

**TÜRK HAVA KURUMU ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**KOBİ'LERDE FİNANSMAN YÖNTEMLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ
VE ALTERNATİF YAKLAŞIMLAR: ANKARA OSTİM ORGANİZE
SANAYİ BÖLGESİ'NDE BİR ALAN ÇALIŞMASI**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Fedakar GÜNSİLİ

İşletme Anabilim Dalı

İşletme Programı

ARALIK 2015

**TÜRK HAVA KURUMU ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**KOBİ'LERDE FİNANSMAN YÖNTEMLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ
VE ALTERNATİF YAKLAŞIMLAR: ANKARA OSTİM ORGANİZE
SANAYİ BÖLGESİ'NDE BİR ALAN ÇALIŞMASI**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Fedakar GÜNSİLİ

1203817408

İşletme Anabilim Dalı

İşletme Programı

Tez Danışmanı: Yrd. Doç. Dr. H. N. Kartal DEMİRGÜNEŞ

Türk Hava Kurumu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nün 1203817408 numaralı Yüksek Lisans Öğrencisi Fedakar GÜNSİLİ, ilgili yönetmeliklerin belirlediği gerekli tüm şartları yerine getirdikten sonra hazırladığı "KOBİ'LERDE FİNANSMAN YÖNTEMLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ VE ALTERNATİF YAKLAŞIMLAR: ANKARA OSTİM ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİNDE BİR ALAN ÇALIŞMASI" başlıklı tezini, aşağıda imzaları olan jüri önünde başarı ile sunmuştur.

Tez Danışmanı : Yrd. Doç. Dr. H. N. Kartal DEMİRGÜNEŞ
Ahi Evran Üniversitesi



Jüri Üyeleri : Yrd. Doç. Dr. H. N. Kartal DEMİRGÜNEŞ
Ahi Evran. Üniversitesi



: Yrd. Doç. Dr. Adnan GÜZEL
Türk Hava Kurumu Üniversitesi



: Yrd. Doç. Dr. Asım YÜZBAŞIOĞLU
Türk Hava Kurumu Üniversitesi



Tez Savunma Tarihi: 10 Aralık 2015

**TÜRK HAVA KURUMU ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ'NE**

Yüksek lisans tezi olarak sunduğum “KOBİ’LERDE FİNANSMAN YÖNTEMLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ VE ALTERNATİF YAKLAŞIMLAR: ANKARA OSTİM ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ’NDE BİR ALAN ÇALIŞMASI” adlı çalışmamın, tarafımdan akademik etik ve kurallara aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlandığım kaynakların kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

03.12. 2015

ÖNSÖZ

Bu çalışmada KOBİ'lerde finansman yöntemleri ele alınmakta ve bu konudaki alternatif yaklaşımlara değinilmektedir.

Bu bağlamda öncelikle KOBİ kavramı ve tanımı, KOBİ'lerin özellikleri, temel sorunlar, KOBİ'lerin finansal yapıları ve KOBİ'lere yönelik alternatif finansal yaklaşımları üzerinde durulmaktadır. Bu çalışmanın uygulama bölümünde Ankara Ostim Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren çok sayıda KOBİ ile görüşülerek, bir anket uygulaması yapılmıştır.

Araştırma konusunun belirlenmesinde şahsıma kıymetli vakitlerini ayıran Danışman Hocam Sn. Yrd. Doç. Dr. H. N. Kartal DEMİRGÜNEŞ teşekkürlerimi borç bilirim.

Ankara 2015

Fedakar GÜNSİLİ

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ	iv
İÇİNDEKİLER	v
KISALTMALAR	viii
TABLO LİSTESİ	ix
ŞEKİL LİSTESİ	xi
ÖZET	xii
ABSTRACT	xiii
GİRİŞ	1
BİRİNCİ BÖLÜM	3
1. KOBİ KAVRAMI	3
1.1 Tarihsel Süreç İçerisinde Kobilerin Gelişimi	3
1.2 Kobilere Yönelik Tanımlamalar	4
1.2.1 Dünyada KOBİ'lere Yönelik Tanımlamalar	4
1.2.1.1 Avrupa Birliği ülkelerinde KOBİ tanımlaması	4
1.2.1.2 Amerika Birleşik Devletlerinde KOBİ tanımlaması	5
1.2.1.3 Japonya'da KOBİ tanımlaması	5
1.2.1.4 Arap ülkelerinde KOBİ tanımlaması	5
1.2.1.5 OECD'nin KOBİ'leri sınıflandırma kriteri ve KOBİ tanımlaması	6
1.3 Türkiye'deki KOBİ Tanımlaması	6
1.4 KOBİ Tanımlamalarında Kullanılan Kriterler	8
1.4.1 Nitel (Kalitatif) Kriterler	8
1.4.2 Nicel (Kantitatif) Kriterler	8
1.5 KOBİ'lerin Genel Özellikleri	9
1.6 KOBİ'lerin Üstün ve Zayıf Yanları	9
1.6.1 KOBİ'lerin Üstün Yanları	10
1.6.2 KOBİ'lerin Zayıf Yanları	11
1.7 KOBİ'lerin Temel Sorunları	12
1.7.1 Genel Sorunlar	12
1.7.1.1 İdari sorunlar	13
1.7.1.2 Üretim ve teknoloji sorunları	13
1.7.1.3 Pazarlama sorunları	14
1.7.1.4 Finansal sorunlar	14
1.8 KOBİ'lerin Sorunlarının Aşılması İçin Finansal Destek Veren Ulusal Ve Uluslararası Kurum ve Kuruluşlar	17
1.8.1 KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme Başkanlığı)	17
1.8.2 Türkiye Halk Bankası	17
1.8.3 Eximbank	18
1.8.4 Türkiye Kalkınma Bankası (TKB)	18
1.8.6 Dünya Bankası	19

1.8.7 Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Küçük Sanayi ve El Sanatları Genel Müdürlüğü.....	19
1.8.8 Avrupa Birliği'nde KOBİ'lere Yönelik Destekler	19
1.8.9 Avrupa Topluluğu Yatırım Ortakları Programı	20
İKİNCİ BÖLÜM	21
2. KOBİ'LER VE FİNANSMAN	21
2.1 Geleneksel Finansal Sistem	22
2.1.1 Bilgi Üretimi ve Sermayenin Dağıtımında Etkinliğin Sağlanması ..	23
2.1.2 Tasarrufların Yatırımlara Yönlendirilmesi	24
2.1.3 Yatırımların İzlenmesi ve Yatırım Maliyetlerinin Düşürülmesi	25
2.1.4 Riskin Dağıtımı ve Yönetimi	26
2.1.5 Mal ve Hizmet Değişimini Kolaylaştırma	27
2.2 Kobi'ler İçin Alternatif Finansman Kaynakları	27
2.2.1 Factoring	27
2.2.1.1 Factoring kavramı	27
2.2.1.2 Faktoring türleri	27
2.2.1.3 Faktoring sisteminin avantajları	28
2.2.1.4 Faktoring sisteminin dezavantajları	28
2.2.2 Leasing	29
2.2.2.1 Leasing (finansal kiralama) kavramı	29
2.2.2.2 Leasing türleri	29
2.2.2.3 Leasing sisteminin avantajları	30
2.2.2.4 Leasing sisteminin dezavantajları	30
2.2.3 Forfaiting	30
2.2.3.1 Forfaiting kavramı	30
2.2.3.2 Forfaiting sisteminin avantajları	31
2.2.3.3 Forfaiting sisteminin dezavantajları	32
2.2.4 Franchising	32
2.2.4.1 Franchising kavramı	32
2.2.4.3 Franchising sisteminin dezavantajları	33
2.2.5 Barter	33
2.2.5.1 Barter kavramı	33
2.2.5.2 Barter sisteminin avantajları	34
2.2.5.3 Barter sisteminin dezavantajları	34
2.2.6 Risk Sermayesi	35
2.2.6.1 Risk sermayesi kavramı	35
2.2.6.2 Risk sermayesi sisteminin avantajlar	35
2.2.6.3 Risk sermayesi sisteminin dezavantajları	36
2.2.7 Angel Finanslama	36
2.2.7.1 Angel finanslama kavramı (iş melekleri ağı)	36
2.2.7.2 Angel finanslama sisteminin avantajları	37
2.2.7.3 Angel finanslama sisteminin dezavantajları	38
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM	39
3. YÖNTEM	39
3.1 Araştırmanın Problemi	39
3.2 Araştırmanın Amacı ve Önemi	39
3.3 Araştırmanın Varsayımları	40
3.4 Araştırmanın Kısıtları	40
3.5 Araştırmanın Kapsamı ve Yöntemi	41
3.6 Evren ve Örneklem	41

3.7 Verilerin Analizi	41
3.7.1 Firmaların Genel Yapılarına İlişkin Değerlendirmeler	41
3.7.2 Hipotez Testi Sonuçları	67
DÖRDÜNCÜ BÖLÜM	70
4. SONUÇ VE ÖNERİLER	70
4.1 Sonuçlar	70
4.2 Öneriler	72
KAYNAKÇA	74
EKLER	83
Ek-A: Anket Formu	84
ÖZGEÇMİŞ	89



KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
ARGE	: Araştırma ve Geliştirme
ASO	: Ankara Sanayi Odası
BDDK	: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
BKY	: Bireysel Katılım Yatırımcısı
BRIC	: Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin (Brazil, Russia, India, China)
BVCA	: İngiltere Risk Sermayesi Birliği (British Venture Capital Association)
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
ECOFIN	: Economic and Financial Affairs Council
FMKD	: Faktör Maliyeti ile Katma Değer
GİP	: Gelişen İşletmeler Piyasası
GSMH	: Gayrisafi Milli Hasıla
İTO	: İstanbul Ticaret Odası
KOBİ	: Küçük ve Orta Boy (Ölçekli) İşletme
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
NVCA	: Amerika Risk Sermayesi Birliği (National Venture Capital Association)
OECD	: Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (Organization For Economic Co-operation and Development)
SBA	: Small Business Administration
SPK	: Sermaye Piyasası Kurulu
TOSYÖV	: Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı
TSPAKB	: Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşları Birliği
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
VKŞ	: Varlık Kiralama Şirketleri
TKB	: Türkiye Kalkınma Bankası

TABLO LİSTESİ

Tablo 1.1	: OECD KOBİ sınıflandırması	6
Tablo 1.2	: Türkiye’deki KOBİ tanımlamalarına ilişkin olarak bazı kuruluşların benimsediği nicel ölçütler	7
Tablo 1.3	: KOBİ’ler tarafından kullanılan kredilere ilişkin bilgiler.....	16
Tablo 2.1	: İş melekleri ve risk sermayesi finansman modellerinin karşılaştırılması	37
Tablo 3.1	: İşletmelerin faaliyet konularına ilişkin frekans tablosu.....	42
Tablo 3.2	: İşletmelerin sektördeki faaliyete yılına ilişkin frekans tablosu.	43
Tablo 3.3	: İşletme yetkililerinin görev dağılımına ilişkin frekans tablosu.	44
Tablo 3.4	: İşletmelerin hukuki yapılarına ilişkin frekans tablosu.....	45
Tablo 3.5	: İşletmelerin kuruluş sermayesine ilişkin frekans tablosu.....	46
Tablo 3.6	: İşletmelerin yönetim durumlarına ilişkin frekans tablosu.	47
Tablo 3.7	: İşletmedeki yöneticiler, işletmenin sahibi veya ortağı mı? sorusuna ilişkin frekans tablosu.	48
Tablo 3.8	: İşletmelerin finans kararlarını veren birimlere ilişkin frekans tablosu.	49
Tablo 3.9	: İşletmelerin aylık cirolarına ilişkin frekans tablosu.	50
Tablo 3.10	: İşletmelerde istihdam edilen işçi sayısına ilişkin frekans tablosu.	51
Tablo 3.11	: İşletmelerin sermaye yapısına ilişkin frekans tablosu.....	52
Tablo 3.12	: İşletmelerin yaşadıkları sorunlara ilişkin frekans tablosu.	53
Tablo 3.13	: İşletmelerin finansal sorunlarına ilişkin frekans tablosu.	54
Tablo 3.14	: İşletmelerin kredi kullanmalarına ilişkin frekans tablosu.	55
Tablo 3.15	: Kredi kullanan işletmelerin vade tercihine ilişkin frekans tablosu	55
Tablo 3.16	: Kredili satışların toplam satışlar içindeki payına ilişkin frekans tablosu.	56
Tablo 3.17	: Kredili satışlar sonucu oluşan alacakların finansmanı için başvuru finansman yöntemine ilişkin frekans tablosu.....	57
Tablo 3.18	: Uzun vadeli finansman sorunlarının nedenine yönelik frekans tablosu.	57
Tablo 3.19	: İşletmelerin kullandıkları finansman araçlarına ilişkin frekans tablosu.	58
Tablo 3.20	: İşletmelerin alternatif kaynaklar hakkında araştırma yapma durumlarına ilişkin frekans tablosu.	59
Tablo 3.21	: Faktoring yönteminin alacaklarda kullanımına ilişkin frekans tablosu.	60
Tablo 3.22	: Kullanılan Leasing türüne ilişkin frekans tablosu.	60
Tablo 3.23	: Risk sermayesi finansman yönteminin bilinirliğine ilişkin frekans tablosu.	61
Tablo 3.24	: Risk sermayesi finansman yöntemini yaralı bulma durumuna ilişkin frekans tablosu.....	62
Tablo 3.25	: İşletmelerin barter sistemiyle ilgili bilgi sahibi olma durumlarına ilişkin frekans tablosu.....	63

Tablo 3.26 : Barter sisteminin ekonomik kalkınmada etkinliğine ilişkin frekans tablosu.....	64
Tablo 3.27 : İşletmelerin angel finanslama sistemi hakkında bilgi sahibi olmalarına ilişkin frekans tablosu.....	64
Tablo 3.28 : Angel finanslama sisteminin ekonomik kalkınmada etkinliğine ilişkin frekans tablosu.....	65
Tablo 3.29 : İşletmelerin kobi'leri destekleyen kuruluşlar ile ilgili bilgi sahibi olma durumuna ilişkin frekans tablosu.	66
Tablo 3.30 : İşletmeyi destekleyen herhangi bir kuruluşun varlığına ilişkin frekans tablosu.....	67
Tablo 3.31 : İşletmelerin faaliyet yılları itibariyle alternatif finansman yöntemlerini kullanma durumlarına yönelik anova sonuçları.	68
Tablo 3.32 : İşletmelerin finansal sorunlar yaşama durumuna göre alternatif finansman yöntemlerini kullanmalarına yönelik anova sonuçları.....	68
Tablo 3.33 : İşletmelerin farklı faaliyet alanları itibariyle alternatif finansman yöntemlerini kullanma durumlarına yönelik anova sonuçları.	69
Tablo 3.34 : Farklı türdeki işletmelerin aylık cirolarına ilişkin anova sonuçları.....	69

ŞEKİL LİSTESİ

Şekil 2.1	: Geleneksel finans sisteminin işleyişi	22
Şekil 2.2	: Forfaiting işleyiş tarzı.	31
Şekil 3.1	: İşletmelerin faaliyet konuları	42
Şekil 3.2	: İşletmelerin faaliyet yılı.	43
Şekil 3.3	: işletme yetkililerinin görev dağılımı.	44
Şekil 3.4	: İşletmelerin hukuki yapısına ilişkin dağılım.	45
Şekil 3.5	: İşletmelerin kuruluş sermayesine ilişkin dağılımları.	46
Şekil 3.6	: İşletmelerin yönetim durumlarına ilişkin dağılımı.	47
Şekil 3.7	: İşletmelerin yöneticilerinin sahiplik ve ortaklık konumuna ilişkin dağılım.	48
Şekil 3.8	: İşletmelerin finans kararlarını veren birimlerin dağılımı.	49
Şekil 3.9	: İşletmelerin aylık cirolarına ilişkin dağılım.	50
Şekil 3.10	: İşletmelerde istihdam edilen işçi sayısına ilişkin dağılım.	51
Şekil 3.11	: İşletmelerin sermaye yapısına ilişkin dağılım.	52
Şekil 3.12	: İşletmelerin yaşadıkları sorunlara ilişkin dağılım.	53
Şekil 3.13	: İşletmelerin karşılaştıkları finansal sorunlarına ilişkin dağılım.	54
Şekil 3.14	: İşletmelerin kredi kullarımlarına ilişkin dağılımı.	55
Şekil 3.15	: Kredi kullanan işletmelerin vade tercihlerine ilişkin dağılım.	56
Şekil 3.16	: Kredili satışların toplam satışlar içindeki payına yönelik dağılım.	56
Şekil 3.17	: İşletmelerin kullandıkları alternatif finans kaynaklarına ilişkin dağılım.	58
Şekil 3.18	: İşletmelerin alternatif kaynaklar hakkında araştırma yapma durumlarına ilişkin dağılım.	59
Şekil 3.19	: Faktoring yönteminin alacaklarda kullanımına ilişkin dağılım.	60
Şekil 3.20	: Kullanılan leasing türüne ilişkin dağılım.	61
Şekil 3.21	: Risk sermayesi finansman yönteminin bilinirliğine ilişkin dağılım.	61
Şekil 3.22	: Risk sermayesi finansman yöntemini yaralı bulma durumuna ilişkin dağılım.	62
Şekil 3.23	: İşletmelerin barter sistemiyle ilgili bilgi sahibi olma durumlarına ilişkin dağılım.	63
Şekil 3.24	: Barter sisteminin ekonomik kalkınmada etkinliğine ilişkin dağılım.	64
Şekil 3.25	: İşletmelerin angel finanslama sistemi hakkında bilgi sahibi olmalarına ilişkin dağılım.	65
Şekil 3.26	: Angel finanslama sisteminin ekonomik kalkınmada etkinliğine ilişkin dağılım.	66
Şekil 3.27	: İşletmelerin kobi'leri destekleyen kuruluşlar ile ilgili bilgi sahibi olma durumlarına ilişkin dağılım.	66
Şekil 3.28	: İşletmeyi destekleyen herhangi bir kuruluşun varlığına ilişkin dağılım.	67

ÖZET

KOBİ'LERDE FİNANSMAN YÖNTEMLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ VE ALTERNATİF YAKLAŞIMLAR: ANKARA OSTİM ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ'NDE BİR ALAN ÇALIŞMASI

GÜNSİLİ, Fedakar

Yüksek Lisans, İşletme Anabilim Dalı

Tez Danışmanı: Yrd. Doç. Dr. H. N. Kartal DEMİRGÜNEŞ

Aralık 2015, 89 sayfa

Günümüzde faaliyet gösteren işletmelerin faaliyet alanları ve kapsamları değerlendirildiğinde birçoğunun küçük ve orta ölçekli işletmelerden yani KOBİ'lerden oluştuğu görülmektedir. Bu bağlamda KOBİ'lerin ülke ekonomisi adına büyük önem arz ettikleri bilinmektedir. Genel olarak KOBİ'ler ekonomik arenada var olan rekabet ortamında güçlü kalabilmek adına alternatif finansal kaynaklara başvurmaktadır. Bu bakımdan KOBİ'lerin rekabet avantajını sağlamaları adına alternatif finansal kaynaklara ulaşabilmek için etkin ve verimli bir şekilde çalışmak zorundadır. KOBİ'lerin kullandıkları alternatif finansal kaynaklar değerlendirildiğinde ticari olarak ödemelerin nakit akışı yerine ürün ve hizmet karşılığında yapılmasına imkan sağlayan barter sistemi, firmaların yatırım amacı uzun vadede gerçekleştirdikleri ürün ve hizmet kiralama sistemi factoring sistemi, leasing sistemi, risk sermayesi ve angel finanslama sistemi ile karşılaşılmaktadır. Kobi'lerin rekabet avantajını sağlamaları ve güçlenmeleri için alternatif finansal kaynaklara başvurmanın yanı sıra gerek ulusal gerekse de uluslararası birçok kurum ve kuruluş desteğine ihtiyaç vardır.

Anahtar Kelimeler: KOBİ, Finansman, Ekonomi, Barter, Risk Sermayesi, Angel Finanslama, Factoring, Leasing.

ABSTRACT

THE EVALUATION OF FINANCE METHOD IN SME'S AND ALTERNATIVE APPROACH A FIELD WORK IN ANKARA OSTİM ORGANIZED INDUSTRIAL ZONE

GÜNSİLİ, Fedakar

Master's, Department of Management

Thesis Supervisor: Assistant Professor. H. N. Kartal DEMİRGÜNEŞ

December 2015, 89 sayfa

In today's business environment, most of companies are considered as Small and Medium sized Enterprises (SMEs, in brief) in accordance with their operating areas and concept of their activities. Due to this fact, they play a very vital role in their nation's economy. Mostly, SMEs are in need of alternative financial resources to compete among each other and to have Access to these resources, they have to operate effectively. Some of these alternative resources are barter, factoring, leasing venture capital and angel financing. Besides these resources, they also need support of national and international enterprises.

Keywords: SME, Finance, Economics, Barter, Venture Capital, Angel Financing, Factoring, Leasing.

GİRİŞ

Ekonomik arenada faaliyet gösteren KOBİ'ler ekonomik yapıları bakımından her ne kadar farklılık arz etseler de ülke ekonomileri açısından büyük öneme sahiptir. Bu bağlamda ülkemizde de KOBİ'ler her geçen gün gelişen ve değişen ülke ekonomisi adına önemli bir paya sahiptir.

KOBİ'ler gerek dünyada gerekse de Türkiye'de daima ekonomik gündemi meşgul etmektedir. Günümüzde ekonomik arenada rekabetin yoğun yaşandığı bir dönemde küçük ve esnek yapılarıyla KOBİ'ler ekonomiye önemli katkılar sağlamaktadır. Ekonomik arenada süreklilik arz eden değişikliklere kolay bir şekilde uyum sağlayan KOBİ'lerin bir diğer önemli özelliği ise istihdam adına önemli katkı sağlamalarıdır (Oktay ve Güney, 2002: 1).

KOBİ'lerin genel olarak tercih sebebi olmalarındaki en önemli husus az sermaye ve düşük üretim gideri ile üretim gerçekleştiren iktisadi teşebbüsler olmalarıdır. Bu sebepten dolayıdır ki gerek dünyada gerekse de Türkiye'de her geçen gün önemleri artan KOBİ'lerin üretim sürekliliği ve kâr amacı gibi kavramlar nezdine mali sorumlulukları mevcut olup üretim tesislerin devamlılığı açısından sabit ve değişkenlik arz eden giderleri söz konusudur.

Günümüzde özellikle de üretim ekonomisinin öneminin kavranması neticesinde KOBİ'lere yönelik devlet tarafından çeşitli teşvik ve destekler sağlanmaktadır. Ancak her ne kadar devlet tarafından sağlanan bu desteklerin miktarında gözle görülür bir artış olsada, bu destekler hala yetersizdir. İster büyük ölçekli isterse de küçük ölçekli olsun KOBİ'ler ülke ekonomisine sağladıkları katkı ve istihdam yaratma gücünden dolayı ülke ekonomisinin bel kemiğini oluşturmaktadırlar (Çınaray, 2008: 2).

Araştırmanın birinci bölümünde KOBİ'lerin tarihsel gelişimi ve KOBİ'lere yönelik tanımlara yer verilmiş olup KOBİ kavramı kavramsal çerçeve içerisinde gözden geçirilmiştir. Araştırmanın ikinci bölümünde ise KOBİ'ler ve finansal sistemler üzerinde durulmuştur. Araştırmanın üçüncü bölümünde ise KOBİ'ler için

alternatif finansal kaynaklar üzerinde durulmuş olup bu bağlamda araştırmanın dördüncü ve son bölümünde KOBİ'lere yönelik saha çalışması yürütülerek öneriler geliştirilmiştir.



BİRİNCİ BÖLÜM

KOBİ KAVRAMI

1.1 Tarihsel Süreç İçerisinde Kobilerin Gelişimi

Tarihsel süreç içerisinde küçük ve orta ölçekteki işletmeler dünya ekonomik arenasında daima varoluştur. Özellikle sanayi devrimi öncesinde üretim ekonomisinin temelini teşkil eden küçük ve orta ölçekteki işletmeler sanayi devrimi sonrasında büyük ekonomik teşebbüsler karşısında varlıklarını sürdürmüşlerdir. KOBİLER nitelikleri ve faaliyetler alanları bakımından her ne kadar farklılık arz etseler de kendilerine özgü avantajları sebebiyle ülke ekonomileri adına daima önem arz etmişlerdir. Sanayi devrimi sonrasında büyük ölçekli işletmeler ile yeterince rekabet edemeyen küçük ve orta ölçekli işletmeler istihdam ve üretim bakımından ülke ekonomilerine kaynak olmaları yönüyle önemlerini sürdürmüşlerdir (Özdemir vd., 2006: 41).

Ülkemizde tarihsel süreç içerisinde KOBİ'lerin gelişimi incelendiğinde kökeni 13. yüzyıla dayanan bir ekonomik yapı ile karşılaşmaktadır. 13. yüzyılda Osmanlı devleti ile eş zamanlı olarak kurulan Ahilik teşkilatı gerek üretim ekonomisinde denetimi sağlayan gerekse de nitelikli iş gücü temini sağlayan ekonomik, sosyal ve ahlaki bir teşekküldür. Ancak zaman içerisinde meydana gelen gelişmeler ile doğru orantılı olarak gelişen Ahilik teşkilatı yerini lonca sistemine bırakmıştır. Lonca sistemindeki temel mantık üretim sürekliliğinin yanı sıra kaliteli ürün ve mamul üretiminin sağlanmasıdır (KOSGEB, 2003: 33).

Ülkemizde KOBİ'lerin tarihsel süreç içerisinde gösterdiği gelişim değerlendirdiğinde özellikle II. Dünya savaşı öncesinde baş gösteren ekonomik buhranın Türkiye ekonomisi üzerine etkileri net bir şekilde gözlemlenmektedir. Bu bağlamda yaşanan olumsuzluklar nezdinde ancak 1950'li yıllarda devlet kontrol ve müdahalesinden uzak olarak özel teşebbüsler görülmektedir. 1950'li yıllara kadar

KOBİ'lerin oluşmamasındaki temel etmen yeterli düzeyde özel sermaye birikiminin olmayışıdır. Türkiye ekonomisinde KOBİ'lerin tam manada önem kazandığı dönem ise 1980'li yıllar sonrasıdır (Özkök, 1993: 48).

1.2 Kobilere Yönelik Tanımlamalar

1.2.1 Dünyada KOBİ'lere Yönelik Tanımlamalar

1.2.1.1 Avrupa Birliği ülkelerinde KOBİ tanımlaması

Dünyada KOBİ'lere yönelik geliştirilen tanımlamalar farklılıklar arz etmektedir. Bahsi geçen bu durumla ilişkili olarak genellikle KOBİ'lere yönelik geliştirilen tanımlarda dikkate alınan sınırlar, ülke ekonomilerinin büyüklüğüne göre farklılık arz eder. Bu bağlamda gelişmiş bir Avrupa Birliği ülkesine göre küçük teşebbüs olan bir işletme Türkiye gibi henüz gelişmekte olan bir ülke için orta ölçekli bir işletme konumundadır. Bu sebepten dolayı KOBİ'lere yönelik geliştirilen tanımlamalar hukuki bir zeminden çok ekonomik bir zemin üzerinde şekillenmiştir (Civan ve Tekinkuş, 2005: 2-3).

Bu ekseninde Avrupa Birliği ülkelerinde KOBİ'lere yönelik geliştirilen tanımlamalar ele alındığında küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ) 250 kişiden az istihdam sağlayan ve yıllık cirosu 40 milyon Euro'nun altında olan ve sermaye miktarı 27 milyon Euro'yu geçmeyen işletmelerdir. AB ülkelerine göre küçük işletmeler (KOBİ) ise 50 kişiden az istihdam sağlayan ve yıllık cirosu 7 milyon Euro'nun altında olan ve sermayesi 5 milyon Euro'yu geçmeyen işletmeler olarak tanımlanmıştır (Çolakoğlu, 2002: 4).

Ancak her ne kadar KOBİ'lere yönelik bu tarz bir tanımlama geliştirilse de esas itibariyle ülkeler KOBİ'lere yönelik tanımlamalarını 50 ila 500 kişi arasında değişen istihdam oranına göre geliştirmektedir. Bu sebepten dolayı farklılık arz eden KOBİ tanımlamalarında kriter olarak İngiltere'de 1-200, Belçika'da 1-50, İtalya'da 1-500, Hollanda'da 1-200, Fransa'da 1-500, İspanya'da 1-499, Portekiz'de 1-499, Danimarka'da 1-50, İrlanda'da 1-50 ve Almanya'da 1-499 arası çalışanlara sahip işletmeler KOBİ olarak kabul edilmiştir.

