

**KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ: HATAY
ÖRNEĞİ**

Yüksek Lisans Tezi

Fatma ŞAHUT

Eskişehir, 2019

**KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ: HATAY
ÖRNEĞİ**

Fatma ŞAHUT

YÜKSEK LİSANS TEZİ

İşletme Anabilim Dalı

Finansman Bilim Dalı

Danışman: Doç. Dr. Nuray İSLATINCE

Eskişehir

Anadolu Üniversitesi

Sosyal Bilimler Enstitüsü

Mayıs, 2019

JÜRİ VE ENSTİTÜ ONAYI

Fatma ŞAHUT'un "KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri: Hatay Örneği n" başlıklı tezi 02 Temmuz 2019 tarihinde, aşağıdaki jüri tarafından Lisansüstü Eğitim Öğretim ve Sınav Yönetmeliğinin ilgili maddeleri uyarınca toplanan İşletme (Finansman) Anabilim Dalında, yüksek lisans tezi olarak değerlendirilerek kabul edilmiştir.

İmza

Üye (Tez Danışmanı) : Doç.Dr.Nuray İSLATİNCE
Üye : Doç.Dr.Oytun MECİK
Üye : Dr.Öğr.Üyesi Gülşah KULALI

Prof.Dr.Bülent GÜNŞOY
Anadolu Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü

ÖZET

KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ: HATAY ÖRNEĞİ

Fatma ŞAHUT

İşletme Anabilim Dalı

Finansman Bilim Dalı

Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Mayıs 2019

Danışman: Doç. Dr. Nuray İSLATİNCE

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme (KOBİ)'ler, girişimciliği teşvik etme, istihdam yaratma ve üretimdeki payları ile ülke ekonomilerinin vazgeçilmez unsurlarıdır. Günümüzün globalleşen dünyasında KOBİ'lerin gelişimlerinin önündeki en önemli sorun finansmandır.

Bu çalışmada, öncelikle KOBİ'ler ile ilgili teorik bilgi verilerek, Hatay ili merkezinde gerçekleştirilen bir alan çalışması ile KOBİ'lerin finansman sorunlarının belirlenmesi, KOBİ sahiplerinin ve yöneticilerinin alternatif finansman kaynaklarına ilişkin bilgi ve yararlanma düzeylerinin ölçülmesi ve işletmelerin karşı karşıya kaldıkları finansman sorununa karşı çözüm önerileri geliştirilmesi amaçlanmıştır.

Antakya Sanayi ve Ticaret Odası'na kayıtlı 109 işletme üzerine uygulanan anket çalışması ile elde edilen veriler SPSS 25.0 programından yararlanılarak analiz edilmiştir. Katılımcıların sorulara verdikleri cevapların dağılımlarının belirlenmesinde frekans ve yüzde analizleri yapılmıştır. Kategorik değişkenler arasındaki ilişkilerin incelenmesinde ise ki-kare analizi kullanılmıştır.

Çalışma sonucunda işletmelerin en önemli sorunu finansman olarak tespit edilmiştir. İşletmelerde finansman sorunu yaşanmasının nedenlerinin döviz kuru, enflasyon ve faiz belirsizliği, ekonomi politikalarının ve enflasyonun işletmeler üzerindeki olumsuz etkisi, banka kredi faizlerinin yüksek olması ve maliyetlerdeki artışlar olduğu bulgularına ulaşılmıştır.

Anahtar Sözcükler: KOBİ, Finansman sorunu, Hatay'daki KOBİ'ler

ABSTRACT

FINANCIAL PROBLEMS OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES AND RECOMENDATIONS FOR SOLUTION: HATAY CASE

Fatma ŞAHUT

Department of Business Administration

Programme in Finance

Anadolu University, Graduate School of Social Sciences, May 2019

Supervisor: Assoc. Prof. Nuray İSLATİNCE

Small and Medium Sized Enterprises (SMEs) are indispensable elements of the national economies with their share in encouraging entrepreneurship, job creation and production. In today's globalizing world, financing is the most important problem for the development of SMEs.

In this study, firstly by giving theoretical information about SMEs, a field study carried out in the center of Hatay province to determine the financing problems of SMEs, SME owners and managers to measure the level of information and utilization of alternative financing sources and solutions to the financial problem faced by enterprises recommendations aimed at improving.

SPSS 25.0 program was used to analyze the data obtained from the survey conducted on 109 enterprises registered to Antakya Chamber of Industry and Commerce. Frequency and percentage analyzes were performed to determine the distribution of the answers given by the participants to the questions. Chi-square analysis was used to examine the relationships between categorical variables.

As a result of this study, the most important problem of the enterprises was identified as financing. It was found that the reasons of financial problems in enterprises are exchange rate, inflation and interest rate uncertainty, negative effects of economic policies and inflation on enterprises, high bank loan rates and increases in costs.

Keywords: SME, Financial Problems, SME's in Hatay

.../.../2019

ETİK İLKE VE KURALLARA UYGUNLUK BEYANNAMESİ

Bu tezin tarafımda özgün bir çalışma olarak hazırlandığını, tezin tüm süreçlerinde bilimsel etik ilke ve kurallara uygun davranarak, çalışmada yer verilen tüm veri ve bilgiler için kaynak gösterdiğimi ve bu kaynakları kaynakçada belirttiğimi; Anadolu üniversitesi tarafından kullanılan "Bilimsel İntihal Tespit Programı" ile taranarak intihal içermediğinin kantlandığını beyan ederim. Çalışmam ile ilgili bu beyanıma aykırı bir durumda oluşacak tüm hukuki ve ahlaki sonuçları kabul ettiğimi bildiririm.

FATMA ŞAHUT

İÇİNDEKİLER

	Sayfa
BAŞLIK SAYFASI.....	i
JÜRİ VE ENSTİTÜ ONAYI.....	iv
ÖZET.....	v
ABSTRACT.....	Vi
ETİK KURALLARA UYGUNLUK BELGESİ.....	vii
İÇİNDEKİLER.....	viii
TABLOLAR DİZİNİ.....	ix
ŞEKİLLER DİZİNİ.....	x
KISALTMALAR DİZİNİ.....	xi
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM

1.TÜRKİYE'DE VE DÜNYA'DA KOBİ'LER.....	2
1.1.Türkiye'de KOBİ Tanımı	2
1.2. AB ve Dünyada KOBİ Tanımı	4
1.2.1.AB KOBİ tanımı	4
1.2.2. Amerika Birleşik Devletleri (ABD) KOBİ tanımı.....	5
1.2.3.Japonya KOBİ tanımı	5
1.2.4. Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü OECD KOBİ tanımı	6
1.3.KOBİ'lerin Nitel ve Nicel Tanımlama Ölçütleri.....	6
1.3.1.KOBİ'lerin nitel tanımlama ölçütleri	7
1.3.2.KOBİ'lerin nicel tanımlama ölçütleri.....	7
1.4.KOBİ'lerin Özellikleri	8
1.4.1. İşletmeye yönelik özellikler	8

1.4.2.İşletme sahibine yönelik özellikler	8
1.4.3.Finansmana yönelik özellikler	8
1.5.Türkiye’de ve Dünya’da KOBİ’lerin Ekonomideki Yeri ve Önemi	9
1.6. KOBİ’lere Yönelik Güçlü ve Zayıf Yönler , Fırsat ve Tehditler	14
1.6.1.Güçlü yönleri	14
1.6.2.Zayıf yönleri	15
1.6.3.Fırsatlar	16
1.6.4.Tehditler	16
1.7. AB KOBİ Politikaları ve Türkiye’nin Katılım Sağladığı Programlar	17
1.7.1.Avrupa küçük işletmeler yasası.....	17
1.7.2.UFUK 2020 (HORIZON 2020).....	18
1.7.3.FİSCALİS 2020	19
1.7.4.İşletmelerin ve KOBİ’lerin rekabet edebilirliği programı (COSME)	20
1.7.5.Gümrükler 2020 programı (Customs 2020)	21
1.7.6.İstihdam ve sosyal yenilik programı (EaSI)	21
1.8.Türkiye’de KOBİ Politikaları ve Destek Sağlayan Kuruluşlar	21
1.8.1.Türkiye’de KOBİ politikaları.....	21
1.8.2.Yatırım teşvik programı.....	23
1.8.2.1.Genel teşvik uygulamaları.....	24
1.8.2.2.Bölgesel teşvik uygulamaları.....	24
1.8.2.3.Öncelikli yatırımların teşviki.....	24
1.8.2.4.Büyük ölçekli yatırımların teşviki	24
1.8.2.5.Stratejik yatırımların teşviki	25
1.8.3.AR-GE teşvikleri.....	25
1.8.4.İhracat destekleri	26
1.8.5.Teşviklerde sunulan destek unsurları.....	27

1.8.6.KOBİ'lere destek sağlayan ulusal kurum ve kuruluşlar	28
1.8.6.1.KOSGEB.....	28
1.8.6.2.ekonomi Bakanlığı	29
1.8.6.3.Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı.....	29
1.8.6.4.Kalkınma ajansları	29
1.8.6.5. Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV).....	30
1.8.6.6. Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK)..	31
1.8.6.7. Kredi Garanti Fonu (KGF).....	31
1.8.6.8. KOBİ girişim sermayesi yatırım ortaklığı a.ş. (KOBİ A.Ş.)	33
1.8.6.9. Gelişen işletmeler pazarı (GİP)	33
1.8.6.10. Türkiye Halk Bankası	34
1.8.6.11. Türk EXİMBANK	34
1.8.7.KOBİ'lere finansal destek sağlayan uluslararası kurum ve kuruluşlar	35
1.8.7.1. Katılım öncesi mali yardım aracı (IPA).....	35
1.8.7.2. IPARD.....	37
1.8.7.3. Avrupa İşletmeler Ağı (AİA)	38
1.8.7.4. Rekabetçi Sektörler Programı (RSP).....	38
1.8.7.5. Türkiye sürdürülebilir enerji finansman programı (TurSEFF)	38
1.8.7.6. Avrupa Yatırım Bankası (EIB)	39
1.8.7.7. Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD)	39
1.8.7.8. Dünya Bankası (World Bank)	40
1.9. KOBİ'lerin Karşı Karşıya Kaldıkları Genel Sorunlar	41
1.9.1.Uluslararasılaşma sorunu	44
1.9.2.İnsan kaynakları yönetimi ile ilgili sorunlar	45
1.9.3.Bilgi, teknoloji ve inovasyon	45
1.9.4.Alt yapı eksiklikleri ve lokasyon.....	46

1.9.5.Yönetim ve organizasyon sorunları 47

1.9.6.Değişen ekonomik koşullara entegrasyondan kaynaklanan sorunlar 47

İKİNCİ BÖLÜM

2. KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARI VE ALTERNATİF FİNANSMAN YÖNTEMLERİ..... 48

2.1. KOBİ'lerin Finansman Sorunları 48

2.1.1.Öz sermaye/ işletme sermayesi yetersizliğinden kaynaklanan sorunlar 52

2.1.2.Sermaye piyasasından fon elde etmede yaşanan sorunlar 53

2.1.3.Kredi ile finansman sorunu 53

2.1.4. Finansal yönetimde yetersizlik sorunu 55

2.1.5.Alternatif finansman kaynaklarının yeterince kullanılmaması 56

2.2.KOBİ'lerin Alternatif Finansman Yöntemleri 56

2.2.1.Leasing (finansal kiralama) 56

2.2.2.Factoring..... 59

2.2.3.Forfaiting 60

2.2.4.Barter 61

2.2.5.Risk sermayesi (Venture Capital) 63

2.2.6.Angel funding (melek yatırım) 65

2.2.7.Halka arz yoluyla finansman 66

2.3 Literatür Taraması..... 67

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARINA YÖNELİK BİR ANKET ÇALIŞMASI (HATAY ÖRNEĞİ) 73

3.1.Araştırmanın Amacı..... 73

3.2.Araştırmanın Kapsamı..... 73

3.3.Araştırmanın Yöntemi 73

	Sayfa
3.2.Araştırma Bulguları ve Değerlendirme	74
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	118
KAYNAKÇA.....	124
EKLER	
ÖZGEÇMİŞ	

TABLolar/GRAFİKLER DİZİNİ

Tablo 1.1. Türkiye’deki KOBİ Tanımı (KOBİ Bilgi Sitesi,2019).....	2
Tablo 1.2. Türkiye’de yönetmelik öncesi kullanılan KOBİ tanımları	4
Tablo 1.3. Avrupa Birliği KOBİ Tanımı (KOBİ Bilgi Sitesi, 2019)	5
Tablo 1.4. Japonya KOBİ Tanımı	6
Tablo 1.5. 2017 yılı AB-28 Ülkelerinde KOBİ’lerin ve Büyük İşletmelerin Sayısı, Katma Değeri ve İstihdama Katkısı	13
Tablo 1.6. Türkiye, AB28 ve seçilmiş diğer Ülke KOBİ’lerinin ekonomideki payları. 14	
Tablo 2.1. Literatür özeti.....	67
Tablo 3.1. Katılımcıların cinsiyetlerine göre dağılımları.....	74
Tablo 3.2. Katılımcıların yaşlarına göre dağılımları.....	74
Tablo 3.3. Katılımcıların işletmelerin faaliyet yılına göre dağılımları	75
Tablo 3.4. Katılımcıların işletmenin hukuki (mülkiyet) yapısına göre dağılımları	75
Tablo 3.5. Katılımcıların işletmenin kuruluş sermayesini söyleme yöntemlerine göre dağılımları	75
Tablo 3.6. Katılımcıların işletmenin faaliyette bulunduğu alana göre dağılımları	76
Tablo 3.7. Katılımcıların işletmelerin bulunduğu sektörlere göre dağılımları.....	76
Tablo 3.8. Katılımcıların işletmenin yıllık satış hasılatına göre dağılımları.....	76
Tablo 3.9. Katılımcıların işletmenin yıllık mali bilanço toplamına göre dağılımları	77
Tablo 3.10. Katılımcıların işletmenin istihdam edilen işçi sayısı grubuna göre dağılımları	77
Tablo 3.11. Katılımcıların işletmenin sahibi ve yöneticisinin aynı kişi olmasına göre dağılımları	77
Tablo 3.12. Katılımcıların işletmenin sahibinin eğitim durumuna göre dağılımları.....	77
Tablo 3.13. Katılımcıların işletmenin finans bölümü olmasına göre dağılımları	78
Tablo 3.14. Katılımcıların finans bölümü sorumlusunun eğitim durumuna göre dağılımları	78
Tablo 3.15. Katılımcıların finansman kararlarının alınmasında etkili olan kişilere göre dağılımları	78
Tablo 3.16. Katılımcıların finansman ihtiyacı için banka kredisi kullanma sıklığına göre dağılımları	79

Tablo 3.17. Katılımcıların banka kredisinin kullanıldığı finansman ihtiyacına ve sıklık derecesine göre dağılımları	79
Tablo 3.18. Katılımcıların kredi kullanmada karşılaşılan güçlükler veya kullanmama nedenlerine ailt düşüncelerine göre dağılımları	80
Tablo 3.19. Katılımcıların alternatif finansman yöntemlerinden bilgi ve yararlanma durumuna göre dağılımları.....	80
Tablo 3.20. Katılımcıların alternatif finansman yöntemlerinden bilgi ve yararlanma durumuna göre dağılımları.....	81
Tablo 3.21. Katılımcıların KGF hakkında durum ve düşüncelere göre dağılımları	81
Tablo 3.22. Katılımcıların işletme faaliyetlerinizde belirtilen sebeplerden sorun yaşama sıklığına göre dağılımları	82
Tablo 3.23. Katılımcıların işletmede finansal sorun yaşanmasının nedenleri olarak belirtilen durum düşüncelere katılmalarına göre dağılımları	83
Tablo 3.24. Katılımcıların teşvikten yararlanmalarına göre dağılımları.....	84
Tablo 3.25. Katılımcıların yararlanan teşvik türlerine göre dağılımları	84
Tablo 3.26. Katılımcıların teşvikleri yeterli bulmalarına göre dağılımları	84
Tablo3.27. Katılımcıların teşviklerle ilgili durum düşüncelere katılmalarına göre dağılımları	85
Tablo 3.28. Katılımcıların finansal sorunlara çözüm düşüncelerine katılmalarına göre dağılımları	85
Tablo 3.29. Kredi Garanti Fonu (KGF) hakkında yeterli bilgiye sahip olma ile KGF`den yararlanması arasındaki ilişki.....	86
Tablo 3.30. İşletmenin hukuki yapısı ile bankaların kredi değerlendirme sürecinin uzun oluşu fikri arasındaki ilişki.....	87
Tablo 3.31. İşletmenin net yıllık satış hasılatı ile bilanço ve kar/zarar cetvelinin yetersizliği fikri arasındaki ilişki.....	87
Tablo 3.32. İşletmede istihdam edilen işçi sayısının girdiği grup ile teminat eksikliği ve güçlüğü fikri arasındaki ilişki	88
Tablo 3.33. İşletmede istihdam edilen işçi sayısının girdiği grup ile bankaların kredi değerlendirme sürecinin uzun oluşu fikri arasındaki ilişki	89
Tablo 3.34. İşletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı ile KGF`den yararlanması arasındaki ilişki	89

Tablo 3.35. İşletmenin net yıllık satış hasılatı ile (KGF) hakkında yeterli bilgiye sahip olma arasındaki ilişki	90
Tablo 3.36. İşletmenin net yıllık satış hasılatı ile KGF'den yararlanması arasındaki ilişki.....	91
Tablo 3.37. İşletmede istihdam edilen işçi sayısının girdiği grup ile (KGF) hakkında yeterli bilgiye sahip olma arasındaki ilişki	91
Tablo 3.38. Alınan ya da verilen teşvikleri yeterli bulma durumu ile bankaların kredi değerlendirme sürecinin uzun oluşu fikri arasındaki ilişki	92
Tablo 3.39. Alınan ya da verilen teşvikleri yeterli bulma durumu ile teşviklerin kabul aşaması yavaş ve uzun bir süreçtir fikri arasındaki ilişki.....	92
Tablo 3.40. Alınan ya da verilen teşvikleri yeterli bulma durumu ile teşvik şartları KOBİ'ler için ağır olmaktadır fikri arasındaki ilişki	93
Tablo 3.41. Alınan ya da verilen teşvikleri yeterli bulma durumu ile teşvik prosedürleri oldukça karışık fikri arasındaki ilişki.....	94
Tablo 3.42. Alınan ya da verilen teşvikleri yeterli bulma durumu ile KOBİ'lerin gelişimi için yeni teşvikler oluşturulmalı ve mevcut teşviklerin etkinliği artırılmalı fikri arasındaki ilişki	94
Tablo 3.43. Alınan ya da verilen teşvikleri yeterli bulma durumu ile işletmelerin sermaye piyasasından yararlanma koşulları hafifletilmeli fikri arasındaki ilişki	95
Tablo 3.44. İşletmenin net yıllık satış hasılatı ile teşvikle sağlanan kredilerin maliyeti yüksek olmaktadır fikri arasındaki ilişki.....	96
Tablo 3.45. İşletmenin net yıllık satış hasılatı ile teşviklerin kabul aşaması yavaş ve uzun bir süreçtir fikri arasındaki ilişki	96
Tablo 3.46. Katılımcıların yaşı ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişki	97
Tablo 3.47. İşletmenin faaliyet yılı ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişki.....	98
Tablo 3.48. İşletmenin hukuki yapısı ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişki.....	98
Tablo 3.49. İşletmenin kuruluş sermayesini söyleme yöntemleri ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişki.....	99
Tablo 3.50. İşletmenin bulunduğu sektörler ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişki	99

Tablo 3.51. İşletmenin net yıllık satış hasılatı ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişki	100
Tablo 3.52. İşletmede ayrı bir finans bölümü olması ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişki.....	100
Tablo 3. 53. Finans bölümü sorumlusunun eğitim durumu ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişki.....	101
Tablo 3.54. İşletmenin finansman kararlarının alınmasında etkili olan kişi ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişki.....	101
Tablo 3.55. İşletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı ile öz sermayenin yeterli olması düşüncesi arasındaki ilişki	102
Tablo 3.56. İşletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı ile faiz oranları yüksek olması düşüncesi arasındaki ilişki	103
Tablo 3.57. İşletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı ile teminat eksikliği ve güçlüğü olması düşüncesi arasındaki ilişki.....	104
Tablo 3.58. İşletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı ile vadenin kısa olması düşüncesi arasındaki ilişki.....	105
Tablo 3.59. İşletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı ile bilanço ve kar/zarar cetvelinin yetersizliği düşüncesi arasındaki ilişki	105
Tablo 3.60. İşletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı ile bankaların kredi değerlendirme sürecinin uzun oluşu düşüncesi arasındaki ilişki	106
Tablo 3.61. İşletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı ile işletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı durumu arasındaki ilişki	107
Tablo 3.62. Teşviklerden yararlanma durumu ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişki	108

ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 1.1. Büyüklük grubuna göre temel göstergeler,2014	11
Şekil 1.2. KOBİ'lerin dış ticaretteki payı, 2014-2015.....	12
Şekil 1.3. IPA Mali Yardımları https://www.ab.gov.tr/45627.html (Erişim Tarihi:08.05.2019)	37

KISALTMALAR DİZİNİ

AB	:Avrupa Birliği
ABD	:Amerika Birleşik Devletleri
BIST	:Borsa İstanbul
EBRD	:European Reconstruction and Development Bank (Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası)
EIB	:European Investment Bank (Avrupa Yatırım Bankası)
EIF	:European Investment Fund (Avrupa Yatırım Fonu)
EU	:European Commission (Avrupa Birliği)
FMKD	:Faktör Maliyetiyle Katma Değer
GİP	:Gelişen İşletmeler Pazarı
GSYİH	:Gayri Safi Yurt İçi Hasıla
IFC	:International Finance Corporation (Uluslararası Finans Kurumu)
KOBİ	:Küçük ve Orta Büyüklükte İşletme
KOBİ A.Ş.	:KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı
KOSGEB	:Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KGF	:Kredi Garanti Fonu
MEKSA	:Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayii Destekleme Vakfı
OECD	:Organisation for Economic Co-operation and Development (Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü)
SMEs	:Small and Medium Sized Enterprises (Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler)
SPSS	:Statistical Package for the Social Sciences (Sosyal Bilimler için İstatistik Programı)
TESK	:Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu
TOBB	:Türkiye Ticaret, Sanayi, Deniz ve Ticaret Odaları ve Ticaret Borsaları Birliği

- TOSYÖV :Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı
- TÜİK : Türkiye İstatistik Kurumu
- TTGV : Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı
- TÜBİTAK : Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu

GİRİŞ

KOBİ'ler, büyüme, yeni istihdam alanları yaratma, üretime katkı sağlamanın yanı sıra ekonomiye dinamizm ve rekabetçi bir boyut kazandırmaktadırlar. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de KOBİ'ler ekonominin vazgeçilmez unsurlarıdır.

KOBİ'ler, kendi iç yapılarından, ekonomik yapıdan ve yasal zeminden kaynaklanan finansman, üretim, pazarlama, uluslararasılaşma, bilgi ve iletişim teknolojilerine erişim, yönetim ve organizasyon gibi birçok sorunla karşı kalmaya kalmaktadırlar. Bu sebeple KOBİ'lerin rekabet güçlerini artıracak, uluslararasılaşmalarını sağlayacak, finansmana erişimlerini kolaylaştıracak ve yenilik kapasitelerini geliştirecek politikaların uygulanması ülkede güçlü bir ekonomik sistem oluşturulabilmesi için önem teşkil etmektedir.

KOBİ'lerin finansman sorununun ele alındığı bu çalışma üç ana bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın birinci bölümünde Türkiye'de ve dünyadaki KOBİ tanımlamaları, nitel ve nicel tanımlama ölçütleri, KOBİ'lerin özellikleri, Türkiye'de ve dünyada KOBİ'lerin ekonomideki önemi, KOBİ'lerin güçlü ve zayıf yönleri ile fırsat ve tehditleri, Avrupa Birliği (AB) KOBİ politikaları ve Türkiye'nin katılım sağladığı programlar, Türkiye'deki KOBİ politikaları ve destek sağlayan çeşitli kuruluşlar ve KOBİ'lerin karşı karşıya kaldıkları genel sorunlar ele alınmıştır.

Çalışmanın ikinci bölümünde ise KOBİ'lerin öz sermaye/ işletme sermayesi yetersizliği, sermaye piyasasından fon elde etmede yaşanan sorunlar, kredi ile finansman sorunu, finansal yönetimde yetersizlik sorunu, alternatif finansman kaynaklarının yeterince kullanılmaması başlıkları altında temel finansman sorunları irdelenmiştir. Bu bölümde ayrıca KOBİ'lerin leasing, factoring, forfaiting, barter, risk sermayesi, melek yatırım ve halka arz gibi yararlanabilecekleri alternatif finansman yöntemleri açıklanmıştır. Bölüm sonunda ise Türkiye'de KOBİ'lerin finansman sorunlarına yönelik gerçekleştirilen akademik çalışmaların literatür özetine yer verilmiştir.

