 (%36)
Kredi geri ödeme süreleri yeterli değildir.	8 (%16)	3 (%6)	8 (%16)	12 (%24)	19 (%38)

İşletmelerin %8'i KOBİ'lere yeterince kredi çeşidi sağlanmadığı görüşüne katılmazken, %14'ü kararsız kalmış, %78'i katıldığını belirtmiştir.

İşletmelerin %10'u KOBİ'lere verilen kredi miktarının yetersiz olduğu görüşüne katılmazken, %18'i kararsız kalmış, %72'si KOBİ'lere verilen kredi miktarının yetersiz olduğunu belirtmiştir.

İşletmelerin %22'si kredi geri ödeme sürelerinin yetersiz olduğuna katılmazken, %16'sı kararsız kalmış, %60'ı kredi geri ödeme sürelerinin yetersiz olduğuna katıldıklarını belirtmiştir.

2.2.1.20. İşletmelerin Kredi Bulmada Karşılaştıkları Güçlüğü Nedenlerine Yönelik Düşünceleri

İşletmeler finansman sıkıntılarını giderebilmek için başvurdukları kredilerde karşılaştıkları sorunlar hakkındaki düşünceleri aşağıdaki tabloda belirtilmiştir.

Çizelge 2.26: İşletmelerin kredi bulmada karşılaştığı güçlüğü nedenlerine yönelik düşünceleri

	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
Teminat yetersizliği nedeniyle kredi bulmada güçlük çekiyoruz.	15 (%30)	11 (%22)	2 (%4)	14 (%28)	8 (%16)
Yüksek faiz oranları nedeniyle kredi bulmada güçlük çekiyoruz.	11 (%22)	20 (%40)	5 (%10)	8 (%16)	6 (%12)
Bilânço, kar ve zarar cetvelinin yetersizliği nedeniyle kredi bulmada güçlük çekiyoruz.	21 (%42)	13 (%26)	3 (%6)	7 (%14)	6 (%12)

İşletmelerin %52'si teminat yetersizliği yüzünden kredi bulmada güçlük çekildiği görüşüne katılmazken, %4'ü kararsız, %44'ü ise teminat yetersizliği yüzünden kredi bulmada güçlük çekildiği görüşüne katılmaktadır.

İşletmelerin %62'si yüksek faiz oranları nedeniyle kredi bulmada zorluk çekildiği görüşüne katılmazken, %10'u kararsız kalmış, %28'i yüksek faiz nedeniyle kredi bulmada güçlük çekildiğini belirtmiştir.

İşletmelerin %68 gibi önemli kısmı bilânço, kar ve zarar cetvelinin yetersizliği nedeniyle kredi bulmada güçlük çekildiğine katılmazken, %6'sı kararsız kalmış, %26'sı bilânço, kar ve zarar cetvelinin yetersizliği yüzünden kredi bulmada güçlük çekildiğini belirtmişlerdir.

2.2.1.21. İşletmelerin Kobi Destekleri ile Kredi İmkân ve Koşulları Konusunda Bilgi Sahibi Olma ve Gelecekte Kullanma Konusundaki Düşünceleri

İşletmelerin finansman sorunlarına çözüm için başvurabilecekleri destek kaynakları ve gelecekte kullanmaları konusundaki düşünceleri aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

Çizelge 2.27: İşletmelerin KOBİ destek ve kredilerinden haberdar olma ve gelecekte kullanma konusundaki düşünceleri

	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
Kredi imkânlarından her zaman haberdar olabiliyoruz.	8 (%16)	24 (%48)	6 (%12)	10 (%20)	2 (%4)
Kredi imkânlar ve koşulları konusunda yeterince bilgimiz var.	9 (%18)	18 (%36)	11 (%22)	9 (%18)	3 (%6)
AB'nin sağlamış olduğu KOBİ finansmanı desteklerinden yeterince haberdarız.	37 (%74)	5 (%10)	5 (%10)	3 (%6)	–
AB'nin KOBİ finansmanı desteklerinden gelecekte yararlanmayı düşünüyoruz.	26 (%52)	2 (%4)	10 (%20)	9 (%18)	3 (%6)
Kredi Garanti Fonu hakkında yeterince bilgimiz var.	32 (%64)	5 (%10)	7 (%14)	4 (%8)	2 (%4)
Kredi Garanti Fonundan gelecekte yararlanmayı düşünüyoruz.	31 (%62)	3 (%6)	11 (%22)	4 (%8)	1 (%2)
KOBİ yatırımlarına sağlanan devlet desteklerinden yeterince haberdarız.	29 (%58)	8 (%16)	9 (%18)	4 (%8)	–
KOBİ yatırımlarına devlet desteklerinden gelecekte yararlanmayı düşünüyoruz.	19 (%38)	1 (%2)	14 (%28)	9 (%18)	7 (%14)
BASEL II ve işletmemize olası etkileri konusunda yeterince bilgi sahibiyiz.	38 (%76)	5 (%10)	3 (%6)	2 (%4)	2 (%4)

İşletmelerin %64'ü kredi imkânlarından yeterince haberdar olunabildiğine katılmazken, %12'si kararsız olduğunu, %24'ü kredi imkânlarından yeterince haberdar olabildiklerini belirtmişlerdir.

İşletmelerin %54'ü kredi imkânlar ve koşulları hakkında yeterince bilgi sahibi olduğuna katılmazken, %22'si kararsız olduğunu, %24'ü kredi imkânlar ve koşulları konusunda bilgi sahibi olduğunu belirtmiştir.

İşletmelerin %84'ü AB'nin sağlamış olduğu KOBİ finansmanı desteklerinden yeterince haberdar olunuşuna katılmazken, %56'sı da gelecekte AB'nin sağlamış olduğu KOBİ finansmanı desteklerinden yararlanmayı düşünmediğini belirterek işletmelerin AB'ye karşı artık tavır aldığını açıkça göstermektedir.

İşletmelerin %74 gibi önemli bir kısmı Kredi Garanti Fonu hakkında yeterince bilgi sahibi olduğuna katılmazken, %68'i gelecekte Kredi Garanti Fonundan yararlanmayacağını belirtmiştir.

İşletmelerin %74'ü KOBİ yatırımlarına sağlanan devlet desteklerinden yeterince haberdar olduğuna katılmazken, %22'si kararsız olduğunu, sadece %8'i haberdar olduğunu belirtmiştir. İşletmelerin %40'ı gelecekte KOBİ yatırımlarına sağlanan devlet desteklerinden yararlanmayı düşünmediğini belirtirken, %28'i kararsız olduğunu, %32'si yararlanmayı düşündüğünü belirtmiştir.

İşletmelerin %86 gibi önemli kısmı BASEL II ve işletmeye olası etkileri konusunda yeterince bilgi sahibi olduğuna katılmazken, %6'sı kararsız olduğunu, %8'i yeterince bilgi sahibi olduğunu belirtmiştir.

2.2.1.22. İşletmelerin Finansman Sorunun Kaynağı Konusundaki Düşünceleri

İşletmeler karşılaştıkları finansman sorunlarının kaynağına yönelik düşünceleri aşağıdaki tabloda belirtilmiştir.

Çizelge 2.28: İşletmelerin finansman sorunlarının kaynağı konusundaki düşünceleri

	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
Kredi bulamadığımız için finansman sorunu yaşıyoruz.	19 (%38)	11 (%22)	2 (%4)	14 (%28)	4 (%8)
Kredi maliyetleri yüksek olduğu için finansman sorunu yaşıyoruz.	20 (%40)	16 (%32)	2 (%4)	8 (%16)	4 (%8)
Yatırımlardaki artış nedeniyle finansman sorunu yaşıyoruz.	17 (%34)	13 (%26)	4 (%8)	11 (%22)	5 (%10)

Özkaynak yaratamadığımız için finansman sorunu yaşıyoruz.	18 (%36)	8 (%16)	7 (%14)	13 (%26)	4 (%8)
Nakit para akışı sağlayamadığımız için finansman sorunu yaşıyoruz.	15 (%30)	7 (%14)	4 (%8)	12 (%24)	12 (%24)
Hammadde temini nedeniyle finansman sorunu yaşıyoruz.	34 (%68)	5 (%10)	4 (%8)	4 (%8)	3 (%6)
İthal girdi kullanımı nedeniyle finansman sorunu yaşıyoruz.	39 (%78)	4 (%8)	2 (%4)	5 (%10)	–
Döviz sıkıntısı nedeniyle finansman sorunu yaşıyoruz.	36 (%72)	3 (%6)	2 (%4)	5 (%10)	4 (%8)
Ülkedeki yüksek enflasyon ve ekonomik istikrarsızlık nedeniyle fin. sorunu yaşıyoruz.	22 (%44)	9 (%18)	5 (%10)	9 (%18)	5 (%10)
Pazarlama ve dağıtım sorunları nedeniyle finansman sorunu yaşıyoruz.	29 (%58)	7 (%14)	6 (%12)	4 (%8)	4 (%8)

İşletmelerin %60'ı kredi bulamadığı için finansman sorunu yaşandığına katılmazken, %4'ü kararsız olduğunu, %28'i kredi bulamadığı için finansman sorunu yaşadığını belirtmiştir.

İşletmelerin %72 gibi önemli bir kısmı kredi maliyetlerinin yüksek olmasından kaynaklanan bir finansman sorunu olduğuna katılmazken, burada işletmelerin kredi bulmaları halinde maliyetini pek umursamayacağı da göze çapmaktadır.

İşletmelerin %60'ı yatırımlarındaki artış nedeniyle finansman sorunu yaşandığına katılmazken, %8'i kararsız olduğunu, %32'si yatırımlardaki artışın finansman sorunu olduğuna katıldığını belirtmiştir. Buradan ölçeğini büyütmeye çalışan işletmelerinin payının %32 olduğunu da görebilmekteyiz.