1.2.1.2 Amerika Birleşik Devletlerinde KOBİ tanımlaması

Araştırmalara göre ABD’de küçük ve orta ölçekli işletmelere (KOBİ) yönelik geliştirilen bir devlet terminolojisinin olmadığı görülmektedir. Ancak buna rağmen ABD’de de aynen AB ülkelerinde olduğu gibi KOBİ’lere yönelik geliştirilen tanımlamalarda işletmelerin istihdam ettikleri kişi sayısı kriter olarak esas alınmaktadır. ABD’de KOBİ tanımına yönelik ikinci bir kriter ise işletmelerin yıllık cirosudur. Bu kriterler doğrultusunda ABD’de 1-100 arası işçi istihdam eden işletmeler küçük işletme (KOBİ) olarak kabul edilirken 500-1500 arasında işçi istihdam eden işletmeler orta ölçekli işletmelerdir (Kızılay, 2009: 7).

1.2.1.3 Japonya’da KOBİ tanımlaması

Japonya’da KOBİ’lere göre geliştirilen tanımlamada genel olarak istihdam edilen işçi sayısı ve işletmenin yatırım sermayesi tutarı esas alınmıştır. Ancak Japonya’da KOBİ tanımlaması yapılırken diğer ülkelerde olduğu gibi sektörel farklılıklar dikkat çekmektedir. Bahsi geçen bu farklılıklar küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ) ayrımında sanayi sektöründe sermayesi 100 milyon Japon Yeninden az veya 300 çalışandan az ticaret sektöründe sermayesi 30 milyon Yen’den az veya 100 çalışandan az, son olarak hizmet sektöründe 10 milyondan az veya 50 çalışandan az kriteri konulurken; Ayrıca KOBİ’lere yönelik geliştirilen bu tanımların yanı sıra sermayesi 100 milyondan az veya 1000 çalışandan az işletmeler küçük işletme kategorisinde değerlendirilmiştir (Kızılay, 2009: 9-10).

1.2.1.4 Arap ülkelerinde KOBİ tanımlaması

Arap ülkelerinde KOBİ’lere yönelik geliştirilen tanımlamalarda küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ) ülkelerin gelişmişlik düzeylerine göre sınıflandırılmaktadır. Bahsi geçen bu duruma örnek verilecek olursa, Suudi Arabistan, Kuveyt, Ürdün ve Irak gibi ülkelerde küçük ölçekli işletmeler 1-49 kişi arasında işçi istihdam eden işletmelerden oluşurken, Mısır’da ise 10-100 kişi arasında işçi istihdam eden ve sermaye değeri 500 bin Mısır Pound’unu aşmayan işletmeler küçük ölçekli işletme olarak kabul edilmektedir (Kızılay, 2009: 12).

1.2.1.5 OECD'nin KOBİ'leri sınıflandırma kriteri ve KOBİ tanımlaması

Ülkerler ve ekonomik toplulukların yanı sıra OECD tarafından KOBİ'lere yönelik geliştirilen tanımlamada KOBİ'lerin sınıflandırılması adına kullanılan kriterleri işletmelerde çalışan kişi sayısı oluşturmaktadır. Bu bağlamda OECD tarafından KOBİ'lere yönelik geliştirilen sınıflandırmada kullanılan kriterler Tablo 1.1'de yer almaktadır

Tablo 1.1: OECD KOBİ sınıflandırması (Gültekin, 1999: 1).

Sınıflandırma	Çalışan Sayısı
Mikro İşletme	1-4
Çok Küçük İşletme	5-19
Küçük İşletme	20-99
Orta Ölçekli İşletme	100-499

1.3 Türkiye'deki KOBİ Tanımlaması

Türkiye ekonomisinin dinamik unsurlarından biri olarak nitelendirilen KOBİ'lere yönelik geliştirilen tanımlamalarda KOBİ'ler genel olarak düşük sermaye ile hızlı bir üretim döngüsü olan düşük yönetim giderleri ile hızlı karar alan işletmeler olarak tanımlanmaktadır (Akgemci, 2001: 15).

Ülkelimizde sınırları ve kriterleri kesin olan tek bir KOBİ tanımlaması yoktur. Bu bağlamda KOBİ'lere yönelik hizmet veren her kurum ve kuruluşun kendi kriterleri açısından geliştirdiği bir KOBİ tanımlaması vardır. Bahsi geçen bu durum Türkiye'de KOBİ'lere yönelik oluşturulan istatistiki verilerin farklılık arz etmesine neden olmaktadır. Ayrıca ülkemizde KOBİ kavramı yalnızca imalat sanayi kapsamında üretim yapan işletmeler için kullanılmakta olup imalat sanayi dışındaki sektörler KOBİ kapsamı dışında tutulmaktadır (Yılmaz, 2003: 1).

Türkiye'de kurum ve kuruluşlar tarafından farklılık arz eden KOBİ tanımlamaları incelendiğinde; Halk Bankası tanımlaması ve kriterine göre 1-150 arasında çalışan istihdam eden ve sabit yatırım tutarı 100 bin TL olan işletmeler "Teşvik Belgeli KOBİ" olarak tanımlanırken 1-250 arasında çalışana ve sabit yatırım tutarı 400 bin TL olan işletmeler ise "Normal KOBİ" olarak tanımlanmıştır (Yılmaz, 2003: 1-2).

3624 sayılı Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) kanunu'na göre 1-50 arasında çalışan istihdam eden işletmeler küçük ölçekli işletme (KOBİ) olarak tanımlanırken 51-150 arasında çalışan istihdam eden işletmeler ise orta ölçekli işletme (KOBİ) olarak kabul edilir (www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2011/06/20110601-14.htm, erişim tarihi 10. 02. 2015).

Hazine Müsteşarlığı tarafından KOBİ'lere yönelik geliştirilen tanımlamada ise 1-9 çalışan istihdam eden işletmeler çok küçük ölçekli işletme (KOBİ) olarak tanımlanırken 10-49 çalışan istihdam eden işletmeler küçük ölçekli, 50-250 çalışan istihdam eden işletmeler orta ölçekli işletme (KOBİ) olarak tanımlanmıştır (Yılmaz, 2003: 1-2). Ayrıca 28 Ocak 2000 tarihli ve 23948 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan tebliğe göre Dış Ticaret Müsteşarlığı 1 ila 200 kişi arasında istihdam eden ve sermaye miktarı 2 milyon ABD doları karşılığı TL'yi geçmeyen işletmeleri KOBİ olarak tanımlanmıştır (Atik, 2003: 16).

Bahsi geçen bu tanımlamaların yanı sıra ülkemizde Avrupa Birliği kriterleri doğrultusunda 2005 yılı itibariyle bir takım yeni kriterlerde benimsenmiştir. Ayrıca yine 2005 yılı itibariyle hukuki bağlamda ilk defa KOBİ'ler adına kullanılan tanımlamalarda küçük ve orta ölçekli işletme tabiri kullanılmıştır. Bu bağlamda yukarıda KOBİ'lere yönelik tanımlanan ve kriterleri belirtilen kurum ve kuruluşların yanı sıra KOBİ'lere yönelik tanımlama ve kriterler geliştiren diğer kurum ve kuruluşlar da Tablo 1.2'de verilmiştir.

Tablo 1.2: Türkiye'deki KOBİ tanımlamalarına ilişkin olarak bazı kuruluşların benimsediği nicel ölçütler (Karagöz, 2008).

Kuruluş Adı	Çok Küçük Ölçekli İşletme	Küçük Ölçekli İşletme	Orta Ölçekli İşletme	Genel KOBİ Tanımı
ASO	—	10-29	30-299	1-300
Devlet İstatistik Enstitüsü	1-9	10-49	50-99	1-99
Dış Ticaret Müsteşarlığı	-	1-50	51-200	1-200
EXIMBANK	-	-	-	1-200
İTO	-	5-10	-	-
İstanbul Sanayi Odası	-	1-20	21-100	1-100
KOSGEB	-	1-50	51-150	1-150
TOSYÖV	1-10	-	-	1-100
Türkiye Halk Bankası	-	-	-	1-150

1.4 KOBİ Tanımlamalarında Kullanılan Kriterler

KOBİ'lere yönelik tanımlama geliştirme sürecinde esas alınan kriterlere yönelik son yıllarda nitel ve nicel ölçütler kullanılmakla birlikte esas itibariyle küçük ve orta ölçekli işletmeleri büyük işletmelerden ayıran farklılıkların saptanması temel hedeftir. Bu bağlamda küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ) nitel ve nicel kriterlerini, büyük ölçekli işletmeler belirlemektedir (Savsar, 2005: 16).

1.4.1 Nitel (Kalitatif) Kriterler

KOBİ'lerin tanımlamaya yönelik belirlenen nitel kriterler iki farklı şekilde belirlenmiş olup bu kriterler işletme sahibine ait nitel ölçütler ve işletmeye ait ölçütlerdir. Bu bağlamda ilk olarak işletme sahibine ait nitel ölçütler değerlendirildiğinde şu ölçütlerle karşılaşılır:

İşletme sahibine ait nitel ölçütler: Esas itibariyle işletme sahibi, girişimci ve yönetici aynı şahıslardır, İşletme ve işletme sahibi arasında kader bağı vardır, işletme sahibinin yukarıdaki rolleri dışında çalışan kişi rolü vardır. İşletme ekonomik olarak işletme sahibinin en büyük gelir kaynağıdır. İşletme sahibi ve çalışanı arasında dolaysız ve kişisel bir ilişki vardır. İşletmede yönetimde uzmanlaşma söz konusu olamaz, İşletme sahibi, sahip-yönetici olarak risk alan kişidir, KOBİ'lerde gelecekte işletmeye devralacak kişi erken dönem itibariyle çalışma ve üretme gayesi ile yetiştirilir. KOBİ'lerde işletme sahibinin tek ekonomik uğraşı sahip olduğu işletme olmak zorundadır (Müftüoğlu, 2002: 42).

İşletmeye ilişkin nitel özellikler: Yönetim işlevine ilişkin nitel özellikler, finans işlevine ilişkin nitel özellikler, pazarlama işlevine ilişkin nitel özellikler, tedarik işlevine ilişkin nitel özellikler ve son olarak üretim işlevine ilişkin nitel özelliklerdir. (Savsar, 2005: 17-18).

1.4.2 Nicel (Kantitatif) Kriterler

Araştırmalara göre küçük ve orta ölçekli işletmelere (KOBİ) yönelik geliştirilen tanımlamalarda en çok başvurulan yol nicel kriterlerdir. Bu bağlamda gerek dünyada gerekse de ülkemizde KOBİ'lere yönelik geliştirilen tanımlamalar genel olarak nicel kriterlere dayanmaktadır (Kızılay, 2009: 6).

KOBİ'lerin tanımlanmasında kullanılan nicel kriterler şu şekildedir: personel sayısı, makine sayısı, sabit varlıkların değeri, kullanılabilir alan ve hacim, işletmenin üretim kapasitesi, satış tutarı, enerji maliyeti, pazar payı, sermaye miktarı, makine parkı değeri, kar hacmi, çalışanlara ödenen toplam ücret miktarı, ödenen vergi tutarı, sermaye miktarı, kullanılan enerji miktarı ve yaratılan katma değer (Müftüoğlu, 2002: 64-70).

1.5 KOBİ'lerin Genel Özellikleri

KOBİ'lerin genel özellikleri Akgemci (2001) tarafından şu şekilde sınıflandırılmıştır KOBİ'LER:

1. Daha az yatırımla daha çok üretim ve ürün çeşitliliği sağlamaktadır.
2. Daha düşük yatırım maliyetleriyle istihdam imkânı yaratmaktadır.
3. Yapıları itibariyle ekonomik dalgalardan daha az etkilenmektedir.
4. Talep değişikliklerine ve çeşitliliklerine daha kolay uyum gösterebilmektedir.
5. Teknolojik yeniliklere daha yatkındır.
6. Bölgelerarası dengeli kalkınmayı sağlar.
7. Gelir dağılımındaki çarpıklıkları asgariye indirir.
8. Ferdi tasarrufları teşvik eder, yönlendirir ve hareketlendirir
9. Büyük sanayi işletmelerinin vazgeçilmez destekleyicisi ve tamamlayıcısıdır.
10. Sosyal sistemlerin denge ve istikrar unsurudur.
11. Demokratik toplumun ve liberal ekonominin ana sigortalarından biridir (Akgemci, 2001: 15).

1.6 KOBİ'lerin Üstün ve Zayıf Yanları

Dünya ekonomik arenasında meydana gelen küreselleşme olgusu ile birlikte bir yandan teknik gelişmeler ve KOBİ'ler için çeşitli fırsatlar oluştururken diğer yandan çeşitli sorunlara neden olmaktadır. Bahsi geçen bu durumla alakalı olarak KOBİ'lerin sıklıkla karşılaştıkları sorunlar arasında sermaye yetersizliği, finansal planlama yetersizliği, ayrı bir finansal birimin bulunmaması, banka ve diğer finansal kuruluşlardan yeterli desteği görememe, sermaye piyasasından yeterince

yararlanamama ve genel yönetim yetersizliği gibi hususlar yer almaktadır (Yatbaz, 2013: 18).

Günümüz koşullarında gerek ekonomik bakımdan gerekse de üretim teknolojisi bakımından yaşanan gelişmelere hızlı bir şekilde adapte olabilme kabiliyetine haiz dinamik yapıdaki KOBİ'ler potansiyel katkılarını güçlendirirken, finansman eksikliği ve teknolojik yetkinlik başta olmak üzere geleneksel sorunlarla diğer KOBİ'lere nazaran daha sık karşılaşmaktadırlar (İraz, 2005: 229).

1.6.1 KOBİ'lerin Üstün Yanları

KOBİ'lerin büyük işletmelere oranla avantajlı oldukları yanlar değerlendirildiğinde iki önemli husus dikkat çekmektedir. Bu hususlar müşteri ve çalışanlarla daha yakın ilişkilerin tesis edilmesi ile pazarlama, üretim ve hizmet kavramlarından oluşmakta olup KOBİ'ler bu hususlarda büyük işletmelere nazaran daha esnektir (İraz, 2005: 241).

Ayrıca yine bu ekseninde KOBİ'ler bahsi geçen bu esnek yapı sayesinde her geçen gün farklılık arz eden çevresel değişikliklere daha çabuk adapte olabilmekte ve birçok olumsuzluğun üstesinden daha rahat bir şekilde gelmektedir. Ayrıca Çelik ve Akgemci (1998: 75) tarafından KOBİ'lerin üstünlük sergileyebilecekleri durumlar şu şekilde sıralanmıştır:

1. Yönetimde çok yakın denetime ihtiyaç olduğu durumlar.
2. Üretilen mal ve hizmetin pazar payının sınırlı olduğu durumlar.
3. Emek yoğun çalışılmasının zorunlu olduğu durumlar.
4. Talebin sınırlı olduğu durumlar.
5. Kolay bozulabilen malların pazarlanması ve üretilmesi durumları.
6. Çalışanla yakın ilişki kurulmasının gerektiği durumlar.
7. Teknolojinin değişmesini gerektiği durumlar.
8. Yatırımlarda öz sermayeye gereksinim olduğu durumlar.
9. Devlet desteğinin ve teşvikinin yapılacağı durumlar.
10. Bölgesel kalkınma çabalarının olduğu durumlar

Aynı zamanda KOBİ'lerin büyük işletmelere nazaran üstün oldukları tespit hususlar Özçelik ve Taymaz (2002) ile Gök (2012) tarafından şu şekilde sıralanmıştır:

1. KOBİ'lerde tüketici tercihlerine daha esnek bir yaklaşım sergilenebilir.
2. KOBİ'lerde yeniliklere daha açık ve yatkın bir yapıdadır.

3. KOBİ'lerde teknolojik yeniliklerde daha fazla verimlidir.
4. KOBİ'lerde Sabit yatırımın düşük olması adaptasyonu hızlandırır.
5. KOBİ'lerde çalışanlarla daha yakın ve samimi beşeri ilişki kurulabilir.
6. KOBİ'lerde üretimdeki boşlukların hızla doldurulması söz konusudur.
7. KOBİ'lerde neredeyse hiç kurmay eleman istihdam edilmemesi bürokrasiyi azaltır, karar süreçlerini hızlandırır.
8. KOBİ'lerde yabancı kaynaktan ziyade öz sermaye kullanılması tasarrufların teşvik edilmesini sağlar.
9. KOBİ'lerde büyük işletmelerin tedarik zincirinde yer alarak tamamlayıcısı olarak rol oynar.
10. KOBİ'lerde bayi olarak KOBİ'lerin fazla olması rekabet koşullarının oluşmasına hizmet eder.
11. KOBİ'lerde bölgesel kalkınmaya olumlu katkı sağlayarak dengeli büyümeye pozitif etki eder.

1.6.2 KOBİ'lerin Zayıf Yanları

KOBİ'lerin güçlü yanları olduğu kadar zayıf yanları da mevcuttur. Bu bağlamda KOBİ'lerin zayıf yönleri Yılmaz (2003) ve Yüksel (2005) tarafından şu şekilde sıralanmıştır:

1. KOBİ'lerin çok küçük ölçekli ve dağınık yapıda olmalarından dolayı verimlilikleri düşüktür.
2. KOBİ'lerin pazar ve sektör bilgileri yetersizdir
3. KOBİ'lerin teknik bilgileri yetersizdir.
4. KOBİ'lerin teknoloji düzeyleri genellikle düşüktür.
5. KOBİ'lerin yönetim organizasyonda zafiyetleri vardır.
6. KOBİ'lerin pazarlama ve tanıtım konusunda alt yapı ve bilgi eksiklikleri vardır.
7. KOBİ'lerin ürettikleri ürün ve hizmetlerin kalitesi genellikle düşüktür.
8. KOBİ'lerin standartlara uygun üretim yapmadığından ihracat potansiyelleri düşüktür.
9. KOBİ'lerin rekabet güçleri düşüktür.
10. KOBİ'lerin öz sermayeleri yetersiz olup, kronik enflasyona bağlı olarak erozyona uğramıştır.

11. KOBİ'lerin girişimleri desteklenmemektedir.
12. KOBİ'lerin yeterince kurumsallaşamaları, sermaye piyasalarından kaynak temin etmelerine imkan vermemektedir.
13. KOBİ'lerin yurt içi ve yurt dışı teknik ve ticari gelişmeleri takip edememektedirler

1.7 KOBİ'lerin Temel Sorunları

Türkiye'de KOBİ'lerin karşılaştığı sorunların başında genel olarak pazarlama, planlama ve finansman sorunları gelmektedir. KOBİ'lerin genel olarak bu tarz sorunlarla karşılaşmalarındaki temel etmenler ise KOBİ'lerin bilimsel olmayan çalışma yöntemlerine başvurmalarının yanı sıra faaliyet alanlarına yönelik eğitim eksikliğidir. Ayrıca bu eksiklikler nedeni ile KOBİ'ler diğer alanlarda büyük işletmelere karşı sağladıkları üstünlükleri tam anlamıyla kullanamamaktadır (Çınaray, 2008: 4).

1.7.1 Genel Sorunlar

KOBİ'lerin yaşadıkları genel sorunlar incelendiğinde bu genel sorunların başlangıç aşaması itibarıyla ortaya çıktığı görülmektedir. Bu bağlamda yeterli ekonomik güce sahip olan bireyin sadece sahip olduğu ekonomik gücü bakımından başarılı bir girişimci olduğunu söylemek mümkün değildir. Başlangıç aşamasında karşılaşılan bir diğer sorun ise profesyonel yönetim ve ekonomik kaynak eksikliğidir (Özgen, 1998: 27).

Günümüzde genel olarak KOBİ'lerin büyük bir bölümü yatırıma yönelmeden önce fizibilite etüdü yapmamaktadır. Bu durumun gerekçesi ise fizibilite etüdünün işletme açısından ek maliyet oluşturacağı çekincesidir. Ancak KOBİ'ler tarafından sergilenen bu tutum son derece yanlış olup KOBİ'lerin hatalı karar almasına ve başarısız olmasına neden olmaktadır (Özgen ve Doğan, 1998: 2).

Başka bir genel sorun ise KOBİ'lerin gerekli yeterliliğe sahip olmaksızın hızlı büyüme isteğidir. Ancak söz konusu durumun tam tersi olarak bazı KOBİ'ler ise büyümenin getireceği riskleri göze alamadığı için büyüme eğiliminden kaçınmaktadırlar. KOBİ'lerin karşılaştıkları başka bir genel sorun ise profesyonel

yönetici eksikliğidir. Bu bağlamda KOBİ'lerin verimliliği artmaktadır (Savsar, 2005: 28).

1.7.1.1 İdari sorunlar

KOBİ'lerin karşılaştıkları idari sorunlar içerisinde yönetim ve yönetici sorunu, eğitim ve formasyon eksikliği, örgütteki ve örgütlenmedeki sorunlar, nitelikli ve kalifiye eleman eksikliği, idari, teknik, danışmanlık ve rehberlik hizmetlerinden yoksunluk ve işletme sahiplerinin teknik kökenli olması gibi hususlar gösterilebilir (Tekinkus ve Civan, 2005: 9).

Büyük işletmelere nazaran daha küçük bir örgütsel yapıya sahip olan KOBİ'ler iş bölümü açısından herhangi bir sorunla karşılaşmamaktadır. Hatta iş bölümü uygulaması ile işletmede çalışan işçiler arasında hızlı bir kaynaşma süreci yaşanmaktadır. Bahsi geçen bu durum neticesinde iş örgütünde görev ve sorumluklarının çabuk kavranmasının yanı sıra yönetim hiyerarşisi çabuk özümsemektedir. Ancak küçük ölçekli KOBİ'ler formel yapılanmaya yeterince önem verilmemesi neticesinde işlerin aksaması söz konusu olabilir. Bu durumun sebebi ise yöneticilerin kimin ne yapacağını kendisinin saptamasıdır (Akgemci, 2001: 15).

1.7.1.2 Üretim ve teknoloji sorunları

KOBİ'lerin karşılaştıkları üretim ve teknoloji sorunları ele alındığında araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin eksikliği, teknolojik yetersizlik, uluslararası kalite normlarında ürün üretmemesi, üretim kapasitesi eksikliği, fason üretim planında karşılaşılan sorunlar, pazar araştırması yapılmaması, hammadde işletme malzemesi vb. sağlanmasında yaşanan sorunlar, stoklama (depolama) sorunlar ve son olarak kapasite belirlenmesinde yanlışlıklar gibi sorunlar bulunmaktadır (Bankacılar Dergisi, 2006: 24).

Ayrıca KOBİ'lerin genel olarak karşılaştıkları ilk üretim ve teknoloji sorunu işletmede var olan üretim teknolojisi eksikliğidir. Günümüzde KOBİ'lerin yeni bir tesis kurma girişimi esnasında verimli ve kaliteli üretim yapmak adına ne tarz bir teknolojik yaklaşımı benimsemeleri adına danışacakları bir kurum ya da bir kuruluş bulunmamaktadır. Bu nedenle KOBİ'lerin karşılaştıkları üretim ve teknoloji sorunlarda genel olarak bilgi ve eğitim eksikliğinden kaynaklanmakta olup bahsi

geçen sorunlar ekseninde kalitesiz üretim, yüksek maliyetin yanı sıra hammadde, işgücü, makine ve tezgâh kapasitesi gibi noksanlıklar yaşanmaktadır (Özgen ve Doğan,1998: 3).

1.7.1.3 Pazarlama sorunları

KOBİ'lerin karşılaştıkları pazarlama sorunları incelendiğinde ise pazar bilgisi eksikliği, ihracat pazarlama sorunları, yeni pazar kanallarının hazırlanamaması, dış pazarda potansiyel belirleme güçlükleri, dağıtım sorunları, çevre analizi ve erken uyarı sistemlerinden yoksunluk, istenilen standartlara uyamama, dış pazarlama giderlerinin yüksekliği, dış pazarlardaki yoğun rekabet, potansiyel iç pazarların bulunması gibi başlıklar ile karşılaşmaktadır (Bankacılar Dergisi, 2006: 24).

KOBİ'ler faaliyet gösterdikleri sektörde başarı gösterebilmeleri adına modern pazarlama kavramı ekseninde pazar ve pazarlama kavramlarına gereken önemi vermek zorundadırlar. Ancak günümüzde bu doğrultuda yapılan araştırmalardan da anlaşılacağı üzere KOBİ'ler genel olarak pazar ve pazarlama stratejisi belirleme konusunda oldukça yetersizdir. Bahsi geçen bu durumun sebebi irdelendiğinde ise KOBİ'lerin pazar araştırmasını bilimsel veriler ve metodlar dışında gözlem yöntemi kullanarak yapmalarından kaynaklandığı görülmektedir. Ayrıca KOBİ'lerin bu konuda karşılaştıkları başka bir sorun ise ekonomik arenada sosyo-ekonomik koşullardaki değişimler sonucunda meydana gelen tüketici tercihlerindeki hızlı değişikliklerin KOBİ'ler tarafından tam anlamı ile idrak edilememesidir (Akgemci, 2001: 7).

1.7.1.4 Finansal sorunlar

Ülkemizde KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunlara yönelik yapılan araştırmada finansal sorunların KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunların başında geldiği tespit edilmiştir. Ülkemizde faaliyet gösteren KOBİ'ler ile dünyadaki diğer ülkelerdeki var olan KOBİ'ler karşılaştırıldığında KOBİ'lerin kredi hacminden diğer dünya ülkelerine göre daha az faydalandıkları görülmektedir. Ayrıca yine bu bağlamda ülkemizdeki KOBİ'lerin bankacılık sisteminden kullandıkları kredilerin toplam kredi hacmi içerisinde payı oldukça düşüktür. Yaşanan bu sorunların ekseninde uzmanlar KOBİ'lerin daha verimli faydanaabilecekleri devlet ve özel teşebbüs ortak girişimi olan

finansal kuruluşların kurulmasını uygun görmektedir. Günümüzde sanayi alanında faaliyet gösteren KOBİ'lerin maliyet konusunda da oldukça düşük yükümlülük gerektiren finansal sistemlere ihtiyaç vardır (Çetin, 1996; 165).

Ayrıca, günümüzde kar marjı oldukça düşük olan KOBİ'lerin karşılaştıkları temel finansal sorunlardan bir değeri ise işletme sermayesi ve yatırım oluşturma isteği karşısında taleplerini karşılayabilecekleri finansal kuruluşların yetersizliğidir. Bu sebepten dolayı genellikle kâr marjı oldukça düşük olan KOBİ'ler yatırım ve sermaye oluşturma adına genel banka sistemine ve kredilerine başvurduklarında, yüksek faiz oranları ve aşılması zor olan bürokratik engeller ile karşılaşmaktadırlar (Erez, 1994; 559).

Bu bağlamda KOBİ'lerin mevcut sermaye piyasasının sağlamış olduğu imkânlardan faydalanamamaları sadece menkul kıymet ihtiyacı ile sınırlı olmayıp KOBİ'ler risk sermayesi ve finansal kiralama gibi mali enstrümanların faydalanma oranını olumsuz yönde etkilemektedir. KOBİ'ler açısından yaşanan bir diğer finansal sorun ise risk sermayesinde yaşanan sorunlardır. Bu bağlamda risk sermayesinin gelişmesine engel olan hususlar değerlendirildiğinde iki önemli sebep çıkmaktadır. Bu sebepler incelendiğinde ise ilk olarak ekonomik yapı ve olumsuzlukları göze çarparken ikinci olarak risk sermayesi projesinin yönetimini üstlenecek olan şirketin kurulmasında ortaya çıkan sorunlar (Çetin, 1996; 165).

KOBİ'lerin finansal açıdan karşılaştıkları başka bir sorun ise öz sermaye yapısındaki yetersizliktir. KOBİ'lerin karşılaştıkları başka bir sorun ise kaynak sorunudur. Bu sorun KOBİ'lerin ekonomik arenada varlıklarını güçlendirerek devam ettirmeleri adına en büyük problemdir. Günümüzde pek çok ülke KOBİ'ler karşılaştıkları finansal sorunların aşılması adına borçlanma ya da sermaye artırımı yoluna başvurumaktadırlar (Türköz, 2008: 74).

Günümüzde KOBİ'lerin yaşadıkları finansal sorunların üstesinden gelmeleri adına, kendi çabaları ile üstesinden gelemedikleri finansal sorunların devletin girişimleri nezdinde fonlama ve düzenleme desteği ile aşılması büyük bir zaruriyettir. Bahsi geçen bu fonlama ve düzenleme desteği doğrudan finansal kaynaklar açısından olabileceği gibi finansal kaynaklara ulaşmanın yollarını gösteren bilgi transferi ve eğitim faaliyetleri şeklinde de olabilir (Tokay, 2001: 104).

KOBİ'lerde yaşanan başka bir finansal sorun ise işletme sahibinin kaynakları kullanmakta kendisini serbest hissetmesidir. Bu bağlamda, işletme sahipleri ticari

faaliyetleri sonucunda elde ettikleri kârları henüz yatırıma dönüşmeden tükenmekte tasarrufunda bulunmakta ve hatta ekonomik açıdan işletmeyi sıkıntıya düşürmektedir. Bahsi geçen bu durumla ilişkili olarak KOBİ'ler ekonomik olarak düze çıkmak adına finansal yönden dış kaynaklara başvurmaktadır (Yatbaz, 2013: 27).