Çalışmanın üçüncü bölümünde, Hatay ili merkezinde Antakya Sanayi ve Ticaret Odası'na kayıtlı 109 işletme üzerine uygulanan anket ile gerçekleştirilen bir alan çalışmasından elde edilen verilerin analizi sonucu ulaşılan bulgulara yer verilmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

1.TÜRKİYE'DE VE DÜNYA'DA KOBİ'LER

1.1.Türkiye'de KOBİ Tanımı

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde ekonomik ve sosyal açıdan birçok katkı sağlayan Küçük ve Orta Ölçekli İşletme (KOBİ)'lerin tüm dünyada geçerli olan tek bir tanımı bulunmamaktadır. Ülkemizde ve dünyada ülkelerin ekonomik gelişmişlik düzeylerine göre çeşitli KOBİ tanımlamaları bulunmaktadır.

Ülkemizde ilk KOBİ tanımı, destek veren kuruluşların farklı KOBİ tanımlamaları kullanmaları sonucu meydana gelen karmaşıklığın giderilmesi amacıyla “8 Ocak 1985 tarihli, 3143 sayılı Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın Teşkilat ve görevleri hakkında Kanun'un ek 1. Maddesi gereğince,” Avrupa Birliği (AB)'nin KOBİ tanımıyla uyumlu olarak bir mevzuat düzenlenerek “KOBİ'lerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik” kapsamında 2005 yılında yayınlanarak 2006 yılından itibaren KOBİ'lere destek veren kurum ve kuruluşlar tarafından kullanılmaya başlanmıştır.¹

24.06.2018 tarihli Resmi Gazetede 2018/11828 Karar yayımlanarak, “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik” ile KOBİ tanımı yeniden revize edilmiştir. Tanıma göre 250 kişiden fazla işçi istihdam eden işletmeler “büyük işletmeler” sınıfına girmektedir.² Tanımlamada kullanılan kriterler Tablo 1.1.'de gösterilmektedir.

Tablo 1.1. Türkiye'deki KOBİ Tanımı (KOBİ Bilgi Sitesi,2019)

Kriter	Mikro Ölçekli KOBİ	Küçük Ölçekli KOBİ	Orta Ölçekli KOBİ
Çalışan Personel Sayısı	< 10	< 50	< 250
Yıllık Net Satış Hasılatı	≤ 3 Milyon TL	≤ 25 Milyon TL	≤ 125 Milyon TL
Yıllık Mali Bilanço Toplamı	≤ 3 Milyon TL	≤ 25 Milyon TL	≤ 125 Milyon TL

Yönetmelik kapsamında KOBİ'ler şu şekilde sınıflandırılmıştır;

¹ KOSGEB, (2015), *KOBİ stratejisi ve eylem planı 2015-2018 KSEP*, Ankara, s.26.

² (http-1)<http://www.kobi.org.tr/index.php/tanimi/layout> (Erişim Tarihi:14.04.2019)

Mikro işletme: “On kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri üç milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler.”

Küçük işletme: “Elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri yirmi beş milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler.”

Orta büyüklükteki işletme: “İki yüz elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri yüz yirmi beş milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler.”³

Ülkemizde 2006 yılı öncesinde çeşitli kurum ve kuruluşlar tarafından KOBİ tanımlamalarında kullanılan ölçütler Tablo.1.2.’deki gibidir.

³(http-2)

https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mevzuat/KOBİ%CC%87%E2%80%99lerin_Tan%C4%B1m%C4%B1_Nitelikleri_ve_S%C4%B1n%C4%B1fland%C4%B1r%C4%B1lmas%C4%B1_Hakk%C4%B1nda_Yo%CC%88netmelik.pdf (Erişim Tarihi: 14.04.2019)

Tablo 1.2. Türkiye’de yönetmelik öncesi kullanılan KOBİ tanımları (Çelik vd., 2013, s.113)

Kuruluş	Tanım Kapsamı	Tanım Ölçütü	Mikro Ölçekli İşletme	Küçük Ölçekli İşletme	Orta Ölçekli İşletme
KOSGEB	İmalat sanayi	İşçi sayısı	-	1 - 50 işçi	51-150 işçi
HALKBANK	İmalat sanayi, turizm, yazılım geliştirme	İşçi sayısı	-	-	1-250 İşçi
		Sabit yatırım tutarı (arsa ve bina dışında)	-	-	Toplam 600 Milyar TL’den az
HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI	İmalat Sanayi, Turizm, Tarımsal sanayi, eğitim, sağlık, yazılım geliştirme	İşçi sayısı	1-9 işçi	10-49 işçi	50-250 işçi
		Yatırım tutarı, “KOBİ Teşvik Belgesi”ne konu yatırım tutarı (arsa ve bina dışında)	-	350 Milyar TL	-950 Milyar TL’den az
		Bağımsızlık ölçütü	-	-	Başka işletmelere ait sermaye oranı %25’den az
DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI	İmalat sanayi	İşçi sayısı	-	-	1-200 işçi
		Sabit yatırım tutarı (arsa ve bina dışında)	-	-	2006 öncesi 1,8 Milyon; sonrası 2 Milyon Dolar’dan az
EXİMBANK	İmalat sanayi	İşçi sayısı	-	-	1-200 işçi
		Sabit yatırım tutarı (arsa ve bina dışında)	-	-	2 Milyon Dolar’dan az

1.2. AB ve Dünyada KOBİ Tanımı

1.2.1.AB KOBİ tanımı

Avrupa Komisyonu’nun “2003/361/EC sayılı Tavsiye kararı”⁴ ile getirilen ve 1 Ocak 2005 tarihinden itibaren yürürlükte olan KOBİ tanımında kullanılan kriterler

⁴([http-3\)https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:124:0036:0041:EN:PDF](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:124:0036:0041:EN:PDF) (Erişim Tarihi:14.04.2019).

Tablo.1.3.'de görülmektedir. Bir işletmenin KOBİ olup olmadığını belirleyen ölçütler olarak personel sayısı, ciro veya bilanço toplamı kullanılmıştır.⁵

Tablo 1.3. Avrupa Birliği KOBİ Tanımı (KOBİ Bilgi Sitesi, 2019)

Kriter	Mikro Ölçekli KOBİ	Küçük Ölçekli KOBİ	Orta Ölçekli KOBİ
Çalışan Personel Sayısı	< 10	< 50	< 250
Yıllık Net Satış Hasılatı	≤ 2 Milyon Avro	≤ 10 Milyon Avro	≤ 50 Milyon Avro
Yıllık Mali Bilanço Toplamı	≤ 2 Milyon Avro	≤ 10 Milyon Avro	≤ 43 Milyon Avro

AB tarafından kullanılan bu tanımın birlik içerisinde ve Üye ülkeler, Avrupa Yatırım Bankası (EIB) ve Avrupa Yatırım Fonu (EIF) tarafından uygulanacak politikalarda kullanılması tavsiye edilmiştir.⁶

1.2.2. Amerika Birleşik Devletleri (ABD) KOBİ tanımı

ABD'de 500'den az işçi çalıştıran tüm işletmeler KOBİ olarak adlandırılmaktadır. İhracat sektöründeki işletmelerin sınıflandırılmasında işçi sayısı ve yıllık gelir kriterleri de kullanılmaktadır. Bu işletmeler 500 kişiden az çalışanı olan ve 7 Milyon Dolar veya daha az yıllık gelire sahip olan işletmeler ve 500 kişiden az çalışanı olan ve yıllık geliri 25 Milyon Dolar veya daha az olan işletmeler olarak gruplandırılmaktadır. Tarım yapan işletmeler ise 500 kişiden az çalışanı olan ve yıllık geliri 250 Binden az olan işletmeler olarak tanımlanmaktadır.⁷

1.2.3. Japonya KOBİ tanımı

Japonya KOBİ tanımında işletmelerin sermaye yapıları ve çalışan sayıları ölçüt olarak kullanılmaktadır.⁸ Tablo 1.'de tanımlamada kullanılan ölçütlerin alt ve üst sınırları Tablo 1.4.'de gösterilmiştir.

⁵(http-4)

https://www.interregeurope.eu/fileadmin/user_upload/plp_uploads/policy_briefs/TO3_policy_brief_2_SME_policy_final_V23_01_2017_Siriuss_LS_clean.pdf (Erişim Tarihi:14.04.2019)

⁶(http-5)<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32003H0361> (Erişim Tarihi:14.04.2019)

⁷USIDC. (2010). *Small and Medium-Sized Enterprises: Overview of Participation in U.S. Exports*. Washington, p. 1-3.

⁸(http-6)https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H29/download/2017hakushogaiyou_eng.pdf (Erişim Tarihi:14.04.2019)

Tablo 1.4. Japonya KOBİ Tanımı, (White paper on Small and Medium Enterprises in Japan, 2017, s. 2)

Sektör	KOBİ'ler		Küçük İşletmeler
	Belirtilen sermaye veya çalışan sayısı		Çalışan sayısı
İmalat sanayi ve diğerleri	≤ 300 Milyon Yen	≤300	≤ 20
Toptan Ticaret Sektörü	≤ 100 Milyon Yen	≤ 100	≤5
Hizmet Sektörü	≤50 Milyon Yen	≤100	≤5
Perakende Ticaret Sektörü	≤50 Milyon Yen	≤50	≤5

1.2.4. Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü OECD KOBİ tanımı

OECD, KOBİ'leri 249 kişiden fazla işçi çalıştırmayan işletmeler olarak tanımlamaktadır. 1-9 arası işçi çalıştıran mikro, 10-49 arası küçük, 50-259 arası orta ölçekli işletme olarak sınıflandırılmaktadır. Ülkelerin ekonomik büyüklüklerinin farklı olması ve uluslararası ortak bir KOBİ tanımı bulunmamasından ötürü ülkeler arası karşılaştırılabilirliği sağlaması açısından işçi sayısı ölçütü olarak kullanılmaktadır.⁹

1.3.KOBİ'lerin Nitel ve Nicel Tanımlama Ölçütleri

The Bolton Committee (1971) ilk olarak küçük bir işletmenin tanımlanabilmesi için “ekonomik” ve “istatistiksel” tanım oluşturmuştur. “Ekonomik” tanıma göre bir işletmenin küçük bir işletme sayılabilmesi için gerekli olan üç şart bulunmaktadır. Bunlar; Pazar payının küçük olması, işletme sahibi veya ortağı tarafından kişisel olarak yönetilmesi resmi bir yönetim yapısının olmaması ve bağımsız olması yani büyük bir girişimin bir parçası olmamasıdır. Komite “istatistiksel” tanımda belirlenen kriterler ile küçük işletme sektörünün büyüklüğü, Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH)'ya, istihdama katkılarının ölçülmesi önerilmiştir. Ayrıca “istatistik” tanım küçük işletme sektörünün ekonomiye katkılarının zaman içerisindeki değişiminin ölçülmesi ve ülkeler arası karşılaştırma yapılmasına imkan sağlamaktadır.¹⁰

⁹ OECD (2017). Enhancing the contributions of SMEs in a global and digitalised economy. *Meeting of the OECD council at ministerial Level*, Paris, 7-8 June 2017. p.4.

¹⁰ Cofie, A. A. (2012). *The challenges of financing small and medium scale enterprises (SMEs) in the Ashanti region-a case study of stanbic bank (gh) ltd*. Doctoral Dissertation. <http://ir.knust.edu.gh/bitstream/123456789/4292/1/Cofie%20Alfred%20Addotei.pdf> (Erişim Tarihi:28.04.2019)

Günümüzde KOBİ'lerin tanımlanmasında ise nitel ve nicel ölçütler kullanılmaktadır. Nitel ölçütler genellikle KOBİ'lerin doğasında olan genel özelliklere odaklanmaktadır. Nicel ölçütler ise "İstatistiksel yaklaşım" olarak da bilinmektedir. İşletmelerin büyüklükleri seçilen bazı nicel verilerle belirlenmektedir. Nicel ölçütler, politika yapıcılar ve araştırmacılar tarafından daha fazla tercih edilmekte ve kullanılmaktadır.¹¹

1.3.1.KOBİ'lerin nitel tanımlama ölçütleri

KOBİ'lerin nitel tanımlama ölçütlerini oluşturan özelliklerini aşağıdaki şekilde sıralayabiliriz.

- ✓ Girişimcinin işletmede fiilen çalışıyor olması,
- ✓ Risk üstlenme sorumluluğunun girişimciye ait olması,
- ✓ Girişimcinin işletmesiyle özdeşleşmesi,
- ✓ İşletme sahipliği, girişimcilik ve yöneticiliğin tek elde birleşmesi,
- ✓ Sermayenin sınırlı olması veya finansal yetersizlik,
- ✓ Yönetim tekniklerinin uygulanamaması veya yetersizliği,
- ✓ Pazar payı,
- ✓ Aile bireylerinin işletmede fiilen çalışıp, katkı sağlamaları
- ✓ İşletmenin veya sahiplerinin, pazardaki etkinliği ve gücü,
- ✓ Mülkiyetin ve yönetimin bağımlılık derecesi.¹²

1.3.2.KOBİ'lerin nicel tanımlama ölçütleri

KOBİ'lerin tanımlanmasında kullanılan nicel ölçütleri şu şekilde sıralayabiliriz;

- ✓ Çalışan kişi sayısı,
- ✓ Kullanılan makine, tezgah sayısı ve gücü,
- ✓ Makine parkının değeri,
- ✓ Öz sermaye,
- ✓ Çalışanlara ödenen ücretler,
- ✓ Üretimde kullanılan hammadde,
- ✓ Üretimde kullanılan alan,

¹¹Abdulsaleh, A.M.A. (2015).*Bank Financing for small and medium-sized enterprises (SMEs) in Libya*. Doctoral Dissertation.Libya: Griffith University, Finance and Economics.p.10

¹²Çelik, A., Akgemci, T. Ve Şimşek, Ş. (2013). *Girişimcilik ve küçük işletme yönetimi*.Ankara: Gazi Kitabevi.s.130.

- ✓ Alınan siparişlerin sayısı ve değeri,
- ✓ Toplam çevirici güç miktarı,
- ✓ Enerji kullanımı,
- ✓ Ciro (satış hasılatı)
- ✓ Kapasite (Üretim hacmi).¹³

1.4.KOBİ'lerin Özellikleri

1.4.1. İşletmeye yönelik özellikler

KOBİ'lerin genel özellikleri, firmanın finansman kararlarını ve davranışlarını etkilemekte ve sonuçta firmanın performansına ve büyümesine yansımaktadır. Dolayısıyla KOBİ'lere özgü olan çeşitli özellikler literatürde "işletmelerin finansman kararlarını etkileyen faktörler" şeklinde tanımlanmaktadır. Bu faktörler; firmanın büyüklüğü ve yaşı, mülkiyet yapısı, yasal durumu, coğrafi konumu, sanayi sektörü ve sermaye yapısı (teminat sağlama gücünü yansıtan)'dır.¹⁴

1.4.2. İşletme sahibine yönelik özellikler

İşletme sahibi, işletme içerisinde yürütülen tüm faaliyetlerden sorumlu olan kişidir. Dolayısıyla işletmenin sermaye yapısına ve büyüme gücüne doğrudan etkisi bulunmaktadır. İşletme sahibinin cinsiyeti, yaşı, eğitim durumu ve yönetim tecrübesinin dış finansman kaynağı bulmada etkili olmaktadır.¹⁵ Irwin ve Scott (2010) işletme sahibinin kişilik özelliklerinin dış finansman kaynağına erişim gücünde farklılık yarattığına dair bulgular elde etmiştir.¹⁶

1.4.3. Finansmana yönelik özellikler

KOBİ'lerin finansman özelliklerinin ilki, bu işletmelerin sermaye yapılarının büyük bir çoğunluğunun öz kaynaklardan oluşmasıdır.¹⁷ KOBİ'lerde genellikle ayrı bir

¹³Şimşek, M. (2002). *Ekonominin lokomotifi KOBİ'lerin olmazsa olmazları*. İstanbul: Alfa Basımevi.s.4

¹⁴Abdulsaleh, A.M. and Worthington, A.C. (2013). Small and medium- sized enterprises financing: A review of Literature. *International journal of business and management*, 8 (14). p.37.

¹⁵Wangmo, C. (2016). *Small and Medium Enterprise (SME) Financing Constraints in Developing Countries: A Case Study of Bhutan*. Doctoral Dissertation, Australia: Victoria University, Victoria Institute of Strategic Economic Studies.

¹⁶Irwin, D., & Scott, J. M. (2010). Barriers Faced by SMEs in Raising Bank Finance. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 16(3), 245-259.

¹⁷Çelik, İ. (2007). *Basel II bağlamında KOBİ'lerin finansman sorunları: Tekstil sektöründe bir uygulama*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

finansman bölümü bulunmamaktadır. İşletme sahibi ile yöneticinin aynı kişi olması işletme finansmanı için gerekli olan dış borçlanma olanaklarını etkilemektedir. Kredi taleplerinde genellikle işletmeci, sahibi olduğu varlıkları teminat olarak göstermektedir. Malvarlığını kaybetme riski taşımasından dolayı işletme sahipleri kredi almaktan çekilebilecektir. Ayrıca KOBİ'lerin büyük işletmelere nazaran oto finansman olanakları da sınırlı kalmaktadır.¹⁸

1.5.Türkiye’de ve Dünyada KOBİ’lerin Ekonomideki Yeri ve Önemi

2008-2009 yıllarında yaşanan küresel finansal krizin ardından KOBİ'ler istihdam sağlama ve ekonomik büyümeye katkılarından dolayı ilgi odağı olmuşlardır.¹⁹Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde KOBİ'ler, Gelir eşitsizliğini azaltmak, inovasyonu teşvik etmek ve sürdürülebilir sanayileşmeyi desteklemek, istihdam olanakları sağlamak, kapsayıcı ve sürdürülebilir ekonomik büyümeyi destekleyerek ülkelerin ekonomik kalkınma hedeflerine ulaşmalarını sağlamada önemli rol oynamaktadır.²⁰Bazı politika karar vericileri KOBİ'leri istihdamın ve kalkınmanın temel tetikleyicisi olarak düşünmektedir. Dolayısıyla gelişmekte olan ülkelerin KOBİ'lerinin büyümesinin odaklanılması gereken temel alan olarak görmektedir.²¹

Türkiye’de de ekonomik ve sosyal açıdan büyük bir önemi olan KOBİ'lerin ülkeye sağladıkları katkıları şu şekilde sıralayabiliriz;

- ✓ Ekonomiye canlılık kazandırma
- ✓ İstihdam sağlama
- ✓ Girişimciliğin teşvik edilmesi
- ✓ Bölgesel kalkınmaya katkı sağlayarak, bölgeler arası gelişmişlik düzeyi farkını azaltmak
- ✓ Esneklik ve yeniliklerin teşvik edilmesi
- ✓ Ekonomik ve sosyal refah sağlamak.²²

¹⁸Karan, B. (2018).*Türkiye’de KOBİ'lere sağlanan finansal destekler ve bu destekler ile yaşam sürelerinin uzatılması: KGF, KOSGEB, NEFES*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: Bahçeşehir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

¹⁹Benis, A. R. (2014). The Impact of Small and Medium-Sized Enterprises on Economic Growth in Iran. *Global Journal of Management And Business Research*. https://globaljournals.org/GJMBR_Volume14/5-The-Impact-of-Small.pdf (Erişim Tarihi:28.04.2019)

²⁰OECD (2017). *a.g.e.* p.8,

²¹Moreira, D.F. (2016). The microeconomic on growth of SMEs when the Access to finance widens: Evidence from internet & High-tech industry. *Procedia-Social And Behavioral Sciences* .220, p.281.

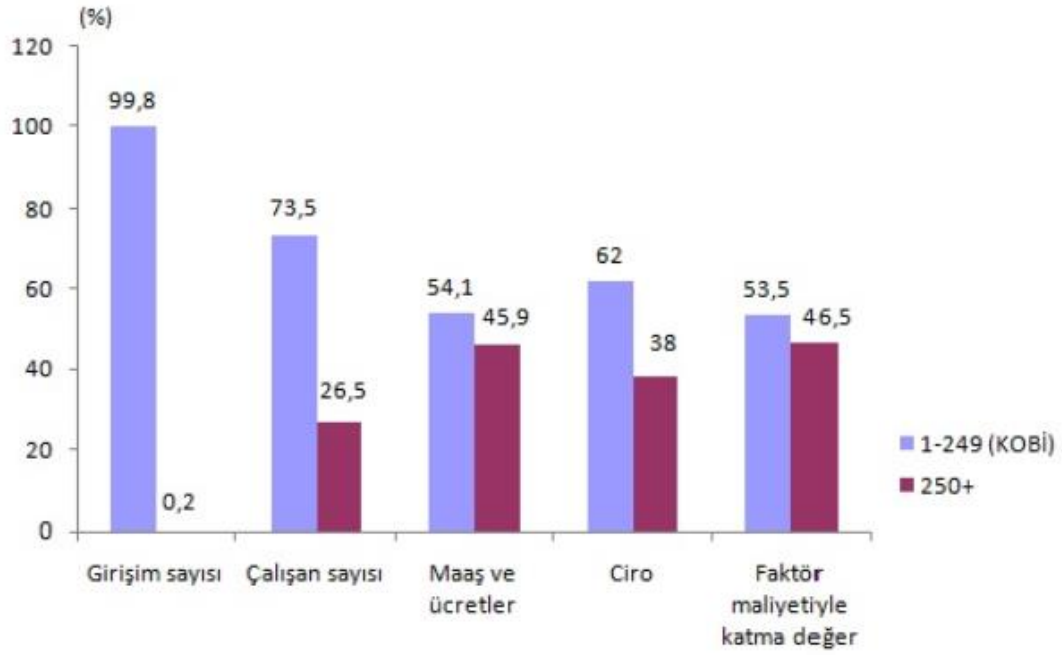
²²Bilen A. ve Solmaz H. (2014) Kobi'lerin Karşılaştıkları Yapısal Sorunlar Ve Çözüm Önerileri (Diyarbakır Örneği). <https://dergipark.org.tr/download/article-file/370699> (Erişim tarihi:28.04.2019)

İstatistiksel veriler KOBİ'lerin ekonomideki büyüklüklerini ve önemini görebilmekte yarar sağlamaktadır. Sayısal verilerle incelendiğinde KOBİ'ler dünyadaki tüm işletmelerin %90'ına karşılık gelmektedir. Uluslararası Finans Kurumu (IFC) ve McKinsey'in 2010 yılındaki çalışmalarına göre küresel çapta kayıtlı ve kayıt dışı olan tüm mikro, küçük ve orta ölçekli işletmelerin sayısının 420-510 milyon civarında olduğu ve bu işletmelerin 365-445 milyonunun gelişmekte olan ülkelerde kurulduğu tahmin edilmektedir. KOBİ'lerin önemini kabul eden The World Bank Group'un KOBİ finans portföyü Ocak 2018 itibariyle küresel çapta 47 ekonomide, 4.8 milyar dolar aktif borçlanma ve 61 kredilendirme projesinden oluşmaktadır.²³

Türkiye'deki KOBİ'ler ile ilgili veriler incelendiğinde 2016, Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri (TÜİK)'e göre, sanayi ve hizmet sektörlerinde 2 milyon 677 bin girişim faaliyet göstermiştir. 2014 yılında KOBİ'ler, toplam girişim sayısının %99,8'ini, istihdamın %73,5'ini, maaş ve ücretlerin %54,1'ini, ciro'nun %62'sini, faktör maliyetiyle katma değer (FMKD) %53,5'ini ve maddi mallara ilişkin brüt yatırımın ise %55'ini oluşturmuştur.²⁴ 2014 yılı KOBİ'lerin büyüklük grubuna göre temel göstergeler şekil.1.1'te gösterilmektedir.