İşletmelerin %52'si özkaynak yaratamadığı için finansman sorunu yaşandığına katılmazken, %14'ü kararsız olduğunu, %34'ü özkaynak yaratamadığı için finansman sorunu yaşandığını belirtmiştir.

İşletmelerin %48'i nakit para akışının sağlanamamasından dolayı finansman sorunu yaşandığına katılırken en önemli sorunlardan biri meydana çıkmış oluyor.

İşletmelerin %78'i hammadde temini nedeniyle finansman sorunu yaşandığına katılmazken, %8'i kararsız olduğunu, %14'ü hammadde temini nedeniyle finansman sorunu yaşandığını belirtmiştir.

İşletmelerin %86'sı ithal girdi kullanımı nedeniyle finansman sorunu yaşandığına katılmazken, %4'ü kararsız olduğunu, %10'u ithal girdi nedeniyle finansman sorunu yaşandığını belirtmiştir.

İşletmelerin %78'i döviz sıkıntısı nedeniyle finansman sorunu yaşandığına katılmazken, %4'ü kararsız olduğunu, %18'i döviz sıkıntısı nedeniyle finansman sorunu yaşandığını belirtmiştir.

İşletmelerin %62'si ülkedeki yüksek enflasyon ve ekonomik istikrarsızlık nedeniyle finansman sorunu yaşandığına katılmazken, %10'u kararsız olduğunu, %28'i yüksek enflasyon ve ekonomik istikrarsızlık nedeniyle finansman sorunu yaşandığını belirtmiştir.

İşletmelerin %72'si pazarlama ve dağıtım sorunları nedeniyle finansman sorunu yaşandığına katılmazken, %12'si kararsız, %16'sı pazarlama ve dağıtım sorunları nedeniyle finansman sorunu yaşandığını belirtmiştir.

2.2.1.23. İşletmelerin Mevcut Vergi Sistemi Konusundaki Tutum ve Düşünceleri

Vergi muafiyetlerinden yararlanabilme ve mevcut vergi sisteminin yeterliliği ve adaletli olup olmadığı konusundaki düşünceleri aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

Çizelge 2.29: İşletmelerin mevcut vergi sistemi içindeki tutum ve düşünceleri

	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
Vergi muafiyetlerinden yararlanabiliyoruz.	30 (%60)	8 (%16)	9 (%18)	2 (%4)	1 (%2)
Mevcut vergi sisteminin adaletli olduğunu düşünüyoruz.	30 (%60)	8 (%16)	7 (%14)	4 (%8)	1 (%2)
Mevcut vergi sisteminin yeterli olduğunu düşünüyoruz.	28 (%56)	11 (%22)	7 (%14)	4 (%8)	–

İşletmelerin %76'sı vergi muafiyetlerinden yararlanmadığını belirtirken, %18'i kararsız olduğunu, %6'sı vergi muafiyetlerinden yararlandığını belirtmiştir.

İşletmelerin %76'sı mevcut vergi sisteminin adaletli olduğuna katılmazken, %14'ü kararsız olduğunu, %10'u mevcut vergi sisteminin adaletli olduğunu belirtmiştir.

İşletmelerin %78'i mevcut vergi sisteminin yeterli olduğuna katılmazken, %14'ü kararsız olduğunu, %8'i mevcut vergi sisteminin yeterli olduğunu belirtmiştir.

2.2.1.24. İşletmelerin AB'ye Üyeliğin Sektöre Etkisi Konusundaki Düşünceleri

İşletmelerin %36'sı Türkiye'nin AB'ye etkisinin olumlu olacağı düşüncesine kesinlikle katılmamakta, %8'i katılmamakta, %30'u kararsız kalırken %16'sı etkinin önemli olacağı düşüncesine katılmakta, %10 ise kesinlikle katılmaktadır.

2.2.2. Ki-Kare Testleri

Bu kısımda Ki-kare bağımsızlık testi kullanılarak belirlenmiş olan araştırma soruları test edilecektir. Değişkenler arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını test eden araştırma soruları için yapılan ki-kare testlerinin tümünde $sd > 1$ ve beklenen değeri 5'den küçük olan gözenek sayısının toplam gözenek sayısının %20'sini aştığı belirlenmiştir. Bu nedenle Ki-kare anlamlılık testine ilişkin sonuçların yorumlanması doğru olmayacağından yorumlar çapraz tablo üzerinden sadece frekans ve yüzdeler kullanılarak yapılmıştır.

2.2.2.1. Finansman Sorunu Yaşanma Sıklığının İşletme Ölçeğine Göre Değişip Değişmediği

Araştırma sorusu 1: İşletmenin ölçeği ile finansman sorunu yaşama sıklığı arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?

Çizelge 2.30: İşletmelerin finansman sorunu yaşama sıklığı - işletme ölçeği değişkenleri için Ki-kare Test Sonuçları

İşletme Ölçeği	Finansman sorunu yaşama sıklığı					Toplam
	Hiç	Nadiren	Arasıra	Sık sık	Sürekli	
Mikro						
Sayı	4	9	13	1	2	29
İşletme ölçeği içinde %	% 13,8	% 31	%44,8	%3,4	%6,9	%100
Küçük						
Sayı	1	1	9	4	1	16
İşletme ölçeği içinde %	%6,3	%6,3	%56,3	%25	%6,3	%100
Orta						
Sayı	1	3	1	0	0	5
İşletme ölçeği içinde %	%20	%60	%20	%0	%0	%100
Toplam						
Sayı	6	13	23	5	3	50
İşletme ölçeği içinde %	%12	%26	%46	%10	%6	%100

Çapraz tabloya göre, mikro ölçekli işletmelerin %44,8'i, küçük ölçekli işletmelerin %56,3'ü ara sıra finansman sorunu yaşarken orta ölçekli işletmelerin %60'ı

nadiren finansman sorunu yaşamaktadır. İşletmelerin finans sorunu yaşama sıklığının ölçeğe göre değişmediği söylenebilir.

2.2.2.2. Ayrı Bir Finansman Bölümünün Varlığının İşletme Ölçeğine Göre Değişip Değişmediği

Araştırma sorusu 2: İşletme ölçeği ile ayrı bir finansman bölümünün olup olmaması arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?

Çizelge 2.31: İşletmelerin ayrı bir finansman bölümü varlığı - işletme türü değişkenleri için Ki-kare Test Sonuçları

İşletme ölçeği		Ayrı bir finansman bölümü var mı?		Toplam
		var	yok	
Mikro	Sayı	2	27	29
	İşletme ölçeği içinde %	% 6,9	% 93,1	%100
Küçük	Sayı	3	13	16
	İşletme ölçeği içinde %	%18,8	%81,3	%100
Orta	Sayı	3	2	5
	İşletme ölçeği içinde %	%60	%40	%100
Toplam	Sayı	8	42	50
	İşletme ölçeği içinde %	%64	%36	%100

Çapraz tabloya göre, mikro ölçekli işletmelerin %93'ünde küçük ölçekli işletmelerin ise %81'in de ayrı bir finans bölümü bulunmazken orta ölçekli işletmelerin %40'ında ayrı bir finans bölümü yoktur. Ayrı bir finans bölümü bulunması ile ölçek arasında bir ilişki olduğunu söylemek zor olmakla beraber ölçek büyüdükçe finans birimine sahip olma oranının arttığını gözden uzak tutmamak gerekir.

2.2.2.3. Alternatif Finansman Araçlarının Kullanma Sıklığının İşletme Ölçeğine Göre Değişip Değişmediği

Araştırma sorusu 3: İşletme ölçeği ile ticari banka kredisi kullanma sıklığı arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?

Çizelge 2.32: İşletmelerin ticari banka kredisi kullanma sıklığı - işletme ölçeği değişkenleri için Ki-kare Test Sonuçları

İşletme Ölçeği	Banka kredisi kullanma sıklığı					Toplam
	Hiç	Nadiren	Arasıra	Sıksık	Sürekli	

Mikro	Sayı	15	5	5	2	2	29
İşletme ölçeği içinde %		% 51,7	% 17,2	%17,2	%6,9	%6,9	%100
Küçük	Sayı	2	3	6	4	1	16
İşletme ölçeği içinde %		%12,5	%18,8	%37,5	%25	%6,3	%100
Orta	Sayı	3	0	2	0	0	5
İşletme ölçeği içinde %		%60	%0	%40	%0	%0	%100
Toplam	Sayı	20	8	13	6	3	50
İşletme ölçeği içinde %		%40	%16	%26	%12	%6	%100

Çapraz tabloya göre, orta ölçekteki işletmelerin %60'ı, mikro ölçektekilerin %51,7'si küçük ölçeklilerin ise %12,5'i hiç ticari banka kredisi kullanmamaktadır. Orta ölçekteki işletmelerin %40'ı küçük ölçektekilerin %37,5'i mikro ölçeklilerin %17,2'si arasıra ticari banka kredisi kullanmakta mikro ve küçük ölçekteki işletmeler nadiren veya sık sık ticari banka kredilerini kullanmaktadır. Ticari banka kredisi kullanımı ölçeğe göre değişmemektedir denilebilir.

Araştırma sorusu 4: İşletme ölçeği ile yatırım bankası kredisi kullanma sıklığı arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?

Çizelge 2.33: İşletmelerin yatırım bankası kredisi kullanma sıklığı - işletme ölçeği değişkenleri için Ki-kare Test Sonuçları

İşletme ölçeği	yatırım bankası kredisi kullanma sıklığı	hiç	arasıra	Toplam
Mikro	Sayı	29	0	29
İşletme ölçeği içinde %		% 100	% 0	%100
Küçük	Sayı	16	0	16
İşletme ölçeği içinde %		%100	%0	%100
Orta	Sayı	4	1	5
İşletme ölçeği içinde %		%80	%20	%100
Toplam	Sayı	49	1	50
İşletme ölçeği içinde %		%98	%2	%100

Çapraz tabloya göre, mikro ve küçük ölçekteki işletmelerin hiçbiri yatırım bankası kredisi kullanmazken orta ölçekli işletmelerin %20'si yatırım bankası kredisi kullanmaktadır. İşletme ölçeği ile yatırım bankası kredisi kullanımı arasında anlamlı bir ilişki olmadığı söylenebilir.