Tablo 1.3: KOBİ'ler tarafından kullanılan kredilere ilişkin bilgiler.

	KOBİ Kredileri (milyon TL) Dönem:2014/3	Nakdi Kredi TP	Nakdi Kredi (Yabancı para)	Toplam Nakdi Krediler	Gayri Nakdi Kredi TP	Gayri Nakdi Kredi YP	Toplam Gayri Nakdi Krediler
1	Toplam KOBİ Kredileri	235,305,47	49,552,68	284,858,16	62,036,58	24,596,65	86,633,23
2	Mikro İşletmelere Kullandırılan Krediler	69,163,18	5,722,45	74,885,63	10,857,94	3,186,44	14,044,38
3	Küçük İşletmelere Kullandırılan Krediler	79,323,27	12,025,41	91,348,68	21,129,12	8,178,93	29,308,05
4	Orta Büyüklükteki İşletmelere Kullandırılan Krediler	86,819,02	31,804,82	118,623,84	30,049,52	13,231,28	43,280,80
5	Toplam KOBİ Niteliğindeki Müşteri Sayısı	2251,826,00	20,154,00	2271,980,00	676,812,00	21,144,00	697,956,00
6	Mikro İşletme Niteliğindeki Müşteri Sayısı (Adet)	1713,680,00	4,020,00	1717,700,00	402,545,00	3,530,00	406,075,00
7	Küçük İşletme Niteliğindeki Müşteri Sayısı (Adet)	414,211,00	6,400,00	420,611,00	195,708,00	8,206,00	203,914,00
8	Orta Büyüklükteki İşletme Niteliğindeki Müşteri Sayısı (Adet)	123,935,00	9,734,00	133,669,00	78,559,00	9,408,00	87,967,00

Tablo 1.3'de yer alan veriler incelendiğinde KOBİ'ler tarafından kullanılan 235.305.470.000 TL'lik toplam kredi miktarı içerisinde mikro işletmeler tarafından kullanılan kredi miktarı 69.163.180.000 TL, küçük işletmeler tarafından kullanılan kredi miktarı ise 79.323.270.00 TL ve orta büyüklükteki işletmelerce kullanılan kredi tutarı da 86.819.020.000 TL'dir.

1.8 KOBİ'lerin Sorunlarının Aşılması İçin Finansal Destek Veren Ulusal Ve Uluslararası Kurum ve Kuruluşlar

1.8.1 KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme Başkanlığı)

12.04.1990 günlü, 3624 sayılı Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekle İdaresi Başkanlığının kurulması hakkında yasa ile kurulan KOSGEB Türkiye'de imalat sanayi alanında faaliyet gösteren KOBİ'lere teknik, ekonomik hususlarda destek sağlamanın yanı sıra istihdam ve katma değer yaratmak adına KOBİ'lere destek veren bir kuruluştur (Erkan, 2004: 11-12).

Söz konusu 3624 sayılı yasanın 1. Maddesinde yer alan:

Ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında küçük ve orta ölçekli işletmelerin payını ve etkinliğini artırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek amacıyla, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı kurulmuştur. Kuruluşun kısa adı KOSGEB'dir. KOSGEB, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile ilgili bir Kamu Kuruluşu olup, tüzel kişiliğe haiz ve bütün işlemlerinde özel hukuk hükümlerine tabidir.”

(KOSGEB 3624 Md 1). ifadesi ile bu kuruluşun amaçları net bir şekilde ifade edilmektedir.

KOBİ'lere yönelik yapılan yardımlar şu şekildedir. Finansal kiralama desteği, danışmanlık desteği, eğitim destekleri, teknoloji araştırma ve geliştirme desteği, sınai mülkiyet hakları desteği, bilgisayar yazılım desteği, genel test-analiz, kalibrasyon ve işaretlenmesini ilişkin test-analiz desteği, yurtiçi sanayi fuarlarına katılım desteği, milli katılım düzeyindeki yurtdışı fuarlara katılım desteği, milli katılım dışındaki yurtdışı fuarlara katılım desteği, tanıtım desteği, eşleştirme desteği, yerel ekonomik araştırma desteği, ortak kullanım amaçlı makine-teçhizat desteği, nitelikli eleman desteği, yeni girişimci desteği ve iş geliştirme desteği (Coşkun, 2008: 111-112).

1.8.2 Türkiye Halk Bankası

1938 yılında KOBİ'lere finansman sağlamak adına kurulan Türkiye Halk Bankası zaman içerisinde görev ve etki alanını genişleterek küçük ve orta ölçekteki

işletmelere uzun ve kısa vadede proje desteği vermenin yanı sıra işletme ölçeğini büyük sanayi kriterlerine taşımak adına danışmanlık hizmetini de üstlenmiştir. Türkiye Halk Bankası tarafından kuruluşundan günümüze kadar KOBİ'lere verilen destekler değerlendirildiğinde küçük ve orta ölçekli Sanayi işletmelerinin gelişmesi ve büyük ölçekli işletme gruba geçişini kolaylaştırmak adına danışmanlık hizmeti vermek, proje ve teknik bilgi vererek KOBİ'lere destek sağlamak, esnaf ve sanatkârların kooperatifler halinde örgütlenmelerine yardımcı olmak, esnaf ve küçük sanayicilerin eğitim sorunları ile ilgilenme mesleki görgü ve bilgilerini artırıcı çalışmalar yapmak, sanatkâr ve küçük boy işletmelerin ürünlerinin pazarlanmasını sağlamak amacıyla çalışmalar yapmak gibi yardımlar ile karşılaşılır (Akgemci, 2001: 47-48).

1.8.3 Eximbank

Eximbank'ın çalışma alanı incelendiğinde yurt dışında faaliyet gösteren girişimcilerin yanı sıra üretim kapasitesini ihracata yönelik kullanan işletmelere kısa, orta-uzun vadede krediler ile destekleyen bir kuruluş olduğu görülmektedir. Ayrıca Eximbank ihracat hacmini artırmak ve ihracat sahasını geliştirmek adına yeni ve hedef pazarlara ulaşmasını sağlamak adına KOBİ'lere destek vermektedir (Türköz, 2008: 59).

1.8.4 Türkiye Kalkınma Bankası (TKB)

Günümüzde farklı bir eksenle şekillenen ve giderek etkinliğini artıran bir yapı içerisinde olan Türkiye Kalkınma Bankası kalkınma ve yatırım bankaları arasında farklı bir kategoridedir. Ortaklık bakımından kamu bankası olma özelliğine sahip Türkiye Kalkınma Bankası diğer kamu bankalarından farklı olarak ülke içerisinde başta sanayi ve turizm sektörleri olmak üzere girişimcilere finansal destek sağlamaktadır. Türkiye Kalkınma Bankası KOBİ'lere ise finansal desteğin yanı sıra fiziksel alt yapı desteği de vermektedir (Balak, 1988:2).

1.8.5 Kredi Garanti Fonu

Kredi Garanti Fonu küçük ve orta ölçekli işletmelere destek veren bir kuruluş olmanın yanı sıra genç girişimciler tarafından ortaya konulan yeni fikirlerin önündeki en büyük engel olan teminat yetersizliğini ortadan kaldıran bir kuruluş olma özelliğine

sahiptir. Kredi Garanti Fonu bu bağlamda KOBİ'lerin de banka kredisi kullanarak işletmelerini büyütme adına kefalet ile teminat yeterliliğini sağlamaktadır. Kredi Garanti Fonu tarafından 250 kişinin altında çalışana sahip KOBİ'ler desteklenmekte olup faaliyet alanı olarak sanayi yanında hizmetler ve madencilik sektöründeki girişimcilerin talepleri kabul edilmektedir (Türköz, 2008: 62).

1.8.6 Dünya Bankası

Dünya Bankası, II. Dünya Savaşı'nın hemen ardından dünya ekonomik arenasında yeniden bir yapılanma süreci oluşturmak adına Uluslararası Yeniden Yapılanma ve Kalkınma Bankası adıyla faaliyetlerine başlamıştır. 1947 yılında ise Dünya Bankası Birleşmiş Milletlerin özerk uzman kuruluşları arasında anılmaya başlanmıştır. Günümüzde küçük ve orta ölçekli işletmelere de destek veren Dünya Bankasının 185 üyesi bulunmakta olup Türkiye'nin bankadaki sermaye payı ve oy gücü %0,5 düzeyindedir (Dünya Bankası, 2011: 1).

1.8.7 Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Küçük Sanayi ve El Sanatları Genel Müdürlüğü

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Küçük Sanayi ve El Sanatları Genel Müdürlüğü'nün temel amacı küçük sanat kooperatiflerinin kurulmasına yardımcı olmanın yanı sıra, KOBİ'lerin yürürlükteki mevzuata göre denetlenmesi görevinin üstlenilmesidir. Bu bağlamda Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Küçük Sanayi ve El Sanatları Genel Müdürlüğü tarafından küçük ve orta ölçekli üretim yapan sanayi bölgelerinde alt yapı ve üst yapının yanı sıra geliştirme hizmetleri için Sanayi ve Ticaret Bakanlığı mevzuatı doğrultusunda kredi verilmektedir (Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, 1985; 4).

1.8.8 Avrupa Birliği'nde KOBİ'lere Yönelik Destekler

Avrupa Birliği tarafından küçük ve orta ölçekli işletmeler olarak tanımlanan KOBİ'lere yönelik sürdürülen finansman destekleri birliğin büyüme ve İstihdam üzerine girişimleri üzerine 19 Mayıs 1998'de ECOFIN (Economic and Financial Affairs Council) Konseyinde resmen kabul edilerek uygulamaya girmiştir. Ayrıca ECOFIN Konseyinde alınan bu kararla ilişkili olarak 1998 yılı sonrasında Amsterdam Avrupa Konseyi'nde KOBİ'ler adına yatırım planı geliştirilmiştir. Yaşanan tüm bu

gelişmelerin ekseninde Avrupa Birliği tarafından KOBİ'lerin finansal yapıları dikkate alınarak bazı destekleyici finansal yardım politikaları benimsenmiştir (Kalkan, 2005: 32).

1.8.9 Avrupa Topluluğu Yatırım Ortakları Programı

Avrupa Topluluğu Yatırım Ortakları Programının temel amacı KOBİ'lerin ticari münasebetleri bakımından yabancı ortak bulmalarının yanı sıra Avrupa finansörlerinden faydalanmaları adına hazırlanmıştır. Avrupa Topluluğu Yatırım Ortakları Programı henüz Gümrük Birliğine girmeden faaliyete geçmiş Avrupa Birliği finansal programlarından biridir. Her ne kadar Türkiye AB'ye üye olmasa da bu programdan tam manası ile faydalanmaktadır (Akgemci, 2001: 56).

İKİNCİ BÖLÜM

KOBİ'LER VE FİNANSMAN

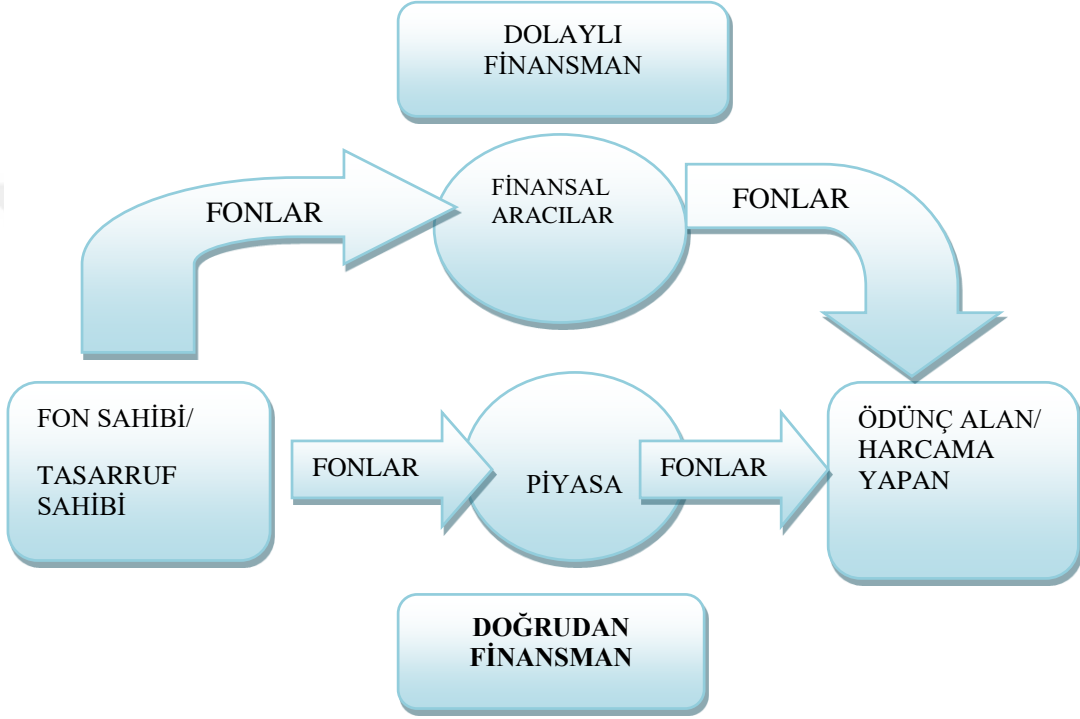
KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunlar karşısında özellikle üzerinde durulması gereken ve aynı şekilde acil çözüm üretilmesini gereken temel sorun öncesinde de belirtildiği üzere finansal sorunlardır. KOBİ'ler, yeni yatırım hamleleri ile büyümek, ürün yelpazesini geliştirmek, üretim kapasitesini artırmak, yeni pazar oluşturmak gibi gayeler ile finans kaynaklarına ihtiyaç duymaktadırlar (Kalkan, 2005: 45).

Geleneksel finansman kurumları olarak nitelendirilen bankacılık sistemi tarafından uygulanan kredi politikaları nezdinde kredi faiz oranlarının yüksek olması özellikle Türkiye'nin de içerisinde yer aldığı gelişmekte olan ülkelerde finansman modelinin geliştirilmesini zorunluluk arz etmektedir. Bahsi geçen bu durumun sebebi incelendiğinde bankacılık sistemi tarafından uygulanan kredi politikaları ekseninde kullanılan krediler ile maliyetli fonları kullanarak uzun vadeli yatırımlara girişmek mümkün değildir. Ayrıca yine içerisinde Türkiye'nin de olduğu gelişmekte olan ülke topluluklarında gerçek anlamda girişimci sayısının yetersiz olması nedeniyle özel girişimlerin yatırım miktarı da düşük seviyelerdedir (Özkılınç, 2014: 34).

Mali piyasa terimi genel olarak Finansman ihtiyacını karşılamaya yönelik piyasaları tanımlamak adına kullanılır. Bu bağlamda mali piyasa içerisinde KOBİ'lere kredi olanağı sunan konvansiyonel bankacılık sistemi KOBİ'ler açısından yetersiz olarak nitelendirilmektedir. KOBİ'lerin bankacılık sistemi tarafından sunulan kredi olanaklarında kısıtlı olarak yarananmasının sebebi ise başta finansal sermayelerinin yetersizliği, teminat gösterememe gibi nedenlere dayanmaktadır. Bu çerçevede ülke genelinde KOBİ'lerin bankacılık sistemi aracılığı ile kullandıkları kredi oranı ancak %4'ler civarındadır (Tanyeri, 2013: 32).

2.1 Geleneksel Finansal Sistem

Geleneksel finansal sisteme dair yapı incelendiğinde ülke genelinde var olan finansal sistem içerisinde hali hazırda bekleyen fonlar mevduat sahipleri ile reel sektör yatırımcıları arasında aracılık rolü üstlenmektedir. Bahsi geçen bu durumun daha iyi idrak edilmesi adına tasarlanan şekil 2.1’de şemada kaynak dağılımı genel hatları ile aktarılmıştır.



Şekil 2.1: Geleneksel finans sisteminin işleyişi (Mishkin, 2004: 21).

Geleneksel finans sisteminin işleyişini genel hatları ile konu edinen Şekil 2.1’de incelendiğinde geleneksel finans sisteminin doğrudan finansman ve dolaylı finansman olmak üzere iki temel başlık altında incelendiği görülmektedir.

Günümüzde mevcut finansal yapının incelenmesi neticesinde ortaya çıkan genel kanı geleneksel finans sisteminin fonksiyonel açıdan değişmediği ancak finansal açıdan kullanılan yöntemlerin teknoloji ile birlikte süratle değiştiği ve uluslararası bir yapı içerisinde şekillendiği yönündedir (Merton ve Bodie, 1995).

Bazı araştırmacılar (Levine, 2004: 5; Halıcıoğlu, 2007) finansal sistemleri beş temel fonksiyonu teşkil edecek şekilde sınıflandırmakta iken bazı araştırmacılar ise (Merton ve Bodie, 1995) finansal sistemleri altı temel kategoride ele almaktadır. Bu

bağlamda Levine, (2004: 5), Halıcıoğlu, (2007) tarafından yapılan sınıflandırmada beş temel fonksiyon şu şekilde tanımlanmaktadır:

1. Muhtemel yatırım olanakları için bilgi üreterek sermayenin dağılımında etkinliği sağlamak,
2. Tasarrufları yatırımlara dönüştürmek,
3. Yatırımların izleme ve denetleme maliyetlerini düşürmek,
4. Riskin çeşitlendirilmesi ve risk yönetimini sağlamak,
5. Mal ve hizmet değişimini kolaylaştırmaktır

2.1.1 Bilgi Üretimi ve Sermayenin Dağıtımında Etkinliğin Sağlanması

Temel fonksiyonlar bakımından belirsizliğin hakim olduğu finansal çevrelerde ekonomik kaynaklarının kullanımı zamansal ve mekansal sınırlandırmaların eşliğinde daha kolay tahsis edilmektedir. Bahsi geçen bu durumun sebebi irdelendiğinde genel olarak ortaya çıkan kanı tasarruf sahiplerinin piyasa koşullarını değerlendirmek adına zorlandıkları yönündedir (Merton 1990: 263).

Ayrıca bireysel tasarruf sahipleri için yabancı oldukları bir piyasanın değerlendirilmesi tasarruf sahipleri adına oldukça zahmetli ve maliyetli bir tutumdur. Bu bahsi geçen bu durumla yakından ilişkili olarak finansal sistemlerin temel fonksiyonları finansal kaynakların belirsiz bir çevrede zamansal ve mekansal olarak yer değiştirmesinin yanı sıra kaynak dağılımını kolaylaştırmaktır (Merton, 1990:263).

Diğer yandan finansal sistemlerin görevleri arasında yer alan bir diğer önemli husus ise piyasa etkinliği adına bilgi transferinin sağlanmasıdır. Bu durumun temel sebebi ise ödünç fon talep edenlerin fon sağlayanlara nazaran daha fazla ve doğru bilgiye sahip olmalıdır. İşte tam bu noktada fon talep edenlerle arz edenler arasında bilgi aktarımı adına anlamlı bir bilgi asimetrisi oluşmaktadır. Ancak fon talep edenlerle arz edenler arasında var olan bilgi toplama talebinin yüksek maliyette olması uzun vadede var olan sermayenin getirisi yüksek alanlara aktarılmasına engel teşkil etmektedir. Bunun yanı sıra tasarrufların dağılımında uzman olan bankalar daha fazla değer taşıyan yatırım fırsatlarını belirlemek adına avantaj sahibi olmakla birlikte talep edenlerle arz edenler arasında var olan bilgi toplama talebinin yüksek maliyetine karşı daha az maliyetle kredi değerliliğine karar vermektedirler (Khan ve Bhatti, 2008: 6).

Ancak buna rağmen her ne kadar talep edenlerle arz edenler arasında arasın da toplanan bilgi aracılığı ile yapılan riskli ve yüksek getiriye sahip yatırımlar sermayenin verimliliğini artırmaktadır. Bu bağlamda arz edenlerin taleplerini karşılamak adına faaliyet gösteren finansal aracılardan vasıtası ile sermaye dağılımında etkinlik sağlandığı ölçüde ekonomik büyüme gerçekleşmektedir (Greenwood ve Jovanovic, 1990: 1076).

Bahsi geçen bu süreç içerisinde finansal aracılardan oluşan ilgili maliyetleri üstlenmek kaydıyla firmalar ve ekonomik koşullar doğrultusunda bilgi üreterek ekonominin büyümesine katkı sağlamaktadırlar. Sermaye dağılımının daha etkin bir biçimde gerçekleşmesinin temel sebebi ise finansal aracılardan kısıtlı oranda sermaye talep eden çok sayıda yatırımcıya iyi bilgi üretmeleri ve bu bilgiler doğrultusunda fon aktarımı sağlanmasından kaynaklanmaktadır (Greenwood ve Jovanovic, 1990: 1076).

Sermaye dağılımının daha etkin bir biçimde gerçekleşmesi sonucunda ortaya çıkan finansal gelişme ile yakından ilişkili olarak tasarruf sahipleri adına yatırım kavramını içerisine alan finansal sistemin aracılık yapma fonksiyonu da gelişmektedir. Önceleri ekonomik kalkınma adına yürütülen temel faaliyetlerin başlangıcında aracılık faaliyetleri daha çok bankalar tarafından üstlenilirken ilerleyen süreç birlikte bankaların yerini finansal aracılardan almıştır (Khan, 2000: 6).

2.1.2 Tasarrufların Yatırımlara Yönlendirilmesi

Çok sayıda bireyden toplanan tasarrufların harekete geçirilmesi sonucunda meydana gelen asimetrik bilgi transferi işlem maliyetleri açısından masraflı bir süreçtir. Bu bağlamda finansal aracılık hizmetlerinin gelişmesi ile ilişkili olarak bahsi geçen yüksek maliyetlerin finansal aracılardan tarafından üstlenilmesi sonucunda tasarruf sahipleri daha fazla tasarrufa yönelmektedir. Bu ekseninde şekillenen finansal yapılarda tasarrufların finansal aracılardan vasıtasıyla toplanarak yatırma yönlendirilme süreci doğrudan ve dolaylı transfer biçiminde gerçekleşmektedir.

Bu bağlamda doğrudan transfer biçimi kavramı tanımlanacak olursa doğrudan transfer biçimi finansal piyasalarda borç alan ile borç veren arasında herhangi bir finansal kurumu ya da finansal aracı olmadan karşı karşıya gelmesidir. Başka bir deyişle borç alan ile veren arasında kanıtlanabilir nitelikte ve belge karşılığında vuku bulan finansal ilişkiler doğrudan transfer biçimi olarak nitelendirilmektedir (Orhan ve Erdoğan, 2005: 25).

Finansal aracılık sisteminin finansal yapı üzerindeki en büyük etkisi finansal yapı içerisinde atıl durumda olan fonların verimli alanlara yönlendirilmesi suretiyle ekonomik etkinliklere olumlu yönde katkı sağlamasıdır. Ancak bahsi geçen bu olumlu etkinin gerçekleşmesi için esas olan koşul finansal yapı içerisinde atıl durumda olan fonların piyasa ihtiyaçları ile doğru orantılı bir şekilde yasal ve kurumsal gerekliliklerin sağlanmasıdır (Orhan ve Erdoğan, 2005: 25-26).

Farklı kesimlerin tasarruflarını bir araya getirilmesi ile ilişkili olarak finansal aracılık hizmetlerine yönelik yapılan düzenlemeler, farklı kesimlere mensup toplulukların tasarruflarını bir araya gelmesi sonucunda finansal sistemler açısından riskin çeşitlendirilmesi sonucunda uzun vadede riskli ancak ekonomik büyüme için pozitif bir gelişme olarak yorumlanmaktadır (Acemoğlu ve Zilibotti, 1997: 717).

2.1.3 Yatırımların İzlenmesi ve Yatırım Maliyetlerinin Düşürülmesi

Yatırım maliyetlerinin düşürülmesi finansal sistemin en önemli fonksiyonlarından biri olarak nitelendirilmektedir. Bu bağlamda maliyet düşüşü ilk aşamada finansal aracılık adına oluşan maliyetlerinin düşmesi sonrasında meydana gelmektedir. Finansal aracılık namına yaşanan bu düşüş finansal sektörde meydana gelen gelişmeler sonrasında yaşanmakta olup ayrıca finansal sektörde yaşanan maliyet düşüşü finansal sektörde verimliliğin artması konusunda da etkilidir. Finansal sektörde bahsi geçen bu gelişmeler ile paralel olarak finansal kurumlar tarafından sunulan hizmetlere ilişkili rekabet ortamı, borç faizlerinde düşüş sağlamakta bu durumla ilişkili olarak da finansal aracılık maliyetlerinde düşüş yaşanmaktadır (Darrat, 1999: 33).

Bir firmaya sermaye sağlayanların, firmanın bu sermayeyi nasıl kullandığına ilişkin denetlenmesi sermayenin dağılımı üzerinde etkili olmaktadır. Firmanın hisse senetlerini elinde bulunduran hissedarlar ve borç veren firmaları etkin bir biçimde denetleyerek yöneticilerin firma değerini maksimize etmesini sağlamaktadır. Bu durum firmaların kaynak dağılımında etkinliği artırarak tasarruf sahiplerinin firmayı finanse etme konusunda daha istekli olmalarını sağlamaktadır. Finansal kurumlar, firmaları ve yöneticileri izleyerek kullanılan kaynakların yerinde ligini takip edebilmektedir. Finansal sistem bu yönüyle sermaye birikimi ve ekonomik büyümeye katkı sağlamaktadır (Levine, 2004: 667).

Finansal sistemler içerisinde sürdürülen denetim faaliyetleri maliyetin yanı sıra yatırım kararları üzerinde olumsuz etkiye de sahiptir. Ancak söz konusu maliyetler

finansal aracilar ve duzenlemeler esliginde surdurulen denetimler sonrasında azaltmaktadır. Bu baglamda denetim faaliyetleri sonrasında azalan maliyet tasarruf sahiplerine guven temin edilerek tasarruf sahiplerini yatirimya tesvik edilmektedir (Boyd ve Smith,1992: 409).

2.1.4 Riskin Dagitimi ve Yonetimi

Finansal piyasalarda var olan belirsizlik ve bu belirsizlige bagli olarak ortaya cikan risk faktoru finansal piyasaların temel fonksiyonları arasında en belirginidir. Bu risk ancak yatırımcılara farklı yatırım olanakları sunarak ortadan kaldırılabılır. Bankalar finansal sistemin bir ogesi olmanın yanı sıra finansal sistem içerisinde borsalar ve diğ er finansal aracilar sundukları finansal araçlar ile riskin dagıtılmasını ve cesitlendirilmesi saglamaktadırlar. Finansal araciların portföy oluşturma süreci yalnızca ekonomik etkinlikle meşgul olan firma şartına bagli kalmayarak farklı bölge, sektör ve menkul değerlere yönelerek de yatırım yapmaktadırlar. Bu dogrultuda sermaye yapısının finansal aracilar vasıtası ile bu şekilde dagıtılması yatırımların herhangi birinden kaynaklanan zararın diğ er yatırımlardan elde edilecek karla eşitlenmesi saglamaktadır (Mishkin, 2004: 32).

Bu baglamda yatırımların farklı alanlara yayılması riskin dagıtılması sonucunda meydana gelmektedir. Tasarruf sahiplerinin tasarruflarını farklı yatırım fırsatlarına yayarak risk faktörünü azaltmaları finansal sistemin bir sonucu olarak değerlendirilebilir. Yüksek gelir vaat eden yatırımların düşük getirili yatırımlara oranla daha riskli olması söz konusu iken tasarruf sahiplerinin riskten kaçınma eğilimlerinde de farklılıklar mevcuttur (Devereux ve Smith, 1994: 535).

Riski tamamen ortadan kaldıran veya dagıtan finansal duzenlemelerin mevcut olmadığı durumlarda risk almak istemeyen tasarruf sahipleri kısıtlı sermaye birikimleri ile riski ve getirisi daha yüksek projeler yerine daha az riskli ve getirili yatırımlara yönelmektedir. Ancak buna karşın finansal sistemler tarafından geliştirilen aracılık hizmetleri sonucunda riskin cesitlenmesi ile birlikte tasarruf sahipleri daha riskli projelere yönelik yatırımlara yönelmektedirler (King ve Levine, 1993:717).

2.1.5 Mal ve Hizmet Değişimini Kolaylaştırma

Piyasadaki fon değişimi teknolojik gelişmeler ile doğru orantılı olarak finansal sistemlerin yeni yatırım araçları tasarlaması sonucunda meydana gelmektedir. Bu bağlamda ayrıca finansal sistemler aracılığı ile yapılan işlemlerin maliyetlerinin uzmanlaşma ve teknolojik yenilik sayesinde düşürülmesi ekonomik büyüme üzerinde bir takım olumlu etkiler oluşturmaktadır. Ayrıca işlem maliyetlerinde yaşanan düşüş finansman piyasasında mal ve hizmet değişimini sağlayarak üretimde verimliliğin artmasına katkı sağlamaktadır. Gelişmiş veya gelişmekte olan ülkeler için istikrarlı bir ekonomik büyümenin en temel koşullarından biri aktif bir şekilde faaliyet gösteren finansal kurumlardan oluşan bir finansal yapıdır (Greenwood ve Smith, 1997: 150).