²³World Bank Group (2018).Improving Access to finance for SMEs.s.4. <http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Special-Reports/improving-access-to-finance-for-SMEs.pdf> (Erişim Tarihi:28.04.2019)

²⁴TÜİK,(2016). Küçük ve Orta büyüklükteki girişim İstatistikleri <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=21540> (Erişim Tarihi:15.04.2019)



Şekil 1.1. Büyüklük grubuna göre temel göstergeler,2014

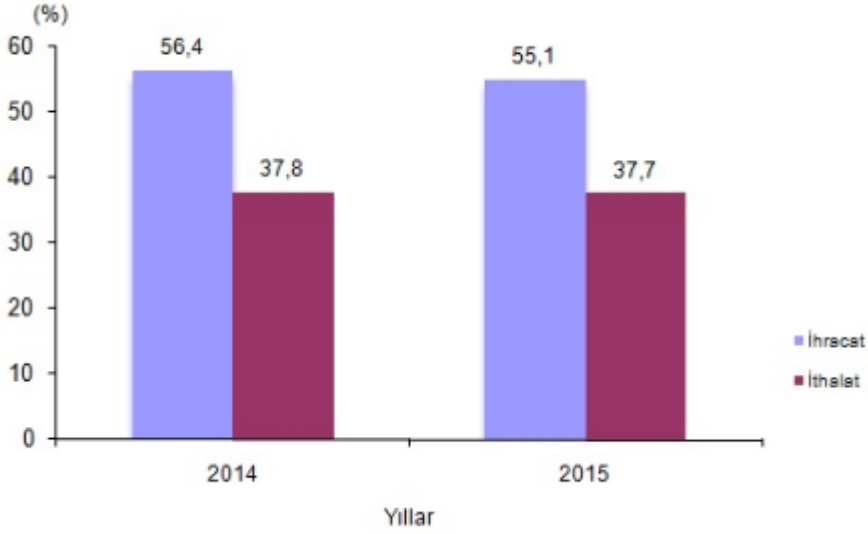
<http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=21540> (Erişim Tarihi:15.04.2018)

Faaliyet gösterilen sektör açısından bakıldığında 2017, Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistikleri (TÜİK)'e göre faal olan girişimlerin % 43,2'si hizmet sektöründe, %36,4'ü ticaret sektöründe gerçekleşmiştir. İstihdamda ise hizmet sektörü toplam istihdamın %37,8'ni, sanayi sektörü %27,3'ünü oluşturmuştur.²⁵

2016, Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri (TÜİK)'e göre, 2015 yılında ihracatın %55,1'i ve ithalatın %37,7'si KOBİ'ler tarafından gerçekleştirilmiştir. İhracatta, 1-9 aralığında çalışanı olan mikro ölçekli girişimlerin payı %17,7 iken, 10-49 çalışanı olan küçük ölçekli girişimlerin payı %20,3 ve 50-249 çalışanı olan orta ölçekli girişimlerin payı %17,1 olarak gerçekleşmiştir. 250 den fazla çalışanı olan büyük ölçekli girişimlerin payı ise %44,8 olarak gerçekleşmiştir. Sektörlere göre ihracatın %59'3'ü ticaret sektörü, %36'sı sanayi sektörü tarafından gerçekleştirilmiştir.²⁶ KOBİ'lerin 2014-2015 yılı dış ticaretteki payları şekil 1.2.'de gösterilmektedir.

²⁵TÜİK,(2017) Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistikleri,2017
<http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=30910> (Erişim Tarihi:15.04.2019)

²⁶TÜİK,(2016).Küçük ve Orta büyüklükteki girişim İstatistikleri
<http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=21540> (Erişim Tarihi:15.04.2019)



Şekil 1.2. KOBİ'lerin dış ticaretteki payı, 2014-2015

<http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=21540> (Erişim Tarihi:15.04.2019)

Dünya ülkelerinde KOBİ'lerin ekonomideki büyüklüklerine bakıldığında ise OECD ülkelerinde KOBİ'ler, tüm işletmelerin yaklaşık olarak %99'unu oluşturmaktadır. İstihdamın %70'ini , katma değer ise %50 ila %60'ını sağlamaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde ise KOBİ'ler katma değer %45'ine katkıda bulunmaktadır.²⁷

Gelişmiş ülkeler konumunda olan ABD ve Japonya'da KOBİ'ler yine ülke ekonomilerinde önemli yer tutmaktadır. ABD'de 2018 yılı itibariyle 30.2 milyon KOBİ faaliyet göstermekte ve toplam işletmelerin %99.9'unu oluşturmaktadır.²⁸ Japonya'da ise "White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan" raporuna göre 2017 yılında ülkede 3.809 milyon KOBİ bulunmakta ve toplam işletmelerin %99.7'sini oluşturmaktadır.²⁹

AB KOBİ'leri "ekonominin bel kemiği" olarak görmekte ve büyük önem vermektedir. 2018, European Commission (EU)'nın yıllık raporuna göre 2017 yılı itibariyle AB28 ülkelerinde KOBİ'lerin sayıları 24 milyonu aşmaktadır. KOBİ'ler tüm

²⁷ OECD (2017). **a.g.e.** p.32.

²⁸ United States Small Business Profile,2018. <https://www.sba.gov/sites/default/files/advocacy/2018-Small-Business-Profiles-US.pdf> (Erişim Tarihi:21.04.2019)

²⁹(http-6).

işletmelerin %99,8'ini, katma değerini %56,8'ini ve istihdamın %66,4'ünü oluşturmaktadır.³⁰ 2017 yılı AB-28 ülkelerinde KOBİ'lerin ve büyük İşletmelerin Sayısı, katma değeri ve istihdama katkısı Tablo.1.5.'te gösterilmektedir.

Tablo 1.5. 2017 yılı AB-28 Ülkelerinde KOBİ'lerin ve Büyük İşletmelerin Sayısı, Katma Değeri ve İstihdama Katkısı (European Commission 2018, s.14)

	Mikro KOBİ'ler	Küçük Ölçekli KOBİ'ler	Orta Ölçekli KOBİ'ler	Tüm KOBİ'ler	Büyük İşletmeler	Tüm İşletmeler
İşletme sayısı	22,830,944	1,420,693	231,857	24,483,496	46,547	24,530,050
%	% 93.1	% 5.8	% 0.9	% 99.8	% 0.2	% 100.0
Katma Değer € (Trillion)	1,525.6	1,292.1	1,343.0	4,160.7	3,167.9	7,328.1
%	% 20.8	% 17.6	% 18.3	% 56.8	% 43.2	% 100.0
İstihdam Sayısı (000 de)	41,980,528	28,582,254	24,201,840	94,764,624	47,933,208	142,697,824
%	% 29.4	% 20.0	% 17.0	% 66.4	% 33.6	% 100.0

2018, European Commission (EU) anket sonuçlarına göre AB28 ülkelerindeki KOBİ'lerin %42'si ihracat yapan işletmelerdir. KOBİ'lerde sektörlere göre ihracat oranları; Sanayi %76, ticaret %41, hizmet %32, inşaat %20'dir. En fazla ihracatın gerçekleştiği sanayi sektörü ile inşaat sektörü arasında ciddi farklılık bulunmaktadır. İhracatın işletmelerin ölçeklerine göre sınıflandırılmasında ise 250'den fazla çalışanı olan büyük işletmeler ihracatın %63'ünü gerçekleştirirken, 1-9 aralığında çalışanı olan işletmeler ihracatın %30'unu gerçekleştirmektedir. Burada işletme büyüklüğü ile uluslararasılaşma arasında açık bir ilişki olduğu görülmektedir.³¹

Türkiye, AB ve seçilmiş diğer gelişmiş ülke KOBİ'lerinin ekonomideki paylarının gösterildiği Tablo 1.6.' da dünyada KOBİ'lerin büyüklükleri ile sağladıkları istihdam

³⁰ EU (2018). Annual Report On European SMEs 2017/2018. Luxembourg, p.14

³¹ EU (2018). Survey on the Access to finance of enterprises (SAFE). Brussels, p. 143-144.

ve katma değer hakkında görülmektedir. Ülkemiz, KOBİ sayısı ve KOBİ'ler tarafından sağlanan istihdam açısından gelişmiş ülkelerle benzerlik göstermektedir fakat gelişmiş ülke KOBİ'lerinin sağladıkları katma değer ile ülkemiz KOBİ'lerinin sağladığı katma değer arasında büyük farklılık görülmektedir. Bu da ülkemizdeki KOBİ'lerin yeterince desteklenmediğini göstermektedir.

Tablo 1.6. Türkiye, AB28 ve seçilmiş diğer Ülke KOBİ'lerinin ekonomideki payları.(EU,SBA Fact Sheet&Scoreboard,2018;United States Small Business Profile,2018;White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan,2017)

ÜLKE	KOBİ Sayısı		KOBİ'lerde İstihdam		KOBİ'lerde Katma Değer	
	Sayı	%	Kişi Sayısı	%	Milyar Euro	%
AB28	24.483.495	99.8	94.764.622	66.84	4.156	56.8
ABD	30.212.670	99.9	58.938.147	47.50	-	55.5
Japonya	3.809.000	99.7	33.610.000	69.40	-	55.0
İtalya	3.746.109	99.9	11.391.179	78.5	471.5	67.1
Almanya	2.452.629	99.5	18.301.835	63.2	907.6	54.0
Fransa	2.960.560	99.9	9.181.432	61.6	529.1	52.5
İspanya	2.661.791	99.9	8.800.706	72.4	310.8	62.2
Birleşik Krallık	2.137.005	99.7	10.796.382	54.0	655.8	51.2
Türkiye	2.464.047	99.8	9.449.147	72.5	99.388 (Milyon Euro)	50.5

1.6. KOBİ'lere Yönelik Güçlü ve Zayıf Yönler, Fırsat ve Tehditler

1.6.1.Güçlü yönleri

- ✓ Esnek yapıya sahip olmaları sayesinde ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilenmektedirler.
- ✓ Teknolojik yeniliklere daha hızlı adapte olabilmektedirler.
- ✓ Bölgeler arası dengeli kalkınmada etkin rol oynarlar.
- ✓ Bireysel tasarrufları yatırımlara teşvik ederek ekonomiye katkı sağlarlar.
- ✓ Büyük sanayi işletmelerinin destekleyicisi ve tamamlayıcısı konumundadırlar.
- ✓ İstihdam sağlayarak işsizliğin azalmasına yardımcı olurlar.³²
- ✓ Genellikle aile şirketi olarak kuruldukları için şirket içi dayanışma yüksektir.

³² Bayülken, Y. (2017). *Küçük ve Orta Ölçekli sanayi işletmeleri (KOBİ'ler)*.Ankara: TMMOB Makine Mühendisleri Odası Oda Raporu, Yayın No, MMO/677. s. 33.

- ✓ Karakteristik özellikleri sayesinde karar alma süreçlerinin her alanda daha hızlıdır.
- ✓ KOBİ'lerin sayıca büyük işletmelerden fazla olması kriz dönemlerinde riskin dağılmasını sağlamaktadır.
- ✓ Üretim teknolojilerinin basit olması sebebiyle yatırım maliyetleri daha düşüktür.
- ✓ Düşük kapasite ile üretim yaptıkları için daha az sabit giderleri bulunmakta ve böylece üretim maliyetleri düşük gerçekleşmektedir.
- ✓ İşletmede çalışan işçi sayısı az olduğu için kontrolleri kolay olmakta ve iş verimliliği artmaktadır.
- ✓ Müşterileri ile yakından ilgilenebilmeleri sayesinde faaliyet gösterdikleri yerel pazarları daha iyi tanıma ve müşteriye özel ürün üretme imkanına sahiptirler.³³

1.6.2.Zayıf yönleri

- ✓ Finansmana erişimde zorluklar,
- ✓ İşletme yönetiminde uzman personel ihtiyaçlarını karşılayamamaları,
- ✓ KOBİ'ler genellikle aile şirketi olduklarından kurumsallaşma sorunu,
- ✓ Son teknoloji ve yenilikleri yakından takip edip uygulayamamaları,
- ✓ Uluslararası pazarlara girme imkanlarının sınırlı olması,
- ✓ Ar-Ge, yenilik ve sınai mülkiyet konuları hakkında farkındalık ve bilgi düzeylerinin yetersiz olması,
- ✓ Ölçek ekonomisinden yararlanamamaları,
- ✓ Kayıt dışı çalışan işletmeler ile AVM, mağaza zincirleri, büyük şirketler ve küresel şirketlerin KOBİ'lere karşı oluşturduğu haksız rekabet ortamı,
- ✓ KOBİ istatistiklerinin politika belirleyicilerin ihtiyaçlarını karşılayamaması
- ✓ KOBİ'lere yönelik Politika yapıcılar ile uygulayan kurumlar arasındaki koordinasyonsuzluk,³⁴
- ✓ KOBİ'ler için oluşturulan destek programlarının değerlendirilmemesi
- ✓ Destek sağlayıcı kuruluşların program değerlendirme sistemindeki eksiklikler
- ✓ Proje hazırlama kapasiteleri yetersizdir,
- ✓ Kamu ihalelerini takip etme ihalelere teklif verme konularında yetersizdirler.
- ✓ Proje ve teşviklerden yeterince yararlanamama,

³³ Yalçınkaya, M.H. (2017). Gelişen Türkiye'nin rekabetçi gücü Manisa Sanayi Bölgesi KOBİ'lerinin Sosyo-Ekonomik Yapısı: Swot Analizi. *MCBÜ Sosyal Bilimler Dergisi*.15(2), s.301.

³⁴ KOSGEB (2015).**a.g.e.** s. 30.

- ✓ Üniversite ile sanayi işbirliğinin yetersiz olması.³⁵

1.6.3.Fırsatlar

- ✓ Genç nüfusun olması
- ✓ Kredi Garanti Fonu ve Girişim Sermayesi sistemlerinin mevcudiyeti,
- ✓
- ✓ KOBİ'lerin finansmana erişimi için alternatif kaynakların varlığı,³⁶
- ✓ Küreselleşme sürecinde KOBİ'lerinin öneminin iyice anlaşılması,
- ✓ Coğrafi konumun KOBİ'lerin gelişimine fırsat vermesi
- ✓ İstihdam ve kaynak sağlamadaki rolleri üzerine KOBİ'lere yönelik küçük ve orta ölçekli sanayi bölgelerinin yapımına hız verilmesi ve mevcut olanlarında iyileştirilmesi
- ✓ KOBİ'lere yönelik hukuksal altyapının oluşturulmaya başlanması.³⁷

1.6.4.Tehditler

- ✓ Ekonomik belirsizlikler KOBİ'leri olumsuz etkilemektedir.
- ✓ KOBİ'lere destek sağlayan kurumlar arasında koordinasyon eksikliği bulunmaktadır.
- ✓ KOBİ politikaları, stratejileri ve politika dokümanlarının uygulanması sınırlı kalmaktadır.
- ✓ AB ile rekabete henüz hazır olmamak KOBİ'lerin performansını olumsuz yönde etkileyecektir.
- ✓ KOBİ'ler AB ortalamasına göre daha yüksek Sosyal Güvenlik ve vergi ödemektedirler.
- ✓ Sektör bazında yabancı pazarlara girişler yetersiz düzeydedir.³⁸
- ✓ Komşu ülkelerde yaşanan istikrarsızlıkların KOBİ'lerin ihracatını olumsuz yönde etkilemesi
- ✓ AB ile ABD arasında imzalanması planlanan Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı Anlaşması'nın Türk KOBİ'lerine getirebileceği olumsuz etkiler.
- ✓ Enerjide dışa bağımlı olma ve yüksek enerji maliyetleri

³⁵ Arı, A. (2013). *KOBİ'ler Esnaf ve Sanatkarlar özel ihtisas komisyonu raporu*, Trakya Kalkınma Ajansı, s. 20.

³⁶ KOSGEB (2015). *a.g.e.* s. 31.

³⁷ Yalçınkaya, (2017). *a.g.e.* s.303.

³⁸ ABİGEM (2010). *Türkiye KOBİ görünümü 2010*, s.27. <https://docplayer.biz.tr/34951242-Turkiye-kobi-gorunumu-avrupa-birligi-turkiye-is-gelistirme-merkezleri-agi.html> (Erişim Tarihi: 15.05.2019)

- ✓ Üretimde kullanılan ara malların yüksek oranda ithal edilmesi
- ✓ Küresel rekabetin artması sonucu üretim ekseninin doğuya yoğunlaşması sonucu Çin ve Güney Asya ülkelerinden ucuz ithalat gerçekleştirilmesi.³⁹

1.7. AB KOBİ Politikaları ve Türkiye'nin Katılım Sağladığı Programlar

1970'lere kadar dayanan AB programları, “ AB'ye üye ülkeler arasında işbirliğini geliştirerek Avrupalılık bilincinin, yenilikçilik ve girişimcilik anlayışının yerleşmesini desteklemek, AB politikalarının ve mevzuatının uygulanmasına ve Birliğin karşılaştığı sorunlara ortak çözümler yaratılmasına katkı sağlamak” amacıyla oluşturulmuştur.⁴⁰

Birlik tarafından oluşturulan programlar Avrupa Parlamentosu ve Avrupa Konseyi'nin onayı ile yürürlüğe girmektedir. Programların genel amacının işbirliğinin desteklenmesi olduğu için başvuruların büyük çoğunluğunda ortakların farklı ülkelerden olması şarttır. AB'nin 2014-2020 döneminde uygulanmak üzere 22 programı bulunmaktadır.⁴¹ Türkiye bu programların 7'sine katılım sağlamıştır. Aşağıda Türkiye'nin de katılım sağladığı KOBİ'leri ilgilendiren Birlik Programları hakkında bilgi verilmiştir.

1.7.1. Avrupa küçük işletmeler yasası

Avrupa Komisyonu, KOBİ'lerin büyümeleri için gerekli koşulların sağlanması, AB tarafından oluşturulacak politikalarda KOBİ'lerin ihtiyaçlarının öncelik alması ve AB Hükümetlerine KOBİ vizyonu kazandırılması amacıyla “Avrupa Küçük İşletmeler Yasası”nı 25 Haziran 2008 tarihi itibarıyla yürürlüğe koymuştur. Yasa, “önce küçük olanı düşün” ilkesi doğrultusunda KOBİ'lerle ilgili temel prensipleri içermektedir. Bu bağlamda hem AB içerisinde hem de ulusal düzeyde KOBİ'lere yönelik politikalar oluşturulurken rehberlik etmesi amacıyla 10 temel prensip belirlenmiştir.⁴² Bu temel prensipler,

- I. Girişimcilerin ve aile işletmelerinin zenginleşeceği ve ödüllendirileceği bir iş ortamı yaratılması;

³⁹KOSGEB (2015). *a.g.e.* S. 31.

⁴⁰ (http-7)<https://www.ikv.org.tr/ikv.asp?id=1292> (Erişim Tarihi:03.05.2019)

⁴¹(http-8) https://www.ab.gov.tr/ab-programlari-hibeleri_101.html (Erişim Tarihi:03.05.2019)

⁴²(http-9)<https://www.kosgbe.gov.tr/site/tr/genel/detay/2652/avrupa-kucuk-isletmeler-yasasi> (Erişim tarihi:02.05.2019)

- II. İflas eden dürüst girişimcilere zaman kaybedilmeden ikinci bir şans tanınmasının sağlanması
- III. “Önce Küçük Olanı Düşün” ilkesine uygun kurallar geliştirilmesi
- IV. Kamu kurum ve kuruluşlarının KOBİ’lerin ihtiyaçlarına duyarlı hale getirilmesi
- V. Kamu politika araçlarının KOBİ ihtiyaçlarına uyumlaştırılması: KOBİ’lerin kamu alımlarına iştirakinin kolaylaştırılması ve Devlet yardımı imkanlarının KOBİ’ler tarafından daha iyi kullanılmasının sağlanması
- VI. KOBİ’lerin finansmana erişimlerinin kolaylaştırılması ve ticari işlemlerde ödemelerin zamanında yapılmasını destekleyici düzenlemelerin ve iş ortamının geliştirilmesi
- VII. KOBİ’lerin Tek Pazar’ın sağladığı fırsatlardan daha fazla yararlanmasının sağlanması
- VIII. KOBİ’lerin sahip olduğu becerilerin ve her türlü yenilik faaliyetinin geliştirilmesinin teşvik edilmesi
- IX. KOBİ’lerin çevresel sorunları fırsata dönüştürmesine imkan sağlanması
- X. KOBİ’lerin büyüyen pazarlardan yararlanmasının desteklenmesi ve teşvik edilmesi.⁴³

Türkiye’de, Avrupa Küçük İşletmeler Yasası ilkeleri 05 Haziran 2011 tarihinde T.C. Başbakanlık Genelgesi olarak yayımlanmış ve tüm kamu kurumlarının çalışmalarında bu ilkelerin dikkate alınması talimatı verilmiştir. Bununla birlikte KOSGEB, yasada belirlenmiş ilkelerle ilgili ilerlemelerin izlenmesinde sorumlu koordinatör kuruluş görevini üstlenmiştir.⁴⁴

1.7.2.UFUK 2020 (HORIZON 2020)

2014-2020 dönemini kapsayan Horizon 2020 programı, 80 milyon Euro’luk bütçesiyle AB’nin bugüne kadarki en büyük Araştırma ve Yenilikçilik Programı’dır.⁴⁵ Programın 3 ana önceliği bulunmaktadır. Bunlar;

⁴³(http-10)

[https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Ek%201%20%20Avrupa%20K%C3%BC%C3%A7%C3%BCk%20C4%B0%20C5%9Fletmeler%20Yasas%C4%B1%20\(Small%20Business%20Act%20for%20Europe\)%20\(%C4%B0ngilizce\).pdf](https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Ek%201%20%20Avrupa%20K%C3%BC%C3%A7%C3%BCk%20C4%B0%20C5%9Fletmeler%20Yasas%C4%B1%20(Small%20Business%20Act%20for%20Europe)%20(%C4%B0ngilizce).pdf) (Erişim tarihi:03.05.2019)

⁴⁴Kalkınma Bakanlığı (2013). *Onuncu Kalkınma Planı(2014-2018). KOBİ’lerin ve Esnaf sanatkarların güçlendirilmesi. Özel ihtisas komisyonu raporu-2023*, Ankara, Türkiye. s.62.

⁴⁵(http-11) <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/what-horizon-2020> (Erişim tarihi:03.05.2019)

1. Bilimde mükemmeliyet: dünya standartlarında bilimin, ileri düzey araştırma yeteneğinin geliştirilmesi ve araştırmacıların en iyi altyapılara erişimin desteklenmesidir. Öngörülen bütçe 24.441 milyon Euro'dur.
2. Endüstriyel liderlik: programın KOBİ'ler ile ilgili bölümüdür ve 3 bileşenden oluşmaktadır. Bunlar; Kolaylaştırıcı ve endüstriyel teknolojilerde liderlik, risk finansmanına erişim, KOBİ'lerde yenilik. Amaç, yeni iş olanakları sağlayarak istihdam artışını sağlamak, anahtar teknolojilere stratejik yatırımların, Ar-Ge için özel sektör yatırımının ve yenilikçi KOBİ'lerin desteklenmesi hedeflenmektedir. Öngörülen bütçe 17.015 milyon Euro'dur.
3. Toplumsal sorunlar: program kapsamında önceliği en fazla olan bölümdür. Toplumsal sorunlara çok disiplinli ve çok ortaklı araştırmalar yoluyla etkili çözüm önerilerinin desteklenmesi amaçlanmaktadır. Öngörülen bütçe ise 35.763 milyon Euro'dur.⁴⁶

Türkiye'nin Ufuk 2020 Programı'na katılım anlaşması 4 Haziran 2014 tarihinde imzalanmıştır. Programın koordinasyonu Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) tarafından yürütülmektedir. Programdan merkezi, yerel ve bölgesel idareler, araştırma merkezleri, üniversiteler ve KOBİ'ler yararlanabilmektedir.