Araştırma sorusu 5: İşletme ölçeği ile Eximbank kredisi kullanma sıklığı arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?

Çizelge 2.34: İşletmelerin Eximbank kredisi kullanma sıklığı - işletme ölçeği değişkenleri için Ki-kare Test Sonuçları

İşletme ölçeği		Eximbank kredisi kullanma sıklığı		Toplam
		hiç	arasıra	
Mikro	Sayı	29	0	29
	İşletme ölçeği içinde %	% 100	% 0	%100
Küçük	Sayı	16	0	16
	İşletme ölçeği içinde %	%100	%0	%100
Orta	Sayı	4	1	5
	İşletme ölçeği içinde %	%80	%20	%100
Toplam	Sayı	49	1	50
	İşletme ölçeği içinde %	%98	%2	%100

Çapraz tabloya göre, mikro ve küçük ölçekteki işletmelerin hiçbiri Eximbank kredisi kullanmazken orta ölçekli işletmelerin %20'si Eximbank kredisi kullanmaktadır. İşletme ölçeği ile Eximbank kredisi kullanımı arasında anlamlı bir ilişki olmadığı söylenebilir.

Araştırma sorusu 6: İşletme ölçeği ile leasing yapma sıklığı arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?

Çizelge 2.35: İşletmelerin leasing yapma sıklığı - işletme ölçeği değişkenleri için Ki-kare Test Sonuçları

İşletme ölçeği		Leasing yapma sıklığı			Toplam
		hiç	nadiren	arasıra	
Mikro	Sayı	28	1	0	29
	İşletme ölçeği içinde %	% 96,6	% 3,4	% 0	%100
Küçük	Sayı	14	1	1	16
	İşletme ölçeği içinde %	%87,5	%6,3	%6,3	%100
Orta	Sayı	3	1	1	5
	İşletme ölçeği içinde %	%60	%20	%20	%100
Toplam	Sayı	45	3	2	50
	İşletme ölçeği içinde %	%90	%6	%4	%100

Çapraz tabloya göre, mikro ölçekteki işletmelerin %96,6'sı küçük ölçekli işletmelerin %87,5'i orta ölçekli işletmelerin %60'ı hiç leasing yapmamıştır. Mikro ölçekli işletmelerin %3,4'ü küçük ölçekli işletmelerin %6,3'ü orta ölçekli işletmelerin

%20'si nadiren, küçük ölçekli işletmelerin %6,3'ü orta ölçekli işletmelerin %20'si ara sıra leasing yapmaktadır. Leasing yapmanın ölçeğe göre değişmediği söylenebilir.

Araştırma sorusu 7: İşletme ölçeği ile factoring yapma sıklığı arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?

Çizelge 2.36: İşletmelerin factoring yapma sıklığı - işletme ölçeği değişkenleri için Ki-kare Test Sonuçları

İşletme ölçeği	factoring yapma sıklığı			Toplam	
	hiç	nadiren	arasıra		
Mikro	Sayı	28	1	0	29
	İşletme ölçeği içinde %	% 96,6	% 3,4	% 0	%100
Küçük	Sayı	16	0	0	16
	İşletme ölçeği içinde %	%100	%0	%0	%100
Orta	Sayı	4	0	1	5
	İşletme ölçeği içinde %	%80	%0	%20	%100
Toplam	Sayı	48	1	1	50
	İşletme ölçeği içinde %	%96	%2	%2	%100

Çapraz tabloya göre, mikro ölçekli işletmelerin %96,6'sı küçük ölçekli işletmelerin tamamı orta ölçekli işletmelerin %80'i hiç Factoring yapmamaktadır. Mikro ölçekli işletmelerin %3,4'ü nadiren Factoring yapmaktayken orta ölçekli işletmelerin %20'si ara sıra Factoring yapmaktadır. Factoring yapmanın ölçeğe göre değişmediği söylenebilir.

Araştırma sorusu 8: İşletme ölçeği ile risk sermayesi kullanım sıklığı arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?

Çizelge 2.37: İşletmelerin risk sermayesi kullanım sıklığı - işletme ölçeği değişkenleri için Ki-kare Test Sonuçları

İşletme ölçeği	Risk sermayesi kullanım sıklığı			Toplam	
	hiç	nadiren	arasıra		
Mikro	Sayı	28	1	0	29
	İşletme ölçeği içinde %	% 96,6	% 3,4	% 0	%100
Küçük	Sayı	15	0	1	16
	İşletme ölçeği içinde %	%93,8	%0	%6,3	%100
Orta	Sayı	4	1	0	5
	İşletme ölçeği içinde %	%80	%20	%0	%100
Toplam	Sayı	47	2	1	50
	İşletme ölçeği içinde %	%94	%4	%2	%100

Çapraz tabloya göre, mikro ölçekli işletmelerin %96,6'sı küçük ölçekli işletmelerin %93,8'i orta ölçekli işletmelerin %80'i hiç risk sermayesi kullanmazken, mikro ölçekli işletmelerin %3,4'ü orta işletmelerin %20'si nadiren, küçük işletmelerin %6,3'ü ise ara sıra risk sermayesi kullanmaktadır. Risk sermayesi ölçeğe göre değişmemekte denilebilir.

Araştırma sorusu 9: İşletme ölçeği ile esnafa borçlanma sıklığı arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?

Çizelge 2.38: İşletmelerin esnafa borçlanma sıklığı - işletme ölçeği değişkenleri için Ki-kare Test Sonuçları

İşletme Ölçeği	Esnafa borçlanma sıklığı					Toplam
	Hiç	Nadiren	Arasıra	Sık sık	Sürekli	
Mikro	Sayı 19	5	4	1	0	29
İşletme ölçeği içinde %	% 65,5	% 17,2	%13,8	%3,4	%0	%100
Küçük	Sayı 6	3	4	2	1	16
İşletme ölçeği içinde %	%37,5	%18,8	%25	%12,5	%6,3	%100
Orta	Sayı 2	2	0	0	1	5
İşletme ölçeği içinde %	%40	%40	%0	%0	%20	%100
Toplam	Sayı 27	10	8	3	2	50
İşletme ölçeği içinde %	%54	%20	%16	%6	%4	%100

Çapraz tabloya göre, esnafa borçlanma ölçeğe göre farklılık göstermemekte, işletmeler çoğunlukla esnafa hiç borçlanmamakta ya da nadiren borçlanmaktadır.

Araştırma sorusu 10: İşletme ölçeği ile dış ülkelerden borçlanma sıklığı arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?

Çizelge 2.39: İşletmelerin dış ülkelerden borçlanma sıklığı - işletme ölçeği değişkenleri için Ki-kare Test Sonuçları

İşletme Ölçeği	Dış ülkelerden borçlanma sıklığı					Toplam
	Hiç	Nadiren	Arasıra	Sık sık	Sürekli	
Mikro	Sayı 26	1	1	1	0	29
İşletme ölçeği içinde %	% 89,7	% 3,4	%3,4	%3,4	%0	%100
Küçük	Sayı 16	0	0	0	0	16
İşletme ölçeği içinde %	%100	%0	%0	%0	%0	%100
Orta	Sayı 4	0	0	0	1	5
İşletme ölçeği içinde %	%80	%0	%0	%0	%20	%100
Toplam	Sayı 46	1	1	1	1	50
İşletme ölçeği içinde %	%92	%2	%2	%2	%2	%100

Çapraz tabloya göre, mikro ölçekli işletmelerin %89,7'si küçük ölçekli işletmelerin tamamı orta ölçekli işletmelerin %80'i hiç dış ülkelerden borçlanmazken mikro ölçekli işletmelerin %3,4'ü nadiren dış ülkelerden borçlanmakta, yine mikro ölçekli işletmelerin %3,4'ü ara sıra dış ülkelerden borçlanmaktadır. Mikro işletmelerin %3,4'ü sık sık dış ülkelerden borçlanmaktayken orta ölçekli işletmelerin %20'si sürekli dış ülkelerden borçlanmaktadır. Dış ülkelerden borçlanma ile işletme ölçeği arasında anlamlı bir ilişkinin bulunmadığı söylenebilir.

Araştırma sorusu 11: İşletme ölçeği ile AB KOBİ finansman desteklerinden yararlanma sıklığı arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?

Çizelge 2.40: İşletmelerin AB KOBİ finansman desteklerinden yararlanma sıklığı - işletme ölçeği değişkenleri için Ki-kare Test Sonuçları

İşletme ölçeği		AB KOBİ finansman desteklerinden yararlanma sıklığı			Toplam
		hiç	nadiren	arasıra	
Mikro	Sayı	28	0	0	29
	İşletme ölçeği içinde %	% 96,6	% 0	%3,4	%100
Küçük	Sayı	14	1	1	16
	İşletme ölçeği içinde %	%87,5	%6,3	%6,3	%100
Orta	Sayı	4	1	0	5
	İşletme ölçeği içinde %	%80	%20	%0	%100
Toplam	Sayı	47	2	1	50
	İşletme ölçeği içinde %	%94	%4	%2	%100

Çapraz tabloya göre, mikro ölçekli işletmelerin %96,6'sı, küçük ölçekli işletmelerin %87,5'i, orta ölçekli işletmelerin %80'i hiç AB kobi finansman desteklerinden yararlanmamaktadır. Küçük ölçekli işletmelerin %6,3'ü, orta ölçekli işletmelerin %20'si nadiren AB KOBİ finansman desteklerinden yararlanmakta, mikro ölçekli işletmelerin %3,4'ü ile küçük ölçekli işletmelerin %6,3'ü de ara sıra AB KOBİ finansman desteklerinden yararlanmaktadır. AB KOBİ finansman desteklerinden yararlanma sıklığının ölçeğe göre farklılık göstermemektedir denilebilir.