2.2 Kobi'ler İçin Alternatif Finansman Kaynakları

2.2.1 Factoring

2.2.1.1 Factoring kavramı

Tanım olarak factoring, finansal piyasalara yüklü miktarda kredili satışlar ve satışlardan doğan alacakların “factor” veya “factoring” şirketi olarak tanımlanan finansal aracı firmalar tarafından satın alınma işlemi olarak tanımlanmaktadır. Factoring aracılığı ile sunulan hizmet sistemi ile “factor” veya “factoring” şirketleri finansal piyasalara yüklü miktarda kredili satışlar yapan firmaların alacaklarına yönelik tahsilat yapmakta, tahsilatlara yönelik muhasebe kayıtlarını tutmakta, firmalara vadesi gelmemiş alacaklara yönelik ön ödeme kolaylığının yanı sıra kredili satışlardan doğan alacakların tahsil edilmeme riskini garanti etmektedir (Aygen, 2006: 83).

2.2.1.2 Faktoring türleri

Factoring aracılığı ile sunulan hizmet sistemi kapsamında firmalara sunulana finansal işlemlerde borçlu, alacaklı ve “factor” veya “factoring” firmasının aynı ülke sınırları içerisinde faaliyet göstermesi sonucunda yüklü miktarda kredili satış yapan satıcı firmaların vadeli alacaklarının faktör aracılığı ile nakde çevrilmesidir (Akgüç, 2005: 265).

Factoring aracılığı ile sunulan hizmet sistemi kapsamında firmalara sunulan finansal işlemlerde borçlu, alacaklı ve “factor” veya “factoring” firmasının farklı ülkelerde faaliyet gösterdiği sistem doğrultusunda vadeli alacakların faktöre devredilerek tahsil edilmesi sistemi “yurtdışı faktoring” olarak nitelendirilmektedir. “Yurtdışı Faktoring” sistemini finansal işleminin ihracat ya da ithalat olması ile alakalı olarak “ihracat ve ithalat” faktöriği olmak üzere iki grupta incelenebilir (Akgüç, 2005: 266).

2.2.1.3 Faktoring sisteminin avantajları

Factoring Sisteminin firmalara üç farklı hizmeti bir arada sunulmaktadır. faktoring sistemi içerisinde ilk olarak faktör borçlu ve alacaklı arasında var olana alacağı üstlenmesinin yanı sıra alacaklara yönelik muhasebe kaydının tutulması ve alacağına yönelik ihbar ve ihtar gibi işlemleri yerine getirilmesi işlemleri sağlanırken aynı zamanda müşteriye piyasa araştırması sonrasında elde edilen bilginin aktarılması söz konusudur. Faktoring sistemi ile müşteri ikinci olarak sunulan hizmet alacaklı ve borçlu arasında söz konusu olan vadeli alacağın ödenmeme riskine karşı garanti verilmesidir. Üçüncü ve son olarak ise alacaklı ve borçlu arasında söz konusu olan vadeli alacağın günü gelmeden bir kısmının müşteriye ödenmesidir.

2.2.1.4 Faktoring sisteminin dezavantajları

Factoring sisteminin avantajları olduğu kadar finansal açıdan dezavantajları da mevcuttur. Alacaklı firmanın faktöre sattığı alacak hakkının piyasa firmanın zor durumda olduğu algısını oluşturmanın yanı sıra riskli görülen müşteriden dolayı faktoring firması tarafından uygulanan faiz oranında artış yapılması finansal açıdan dezavantajlardır. Ayrıca satıcı firma tarafından faktoring sistemi açısından başka bir dezavantaj ise alacakların faktoring firması tarafından tahsil edilmesinden dolayı firmanın kredi politikasının etkinliği ve yönetimini kaybetmiştir (Akgüç, 2005: 565).

2.2.2 Leasing

2.2.2.1 Leasing (finansal kiralama) kavramı

Leasing sistemi yatırıma söz konusu malının mülkiyet hakkının leasing şirketinde kalmak kaydıyla tespit edilen kiralama bedeli karşılığında; kullanımına yönelik tüm hakların kiralayan firmaya devredilmesi ve kira bedel ve koşullarının akdedildiği sözleşme maddelerinde yer alan değer üzerinden sözleşme süresi sona erdikten sonra kiralanan malın mülkiyetin tamamen kiralayan firmaya geçmesine imkan veren finansman yöntemi olarak tanımlanmaktadır (Aygen, 2006: 84). Günümüzde tüm dünyada yaygın bir şekilde kullanılan leasing sistemi yatırımların orta ve uzun vadeli finansmanı adına sıklıkla kullanılan bir sistemdir. Ayrıca leasing sistemi genel olarak enflasyonist ekonomik sistemlerde işletmelerin zaman içerisinde vuku bulan işletme sermayesi ihtiyaçlarını karşılamak adına önemli avantajlar sağlar (Uğur, 2006: 78).

2.2.2.2 Leasing türleri

Faaliyet Kiralaması: Leasing sisteminin bir gerekliliği olarak kiralamada mevzu olan malın kiralınması yapılacak olan leasing anlaşması sonucunda kiralamaya söz konusu olan malın ekonomik açıdan ömrünü esas alan daha kısa süreli bir kiralama sistemidir. Ancak kiralanan mala yönelik düzenlenen sözleşmede kiralama süresi belirli bir süreyi kapsadığı takdirde önceden belirlenen süreler dâhilinde firmaya ihbarname gönderilmek suretiyle feshedilebilmektedir (Uğur, 2006: 78).

Finansal Kiralama: Leasing sistemi dâhilinde sistemin yasal bir zorunluluğu gereği kiralamanın söz konusu olduğu makine ya da tesis mülkiyetinin kiralayıcı firmada kalmasına rağmen, ekonomik bakımdan kiralanan makine ya da tesis mülkiyetinin üzerindeki tüm hakları kiracıya devretmenin yanı sıra kiracıyı kiralanan malın fiili sahibi yapan uzun süreli bir leasing türüdür (Aygen, 2006: 84).

Satış ve Geri Kiralama: Leasing sistemi dâhilinde firmanın finansal açıdan ekonomik ihtiyaçlarının yoğun olduğu bir dönemde firmaların sahip olduğu ekonomik değeri olan varlıklarını finansal kiralama işi ile meşgul firmalara satması veyahut da kiralaması sistemine leasing sisteminde “satış ve geri kiralama” işlemi denir (Aygen, 2006: 84).

2.2.2.3 Leasing sisteminin avantajları

Leasing sisteminin avantajları aşağıdaki şekilde sıralanabilir:

1. Firmalar açısından kiralama işlemi sonrasında projenin %100'ü finanse edildiği için firmanın öz kaynaklarının yanı sıra kredi hacmi korunmaktadır.
2. Kiralama söz konusu olan malın kira ödemeleri sözleşme hükümleri nezaretinde kiralama süresi boyunca aynı kalır.
3. Leasing sistemi sayesinde firmaların orta ve uzun vadeli finansman sağlaması oldukça kolaydır (Uğur, 2006: 78).

2.2.2.4 Leasing sisteminin dezavantajları

Leasing sisteminin dezavantajları incelendiğinde sistemin avantajları şu şekilde sıralanabilir:

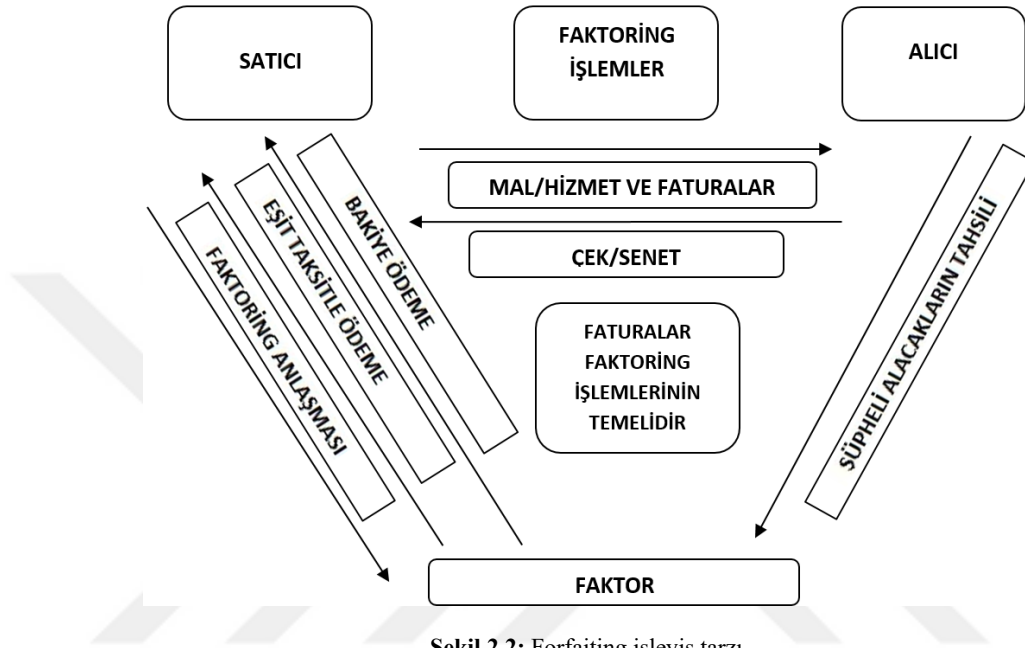
1. Kiralamaya söz konusu olan malın kullanımına yönelik serbestliğin, satın alma işlemi ile edinilen mala göre daha sınırlı olmasıdır.
2. Kiralama süresinin sona ermesi sonucunda sözleşme gereği malı kiralayan kiracı kiralanan malın hurda değerinden mahrum kalır.
3. Sözleşme gereğince kiralanan mala yönelik kiralama bedelinin sabit olması ile aynı zamanda enflasyona karşı önlem alınmış olmakla birlikte kiralanan mala yönelik değer artışından kiralayan firma faydalanamamaktadır.
4. Leasing sistemi ile firmalar tarafından sağlanan avantajlar firmaların bütçelerinin sınırlandırma ihtiyacı konusunda rahatlattığı için kaynakların kullanımında bir takım savurganlıklara yol açmaktadır (Toroslu, 2001: 121).

2.2.3 Forfaiting

2.2.3.1 Forfaiting kavramı

Forfaiting sistemi firmaların kredili mal ihracatı sonrasında ortaya çıkan ve alacaklı borçlu firma ilişkisi bakımından gerçekleşen mal ve hizmet satışı sonrasında tahsil edilecek vadeli uygulamaların finansal sistemi içerisinde bir banka tarafından garanti altına alınması suretiyle vade tarihinden önce satılarak tahsil edilmesi sistemi olarak tanımlanmaktadır. Ayrıca forfaiting sistemi içerisinde vadeli alacağın satıcısına forfaitist devralan kuruluşa ise forfaiter denir (Ceylan, 2002: 55).

Forfaiting, günümüzde aynı zamanda kredili ve uzun vadeli ödeme koşulları çerçevesinde gerçekleşen ithalat-ihracata dair bir alternatif finansman aracı olarak da değerlendirilmektedir. Dünyada genellikle yatırım mallarının finansman için kullanılmakla birlikte günümüzde artık tüketim mallarının finansmanına yönelik faaliyetlerde de kullanılmaya başlamıştır (KOBİTEK, 2015).



2.2.3.2 Forfaiting sisteminin avantajları

Forfaiting sisteminin avantajları aşağıda şu şekilde sıralanabilir:

1. Forfaiting sistemi dâhilinde hazırlanan poliçenin sadece ciro işlemine tabi tutulmasından dolayı ihracatı gerçekleştiren firma sözleşme masrafları bakımından muaf olduğu için avantajlı kabul edilir.
2. Forfaiting sistemi içerisinde İhracatçı firma, vadeli satışlarına yönelik alacaklı olduğu meblağı beklemeksizin nakde dönüştürdüğü için ihracat hacmini artırmaktadır.
3. Forfaiting sistemi sayesinde firmalar piyasa koşullarına göre güncellenen yüksek faiz oranlarından etkilenmemektedir.
4. Forfaiting sistemi sayesinde gerçekleşen tüm finansal işlemler gizlilik politikaları nezdinde yürütülmekte ve işletme bilgileri gizli kalmaktadır.

5. Forfaiting sistemi ile firmalar finansal piyasalar mevzu olan politik risk, ticari risk, faiz oranı riski, transfer riski, döviz kuru riski gibi tüm risk etmenlerinden uzak kalır.
6. Forfaiting sistemi ile firmalar alacak yönetimi adına zaman ve ekonomik bakımdan avantaj sağlamaktadır (Toroslu, 2001: 60).

2.2.3.3 Forfaiting sisteminin dezavantajları

Forfaiting sisteminin dezavantajları aşağıdaki şekilde sıralanabilir:

1. Forfaiting sistemi dahilinde garantörün güvenilirliği dahilinde forfaiter bilgilendirilmesi bir zorunluluk arz etmekle birlikte bu durum zaman kaybı açısından olumsuz bir etmendir.
2. Forfaiting sistemi kapsamında forfaiter finansal işlemler bakımından tüm riskleri üstlenmesi hasebi ile borç ilişkisi içerisinde olduğu diğer firmalar ile yapılan finansal işlemlerden doğan faiz miktarı artmaktadır.
3. Forfaiting sistemi dahilinde gerçekleşen tüm finansal işlem ve sorumluluklarda genel olarak tek taraflı olarak forfaiter'a yüklenmektedir (Toroslu, 2001: 61).

2.2.4 Franchising

2.2.4.1 Franchising kavramı

Franchising sistemi marka ait imtiyaza sahip şahıs ya da kurumların belirli bir zaman dilimi içerisinde imtiyaz sahibi tarafından belirlenmiş koşul ve sınırlamalar doğrultusunda faaliyet gösterilecek alana yönelik yönetim ve organizasyona dair ticari ilişkilere yönelik disiplin ve destek sağlamak koşuluyla sözleşme akdinde belirlenen bedel karşılığında sistem ve markanın kullandırması esasına dayanan uzun vadede devam etmesi planlanan ve süreklilik arz eden bir iş ilişkisidir (Bilge, 2004).

Franchising sistemi önceleri firmalar tarafından üretilen mal ve hizmetin piyasaya ulaştırılması esnasında yaşanan sorunları çözmek adına tasarlanmış bir pazarlama yöntemi olmasına karşın günümüzde küçük ve orta ölçekli işletmelerin kurulmasında etkin bir sistem olarak değerlendirilmektedir (Uğur, 2006: 164).

2.2.4.2 Franchising sisteminin avantajları

Franchising sisteminin avantajları aşağıdaki şekilde sıralanabilir:

1. Finansal piyasa yeni girecek işletmelere güçlü bir imaj desteği sağlar.
2. Franchising sistemi dâhilinde yeni kurulan firmalar uluslararası kalite ve standartlara ek bir mali yükümlüğe girmeden sahip olur.
3. Franchising sistemi dâhilinde faaliyet gösteren firmalar ticari ve mesleki konularda tecrübe kazanırlar.
4. Franchising sistemi içerisinde ticari olarak ortaya çıkan riskler tek taraflı olarak üstlenilmez
5. Franchising sistemi tanınmış markalar sayesinde firmalara süreklilik arz eden müşteri potansiyeli oluşturur.
6. Franchising sistemi sayesinde firmalar reklam ve tanıtım amaçlı oluşacak maliyetten kurtulur (Uğur, 2006: 164).

2.2.4.3 Franchising sisteminin dezavantajları

Franchising sisteminin dezavantajları aşağıdaki şekilde sıralanabilir:

1. Franchising sistemi sözleşme hükümleri gereğince firmaların yaratıcı fikirlerini uygulamalarını kısıtlar
2. Firmalar adına franchising sistemine dahil olmak ilk etapta maliyet doğuran bir girişimdir.
3. Franchising sistemi dâhilin de elde edilen kâr marjının paylaşılması konusunda Franchising veren işletmenin payı franchising alan firmaya oranla daha yüksektir.
4. Franchising veren işletmenin sözleşmeyi feshetme hakkı varken franchising alan firmanın sözleşmeyi feshetme hakkı yoktur (Çelik ve Akgemci, 1998: 196).

2.2.5 Barter

2.2.5.1 Barter kavramı

Barter sistemi likidite sıkıntısı çeken ülkelerde faaliyet gösteren işletmeler açısından oldukça önemli olan bir takas sistemidir (Aygen, 2006: 83). Barter

sisteminin işleyiş koşulları ele alındığında barter sistemine dahil olan işletmelerin satışa sunduğu ürünler hakkındaki bilgileri sisteme ait danışman aracılığıyla barter şirketine ulaştırılması esastır. Barter sisteminde ürün ve hizmet havuzu bulunmaktadır. Barter sisteminin üyeleri ürün ve hizmet gereksinimlerini bu havuz sayesinde karşılamaktadırlar. Sistemin çalışmasında ürün ve hizmetin satışının gerçekleşmesi için uygulanan havuz sistemi dahilinde ürün ve hizmete yönelik alıcı çıktıktan sonra alıcı ile satıcı barter sistemi dahilinde anlaşmalıdır. Ayrıca barter sistemi dahilinde ürün ve hizmetin fiyatı alıcı ile satıcı arasında tespit edilmektedir (Polat, 2002: 56).

2.2.5.2 Barter sisteminin avantajları

Barter sisteminin avantajları aşağıdaki şekilde sıralanabilir:

1. Barter sistemi, tam anlamıyla paranın maliyetini düşürmek adına etkili bir sistemdir.
2. Barter sistemi sayesinde üretilen ürün ve hizmetin satış oranı artmakta nakit para sirkülasyonu artmaktadır.
3. Barter sistemi ürün ve hizmet satan satıcıya yönelik tahsilat garantisi oluşturmaktadır.
4. Barter sistemi ürün ve hizmetin satışı esnasında gerçekleşecek pazarlık hakkında firmaların bilinçlenmesini sağlar.
5. Barter sistemi üretim yapan işletmelerin ürettikleri ürün ve hizmeti
6. Yurt dışında pazarlamak adına kolaylık sağlamaktadır (Polat, 2002: 56).

2.2.5.3 Barter sisteminin dezavantajları

Barter sisteminin dezavantajları incelendiğinde sistemin avantajları şu şekilde sıralanabilir:

1. Barter sisteminin bir gerekliliği olan havuz sistemi dahilinde talep gören ürünün kalite bakımından noksanlıkları olabilir.
2. Barter sistemi dahilinde firmalar tarafından sistem işletmecisine satılan ürün miktarı oranına göre %2-4 arasında değişen oranlarda komisyon ödemektedir.
3. Barter sistemi dahilinde de sistem işletmecisinin iyi niyetli olmadığı takdirde firmalar büyük zarara uğrayabilirler (Aygen, 2006: 83).

2.2.6 Risk Sermayesi

2.2.6.1 Risk sermayesi kavramı

Günümüzde risk sermayesi sistemi genel olarak küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ) kullandıkları alternatif yöntemler arasında yer almaktadır. Üretim sistemleri bakımında önemli teknolojik hamleler yapan firmalar gerek ürünlerinde gerekse üretim döneminde kullandıkları yüksek teknolojiler sayesinde önemli oranda rekabet avantajı sağlamaktadır. Teknolojiye yönelik üretim yapan firmaların rakiplerine karşın elde ettikleri rekabet avantajlarını sürdürmeleri açısından teknolojik yatırımları süreklilik arz etmelidir. Ancak her ne kadar firmalar üstünlüklerini korumak adına teknolojik yatırımlara önem vermek zorunda olsalar da yaratımlar finansal açıdan büyük yükümlülük oluşturmaktadır. İşte tamda bu noktada firmaların finansal olarak yaşadıkları güçlüklerin üstesinden gelmek adına risk sermayesi sistemine başvurulmaktadır (Akaya ve İçerli, 2001: 45).

Ayrıca Risk sermayesi sistemi profesyonel finansörler tarafından oluşturulan bir yatırım fonu olarak tanımlanmaktadır. Ayrıca risk sermayesi sistemi firmaları rakiplerine karşı avantajlı hale getirmek adına yönetsel ve finansal açıdan güçlü kılmaktadır (Uğur, 2006: 90).

2.2.6.2 Risk sermayesi sisteminin avantajlar

Risk Sermayesi sisteminin avantajları aşağıdaki şekilde sıralanabilir:

1. Risk sermayesi sistemi firmalara anapara ve faiz ödeme yükümlülüğü teşkil etmeyen atıl tasarrufların girişimci firmalar tarafından kullanılmasına olanak sağlayan bir sistemdir.
2. Risk sermayesi sistemi firmaların ürün ve hizmet üretimine katkı sağlar.
3. Risk sermayesi sistemi yüksek değerli projelere yatırım yapılmasına aracılık eder.
4. Risk sermayesi sistemi firmalara önemli stratejik kararlar almaları bakımından yardımcı olur (Ark, 2002: 12).

2.2.6.3 Risk sermayesi sisteminin dezavantajları

Risk sermayesi sisteminin dezavantajları incelendiğinde sistemin dezavantajları şu şekilde sıralanabilir:

1. Risk sermayesi sistemi içerisinde risk sermayedarları yaptıkları yatırım nazarında hızlı bir kar beklentisi içerisinde girdikleri takdirde firma yönetimleri üzerinde baskı oluşturabilirler.
2. Risk sermayedarları tarafında KOBİ'lere yönelik verilen danışmanlık hizmetinde yetersizlik olduğu takdirde KOBİ'ler adına risk ortamı oluşabilir.
3. Risk sermayedarları işletmelere yönelik yönetici belirlerken her kademe açısından eşit davranamayabilir (Ark, 2002: 12).

2.2.7 Angel Finanslama

2.2.7.1 Angel finanslama kavramı (iş melekleri ağı)

KOBİ'lerin genel finansal sorunları arasında nakit sıkıntısının yanı sıra yüksek kredi faizleri, piyasalarda yaşanan durgunluk ve sermaye yetersizliği gösterilebilir (Uçkun, 2009). Finansal piyasalar aktif bir şekilde rol almak isteyen girişimciler fikirlerini uygulamaya geçirmek adına finansal kaynağa ihtiyaç duyduklarında alternatif finansal kaynak adına "Angel Finanslama Sistemi", "İş Melekleri Ağı" sistemine başvurumaktadırlar (TUSİAD, 2009).

Bu bağlamda KOBİ'ler gerçekleştirilen yatırımlar adına kullanılacak alternatif kaynak sorunları açısından büyük önem taşıyan finansal teknik İş Melekleri sermaye modelidir (Uçkun, 2009). Bu bağlamda KOBİ'lere finansman desteğinde bulunan girişimcilere yönelik "melek" ifadesi kullanılmaktadır. Girişimciye yönelik "melek" tabirinin kullanılması girişimci ile yatırım yapılan firma arasında gelişen yakın ve samimi ilişkiden kaynaklanmaktadır (Gök, 2012: 83).

Melek yatırımcı olarak tabir edilen girişimcilerin finansal profilleri değerlendirildiğinde melek yatırımcıların genel olarak yüksek tahsilli ve varlıklı kişilerden oluştuğu ve finansal yatırımlarını deneyimli oldukları saha yönelik yaptıkları görülmüştür (Wong vd., 2009: 223). Melek yatırımcıların KOBİ'lere yönelik yatırım oranları değerlendirildiğinde işletmelerin kuruluş aşamasında

KOBİ'lere toplam varlıkların %30'u kadar destek sağladıkları bilinmektedir (Atıcı, 2006: 87).

Ancak iş melekleri modeli sistemsel olarak birbirlerine benzemeleri bakımından genel olarak risk sermayesi sistemi ile karıştırılan finansman bir modeldir. Bu bağlamda iş melekleri ve risk sermayesi sistemleri farklılıkları bakımından değerlendirildiğinde farklılıklar Tablo 2.1'de gösterilmiştir.

Tablo 2.1: İş melekleri ve risk sermayesi finansman modellerinin karşılaştırılması (TÜSİAD, 2009).

İŞ MELEKLERİ	RİSK SERMAYESİ
Kendi sermayesini kullanır.	Kendilerine yatırılan bireysel ve kurumsal fonları kullanır.
Her türlü yatırımı destekleyebilir.	Özellikle teknoloji tabanlı yatırımları destekler.
Yatırımda kullanacağı sermaye miktarı azdır.	Yatırımda kullanacağı sermaye miktarı çoktur.
Genellikle küçük çaptaki yeni kurulan işletmelere destek sağlar.	Daha çok büyük ve kendini ispatlamış işletmelere destek sağlar.
Daha fazla risk alırlar ve beklentileri daha düşüktür.	Daha az risk alırlar ve beklentileri daha yüksektir.
Yatırımın karar sürecine katılır.	Stratejik denetimlerde bulunur.
Yatırımlarını tamamen maceracı bir ruhla ve amatörce yaparlar.	Profesyonel ve yüksek getiri amacıyla yaparlar
Yatırım sayısı ve yatırım deneyimi azdır.	Yatırım sayısı ve deneyimi çoktur.
Araştırma ve değerlendirme süreci kısadır.	Araştırma ve değerlendirme süresi uzundur.

2.2.7.2 Angel finanslama sisteminin avantajları

Angel finanslama sisteminin avantajları aşağıdaki şekilde sıralanabilir:

1. Angel finanslama sistemi ile “melek yatırımcılar” KOBİ'lerin genel olarak kuruluş aşamasında destek sağlamaktadır.

2. Angel finanslama sistemi ile “melek yatırımcılar” KOBİ'lere yönelik desteklerinde genel olarak yüksek oranda risk almanın yanı sıra düşük getiriye kabullenmektedir.
3. Angel finanslama sistemi ile sağlanan Fon tedariki beraberinde KOBİ'ler açısından yüksek maliyetler oluşturmaz.
4. Angel finanslama sistemi ile “melek yatırımcılar” ayırım yapmaksızın her türlü endüstri kuruluşuna destek vermektedir.
5. Angel finanslama sistemi ile “melek yatırımcılar” açısından KOBİ'lerin karalılıklarını ispatlama zorunluluğu yoktur. Ancak melek yatırımcıların bu doğrultuda tek beklentisi güçlü bir yönetim organizasyonudur (Lumpkin ve Erdoğan, 1999).

2.2.7.3 Angel finanslama sisteminin dezavantajları

Angel finanslama sisteminin dezavantajları aşağıdaki şekilde sıralanabilir:

1. Angel finanslama sistemi ile “melek yatırımcılar” genel olarak KOBİ'lere sürekli olarak yardım etmezler.
2. Angel finanslama sistemi ile “melek yatırımcılar” bazen KOBİ'lerin girişimlerini desteklemek yerine kendi çıkarları açısından farklı finansal sistemler geliştirebilirler.
3. Angel finanslama sistemi ile “melek yatırımcılar” KOBİ'lere yönelik destekleri nazarında KOBİ'ler üzerinde söz sahibi olabilirler. Bu doğrultuda KOBİ'ler işletmeleri üzerindeki kontrol haklarının bir kısmından vazgeçmek zorunda kalabilirler (Wiltbank vd., 2009).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

YÖNTEM

3.1 Araştırmanın Problemi

“Kobi’lerde Finansman Yöntemlerinin Değerlendirilmesi Ve Alternatif Yaklaşımlar: Ankara Ostim Organize Sanayi Bölgesinde Bir Alan Çalışması” İsimli çalışmada KOBİ’lerin finansal durumlarının yanı sıra kullandıkları alternatif finansal yöntemler değerlendirilmektedir. Araştırmanın hipotezler şu şekildedir:

H1: faaliyet yılları farklı olan işletmeler arasında alternatif finansal yöntemleri kullanmaları bakımından fark vardır.

H2: İşletmelerin finansal sorunlar yaşama durumlarına göre alternatif finansal yöntemleri kullanmaları bakımından fark vardır.

H3: İşletmelerin faaliyet alanları itibariyle alternatif finansal yöntemleri kullanmaları bakımından fark vardır.

H4: Faaliyet alanları farklı olan işletmeler arasında ciroları bakımından fark vardır.

3.2 Araştırmanın Amacı ve Önemi

Değişen ve gelişen dünya koşulları nezdinde her geçen gün rekabetin arttığı ekonomik arenada KOBİ’ler zor şartlar altında varlıklarını devam ettirmektedirler. Bahsi geçen bu gergin finansal ortamda KOBİ’ler ticari varlıklarını devam ettirmenin yanı sıra rekabet avantajlarını güçlü kılmak için yeni pazar ve alternatif finansal kaynaklar bulmaya yönelmektedir. Bu doğrultuda KOBİ’ler tarafından rekabet avantajını sağlamak adına başvuru alan alternatif finansal yöntemler olarak nitelendirilen factoring, leasing, forfaiting, risk sermayesi, barter ve angel finanslama, sistemleri KOBİ’ler açısından hayati önem arz etmektedir. Bu araştırmanın amacı

Ankara Ostim Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin finansal yapılarının yanı sıra rekabet avantajlarını korumak adına başvurdukları alternatif finansal kaynaklarının tespit edilmesidir.