1.7.3.FISCALİS 2020

2014-2020 dönemini kapsayan Fiscalis 2020 programının bütçesi 234,3 milyon Euro'dur. Programın genel amacı katılım sağlayan ülkeler, vergi makamları ve görevlileri arasındaki işbirliğini sağlamak ve iç piyasadaki vergi sistemlerinin doğru işleyişini sağlamaktır. Programın uygulanması sürecinden Avrupa Komisyonu sorumludur.⁴⁷

Türkiye, Fiscalis 2020 programına katılım anlaşmasını 16 Temmuz 2014 tarihinde imzalamıştır. Türkiye'de programının yürütülmesinden sorumlu kuruluş Maliye Bakanlığı'dır. Programa yalnızca merkezi, yerel ve bölgesel idareler başvuru yapabilmekte, Türk vatandaşlarına finansman sağlanmamaktadır.⁴⁸

⁴⁶(http-12)https://www.ab.gov.tr/files/SBYPB/birlik%20programlari/horizon_2020_programi.pdf (Erişim Tarihi: 03.05.2019)

⁴⁷(http-13)https://ec.europa.eu/taxation_customs/fiscalis-programme_en#heading_0 (Erişim tarihi:03.05.2019)

⁴⁸(http-14) <https://www.ikv.org.tr/ikv.asp?id=43> (Erişim tarihi:03.05.2019)

1.7.4.İşletmelerin ve KOBİ'lerin rekabet edebilirliği programı (COSME)

İşletmelerin ve KOBİ'lerin Rekabet edebilirliği (Competitiveness Enterprises and SME's – COSME) programı 2014-2020 yıllarını kapsamaktadır. Programın 7 yıllık bütçesi yaklaşık olarak 2.3 Milyar Euro'dur. Türkiye COSME programına 16 Ekim 2014 tarihinde Avrupa Komisyonu ile birlikte Brüksel'de imzalanan anlaşma ile katılım sağlamıştır. Ülkemizde programın koordinatörlüğünü Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) üstlenmiştir., işletmelerin rekabet güçlerinin artırılması, iktisadi faaliyetlerinde sürdürülebilirliğin sağlanması, girişimcilik kültürünün teşvik edilmesi, KOBİ'lerin kurulması ve büyümesi için gerekli olan uygun koşulların sağlanması için çeşitli inisiyatifler desteklenmektedir.⁴⁹

Özellikle KOBİ'lere yönelik hazırlanan COSME programında amaç;

- ✓ KOBİ'lerin finansmana erişiminin kolaylaştırılması,
- ✓ Pazarlara erişimin geliştirilmesi,
- ✓ İş kurma ve büyüme için daha iyi bir iş ortamının oluşturulması,
- ✓ Girişimcilik ve girişimci kültürün teşvik edilmesidir.⁵⁰

COSME programı, KOBİ'lerin finansmana erişimini kolaylaştırmak amacıyla iki temel finansman araç kullanmaktadır. Bunlar;

- ✓ Büyüme için öz kaynak fonu (The Equity Facility for Growth –EFG): özellikle sınır ötesinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin ,büyüme ve genişleme dönemlerini finanse edecek risk sermayesi ve özel sermaye fonlarını doğrudan desteklemektedir.
- ✓ Kredi garanti desteği (The Loan Guarantee Facility-LGF): KOBİ'lerin daha yüksek miktarda kredi kullanabilmeleri ve finansal kiralama ihtiyaçlarının sağlanmasında bankalar, garanti kuruluşları, finansal kiralama şirketleri gibi finansal araçlar kullanarak işletmelere kredi garanti desteği vermektedir.⁵¹

⁴⁹(http-15) <http://cosme.kosgeb.gov.tr/Home/AboutCosme> (Erişim Tarihi:03.05.2019)

⁵⁰(http-16)https://www.ab.gov.tr/files/SBYPB/birlik%20programlari/cosme_brosur.pdf

(Erişim Tarihi:03.05.2019)

⁵¹(http-17)https://ec.europa.eu/growth/access-to-finance/cosme-financial-instruments_en

(Erişim Tarihi:03.05.2019)

Ülkemizde COSME programına merkezi, yerel ve bölgesel idareler, ticaret odaları ve işletmeler başvuru yapabilmektedir.⁵²

1.7.5.Gümrükler 2020 programı (Customs 2020)

2014-2020 yıllarını kapsayan programın amacı, katılımcı ülkeler, gümrük idareleri ve yetkilileri arasındaki işbirliği ve iç piyasayı güçlendirmek amacıyla gümrük birliğinin işleyişini ve modernleşmesini desteklemektir. Program için ayrılan bütçe 547,3 milyon Euro'dur.⁵³

Türkiye programa katılım anlaşmasını 16 Temmuz 2014 tarihinde imzalamıştır. Ülkemizde Programdan sorumlu koordinatör kuruluş ise Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'dır. Programdan kapsamında sağlanan finansmandan merkezi, yerel ve bölgesel idareler yararlanabilmektedir.⁵⁴

1.7.6.İstihdam ve sosyal yenilik programı (EaSI)

İstihdam ve Sosyal Yenilik Programı (Employment and Social Innovation Programme- EaSI) 1 Ocak 2014 – 31 Aralık 2020 yıllarını kapsayan dönemde nitelikli ve sürdürülebilir istihdam, yeterli ve sosyal korumanın temini, sosyal dışlanma ve yoksullukla mücadele ile çalışma şartlarının iyileştirilmesi konularına destek verilmesi amacıyla oluşturulmuştur. Programın bütçesi 920 milyon Euro'dur. Türkiye 2015 yılında katılım anlaşmasının imzalayarak aday ülkelerin açık olan PROGRESS ile Mikrofinans ve Sosyal girişimcilik bileşenine katılım sağlamıştır.⁵⁵

1.8.Türkiye'de KOBİ Politikaları ve Destek Sağlayan Kuruluşlar

1.8.1.Türkiye'de KOBİ politikaları

KOBİ'ler küreselleşme sonucu dünyada meydana gelen değişimlere uyumlu, esnek, yaratıcı, yenilikçi, dinamik ve krizlere karşı dirençli yapıları ile 1980'lerden sonra dünya ekonomilerinde oldukça önem kazanmıştır. Ülkemizde de ekonomi politikalarında KOBİ'ler ile ilgili yasal ve kurumsal düzenlemeler 5 yıllık dönemleri

⁵² (http-7)

⁵³(http-18)https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/customs-cooperation-programmes/customs-2020-programme_en (Erişim tarihi:03.05.2019)

⁵⁴ (http-7)

⁵⁵ (http-19)https://www.ab.gov.tr/siteimages/birimler/sbyp/easi/easi_brosur.pdf(Erişim Tarihi:03.05.2019)

kapsayan kalkınma planlarının uygulanmaya başlanması sürecinde önem kazanmış ve KOBİ'lerin ülke ekonomisine katkılarının önemine dikkat çekilmiştir. KOBİ'lerin sosyal ve ekonomik açıdan güçlü birer ekonomik birim oldukları anlayışının yaygınlaşmasıyla birlikte gerek gelişmiş ülkelerde gerekse ülkemizde KOBİ'lere yönelik birçok teşvik ve destek politikaları oluşturulmaya başlanmıştır.⁵⁶

Ülkemizde 1963 yılı itibariyle kalkınma planları uygulanmaya başlanmıştır. İlk olarak uygulamaya konulan “Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1962-1967)” döneminde KOBİ'lerin Sanayi Bakanlığı'nın sorumluluğu altında olduğu belirtilmiştir; “İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1968-1972)” döneminde KOBİ'lere yönelik KÜSGEM kurulmuştur; “Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (1973-1978)” döneminde KOBİ'lere yönelik olarak finansman, eğitim ve teknik danışmanlık hizmetlerinin yaygınlaşmasının sağlanması hedef alınmıştır; “Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (1979-1984)” döneminde KÜSGED tesis edilmiştir; “Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1986-1990)” döneminde KOBİ'lerin önemli altyapı sorunlarını yok eden Organize Sanayi Bölgeleri ve Küçük Sanayi Siteleri'nin kurulmasını teşvik edecek uygulamaların gerçekleştirilmesi hedeflenmiştir.⁵⁷

“Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı (1990-1994)” döneminde KOBİ'lere yönelik faaliyetlerin kapsamı genişletilerek, eğitim, finansman, teknoloji, altyapı, organizasyon vb. birçok açıdan destek sağlayarak KOBİ'lerin sorunlarının çözümüne ilişkin tedbirlere yönelinmiş ve “Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)”in kurulmasına karar verilmiştir; “Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1996-2000)” döneminde KOBİ'lere verilen önemin gösterilmesi amacıyla 1996 yılı, “KOBİ yılı” olarak ilan edilmiş, ayrıca planda KOBİ'lerin proje, finansman, organizasyon ve teknoloji alanlarında desteklenmesi ve girişimcilik eğitimi verilmesi hedefler arasında belirtilmiştir. “Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (2001-2005)” döneminde KOBİ'lere yönelik teşvik ve destekler ve bununla ilgili düzenlemelerin kapsamı genişletilmiş, KOBİ'ler Kredi Garanti Fonu, Risk Sermayesi, Finansman Yatırım Ortaklığı, Gayrimenkul yatırım ortaklığı gibi çağdaş finansman araçları ve

⁵⁶ Özdemir, S., Ersöz, H., ve Sarıoğlu, H. (2007). Küçük Girişimciliğin Artan Önemi ve KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, (53), s.173-230.

⁵⁷ Aykaç, M., Parlak, Z. ve Özdemir, S. (2008). *Küreselleşme sürecinde rekabet gücünün artırılması ve Türkiye'de KOBİ'ler*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası, Yayın No:2008-24.s.136.

kurumlarıyla desteklenmiş; “Dokuzuncu Beş Yıllık Kalkınma Planı (2007-2013)” döneminde ise KOBİ’ler için ihracat olanakları geliştirilmiştir.⁵⁸

2014-2018 yıllarını kapsayan “Onuncu Kalkınma Planı”, Türkiye’de yürütülen KOBİ politikalarının ana hatlarını belirleyen ve 2015-2018 KOBİ stratejisi ve eylem planı KSEP’i birinci dereceden etkileyen temel doküman niteliğindedir. Onuncu Kalkınma Planı’nda girişimciliğe ve KOBİ’lere yönelik temel amacın, “KOBİ’lerin rekabet güçlerinin artırılarak ekonomik büyümeye katkısının yükseltilmesi” olduğu belirlenmiş ve bu kapsamda, “öncelikle hızlı büyüyen veya büyüme potansiyeline sahip girişimler ile ürün, hizmet ve iş modeli açılarından yenilikçi KOBİ’lerin desteklenmesi”nin esas olduğu ifade edilmiştir. KSEP’in hazırlanması ve uygulanmasında; “Orta Vadeli Programlar”, “Yıllık Programlar”, “Türkiye Sanayi Stratejisi belgesi ” referans alınan makro stratejik dokümanlardır.⁵⁹

1.8.2.Yatırım teşvik programı

Bakanlar Kurulu’nun “Yatırımlarda Devlet Yardımları” Hakkında 15.06.2012 tarihli ve 2012/3305 sayılı Kararı, 19.06.2012 tarihli ve 28328 Sayılı Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Yürürlüğe giren “Yeni Yatırım Teşvik Sistemi”ne ilişkin Karar’ın amaçları şu şekilde belirtilmiştir;

- ✓ Kalkınma Planları ve yıllık programlarda öngörülen hedefler doğrultusunda tasarrufları katma değeri yüksek yatırımlara yönlendirmek
- ✓ Üretim ve istihdamın artışını sağlamak,
- ✓ Uluslararası rekabet gücünü artırmak amacıyla Ar-Ge içeriği yüksek bölgesel ve büyük ölçekli yatırımlar ile stratejik yatırımları teşvik etmek,
- ✓ Uluslararası doğrudan yatırımları artırmak,
- ✓ Bölgeler arası gelişmişlik farkını azaltmak,
- ✓ Kümelenme ve çevre korumaya yönelik yatırımlar ve
- ✓ Ar-Ge faaliyetlerinin desteklenmesine ilişkin usul ve esasları belirlemek.⁶⁰

⁵⁸ Aykaç, Parlak, ve Özdemir, (2008).**a.g.e.** s.136.

⁵⁹ KOSGEB (2015). **a.g.e.** s.18.

⁶⁰Serdengeçti, T. (2014). *2012-2013-2014 Yeni yatırım teşvik mevzuatı ile kamu taşınmazlarının yatırımlara tahsisi düzenlemeleri kredi garanti kuruluşlarına sağlanacak hazine desteği ve kredi garanti fonu a.ş. 158 soru ve cevap.* Ankara: Ankara SMMM Odası, Yayın No:90 s. 1.

Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe giren yeni teşvik sistemi 5 farklı uygulamadan oluşmaktadır. Bunlar:

- ✓ Genel teşvik uygulamaları
- ✓ Bölgesel teşvik uygulamaları
- ✓ Öncelikli yatırımların teşviki
- ✓ Büyük ölçekli yatırımların teşviki
- ✓ Stratejik yatırımların teşvikidir.⁶¹

1.8.2.1.Genel teşvik uygulamaları

Teşvik edilebilecek yatırım kapsamına girmeyen ve teşvik edilen yatırımlar için gerekli şartları sağlayamayan yatırım konuları hariç olmak üzere, asgari sabit yatırım tutarı ve kapasiteler üzerindeki yatırımlar bölge ayırımı yapılmaksızın “Genel Teşvik Uygulamaları” kapsamına girmektedir.⁶²

1.8.2.2.Bölgesel teşvik uygulamaları

Bölgesel Teşvik Uygulamalarında her ilde desteklenecek sektörler, illerin potansiyelleri ve ölçek büyüklükleri baz alınarak tespit edilip, bölgelerin gelişmişlik düzeylerine göre destek miktarı birbirinden farklı olarak belirlenmiştir.

1.8.2.3.Öncelikli yatırımların teşviki

Ülkenin tespit edilen ihtiyaçları doğrultusunda belirlenen alanlara yapılacak yatırımlar, öncelikli yatırımlar olarak belirlenmiştir.⁶³

1.8.2.4.Büyük ölçekli yatırımların teşviki

Bu uygulama ile ülkemizin Ar-Ge ve teknoloji kapasitesini artırma ve uluslararası platformlarda rekabet üstünlüğü sağlama potansiyeli bulunan 12 farklı sektörde yapılacak yatırımlara destek sağlamaktadır.⁶⁴

⁶¹(http-20)<https://www.kapsamdanismanlik.com/faaliyetler/detay/tesvikler/yatirim-tesvikler> (Erişim Tarihi:08.05.2019)

⁶²(http-21)<https://www.serka.gov.tr/assets/upload/dosyalar/25-soruda-yatirimlarda-devlet-yardimlari.pdf> (Erişim Tarihi: 08.05.2019)

⁶³(http-22)
<https://www.kobiline.com.tr/var/uploads/files/Yat%C4%B1r%C4%B1m%20Te%C5%9Fvik%20Sistemi.pdf> (Erişim Tarihi:08.05.2019)

⁶⁴(http-20)

1.8.2.5.Stratejik yatırımların teşviki

İthal edilme oranları yüksek olan ara malı veya ürünlerin üretimine yönelik yatırımlar stratejik yatırım kapsamında desteklenmektedir.⁶⁵ Stratejik Yatırım Teşvik Uygulamaları kapsamında desteklenecek olan yatırımlarda aranan kriterler; ithalat bağımlılığı yüksek olan ara malı veya ürünlerin üretimine yönelik, asgari sabit yatırım tutarı 50 milyon Türk Lirası olan, %50'den fazlası ithalatla karşılanan, Asgari %40 katma değer yaratan, üretilecek ürünle ilgili toplam ithalat değeri son 1 yıllık süreçte en 50 milyon ABD olan yatırımlardır.⁶⁶

1.8.3.AR-GE teşvikleri

Ülkemizde devlet tarafından Ar-Ge faaliyetlerine ilişkin teşvikler, 12.02.2008 tarihli ve 5746 sayılı, “Araştırma, Geliştirme ve Tasarım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun” ile yürürlüğe girmiştir. Bu Kanun’un amacı; “ Ar-Ge, yenilik ve tasarım yoluyla ülke ekonomisinin uluslararası düzeyde rekabet edebilir bir yapıya kavuşturulması için teknolojik bilgi üretilmesini, üründe ve üretim süreçlerinde yenilik yapılmasını, ürün kalitesi ve standardının yükseltilmesini, verimliliğin artırılmasını, üretim maliyetlerinin düşürülmesini, teknolojik bilginin ticarileştirilmesini, rekabet öncesi işbirliklerinin geliştirilmesini, teknoloji yoğun üretim, girişimcilik ve bu alanlara yönelik yatırımlar ile Ar-Ge’ye, yeniliğe ve tasarıma yönelik doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ülkeye girişinin hızlandırılmasını, Ar-Ge ve tasarım personeli ve nitelikli işgücü istihdamının artırılmasını desteklemek ve teşvik etmek.” olarak belirtilmiştir.⁶⁷

Ar-Ge Kanunu kapsamında 2024 yılına kadar sürecek teşvikler aşağıdaki gibi belirtilmiştir;

- ✓ Ar-Ge harcamalarının %100’ü vergi matrahından düşülecektir.
- ✓ Bakanlar Kurulu tarafından belirlenen ölçütler ile faaliyette bulunulan yıl içerisinde meydana gelen Ar-Ge ve Tasarım harcamalarının, bir önceki yıla göre artışının yarısı düşülebilecektir.

⁶⁵(http-23)

https://www.kuzka.gov.tr/Icerik/Dosya/www.kuzka.gov.tr_14_CX1A41YR_cankiri-yeni-tesvik-uygulamalari-.pdf (Erişim Tarihi:08.05.2019)

⁶⁶(http-24)<http://www.invest.gov.tr/tr-TR/investmentguide/investorguide/Pages/Incentives.aspx> (Erişim Tarihi:08.05.2019)

⁶⁷(http-25) <http://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.5746.pdf> (Erişim tarihi:08.05.2019)

- ✓ 31 Aralık 2023 tarihine kadar çalışanlar için gelir stopaj vergisi muafiyeti sağlanacaktır.
- ✓ İşverenler için 31 Aralık 2023 tarihine kadar %50 oranında sosyal güvenlik primi muafiyeti sağlanacaktır.
- ✓ Düzenlenecek evraklarda damga vergisi muafiyeti verilecektir.
- ✓ Ar-Ge projeleri kapsamında ithal edilen ürünler gümrük vergisinden muaf edilecektir.
- ✓ Yeni bilim adamlarına 500.000 TL'ye kadar teknoloji girişim sermayesi sağlanacaktır.⁶⁸

1.8.4.İhracat destekleri

Ülkemizde Ekonomi Bakanlığı tarafından yürütülen ihracat destek mekanizması üç olgunluk seviyesinden oluşmaktadır;

İhracata hazırlık aşaması; Bu aşamada ihracatta yeni olan veya düzenli ihracatı olmayan KOBİ'lerin ihracatının geliştirilmesi amacıyla devlet tarafından "Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi (UR-GE)" ve "Pazara Giriş Belgelerinin Desteklenmesi" konularında yardımcı olmaktadır.

Pazarlama aşaması; bu aşamada ihracat yapmayı öğrenmiş ve yurt dışındaki pazarlara giriş yapmış firmaların, ihracat kapasitelerini geliştirmek ve sürdürülebilirliğini sağlamak amacıyla yeni pazarlar bulmalarına veya mevcut pazarlarda kalıcı olmalarını sağlamak amacıyla çeşitli destekler sunulmaktadır. Bunlar; "Pazar Araştırması, Rapor ve Yurtdışı Şirket Alım, Sektörel Ticaret ve Sektörel Alım Heyetleri, E-Ticaret Sitelerine Üyelik Destekleri, Yurtdışı Birim, Marka Tescil ve Tanıtım Desteği, Türkiye Ticaret Merkezleri Desteği, Küresel Tedarik Zincirleri Yetkinlik Projeleri, İhracat Kredi Sigorta Programı Desteği ile Alıcı Kredisi Desteği, Yurtdışı Fuar Desteği"dir.

Markalaşma; bu aşamada ise yurt dışı pazarlarda dağıtım kanallarını oluşturan ve özgün tasarımları ile buldukları Pazarın taleplerini karşılayabilecek nitelikte ürün sunan firmalara "Marka- Turquality Desteği" ve "Tasarım Desteği" verilmektedir.⁶⁹

⁶⁸(http-24)

⁶⁹(http-26)https://ticaret.gov.tr/data/5b87fac913b8761160fa1cf0/Devlet_Yardimlari_Rehberi.pdf (Erişim Tarihi:08.05.2019) s.9-10.

1.8.5. Teşviklerde sunulan destek unsurları

Teşvik sistemi kapsamında yer alan 9 destek unsuru ve uygulanma şekli aşağıda açıklanmaktadır.

✓ Katma Değer Vergisi İstisnası

Yatırım teşvik belgesi kapsamında yurt içinden ve yurt dışından temin edilecek yatırım malı makine ve teçhizat için Katma Değer Vergisinin ödenmemesi şeklinde uygulanmaktadır.

✓ Gümrük Vergisi Muafiyeti

Teşvik belgesi kapsamında yurt dışından temin edilecek yatırım malı makine ve teçhizat için gümrük vergisinin ödenmemesi şeklinde uygulanmaktadır.

✓ Vergi İndirimi

Gelir veya kurumlar vergisinin, yatırım için öngörülen katkı tutarına ulaşıncaya kadar, indirimli olarak uygulanmasıdır.

✓ Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği

Teşvik belgesi kapsamı yatırımla sağlanan ilave istihdam için ödenmesi gereken sigorta primi işveren hissesinin asgari ücrete karşılık gelen kısmının bakanlık tarafından karşılanmasıdır.

✓ Gelir Vergisi Stopajı desteği

Teşvik belgesi kapsamı yatırımla sağlanan ilave istihdam için belirlenen gelir vergisi stopajının silinmesidir.⁷⁰

✓ Sigorta primi (işçi hissesi) desteği

Teşvik belgesi kapsamı yatırımla sağlanan ilave istihdam için ödenmesi gereken sigorta primi işçi hissenin asgari ücrete karşılık gelen kısmının bakanlıkça ödenmesidir.

✓ Faiz desteği

Teşvik belgesi kapsamında kullanılan ve vadesi en az bir yıl olan yatırım kredileri için sağlanan finansman desteğidir. Teşvik belgesinde kayıtlı sabit yatırım tutarının %70'ine kadar kullanılan krediye ilişkin ödenecek faizin veya kar payının bir kısmının bakanlıkça karşılanmasıdır.

✓ Yatırım yeri tahsisi

⁷⁰Köseoğlu, A. ve Dinç, M.(2018). *Yatırım teşvik rehberi 2018: Yatırımlarda devlet yardımları hakkında karar ve uygulamaları*. Konya: Mevlana Kalkınma Ajansı, Yayın no:7. s.22.

Teşvik belgesi düzenlenmiş yatırımlar için Maliye bakanlığınca belirlenen usul ve esaslar çerçevesinde yatırım yeri tahsis edilmesidir.

✓ **Katma Değer Vergisi İadesi**

Sabit yatırım tutarı 500 milyon Türk Lirasının üzerindeki Stratejik yatırımlar kapsamında gerçekleştirilen bina-inşaat harcamaları için tahsil edilen KDV'nin tahsil edilmesidir.⁷¹

1.8.6.KOBİ'lere destek sağlayan ulusal kurum ve kuruluşlar

1.8.6.1.KOSGEB

KOSGEB, 20.04.1990 tarihinde 3624 sayılı Kanun'la kurulmuştur. KOSGEB'in kuruluş amacı, ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında KOBİ'lerin payını ve etkinliğini artırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmektir. Bu bağlamda KOSGEB, "15/6/2010 tarih 27612 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan KOSGEB Destek programları Yönetmeliği kapsamında oluşturulan destek programları ile KOBİ'ler ve girişimcileri desteklemektedir."⁷²

KOSGEB tarafından KOBİ'lere sunulan birçok destek programı bulunmaktadır. Bunlar:

- ✓ Girişimcilik destek programı
- ✓ Gelişen işletmeler piyasası KOBİ destek programı
- ✓ Genel destek programı
- ✓ Tematik proje destek programı
- ✓ İşbirliği-Güç birliği destek programı
- ✓ Ar-Ge inovasyon ve endüstriyel uygulama destek programı
- ✓ Teknolojik ürün tanıtım ve pazarlama (Teknopazar) destek programı
- ✓ Uluslararası kuluçka merkezi ve hızlandırıcı destek programı
- ✓ KOBİGEL-KOBİ gelişim destek programı
- ✓ Kredi faiz desteği
- ✓ Teminat giderleri desteği
- ✓ Laboratuvar hizmetleri desteği

⁷¹(http-27)

http://www.akib.org.tr/files/downloads/Ekler/Yeni_Tesvik_Sistemi.pdf (Erişim Tarihi:08.05.2019)

⁷² KOSGEB (2018). *2018 yılı KOSGEB faaliyet raporu*, Ankara: KOSGEB, s.2.

- ✓ KOSGEB enerji verimliliği etüt/danışmanlık eğitim destekleridir.⁷³

1.8.6.2.Ekonomi Bakanlığı

Ekonomi Bakanlığı yatırım, üretim ve ihracat politikaları oluşturarak ülkemizin üretim ve ihracat kapasitesini artırmaya çalışmakta, aynı zamanda ithalat politikaları oluşturarak yerli üretimi haksız rekabete karşı korumayı da amaçlamaktadır. Bakanlık: “İhracat sektörüne yönelik destekler, hizmet sektörüne yönelik destekler, Türk Eximbank destekleri, Serbest bölgelerde yatırım ve faaliyetlere sağlanan destekler, Yatırımlara sağlanan devlet destekleri” başlıkları altında kamu ve özel sektöre birçok destek sunmaktadır.⁷⁴

1.8.6.3.Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı sunduğu desteklerle ülke sanayisinin teknolojik alt yapısını güçlendirerek rekabet gücünü artırmayı amaçlamaktadır. Bakanlık tarafından sunulan destekler: “Teknolojik ürün yatırım destek programı, Rekabet öncesi işbirliği projeleri desteği, Özel sektör Ar-Ge ve tasarım merkezleri, Kümelenme destek programı, Emlak vergisi muafiyeti, Bina inşaat harcı ve yapı kullanma izni harcı istisnası, Tevhid ve ifraz işlem harcı istisnası, Tevhid ve ifraz işlem harcı istisnası, Yapı denetim kuruluşlarına ödenecek hizmet bedeli indirimi, Rekabetçi sektörler programı”dır.⁷⁵

1.8.6.4.Kalkınma ajansları

Kalkınma Ajanslarının kuruluş amaçları, “Kamu kesimi, özel kesim ve sivil toplum kuruluşları arasındaki işbirliğini geliştirmek, kaynakların yerinde ve etkin kullanımını sağlamak, yerel potansiyeli harekete geçirmek ve bu sayede ulusal kalkınma planı ve programlarda öngörülen ilke ve politikalarla uyumlu bir şekilde bölgesel gelişmeyi hızlandırmak, sürdürülebilirliğini sağlamak, bölgelerarası ve bölge içi gelişmişlik farklarını azaltmak” şeklinde belirlenmiştir.⁷⁶ Kalkınma ajansları tarafından sağlanan destekler üç gruba ayrılmıştır. Bunlar:

- ✓ **Doğrudan finansman desteği:**

⁷³Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2017). *Sanayi yatırımlarına verilen destekler ve teşvik programları*. Ankara, s.36.