Araştırma sorusu 12: İşletme ölçeği ile kredi garanti fonundan yararlanma sıklığı arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?

Çizelge 2.41: İşletmelerin kredi garanti fonundan yararlanma sıklığı - işletme ölçeği değişkenleri için Ki-kare Test Sonuçları

İşletme ölçeği		Kredi garanti fonundan yararlanma sıklığı			Toplam
		hiç	nadiren	arasıra	
Mikro	Sayı	28	1	0	29
	İşletme ölçeği içinde %	%96,6	%3,4	%0	%100
Küçük	Sayı	15	1	0	16
	İşletme ölçeği içinde %	%93,8	%6,3	%0	%100
Orta	Sayı	4	0	1	5
	İşletme ölçeği içinde %	%80	%0	%20	%100
Toplam	Sayı	47	2	1	50
	İşletme ölçeği içinde %	%94	%4	%2	%100

Çapraz tabloya göre, mikro ölçekli işletmelerin %96,6'sı küçük ölçekli işletmelerin %93,8'i orta ölçekli işletmelerin %80'i hiç kredi garanti fonundan yararlanmazken mikro ölçekli işletmelerin %3,4'ü küçük ölçekli işletmelerin %6,3'ü nadiren orta ölçekli işletmelerin ise %20'si ara sıra kredi garanti fonundan yararlanmaktadır. Anlamlı bir ilişkinin olmadığı söylenebilir.

Araştırma sorusu 13: İşletme ölçeği ile KOBİ'lere sağlanan devlet desteklerinden yararlanma sıklığı arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?

Çizelge 2.42: İşletmelerin KOBİ'lere sağlanan devlet desteklerinden yararlanma sıklığı - işletme ölçeği değişkenleri için Ki-kare Test Sonuçları

İşletme Ölçeği		KOBİ'lere sağlanan devlet desteklerinden yararlanma sıklığı				Toplam
		Hiç	nadiren	arasıra	sıksık	
Mikro	Sayı	27	2	0	0	29
	İşletme ölçeği içinde %	%93,1	%6,9	%0	%0	%100
Küçük	Sayı	13	1	1	1	16
	İşletme ölçeği içinde %	%81,3	%6,3	%6,3	%6,3	%100
Orta	Sayı	4	0	1	0	5
	İşletme ölçeği içinde %	%80	%0	%20	%0	%100
Toplam	Sayı	44	3	2	1	50
	İşletme ölçeği içinde %	%88	%6	%4	%2	%100

Çapraz tabloya göre, mikro ölçekli işletmelerin %93,1'i, küçük ölçekli işletmelerin %81,3'ü, orta ölçekli işletmelerin %80'i Kobilere sağlanan devlet desteklerinden hiç yararlanmamaktadır. Mikro ölçekli işletmelerin %6,9'u, küçük ölçekli işletmelerin %6,3'ü nadiren, küçük ölçekli işletmelerin %6,3'ü, orta ölçekli

işletmelerin %20'si ara sıra, küçük ölçekli işletmelerin %6,3'ü sık sık KOBİ'lere sağlanan devlet desteklerinden yararlanmaktadır. KOBİ'lere sağlanan devlet desteklerinden yararlanma ile işletme ölçeği arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

3.2.2.4. Araştırma Geliştirme Desteklerinden Yararlanmanın İşletme Ölçeğine Göre Değişip Değişmediği

Araştırma sorusu 14: İşletme ölçeği ile KOSGEB'in Ar-Ge desteklerinden yararlanma sıklığı arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?

Çizelge 2.43: İşletmelerin KOSGEB'in ArGe desteklerinden yararlanma sıklığı - işletme ölçeği değişkenleri için Ki-kare Test Sonuçları

İşletme ölçeği		KOSGEB'in ArGe desteklerinden yararlanma sıklığı			Toplam
		hiç	nadiren	arasıra	
Mikro	Sayı	28	1	0	29
	İşletme ölçeği içinde %	% 96,6	% 3,4	%0	%100
Küçük	Sayı	15	1	0	16
	İşletme ölçeği içinde %	%93,8	%6,3	%0	%100
Orta	Sayı	4	0	1	5
	İşletme ölçeği içinde %	%80	%0	%20	%100
Toplam	Sayı	47	2	1	50
	İşletme ölçeği içinde %	%94	%4	%2	%100

Çapraz tabloya göre, mikro ölçekli işletmelerin %28'i, küçük ölçekli işletmelerin %15'i, orta ölçekli işletmelerin %80'i KOSGEB'in Ar-Ge desteklerinden hiç yararlanmamaktadır. Mikro ölçekli işletmelerin %3,4'ü, küçük işletmelerin %6,3'ü nadiren, orta ölçekli işletmelerin %20'si ara sıra KOSGEB'in Ar-Ge desteklerinden yararlanmaktadır. İşletme ölçeği ile KOSGEB'in Ar-Ge desteklerinden yararlanma sıklığı arasında anlamlı bir ilişkinin olmadığı söylenebilir.

Araştırma sorusu 15: İşletme ölçeği ile KOSGEB'in TÜBİTAK-TİDEB'in ArGe desteklerinden yararlanma sıklığı arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?

Çizelge 2.44: İşletmelerin KOSGEB'in TÜBİTAK-TİDEB'in ArGe devlet desteklerinden yararlanma sıklığı - işletme ölçeği değişkenleri için Ki-kare Test Sonuçları

İşletme ölçeği		KOSGEB'in TÜBİTAK-TİDEB'in Ar-Ge devlet desteklerinden yararlanma sıklığı		Toplam
		hiç	arasıra	
Mikro	Sayı	29	0	29
	İşletme ölçeği içinde %	% 100	% 0	%100
Küçük	Sayı	15	1	16

	İşletme ölçeği içinde %	%93,7	%6,3	%100
Orta	Sayı	5	0	5
	İşletme ölçeği içinde %	%100	%0	%100
Toplam	Sayı	49	1	50
	İşletme ölçeği içinde %	%98	%2	%100

Çapraz tabloya göre, mikro ölçekli işletmelerin tamamı, küçük ölçekli işletmelerin %93,8'i ve orta ölçekli işletmelerin tamamı hiç TÜBİTAK-TİDEB ArGe desteklerinden yararlanmazken küçük ölçekli işletmelerin %6,3'ü nadiren TÜBİTAK-TİDEB ArGe desteklerinden yararlanmaktadır. İşletme ölçeği ile KOSGEB'in TÜBİTAK-TİDEB'in ArGe desteklerinden yararlanma sıklığı arasında bir ilişki olmadığı söylenebilir.

Araştırma sorusu 16: İşletme ölçeği ile TTGV'nin sağladığı ArGe desteklerinden yararlanma sıklığı arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?

Çizelge 2.45: İşletmelerin TTGV'nin sağladığı ArGe desteklerinden yararlanma sıklığı - işletme ölçeği değişkenleri için Ki-kare Test Sonuçları

İşletme ölçeği		TTGV'nin sağladığı ArGe desteklerinden yararlanma sıklığı		Toplam
		hiç	arasına	
Mikro	Sayı	29	0	29
	İşletme ölçeği içinde %	% 100	% 0	%100
Küçük	Sayı	15	1	16
	İşletme ölçeği içinde %	%93,7	%6,3	%100
Orta	Sayı	5	0	5
	İşletme ölçeği içinde %	%100	%0	%100
Toplam	Sayı	49	1	50
	İşletme ölçeği içinde %	%98	%2	%100

Çapraz tabloya göre, mikro ölçekli işletmelerin tamamı, küçük ölçekli işletmelerin %93,8'i ve orta ölçekli işletmelerin tamamı hiç TTGV'nin ArGe desteklerinden yararlanmazken küçük ölçekli işletmelerin %6,3'ü nadiren TTGV'nin ArGe desteklerinden yararlanmaktadır. İşletme ölçeği ile TTGV'nin ArGe desteklerinden yararlanma sıklığı arasında bir ilişki olmadığı söylenebilir.

Araştırma sorusu 17: İşletme ölçeği ile EUREKA'nın sağladığı ArGe desteklerinden yararlanma sıklığı arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?

Mikro, küçük ve orta ölçekli işletmelerin tamamı hiç EUREKA'nın ar-ge desteklerinden yararlanmamaktadır.

SONUÇ VE ÖNERİLER

KOBİ'lerin finansman sorunlarını belirlemek, KOBİ sahiplerinin ve yöneticilerinin finansman araçlarını ne kadar bildiklerini ve kullanabildiklerini anlamak, finansman ve diğer sorunlara yaklaşımlarını, düşünce ve tutumlarını ortaya koymak amacı ile Muğla il merkezinde Ticaret Odasına kayıtlı 1000 adet ve KOSGEB'e üye 50 adet işletme arasından üretim faaliyetini gerçekleştiren 50 işletme seçilip yüz yüze görüşmeler yapılmıştır. Elde edilen bulgular ışığında şu sonuçlara ulaşılmıştır.

İşletmelerle yapılan görüşmelerin 36'sı işletme sahibi, 6'sı işletme yöneticisi, biri finansman sorumlusu ve 7'si muhasebe ve pazarlama sorumluları ile gerçekleştirilmiştir. Finansman araçlarını tanıma ve kullanma konusunda işletmenin tutumunu test eden sorulara muhatap olan kişinin eğitim durumuna bakıldığında 12'sinin ilkokul, 2'sinin ortaokul, 14'ünün lise, 2'sinin meslek lisesi, 20'sinin üniversite mezunu olduğu görülmektedir.