3.3 Araştırmanın Varsayımları

Bu araştırmanın varsayımları aşağıdaki gibidir;

1. Araştırma kapsamında kullanılan kaynakların araştırmanın amacına ve kapsamına uygun olduğu,
2. Araştırma kapsamında kullanılan veri toplama araçlarının geçerli ve güvenilir olduğu,
3. Ankara Ostim Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin anket formunda yer alan sorulara verdikleri cevapların doğru ve güvenilir olduğu,
4. Araştırma kapsamında kullanılan anket tekniği uygulamasının belirlenen örneklemin evreni temsil ettiği,
5. Araştırmaya katılan KOBİ'lerin alternatif finansal kaynakları tercih ettiği ve
6. Araştırmaya katılan KOBİ'lerin alternatif finansal kaynakları hakkında bilgi sahibi olduğu,

3.4 Araştırmanın Kısıtları

Araştırma, 2015 yılında, Ankara Ostim Organize Sanayide faaliyet gösteren KOBİ'lerden oluşan örneklem grubuyla sınırlıdır. Ayrıca araştırmada anket uygulamasının yapılacağı evrenin tamamına ulaşmak zaman, insan gücü ve maddi olanak gerektirmesi sebebi ile uygulama adına bazı sınırlılıklar tespit edilmiştir. Bahsi geçen bu kısıtlar araştırma bölgesinin bir üretim merkezi olması ve üretimin süreklilik arz etmesinin yanı sıra KOBİ'lerin sadece belirli il ve merkezlerde faaliyet göstermeyip tüm Türkiye'de faaliyet göstermesinden kaynaklanan zaman ve ekonomik sebeplerdir. Araştırmada tespit edilen başka bir kısıt ise anket uygulamasına katılmak istemeyen KOBİ'lerin varlığıdır.

3.5 Araştırmanın Kapsamı ve Yöntemi

“KOBİ’lerde Finansman Yöntemlerinin Değerlendirilmesi ve Alternatif Yaklaşımlar: Ankara Ostim Organize Sanayi Bölgesinde Bir Alan Çalışması” konulu araştırma kapsamında verilerin toplanması adına anket yöntemi kullanılmış olup katılımcılara anket formu aracılığı ile yöneltilen sorular konuya dair gerçekleştirilen kapsamlı literatür taraması sonrasında hazırlanmıştır. Bahsi geçen süreçte hazırlanan anket formunda KOBİ’lerin finansal yapı ve niteliklerini ölçen soruların yanı sıra, KOBİ’ler tarafından kullanılan alternatif finansman kayanlarına dair sorular yer almıştır. KOBİ’lere yönelik geliştirilen anket formu toplam 34 adet sorudan oluşmakta olup; anket uygulamasına katılan katılımcıların, küçük ve orta ölçekli işletmelerin üst düzey finansal yöneticilerin yanı sıra işletme sahibi olmalarına özen gösterilmiştir.

3.6 Evren ve Örneklem

Bu çalışmada tesadüfi olmayan örneklem yöntemi kullanılmıştır. Anket uygulaması konusunda 630 KOBİ arasından 100 KOBİ’ye anket uygulaması teklif edilmiş 61 KOBİ anket uygulaması teklifine olumlu yanıt vermiştir. Bu bağlamda anket uygulaması çalışmaya katılmaya istekli 61 KOBİ ile gerçekleştirilmiştir.

3.7 Verilerin Analizi

Araştırma kapsamında Ankara Ostim Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ’lere yönelik uygulanan anket formu ile elde edilen veriler frekans değerleri tablosu kullanılarak gösterilmiştir. Ayrıca hipotezlerin test edilmesinde frekans dağılımı, t testi ve Varyans Analizi (ANOVA) yöntemleri kullanılmıştır. Araştırma kapsamında anket sonuçlarından elde edilen verilerin analiz edilebilmesi için SPSS for Windows 17,0 kullanılmıştır.

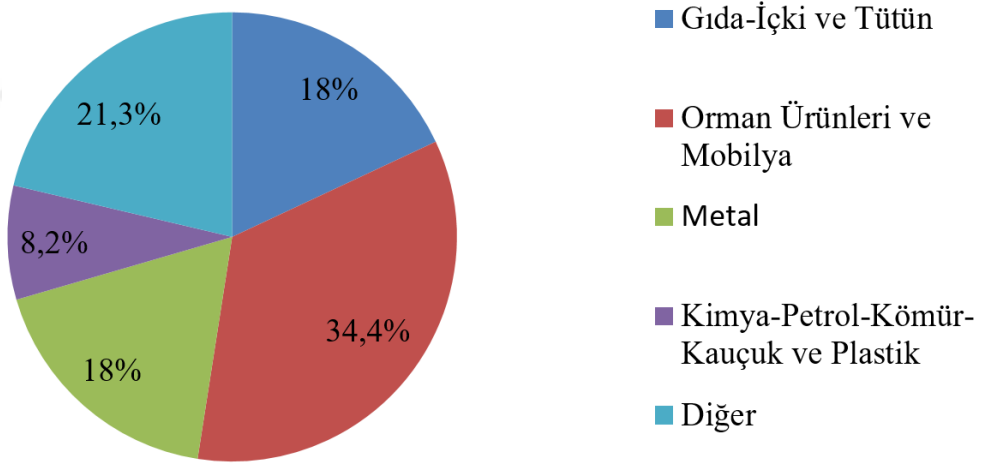
3.7.1 Firmaların Genel Yapılarına İlişkin Değerlendirmeler

Ankete katılan KOBİ’lerin %35’i orman ürünleri ve mobilya sektöründe faaliyet gösterirken %21’i diğer sektörlerde, %18’i gıda-içki ve tütün sektöründe, %18’i metal %8’i kimya-petrol-kömür- kauçuk ve plastik sanayinde, faaliyet göstermektedir. Anket formunda KOBİ’lere doküman-giyim eşyası ve deri, taş ve toprağa dayalı faaliyet

alanları sunulmasına karşın bu alanda faaliyet gösteren KOBİ'ler ile karşılaşılmemiştir. Aşağıda KOBİ'lerin faaliyet alanlarına ilişkin dağılım tablo 3.1'de sunulmuştur.

Tablo 3.1: İşletmelerin faaliyet konularına ilişkin frekans tablosu.

	Frekans	%	Kümülatif %
Gıda-İçki ve Tütün	11	18,0	18,0
Orman Ürünleri ve Mobilya	21	34,4	52,5
Metal	11	18,0	70,5
Kimya-Petrol-Kömür- Kauçuk ve Plastik	5	8,2	78,7
Diğer	13	21,3	100
Toplam	61	100,0	

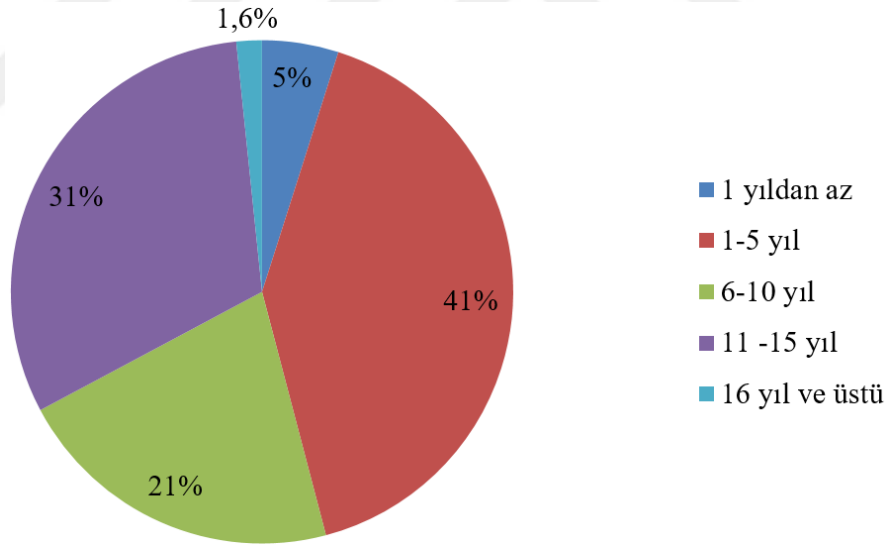


Şekil 3.1: İşletmelerin faaliyet konuları.

Ankete katılan KOBİ'lerin kaç yıldır faaliyet gösterdiği incelendiğinde; KOBİ'lerin %42'sinin 1-5 yıl, %31'inin 11- 15 yıl %21'inin 6-10 yıl %5'inin 1 yıldan az ve %1'inin 16 yıl ve üstü sürede faaliyet gösterdikleri görülmektedir. Söz konusu veriler tablo 3.2'de sunulmaktadır.

Tablo 3.2: İşletmelerin sektördeki faaliyete yılına ilişkin frekans tablosu.

	Frekans	%	Kümülatif %
1 yıldan az	3	5,0	5,0
1-5 yıl	25	41,0	46,7
6-10 yıl	13	21,0	68,3
11 -15 yıl	19	31,7	99,31
16 yıl ve üstü	1	1,61	100
Toplam	61		

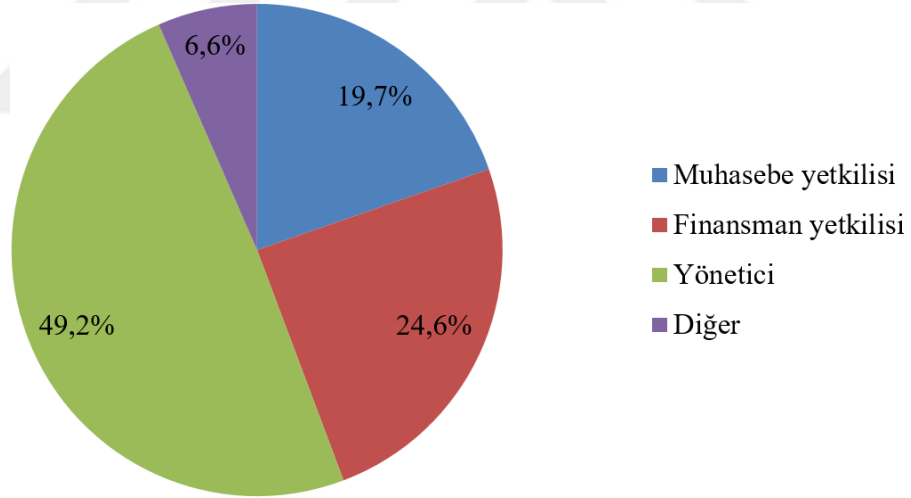


Şekil 3.2: İşletmelerin faaliyet yılı.

Ankete katılan işletme yetkililerinin hangi pozisyonda görev yaptığı incelendiğinde %49'unun yönetici oldukları görülmektedir. Sırasıyla %24'ünün finansman yetkilisi %19'unun muhasebe yetkilisi ve %8'inin en az yüzde değeri diğer pozisyonlarda çalıştıkları görülmektedir. Söz konusu veriler Tablo 3.3'de sunulmuştur.

Tablo 3.3: İşletme yetkililerinin görev dağılımına ilişkin frekans tablosu.

	Frekans	%	Kümülatif %
Muhasebe yetkilisi	12	19,7	19,7
Finansman yetkilisi	15	24,6	44,3
Yönetici	30	49,2	93,4
Diğer	4	6,6	100,0
Toplam	61	100,0	

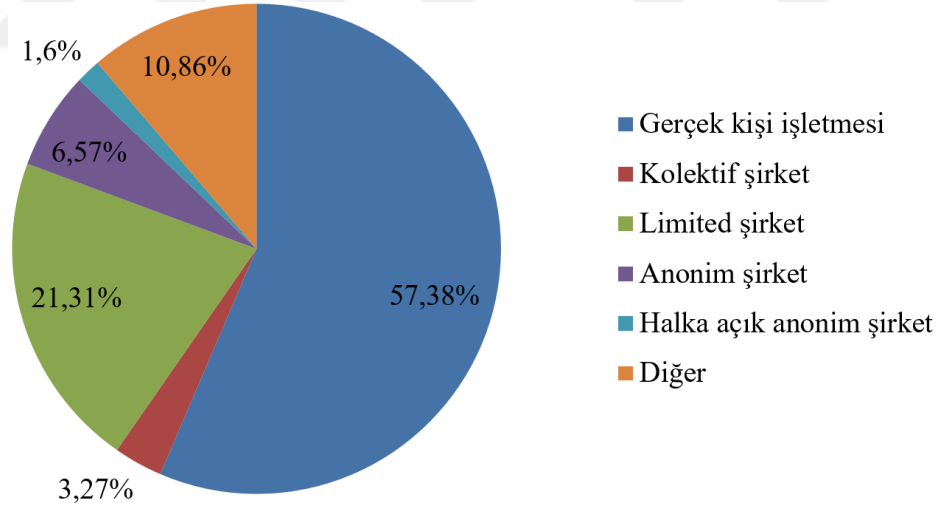


Şekil 3.3: İşletme yetkililerinin görev dağılımı.

Ankete katılan işletmelerin hukuki durumu incelendiğinde %58'i gerçek kişi işletmesi, %22'sinin limited şirketi, %11'inin diğer, %6'sının anonim şirketi, %4'ünün kolektif şirketi ve %1'inin halka açık anonim şirket olarak hukuki yapıya sahip oldukları belirlenmiştir. Söz konusu veriler Tablo 3.4'de sunulmuştur.

Tablo 3.4: İşletmelerin hukuki yapılarına ilişkin frekans tablosu.

	Frekans	Yüzde %	Kümülatif %
Gerçek kişi işletmesi	35	57,38	57,38
Kolektif şirket	2	3,27	60,65
Limited şirket	13	21,31	81,96
Anonim şirket	4	6,57	88,53
Halka açık anonim şirket	1	1,61	89,14
Diğer	7	10,86	100
Toplam	61		

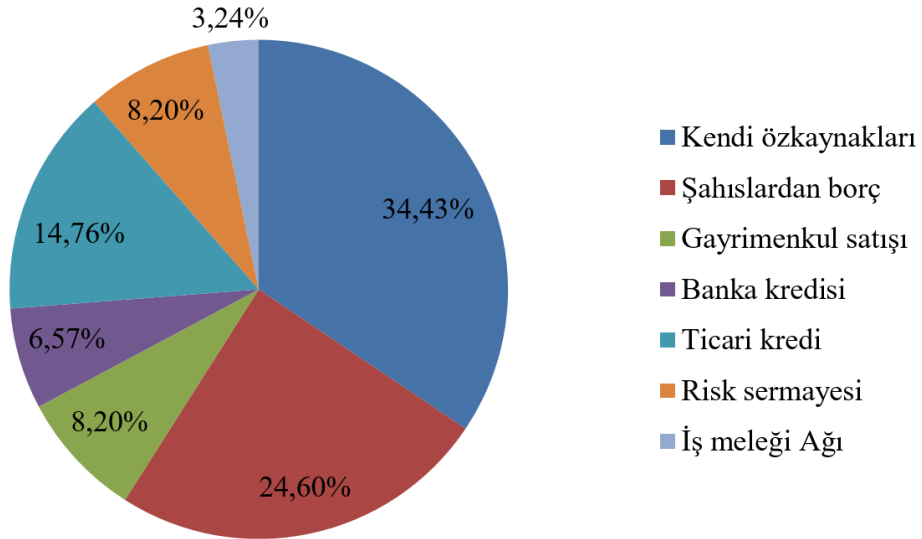


Şekil 3.4: İşletmelerin hukuki yapısının ilişkin dağılımı.

Ankete katılan KOBİ'lere işletmenin kuruluşunda, kuruluş sermayesinin temini sorulduğunda %35'inin kendi özkaynakları, %25'inin şahıslardan borç alınarak, %15'inin ticari kredi ile %8'inin gayrimenkul satışı %8'inin risk sermayesi, %7'si banka kredisi ve %2'si iş meleği ağı ile sermaye temini ettikleri belirtmişlerdir. Söz konusu veriler tablo 3.5'de sunulmuştur.

Tablo 3.5: İşletmelerin kuruluş sermayesine ilişkin frekans tablosu.

	Frekans	%	Kümülatif %
Kendi özkaynakları	21	34,43	34,43
Şahıslardan borç	15	24,60	59,03
Gayrimenkul satışı	5	8,20	67,23
Banka kredisi	4	6,57	73,8
Ticari kredi	9	14,76	88,56
Risk sermayesi	5	8,20	96,76
İş meleği Ağı	2	3,24	100
Toplam	61		

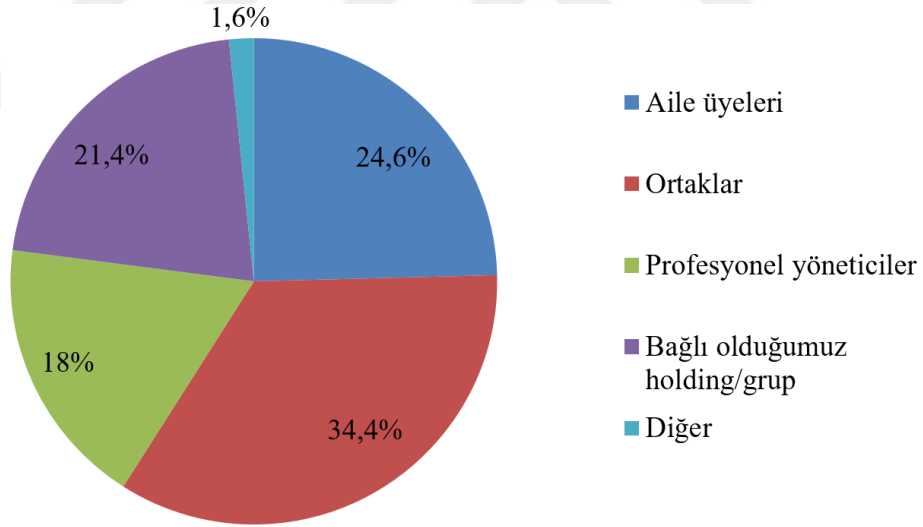


Şekil 3.5: İşletmelerin kuruluş sermayesine ilişkin dağılımları.

Ankete katılan KOBİ'lere işletmenin kim ya da kimler tarafından yönetildiğine dair soru yöneltildiğinde KOBİ'lerin %35'inin ortaklar, %25'inin aile üyeleri, %22'sinin bağlı olduğumuz holding/grup, %18'inin profesyonel yöneticiler tarafından yönetildikleri görülmektedir. Söz konusu veriler tablo 3.6'da verilmiştir.

Tablo 3.6: İşletmelerin yönetim durumlarına ilişkin frekans tablosu.

	Frekans	%	Kümülatif %
Aile üyeleri	15	24,6	24,6
Ortaklar	21	34,4	59,0
Profesyonel yöneticiler	11	18,0	77,0
Bağlı olunan holding/grup	13	21,4	99,4
Diğer	1	1,6	100,0
Toplam	61	100,0	

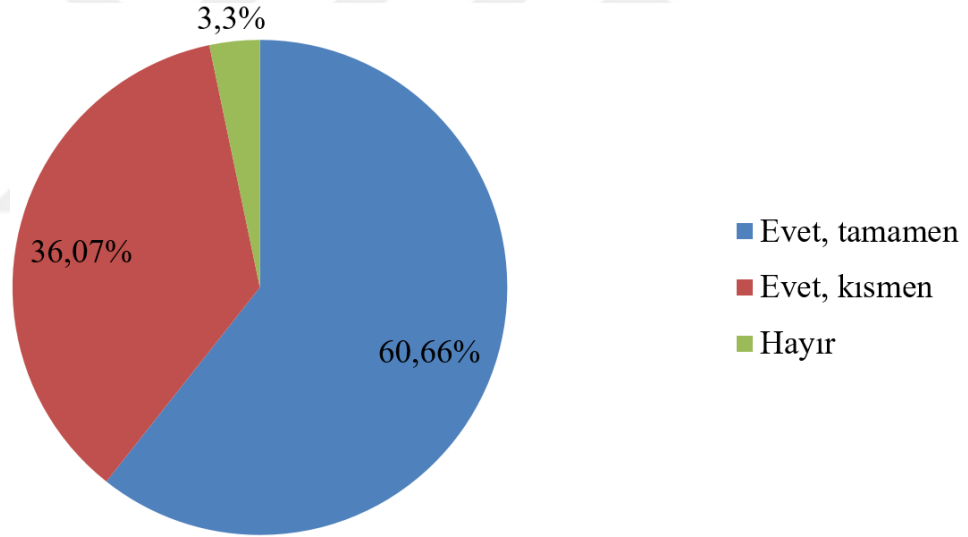


Şekil 3.6: İşletmelerin yönetim durumlarına ilişkin dağılımı.

Ankete katılan KOBİ'lerin "İşletmenizdeki üst/profesyonel yöneticiler, işletmenin sahibi veya ortağı mı?" sorusuna ilişkin cevapları incelendiğinde; %61'inin "Evet, tamamen", %36'sının "Evet, kısmen" ve %3'ünün "Hayır" cevabını verdikleri görülmüştür. Veriler Tablo 3.7'de sunulmuştur.

Tablo 3.7: İşletmedeki yöneticiler, işletmenin sahibi veya ortağı mı? sorusuna ilişkin frekans tablosu.

	Frekans	%	Kümülatif %
Evet, tamamen	37	60,66	60,66
Evet, kısmen	22	36,07	96,7
Hayır	2	3,3	100,0
Toplam	61	100,0	

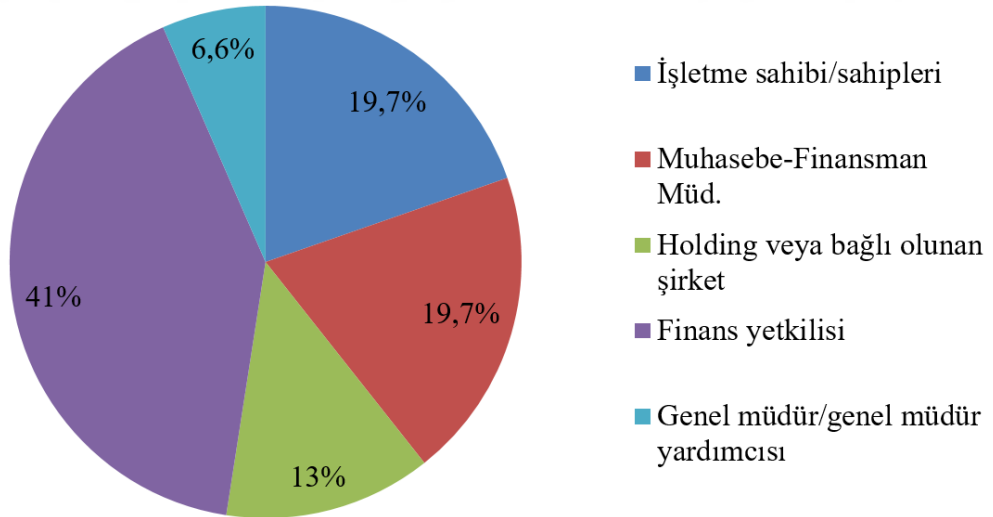


Şekil 3.7: İşletmelerin yöneticilerinin sahiplik ve ortaklık konumuna ilişkin dağılım.

Ankete katılan KOBİ'lerin "işletmenizde finans kararlarını veren kişi/organ hangisidir?" sorusuna ilişkin verdikleri cevaplar değerlendirildiğinde %41'inin finans yetkilisi, %20'sinin işletme sahibi/sahipleri, %20'sinin muhasebe-finansman müd., %13'ünün holding veya bağlı olunan şirket, %6'sının genel müdür/genel müdür yardımcısı olduğu cevabını vermiştir. Veriler Tablo 3.8'de sunulmuştur.

Tablo 3.8: İşletmelerin finans kararlarını veren birimlere ilişkin frekans tablosu.

	Frekans	%	Kümülatif %
İşletme sahibi/sahipleri	12	19,7	19,7
Muhasebe-Finansman Müd.	12	19,7	39,3
Holding veya bağlı olunan şirket	8	13	52,5
Finans yetkilisi	25	41,0	93,4
Genel müdür/genel müdür yardımcısı	4	6,6	100,0
Toplam	61	100,0	

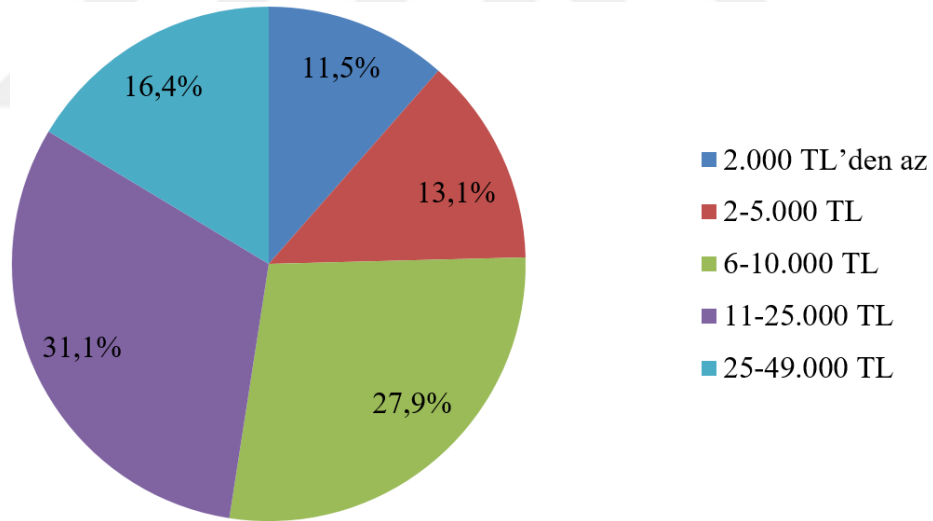


Şekil 3.8: İşletmelerin finans kararlarını veren birimlerin dağılımı.

Ankete katılan KOBİ'ler "İşletmenizin aylık cirosu hangi aralıktadır?" sorusuna %32'sinin 11.000-25.000 TL, %28'inin 6.000-10.000 TL, %17'sinin 25.000-49.000 TL, %13'ünün 2.000-5.000 TL, %12'sinin 2.000 TL'den az cevabını verdikleri görülmüştür. Veriler Tablo 39'da sunulmuştur.

Tablo 3.9: İşletmelerin aylık cirolarına ilişkin frekans tablosu.

	Frekans	%	Kümülatif %
2.000 TL'den az	7	11,5	11,5
2.000-5.000 TL	8	13,1	24,6
6.000-10.000 TL	17	27,9	52,5
11.000-25.000 TL	19	31,1	83,6
25.000-49.000 TL	10	16,4	100,0
Toplam	61	100,0	

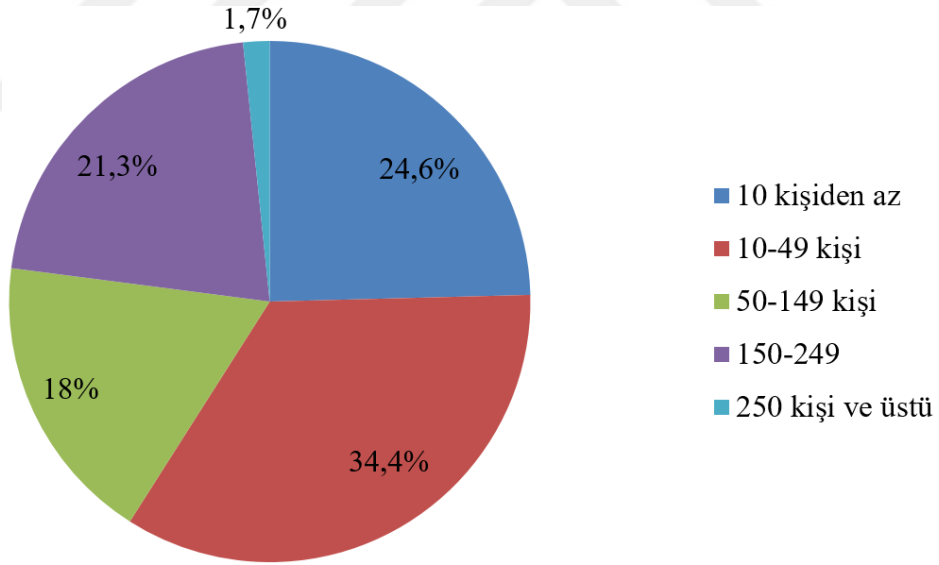


Şekil 3.9: İşletmelerin aylık cirolarına ilişkin dağılım.

Ankete katılan KOBİ'lerin "işletmede istihdam edilen işçi sayısına" yönelik soruya %35'inin 10-49 kişi, %25'inin 10 kişiden az, %22'si 150-249, %18'inin 50-149 kişi ve son olarak %1'inin ise 250 kişi ve üstü cevabının verildiği görülmüştür. Veriler Tablo 3.10'da sunulmuştur.

Tablo 3.10: İşletmelerde istihdam edilen işçi sayısına ilişkin frekans tablosu.