⁷⁴ Türkiye Cumhuriyeti Ekonomi Bakanlığı (2018). *Ekonomi bakanlığı devlet yardımları rehberi*. Ankara, s.7.

⁷⁵Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2017). **a.g.e.s.79.**

⁷⁶(http-28) <https://www.kobi-line.com.tr/kalkinma-ajansi-hibe-ve-destekleri> (Erişim Tarihi:09.05.2019)

Program, çeşitli ekonomik bölgelerde ortaya çıkan sektörlerde yenilik ve Ar-Ge kapasitesinin yükseltilmesini ve bu bölgelerin ulusal ve uluslararası pazarda rekabet gücü elde etmesine katkı sağlamayı hedeflemektedir.

✓ **Faizsiz kredi ve faiz desteği:**

Faizsiz kredi desteği, önceden belirlenen niteliklere uygun, kar amacı güden gerçek ve tüzel kişilerin projeleri için ilgili kuruluşlar aracılığıyla kredi verilmesini ve yönetmelik esaslarına göre ajansa faizsiz bir biçimde ve belirli taksitlerle geri ödenmesini öngören ve karşılıksız olarak sunulan bir yardımdır. Faiz desteği ise nitelikleri önceden belirlenen gerçek ve tüzel kişilerin projelerine faiz desteği sunan ilgili kurumlardan alacakları kredilerin faiz giderlerinin ajanslarca temin edilmesini öngören karşılıksız destektir.

✓ **Teknik destek:**

Eğitim, program ve proje hazırlanmasına katkı, geçici süre ile uzman personel görevlendirme, danışman sağlama ve lobi faaliyetleri ve uluslararası ilişkiler kurma gibi teknik destek hizmetleri sunulmaktadır.⁷⁷

1.8.6.5. Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV)

Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV), 1991 yılında 24 özel sektör, 5 kamu, 11 şemsiye kuruluş ve 15 gerçek kişiden oluşan kamu ve özel sektör işbirliği ile kurulmuş bir vakıftır. Özel ve kamu sektörün Ar-Ge ve yenilik projelerine destek sağlayarak uluslararası pazarlarda rekabet gücü kazanmalarını sağlamayı hedeflemektedir.⁷⁸ Vakfın sunduğu destekler 3 gruba ayrılmıştır;

✓ **Ar-Ge proje destekleri:**

“Teknoloji geliştirme projeleri desteği, ticarileştirme projeleri desteği, ileri teknoloji projeleri desteği (İTEP)”.

✓ **Çevre proje destekleri;**

“Çevre teknolojileri desteği, enerji verimliliği desteği, yenilenebilir enerji desteği.”

✓ **Stratejik odak konuları projeleri’dir.**⁷⁹

⁷⁷ ([http-29](http://www.kop.gov.tr/upload/dokumanlar/172.pdf))<http://www.kop.gov.tr/upload/dokumanlar/172.pdf> (Erişim tarihi: 09.05.2019)

⁷⁸(<http-30>)

<https://www.kobi-line.com.tr/turkiye-teknoloji-gelistirme-vakfi-ttgv> (Erişim Tarihi:08.05.2019)

⁷⁹(<http-31>)<http://www.otsu.org.tr/index.php/tr/guncel-tesvikler/guncel-tesvikler/179-teknoloji-gelistirme-vakf-ttgv-destekleri> (Erişim Tarihi: 08.05.2019)

1.8.6.6. Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK)

Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) , 24.07.1963 tarihinde, 11462 sayılı Resmi Gazete yayımı ile genç bilim insanlarını desteklemek amacıyla kurulmuştur. Kurum , 1993 yılı itibariye birçok alanda kitap ve dergi basımı yapmaktadır.⁸⁰ TÜBİTAK -tarafından desteklenen programlar aşağıda gösterilmektedir.

TÜBİTAK-Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı (TEYDEB) bünyesinde gerçekleşen teşvikler:

- ✓ Sanayi Ar-Ge projeleri destekleme programı
- ✓ Proje pazarları destekleme programı
- ✓ KOBİ Ar-Ge başlangıç destek paketi
- ✓ Uluslararası sanayi Ar-Ge projeleri destekleme programı

TÜBİTAK- Araştırma Destek Programları Başkanlığı (ARDEB) bünyesinde gerçekleşen teşvikler:

- ✓ Bilimsel ve teknolojik altyapı projeleri desteği
- ✓ Hızlı destek programı
- ✓ Kamu Ar-Ge destekleme programı
- ✓ Patent başvurusu teşvik ve destekleme programı
- ✓ Evrensel araştırmacı programı (EVRENA)
- ✓ Uluslararası bilimsel araştırma projeleri desteği (UBAP)
- ✓ İşbap programları
- ✓ Ulusal genç araştırmacı kariyer programı⁸¹

1.8.6.7. Kredi Garanti Fonu (KGF)

Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş., 1991 yılında KOBİ'lerin finansmana erişimlerini desteklemek amacıyla kurulmuştur. Teminat yetersizliğinden dolayı kredi kullanamayan KOBİ'lere kefil olup onlara teminat (garanti/kefalet) desteği vermektedir. KGF, TESK (Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu), TOBB (Türkiye Ticaret, Sanayi, Deniz ve Ticaret Odaları ve Ticaret Borsaları Birliği),

⁸⁰(http-32) <https://bilgihanem.com/tubitak-nedir/> (Erişim tarihi:09.05.2019)

⁸¹(http-33)

http://www.oka.org.tr/Documents/TURKIYE'DE_SAGLANAN_TESVIK_VE_DESTEKLER.pdf
(Erişim Tarihi:09.05.2019)

TOSYÖV (Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı) ve MEKSA (Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayii Destekleme Vakfı) tarafından kurulmuş olup, sonradan KOSGEB ve Türkiye Halk Bankası A.Ş.' de kuruluşa katılmıştır.⁸²

KGF teminat desteği ile girişimciliğin teşvik edilmesi sağlanmakta, KOBİ'ler için alternatif bir kredilendirme olanağı yaratılarak ekonomik büyüme ve kalkınma desteklenmektedir. KGF kefaletlerinin öncelik vererek değerlendirdiği konular; yatırımların gerçekleştirilmesi, ileri teknolojiye dayalı küçük girişimler, ihracatın desteklenmesi, istihdam artırıcı yatırımlar, bölgesel kalkınmaya yönelik yatırımlardır. KGF, kredilerin en fazla %80'ine kadar kefalet vermektedir. İşletmelerin ihtiyaçlarına yönelik her türlü kredi için kefalet vermekte, kredi türü konusunda sınırlama bulunmamaktadır.⁸³

KGF 2017 faaliyet raporuna göre, 2017 yılında 208.116 Milyon TL kredi tutarı için 297 bin 682 adet talep gelmiştir. Talepler, fonun kendi öz kaynakları ve Hazine'den sağlanan destek fonlarla birlikte kullanılan kefalet tutarı 187.499 Milyon TL olarak gerçekleşmiştir. 2016 yılında kullanılan kefalet tutarı ise 5.128 Milyon TL'dir. 1994-2017 yılları arasında 224.457 Milyon TL kredi tutarı için 334 bin 862 talep gelmiş olup, kullanılan kefalet tutarı 199.815 Milyon TL olmuştur. 1994-2016 yılları arasında kefalet verilen toplam KOBİ sayısından daha fazlası yani %97'si 2017 yılında gerçekleştirilmiştir.⁸⁴

KGF 2017 faaliyet raporuna göre, 1994-2017 yılları arasında kullanılan kefalet tutarlarının %74 lük bölümü KOBİ'lere kullanılırken, %26'sı KOBİ dışı şirketlere kullanılmıştır. 1994-2017 yılları arasında 199.815 Milyon TL'lik kefalet tutarının sektörlere dağılımında en yüksek payı %43 ile Ticaret ve Hizmet sektörü almıştır. İkinci sırada ise %32'lik payla imalat sanayi bulunmakta, üçüncü sırada %13'lük oranla inşaat sektörü bulunmaktadır. Diğer sektörlerin aldıkları paylar; Ulaştırma ve Denizcilik %5, Turizm %3, Tarım ve Hayvancılık %3, Sağlık %1, Madencilik ve Doğal Kaynaklar %1,

⁸²Çelik, Akgemci, ve Şimşek, (2013). **a.g.e.**, s.165 .

⁸³Farzini, M., Ören, A. S., ve Erakman, İ. (2017). *Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ'ler) için Finans ve destek kaynakları*. Van: Van İŞGEM Teknik Destek Projesi. s.27-28.

⁸⁴ KGF (2017). 2017 Faaliyet Raporu. Ankara: KGF. s.50.

Eğitim %1'dir. 1994-2017 yılları arasında kullanılan kefaletlerin bölgelere göre dağılımında ise en yüksek payı %43 ile Marmara bölgesi almıştır. Diğer bölgelerin aldıkları paylar; İç Anadolu %16, Ege %14, Akdeniz %13, Güneydoğu Anadolu %6, Karadeniz %6, Doğu Anadolu %2'lik pay almıştır⁸⁵

1.8.6.8. KOBİ girişim sermayesi yatırım ortaklığı a.ş. (KOBİ A.Ş.)

KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı (KOBİ A.Ş.) 1999 yılında TOBB, Halk Bankası, KOSGEB, TESK ve 16 Sanayi ve Ticaret Odası'nın ortaklığı ile kurulmuş olup ekonomik ve siyasal nedenlerden dolayı ancak 2003 yılında faaliyet göstermeye başlamıştır. KOBİ A.Ş., "finansman kaynaklarına ulaşmada zorluk çeken yenilikçi KOBİ'lerin Türkiye ekonomisine katkı sağlayabilecek yüksek rekabet avantajına sahip ürün veya hizmet projelerini, sermaye ve yönetim desteği ile gerçekleştirmegi" amaçlamaktadır.⁸⁶

KOBİ A.Ş. yatırım yaptığı şirketlerden maksimum %49 oranında hisse satın almakta ancak bu oran gelişen durumlara göre artabilmektedir. Henüz başlangıç aşamasında olan projeler için ortalama olarak 250 bin ABD Doları; mevcut kurulu şirketi olan bilişim sektörü projelerine en az 500 bin ABD Doları ve diğer sektörler için alt limit olarak 1 milyon ABD Doları ve üst limit olarak 5 milyon ABD Dolarına kadar yatırım yapmaktadır.⁸⁷

1.8.6.9. Gelişen işletmeler pazarı (GİP)

Gelişen İşletmeler Pazarı (GİP), gelişme ve büyüme potansiyeline sahip KOBİ'lerin paylarını halka arz ederek sermaye piyasasından uzun vadeli ve geri ödemesiz olarak fon sağlamaları amacıyla Borsa İstanbul bünyesinde oluşturulmuştur. GİP'te işlem yapacak işletme için Anonim Şirket statüsünde olması, aktif toplamının 5,8 Milyon TL ve net satış hasılatının 11,6 Milyon TL olması, ayrıca işletmenin halka arz edilen payların piyasa değeri 25 Milyon TL'den az olması şartları aranmaktadır.⁸⁸

⁸⁵ KGF (2017). a.g.e.,s.50-51.

⁸⁶ (http-34)<http://www.kobias.com.tr/tarihce.html> (Erişim tarihi:24.03.2019)

⁸⁷ KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı (KOBİ A.Ş.). *Faaliyet raporu (01.01.2018-31.12.2018)*. Ankara: KOBİ.A.Ş. s. 5.

⁸⁸ (http-35)<https://www.borsaistanbul.com/data/kilavuzlar/Gelisen-%C4%B0sletmeler-Piyasasi.pdf> (Erişim tarihi: 24.03.2019) s.6.

GİP'te işlem yaparak işletmeler ucuz ve kolay bir şekilde finansmana erişim sağlamanın yanı sıra öz kaynağının artmasıyla birlikte borçlanabilme kapasitesi artar. Ayrıca şirketler, GİP'te halka açılıp paylarının Borsa'da işlem görmeye başlamasının ardından paylarını teminat göstererek kredi kullanabilme ve borç senedi ihraç etme olanaklarından da yararlanabilmektedir. Ayrıca GİP şirketlere; kurumsallaşma, tanınırlık ve likidite sağlama, ikincil halka arz gibi avantajlarda sağlamaktadır.⁸⁹

1.8.6.10. Türkiye Halk Bankası

Türkiye Halk Bankası 1938 yılında ülkedeki KOBİ'lerin finansman bankası olarak kurulmuştur ancak zaman içerisinde göre alanı genişlemiştir. Bu bağlamda banka “uzun ve orta vadeli proje kredisi vermek Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Kuruluşlarının gelişmesini ve büyük sanayiye geçmesini sağlamak amacıyla danışmanlık hizmeti vermek, proje ve teknik bilgi akışı ile destekleme” işlevlerini de üstlenmiştir.⁹⁰

Halk bankası tarafından imalat, ihracat, turizm, otomotiv, eczacılık ve diğer tüm sektörler için KOBİ destek paketleri sunulmaktadır. Bunlar; “ihracat destek paketi, imalat destek paketi, makine imalat destek paketi, KOBİ turizm sektörü destek paketi, hizmet ve ticaret sektörü destek paketleri, taahhüt sektörü destek paketi, Şoför esnafına plaka teminatlı kredi, POS iş yeri paketi, franchising destek paketi, tarım destek paketi, KOBİ'lere istihdam destek kredi paketi, KOBİ iş geliştirme kredisi, Savunma sanayii destek kredisi, eczane kredi paketi, sağlık sektörü destek paketi, otomotiv yan sanayii destek paketi, endüstriyel tarım kredisi, mobilya sektörü destek paketi, medikal sektörü destek paketi, su ürünleri ve balıkçılık kredisi, çay sektörü destek paketi, elektronik ürün senedi (ELÜS) karşılığı kredi, E-ticaret kredi paketi, enerji yatırımlarına yönelik kredi paketleri”dir.⁹¹

1.8.6.11. Türk EXİMBANK

Türk Eximbank'ın kuruluş amacı, ihracatın geliştirilmesi, ihraç edilecek ürünlerin çeşitliliğinin artırılması, ihraç edilecek ürünlere yeni pazarlar bulunması, ihracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması ve girişimlerinin desteklenmesi , ihracatçılar

⁸⁹ (http-35), s.8

⁹⁰ Taş, Y. (2010). Avrupa Birliği ve Türkiye'de KOBİ'lerin istihdam artırıcı etkileri. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası. s. 226.

⁹¹(http-36)<https://www.halkbankkobi.com.tr/channels/KOBI-lere-Ozel/KOBI-DestekPaketleri/244>
(Erişim tarihi: 23.03.2019)

ile yurtdışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence kazandırılması, yurt dışında yapılacak yatırımlar ile ihracat amacına yönelik yatırım mallarının üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesidir.⁹²

Eximbank kredileri üç ana başlıkta toplanmıştır. Bunlar;

- ✓ **Kısa vadeli ihracat kredileri:** “Reeskont Kredisi, KOBİ İhracata Hazırlık Kredisi, İhracata Hazırlık Kredisi, Sevk Sonrası Reeskont Kredisi, Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredisi, Sevk Öncesi İhracat Kredisi”.
- ✓ **Orta uzun vadeli ihracat kredileri:** “İhracata Yönelik Yatırım Kredisi, İhracata Yönelik İşletme Sermayesi Kredisi, Marka Kredisi, Avrupa Yatırım Bankası Kredisi (AYB), Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı, Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi, Özellikli İhracat Kredisi”.
- ✓ **Döviz kazandırıcı hizmetler kapsamındaki krediler:** “Turizm Kredisi, Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi, Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi, Yurt Dışı Fuar Katılım Kredisi, Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Kredisi, Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Teminat Mektubu Programı”dır.⁹³

1.8.7.KOBİ'lere finansal destek sağlayan uluslararası kurum ve kuruluşlar

1.8.7.1. Katılım öncesi mali yardım aracı (IPA)

Türkiye ile AB arasındaki mali işbirliği 1963 yılında Ankara Antlaşması'nın imzalanmasından, Gümrük Birliği'nin kurulduğu 1996 yılına kadar imzalanan Mali Protokoller adı altında devam etmiştir. 1999 yılında Helsinki Zirvesi'nde Türkiye'nin aday ülke statüsü kazanmasıyla birlikte Türkiye ile AB arasındaki ilişkiler farklı bir boyut kazanmasının yanı sıra AB tarafından sağlanan mali desteklerin miktar ve içeriklerinde değişiklikler olmuştur.⁹⁴

AB ile Türkiye'nin 2007 yılı öncesine kadar karşılıklı olarak farklı bir anlayış çerçevesinde yürütülen mali işbirliği, AB'nin aday ve potansiyel aday ülkelere yönelik yaklaşımını 2007-2013 bütçe dönemini kapsayacak şekilde değiştirmesi ile yeni bir

⁹² Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2017). **a.g.e.**, s.67.

⁹³(http-37) <https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler#doviz-kazandirici-hizmetler-kapsamindaki-krediler> (Erişim tarihi: 23.03.2019)

⁹⁴ Akay, H. (2014). *Avrupa Birliği ile 10 yıl: Mali Yardımlar, Sivil Toplum ve Katılım*. İstanbul: Türkiye Avrupa Vakfı, s.9 (Erişim Tarihi:08.05.2019)

aşamaya girmiştir. AB aday ve potansiyel aday ülkelere sağlanacak bütün katılım öncesi mali yardımları tek bir program kapsamında birleştirmiştir. Katılım Öncesi Mali Yardım Aracı (Instrument for Pre-Accession Assistance- IPA) olarak adlandırılan program ile Türkiye'ye verilecek AB mali yardımlarının bundan sonraki süreçte AB üyesi ülkelerde uygulanan yaklaşıma benzer şekilde kullanılması öngörülmüştür. Nitekim IPA programı ile amaçlanan aday ülkelerin üyelik sonrasında “Yapısal ve Uyum Fonları”nın programlaması, yönetim ve uygulamasına hazırlamaktır. IPA programı 5 bileşenden oluşmaktadır. Bunlar:

- ✓ Geçiş Dönemi Desteği ve Kurumsal Yapılanma
- ✓ Bölgesel ve Uluslararası İşbirliği
- ✓ Bölgesel Kalkınma
- ✓ İnsan Kaynaklarını Geliştirme
- ✓ Kırsal Kalkınma'dır.⁹⁵

Şekil.1.3.'de IPA'nın alt bileşenleri, sorumlu kuruluşları ve programın uygulandığı dönemlere ilişkin bütçe bilgileri gösterilmektedir.

⁹⁵(http-38)

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/2658/katilim-oncesi-mali-yardim-araci-ipa>(Erişim Tarihi:08.05.2019)

Bileşenler		Alt-Bileşen		Sorumlu Kuruluş	IPA I Dönemi (2007-2013)	IPA II Dönemi (2014-2020)	IPA III Dönemi (2021-2027)
1	Geçiş Dönemi Desteği ve Kurumsal Yapılanma	1.a	Demokrasi ve Yönetişim	AB Başkanlığı	€ 11.5 Milyar Euro toplam bütçenin (%48.2'si) €4.795 Milyar Euro Türkiye'ye hibe verilmek üzere tahsis edilmiş	€ 11.7 Milyar Euro toplam bütçenin (%38.0'i) €4.454 Milyar Euro Türkiye'ye hibe verilmek üzere tahsis edilmiş	€ 12.9 Milyar Euro toplam bütçe
		1.b	Hukukun Üstünlüğü ve Temel Haklar	Adalet Bakanlığı, İçişleri Bakanlığı, AB Başkanlığı			
2	Bölgesel Kalkınma	2.a	Çevre ve İklim Eylemi	Çevre ve Şehircilik Bakanlığı			
		2.b	Ulaştırma	Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı			
		2.c	Enerji	Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı			
		2.d	Rekabet Edebilirlik ve Yenilikçilik	Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı			
3	İnsan Kaynaklarının Geliştirilmesi (IKG)	3.a	İstihdam, Eğitim ve Sosyal Politikalar	Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı			
4	Kırsal Kalkınma	4.a	Tarım ve Kırsal Kalkınma (IPARD)	Tarım ve Orman Bakanlığı			
5	Sınır Ötesi İşbirliği	5.a	Karadeniz Havzası Sınır Ötesi İşbirliği	AB Başkanlığı			
		5.b	Bulgaristan-Türkiye Sınır Ötesi İşbirliği				

Şekil 1.3. IPA Mali Yardımları <https://www.ab.gov.tr/45627.html> (Erişim Tarihi:08.05.2019)

Şekil 1.3. incelendiğinde dönemler itibariyle uygulanan IPA programının 2007-2013 yıllarını kapsayan IPA 1 döneminde 11.5 milyar Euro'luk bütçenin 4.795 milyar Euro'su Türkiye'ye hibe verilmek üzere tahsis edildiği görülmektedir. 2014-2020 yıllarını kapsayan IPA II döneminde 11.7 milyar Euro'luk bütçenin 4.454 milyar Euro'su yine Türkiye'ye hibe olarak tahsis edilmiştir. 2021-2027 döneminde uygulanması planlanan IPA III programı için 12.9 milyar Euro bütçe ayrılmıştır.