KOBİ'lerin %72'si son yirmi yıl içerisinde kurulmuştur. Bu işletmelerin iki büyük ekonomik krizi atlatarak ayakta kalabilmiş olmalarında küçük olmalarının sağladığı esneklik avantajının önemli bir rolü olabilir.

İşletmelerin %40'ı limitet şirket olmasına karşın anonim şirketlerin sadece %8 oranında olması şirketlerin hukukî anlamda kurumsallaşma çabası içinde olsa da henüz bunun yetersiz olduğunun bir göstergesidir.

İşletmelerin 32'si hizmet ve 18'i imalat sanayinde faaliyet gösterirken, faaliyet alanını %30 gibi çoğunluk ile gıda oluşturmaktadır.

İşletmelerin %52'sinin yıllık ciroları 250000 YTL'den fazla, iki işletmenin 50000 YTL'den az; %42'sinin yıllık karlarının 50000 YTL'den fazla, %10'u zarar ile kapatmış; %24'ünün vergi matrahın 50000 YTL'den fazla, %10'u zarar ile kapatmıştır.

Görüşme yapılan işletmelerin 29'u mikro, 16'sı küçük, 5'i orta boy işletmelerden oluşmaktadır.

Mikro ve küçük ölçekli işletmelerin çoğu hizmet ve orta ölçekteki işletmelerin çoğu imalat sektöründe faaliyet göstermektedir.

Genelde mikro ve küçük işletmelerden oluşan KOBİ'lerin yönetimi çoğunlukla profesyonel yöneticilerce değil işletme sahiplerince (%86) üstlenilmektedir. Bu durum KOBİ'lerde modern anlamda kurumsallaşmanın düşük olduğu ve geleneksel yönetim ve organizasyon yapısının devam etmekte olduğu izlenimini vermektedir.

İşletmelerin sahiplerinin ve yöneticilerinin eğitim düzeyleri oldukça yüksektir. Sahiplerin %38'i, yöneticilerin %34'ü lise ve meslek lisesi, işletme sahiplerinin %36'sı

ve yöneticilerinin %40'ı lisans ve yüksek lisans mezunudur. Eğitim ve bilinç düzeyi daha yüksek yönetici ve işletme sahiplerinin olması KOBİ'ler adına gelecek için umut vericidir.

Görüşme yapılan işletmelerin çoğunda (%84'ünde) ayrı bir finans bölümü bulunmaması henüz yeterince kurumsallaşma ve uzmanlaşmanın sağlanamamış olduğunu göstermektedir. İşletmelerde ayrı bir finans bölümünün bulunmaması KOBİ'lerde alternatif finansman kaynaklarının yeterince bilinmemesi ve kullanılmamasının nedenlerinden biri olabilir.

İşletmelerin çoğunun (%76'sı) daha önce üniversite ile herhangi bir konuda işbirliği gerçekleştirmemiş olması üretim, yönetim, pazarlama ve finansman gibi birçok konuda KOBİ'lerin bilimsel danışmanlık ve proje desteğinden yoksun kaldığının bir göstergesidir.

İşletmelerin çoğu (%74'ü) Ar-Ge faaliyetlerinde bulunmamakta; %82'si Ar-Ge ve teknolojik yeniliklere düzenli ve yeterli kaynak ayıramamaktadır. Öte yandan işletmelerin çoğunun Ar-Ge desteklerinden yeterince haberdar olmadıkları ve gelecekte de bu desteklerden yararlanmak konusunda da isteksiz oldukları belirlenmiştir. İşletmelerin %82'si KOSGEB'in; %88'i TÜBİTAK-TİDEB'in; %86'sı TTGV'nin; %84'ü EUREKA'nın sağladığı Ar-Ge desteklerinden yeterince haberdar değildir. Bu işletmelerin %62'si KOSGEB'in; %72'si TÜBİTAK-TİDEB'in; %68'i TTGV'nin; %68'i EUREKA'nın sağladığı Ar-Ge desteklerinden gelecekte de yararlanmayı düşünmemektedir. İşletmelerin gelecekte Ar-Ge desteklerinden yararlanmak konusunda çok istekli olmamalarının bir nedeni desteklerden yeterince haberdar olmamaları ve destekler konusundaki bilgi yetersizliği olabilir.

İşletmelerin çoğu (%80'i) sermaye piyasasına kolayca girememektedir. Neredeyse işletmelerin tamamının (%96'sı) gelecekte halka arzı gerçekleştirmediği, işletmelerin %38'inin halka arz konusunda yeterince bilgi sahibi olmaması halka arz konusundaki bilgi yetersizliğinin KOBİ'lerin geleceğe yönelik tutumlarında önemli olduğunu düşündürmektedir.

Yapılan görüşmelerden işletmelerin kuruldukları yıl itibariyle bankalarla çalışmaya başladıkları anlaşılmaktadır. İşletmelerin çoğu (%74'ü) daha önce kredi kullanmıştır. Hiç kredi kullanmamış olanların en önemli nedeni özsermayelerinin yeterli olmasından dolayı gereksiz faiz ve kredi işlem masrafını ödemek istememeleridir.

İşletmeler en önemli finansman aracı olarak ticari banka kredilerini görmektedir. İşletmelerin yarısından fazlası (%60) ticari banka kredilerine başvurmaktadır. Yine de

işletmelerin %76'sı yeterince kredi çeşidi sağlanmadığı ve %72'si KOBİ'lere verilen kredi miktarının yetersiz olduğunu düşünmektedir. Ayrıca işletmelerin çoğu (%60'ı) kredi geri ödeme sürelerini yetersiz bulmaktadır. İşletmelerin kredi bulmada karşılaştığı en önemli sorun yüksek faiz oranları olarak görülmektedir. İşletmelerin %62'si yüksek faiz oranları nedeniyle; %44'ü teminat yetersizliği yüzünden; %26'sı bilanço, kar ve zarar cetvelinin yetersizliği yüzünden kredi bulmada güçlük çekmektedir. İşletmelerin %64'ü kredi imkânlarından yeterince haberdar olmadıklarını; %54'ü kredi imkân ve koşulları hakkında yeterince bilgi sahibi olmadıklarını belirtmişlerdir.

Gelişmiş ekonomilerde KOBİ'lerin finansman sorunlarını çözmeye etkin olarak kullanılan leasing, factoring, risk sermayesi gibi modern finansman yöntemleri ise son derece yetersiz uygulanmaktadır. İşletmelerin alternatif finansman araçlarını hemen hemen hiç kullanmadıkları görülmektedir. Nitekim, işletmelerin %98'i yatırım bankası ve Eximbank kredilerinden hiç yararlanmamış; %90'ı hiç Leasing yapmamış; %96'sı hiç factoring yapmamış; %94'ü hiç risk sermayesi kullanmamış; %54'ü esnafa hiç borçlanmamış; %92'si hiç dış ülkelere borçlanmamış; %92'si AB'nin sağlamış olduğu KOBİ finansman desteklerinden hiç yararlanmamış; %94'ü Kredi Garanti Fonundan hiç yararlanmamış; %88'i KOBİ yatırımlarına sağlanan devlet desteklerinden hiç yararlanmamış; %88'i bankaların sağladığı KOBİ kredilerinden hiç yararlanmamış; %98'i hiç barter kullanmamıştır.

İşletmelerin alternatif finansman araçlarından yeterince yararlanmamalarında bu konuda yeterli bilgiye sahip olmamalarının önemli nedenlerinden biri olduğu düşünülebilir. Nitekim, işletmelerin %70'i bankaların KOBİ kredilerinden yeterince haberdar olmadığını; %60'ı risk sermayesi hakkında; %42'si Leasing; %48'i Factoring konusunda ve %70'i barter hakkında yeterince bilgi sahibi olmadığını belirtmiştir. İşletmelerin çoğu (%84'ü) AB'nin sağlamış olduğu KOBİ finansmanı desteklerinden; %74'ü KOBİ yatırımlarına sağlanan devlet desteklerinden yeterince haberdar değilken, %74'ü Kredi Garanti Fonu hakkında yeterince bilgi sahibi değildir.

Bu yöntemlerin uygulanması konusundaki bilgi eksikliği gelecekte kullanımlarına yönelik düşünce ve tutumları da olumsuz etkilemektedir. İşletmelerin çoğu yeterince bilgi sahibi olmadıkları bu araçlardan gelecekte yararlanmak konusunda da istekli görünmemektedir. İşletmelerin %38'i bankaların KOBİ kredilerinden; %72'si risk sermayesinden; %70'i Leasing; %68'i Factoring; %80'i barterden gelecekte de yararlanmayı düşünmediğini belirtmiştir. İşletmelerin yarısından fazlası (%56'sı) AB'nin sağlamış olduğu KOBİ finansmanı desteklerinden; %40'ı KOBİ yatırımlarına

sağlanan devlet desteklerinden ve %68'i Kredi Garanti Fonundan gelecekte de yararlanmayı düşünmemektedir.

Alternatif finansman tekniklerinin kullanımı konusunda KOBİ'leri bilgilendirecek kuruluşların oluşturulması ve desteklenmesi, düşük maliyetli kurslar düzenlenmesi etkili olacaktır. Ayrıca işletme sahip ve yöneticilerinin bu konuda bilgilenebilir ve yeniliklere açık olmaları durumu kolaylaştıracaktır. İşletmelerin ayrı bir finansman biriminin bulunması yani modern yönetim fonksiyonlarının hayata geçirilmesi konusunda işletmelerin bilinçlendirilmesi ve teşvik edilmesi finansman sorununa alternatif çözümler üretilmesini kolaylaştıracaktır.