	Frekans	%	Kümülatif %
10 kişiden az	15	24,6	24,6
10-49 kişi	21	34,4	59,0
50-149 kişi	11	18,0	77,0
150-249	13	21,3	98,3
250 kişi ve üstü	1	1,7	100,0
Toplam	61	100,0	

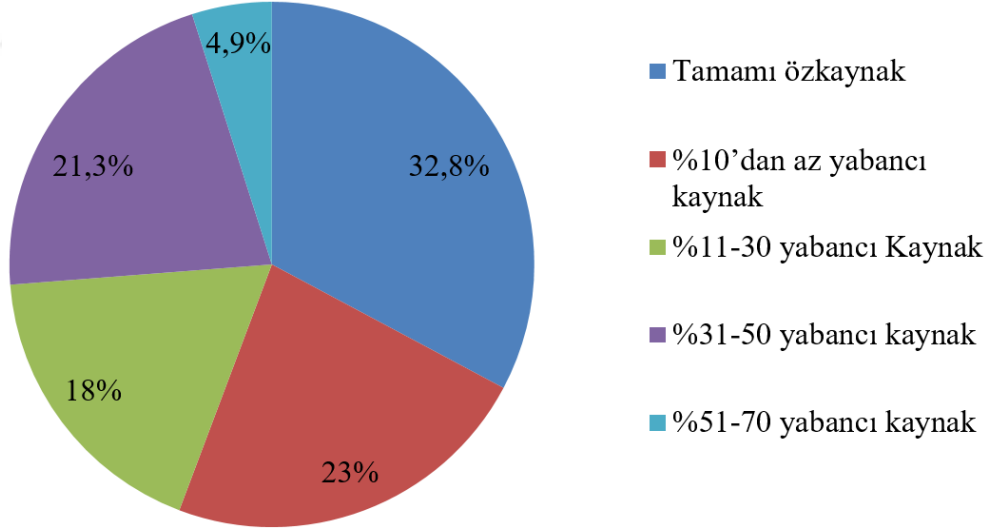


Şekil 3.10: İşletmelerde istihdam edilen işçi sayısına ilişkin dağılım.

Ankete katılan KOBİ'lerin "işletmelerinin şu anki sermaye yapısına yönelik" soruya %33'ünün Tamamı özkaynak, %23'ünün %10'dan az yabancı kaynak, %22'sinin %31-50 oranında yabancı kaynak, %18'inin %11-30 oranında yabancı kaynak son olarak %5'inin %51-70 oranında yabancı kaynak cevabını vermiştir. Veriler Tablo 3.11'de sunulmuştur.

Tablo 3.11: İşletmelerin sermaye yapısına ilişkin frekans tablosu.

	Frekans	%	Kümülatif %
Tamamı özkaynak	20	32,8	32,8
%10'dan az yabancı kaynak	14	23,0	55,7
%11-30 yabancı Kaynak	11	18,0	73,8
%31-50 yabancı kaynak	13	21,3	95,1
%51-70 yabancı kaynak	3	4,9	100,0
Toplam	61	100,0	

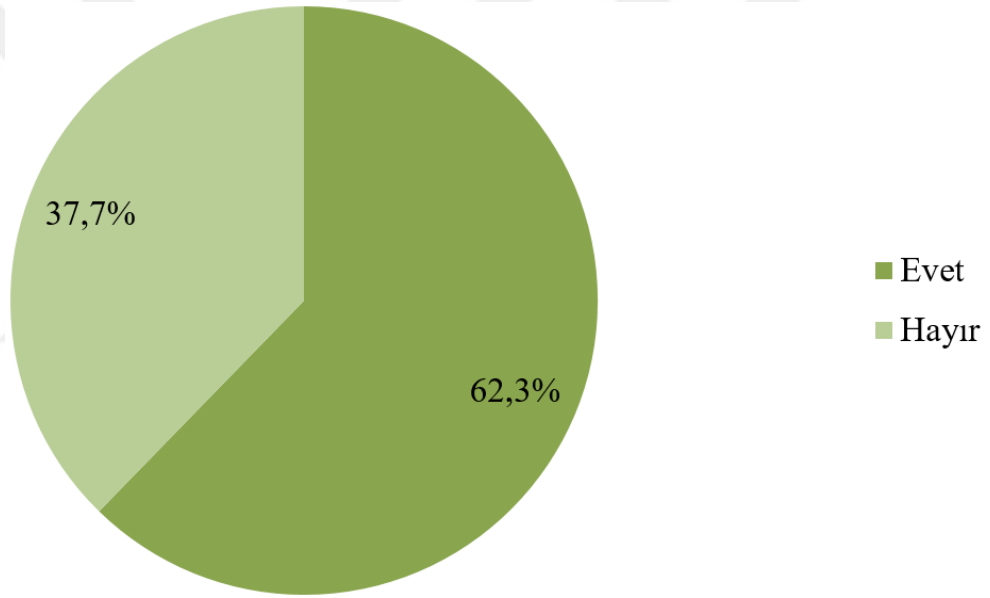


Şekil 3.11: İşletmelerin sermaye yapısına ilişkin dağılım.

Ankete katılan KOBİ'lere yöneltilen “işletmeniz finansal sorun yaşıyor mu?” sorusuna ilişkin cevaplar incelendiğinde KOBİ'lerin; %63'ünün evet, %37'sinin hayır cevabını verdikleri görülmüştür. Veriler Tablo 3.12'de sunulmuştur.

Tablo 3.12: İşletmelerin yaşadıkları sorunlara ilişkin frekans tablosu.

	Frekans	%	Kümülatif %
Evet	38	62,3	62,3
Hayır	23	37,7	100,0
Toplam	61	100,0	

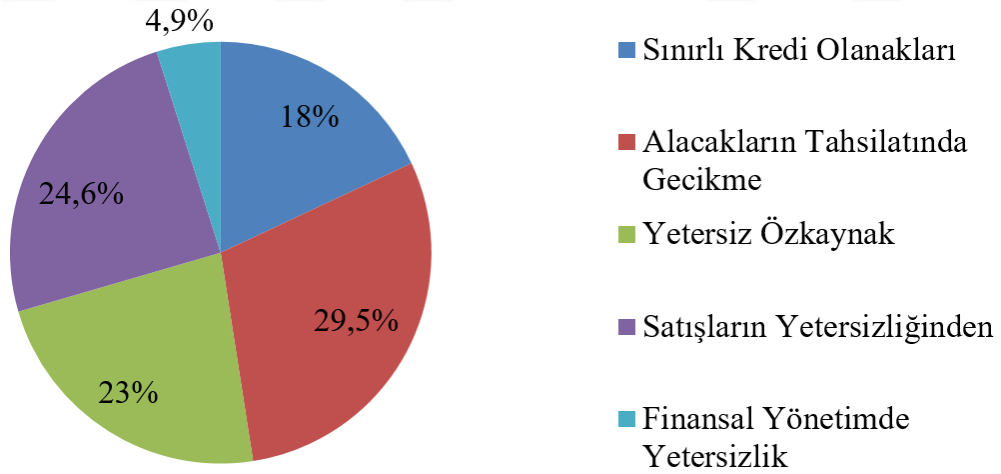


Şekil 3.12: İşletmelerin yaşadıkları sorunlara ilişkin dağılım.

Ankete katılan KOBİ'lerin "işletmeniz aşağıdaki finansal sorunlardan hangilerini yaşamaktadır?" sorusuna ilişkin verdikleri cevaplar değerlendirildiğinde %29'u alacakların tahsilatında gecikme, %25'inin satışların yetersizliğinden, %23'ünün yetersiz özkaynak, %18'inin sınırlı Kredi Olanakları, %5'inin finansal yönetim yetersizliği cevabını verdikleri görülmüştür. Veriler Tablo 3.13'de sunulmuştur.

Tablo 3.13: İşletmelerin finansal sorunlarına ilişkin frekans tablosu.

	Frekans	%	Kümülatif %
Sınırlı Kredi Olanakları	11	18,0	18,0
Alacakların Tahsilatında Gecikme	18	29,5	47,5
Yetersiz Özkaynak	14	23,0	70,5
Satışların Yetersizliğinden	15	24,6	95,1
Finansal Yönetimde Yetersizlik	3	4,9	100,0
Toplam	61	100,0	

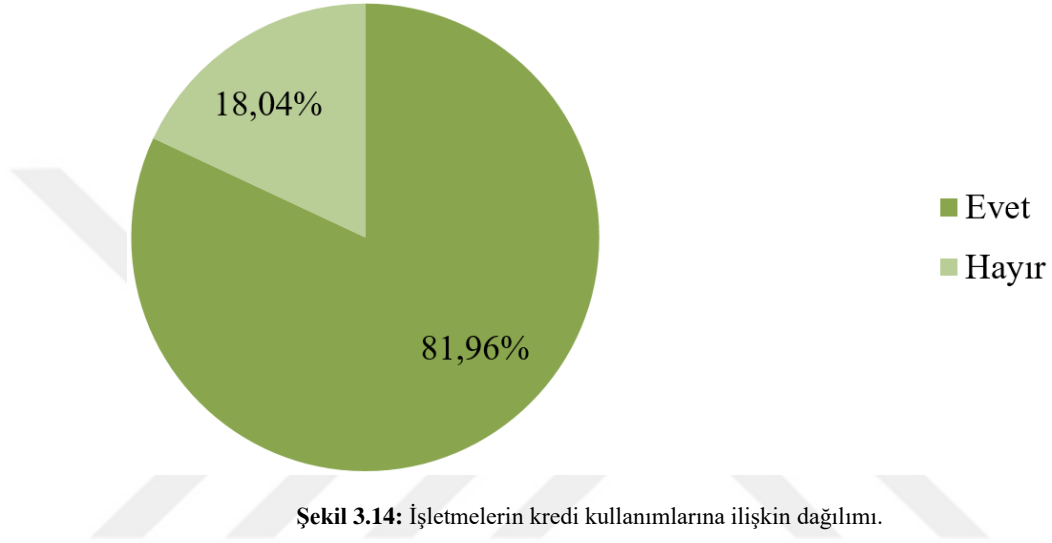


Şekil 3.13: İşletmelerin karşılaştıkları finansal sorunlarına ilişkin dağılım.

Ankete katılan KOBİ'lere yöneltilen "işletmeniz kredi kullanıyor mu?" sorusuna ilişkin cevaplar incelendiğinde; KOBİ'lerin %82'sinin evet, %18'ünün ise hayır cevabını verdikleri görülmüştür. Veriler Tablo 3.14'de sunulmuştur.

Tablo 3.14: İşletmelerin kredi kullanmalarına ilişkin frekans tablosu.

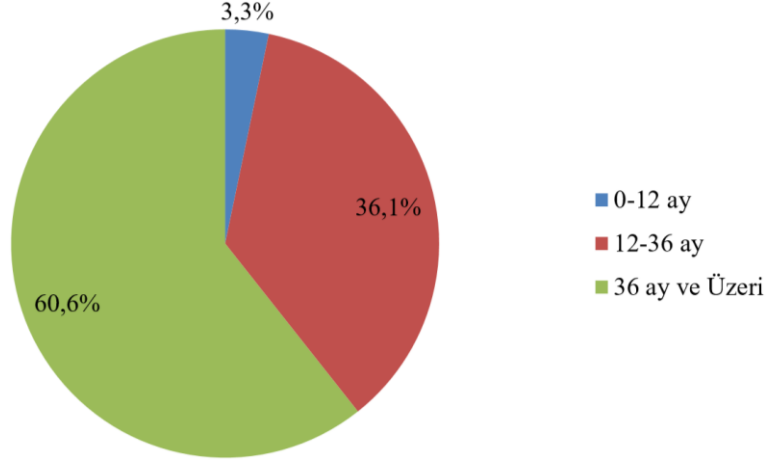
	Frekans	%	Kümülatif %
Evet	50	81,96	81,96
Hayır	11	18,04	100,0
Toplam	61	100,0	



Ankete katılan KOBİ'lerin "işletmeniz kredi kullanıyorsa tercih edilen vade nedir?" sorusuna verdikleri cevaplar incelendiğinde; %61'inin 36 ay ve üzeri, %37'sinin 12-36 ay ve %4'ünün 0-12 ay cevabını verdikleri görülmüştür. Veriler Tablo 3.15'de sunulmuştur.

Tablo 3.15: Kredi kullanan işletmelerin vade tercihine ilişkin frekans tablosu.

	Frekans	%	Kümülatif %
0-12 ay	2	3,3	3,3
12-36 ay	22	36,1	39,4
36 ay ve Üzeri	37	60,6	100,0
Toplam	61	100,0	

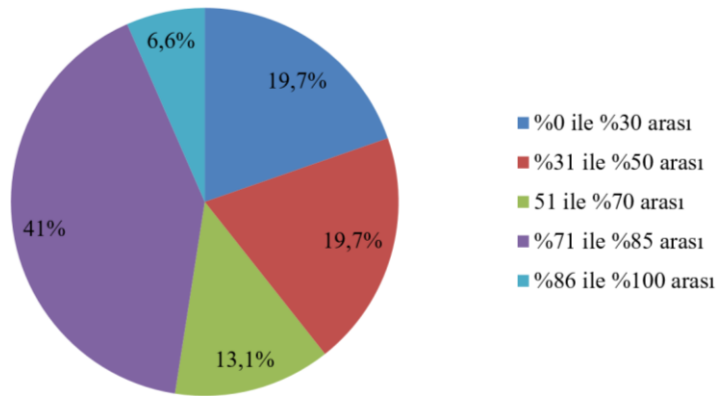


Şekil 3.15: Kredi kullanan işletmelerin vade tercihlerine ilişkin dağılım.

Ankete katılan KOBİ'lerin "kredili satışların toplam satışlar içindeki payı nedir?" sorusuna verdikleri cevaplar incelendiğinde; %41'inin %71 ile %85 arası, %20'sinin %0 ile %30 arası, %19'unun %31 ile %50 arası %14'ünün 51 ile %70 arası ve son olarak %7'sinin ise %86 ile %100 arası cevabını verdikleri görülmüştür. Veriler Tablo 3.16'da sunulmuştur.

Tablo 3.16: Kredili satışların toplam satışlar içindeki payına ilişkin frekans tablosu.

	Frekans	%	Kümülatif %
%0 ile %30 arası	12	19,7	19,7
%31 ile %50 arası	12	19,7	39,3
51 ile %70 arası	8	13,1	52,5
%71 ile %85 arası	25	41,0	93,4
%86 ile %100 arası	4	6,6	100,0
Toplam	61	100,0	



Şekil 3.16: Kredili satışların toplam satışlar içindeki payına yönelik dağılım.

KOBİ'lere yöneltilen “kredili satışlarınız sonucu oluşan alacaklarınızın finansmanı için başvurduğunuz finansman yöntemi genellikle nedir?” sorusuna ilişkin cevaplar değerlendirildiğinde KOBİ'lerin ağırlıklı olarak alternatif finansal kaynak olarak banka kredisi ve forfaiting yöntemine başvurdukları görülmektedir. Veriler tablo 3.17’de sunulmuştur.

Tablo 3.17: Kredili satışlar sonucu oluşan alacakların finansmanı için başvuru finansman yöntemine ilişkin frekans tablosu.

	N	Minimum	Maximum	Değer
Ticari kredi	56	1	5	3,70
Banka kredisi	61	1	5	4,00
Faktoring	51	1	5	2,74
Forfaiting	59	1	5	4,23
Diğer	61	1	5	2,18

KOBİ'lere yöneltilen “uzun vadeli finansman sorunlarınızın nedenini önem derecesine göre sıralayınız?” sorusuna ilişkin verdikleri cevaplar değerlendirildiğinde KOBİ'lerin genelinde uzun vadeli finansman sorunlarınızın nedenini sermaye piyasalarının etkin ve istenen düzeyde işlemeyişi şeklinde ifade ettikleri görülmüştür.

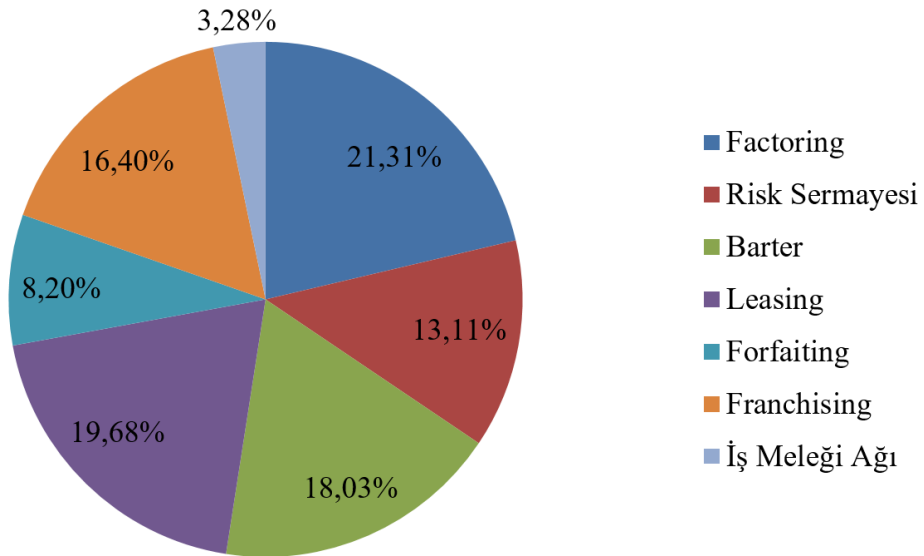
Tablo 3.18: Uzun vadeli finansman sorunlarının nedenine yönelik frekans tablosu.

	N	Minimum	Maximum	Değer
Yetersiz özsemaye	50	1	5	2,6
Siyasi ve ekonomik istikrarsızlık	52	1	5	2,88
Yatırım kredilerinin pahalı oluşu	60	1	5	3,33
Yatırım kredisi teminindeki güçlükler	55	1	5	3,45
Sermaye piyasalarının etkin ve istenen düzeyde işlemeyişi	61	1	5	4,27
Leasing ve forfaiting ‘ten kaynaklanan sorunlar	52	1	5	3,26
Döviz kuru, enflasyon ve faiz belirsizliği	50	1	5	3,40
Teminat göstermede sorunlar	60	1	5	2,16
Sermaye piyasalarından yararlanma olanağının olmayışı	55	1	5	3,81

Ankete katılan KOBİ'lerin "işletmeniz daha önce aşağıdaki finansman araçlarından hangisi ya da hangilerini kullanmıştır?" sorusuna ilişkin verdikleri cevaplar değerlendirildiğinde; %22'sinin factoring, %20'sinin leasing, %18'inin barter, %17'sinin franchising, %14'ünün risk sermayesi, %8'inin forfaiting ve son olarak %3'ünün iş meleşği ağı cevabını verdikleri görülmektedir. Veriler Tablo 3.19'da sunulmuştur.

Tablo 3.19: İşletmelerin kullandıkları finansman araçlarına ilişkin frekans tablosu.

	Frekans	%	Kümülatif %
Factoring	13	21,31	21,31
Risk Sermayesi	8	13,11	34,42
Barter	11	18,03	52,45
Leasing	12	19,68	72,13
Forfaiting	5	8,20	80,33
Franchising	10	16,40	96,73
İş Meleşği Ağı	2	3,28	100
Toplam	61		

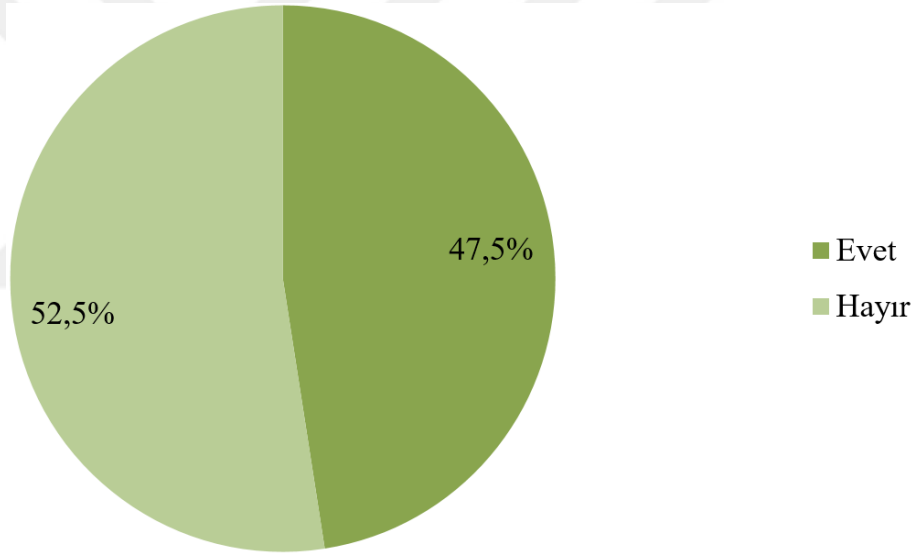


Şekil 3.17: İşletmelerin kullandıkları alternatif finans kaynaklarına ilişkin dağılım.

Ankete katılan KOBİ'lerin "işletmenizde kullanılan finansman araçlarının dışındaki alternatif kaynaklar hakkında daha önce araştırma yaptınız mı?" sorusuna ilişkin verdikleri cevaplar değerlendirildiğinde %53'ünün hayır, %48'inin evet cevabını verdikleri görülmüştür. Veriler Tablo 3.20'de sunulmuştur.

Tablo 3.20: İşletmelerin alternatif kaynaklar hakkında araştırma yapma durumlarına ilişkin frekans tablosu.

	Frekans	Yüzde %	Kümülatif Yüzde
Evet	29	47,5	47,5
Hayır	32	52,5	100,0
Toplam	61	100,0	

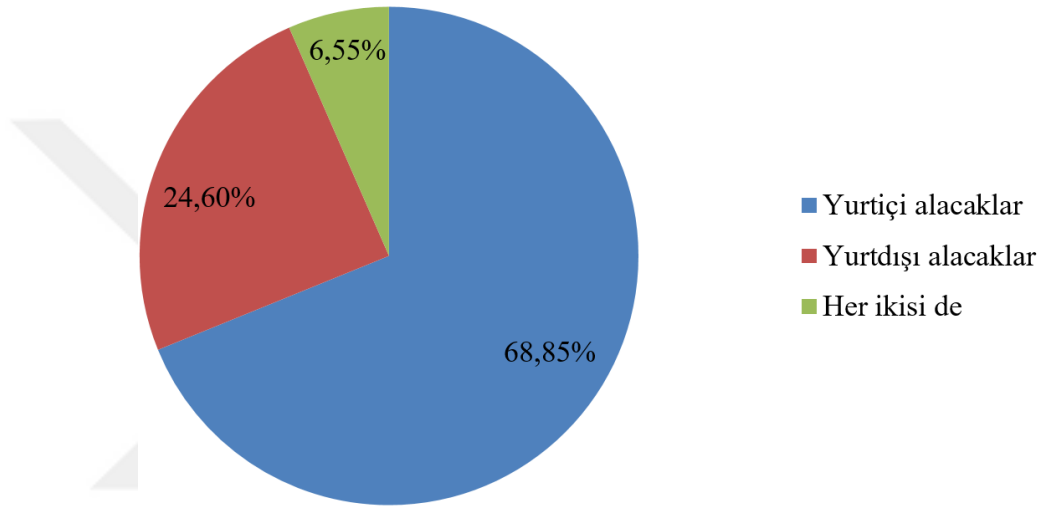


Şekil 3.18: İşletmelerin alternatif kaynaklar hakkında araştırma yapma durumlarına ilişkin dağılım.

Ankete katılan KOBİ'lerin "faktoring yöntemini kullanıyorsanız hangi tür alacaklarınız için yararlanıyorsunuz?" sorusuna ilişkin verdikleri cevap değerlendirildiğinde; %69'unun yurtiçi alacaklar, %25'inin yurtdışı alacaklar ve son olarak %7'sinin her ikisi de cevabını verdikleri görülmüştür. Veriler Tablo 3.21'de sunulmuştur.

Tablo 3.21: Faktoring yönteminin alacaklarda kullanımına ilişkin frekans tablosu.

	Frekans	%	Kümülatif %
Yurtiçi alacaklar	42	68,85	68,85
Yurtdışı alacaklar	15	24,60	93,45
Her ikisi de	4	6,55	100,0
Toplam	61		

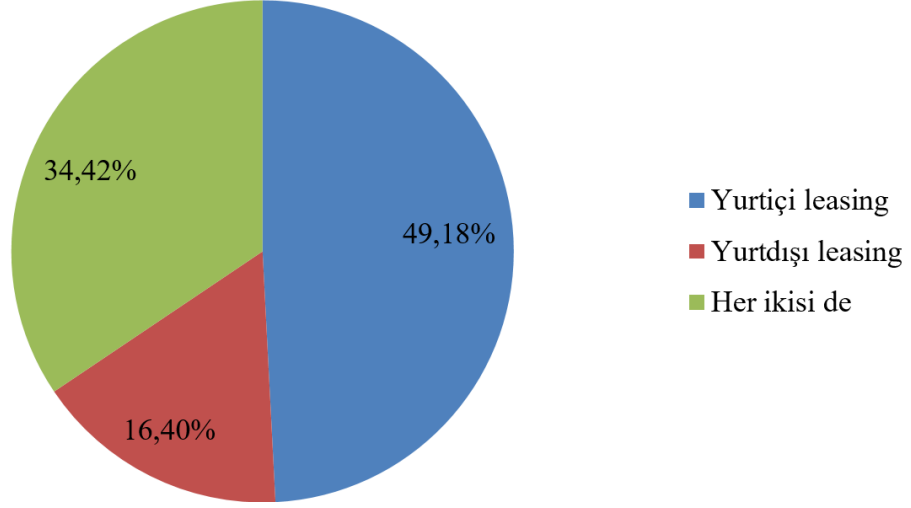


Şekil 3.19: Faktoring yönteminin alacaklarda kullanımına ilişkin dağılım.

Ankete katılan KOBİ'lerin "leasing yöntemi kullanıyorsanız hangi tür leasingden yararlanıyorsunuz?" sorusuna ilişkin verdikleri cevaplara göre %49'unun yurtiçi leasing, %34'ünün her ikisi de ve son olarak %17'sinin yurtdışı leasing cevabını verdikleri görülmüştür. Veriler tablo 3.22'de sunulmuştur.

Tablo 3.22: Kullanılan Leasing türüne ilişkin frekans tablosu.

	Frekans	%	Kümülatif %
Yurtiçi leasing	30	49,18	49,18
Yurtdışı leasing	10	16,40	65,58
Her ikisi de	21	34,42	100,0
Toplam	61	100,0	

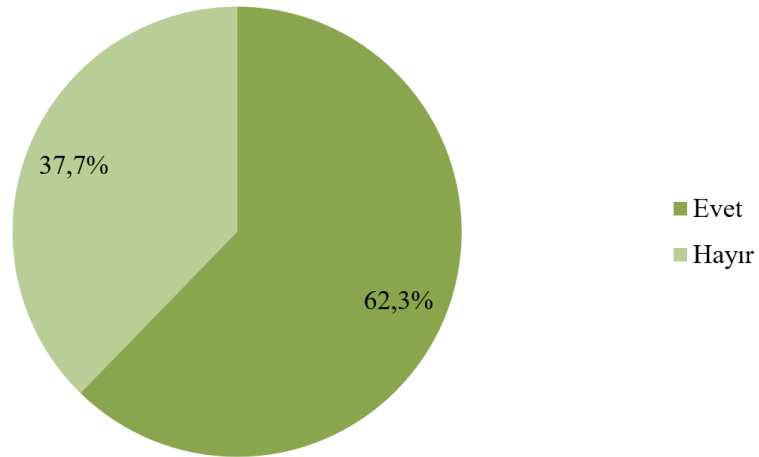


Şekil 3.20: Kullanılan leasing türüne ilişkin dağılım.

Ankete katılan KOBİ'lerin "risk sermayesi finansman yönteminin veya şirketinin ne olduğunu biliyor musunuz?" sorusuna ilişkin verdikleri cevaplara göre değerlendirildiğinde; %63'ünün evet, %37'sinin hayır cevabını verdikleri görülmüştür. Veriler Tablo 3.23'de sunulmuştur.

Tablo 3.23: Risk sermayesi finansman yönteminin bilinirliğine ilişkin frekans tablosu.