1.8.7.2. IPARD

IPARD, AB'nin IPA programının Kırsal Kalkınma bileşenidir. Türkiye'de IPARD programı kapsamında "Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu" 42 ilde kırsal kalkınma projelerine hibe desteği sunmaktadır. 2007-2013 döneminde uygulanan IPARD I programı ile 10.693 projeye 1.047 milyar Euro hibe desteği verilmiştir. IPARD I programı 31 Aralık 2016 tarihi itibariyle tamamlanmıştır. Ardından 2014-2020 yıllarını kapsayan IPARD II programı uygulanmaya başlamıştır. Program ile 2020 yılına kadar yatırımcılara 1 milyar 68 milyon Euro hibe desteği sağlanması hedeflenmektedir. Hibelerin miktarı ve oranı yatırım konularına göre

değişmektedir. IPARD II kapsamında yatırım tutarı 3.000.000 Euro civarındaki yatırımlara %70 oranına varan hibe destekleri sunulmaktadır.⁹⁶

1.8.7.3. Avrupa İşletmeler Ağı (AIA)

Avrupa İşletmeler Ağı, AB'nin büyüme ve istihdamı artırma stratejisine hizmet eden en temel araç olmakla birlikte AB'nin KOBİ'lere hizmet sunan ara yüzü işlevi görmektedir. Ağ, teknik ve ticari işbirlikleri kurulmasına yönelik eğitim, danışmanlık ve teknik destek verilmesi, AB genelinde finansmana erişim konusunda bilgilendirme, AB mevzuatı ve programları ile ilgili bilgilendirme, inovasyon ve teknoloji transferi konusunda destek hizmetlerini sunmaktadır.⁹⁷ Türkiye'de KOSGEB, Sanayi ve Ticaret Odaları ve üniversitelerin işbirliği ile 7 tane Avrupa İşletmeler Ağı konsorsiyumu bulunmaktadır.⁹⁸

1.8.7.4. Rekabetçi Sektörler Programı (RSP)

Rekabetçi Sektörler Programı (RSP), Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından uygulanan, Avrupa Birliği ve Türkiye kaynaklı finansman yapısıyla oluşturulan bir çatı programıdır. Program 7 yıllık dönemler şeklinde hazırlanmakta, KOBİ'lere, girişimcilere ve rekabetçiliğin geliştirilmesine yönelik mali destekler sunmaktadır. Programın ilk dönemi 2007-2013 yıllarında, "Bölgesel Rekabet Edebilirlik Operasyonel Programı" adı altında uygulanmıştır. Programın bu döneminde ülkenin az gelişmiş 43 iline projeler aracılığıyla 565 milyon Euro bütçe ile destek sağlanmıştır. Programın ikinci dönemi 2014-2020 yıllarında, "Rekabetçilik ve Yenilik Operasyonel Programı (RYOP)" adı altında tüm Türkiye'yi kapsayacak şekilde oluşturulmuştur. Bu dönem için toplam 405 milyon Euro'luk bütçe oluşturulmuştur.⁹⁹

1.8.7.5. Türkiye sürdürülebilir enerji finansman programı (TurSEFF)

TurSEFF, Sürdürülebilir Enerji ve Kaynak Verimliliği yatırımları gerçekleştirecek olan kamu ve özel sektörler için finansman desteği sağlamak amacıyla

⁹⁶ (<http-39>)<https://www.ankara-ab.com.tr/tkd-ipard-destekleri> (Erişim Tarihi:08.05.2019)

⁹⁷ (<http-40>)<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/6040/avrupa-isletmeler-agi-enterprise-europe-network> (Erişim Tarih:22.02.2019)

⁹⁸ (<http-41>)<http://www.kobi.org.tr/index.php/koblere-yoenelik-ab-bilgileri/avrupa-letmeler-a> (Erişim Tarih:22.02.2019)

⁹⁹ (<http-42>)
https://rekabetsektorler.sanayi.gov.tr/media/dokumanlar/Rekabet%C3%A7i_Sekt%C3%B6rler_Program%C4%B1_%C4%B0kinci_D%C3%B6nem_Bro%C5%9F%C3%BCr%C3%BC.pdf (Erişim Tarihi:08.05.2019)

oluşturulmuştur. Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) tarafından geliştirilen proje , 2010 yılından itibaren AB tarafından desteklenmektedir. TurSEFF programı ile 1000’den fazla projeye 600 milyon Euro finansman desteği sağlanmıştır ve 500 Megawatt (MW) yenilenebilir enerji gücü kurulmasını desteklemiştir.¹⁰⁰

1.8.7.6. Avrupa Yatırım Bankası (EIB)

Avrupa Yatırım Bankası (European Investment Bank-EIB), Roma Antlaşması hükümlerine göre 1958 yılında kurulmuştur. Merkezi Lüksemburg’da bulunmaktadır. AB’nin finansman kuruluşu olan banka, kamu ve özel sektör kuruluşlarına uzun vadeli finansman sağlayarak Birliğin politik hedeflerine ulaşmasında katkıda bulunmaktadır. Amacı kar gütmek olmayan EIB, Türkiye’de 1960 yılından beri faaliyet göstermektedir. Banka, yatırım projelerini finaslama da iki tür kredi kullanmaktadır. Münferit krediler ile 25 milyon Euro’dan fazla yatırım tutarı olan büyük ölçekli projeler desteklenmektedir. Münferit krediler doğrudan banka tarafından kendi şart ve koşullarına bağlı olarak ya doğrudan yatırımcı ile ya da finansman faaliyetine katılan başka bankalar ve finans kurumları ile gerçekleştirilen münferit krediler üzerinden finanse edilmektedir. Küresel krediler ile yatırım tutarı 25 milyon Euro’dan az olan projeler desteklenmektedir. Küresel krediler bölgede faaliyet gösteren bir EIB ortağı veya aracı kurum ile sağlanmaktadır. Aracı bankalar EIB fonlarını borç alan tarafa kendi riskleri çerçevesinde borç vermekte ve her proje ayrı ayrı incelenip değerlendirilmektedir.¹⁰¹ 2014 yılında Türkiye’deki EIB finansmanı 2.1 milyar Euro’ya yaklaşmış ve tutarın 1.1 milyar Euro’su yani yaklaşık %54’ü KOBİ’lerin finansmanına kullanılmıştır.¹⁰²

1.8.7.7. Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD)

Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (European Reconstruction and Development Bank- EBRD) çokuluslu bir kalkınma bankasıdır. Ortaklık yapısı 63 ülke ve iki uluslararası kurum (AB ve Avrupa Yatırım Bankası)’ dan oluşmaktadır. Bankanın toplam sermaye tutarı 30 milyon Euro’dur.¹⁰³

¹⁰⁰ (http-43)<https://www.turseff.org/sayfa/facility> (Erişim Tarihi:08.05.2019)

¹⁰¹ (http-44)<http://www.tumfonlar.com/index.php/ana-sayfa/makaleler/209-kenan-yavuz/533-avrupa-yat-r-m-bankas-kredileri> (Erişim tarihi:08.05.2019)

¹⁰² (http-45)https://www.eib.org/attachments/country/turkish_smes_tr.pdf (Erişim Tarihi:08.05.2019)

¹⁰³ (http-46)<http://eucons.com.tr/avrupa-imar-ve-kalkinma-bankasi-ebrd-akreditasyonu> (Erişim Tarihi:08.05.2019)

EBRD, Türkiye’de 2011 yılında faaliyet göstermeye başlamıştır. Faaliyet gösterdikleri ülkelerde bankaların, endüstri kollarının ve özel sektör işletmelerinin projelerine eş finansman, leasing, destek, garanti veya ticari finansman yöntemlerini kullanarak finansman sağlamaktadır.¹⁰⁴

EBRD verilerine göre banka Türkiye’de bugüne kadar 282 projeyi desteklemiştir. Aktif olan proje sayısı 235, Kümülatif EBRD yatırımı 11.016 milyon Euro, mevcut proje portföyü ise 6.965 milyon Euro’dur. Banka Türkiye’deki yatırımlarının %32’sini Sanayi, Ticaret ve Tarım sektörlerinde gerçekleştirmektedir. Finansal Kurumlara yapılan yatırım oranı %28, altyapı %22, enerji yatırımları oranı ise %19’dur.¹⁰⁵

1.8.7.8. Dünya Bankası (World Bank)

Dünya Bankası 1944 yılında kurulmuş, 184 üye ülkesi bulunan ve kalkınma desteği konusunda dünyanın en büyük kaynağı olma özelliğine sahiptir. Dünya Bankası Grubu: “Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası”, Uluslararası Kalkınma Birliği”, “Uluslararası Finans Kurumu”, “Çok Taraflı Yatırım Garanti Ajansı” ve “Uluslararası Yatırım Anlaşmazlıkları Çözüm Merkezi” üyelerinden oluşmaktadır.¹⁰⁶

Dünya bankasına 1947 yılında üye olan Türkiye ile Dünya Bankası arasındaki işbirliğinin amaçları, “Dünya Bankası – Türkiye İşbirliği” raporunda belirtilmiştir. Bu amaçlar: Türkiye ekonomisinde rekabetçilik ve istihdamın artırılması, eşitliğin ve kamu hizmetlerinin iyileştirilmesi, sürdürülebilir kalkınmanın desteklenmesidir. Türkiye ülke ekonomisini güçlendirmek ve planladığı ekonomik faaliyetlere kaynak sağlamak amacıyla dünya bankasından birçok fon desteği almıştır. 1947 yılından 2014 yılına kadar Türkiye, Dünya Bankası’ndan yaklaşık olarak 26.8 milyar dolar fon kullanmıştır.¹⁰⁷

¹⁰⁴(http-47)http://www.byclb.com/TR/Danismanlik/European-Bank.aspx#_Toc349464354 (Erişim Tarihi:08.05.2019)

¹⁰⁵(http-48)<https://www.ebrd.com/where-we-are/turkey/data.html> (Erişim Tarihi:08.05.2019)

¹⁰⁶(http-49)http://siteresources.worldbank.org/TURKEYINTURKISHEXTN/Resources/455687-1193937616345/Turkiye_de_Dunya_Bankasi_Oncelikler_ve_Programlar.pdf (Erişim Tarihi:08.05.2019)

¹⁰⁷(http-50)
https://www.academia.edu/36662304/D%C3%9CNYA_BANKASI_VE_T%C3%9CRK%C4%B0YE_%C4%B0L%C4%B0C5%9EK%C4%B0LER%C4%B0 (Erişim Tarihi:08.05.2019)

Türkiye, Dünya Bankası Grubu ile 2018-2021 yıllarını kapsayan “Ülke İşbirliği Çerçevesi” anlaşmasını imzalamıştır. Bu anlaşma ile Türkiye, finansal ve teknik açıdan Dünya Bankası Grubu ile ortak çalışmalar yapabileceği alanları belirlemektedir. 2018-2021 döneminde Dünya Bankası finansmanı 5 ile 7.5 milyar ABD Doları civarında öngörülmektedir.¹⁰⁸

1.9. KOBİ’lerin Karşı Karşıya Kaldıkları Genel Sorunlar

Literatür incelendiğinde gelişmiş ve gelişmekte olan KOBİ’lerin birçok sorunla karşı karşıya kaldığı görülmektedir. Bu sorunlar KOBİ’lerin faaliyetlerini sürdürebilme ve büyümelerine önemli derecede engel olmaktadır. Ülkedeki girişimlerin büyük bir çoğunluğunu oluşturan KOBİ’lerin desteklenmesi ülke ekonomisinin gelişimi açısından son derece önemlidir. Benis (2014) çalışmasında gelişen KOBİ’ler ile ekonomik büyüme arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğunu tespit etmiştir.¹⁰⁹ Bu bağlamda KOBİ’lere yönelik politika oluşturucuların bu işletmelerin önündeki engelleri tespit etmeleri ve gelişimlerine destek sağlayacak faaliyetlerde bulunmaları önem arz etmektedir. Şener, Savrul ve Aydın (2014) göre KOBİ’lerin başarılı olabilmek ve küresel çapta rekabet edebilirlik seviyelerini artırabilmeleri için özel finansal destek programlarına ve politika girişimlerine ihtiyaç duymaktadırlar.¹¹⁰ Jasra vd. (2011) KOBİ’lerin başarılı olmalarına katkı sağlayacak faktörleri; finansal kaynaklar, pazarlama stratejileri, Teknolojiye erişim, devlet desteği, bilgiye erişim, iş planı, girişimcilik yeteneği olarak tespit etmişlerdir.¹¹¹

KOBİ’lerin başarılı olmalarının ve büyümelerinin önündeki engelleri ve karşılaştıkları zorlukları araştıran birçok çalışma bulunmaktadır.

¹⁰⁸ Lök, H.(2018). Finansmana Erişim Çerçevesinde Dünya Bankası Kaynaklı Özel Sektör Proje Kredileri: Türkiye Uygulaması. *MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7(4).s.356-373.

¹⁰⁹ Benis, A.R. (2014). The impact of small and medium-sized enterprises on Economic growth in Iran. *Global Journal of Management and Business Research: B Economics and Commerce*, 14(2), https://globaljournals.org/GJMBR_Volume14/5-The-Impact-of-Small.pdf (Erişim Tarihi:11.05.2019)

¹¹⁰ Şener, S., Savrul, M. And Aydın, O. (2014). Structure of small and medium-sized enterprises in Turkey and global competitiveness strategies. *Procedia- Social and Behavioral Sciences*, 150(x), p. 212-221.

¹¹¹ Jasra, J., Hunjra, A. I., Rehman, A. U., Azam, R. I., and Khan, M. A. (2011). Determinants of business success of small and medium enterprises. *International Journal of Business and Social Science*, 2(20), p.274-280.

Chaudhry, Khalid ve Farooq (2018)'e göre KOBİ'lerin büyümelerinin önündeki engeller; sınırlı finansman kaynağı, aşırı rekabet ortamı, eski teknoloji kullanımı, yetki krizi, KOBİ işletmecilerinin veya yöneticilerinin eğitiminin yetersiz olması, yetersiz Ar-Ge, nitelikli işgücü ve insan kaynağı yoksunluğu, hükümet teşvik ve desteklerinin yetersizliği, KOBİ işletmecilerinin veya yöneticilerinin ihracat yapmaya yönelik çalışmalar yapmaması, yüksek üretim maliyetleri ve riskten kaçınmaktır.¹¹²

Bhoganadam, Rao ve Dasaraju (2017) çalışmalarında KOBİ'lerin sorunları ve karşılaştıkları zorlukları, sosyo kültürel çevre, çevresel zorluklar, dış zorluklar, altyapı, finansman, pazarlama ve üretim ile ilgili zorluklar olarak tespit etmişlerdir.¹¹³

Yoshino ve Hesary (2016) çalışmalarında KOBİ'lerin büyümelerini etkileyen faktörleri, finansman yoksunluğu, kapsamlı veri tabanı eksikliği, Ar-Ge harcamalarının düşük olması, bilgi teknolojilerini yeterince kullanılmaması olarak tespit etmişlerdir.¹¹⁴

Bayyoud, ve Sayyad, (2016) KOBİ'lerin büyümelerini engelleyen sorunları, küçük işletmelerin menfaatini savunan temsili kuruluşların güçsüzlüğü ve küçük işletmeler ile ilgili yasal çerçevelerin ve teşviklerin yetersizliği olarak belirtmişlerdir.¹¹⁵

Abe, Trolio ve Batsaikhan (2015) çalışmalarında İşletme sahibi veya yöneticilerin işletme sermayelerini etkin kullanmamaları, KOBİ'ler ile bankalar arasındaki bilgi asimetrisi nedeniyle kredi başvuru ve onay süreçlerinin uzun sürmesi, gelişmemiş sermaye piyasaları KOBİ'lerin büyümelerinin önündeki en büyük engeller olduğu belirtilmiştir.¹¹⁶

¹¹² Chaudhry, N.I., Khalid, Z.B. and Farooq, H. (2018). Analyzing the interaction among factors hindering the growth of SMEs: Evidence from cutlery sector of Pakistan . *Abasyn Journal of social sciences*, 11 (1), p. 21-36.

¹¹³ Bhoganadam, S.D., Rao, N. S. ve Dasaraju, S.R. (2017). A study on issues and challenges faced by SMEs: A literature review. *Research journal of SRNMC*, 1, (2395-7085), s. 48-57.

¹¹⁴ Yoshino, N. ve Hesary, F.T. (2016). Major challenges facing small and medium- sized enterprises in Asia and solutions for mitigating them. *ADB Working Paper*, p. 564.

¹¹⁵ Bayyoud, M. And Sayyad, N. (2016). Challenges in financing small and medium enterprises in Palestine. *Business and Economics Journal*.7(2).p.1-5.

¹¹⁶ Abe, M., Troilo, M. And Batsaikhan, O. (2015). Financing small and medium enterprises in Asia and the Pacific. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*. 4(1), p.2-32.

Zhang (2014) KOBİ'lerin faaliyetleri için gerekli olan finansmanı borsa ve bankalardan temin edebilmelerinin oldukça zor olduğunu belirtmiştir.¹¹⁷

Agwu (2014) KOBİ'lerin en önemli zorluklarını finansman ve sosyal altyapı yetersizliği, yönetim yeteneği eksikliği ve aşırı vergilendirme olarak tespit etmiştir.¹¹⁸

Günerergin, Penbek ve Zaptçioğlu, (2012) KOBİ'lerin faaliyetlerini sürdürmede karşı karşıya kaldıkları sorunları; hükümet kontrollerinin yetersizliğinden kaynaklanan haksız rekabet koşulları, kurumsallaşma sürecinde yaşanan sorunlar, devlet desteğinin yetersizliği ve finansmana erişimde yaşanan zorluklar olarak tespit etmişlerdir.¹¹⁹

Mbonyane, B. And Ladzani, W. (2011) KOBİ'lerin büyümeleri önündeki engelleri finansman, yasal bilgi ve girişimcilik yeteneğinin eksikliği olarak tespit etmişlerdir.¹²⁰

Chittithaworn, Islam ve Yusuf (2011) çalışmalarında KOBİ'lerin başarılı olmalarını engelleyen sekiz faktör tespit etmişlerdir. Bunlar; KOBİ'lerin karakteristik özellikleri, yönetim ve know-how, ürün ve hizmetler, müşteri ve pazar, işbirliği yapma, üretim faktörleri ve finans, strateji ve dış çevredir.¹²¹

Stefanović, Milošević, ve Miletic, (2009) KOBİ'lerin sorunlarını finansal varlıkların yetersizliği, teknoloji transferi imkanlarının düşük olması, ürün ve hizmetleri sürekli geliştirecek kapasitenin olmaması, uluslararasılaşma sorunu, kalite yönetimi eksikliği, idari düzenlemelerin yetersizliği, satın alma gücünün sınırlı olması olarak tespit etmişlerdir.¹²²

¹¹⁷ Zhang, Z. (2014). Financing Problems and Solutions of SMEs. *Management Science and Engineering*, 8(3), p. 50-56.

¹¹⁸ Agwu, O. (2014). Issues, challenges and prospects of and medium scale enterprises (SMEs) in Port-Harcourt City, Nigeria. *European Journal of Sustainable Development*, 3(1), p.101-114.

¹¹⁹ Günerergin, M., Penbek, Ş. And Zaptçioğlu, D. (2012). Exploring the Problems and Advantages of Turkish SMEs for sustainability. *Procedia- Social and Behavioral Sciences*, 58, p. 244-251.

¹²⁰ Mbonyane, B. And Ladzani, W. (2011) "Factors that hinder the growth of small businesses in South African townships", *European Business Review*, 23(6), p.550-560.

¹²¹ Chittithaworn, C., Islam, A., and Yusuf, D.H.M. (2011). Factors affecting business success of small & Medium enterprises (SMEs) in Thailand. *Asian journal of social science*, 7(5), p.180- 190.

¹²² Stefanović, I., Milošević, D., and Miletic, S. (2009). Significance and development problems of SMEs in contemporary market economy. *Serbian Journal of Management*, 4(1), p. 127-136.

Onugu, (2005) KOBİ'lerin sorunları olarak finansmana erişim, altyapı eksiklikleri, tutarsız hükümet politikaları, bürokrasi, çevresel faktörler, vergiler, modern teknolojiye erişim, haksız rekabet koşulları, pazarlama sorunları ve yerel hammaddelerin yetersizliği bulgularını elde etmiştir.¹²³

Bu bölümde KOBİ'lerin karşı karşıya kaldıkları genel sorunlar Uluslararasılaşma, İnsan kaynakları yönetimi, Bilgi, teknoloji ve inovasyon, Altyapı eksiklikleri ve lokasyon, Yönetim ve organizasyon sorunları, Değişen ekonomik koşullara entegrasyondan kaynaklanan sorunlar başlıkları altında incelenecektir.

1.9.1.Uluslararasılaşma sorunu

İhracat yapan KOBİ'lerin sayıları çeşitli veri tabanlarında %42 ile %54 arasında değişmektedir. Ancak genel olarak KOBİ'lerin çeşitli iç veya dış nedenlerden dolayı ihracat yapmadığı görülmektedir. En önemli dış nedenler; dış pazarlar ile ilgili yeterince bilgi sahibi olmamak, dış pazarların sunduğu fırsatların farkında olmamak, yurtdışındaki ekonomik gelişmeleri takip etmemek, iş ortağı bulma zorluğu iken, iç nedenler olarak; ihracat konularında ve dil becerilerinde yeterince uzmanlaşmış personel bulamamak ve dış pazarlara girmek için büyük sermaye yatırımları gerektiği şeklindedir.¹²⁴

Uluslararası Pazar fırsatları, alternatif finansman kaynakları ve uluslararası ticaret hakkında bilgi yetersizliği ile yetersiz finansman kaynakları, satılan ürün ve hizmetin rekabetliliğinin düşük olması KOBİ'lerin ulusal pazarı hedeflemesine neden olmaktadır.¹²⁵

Edinburgh Group'un gerçekleştirdiği anket çalışmasına göre işletmelerin ihracat ile ilgili yaşadıkları zorluklar; kendi ülkelerindeki düzenlemeler ve lisans anlaşmaları, diğer ülkelerdeki düzenlemeler ve lisans anlaşmaları, dil ve kültürel engeller ile baş etme, ihracat finansmanına erişim, müşteri kazanma, denizaşırı ülkelerdeki benzer

¹²³ Onugu, B. A. N. (2005). Small and medium enterprises (SMEs) in Nigeria: Problems and prospects. *St. Clements University, Nigeria (Unpublished Dissertation for a Doctor of Philosophy in Management Award)*.

¹²⁴EU (2018). Annual report on European SMEs 2017/2018: SMEs growing beyond borders. Luxembourg. p. 103.

¹²⁵ Karadağ, H. (2015). The Role and Challenges of small and medium- sized enterprises (SMEs) in emerging economies: An analysis from Turkey. *Business and Management Studies*. p.184.

işletmelerle rekabet etme, fikri mülkiyet haklarının ve maddi olmayan duran varlıkların korunması, yurt içinde veya yurt dışında nitelikli eleman bulabilmek, yurtdışında güvenilir iş ortakları bulmak, yabancı ülkelerdeki altyapı yetersizliği, yurtiçindeki altyapı yetersizliği, yozlaşmış yabancı yetkililerle başa çıkmak ve politik risklerdir.¹²⁶

1.9.2.İnsan kaynakları yönetimi ile ilgili sorunlar

Bilgi ekonomisinde insana ve uygun becerilerin kazandırılmasına ciddi yatırımlar yapılmadan rekabet gücü kazanmak mümkün değildir. KOBİ'lerin büyük firmalara göre daha fazla beceri eksikliğine sahip olduğuna ve KOBİ eğitim çabalarının çalışan kişi başına ortalamasının büyük firmalara göre daha zayıf olduğuna dair kanıtlar bulunmaktadır. KOBİ'ler genellikle gerekli becerilere sahip uzman personeli elde tutma konusunda ve işgücü piyasasında bu kişileri tespit edebilme konusunda zorluklarla karşılaşmaktadır. Düşük işgücü düzeyleri, yetersiz eğitim, işe alım ve uzman personeli elde tutma problemleri, özellikle bilgi ağı ve inovasyon süreçlerinde etkin rol alma becerilerini olumsuz etkilemektedir.¹²⁷

1.9.3.Bilgi, teknoloji ve inovasyon

Bilgi ekonomisinin temel özelliği, bilginin bir üretim faktörü olarak öneminin artmasıdır. KOBİ'ler ve yeni firmalar, müşteriler, tedarikçiler, rakipler, üniversiteler ve araştırma merkezleri ile inovasyon işbirliği yapmaktadır. Bu nedenle, KOBİ'ler için önemli bir zorluk yerel, ulusal ve küresel düzeyde uygun bilgi ağlarını tanımlamak ve bunlara bağlanmaktır. Bu bağlamda, oldukça yoğun ve iyi bağlantılı bir inovasyon sistemi, girişimcilere küresel ağlara erişim de dahil olmak üzere çeşitli öğrenme ve bilgi alışverişi fırsatları sunabilecektir.¹²⁸

Türkiye'deki KOBİ'lerde know-how becerileri istenilen düzeye henüz ulaşmamıştır ve işletmeler düşük teknoloji ile çalışmaktadır. Üreticilerin %89'u gibi büyük bir çoğunluğu düşük-orta ve düşük seviyelerde teknoloji kullanmakta olup, bu durum maliyet avantajı sağlamalarına engel olmaktadır. Ar-Ge maliyetlerinin yüksek

¹²⁶Edinburgh Group (2014). Growing the global economy through SMEs. http://www.edinburgh-group.org/media/2776/edinburgh_group_research_-_growing_the_global_economy_through_smes.pdf (Erişim Tarihi:10.05.2019) s.25.

¹²⁷ OECD (2017). Small, Medium, Strong. Trends in SME performance and business conditions, OECD Publishing, Paris. p.84.https://read.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/small-medium-strong-trends-in-sme-performance-and-business-conditions_9789264275683-en#page4 (Erişim tarihi:26.04.2019)

¹²⁸ OECD (2017).a.g.e, OECD Publishing, Paris. p.84.

olmasından kaynaklanan inovasyon yetersizliği, KOBİ'lerin düşük teknoloji kullanmasının önemli nedenlerinden biridir. İleri teknoloji içeren projelerin Ar-ge çalışmalarında KOBİ'ler birçok sorunla karşı karşıya kalmaktadır. Karşılaşılan finansman zorlukları sanayi-üniversite işbirliğini de engellemektedir.¹²⁹

İnovasyon verimlilik ve uzun dönemde büyümenin temelini oluşturmaktadır. KOBİ'lerde inovasyonun teşvik edilmesi amacıyla hükümetlerin ulusal çapta büyümeye elverişli ortam hazırlamak ve işletme bazında destekler sağlaması gerekmektedir. Bu destekler; KOBİ'lerde işgücü yeteneğini artırmak, KOBİ'lerin Bilgi ve İletişim Teknolojileri (İBT)'ni benimsemelerini ve dijital devrime adapte olmalarına yardımcı olmak, Ar-Ge politikalarına KOBİ'lerin kapsamlı bir şekilde dahil edilmesi, etkili ve kapsamlı bir inovasyon sistemi geliştirmek, KOBİ'ler arasında fikri mülkiyet kullanımını teşvik etmek olarak sıralanabilir.¹³⁰

1.9.4. Altyapı eksiklikleri ve lokasyon

KOBİ'lerin Küresel Değer Zinciri'ne (Global Value Chains –GVCs) entegrasyonunu etkileyen birçok engel bulunmaktadır. Örnek olarak işletmenin coğrafi konumu GVCs'lere katılabilmek için önemli bir belirleyici olmaktadır. Ayrıca işletmelerin ticaret ortaklarıyla arasındaki coğrafi mesafe, işletmelerin dış pazarlara erişebilme ve GVCs'lere katılma kabiliyetleri, yollar, limanlar ve havaalanları gibi fiziki altyapı kalitesi ve bu tesislerin etkin işletilmesi önemli belirleyicilerdir. Özellikle düşük gelirli gelişmekte olan ülkelerdeki işletmelerin büyük sanayileşmiş pazarlara girebilmesi ülkedeki deniz ve hava limanı olanaklarından önemli derecede etkilenmektedir. Ayrıca işletmelerin küresel pazarlara katılım sağlayabilmeleri için telekomünikasyon ve lojistik altyapısına erişim önemli rol oynamaktadır.¹³¹

¹²⁹ Karadağ, (2015).a.g.e. p.184.