İşletmelerin %88'i farklı sıklıklarda da olsa finansman sorunu yaşamaktadır. Mikro ve küçük ölçekli işletmelerde finansman sorunu orta ölçekli işletmelere göre daha fazla sıklıkla yaşanmaktadır. İşletmelerin yarıya yakını finansman sorunlarının ana kaynağı olarak nakit para akışının sağlanamamasını görmektedir. Nitekim işletmelerin %48'i nakit para akışının sağlanamaması; %34'ü özkaynak yetersizliği; %32'si yatırımlardaki artışlar; %28'i kredi bulamaması; %28'i kredi maliyetlerinin yüksek olması; %28'i yüksek enflasyon ve ekonomik istikrarsızlık; %18'i döviz sıkıntısı; %16'sı pazarlama ve dağıtım sorunları; %14'ü hammadde teminindeki sıkıntı; %10'u ithal girdi nedeniyle finansman sorunu yaşamaktadır.

İşletmelerin %76'sının vergi muafiyetlerinden hiç yararlanamıyor olması ölçek ekonomilerinin sağlanamadığının bir göstergesidir. İşletmelerin %78'i mevcut vergi sisteminin yeterli bulmamakta ve %76'sı ise adaletli olduğuna inanmaktadır. KOBİ'lere sağlanana vergi indirimleri konusunda mikro ve küçük ölçekli KOBİ'leri de kapsayan düzenlemeler yararlı olabilir.

KOBİ'lerin devlet tarafından mali olarak doğrudan desteklenmek yerine yasal düzenlemelerle ve danışmanlık hizmetleri verilerek alternatif çözümler üretmeye teşvik edilmeleri sorunun çözümünü daha kalıcı ve etkili kılacaktır.

KOBİ'lerin üretim, finansman, pazarlama, dış ticaret ve sorun yaşadıkları diğer tüm konular ile ilgili bilgiye ulaşabilecekleri bir sistemin oluşturulup geliştirilmesi en öncelikli sorun olarak belirlenmiştir. Görüşme yapılan işletmelerin çoğunun KOSGEB'e üye olmasına rağmen %82'sinin KOBİNET üyesi olmaması işletmelerin KOSGEB'in işletmelere sağlamış olduğu iletişim ve bilgilendirme imkânlarından yeterince yararlanamadıkları izlenimini vermektedir. KOSGEB'in internet aracılığıyla ve diğer araçlarla yapmakta olduğu bilgilendirme çalışmaları genişletilip daha fazla KOBİ'ye ulaşılmaya çalışılmalıdır. Bu anlamda işletmelerde bilgi teknolojilerinin, modern

yönetim işlevlerinin teşvik edilmesi yararlı olacaktır. KOBİ'lerin aslında finansman sorunundan ziyade yönetim ve kurumsallaşma sorunlarının bulunduğu söylenebilir. KOBİ'ler finans kaynaklarına ulaşma konusunda ve devlet desteklerinden yararlanma konusunda istekli ve becerikli davranmamaktadırlar. Bu da Türkiye'de KOBİ'lerin büyümeyi becerecek niteliğe sahip olmadıkları için küçük kaldıklarını ortaya koymaktadır.

KAYNAKÇA

- Akademiktisat (30.06.2007) *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletme(KOBİ)’lerin Finansal Sorunları; İşletme İçinden ve Dışından Kaynaklanan Sorunlar*, www.akademiktisat.net/calisma/isletmeler/kobi_finans.htm
- Akgemci, T. (2001) *KOBİ’lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler*, KOSGEB: Ankara.
- Akaya, G. C. ve İçerli, M. Y. (25.06.2007) *KOBİ’lerin Finansal Problemlerinin Çözümünde Risk Sermayesi Finansman Modeli*, www.sbe.deu.edu.tr/yayinlar/dergi/dergi10/icerli.pdf
- Alkin, E. (27.11.2006) *KOBİ’ler ve Türkiye Ekonomisi*, www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/OAKDocs/OAK-T0.pdf
- Ansen, Y. (2000) *Türkiye’de KOBİ Anlayışının Dünü Bugünü Geleceği*, www.kosgeb.gov.tr/Yayinlar/duyuru.aspx?yID=13
- Aras, G. ve Müslümov, A. (11.12.2006) *Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisinde KOBİ’lerin Yeri: Finansman, Ekonomik Sorunları ve Çözüm Önerileri*, www.emu.edu.tr/smeconf/turkcepdf/Bildiri_33.PDF
- Arıduru, A. (30.06.2007) *KOBİ’lerde Yönetim Süreci*, www.fortune.com.tr/kobilerdeyonetim.asp
- Ariteknokent (02.08.2007) *Destekler*, www.ariteknokent.com.tr/3-a.htm
- Atiker, M. (2005) *BASEL-I ve BASEL-II*, www.kto.org.tr/dosya/rapor/BASEL.pdf
- Atonet (30.07.2007) *BASEL II Nedir? Yol Haritası ve KOBİ’lere Etkisi*, www.atonet.org.tr/yeni/files/_files/MEDYA_ILISKILERI/baseliki/ato_basel.pdf
- Atonet (02.08.2007) *KOSGEB AR-GE Desteği*, www.atonet.org.tr/yeni/index.php?p=667&l=1
- Aydın, H. İ. (13.08.2007) *Esnaf ve Sanatkar Kredi ve Kefalet Kooperatiflerinde Mevzuat, Ekonomik Sorunlar ve Çözüm Önerileri*, www.koopkontder.org.tr/dok1q2w/arrap_6.doc
- Baskent (01.08.2007) www.baskent.edu.tr/~gurayk/finpazpazartesi10.doc
- Baskent (02.08.2007) *KOBİ’lerin Sorunları*, www.baskent.edu.tr/~gurayk/finpazcarsamba10.doc
- Bayhan, D. (2004) *TÜBİTAK – TİDEB*, www.mam.gov.tr/etkinlikler/tideb/sunus_gebze0904.ppt
- Baysal, E. (2006) “Esnafa sıfır faizli kredi”, *Zaman Gazetesi*, ss.1-10.

- BDDK (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu) (2005) *10 Soruda Yeni Basel Sermaye Uzlaşısı (BASEL-II)*, www.bddk.org.tr/turkce/Basel-II/125010_Soruda_Basel-II.pdf
- Bekar, B. (2005) “Kobi’lerin Yüzde 5’i Obi”, *Garanti Kobi Girişim Dergisi*, ss.28-32.
- Beşinci, M. (29.07.2007) *BASEL II*, www.kobifinans.com.tr/bilgi_merkezi/020205/8713/2
- Canbay, F. (2001) *Küçük ve Orta Boyutlu İşletmelerde Kalite*, <http://sufizmveinsan.com/arastirma/kalite.html>
- Çakır, Y. (2003) *Avrupa Birliği ve Türkiye’de KOBİ Tanımı*, www.capital.com.tr/haber.aspx?HBR_KOD=481
- Çınar, A. (2000) “Mesleki Eğitim ve KOBİ’ler”, *Gümrük Birliği Sürecinde KOBİ’ler*, Derl.: Özgöker, C. U. ve Saral, T. (Türkiye - Avrupa Birliği Derneği İstanbul Şubesi Yayın No:6: İstanbul), ss.57-65.
- Çolakoğlu, H. (2007) *Kobilerin Nicel Ölçütleri*, www.msonet.org/default.asp?goster=2&ArsivID=176
- Çonkar, K. ve Kurt, A. F. (27.11.2006) *KAYSERİ’deki Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Factoring’den Yararlanmaları Üzerine Bir Derlendirme*, www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/OAKDocs/OAK-T10.pdf
- Demirbilek, F. (2006) “KOBİ’ler web sitesi derdine düştü”, *Forum Diplomatik Gazetesi*, ss.4.
- Eic-istanbul (25.07.2007) *AB Programları Kapsamında Türk Firmalarına Yeni İhale İmkanları*, www.eic-istanbul.org/dokumanlar/abm/ihale/yurdisi/abihale.htm
- Ekonometri (23.07.2007) *KOBİ’ler Alarmda*, www.ekonometri.com.tr/kategori.php?link=devam&grup=11&kat_id=0&sayfa_id=124
- Eryılmaz, Ü. (1999) *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Dış Ticaret Performansı*, <http://unaleryilmaz.8k.com/Kobi.htm>
- İpekgil Doğal, Ö. ve Marangoz, M. (02.08.2007) *KOBİ’lerin Dış Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Önerileri ve Bir Uygulama*, www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/kobi.doc

- Garanti KOBİ Girişim Dergisi (2005) “KOBİ’lerin sektörlere yarattığı 10 büyük fırsat”, ss.15.
- Gaziantepeic (23.05.2007) *AB Kobi Politikası*, www.gaziantepeic.org/index.php?sf=13
- Gyte (28.07.2007) *TTGV’nin Kuruluşu, Amacı ve Görevleri*, www.web.gyte.edu.tr/sanayi/download/ttgv-tanitim-arge.doc
- Haberx (30.07.2007) *BDDK BASEL II’yi 2009 Yılına Erteledi*, www.haberx.com/n/1035659/bddk-basel-iiyi-2009-yilina.htm
- Halkbank Kobi Kredileri Kitapçığı, ss.1-59.
- Harvey, D. (1999) *Post Modernliğin Durumu* (2. Basım), (Çev. S. Savran), Metis Yayınları: İstanbul.
- Hazine (2005) *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yatırımları Hakkında Karar*, www.hazine.gov.tr/tugm_rapor.pdf
- Hürriyet, (2005) “Garanti KOBİ”, *Hürriyet EKOBİ Gazetesi*, ss.7-8.
- İso (16.11.2006) *KOBİ’lerin Ekonomiye Katkıları*, www1.iso.org.tr/Meclis_Konusmalari_24-08-05.asp
- Kalmış, H. (13.08.2007) *Türkiye’deki KOBİ’lere Uygun Finansman Kaynaklarının Sağlanması*, www.econ.utah.edu/~ehrb/erc2002/pdf/P378.pdf
- Karatepe, Y. (12.08.2007) *İstanbul Yaklaşımı ve Varlık Yönetim Şirketleri*, <http://politics.ankara.edu.tr/~karatepe/faspa/istanbulyaklasimi.pdf>
- Karayığit, A. (13.08.2007) *Anadolu Yaklaşımı ve Kobiler*, www.izto.org.tr/IZTO/TC/Web+Servisler/E-Inkubator/Uzman+Kosesi/anadolu/kobiler.htm
- Kargül, İ. D. (1997) *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yönetim Sorunları ve Çözümleri*, İstanbul Ticaret Odası Yayınları 1997-47 İstanbul.
- Kobitek (13.08.2007) *Anadolu Yaklaşımı Kanun Tasarısı Değiştirilerek Kabul Edildi*, www.kobitek.com/news.php?id=216
- Koniks (30.10.2006) *Türkiye’deki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Mevcut Durum ve Politikalar*, www.koniks.com/data/pdf/KOBILERIN_OZELLIKLERI.pdf
- KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) (1997) *Avrupa Birliği’nde KOBİ Destekleme Programları ve Diğer Teşvik Araçları* (2.Basım), Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Avrupa Bilgi Merkezi Ankara.

- KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı)
(2002) *Kobi Rehberi*, TOBB Genel Yayın No Genel: 359 – PM:2 Ankara.
- KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı)
(2004) *KOBİ Ekonomisi (KOBİ'ler ve Bankacılık)*,
www.kosgeb.gov.tr/Yayinlar/duyuru.aspx?yID=108
- KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı)
(2007) *KOSGEB İdaresi Başkanlığı'nın KOBİ'lere Yönelik Kredi Faiz Desteği Uygulamasına İlişkin Duyuru*,
www.kosgeb.gov.tr/Haber/haber.aspx?hID=38
- KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı)
(2007) *Elektronik İmza Desteği Başlatıldı*,
www.kosgeb.gov.tr/Haber/haber.aspx?hID=35
- Kumar, K. (1999) *Sanayi Sonrası Toplumdan Post-Modern Topluma Çağdaş Dünyanın Yeni Kuramları* (Çev. M. Küçük), Dost Kitabevi: Ankara.
- Milliyet (10.11.2006) www.milliyet.com.tr/2006/11/10/ekonow/aeko.html
- Müftüoğlu, T. (1993) *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Konferansı*, TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği), Ankara, ss.97-98.
- Müftüoğlu, T. (30.06.2007) *İşletme Sahipliği, Yöneticilik ve Girişimcilik*,
www.ostimgazetesi.com/article.asp?intArticleID=4&intEditorID=6
- Oktay, E. ve Güney, A. (2002) *Türkiye'de KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri*, www.emu.edu.tr/smeconf/turkcepdf/ertan_oktay.pdf
- Özdoğan, O. (09.09.2007) *Alternatif Bir Finansman Aracı Olarak Angel Finanslama ve Kuşadası'nda faaliyet gösteren KOBİ'lerin Finanslama Yönelimleri*,
www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/OAKDocs/OAK-T11.pdf
- Özen, S. (2007) *Basel II Üzerine*, www.yalovamiz.com/article.php?id=2407
- Özgen, H. ve Doğan, S. (25.07.2007) *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Uluslar arası Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Temel Yönetim Sorunları*,
www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/kobisayi9.doc
- Sanayi (13.08.2007) *KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı*,
www.sanayi.gov.tr/webedit/gozlem.aspx?sayfaNo=1874

- Soydal, H. (01.08.2007) *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde E-TİCARET*,
www.sosyalbil.selcuk.edu.tr/sos_mak/articles/2006/15/HSOYDAL.PDF
- Şahin, A. ve Demir, H. (02.08.2007) *Elektronik Ticaret ve Elektronik Pazarlamanın KOBİ'lere Sağlayabileceği Avantajlar*,
www.emu.edu.tr/smeconf/turkcepdf/bildiri_17.pdf
- TBB (Türkiye Bankalar Birliği) (30.07.2007) *BASEL-II: Kobilerin Yeni Kredi ve Finansman Kriterleri*, www.tbb.org.tr/turkce/konferans/riskbasel/bddk.doc
- TMMOB Makine Mühendisleri Odası (1999) *KOBİ El Kitabı*, MMO Yayın No:211: İstanbul.
- Özyürek, M. (2002) *İstanbul Yaklaşımı Hayata Geçiriliyor*,
www.turmob.org.tr/turmob/basin/03-01-2002.htm
- Tübitak (Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu) (2006) *AR-GE Yatırım Teşviği Mevzuatı*, www.tubitak.gov.tr/home.do?ot=5&rt=4&sid=0&cid=750
- Tübitak (Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu) (25.07.2007) *EUREKA*,
www.tubitak.gov.tr/home.do?sid=482&pid=478
- Tübitak (Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu) (02.08.2007) *EUREKA Üye Ülkeler*,
www.tubitak.gov.tr/home.do?ot=5&rt=&sid=482&pid=478&cid=1392
- Uslu, Ş. ve Demirel, Y. (24.11.2005) *KOBİ'lerde Çalışanların Sorunları Üzerine Bir Araştırma*,
http://sbe.erciyes.edu.tr/dergi/sayi_12/sayi_12_11_s_uslu_y_demirel_173_184.pdf
- Uludağ, İ. ve Serin, V. (1991) *Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler - Yapısal ve Finansal Sorunlar, Çözümler -*, İstanbul Ticaret Odası Yayın No: 1991-25, İstanbul.
- Uzay, Ş. ve Küçük E. (27.11.2006) *Leasing, Factoring ve Barter Finansman Tekniklerinden Kobilerin Yararlanma Düzeylerinin Araştırılması: Kayseri Uygulaması*,
www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/OAKDocs/OAK-T23.pdf

Vakıfbank Geleneksel Turizm Destek Paketi, s.6.

Vatan, (2006) “Garantiden kadın girimcilere özel”, *Vatan Özel KOBİ Gazetesi*, ss.3.

Yaşar, E. (2006) *Zor Bir Yaklaşım...*, www.nethaber.com/NewsDetails.aspx?id=5262

Yılmaz, B. (23.11.2005) *Kobi’lerin Finansman Sorunlarına Bir Çözüm Önerisi: “Risk Sermayesi Finansman Modeli”*, www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/Ekimdergi2004/Beytullah.htm

Yörük, N. (27.11.2006) *KOBİ’lerin Kredi Yoluyla Finansmanında Karşılaştıkları Sorunlar ve Tokat İlinde Bir Uygulama*, www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/OAKDocs/OAK-T4.pdf

Zengin, A. (23.11.2006) *Makroekonomik İstikrar ve KOBİ’ler*, www.emu.edu.tr/smeconf/turkcepdf/bildiri_37.pdf

EKLER**EK-1: Anket Formu**

Anket No: .



ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT YÜKSEK LİSANS PROGRAMI



Sayın İşletme Sahibi / Yönetici ,

Bu anket Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Yüksek Lisans Programında hazırlamakta olduğum “**KOBİLERİN FİNANSMAN SORUNLARI ve ÇÖZÜM ÖNERİLERİ: MUĞLA ÖRNEĞİ**” başlıklı tezimde kullanılmak üzere hazırlanmıştır. Bu çalışmanın amacı Muğla ilindeki KOBİ sahiplerinin ve yöneticilerinin finansman sorunu ile ilgili düşünce ve tutumlarını belirlemek, finansman araçlarını ne kadar bildiklerini ve kullanabildiklerini anlamak, finansman ve diğer sorunlara yaklaşımlarını değerlendirerek ortaya koymaktır. Vermiş olduğunuz bilgiler tamamen istatistiksel ortamda ve toplu olarak değerlendirilecek ve dolayısıyla girişimcilerin adları ve işletme isimleri araştırmada yer almayacak, veriler kesinlikler amacı dışında kullanılmayacaktır. İşletme bazında sonuçlar tamamen gizli tutulacaktır.

Serkan Reşit
KARACİBİOĞLU

e-mail: srkaracibioglu@hotmail.com
Tel : 0.535.8800001

Görüşme yapılan kişinin adı soyadı:

Görüşme yapılan kişinin işletmedeki görevi:

Görüşme yapılan kişinin eğitim durumu:

İŞLETME YAPISI İLE İLGİLİ SORULAR

1. İşletmeniz kaç yıldır faaliyet göstermektedir? :

.....

2. İşletmenin Hukuki Yapısı :

Ferdi Mülkiyet Adi Ortaklık Limited Şirket Anonim Şirket
 Kollektif Şirket Kooperatif Şirket Komandit Şirket Diğer (lütfen belirtiniz)

3. İşletme hangi sektörde faaliyet göstermektedir? :

Hizmet İmalat Sanayi Tarım

4. İşletmenin faaliyet alanı nedir?

Gıda Tekstil Maden İstihraç Pamuk Çırçır Otomotiv
Yan Sanayii
 Madeni Eşya Ziraat Aletleri Kimya Demir Çelik
Diğer.....

5. İşletmenin geçen yılki cirosu ne kadardır?.....

6. İşletmenin geçen yılki karı ne kadardır?.....

7. İşletmenin geçen yılki vergi matrahı ne kadardır?.....

8. İşletmede toplam kaç personel çalışmaktadır?

9. İşletme sahibi ve yönetici aynı kişi midir? Evet Hayır

10. İşletme sahibinin eğitim durumu:

İlkokul Ortaokul Lise Meslek Lisesi Üniversite Yüksek lisans Doktora

11. İşletme yöneticisinin eğitim durumu:

İlkokul Ortaokul Lise Meslek Lisesi Üniversite Yüksek lisans Doktora

12. İşletmede ayrı bir finans bölümü var mı?

Var Yok

13. Finans bölümü sorumlusunun eğitim durumu:

İlkokul Ortaokul Lise Meslek Lisesi Üniversite Yüksek lisans Doktora

14. Bugüne kadar üniversite ile herhangi bir konuda işbirliğiniz oldu mu?

Evet Hayır

15. İşletmenizde araştırma ve geliştirme faaliyetleri gerçekleştiriliyor mu?