	Frekans	%	Kümülatif %
Evet	38	62,3	62,3
Hayır	23	37,7	100,0
Toplam	61	100,0	

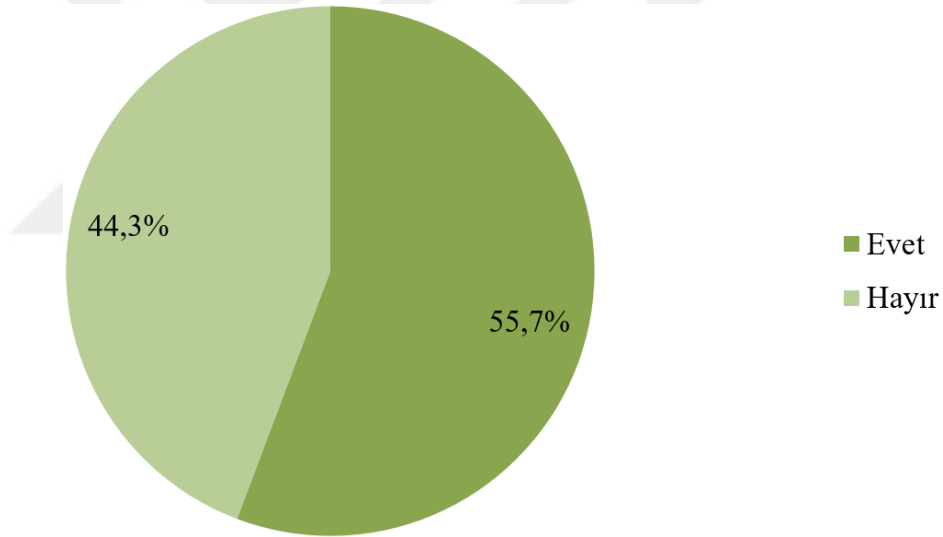


Şekil 3.21: Risk sermayesi finansman yönteminin bilinirliğine ilişkin dağılım.

Ankete katılan KOBİ'lerin "risk sermayesi finansman yönteminin genel olarak KOBİ'lerin finansman problemlerinin çözümü konusunda yararlı bir yöntem olacağını düşünüyor musunuz?" sorusuna ilişkin verdikleri cevaplar incelendiğinde %56'sının evet %44'ünün hayır cevabını verdikleri görülmüştür. Veriler Tablo 3.24'de sunulmuştur.

Tablo 3.24: Risk sermayesi finansman yöntemini yararlı bulma durumuna ilişkin frekans tablosu.

	Frekans	%	Kümülatif %
Evet	34	55,7	55,7
Hayır	27	44,3	100,0
Toplam	61	100,0	

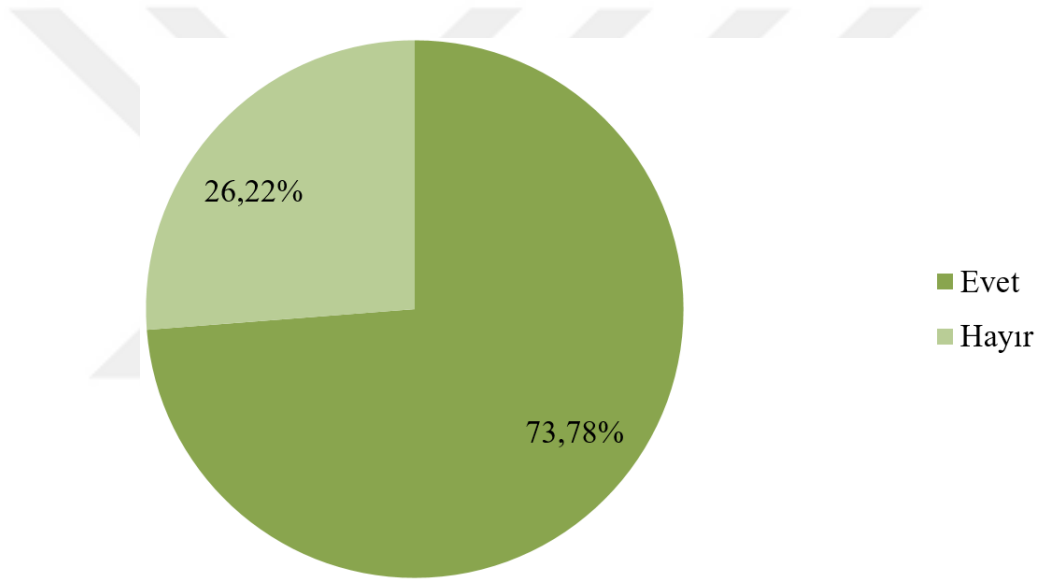


Şekil 3.22: Risk sermayesi finansman yöntemini yararlı bulma durumuna ilişkin dağılım.

Ankete katılan KOBİ'lerin "barter sistemiyle ilgili bilgiye sahip misiniz?" sorusuna ilişkin verdikleri cevap değerlendirildiğinde %74'ünün evet, %26'sının hayır cevabını verdikleri görülmektedir. Veriler Tablo 3.25'de sunulmuştur.

Tablo 3.25: İşletimlerin barter sistemiyle ilgili bilgi sahibi olma durumlarına ilişkin frekans tablosu.

	Frekans	Yüzde %	Kümülatif Yüzde
Evet	45	73,78	73,78
Hayır	16	26,22	100,0
Toplam	61	100,0	

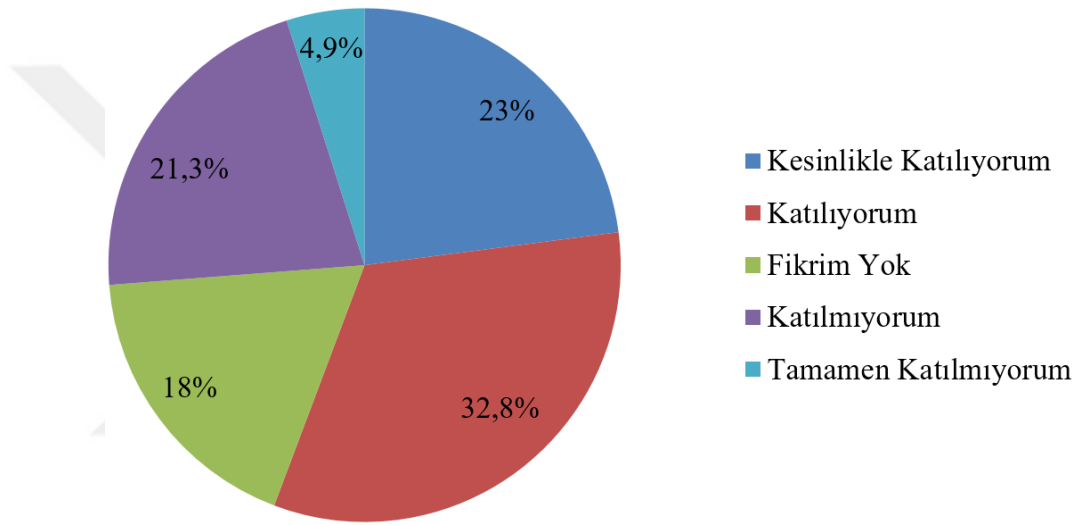


Şekil 3.23: İşletmelerin barter sistemiyle ilgili bilgi sahibi olma durumlarına ilişkin dağılım.

Ankete katılan KOBİ'lerin "barter sisteminin KOBİ'lerin ekonomik kalkınmasında etkili bir faktör olduğunu düşünüyor musunuz?" sorusuna ilişkin verdikleri cevaplar değerlendirildiğinde, katılımcıların %33'ünün katılıyorum, %23'ünün kesinlikle katılıyorum, %21'inin (katılmıyorum, %18'inin fikrim yok ve son olarak %45'inin tamamen katılmıyorum cevabını verdikleri görülmüştür. Veriler Tablo 3.26'da sunulmuştur.

Tablo 3.26: Barter sisteminin ekonomik kalkınmada etkinliğine ilişkin frekans tablosu.

	Frekans	%	Kümülatif %
Kesinlikle Katılıyorum	14	23,0	23,0
Katılıyorum	20	32,8	55,7
Fikrim Yok	11	18,0	73,8
Katılmıyorum	13	21,3	95,1
Tamamen Katılmıyorum	3	4,9	100,0
Toplam	61	100,0	

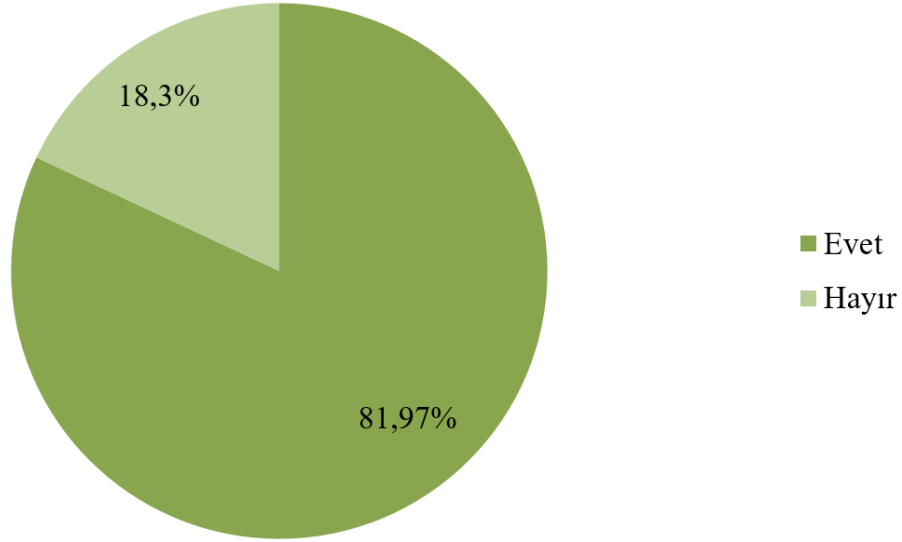


Şekil 3.24: Barter sisteminin ekonomik kalkınmada etkinliğine ilişkin dağılım.

Ankete katılan KOBİ'lerin "angel finanslama sistemi (iş melekleri ağı) ile bilgiye sahip misiniz?" sorusuna ilişkin verdikleri cevaplar değerlendirildiğinde; %82'sinin evet,%18'inin hayır cevabını verdikleri görülmektedir. Veriler Tablo 3.27'de sunulmuştur.

Tablo 3.27: İşletmelerin angel finanslama sistemi hakkında bilgi sahibi olmalarına ilişkin frekans tablosu.

	Frekans	%	Kümülatif %
Evet	50	81,97	81,97
Hayır	11	18,03	100,0
Toplam	61	100,0	

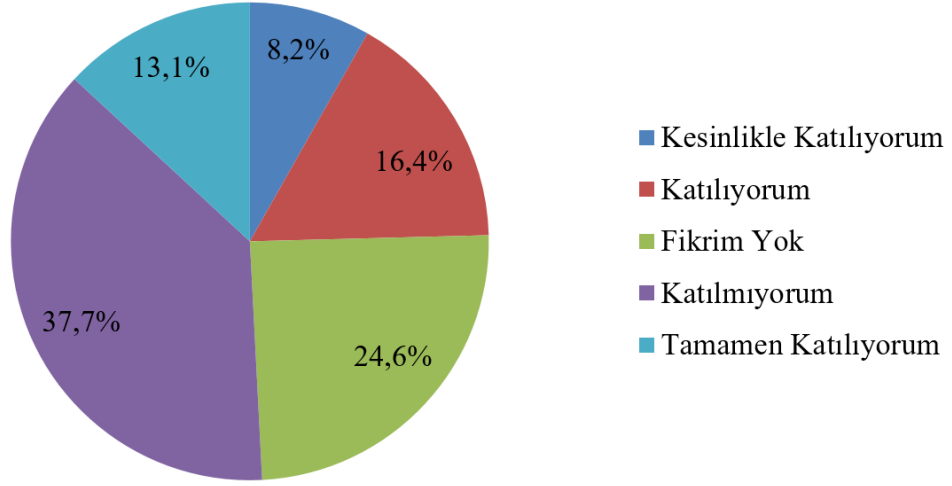


Şekil 3.25: İşletmelerin angel finanslama sistemi hakkında bilgi sahibi olmalarına ilişkin dağılım.

Ankete katılan KOBİ'lerin “angel finanslama sistemi (iş melekleri ağı) sistemi KOBİ'lerin ekonomik kalkınmasında etkili bir faktör olduğunu düşünüyor musunuz?” sorusuna ilişkin cevaplara göre katılımcıların %38'inin katılmıyorum, %25'inin fikrim yok, %16'sının katılıyorum, %14'ünün tamamen katılıyorum ve son olarak %8'inin kesinlikle katılıyorum cevabını verdikleri görülmüştür. Veriler Tablo 3.28'de sunulmuştur.

Tablo 3.28: Angel finanslama sisteminin ekonomik kalkınmada etkinliğine ilişkin frekans tablosu.

	Frekans	%	Kümülatif %
Kesinlikle Katılıyorum	5	8,2	8,2
Katılıyorum	10	16,4	24,6
Fikrim Yok	15	24,6	49,2
Katılmıyorum	23	37,7	86,9
Tamamen Katılıyorum	8	13,1	100,0
Toplam	61	100,0	

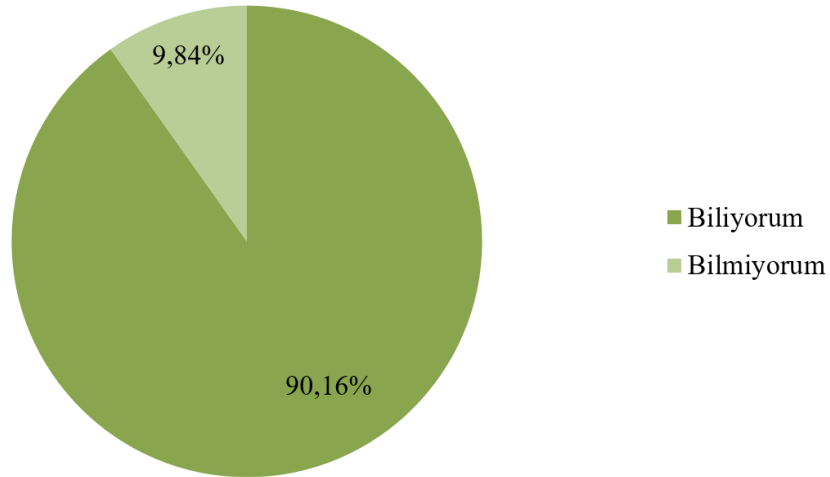


Şekil 3.26: Angel finanslama sisteminin ekonomik kalkınmada etkinliğine ilişkin dağılım.

Ankete katılan KOBİ'lerin "KOBİ'leri destekleyen kuruluşları biliyor musunuz?" sorusuna ilişkin verilen cevaplar değerlendirildiğinde katılımcıların %90'ının biliyorum, %10'unun bilmiyorum cevabını verdiği görülmüştür. Veriler Tablo 3.29'da sunulmuştur.

Tablo 3.29: İşletmelerin kobi'leri destekleyen kuruluşlar ile ilgili bilgi sahibi olma durumuna ilişkin frekans tablosu.

	Frekans	%	Kümülatif %
Biliyorum	55	90,16	90,16
Bilmiyorum	6	9,84	100,0
Toplam	61	100,0	

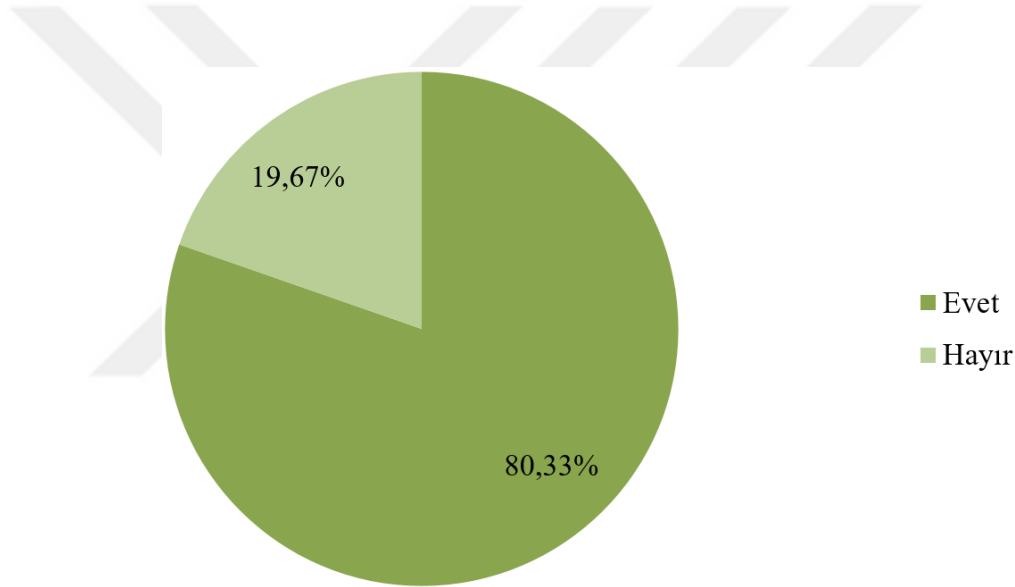


Şekil 3.27: İşletmelerin kobi'leri destekleyen kuruluşlar ile ilgili bilgi sahibi olma durumlarına ilişkin dağılım.

Ankete katılan KOBİ'lerin "KOBİ'nizi destekleyen herhangi bir kuruluş var mı?" sorusuna ilişkin verdikleri cevaplar değerlendirildiğinde katılımcıların %80'inin evet, %20'sinin bilmiyorum cevabını verdikleri görülmüştür. Veriler Tablo 3.30'da sunulmuştur.

Tablo 3.30: İşletmeyi destekleyen herhangi bir kuruluşun varlığına ilişkin frekans tablosu.

	Frekans	%	Kümülatif %
Evet	49	80,33	80,33
Hayır	12	19,67	100,0
Toplam	61	100,0	



Şekil 3.28: İşletmeyi destekleyen herhangi bir kuruluşun varlığına ilişkin dağılım.

3.7.2 Hipotez Testi Sonuçları

H₀: Faaliyet yılı daha fazla olan ile daha az olan işletmeler arasında alternatif finansal yöntemleri kullanmaları bakımından fark yoktur.

H₁: Faaliyet yılı daha fazla olan ile daha az olan işletmeler arasında alternatif finansal yöntemleri kullanmaları bakımından fark vardır.

Anova testine göre, ankete katılan KOBİ'lerin faaliyet yılları karşılaştırıldığında p değeri 0,05'ten büyük olduğu için H₀ kabul, H₁ red edilir. Buna göre gruplar arasında anlamlı bir farklılık yoktur. Bilgiler Tablo 3.31'de verilmiştir.

Tablo 3.31: İşletmelerin faaliyet yılları itibariyle alternatif finansman yöntemlerini kullanma durumlarına yönelik anova sonuçları.

	Kareler Toplamı	df	Kareler Ortalaması	F	Sig.
Gruplar arası	1179,567	5	235,913	1,006	0,423
Grup içi	12901,515	55	234,573		
Toplam	14081,082	60			

H0: işletmelerin finansal sorunlar yaşama durumuna göre alternatif finansal yöntemleri kullanmaları bakımından fark yoktur.

H2: işletmelerin finansal sorunlar yaşama durumuna göre alternatif finansal yöntemleri kullanmaları bakımından fark vardır.

Anova testine göre, ankete katılan KOBİ'ler finansal sorun yaşayıp yaşamadıkları bakımından karşılaştırıldığı, p değeri 0,05'ten büyük olduğu için H₀ kabul, H₂ red edilir. Buna göre gruplar arasında anlamlı bir farklılık yoktur. Bilgiler Tablo 3.32'de verilmiştir.

Tablo 3.32: İşletmelerin finansal sorunlar yaşama durumuna göre alternatif finansman yöntemlerini kullanmalarına yönelik anova sonuçları.

	Kareler Toplamı	df	Kareler Ortalaması	F	Sig.
Gruplar arası	864,237	2	432,118	1,896	0,159
Grup içi	13216,845	58	227,877		
Toplam	14081,082	60			

H₀: İşletmelerin faaliyet alanları farklı olan arasında fark yoktur.

H₃: İşletmelerin faaliyet alanları farklı olan arasında fark vardır.

Anova testine göre, ankete katılan KOBİ'leri faaliyet alanlarına göre karşılaştırdığımızda p değeri 0,05'ten büyük olduğu için H₀ kabul, H₃ red edilir. Buna göre gruplar arasında anlamlı bir fark yoktur. Bilgiler Tablo 4.33'de verilmiştir.

Tablo 3.33: İşletmelerin farklı faaliyet alanları itibariyle alternatif finansman yöntemlerini kullanma durumlarına yönelik anova sonuçları.

	Kareler Toplamı	df	Kareler Ortalaması	F	Sig.
Gruplar arası	498,865	3	166,288	0,698	0,557
Grup içi	13582,217	57	238,285		
Toplam	14081,082	60			

H₀:Faaliyet alanları farklı türde olan işletmeler arasında aylık ciroları bakımından fark yoktur.

H₄: Faaliyet alanları farklı türde olan işletmeler arasında ciroları bakımından fark vardır.

Anova testine göre, ankete katılan KOBİ'ler aylık cirolarına göre karşılaştırıldığında p değeri 0,05'ten büyük olduğu için H₀ kabul, H₁ red edilir. Buna göre gruplar arasında anlamlı bir fark yoktur. Bilgiler Tablo 4.34'de verilmiştir.

Tablo 3.34: Farklı türdeki işletmelerin aylık cirolarına ilişkin anova sonuçları.

	Kareler Toplamı	df	Kareler Ortalaması	F	Sig.
Gruplar arası	1063,253	2	531,626	2,330	0,107
Grup içi	13006,680	57	228,187		
Toplam	14069,933	59			

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

SONUÇ VE ÖNERİLER

4.1 Sonuçlar

Ülkemizde KOBİ'ler sadece iktisadi açıdan değil sosyo-ekonomik ve sosyo-politik etkileri bakımından büyük öneme sahiptir. Bu eksende Ankara Ostim Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren 61 Kobi ile yapılan anket uygulaması nezdinde KOBİ'lerin finansal yapıları ve kullandıkları alternatif finansal yöntemler adına önemli sonuçlar elde edilmiştir.

Araştırma kapsamında elde edilen sonuçlar değerlendirildiğinde ilk olarak KOBİ'lerin faaliyet alanına yönelik elde edilen veriler incelenmekte ve küçük ve orta ölçekli işletmelerin genel olarak orman ürünleri-mobilya, gıda-içki ve tütün sektöründe faaliyet gösterdikleri tespit edilmiştir. KOBİ'lerin ağırlıklı olarak belirtilen alanlara yönelik faaliyet göstermesinde arz talep dengesinin önemli bir payı vardır.

KOBİ'lere yönelik uygulanan anket uygulamasından elde edilen veriler incelendiğinde KOBİ'lerin faaliyet yılları bakımından çok uzun soluklu işletmeler olmadıkları; genel olarak 1 ila 15 yıl arasında faaliyet gösterdikleri tespit edilmiştir. Araştırma kapsamında 16 yıl ve üzeri sürede faaliyet gösteren firma sayısının 1 ile sınırlı olması belirli dönemlerde yaşanan ekonomik krizlerin getirdiği olumsuzluklar nezdinde firmaların uzun süre varlıklarını devam ettiremediklerinin bir göstergesidir.

Ayrıca işletmelerin hukuki durumlarına ilişkin değerlendirme yapıldığında işletmelerin genel olarak gerçek kişi işletmelerinden oluştukları sonucuna ulaşılmaktadır. Araştırmaya katılan KOBİ'ler kuruluş sermayesinin temini açısından değerlendirildiğinde ise KOBİ'lerin kuruluş sermayesinin genel olarak özkaynakları ve şahıslardan alınan borçlardan oluştuğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Araştırma kapsamında elde edilen başka bir sonuç ise işletmenin genel olarak ortaklar tarafından yönetildiği yönündedir. Bu doğrultuda ulaşılan başka bir sonuç ise

işletmelerin büyüme hamlesinde sermaye artırımını adına ortak sayısını sürekli attırıldığıdır. Elde edilen veriler doğrultusunda ulaşılan başka bir sonu ise işletmelerin genel olarak işletme sahibi ya da ortakları tarafından yönetildiği yönündedir. Ayrıca işlemlerin finansal konularda uzman bir finans yetkilisinden yardım aldığı da tespit edilmiştir.

Ankete katılan KOBİ'lerin aylık ciro verileri değerlendirildiğinde uzun süredir faaliyet göstermemelerine karşın orta ölçekte faaliyet gösteren işletmeler olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca yine araştırma kapsamında elde edilen sonuçlara göre KOBİ'lerin istihdam bakımından genel olarak az sayıda işçi istihdam ettiği göze çarpmaktadır. Ankete katılan KOBİ'lerin şu anki sermaye yapısının genel olarak tamamın özsermayeden oluştuğu hususu da araştırma kapsamında ulaşılan başka bir sonuçtur.

Elde edilen bir diğer sonuç ise işletmelerin genel olarak finansal sorunlar yaşadığı yönündedir ki bu bağlamda araştırma kapsamında konu edilen alternatif finansal kaynaklar KOBİ'ler açısından büyük öneme sahiptir. KOBİ'lerin karşılaştıkları finansal sorunlar içerisinde en büyük sorun olacak tahsilatlarında yaşanan gecikmedir. Araştırma kapsamında ayrıca KOBİ'lerin büyük çoğunluğunun finansal sorunları aşmak adına kredi kullandıkları tespit edilmiş olup kullanılan krediler genel olarak uzun vadeliidir.

KOBİ'lerin kredili satışlarının toplam satışlar içindeki payı incelendiğinde satışların genel olarak %71 ile %85'nin kredili satışlardan oluştuğu tespit edilmiştir. KOBİ'lerin kredili satışların sonrasında oluşan alacaklarının finansmanı için genel olarak forfaiting sistemine başvurdukları görülmektedir. KOBİ'lerin uzun vadeli finansman sorunlarının en önemlisi ise sermaye piyasalarının etkin ve istenen düzeyde işlemeyişidir. KOBİ'lerin daha önce kullandıkları finansman araçları arasında genel olarak factoring sistemi kullanılmıştır. Araştırma kapsamında elde edilen sonuçlara göre ulaşılan başka bir önemli sonuç ise KOBİ'lerin finansal sorunlar yaşamalarına karşın finansman araçlarının dışındaki alternatif kaynaklar hakkında araştırma yapmadıkları yönündedir.

Araştırma kapsamında KOBİ'lerin faktoring yöntemini genel olarak yurt içi alacakları için kullandıkları tespit edilmiştir. Ayrıca yine araştırma kapsamında KOBİ'lerin kullandığı leasing türünün genel olarak yurt içi leasing olduğu tespit edilmiştir. Ankete katılan KOBİ'lerin risk sermayesi finansman yöntemi veya şirketleri hakkında bilgi sahibi oldukları ve risk sermayesi finansman yönteminin

genel olarak KOBİ'lerin finansman problemlerinin çözümü konusunda yararlı bir yöntem olduğu da görülmektedir.

Ankete katılan KOBİ'lerin barter sistemiyle ilgili bilgi sahibi olduğu ve Barter sisteminin KOBİ'lerin ekonomik kalkınmasında etkili bir faktör olduğu aşikardır. Aynı şekilde KOBİ'lerin angel finanslama sistemi hakkında bilgiye sahip oldukları ve bu sisteminin (iş melekleri ağı) KOBİ'lerin ekonomik kalkınmasında etkili bir faktör olduğu da araştırma kapsamında ulaşılan başka bir sonuçtur.

Ankete katılan KOBİ'lerin kendilerini Kobi'leri destekleyen kuruluşlar hakkında detaylı bilgiye sahip oldukları ve kuruluşların olduğu araştırma kapsamında ulaşılan başka bir sonuçtur.

4.2 Öneriler

Araştırma kapsamında elde edilen sonuçlara göre ülke genelinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin finansal açıdan kalkınmalarının yanı sıra finansal sorunlar ile mücadele etmeleri adına bazı öneriler geliştirilmiştir. Bu kapsamda geliştirilen öneriler araştırmada elde edilen sonuçlar ile yakından ilişkilidir.

1. KOBİ'lerin faaliyet sürelerinin sürekliliği adına KOBİ'lerin başta KOSGEB olmak üzere araştırma kapsamında bahsi geçen diğer kurum ve kuruluşlar tarafından desteklenmesi büyük önem arz etmektedir.
2. İşletmelerin finansal sorunlar karşısında aldıkları profesyonel desteğin yönetsel açıdan da alınması KOBİ'lerinin faaliyet sürekliliği bakımından büyük önem sahiptir.
3. Araştırma kapsamında elde edilen sonuçlar nezdinde KOBİ'lerin aylık ve yıllık cirolarının artırılması adına KOBİ'lere yeni pazarlar oluşturulmalı ve KOBİ'ler ihracat konusunda desteklenmelidir.
4. KOBİ'lerinin İstihdam ettikleri personel sayısından çok verimli çalışan personel ihtiyaçları bulunmakta olup Bu doğrultuda KOBİ'lerin çalışanlarına yönelik düzenli periyotlarda eğitim seminerleri düzenlenmeli ve işçiler verimli kılınmalıdır.
5. KOBİ'lerin yaşadıkları finansal sorunlar ile mücadele etmeleri adına alternatif finansal kaynaklardan aktif faydalanmaları sağlanmalı ve teşvik edici düzenlemeler geliştirilmelidir.