¹³⁰ OECD (2018). Promoting, innovation in established SMEs: Parallel session 4. *SME Ministerial Conference 22-23 February 2018*, Mexico. P.7.

¹³¹ OECD (2018). Fostering greater SME participation in a globally integrated economy: Plenary session 3 *SME Ministerial Conference 22-23 February 2018*, Mexico. p.14.

1.9.5.Yönetim ve organizasyon sorunları

Girişimci veya ortakları ile birlikte kurulan KOBİ'ler hem iş hayatından hem de işletme yönetiminden kaynaklanan birçok sorun yaşamaktadırlar. Yaşanan bu sorunlar girişimcilerin başarısını olumsuz yönde etkilemektedir. Girişimci veya işletme yöneticilerin bir sistem yaklaşımı içinde ele alarak bu sorunları çözümlenmeleri gerekmektedir. KOBİ'lerde yönetim sorunlarının başında; "girişimci veya yöneticinin, yönetim konusunda bilgi ve tecrübe eksikliği, iş hayatı konusunda yetersizlik, yöneticilik veya liderlik yeteneklerinden yoksun oluşu, yönetim fonksiyonlarını yeterince uygulayamamaktan kaynaklanan sorunlar" bulunmaktadır.¹³²

Urban ve Naidoo (2012), Güney Afrika'da imalat sektörü üzerine uyguladıkları çalışmalarında yönetim kabiliyetlerinin yetersizliği bu işletmelerin başarısızlığının ana sebebi olduğunu tespit etmişlerdir.¹³³ Tushabomwe-Kazooba (2006) Küçük işletmelerin başarısızlık sebeplerini politik, ekonomik, sosyal, kültürel, çevresel faktörlerin yanı sıra kötü yönetim olarak tespit etmiştir.¹³⁴ Brink, Cant ve Ligthelm (2003)'e göre Afrika'da KOBİ'lerin başarısızlık oranları %70 ile %80 oranında olduğu düşünülmektedir. Girişimlerin çoğunun aslında önlenebilir hatalar ve sorunlardan dolayı sona erdiğini, girişimcilerin yetkin kişiler olduklarının ancak bu durumun yönetim bilgisi eksikliğinden kaynaklandığını belirtmişlerdir.¹³⁵

1.9.6.Değişen ekonomik koşullara entegrasyondan kaynaklanan sorunlar

KOBİ'lerin kendi yapıları ve inisiyatifleri dışında meydana gelen en önemli sorunlardan birisi ekonomik koşulların sürekli değişmesidir. İşletmeler bu değişimlerden oldukça etkilenmektedir. Ekonomik koşullarda meydana gelen değişikliklerle birlikte işletmelerin girdileri artmakta ve bunun sonucunda KOBİ'lerin

¹³² Kaya, A. (2004). *Bilişim ve iletişim ışığında girişimcilik ve KOBİ yönetimi*, Konya: Eğitim Kitabevi yayınları. s. 163.

¹³³ Urban, B. and Naidoo, R. (2012), Business sustainability: empirical evidence on operational skills in SMEs in South Africa, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 19 (1), p.146 – 163.

¹³⁴ Tushabomwe-Kazooba, C. (2006). "Causes of small business failure in Uganda: a case study from Bushenyi and Mbarara Towns", *African Studies Quarterly*, 8(4), p.28-35.

¹³⁵ Brink, A., Cant, M. And Ligthelm, A. (2003). Problems experienced by small businesses in South Africa. A paper for the small enterprise association of Australia and New Zealand 16th annual conference, Ballarat.

https://www.researchgate.net/publication/228788503_Problems_experienced_by_small_businesses_in_South_Africa (Erişim Tarihi:11.05.2019)

serbest piyasadaki rekabet gücü azalmaktadır. Mevcut piyasa şartlarında meydana gelen hammadde ve yarı mamul fiyatlarındaki hızlı artışlar, kredi faiz oranlarındaki artış, personel giderleri ve katma değer vergisindeki artış, değişik fon ve harçların ihdası, peşin vergi alınması gibi vergi politikalarındaki istikrarsızlık, KOBİ'lerin gelir ve gider dengelerini bozmakla birlikte büyüyüp gelişme şanslarını da azaltmaktadır.¹³⁶

İKİNCİ BÖLÜM

2. KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARI VE ALTERNATİF FİNANSMAN YÖNTEMLERİ

2.1. KOBİ'lerin Finansman Sorunları

KOBİ'lerin finansmana erişimi KOBİ'lerin İş yaratma, büyüme ve inovasyon gibi potansiyellerini yerine getirebilmeleri açısından hayattır. Birçok ülkede finansmana erişimin sınırlı olması KOBİ'lerin uzun dönem içerisinde büyümelerine engel olmaktadır. KOBİ'ler teminat, sınırlı kredi geçmişi, karmaşık finansal tabloları düzenleyecek uzmanlık bilgisinin yetersiz olması gibi sorunlardan dolayı finansmana erişimde büyük işletmelere göre dezavantajlı durumdadır. Özellikle yeni kurulmuş veya küçük ölçekli olan işletmeler finansmana erişimde kısıtlamalarla karşılaşmaktadır. Ayrıca genç, yenilikçi ve hızlı büyüme potansiyeline sahip işletmeler de yenilik ve genişleme ihtiyaçlarını karşılamada daha uygun olabilecek, geleneksel finansman kaynaklarına alternatif olan finansman kaynaklarına erişimde yine zorluk yaşamaktadır.¹³⁷

Türkiye'deki KOBİ'lerin en önemli sorunlarının başında finansman gelmektedir. Başçı ve Durucan (2017) Türk KOBİ'leriyle ilgili yaptıkları literatür çalışmasında, büyüme, finans ve risk, yönetim, yenilik, destekler, sektörler ve küreselleşme ve uluslararasılaşma kategorilerinde KOBİ'ler incelenmiş ve en fazla makelenin işletmelerin finansman sorunları ile ilgili olduğu tespit edilmiştir.¹³⁸

¹³⁶ Öztürk, Y.K. (1998). Türk ihracat sektöründe KOBİ'lerin finansman sorunları ve çözüm önerileri. *Yüksek Lisans Tezi*. Niğde: Niğde Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

¹³⁷ OECD (2017). *a.g.e.* p.80.

¹³⁸ Başçı, S. and Durucan, A. (2017). A review of small and medium sized enterprises (SMEs) in Turkey. *Yıldız Social Science Review*, 3(1), p.59-79.

Gelişmiş ekonomilerdeki KOBİ'lerin durumları incelendiğinde finansman sorununun gelişmekte olan ülkeler kadar önemli boyutlarda olmadığı görülmektedir. 2019 Mart anketi sonuçlarına göre ABD KOBİ'lerinin en önemli sorunları ve payları; işçilik kalitesi (%21), Vergiler (%15), hükümet düzenlemeleri ve bürokrasi (%15), diğer (%10), düşük satış (%10), büyük işletmeler ile rekabet (%9), sigorta maliyetleri (%9), işgücü maliyeti (%8), enflasyon (%2), finansman ve faiz oranları (%1)'dir.¹³⁹

2018 EU anketi sonuçlarına göre AB KOBİ'lerinin en önemli sorunları ve payları; kalifiye personel veya deneyimli yöneticilerin bulunması (%25), müşteri bulma (%23), yönetmelikler (%13), ürün veya işgücü maliyeti (%12), rekabet (%11), diğer sorunlar (%8), finansmana erişim(%7)'dir.¹⁴⁰

2018 EU anketi sonuçlarına göre Türkiye KOBİ'lerinin en önemli sorunları ve payları; ürün veya işgücü maliyeti (%16), finansmana erişim(%15), müşteri bulma (%15), kalifiye personel veya deneyimli yöneticilerin bulunması (%12), rekabet (%11), yönetmelikler (%8), diğer sorunlar (%22),'dir.¹⁴¹

KOBİ'lerin finansman sorunu ile ilgili dünya çapında gerçekleştirilen çalışmalarda KOBİ'lerin sorunlarının evrensel olduğu, birbiriyle benzerlik gösterdiği görülmektedir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerdeki KOBİ'lerin karşılaştığı en önemli zorluk finansmana erişimdir.

Fowowe (2017) 30 Afrika ülkesinde 10.888 işletme üzerine gerçekleştirdiği çalışmada finansmana sınırlı erişimin işletme büyümesine önemli derecede olumsuz etki bıraktığı görülmüştür. Ayrıca kredi kısıtlaması yaşamayan işletmelerin kredi kısıtı yaşayan işletmelere göre daha hızlı büyüdüğünü tespit etmiştir.¹⁴²

¹³⁹(http-51)<https://www.statista.com/statistics/220371/single-most-important-problem-for-small-businesses-in-the-us/> (Erişim Tarihi: 12.05.2019)

¹⁴⁰ EU (2018). **a.g.e.**p.132.

¹⁴¹ EU (2018). **a.g.e** p.169.

¹⁴² Fowowe, B. (2017). Access to finance and firm performance: Evidence from African countries. *Review of development finance*, 7, p. 6-17.

Wang (2016) Dünya bankasının 119 ülkede gerçekleştirdiği girişim anketi verilerini kullandığı çalışmada KOBİ'lerin büyümelerinin önündeki en büyük engelin finansmana erişim olduğunu tespit etmiştir.¹⁴³

Moreira (2016) Avrupa'daki KOBİ'lerin finansmana erişim olanaklarının artmasının bu işletmelerin büyümesi üzerine etkisinin, kredi değerlendirme ve muhasebe oranları arasındaki ilişkinin incelendiği çalışmanın sonucunda, KOBİ'lerin büyümesinin, büyük ölçüde finansmana erişime bağlı olduğunu tespit etmiştir.¹⁴⁴

Ayyagari vd. (2016) Gelişmekte olan 70 ülkede faaliyet gösteren 50.000 firmanın finansmana erişiminin istihdam artışına etkisini araştırmışlardır. Sonuçta finansmana erişimin büyük işletmelere göre özellikle mikro, küçük ve orta ölçekli işletmeler arasında istihdam artışında daha fazla etkili olduğu tespit edilmiştir.¹⁴⁵

Akbaba (2014) KOBİ'lerin yaşadıkları zorlukları finansmana erişim, bilgi ve yönetim becerisi eksikliği ve inovasyon olarak tespit etmiştir.¹⁴⁶

Rupeika-Apoga (2014) göre finansmana erişim KOBİ'ler için en önemli sorunlardan birisidir. KOBİ'lerin kurulmalarını, varlıklarını sürdürebilmelerini ve büyüyüp gelişmelerini sağlamak için KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarını ve finansal erişilebilirliğin önündeki temel engelleri anlamak büyük önem taşımaktadır.¹⁴⁷

¹⁴³ Wang, Y. (2016). What are the biggest obstacles to growth of SMEs in developing countries? – An empirical evidence from an enterprise survey, *Borsa İstanbul Review* <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2214845016300539?via%3Dihub> (Erişim Tarihi: 12.05.2019)

¹⁴⁴ Moreira, D.F. (2016). The microeconomic impact on growth of SMEs when the Access to finance widens: Evidence from internet & high-tech industry. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 220, p. 278-287.

¹⁴⁵ Ayyagari, M., Juarros, P., Martinez Peria, M. S., and Singh, S. (2016). *Access to finance and job growth: firm-level evidence across developing countries*. The World Bank. <https://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-7604> (Erişim Tarihi:11.05.2019)

¹⁴⁶ Akbaba, H.(2014) Fostering the growth of Turkish Small and Medium-sized Enterprises. <http://arno.uvt.nl/show.cgi?fid=133849> (Erişim Tarihi:11.05.2019)

¹⁴⁷ Rupeika-Apoga, R. (2014). Financing in SMEs: case of the Baltic States. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 150, p. 116-125.

Mittal ve Kumar (2014) çalışmalarında KOBİ'lerin büyümesini engelleyen finansal engelleri değerlendirip ve bu engellerin kaldırılması için önerilerde bulunmuşlardır.¹⁴⁸

Naidu ve Chand (2013) KOBİ'lerin karşı karşıya kaldıkları finansal sorunların, bu işletmelerin büyümeleri ve hayatta kalabilmeleri açısından büyük bir engel teşkil ettiği sonucuna ulaşmışlardır.¹⁴⁹

Kouadio (2012) KOBİ'lerin finansmana erişimde karşılaştıkları en önemli zorlukları teminat ve güvenlik eksikliği, borçlanma faizinin yüksek maliyeti ve finansal kurumların geri bildirimlerde geç kalması olarak tespit etmiştir.¹⁵⁰

Nurrachmi, Samad ve Foughali (2012) çalışmalarında KOBİ'lerin yaşadıkları sorunları finansman ve pazarlama eksikliği ve yenilikçi faaliyetlerin yetersizliği olarak tespit etmiştir.¹⁵¹

Vo vd. (2011) göre KOBİ'lerin finansmana erişimdeki zorlukları teminat eksikliği, yeni kurulmuş bir işletme olma, işletme yönetimi ile ilgili deneyimsizliktir. Ayrıca finansal kuruluşların teminat imkanı olan ve nitelikli kredi profiline sahip işletmeleri daha güvenilir buldukları ifade edilmiştir.¹⁵²

Beck, Demirgüç- Kunt ve Maksimovic (2008) 48 ülkeyi kapsayan çalışmalarında finansal ve etkilerinin araştırıldığı çalışmalarının sonucunda finansal ve kurumsal

¹⁴⁸ Mittal, S.K. and Kumar, R. (2014). Contribution of micro, small and medium enterprises in India's growth and financial obstacles. 5(7). p.42-50
https://www.academia.edu/9844822/CONTRIBUTION_OF_MICRO_SMALL_AND_MEDIUM_ENTERPRISES_IN_INDIA_S_GROWTH_AND_FINANCIAL_OBSTACLES (Erişim Tarihi:11.05.2019)

¹⁴⁹ Naidu, S. And Chand, A. (2013). Financial problems faced by micro, small and medium enterprises in the small island states: a case study of the manufacturing sector of the Fiji Islands. *International Journal of Business Excellence*,6(1), p. 1-21.

¹⁵⁰ Kouadio, G.N.M-L. (2012). Difficulties experienced by small businesses in accessing finance. http://vital.seals.ac.za:8080/vital/access/manager/Repository/vital:9015/SOURCEPDF?site_name=GlobalView (Erişim Tarihi:11.05.2019)

¹⁵¹ Nurrachmi, R. N., Abd Samad, K., and Foughali, I. (2012). The development of SMEs in Turkey. https://mpira.ub.uni-muenchen.de/46817/1/MPRA_paper_46817.pdf (Erişim tarihi: 11.05.2019)

¹⁵² Vo, T. T., T.C. Tran, V. D. Bui and D. C. Trinh (2011), 'Small and Medium Enterprises Access to Finance in Vietnam', in Harvie, C., S. Oum, and D. Narjoko (eds.), *Small and Medium Enterprises (SMEs) Access to Finance in Selected East Asian Economies*. ERIA Research Project Report 2010-14, Jakarta: ERIA. p.151-192.

açından gelişmemiş ülkelerin daha az dış finansman kullandığı ve özellikle banka finansmanı kullandıkları belirtilmiştir.¹⁵³

Beck ve Demirgüç-Kunt (2006) KOBİ'lerin büyümeleri için finansmana erişimdeki sınırlamaların hafifletilmesi ve dış finansmana erişimin sağlanmasıyla gerçekleşeceğini savunmuşlardır.¹⁵⁴

Bu bölümde Türkiye'deki KOBİ'lerin finansman sorunu yaşama nedenleri; Öz sermaye/ işletme sermayesi yetersizliğinden kaynaklanan sorunlar, Kredi ile finansman sorunu, sermaye piyasasından fon elde etmede yaşanan sorunlar, finansal yönetimde yetersizlik sorunu, alternatif finansman kaynaklarının yeterince kullanılmaması başlıkları altında incelenecektir.

2.1.1.Öz sermaye/ işletme sermayesi yetersizliğinden kaynaklanan sorunlar

Ülkemizde KOBİ'ler finansman ihtiyaçlarını genellikle öz kaynaklarından karşılamakta ve dış kaynaklardan yeterince yararlanamamaktadır. Özellikle konjonktürel dalgalanmaların yaşandığı dönemlerde KOBİ'lerin kaynakları önemli derecede azalmaktadır. Tahsilatlarda yaşanan güçlükler sonucu işletmeler nakit sıkıntısı yaşamakta ve öz sermaye giderek erimektedir.¹⁵⁵

KOBİ'lerin öz sermayelerinin yetersiz kaldığı ve dış finansman kaynağına ihtiyaç duyulduğunun göstergeleri; Net işletme sermayesinin sıfıra yakın, sıfır veya negatif olması, borçların vadesinde ödenmesi konusunda güçlükler yaşanması, üretimi karşılayacak stok bulunmaması, piyasa fiyatlarının oldukça altında olan mal satışlarıdır. Bütün bu nedenlerden dolayı işletmeler bir süre sonra faaliyetlerini sürdürmekte zorluk yaşamakta ve kaynak ihtiyacı duymaktadırlar. Faaliyetlerini sürdürebilmeleri için gerekli olan işletme sermayesinin yetersizliği faaliyetlerini yürütmede aksaklıklara neden olmaktadır.¹⁵⁶

¹⁵³ Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., and Maksimovic, V. (2008). Financing patterns around the world: Are small firms different?. *Journal of Financial Economics*, 89(3), p. 467-487.

¹⁵⁴ Beck, T and Demirgüç-Kunt, A (2006). Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint. *Journal of Banking & Finance*, 30 (11), p. 2931-2943.

¹⁵⁵ (<http://52https://www.halkbankkobi.com.tr/NewsDetail/KOBI-lerin-Sorunlari/8136>) (Erişim Tarihi: 12.03.2019)

¹⁵⁶ Bilici, N. ve Kolçak, M. (2013). KOBİ'lere sağlanan finansal desteklerin üretim ve istihdama katkıları: *Erzurum alt bölgesinde (Erzurum-Erzincan-Bayburt) bir uygulama*. Erzurum: Erzurum SMMM Odası. s.32.

2.1.2.Sermaye piyasasından fon elde etmede yaşanan sorunlar

Sermaye piyasaları işletmelere fon girişi sağlayarak, riskli projeleri finanse etme, işletmeler üzerinde denetim işlevini gerçekleştirme, işletmeleri piyasaya tanıtarak reel sektörün gelişmesini destekleyebilmektedir.¹⁵⁷

Kredi temin etmede güçlüklerle karşılaşan ve sınırlı öz kaynağa sahip olan KOBİ'ler için sermaye piyasasından fon elde etmede önemli bir alternatif finansman kaynağı olarak karşımıza çıkmaktadır.¹⁵⁸ KOBİ'ler, hisse senedi, tahvil, hisse senedi ile değiştirilebilir tahvil, kara iştirakli tahvil, katılma intifa senetleri, kar ve zarar ortaklığı belgesi, hisse senedi ile değiştirilebilir kar ve zarar ortaklığı belgesi, finansman bonusu aracılığıyla sermaye piyasasından fon sağlayabilirler.¹⁵⁹ Ancak bu olanaklara rağmen KOBİ'ler sermaye piyasası olanaklarından yeterince yararlanamamaktadır. Bunun nedenlerini şu şekilde sıralayabiliriz;

- ✓ KOBİ'lerin genellikle şahıs veya aile şirketleri oluşu ve yönetim hakimiyetini kaybetme endişesi,
- ✓ Halka açılmanın maliyeti,
- ✓ Şirketlerin küçük ölçekli oluşu,
- ✓ KOBİ'lerin organizasyon yapıları ve muhasebe sistemleri,
- ✓ KOBİ'lerin kayıt dışı kalmayı tercih etmeleri.¹⁶⁰

2.1.3.Kredi ile finansman sorunu

Kredilerle ilgili karşılaşılan en önemli sorun faizlerin yüksek oluşudur. Ülkemizde kredi faiz oranları gelişmiş ülkelere nazaran oldukça yüksektir. Enflasyonun etkisiyle faiz oranlarının sürekli yükselmesi sanayi alanında faaliyet gösteren ve özellikle büyüme ve modernleşme çabası gösteren KOBİ'leri kredi sorunuyla karşı karşıya

¹⁵⁷ Aras, G. ve Müslümov, A. (2002). Küreselleşme sürecinde Türkiye ekonomisindeki KOBİ'lerin yeri: Finansman, ekonomik sorunları ve çözüm önerileri. *21. Yüzyılda KOBİ'ler: Sorunlar, fırsatlar ve çözüm önerileri sempozyumu, 3-4 Ocak 2002*. S.11.

¹⁵⁸ Kutlu, A. ve Demirci, N. (2007). KOBİ'lerin finansal sorunları ve çözüm önerileri. *4. KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi, İstanbul Kültür Üniversitesi, 7-8 Aralık 2007*, s. 192.

¹⁵⁹ Alptekin, E. (2007). KOBİ'ler Alternatif finansman kaynaklarının farkında mı? *Ar-Ge Bülten, Haziran-Ekonomi*. s.5.

¹⁶⁰ Kutlu, ve Demirci, (2007).**a.g.e.**, s. 192.

bırakmaktadır.¹⁶¹ 2018 EU anketi sonuçlarına göre Türkiye'deki KOBİ'lerin kredi finansmanına erişimde yaşadıkları zorluklar, % 61 oranla yüksek faiz oranları ve yüksek maliyet ve %6 oranıyla yetersiz teminat veya garantidir.¹⁶² Kredi temin etmede karşılaşılan bir başka zorluk ise KOBİ sahiplerinin finansman konusu hakkında bilgi eksikliği, kredi almak için gerekli fizibilite etüdü, finansal plan, maliyet gibi işlemleri yapamamaları ve bunları yapabilecek uzman personeli de yetersiz bütçelerinden ötürü istihdam edememeleridir.¹⁶³

KOBİ'lerin banka kredileri ile finansmanı ile ilgili gerçekleştirilen çalışmalara göre, İslatince (2018) KOBİ'lerin banka kredilerine erişimi ile ilgili yaşanan sorunlardan ilkinin bankaların KOBİ'ler için düzenlediği kredilerden işletmelerin yeterince bilgi sahibi olmaması, bir diğer sorunu ise işletmelerin analize uygun olmayan finansal tablolarından dolayı kredi finansmanına başvurmaları halinde teminat ve ipotek koşullarıyla karşı karşıya kalmaları olarak tespit etmiştir.¹⁶⁴

Yıldırım, Ünal ve Gedikli (2015) göre KOBİ'lere kredi temin etmede teminat desteği sağlayan KGF'nin etkin kullanımının ülkenin mevcut sermaye stoğunu artırmaya katkıda bulunacağını belirtmişlerdir.¹⁶⁵

Kira ve He (2012) işletmenin yeri, sektörü, büyüklüğü gibi işletme özelliklerinin borç finansmanında etkili olduğunu tespit etmişlerdir. Cazip işletme niteliklerini korumanın borç finansmanına erişimi kolaylaştıracağı öngörüsünde bulunmaktadır.¹⁶⁶

Olutunla ve Obamuyi (2008) çalışmalarında KOBİ'lerin karlılığı ile banka kredilerinin birbiriyle ilişkili olduğu, karlılık ile işletme büyüklüğü arasında da anlamlı ilişki bulunduğu tespit edilmiştir. Ayrıca KOBİ'lerin karlılığı için , KOBİ'lerin krediye

¹⁶¹ (http://www.akademiktisat.net/calisma/isletmeler/kobi_finans.htm) (Erişim Tarihi:13.05.2019)

¹⁶² EU (2018). **a.g.e.** p.166.

¹⁶³ Yörük, N. (2001). KOBİ'lerin kredi yoluyla finansmanında karşılaştıkları sorunlar ve Tokat ilinde bir uygulama. *SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, p.187-204.

¹⁶⁴ İslatince, N. (2018). KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarına kaynak sağlamada banka kredileri farkındalık düzeyleri ve kredi başvurularında karşı karşıya kaldıkları sorunlarına yönelik bir araştırma. *Social Mentality and Researcher Thinkers Journal*. 4(12). P.648-663.

¹⁶⁵ Yıldırım, D.C., Unal, O.T. and Gedikli, A. (2015). Financial problems of small and medium- sized enterprises in Turkey. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*.5(1). P.27-37.