Evet Hayır

16. KOBİNET üyesi misiniz?

Evet Hayır

17. Halka arzı gerçekleştiriyor musunuz?

Evet Hayır

FİNANSAL SORUNLARLA İLGİLİ SORULAR

18. Kaç yıldır bankalarla çalışıyorsunuz?.....

19. Kaç banka ile çalışıyorsunuz?.....

20. İşletmeniz için hiç kredi kullandınız mı?

Evet Hayır

21. Kredi kullanmama nedeniniz nedir?.....

22. Tercih ettiğiniz kredi vadesi ne kadardır?

Kısa Orta Uzun Kullanmıyor

23. İşletmeniz için kullandığınız toplam kredi miktarı ne kadar?.....

Aşağıdaki durumların işletmenizde ne sıklıkta yaşandığını belirtiniz.

	Sürekli	Sık sık	Arasıra	Nadiren	Hiç
24. Bankalarla çalışıyoruz.	5	4	3	2	1
25. Finansman sorunu yaşıyoruz.	5	4	3	2	1
26. Stoklamadan dolayı finansman sorunları yaşıyoruz.	5	4	3	2	1
27. Ticari banka kredisi kullanıyoruz.	5	4	3	2	1
28. Yatırım Bankası kredisi kullanıyoruz.	5	4	3	2	1
29. Eximbank kredisi kullanıyoruz.	5	4	3	2	1
30. Leasing yapıyoruz.	5	4	3	2	1
31. Factoring yapıyoruz.	5	4	3	2	1
32. Risk sermayesi kullanıyoruz.	5	4	3	2	1
33. Esnafa borçlanıyoruz.	5	4	3	2	1
34. Dış ülkelerden borçlanıyoruz.	5	4	3	2	1
35. Vergi muafiyetlerinden yararlanıyoruz.	5	4	3	2	1
36. AB'nin sağlamış olduğu KOBİ finansmanı desteklerinden yararlanıyoruz.	5	4	3	2	1
37. Kredi Garanti Fonundan yararlanıyoruz.	5	4	3	2	1
38. KOBİ yatırımlarına sağlanan devlet desteklerinden yararlanıyoruz.	5	4	3	2	1
39. KOSGEB'in ArGe desteklerinden yararlanıyoruz.	5	4	3	2	1
40. TÜBİTAK-TİDEB'in Arge desteklerinden yararlanıyoruz.	5	4	3	2	1
41. TTGV'nin sağladığı Arge desteklerinden yararlanıyoruz.	5	4	3	2	1
42. EUREKA'nın sağladığı Arge desteklerinden yararlanıyoruz.	5	4	3	2	1
43. Bankaların sağladığı KOBİ kredilerinden yararlanıyoruz.	5	4	3	2	1
44. Barter kullanıyoruz.	5	4	3	2	1

Aşağıda ifade edilen düşünce ve durumlara işletmeniz bakımından katılma derecenizi belirtiniz.

	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Kesinlikle Katılmıyorum
45. KOBİ'lere yeterince kredi çeşidi sağlanmamaktadır.	5	4	3	2	1
46. KOBİ'lere verilen kredi miktarı yetersizdir .	5	4	3	2	1
47. Teminat yetersizliği nedeniyle kredi bulmada güçlük çekiyoruz.	5	4	3	2	1
48. Yüksek faiz oranları nedeniyle kredi bulmada güçlük çekiyoruz.	5	4	3	2	1
49. Bilanço, kar ve zarar cetvelinin yetersizliği nedeniyle kredi bulmada güçlük çekiyoruz.	5	4	3	2	1
50. Kredi imkanlarından her zaman haberdar olabiliyoruz.	5	4	3	2	1
51. Kredi imkanlar ve koşulları konusunda yeterince bilgimiz var.	5	4	3	2	1
52. Yatırım kredilerinin yeterli olduğunu düşünüyoruz.	5	4	3	2	1
53. Kredi geri ödeme süreleri yeterli değildir.	5	4	3	2	1
54. Kredi bulamadığımız için finansman sorunu yaşıyoruz.	5	4	3	2	1
55. Kredi maliyetleri yüksek olduğu için finansman sorunu yaşıyoruz.	5	4	3	2	1
56. Yatırımlarımızdaki artışlar nedeniyle finansman sorunu yaşıyoruz.	5	4	3	2	1
57. Özkaynak yaratamadığımız için finansman sorunu yaşıyoruz.	5	4	3	2	1
58. Nakit para akışını sağlayamadığımız için finansman sorunu yaşıyoruz.	5	4	3	2	1
59. Hammadde temini nedeniyle finansman sorunu yaşıyoruz.	5	4	3	2	1
60. İthal girdi kullanımı nedeniyle finansman sorunu yaşıyoruz.	5	4	3	2	1
61. Döviz sıkıntısı nedeniyle finansman sorunu yaşıyoruz.	5	4	3	2	1
62. Ülkedeki yüksek enflasyon ve ekonomik istikrarsız nedeniyle finansman sorunu yaşıyoruz.	5	4	3	2	1
63. Diğer maliyet artışları nedeniyle finansman sorunu yaşıyoruz.	5	4	3	2	1
64. Pazarlama ve dağıtım sorunları nedeniyle finansman sorunu yaşıyoruz.	5	4	3	2	1
65. Sermaye piyasasına kolayca girebiliyoruz.	5	4	3	2	1
66. Gelecekte halka arzı düşünüyoruz.					
67. Vergi muafiyetlerinden yararlanabiliyoruz.	5	4	3	2	1
68. Mevcut vergi sisteminin adaletli olduğunu düşünüyoruz.	5	4	3	2	1
69. Mevcut vergi sisteminin yeterli olduğunu düşünüyoruz.	5	4	3	2	1
70. ArGe ve teknolojik yeniliklere düzenli ve yeterli kaynak ayırabiliyoruz.	5	4	3	2	1
71. Üniversite ile işbirliğinin gerekliliğine inanıyoruz.	5	4	3	2	1
72. Türkiye'nin AB'ye üye olmasının sektöre etkisi olumlu olacaktır.	5	4	3	2	1
73. AB'nin sağlamış olduğu KOBİ finansmanı desteklerinden yeterince haberdarız.	5	4	3	2	1

74. AB'nin sağlamış olduğu KOBİ finansmanı desteklerinden gelecekte yararlanmayı düşünüyöruz.	5	4	3	2	1
75. Kredi Garanti Fonu hakkında yeterince bilgimiz var.	5	4	3	2	1
76. Kredi Garanti Fonundan gelecekte yararlanmayı düşünüyöruz.	5	4	3	2	1
77. KOBİ yatırımlarına sağlanan devlet desteklerinden yeterince haberdarız.	5	4	3	2	1
78. KOBİ yatırımlarına sağlanan devlet desteklerinden gelecekte yararlanmayı düşünüyöruz.	5	4	3	2	1
79. KOSGEB'in ArGe desteklerinden yeterince haberdarız.	5	4	3	2	1
80. KOSGEB'in ArGe desteklerinden gelecekte yararlanmayı düşünüyöruz.	5	4	3	2	1
81. TÜBİTAK-TİDEB'in ArGe desteklerinden yeterince haberdarız.	5	4	3	2	1
82. TÜBİTAK-TİDEB'in ArGe desteklerinden gelecekte yararlanmayı düşünüyöruz.	5	4	3	2	1
83. TTGV'nin sağladığı ArGe desteklerinden yeterince haberdarız.	5	4	3	2	1
84. TTGV'nin sağladığı ArGe desteklerinden gelecekte yararlanmayı düşünüyöruz.	5	4	3	2	1
85. EUREKA'nın sağladığı ArGe desteklerinden yeterince haberdarım.	5	4	3	2	1
86. EUREKA'nın sağladığı ArGe desteklerinden gelecekte yararlanmayı düşünüyöruz.	5	4	3	2	1
87. Bankaların sağladığı KOBİ kredilerinden yeterince haberdarız.	5	4	3	2	1
88. Bankaların sağladığı KOBİ kredilerinden gelecekte yararlanmayı düşünüyöruz.	5	4	3	2	1
89. Risk sermayesi kullanımı konusunda yeterince bilgimiz var.	5	4	3	2	1
90. Risk sermayesini gelecekte kullanmayı düşünüyöruz.	5	4	3	2	1
91. Leasing kullanımı konusunda yeterince bilgimiz var.	5	4	3	2	1
92. Gelecekte Leasing yapmayı düşünüyöruz.	5	4	3	2	1
93. Factoring konusunda yeterince bilgimiz var.	5	4	3	2	1
94. Gelecekte factoring yapmayı düşünüyöruz.	5	4	3	2	1
95. Barter kullanımı konusunda yeterince bilgimiz var.	5	4	3	2	1
96. Gelecekte barter kullanmayı düşünüyöruz.	5	4	3	2	1
97. BASEL II ve işletmemize olası etkileri konusunda yeterince bilgi sahibiyiz.	5	4	3	2	1
98. Halka arz konusunda yeterince bilgi sahibiyiz.	5	4	3	2	1
99. Gelecekte halka arzı düşünüyöruz.	5	4	3	2	1

TÜBİTAK-TİDEB: Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Başkanlığı

TTGV: Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı

ANKETİMİZE KATILDIĞINIZ İÇİN ÇOK TEŞEKKÜR EDERİZ.

ÖZGEÇMİŞ**Kişisel Bilgiler**

Adı Soyadı : Serkan Reşit KARACİBİOĞLU
Doğum Yeri ve Tarihi : Erzurum – 07/08/1982

Eğitim Durumu

Lisans Öğrenimi : Atatürk Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi
İktisat Bölümü
Bildiği Yabancı Diller : İngilizce
Bilimsel Faaliyetleri :

İş Deneyimi

Stajlar :
Projeler :
Çalıştığı Kurumlar :

İletişim

e-posta Adresi : srkaracibioglu@hotmail.com

Tarih :