6. Araştırma kapsamında KOBİ'lerin büyük çoğulunun finansal sorunları aşmak adına kredi kullandıkları tespit edilmiş olduğu için bu konuda Bankacılık sistemi dahilinde geliştirilen yeni sistemler sayesinde KOBİ'leri finansal açıdan desteklenmesi şarttır.
7. KOBİ'lerin rekabet avantajlarını koruma ve geliştirmek adına düzenlenen eğitim programları sayesinde KOBİ'lerin alternatif finansal kaynakların kullanımını bakımından bilinçlendirilmesi büyük önem arz etmektedir.
8. Ayrıca KOBİ'lerin pazarlama, finansman, teşvik, ihracat ve lojistik gibi konularda devlet tarafından desteklenmesi son derece önemlidir.



KAYNAKÇA

- Acemoğlu, D. ve Zilibotti, F. (1997) “Was Prometheus Unbound By Chance? Risk Diversification, And Growth,” *Journal of Political Economy*, Cilt 105, Sayı 4, 709-751.
- Adedeji, A. ve Stapleton, R.C. (1996) “Leases, Debt and Taxable Capacity”, *Applied Financial Economics*, 6, 71-83.
- Akgemci, T. (2001) *KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler*, Ankara: KOSGEB Yayınları.
- Aksoy, U. A., ve Çabuk, A. (2006) “KOBİ'lerde Toplam Kalite Yönetimi Uygulamalarının Kurumsallaşma Üzerindeki Etkileri”, *Balıkesir Üniversitesi SBE Dergisi*, 9 (16), 39-57.
- Akgüç, Ö. (2005) “Kriz Nedeni ve Çıkış Yolları”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Sayı: 42,
- Alptekin, E. (2007) “KOBİ'ler Alternatif Finansman Kaynakları'nın Farkında Mı?”, *ARGE Bülten*, İzmir Ticaret Odası.
- Ark, A. H. (2002), Risk Sermayesi: Tarihsel Gelişimi ve Türkiye Ekonomisinin Yeniden Yapılandırılmasında Potansiyel Rolü ve Önemi, *Activeline*, Mart-Nisan
- Atay, M.S. (2012) “KOBİ'lerin Türkiye'de Bankalarla Yaşadığı Finansal Sorunlar ve Çözüm Önerileri,” *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, Cilt 3, 6.
- Atik, H. (2003). Küresel Ekonomide Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler ve Rekabet Sorunları. Türkiye Kalkınma Bankası Genel Araştırmalar, Ankara.
- Atıcı, G. B. (2006). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ'lerin) Ekonomik Gelişime Etkileri, Finansman Kaynakları Ve KOBİ'lerin Büyümesini Sağlayan Faktörlere İlişkin Bir Karşılaştırma, İstanbul, 2006. Yayımlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

- Avrupa Komisyonu (2003) The New SME Definition User Guide and Model Declaration, <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/factsfiguresanalysis/smedefinition/> (Erişim T.: 11.03.2014).
- Aypek, N. (1998) *Sermaye Piyasası Aracı Olarak Girişim Sermayesi ve Türk Sermaye Piyasasında Uygulanabilirliği*, Ankara: KOSGEB Yayınları.
- Bak, B. (2009) “Borsa Opsiyon Sözleşmesi”, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 64-4, 39-75.
- Bal, E. (2002) Gümrük birliği ve Avrupa Birliği’ne Giriş Sürecindeki Türk KOBİ’lerinin Sorunları, Çözüm Önerileri ve Türkiye İçin Bir Destek ve Teşvik Modeli. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara: Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Balak, S. (1988); “Küçük Sanayiinin Yerleşim Sorunları”, Küçük Sanayiinin Sorunları Semineri, İTO Yayını No:1998-34, İstanbul, ss. 24-32.
- Bayar, Y. (2012) “Girişimcilik Finansmanında Risk Sermayesi ve Melek Finansmanı”, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 7(2), 133-144.
- BDDK (2012) Finansal Piyasalar Raporu, Sayı 28, http://faktoringdernegi.org.tr/assets/uploads/gostergeler/Finansal_Piyasalar_Raporu_Aralik2012_29032013b.pdf (Erişim T.: 11.03.2014)
- Boyd, J.H. ve Smith, B.D. (1992) “Intermediation And The Equilibrium Allocation Of Investment Capital: Implications For Economic Development,” *Journal Of Monetary Economics*, Cilt 30, Sayı3, s. 409–432.
- Bozkurt, R. ve Sönmez, G. (2011) KOBİ’lerin Verimlilik Sorunları ve Çözüm Önerileri, http://www.mmo.org.tr/resimler/dosya_ekler/12caa42776b0cc6_ek.pdf (Erişim T.: 11.03.2014)
- Brealey, R.A. and Myers, S.C. (2000) *Principles of Corporate Finance*, International Edition, ABD: Irwin McGraw-Hill.
- Ceylan, A. (2002) *Finansal Teknikler*, 4.Baskı, Bursa:Ekin Kitabevi Yayınları.
- Çetin, C., *Yeniden Yapılanma, Girişimcilik, Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi*. İstanbul: Der Yayınları, 1996.
- Civan, M., ve M. Tekinkuş, “Küçük ve Orta Boy işletmelerin Avrupa Birliğine

- Contino, R.M. (2002). *The Complete Equipment-Leasing Handbook: A Deal Maker's Guide with Forms, Checklists, and Worksheets*, New York: American Management Association.
- Coşkun, A.N. (2008) “KOBİ’lerde Çevresel Maliyetlerin Sınıflandırılmasına Yönelik Bir Öneri: Metal İşleme Sektöründen Bir Uygulama”, *Ekoloji* 18, 69: 59-65.
- Çelik, A. ve Akgemci, T. (1998) *Girişimcilik Kültürü ve KOBİ’ler*, Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Çınaray, S (2008), Türkiye'deki KOBİ"lerin Finansman Sorunları", *Paradoks, Kkunu. Sosyoloji ve Politika Dergisi*, (Ocak) Sayı I.
- Çolakoğlu, M. H., KOBİ Rehberi, TOBB Genel Yayın No Genel: 359- PM: 2, Ankara, 2002
- Darrat, A.F. (1999) “Are financial deepening and economic growth causally related? Another look at the evidence,” *International Economic Journal*, 13 (3), 19–35.
- Devereux, M.B. ve Smith, G.W. (1994) “International Risk Sharing and Economic Growth,” *International Economic Review*, Cilt 35, Sayı 3, s. 535–550.
- Dinçer, Ö. (1998) *Stratejik yönetim ve İşletme Politikası*, İstanbul: Timaş Yayınları.
- Dönmez, Ç.A., Başaran, Y., Doğru, G., Yılmaz, M.K., Uğur, S., Kartallı, Y. ve Ugan, G. (2002) *Finansal Vadeli İşlem Piyasalarına Giriş*, İstanbul: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası.
- Dünya Bankası (2001). <http://www.worldbank.org/projects> (Erişim Tarihi: 11.03.2014).
- Erez, Y., Ekonomik Rapor 1994, TOBB, 50. Genel Kurul, Mayıs 1995.
- Ersöz, V. (2010) *AB, Türkiye ve Konya’da KOBİ’lerin Yapısı, Sorunları ve Çözüm Önerileri*, Konya:Konya Ticaret Odası Araştırma Serisi.
- Erkan, M, (2004) Editörler, Bayraklı, H.H. Akyüz, Y. Uşak Tekstil Sanayi Durum Araştırması, Afyon Kocatepe Üniversitesi Uşak İ.İ.B.F., Uşak,
- Factoring Derneği (2013) http://factoringdernegi.org.tr/gostergeler/dunya_factoring_verileri (Erişim T.: 11.03.2014).

- Finansal Kiralama Derneği (2013) <http://www.fider.org.tr/pageStructure.aspx?intPageStructureNo=13&sintLanguageID=0&bytContentType=3&intPageNo=34&strHitCountParam=2%7c13%7c0%7c265%7c735> (Erişim T.: 11.03.2014).
- Gök, R. (2012) Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ'lerin) Finansman Sorunlarının Çözümünde Kredi Garanti Fonu Uygulaması: Diyarbakır İli Örneği, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Diyarbakır: Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Gökhan, G. (2001), "KOBİ'lerde İnsan Kaynakları Tedarik Yöntemleri: Sakarya Örneği" I. Orta Anadolu Kongresi: KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları, Nevşehir (18-21 Ekim), s.431-441.
- Greenwood, J. ve Jovanovic, B. (1990) "Financial Development, Growth, and the Distribution of Income," *The Journal of Political Economy*, Vol.98, No.5, 1076-1107.
- Greenwood, J. ve Smith, B.D. (1997) "Financial Markets in Development, and the Development of Financial Markets," *Journal of Economic Dynamics and Control*, 21, 145-81.
- Greenwood, Jeremy, And Bruce D. Smith (1990), "Financial Markets in Development, and The Development of Financial Markets", *Journal of Economic Dynamic and Control*, 21: 145–181.
- Gültekin, K. (1999) *KOBİ Finansman Kaynakları*, İzmir:İzmir Ticaret Odası Yayınları.
- Halladay, S.D. ve Amembal, S.P. (1995) *The Handbook of Equipment Leasing*, Vol.1-2, USA:Amembal&Halladay International Lease Educators and Consultants.
- Hendel, I. ve Lizzeri, A. (2002) "The Role of Leasing under Adverse Selection", *Journal of Political Economy*, Vol. 110, No.1, 113-143.
- Horne, J.C. (1985) "Of Financial Innovations and Excesses", *The Journal of Finance*, Cilt 40, Sayı 3, 621–631.
- Irwin, D. ve Scott, J. M. (2010) "Barriers faced by SMEs in raising bank finance", *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 16 (3), 245-259.
- İraz, R. (2005) *Yaratıcılık ve Yenilikçilik Bağlamında Girişimcilik ve KOBİ'ler*, Konya:Çizgi Kitabevi.

- Kalkan, A, (2005), KOBİ'lere Sağlanan Desteklerin Örgütsel Performansına Etkileri, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü Sosyal Bilimler Fakültesi İşletme Ana Bilim Dalı, Kocaeli.
- Khan, M. M., ve Bhatti, M. I. (2008). Development in Islamic banking: a financial risk-allocation approach. *Journal of Risk Finance*, 9,1, 40-51.
- Khan, M.M. ve Bhatti, M.I. (2008) "Islamic banking and finance: on its way to globalization", *Managerial Finance*, Vol. 34 No. 10, 708-725.
- Kızılay, E. (2009). KOBİ'ler ve Dış Ticarete Karşılaştıkları Temel Sorunlar, Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bursa.
- Kilimlioğlu, S. (2006) KOBİ'lerin Risk Sermayesi Finansman Modelinden Yararlanma Olanakları ve Beklenen Faydalar (Eskişehir İl Merkezindeki KOBİ'ler Örneği), Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Eskişehir: Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- King, R.G. ve Levine, R. (1993) "Finance and Growth: Schumpeter Might be Right", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 108, No.3, pp.717-737.
- Kocabıyık, T. ve Altunay, M.A. (2008) "Artan Rekabet Ortamında KOBİ'lerin sorunlarına ve Buna İlişkin bir Araştırma", *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt 25, Sayı 2, 743-761.
- Koç, T. (2007). Avrupa Birliği ve Türkiye'de Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Finansmanı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul: Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kutlu, H.A. ve Demirci, N.S. (2007) KOBİ'lerin Finansal Sorunları ve Çözüm Önerileri, 4. KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi, İstanbul Kültür Üniversitesi, 7-8 Aralık 2007.
- Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik (2005, 19 Ekim) 2005/9617, 18.11.2005 tarihli ve 25997 sayılı Resmi Gazete.
- Kütük, Ö. (2014) Türev Araçlar ve Türk Bankacılık Sektöründeki Uygulamaları, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara: Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- Levine, R. (2004) "Finance And Growth: Theory And Evidence," *NBER Working Paper Series*, Sayı 10766.
- Lumpkin, G. T., & Erdogan, B. (1999). If not entrepreneurship, can psychological characteristics predict entrepreneurial orientation? A pilot study. Annual National Conference, United States Association for Small Business and Entrepreneurship. San Diego, CA. (Published 2004 in *The ICFAI Journal of Entrepreneurship Development*, 1 (1), 21-33).
- Merton, R. C. and Z. Bodie, 1995, A conceptual framework for analyzing the financial
- Merton, Robert C. *Continuous-Time Finance*. Oxford, U.K.: Basil Blackwell, 1990.
- Mishkin, F.S. (2004) *The Economics of Money, Banking and Financial Markets*, Seventh Edition, ABD: Pearson Adison Wesley.
- Müftüoğlu, T. (2002) *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar Çözüm Önerileri*, 6. Baskı, Ankara:Turhan Kitabevi.
- Nathif J.A. ve Thomas, A. (2004) *Islamic Bonds*, 1st Edition, London: Euromoney Books.
- OECD (2004) "Türkiye’deki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Mevcut Durum ve Politikalar", <http://www.oecd.org/dataoecd/37/37/33705673.pdf>, Erişim Tarihi: 29.04.2012.
- Orhan, O. Z. ve S. Erdoğan, (2005). *Para Politikası*, İstanbul.
- Oktay, E., Güney, A., (2000), "Türkiye’de KOBİ’lerin Finansman Sorunu Ve Çözüm Önerileri," *Doğu Akdeniz Üniversitesi 21. yy’da KOBİ’ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumu*, (Ocak), 1-20
- Özçelik, E. ve Taymaz, E. (2002) "Does Innovativeness Matter For International Competitiveness in Developing Countries? The Case of Turkish Manufacturing Industries", *ERC Working Papers in Economics*, s. 1-20.
- Özdemir, S., Ersöz, H.Y. ve Sarioğlu, İ. (2006) *İşsizlik Sorununun Çözümünde KOBİ’lerin Desteklenmesi*, İstanbul: İTO, Yayın No: 2006-45.
- Özgen, H. (1998), "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Uluslararası Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Temel Yönetim Sorunları", *Dış Ticaret Dergisi*, Yıl:3, Sayı:9.

- Öztürk, Ö. (2007) İstihdam Konusunda KOBİ'lerin Önemi ve KOBİ Alanında Eğitim İstihdam İlişkisi Açısından Kamu İstihdam Kurumunun Rolü. Ankara: T.C. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Türkiye İş Kurumu Genel Müdürlüğü Yayınlanmamış Uzmanlık Tezi.
- Özgülbaş, N., A. S. Koyuncugil, (2008), "Identifying the effect of firm size on financial performance of SMEs" *The Business Review*, Cambridge, 5 (2), 162-167.
- Özkılınç, N. (2009) Türk Kobi'leri İçin Alternatif Finans Bulma Yöntemleri Ve Sermaye Piyasası, *Journal of Yasar University* 2014 9(34) 5833-5850
- Özkök, D. (1993) Bankaların Repo İşlemleri Ve Vergi Düzeni, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, Cilt: 46, Sayı: 3-4, 289-294,
- Park, J., Lim, B. ve Koo, J. (2008) Developing the Capital Market to Widen and Diversify SME Financing: The Korean Experience, final draft report for presentation at the Wrap-up Meeting of Consultants/Research Institutes of ASEAN+3 Research Group 2007/2008, 27 Şubat 2008, Hanoi, Vietnam.
- Polat, Dilek (2002); Bir Finansman Tekniği Olarak Barter Sistemi, İşleyişi ve Türkiye'deki Barter Uygulamaları, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Eskişehir.
- Sarıaslan, H. (1994) *Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları: Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi*, İstanbul: TOBB Yayınları, 1994.
- Sarkar, K.K. (2005) "Alternative Modes Of Finance For The SME Sector In India - Some Issues And Suggestions", *The Chartered Accountant*, 440-445.
- Savsar, C. (2005), KOBİ'lerde Muhasebe Bilgi Sistemlerinin Yeri ve Önemi ve Çorum İlinde
- Halicioğlu, F. (2007) "A Multivariate Causality Analysis of Export and Growth for Turkey", Munich Personal Repec Archive (MPRA),
- SDA (2007) *Finansal Hizmetler (Mali Piyasalar, Finans Kurumları, Bankacılık, Sigortacılık)*, Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007-2013, Özel İhtisas Komisyon Raporu, Yayın No. DPT: 2704, ÖİK: 659.

Sermaye Piyasaları Araştırma ve Uygulama Merkezi (2013) İslamî Finans, http://serpam.istanbul.edu.tr/wp-content/uploads/2012/09/Islami_Finans.pdf (Erişim T.: 11.03.2014)

Söyler, İ. (2007) *Mali Teşvik Uygulamaları Açısından Finansal Kiralama (Teori-Uygulama-Sorunlar-Çözümler)*, Ankara: Yaklaşım.

Tanyeri, S. (2013) KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri ve Finansal Destek Programları Uygulaması, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul: İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Tokay, S.H. (2001), “KOBİ'lerin Finansal Sorunları ve Türkiye’de KOBİ Yatırımlarında Devlet Yardımları Konusundaki Son Yasal Düzenlemeler”, *Yaklaşım Dergisi*, 9(104), Ağustos.

Toroslu, M. (2001). *Çağdaş Finansal Teknikler*. İstanbul: Beta Yayınları.

TÜİK (2013) “Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri”, *Haber Bülteni*, Sayı: 15881, 28 Kasım 2013.

Türköz, P. (2008), “KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Bankaların KOBİ'lere Yaklaşımı: Isparta Alan Araştırması”, Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta.

TÜSİAD (2009) Girişimciliğin Finansmanı Görüş Belgesi, http://www.tusiad.org.tr/__rsc/shared/file/GirisimcilikFinansmani-0cak2009.pdf (Erişim T.: 11.03.2014).

Uçkun, N. (2009) “KOBİ'lerin Finansal Sorunlarına Melek Sermaye Çözüm Olabilir mi?”, *Muhasebe Finansman Dergisi*, Sayı:41.

Uğur, A. (2006), *Kobiler İçin Alternatif Finansman Yöntemleri*, Ankara: Sinemis Yayınları, s.97-98

Wong, A., Bhatia, M., ve Freeman, Z. (2009). “Angel Finance: The Other Venture Capital”, *Strategic Change* (18), 221–230.

World Leasing Yearbook, 2011

Wiltbank, N.C., Jeffrey E. Sohl, State of the Investment Industry and Implications for Angel Investors, Center for Venture Research University of New Hampshire, April 29, 2009

Yakar, S., Kandır, S.Y. ve Önal, Y.B. (2013) “Yeni Bir Finansman Aracı Olarak “Sukuk-Kira Sertifikası” ve Vergisel Boyutunun İncelenmesi”, *Bankacılar Dergisi*, Cilt 24, Sayı 84.

Yan, A. (2006) “Leasing and Debt Financing: Substitutes or Complements”, *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, Vol.41, No. 3, 709-731.

Yatbaz, A. (2013) Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (KOBİ) Halka Arz Yoluyla Finansmanı: Gelişen İşletmeler Piyasası (GİP), Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Yılmaz, E. (2014) “Yeni Bir Finansal Araç Olarak Sukuk Çeşitleri, Türkiye Uygulaması ve Vergilendirilmesi”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Sayı 61, 81-100.

Yılmaz, F. (2003), Türkiye'de Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ'ler), İktisadi Araştırmalar ve Planlama Müdürlüğü,

Yörük, N. (2001) “KOBİ'lerin Kredi Yoluyla Finansmanında Karşılaştıkları Sorunlar ve Tokat İlinde Bir Uygulama”, *SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 187-204.

Yüksel, A. (2005), Basel-II'nin KOBİ Kredilerine Muhtemel Etkileri, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu Araştırma Dairesi Çalışma Raporları No: 2005/4, 2005.

2011-2013 KOBİ Strateji ve Eylem Planı, 2011, KOSGEB, Ankara, www.kosgeb.gov.tr (Erişim T.: 11.03.2014).

3624 sayılı Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Kurulması Hakkında Kanun.

EKLER

1. Ek-A: Anket Formu.....	84
---------------------------	----



Ek-A: Anket Formu

Değerli katılımcı;

Bu anket formu Türk Hava Kurumu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü tarafından yönetilen bir yüksek lisans tez çalışmasına yönelik veri sağlamak amacıyla hazırlanmıştır. Anket formunun amacı Ankara Ostim Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin finansal yapısını ve kullandıkları alternatif finansman yöntemlerini uygulama durumlarını belirlemektir. Anket verileri sadece bilimsel amaçlı araştırma için kullanılacak ve gizli tutulacaktır.

Katılımınız için teşekkür ederiz.

Fedakar GÜNSİLİ

1. İşletmeniz hangi alanda faaliyette bulunmaktadır?

- Gıda-İçki ve Tütün
- Orman Ürünleri ve Mobilya
- Dokuma-Giyim Eşyası ve Deri
- Metal
- Metal Eşya-Makine, Teçhizat Ulaşım Araçları, İlmi ve Mesleki Ölçme Aletleri
- Taş ve Toprağa dayalı
- Kimya-Petrol-Kömür-Kauçuk ve Plastik
- Diğer

2. İşletmeniz kaç yıldan beri bu sektörde faaliyette bulunmaktadır?

- 1 yıldan az 1-5 yıl 6-10 yıl 11-15 yıl 16 yıl ve üstü

3. İşletmede hangi pozisyonda görev yapıyorsunuz?

- Muhasebe yetkilisi Finansman yetkilisi Yönetici
- Diğer

4. İşletmenizin hukuki (mülkiyet) yapısı nasıldır?
 Gerçek kişi işletmesi Kolektif şirket Limited şirket
 Anonim şirket Halka açık anonim şirket
 Diğer
5. İşletmenizin kuruluşunda, kuruluş sermayesi nasıl temin edilmiştir
 Kendi özkaynakları 3. şahıslardan borç Gayrimenkul satışı
 Banka kredisi Ticari kredi Risk sermayesi
 İş Meleği Ağı
6. İşletmeniz kim ya da kimler tarafından yönetilmektedir?
 Aile üyeleri Ortaklar Profesyonel yöneticiler
 Bağlı olduğumuz holding/grup Diğer
7. İşletmenizdeki üst/profesyonel yöneticiler, işletmenin sahibi veya ortağı mı?
 Evet, tamamen Evet, kısmen Hayır
8. İşletmenizde finans kararlarını veren kişi/organ hangisidir?
 İşletme sahibi/sahipleri Muhasebe-Finansman, mali işler Müdürü Holding veya bağlı olunan şirket Finans yetkilisi
 Genel müdür/genel müdür yardımcısı
9. İşletmenizin aylık cirosu hangi aralıktadır?
 2.000 TL'den az 2-5.000 TL 6-10.000 TL 11-25.000 TL
 25-49.000 TL
10. İşletmenizde istihdam edilen işçi sayısı hangi gruba girmektedir?
 10 kişiden az 10-49 kişi 50-149 kişi 150-249 250 kişi ve üstü
13. İşletmenizin şu anki sermaye yapısı nasıldır?
 Tamamı özkaynak %10'dan az yabancı kaynak %11-30 yabancı Kaynak
 %31-50 yabancı kaynak %51-70 yabancı kaynak
14. İşletmeniz Finansal Sorun Yaşıyor mu?
 Evet Hayır
15. İşletmeniz aşağıdaki finansal sorunlardan hangilerini yaşamaktadır?
 Sınırlı Kredi Olanakları Alacakların Tahsilatında Gecikme
 Yetersiz Özkaynak Satışların Yetersizliğinden

() Finansal Yönetimde Yetersizlik

16. İşletmeniz kredi kullanıyor mu?

Evet () Hayır ()

17. İşletmeniz kredi kullanıyorsa tercih edilen vade nedir?

() 0-12 ay () 12-36 ay () 36 ay ve Üzeri

18. Kredili satışların toplam satışlar içindeki payı nedir?

() %0 ile %30 arası () %31 ile %50 arası () %51 ile %70 arası

() %71 ile %85 arası () %86 ile %100 arası

19. Kredili satışlarınız sonucu oluşan alacaklarınızın finansmanı için başvurduğunuz finansman yöntemi genellikle nedir?

(1- Kesinlikle Katılmıyorum; 2- Katılmıyorum; 3-Kararsızım Yok; 4-Katılıyorum; 5-

	1	2	3	4	5
Ticari kredi					
Banka kredisi					
Faktoring					
Forfaiting					
Diğer					

20. Uzun vadeli finansman sorunlarınızın nedenini önem derecesine göre sıralayınız.

(1- Kesinlikle Katılmıyorum; 2-Katılmıyorum; 3-Fikrim Yok; 4-Katılıyorum; 5-

Tamamen Katılıyorum)

	1	2	3	4	5
Yetersiz özsemaye					
Siyasi ve ekonomik istikrarsızlık					
Yatırım kredilerinin pahalı oluşu					
Yatırım kredisi teminindeki güçlükler					
Sermaye piyasalarının etkin ve istenen düzeyde işlemeyişi					
Leasing ve forfaiting'ten kaynaklanan sorunlar					
Döviz kuru enflasyon ve faiz belirsizliği					
Teminat göstermede sorunlar					
Sermaye piyasalarından yararlanma olanağının olmayışı					
Diğer (lütfen belirtiniz)					
.....					

21. İşletmeniz daha önce aşağıdaki finansman araçlarından hangisi ya da Hangilerini kullanmıştır?

() Factoring () Risk Sermayesi () Barter () Leasing () Forfaiting () Franchising
() İş Meleği Ağı

22. İşletmenizde kullanılan finansman araçlarının dışındaki alternatif kaynaklar hakkında daha önce araştırma yaptınız mı?

() Evet () Hayır

23. Faktoring yöntemini KULLANIYORSANIZ hangi tür alacaklarınız için yararlanıyorsunuz?

() Yurtiçi alacaklar () Yurtdışı alacaklar () Her ikisi de

24. Faktoring yöntemini KULLANMIYORSANIZ nedenleri nelerdir ?

(1- Kesinlikle Katılmıyorum; 2- Katılmıyorum; 3-Fikrim Yok; 4-Katılıyorum;
5-Tamamen Katılıyorum)

	1	2	3	4	5
Bu finansman yöntemini bilmiyorum					
Yöremizde faktoring kurumu yok					
Maliyeti diğer seçeneklere göre yüksek					
Kullanma ihtiyacı duymuyorum					
Yararlanırsam işletmemizin zayıf olduğu izlenimi doğur					
Alacaklarımızı tahsil etme sorunumuz yok					

25. Forfaiting yönetimini KULLANIYORSANIZ hangi amaçla kullanmaktasınız?

(1- Kesinlikle Katılmıyorum; 2- Katılmıyorum; 3-Fikrim Yok; 4-Katılıyorum;
5-Tamamen Katılıyorum)

	1	2	3	4	5
Alacaklarımızın takip ve tahsili					
Daha kolay/hızlı şekilde ve sabit faizli finansman imkanı					
Alacağımızı nakde çevireceğimizden likiditemizi artırmak					
Kredi değerliliğimiz ve kredi alabilme potansiyelimizi artırmak					
İthalatçılar hakkında bilgi toplamak ve ülke riskini değerlendirmek					
Kredi sigortasından kurtulmak					
Diğer					

26. Leasing yöntemini KULLANIYORSANIZ hangi tür leasingden yararlanıyorsunuz?

Yurtiçi leasing Yurtdışı leasing Her ikisi de

27. Risk sermayesi finansman yönteminin veya şirketinin ne olduğunu biliyor musunuz?

Evet Hayır

28. Risk sermayesi finansman yönteminin genel olarak KOBİ'lerin finansman problemlerinin çözümü konusunda yararlı bir yöntem olacağını düşünüyor musunuz?

Evet Hayır

29. Barter sistemiyle ilgili bilgiye sahip misiniz?

Evet Hayır

30. Barter sisteminin KOBİ'lerin ekonomik kalkınmasında etkili bir faktör olduğunu düşünüyor musunuz?

Kesinlikle Katılıyorum Katılıyorum

Katılmıyorum Tamamen Katılıyorum

Fikrim Yok

31. Angel Finanslama Sistemi (İş Melekleri Ağı) ile bilgiye sahip misiniz?

Evet Hayır

32. Angel Finanslama Sistemi (İş Melekleri Ağı) sistemi KOBİ'lerin ekonomik kalkınmasında etkili bir faktör olduğunu düşünüyor musunuz?

Kesinlikle Katılıyorum Katılıyorum

Katılmıyorum Tamamen Katılıyorum

Fikrim Yok

33. KOBİ'leri destekleyen kuruluşları biliyor musunuz?

Biliyorum

Bilmiyorum

34. KOBİ'nizi destekleyen herhangi bir kuruluş var mı?

Var

Hayır

ÖZGEÇMİŞ

KİŞİSEL BİLGİLER

Ad soyad : Fedakar GÜNSİLİ

Uyruğu :

Doğum Yeri ve Tarihi :

Medeni Hali

Adres

e-posta

İletişim Tel

EĞİTİM DURUMU

Lisans	Anadolu Üniversitesi, İşletme	2012
Ön lisans	Kocaeli Üniversitesi (Elektronik ve Haberleşme)	2005
Lise	Develi Endüstri Meslek Lisesi (Elektronik)	2001

MESLEKİ DENEYİM

2010 – 2015 Bilgi İşlem Müdürü - Özel Şelale Bil. Yay. Tic. A.Ş.

2005 – 2010 Sistem Yöneticisi - Eksen Bilimsel Araştırma Eğt. A.Ş.

YABANCI DİL

İngilizce