¹⁶⁶ Kira, A.R. and He, Z. (2012). The impact of firm characteristics in Access of financing by small and medium- sized enterprises in Tanzania. *International Journal of Business and management*. 7(24), p. 108-119.

erişimde karşılaştıkları engellerin hafifletilmesi ve daha fazla krediye erişim imkanı sunan politikalar oluşturulmasını önermişlerdir.¹⁶⁷

Ackert, Huang, ve Ramírez (2007) Özel işletmelere kullandırılan kredilerin yapısı ve maliyetini incelemişlerdir. Sonuç olarak özel bir işletmeye tahsis edilecek kredinin yapısının bir kamu işletmesinden büyük ölçüde farklı olduğu tespit edilmiştir. Burada özel işletmelerin opak ve riskli görünümü kredi maliyetinin yüksek olmasında önemli etken olduğu belirtilmiştir.¹⁶⁸

Federal Reserve Bank'ın 2016 yılında 50 devleti kapsayan 'KOBİ kredi anketi' sonucuna göre işletmelerin %61'inin finansal zorluklarla karşı karşıya kalmaktadır. İşletmelerin finansmana ihtiyaç duydukları alanlar ise kredi kullanılabilirliği veya genişleme yatırımları için finansmana erişim, işletme giderleri, işletme borçlarının ödenmesi, alınan siparişler için gerekli olan stok veya malzeme alımı yapamamak şeklindedir.¹⁶⁹

2.1.4. Finansal yönetimde yetersizlik sorunu

KOBİ'lerin çoğunda ayrı bir finansman bölümünün bulunmayışı, KOBİ yönetici veya sahiplerinin finansman konusunda yeterli düzeyde bilgiye sahip olmaması ve finans alanında uzman kişileri çalıştırmamaları bu işletmelerin yaşadıkları sorunları derinleştirmektedir.¹⁷⁰ Bunun sonucunda finansal alternatifler ve kredi şartları değerlendirilememekte, alacaklar, stoklar, gelir ve giderlerle ilgili hesaplamalar düzensiz ve plansız bir şekilde yapılmaktadır. Finansman bilgisi yetersizliği ve modern finansman tekniklerinin takip edilmemesi KOBİ'lerin önemli mikro sorunları arasında yer almaktadır.¹⁷¹

¹⁶⁷ Olutunla, G. T., and Obamuyi, T. M. (2008). "An Empirical Analysis of Factors Associated with the Profitability of Small and Medium Enterprises in Nigeria", *African Journal of Business Management*, Vol.2 (x), p. 195-200.

¹⁶⁸ Ackert, L. F., Huang, R., and Ramírez, G. G. (2007). Information opacity, credit risk, and the design of loan contracts for private firms. *Financial Markets, Institutions & Instruments*, 16(5), p. 221-242.

¹⁶⁹ Federal Reserve Bank (2017). Small Business Credit Survey <https://www.newyorkfed.org/medialibrary/media/smallbusiness/2016/SBCS-Report-EmployerFirms-2016.pdf> (Erişim Tarihi:13.05.2019)

¹⁷⁰ Kutlu, ve Demirci, (2007).**a.g.e.s.** 192.

¹⁷¹ Bilici, N. ve Kolçak, M. (2013). **a.g.e.s.**39.

Konuya farklı açıdan bakan bazı yazarlar, finansman sorununu, sorunun kaynağı olarak değil sonucu olarak görmekte ve asıl sorunun KOBİ'lerin pazarlama alanındaki yetersizliğinin yanı sıra, yenilik, teknoloji, enformasyon ve eğitimdeki yetersizliklerinden kaynaklandığını savunmaktadır.¹⁷²

2.1.5. Alternatif finansman kaynaklarının yeterince kullanılmaması

EU 2018 anketi sonuçlarına göre Türkiye'deki KOBİ'lerin factoring, leasing gibi alternatif finansman kaynaklarını yeterince kullanmadığı ve teşviklerden düşük oranlarda faydalandığı görülmektedir. Finansman aracı olarak en fazla banka kredileri tercih edilmektedir. Anket verilerine göre Türk KOBİ'lerinin finansman araçlarını kullanım oranları; banka kredisi %35, bank kredi limiti %32, diğer borçlar (aile veya arkadaşlardan alınan, ilgili işletme veya hissedarlardan alınan borç) %29, Kiralama veya kiralama-satın alma %13, Yardımlar veya sübvans edilmiş banka kredisi %13, Ticari kredi %12, Birikmiş kar kullanımı veya varlıkların satışı %7, Faktoring %8'dir.¹⁷³ Gelişmiş ekonomilere bakıldığında EU 2018 anketine göre AB KOBİ'lerinin en yaygın kullandıkları finansman aracı %52'lik oranla "Kredi Limitleri"dir. Diğer finansman kaynakları ve kullanım oranları ise leasing %47, banka kredileri %47, ticari krediler %33, bağışlar %32, iç kaynaklar %26, diğer borçlar %20 ve öz sermaye %12'dir.¹⁷⁴

2.2. KOBİ'lerin Alternatif Finansman Yöntemleri

2.2.1. Leasing (finansal kiralama)

Leasing (Finansal Kiralama) gelişmiş ülkelerde yaygın olarak kullanılan alternatif bir finansman yöntemidir. Leasing'in birçok tanımı bulunmaktadır. Genel olarak kiracı tarafından seçilen bir yatırım malının mülkiyetinin leasing şirketinde kalması ve belirlenen kira karşılığında kullanım hakkının kiracıya verilmesi şeklinde olan finansman yöntemidir.¹⁷⁵

¹⁷²Erkumay, M.A. (2000). *KOBİ'lerin sermaye piyasası olanaklarından faydalandırılması*. Ankara:Sermaye Piyasası Kurulu, Ortaklıklar Finansmanı Dairesi, s. 11.

¹⁷³ EU (2018). *a.g.e.* P.148-152.

¹⁷⁴EU (2018). SME Access to finance conditions 2018 SAFE results-EU. <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/32765> (Erişim Tarihi:13.05.2019)

¹⁷⁵ Alptekin (2007).*a.g.e.*.s.8.

Avrupa Leasing Birliği, finansal kiralamayı, “belirli bir süre için kiralayan ve kiracı arasında düzenlenen, üreticiden kiracı tarafından seçilip kiralayan tarafından satın alınan taşınır veya taşınmazın mülkiyetini kiralayanda, kullanımını ise kiracı da bırakan bir anlaşma” şeklinde tanımlamaktadır.¹⁷⁶

KOBİ’lerin faydalanabileceği finansman tekniği olarak Leasing ülkemizde 1985 yılından itibaren uygulanmaya başlanmıştır. 1986 yılında ise Leasing uygulamasında yasal esaslar oluşturulmasıyla birlikte özellikle bankalar kendi bünyelerinde Leasing konusunda faaliyet gösteren şirketler oluşturmuşlardır.¹⁷⁷

Leasing’de genel olarak hukuki işlem yapmaya yetkili her türlü kişi ve kuruluş kiracı olabilmektedir. Bu bağlamda her türlü şahıs firmaları, ortaklıklar ve serbest meslek mensupları kiracı olabilmektedirler. Finansal Kiralama Kanunu’na göre her türlü taşınır veya taşınmaz mal leasing kapsamına girebilmektedir. Bilgisayar yazılımı, patent hakkı, fikri ve sınai haklar gibi maddi olmayan varlıklar ise leasing kapsamına girmemektedir. Leasing’e konu mallar ise Tıbbi cihazlar, bilgisayarlar ve bilgi işlem üniteleri, santraller ve haberleşme cihazları, enerji tesisleri, kara nakil vasıtaları, hava taşıma araları, kuru yük gemileri, tanker ve diğer deniz taşıtları, inşaat makinaları, vinçler, iş makinaları, matbaa makinaları, her türlü tezgah ve üretim makinaları, tekstil makinaları, komple fabrikalar, komple hastane, otel ve büro donanımlarıdır.¹⁷⁸

Leasing kullanımının kiracı, kiraya veren ve ülke ekonomisi açısından birçok yararı bulunmaktadır. Leasing’in kiracıya sağladığı avantajları şu şekilde sıralayabiliriz:

- ✓ Formalite işlemlerinin az olması,
- ✓ Sözleşme yapılırken kiralayanın ödeme gücü dikkate alınarak esnek ödeme koşulları sağlanması,
- ✓ Yeni teknolojiye uyum kolaylığı,
- ✓ Riskin düşük olması,
- ✓ Leasing işlemi kiracının borç/öz kaynak oranında herhangi bir değişiklik yaratmayacağı için kredi olanakları kısıtlanmamaktadır,

¹⁷⁶ Akgüç, Ö. (2013). *Finansal Yönetim* (9. Baskı). İstanbul: Avcıol Basım Yayın. S. 617.

¹⁷⁷ Küçük, O. (2017). *Girişimcilik ve küçük işletme yönetimi*. Ankara: Seçkin yayıncılık. S.290.

¹⁷⁸ Alptekin, (2007). **a.g.e.s.9.**

- ✓ Likit kaynakların karlı yatırımlarda kullanılması,
- ✓ Borçlanmanın getirdiği sınırlamadan kaçınma,
- ✓ Kiranın vergi avantajı, düşük maliyet, teşvikten yararlanma ve orta vadeli finansman sağlama.¹⁷⁹

Leasing'in kiralayan açısından avantajları;

- ✓ Finansal kiralamanın kiraya veren açısından bakıldığında karlılık oranı satış seçeneğine göre daha yüksektir. Sözleşme bitiminde kiracının malı satın almaması durumunda sözleşme konusu malı kiralayan devralarak tekrar değerlendirme imkânına sahiptir.
- ✓ Kiralanan malın mülkiyetinin kiralayanda kalması sonucu risk oranı düşmektedir. Kiracı işletmenin ödeme gücünü çekmesi veya iflas etmesi durumunda kiralayan işletme sözleşmeyi feshedip malın zilyetliğini geri alma hakkına sahiptir.
- ✓ Yatırım teşvik belgesi kapsamındaki yatırımların tamamının veya bir kısmının finansal kiralama ile gerçekleştirilmesi durumunda kiralayan taraf, kiracının faydalanabileceği teşviklerden Hazine Müsteşarlığınca belirlenecek esaslar çerçevesinde yararlanabilecektir.¹⁸⁰

Leasing'in ülke ekonomisi açısından avantajları ise,

- ✓ Finansman maliyetlerinin düşmesini ve yatırımlarda artış sağlar,
- ✓ İşsizliğin azalmasını sağlar,
- ✓ Finansman kaynaklarının etkin ve esnek biçimde kullanılmasını sağlar,
- ✓ Yabancı sermayeden yararlanma olanağı sunar,
- ✓ Yeni teknolojilerin ithalini sağlar,
- ✓ Rekabetin gelişmesine katkıda bulunur.

Leasing' in birçok avantajı olmasının yanı sıra kiracı ve kiraya veren açısından bazı dezavantajları da bulunmaktadır. Bunlar;

- ✓ Kiracının hurda değerinden yararlanma olanağının olmaması,
- ✓ Kiracının yatırım malını kullanım özgürlüğünün kısıtlı olması,

¹⁷⁹ Usta, Ö. (2008). *İşletme finansı ve finansal yönetim*. (3.Baskı). Ankara: Detay yayıncılık, s. 211.

¹⁸⁰ Toroslu, M.V. (2000). *Çağdaş finansal teknikler*. İstanbul: Beta basım yayın. S. 99.

- ✓ Duran varlıklarının büyük bir bölümünün kiralama yoluyla sağlanması durumunda işletme riski artmakta ve kredi değerliliğinin düşmesine neden olmaktadır,
- ✓ Kira bedellerinin döviz türünden olması durumunda kur riski yaratması,
- ✓ Sözleşme süresinin sıkıntılara yol açması.¹⁸¹

2.2.2.Factoring

Factoring, ülkemizde 1988 yılında İktisat Bankası Grubu'nda başlatılmıştır.¹⁸² Temel olarak işletmelerin faaliyetlerinden doğan alacak haklarını factoring şirketlerine satmak suretiyle kısa vadeli finansman sağlamaları yöntemidir.

Factoring, “Vadeli satış yapan firmaların her türlü mal ve hizmet satışından doğan alacak haklarını “factor” adı verilen finansal kuruluşlara satmak suretiyle kısa vadeli kaynak sağladıkları bir finansman tekniğidir.” şeklinde tanımlanmaktadır.¹⁸³

Factoring işleminde faktor, satıcı ve borçlu(Alıcı) olmak üzere üç taraf bulunmaktadır. Faktor, belirli bir ücret karşılığında alacakların devrini ve tahsilini üstlenen işletmedir. Satıcı, bir mal veya hizmet satışı sonunda alacak hakkı doğan işletmedir. Borçlu (alıcı) ise bir mal veya hizmetin alımı sonucunda ödeme yükümlülüğü bulunan işletmedir.¹⁸⁴

Factoring yönteminin işletmelere sağladığı avantajları şu şekilde sıralayabiliriz;

- ✓ Alacakların tahsil edilmeme riski ortadan kalkar,
- ✓ Factor'den aldığı ön ödeme ile işletme, hammaddeyi peşin ödeyerek alıp önemli indirimler sağlayabilir dolayısıyla üretim maliyetlerini düşürebilir ve işletmenin kar olanağı artar,
- ✓ Alacaklar, stoklar, ticari borçlar azalır ve işletme sermayesinin artışı sağlanır,
- ✓ İhracatta Factor'un döviz olarak verdiği ön ödeme ile kambiyo dosyası hemen kapatılabilir.

¹⁸¹Usta, (2008). **a.g.e.** , s. 217-218.

¹⁸²Gündoğdu, A. (2017).*Finansal yönetim: Temel teoriler ve açıklamalı örnekler*. Ankara: Seçkin Yayıncılık. s. 347.

¹⁸³Küçük, (2017). **a.g.e.** s.292.

¹⁸⁴ Usta, (2008). **a.g.e.**, s. 223.

- ✓ Yurt dışındaki alıcılar akreditif açmak zorunda kalmaz ve ödemeyi kendi ülkesindeki muhabir Factor'e yaparak zamandan ve paradan tasarruf sağlamış olur.
- ✓ Açık hesap satışlar kolay ve güvenli hale gelir.¹⁸⁵
- ✓

Factoring yönteminin bazı dezavantajları da bulunmaktadır. Bunlar; İşletmelerin, Factoring şirketine yapmış olduğu hizmet karşılığında ödeme yapmak zorunda olmaları onlara ek maliyet getirmektedir. Alacak takibinin kolay olduğu sektörlerde factoring işlemlerinin tercih edilmesi durumunda ise ağır maliyetlere neden olabilmektedir. Ayrıca alacak satışının mümkün olmadığı iş kolları da olabilmektedir. İşletmelerin alacak haklarını satması, bu işletmelerin piyasa içerisinde finansman sıkıntısı yaşadığı düşüncesine sebep olup işletmelerin prestij kaybına uğramasına neden olabilir. Bunun sonucunda işletmenin kredibilitesi ve kredili mal satışlarını olumsuz etkileyebilir. Kur dalgalanmalarının aşırı olduğu dönemlerde yaşanan belirsizlik ortamı sonucunda işletmeler factoring işlemini tercih etmeyebilmektedir.¹⁸⁶

2.2.3.Forfaiting

Forfaiting finansman yöntemi ilk olarak 1950 yılların sonunda uygulanmaya başlanmıştır. Forfaiting, “genellikle mal ve hizmet dışsatımından doğan ve belli bir ödeme planına bağlı olarak tahsil edilebilecek alacakların, daha önce bu hakkı ellerinde bulunduranlara (cirantaları) rücu (başvurma- geri dönme) hakkı olmaksızın (without recourse), bir banka ya da bu konuda uzmanlaşmış bir finans kurumu (forfaiter) tarafından satın alınmasıdır.” olarak tanımlanmaktadır.¹⁸⁷

Alternatif bir finansman yöntemi olarak Forfaiting; “genellikle orta ve uzun vadeli ihracat işlemlerinden doğan ve bir banka tarafından güvenceye alınmış vadeli alacak haklarının, ihracatçıya rücu edilmeksizin iskonto edilerek satılması işlemidir” olarak da tanımlanabilmektedir. Forfaiting işlemlerinde dört taraf bulunmaktadır. Bunlar;

- ✓ Kredili mal satışı yapan ihracatçı (forfaitist/satıcı)

¹⁸⁵ TMMOB (1999). *KOBİ el kitabı*. İstanbul: TMMOB Makine Mühendisleri Odası, yayın no:211. S. 249.

¹⁸⁶ Gündoğdu, (2017),.a.g.e., s. 351.

¹⁸⁷ Akgüç, (2013).a.g.k., s.635.

- ✓ Kredili mal alan ithalatçı (alıcı)
- ✓ Kredili satışı finanse eden banka veya kuruluş (Forfaiter)
- ✓ Kredili satışa garanti sunan banka veya kuruluş (Aval/Garantör Banka).¹⁸⁸

Forfaiting işlemi her türlü senetli ve senetsiz alacaklar için uygulanabilmektedir. Ancak uygulamada uluslararası ticarete kullanılan bono ve poliçe ile temsil edilen alacalar tercih edilmektedir. Genellikle yatırım malları için kullanılan forfaiting tekniğine günümüzde tüketim malları, servis ve kira kontratlarında da uygulanmaktadır. Forfaiting yönteminin işleme taraf olanlara birçok avantaj sağlamaktadır. Forfaitist tarafından sağlanan avantajları şu şekilde sıralayabiliriz;

- ✓ Forfaitist işletme vadeli alacaklarını anında nakde dönüştürebilmekte ve böylece likiditesi artmaktadır.
- ✓ Forfaiting işlemlerinde iskonto faiz oranının sabit olması nedeniyle forfaitist işletme faiz oranı riskinden kurtulmaktadır.
- ✓ Forfaiting işleminde kredili mal satışından doğan alacağın tahsil edilememe riskini forfaiter üstlenmektedir.
- ✓ Forfaiting işlemi diğer finansman yöntemlerinden farklı olarak gizlilik içinde yapılmaktadır. Ayrıca forfaiting işlemi hızlı bir şekilde gerçekleşmektedir.
- ✓ Forfaiting işleminde, Forfaitist işletme politik risk, transfer riski, döviz kuru riski, ticari risk, faiz oranı riski gibi risklerden korunmaktadır.¹⁸⁹

2.2.4.Barter

Barter, kelime olarak Türkçe karşılığı “Takas” veya “değiş-tokuş” olarak da kullanılabilir. Barter, temel olarak para kullanmadan karşılıklı mal alışverişini esasına dayanan bir sistemdir. Gelişmiş ülkelerde yaygın olarak kullanılan Barter sistemi ülkemizde 1990’lı yıllarda kullanılmaya başlanmıştır. Türkiye’de Barter sistemine ilişkin bir düzenleme henüz bulunmamaktadır.

Barter, “Bir işletmenin satın aldığı mal veya hizmetin bedelini, yine kendi ürettiği mal veya hizmetle ödemesini sağlayan bir sistemin adı; bir işletmenin ihtiyaçlarını faizsiz dolar kredisi kullanarak karşılayabileceği bir finansman tekniği; bir işletmenin

¹⁸⁸ Usta, (2008). **a.g.k.**, s.229.

¹⁸⁹ Toroslu, (2000).**a.g.k.**,s.60.

hem ihtiyaçlarını satın alabileceği finansman sistemi hem de ürettiği mal veya hizmeti satabileceği bir ticaret sistemi” olarak tanımlanabilir.¹⁹⁰

Barter sistemi, birden fazla üye işletmenin birleşiminden oluşan bir pazar niteliğindedir. Pazar, üye işletmelerin karşılıklı arz ve talepleriyle işlemektedir. Barter pazarına üye olan bir işletme satın aldığı mal veya hizmet bedelini kendi ürettiği veya sunduğu hizmeti Barter pazarına üye başka bir işletmeye satarak ödemiş olur. Barter sistemi genellikle KOBİ'lere yönelik bir sistemdir. Büyük ölçekli işletmelerin de faydalanabileceği bir sistem olan Barter, bu işletmelerin imkan ve olanaklarına göre düşük düzeylerde kalmaktadır.¹⁹¹

Almanya, İsviçre ve ABD Barter sisteminin en yaygın kullanıldığı ülkelerdir. Ülkeler arasındaki ticarete de yaygın olarak kullanılan Barter sistemine; Çin'in, Afrika'nın bazı ülkelerinden maden alıp, buna karşılık olarak altyapı yatırımı gerçekleştirmesi, Suudi Arabistan'ın, Asya ülkelerine petrol verip, karşılığında gıda alması, Dubai'nin mimari projelerini sürdürmek amacıyla ham madde karşılığında gayrimenkul önermesi şeklindeki uygulamalar örnek olarak verilebilir.¹⁹²

Barter sistemine konu olan mallar genellikle inşaat, gıda, tekstil ve tarım alanlarında yer almaktadır. Barter sisteminde en fazla tarım malları tercih edilmektedir. Bunun nedeni ise tarım mallarında arzın devamlılığı ve stok fazlası ürünlerin dağıtımına olanak sağlaması gösterilmektedir. Ayrıca otomotiv sanayi ürünleri, petrol, kimyasal maddeler de Barter'e konu olmaktadır. Barter sisteminin işletmelere sağladığı birçok avantaj bulunmaktadır. Bunlar;

- ✓ İşletmelerin yeni müşteriler kazanması ve karda artış sağlama,
- ✓ Faizsiz mal veya hizmet kredisi imkanı,
- ✓ Fazla stokların satışına olanak sağlaması,
- ✓ Pazarlama faaliyetlerinde rekabet gücü kazanma
- ✓ Tahsilat riskinin ortadan tamamen kalkması

¹⁹⁰ Atabey, N. ve Yılmaz, B. (2001). Geleceğin Finansman tekniği: Barter ve Muhasebeleştirilmesi. *SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 1(1-2), s.58.

¹⁹¹ Güler, E. ve Yılmaz, B. (2009). Ekonomik kriz, KOBİ'lere yansımaları ve bir çıkış yolu olarak Barter. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, s.94.

¹⁹² Alptekin, E. (2014). Barter sistemi, ticari hayatımızın içinde alternatif bir finansal araç olarak değerlendirilebilir. *AR-GE Bülten, 2014 Ocak-Ekonomi*. s.4.

- ✓ Güvenli ve kolay ihracat sağlama olarak sıralanabilir.¹⁹³

Barter sisteminin sağladığı avantajların yanı sıra bazı dezavantajları da bulunmaktadır.

Bunlar;

- ✓ Sisteme sunulacak malların stokta kalmış düşük kaliteli veya demode olması,
- ✓ Mal teslimatının zamanında yapılamaması,
- ✓ Barter sistemi işleticisinin mal alımında ve mal satımında komisyon ücreti alması,
- ✓ Malların, fiyat, kalite ve teslimat süresi gibi şartların tümünden barter yapan işletmelerin sorumlu olmasıdır.¹⁹⁴

2.2.5.Risk sermayesi (Venture Capital)

Teknoloji yoğun sanayileşme stratejisinin benimseyen ilk olarak ABD, İngiltere, Fransa, Japonya, Hollanda ve Almanya gibi ülkelerde risk sermayesi, özellikle II. Dünya Savaşı'ndan sonra ortaya çıkmıştır. Risk sermayesi; genellikle dinamik, yaratıcı, ancak finansal gücü yetersiz olan girişimcilerin yatırım fikirlerini gerçekleştirmeye imkan veren bir yatırım finansmanı aracı olarak tanımlanabilir. Yüksek risk taşıyan bir yatırım türü olmasından dolayı gelecekte ortalamanın üzerinde getiri elde edilmesi beklenir.¹⁹⁵

ABD'de risk sermayesi yatırımları ile kurulmuş şirketlere örnek olarak Macintosh bilgisayarlarının üreticisi Apple computer Inc ve Digital Equipment Corporation şirketleridir. Japonya'da 1974'de Risk Girişim Merkezi kurulmuştur. ABD'de risk sermayesi yatırımları genellikle başlangıç sermayesinin sağlanmasında yoğunlaşmakta iken Japonya'da gelişme aşamasındaki şirketlere ağırlık verilmiştir. Avrupa'da risk sermayesi yatırımlarının en gelişmiş olduğu ülke İngiltere'dir. İngiltere'de risk sermayesinin kaynağı bankalar, Holdingler ve bölgesel kuruluşlar tarafından sağlanmaktadır. Bankalar gelişme potansiyeline sahip KOBİ'lerin hisse senetlerini satın alarak bu işletmelere ortak olmakta ve gerekli sermaye desteğini sağlamaktadır.

¹⁹³ Atabey ve Yılmaz, (2001).**a.g.e.** s.62-63.

¹⁹⁴ Alptekin, (2014). **a.g.e.** s. 5.

¹⁹⁵ Usta, (2008).**a.g.e.**s.373.

Fransa’da ise risk sermayesi sektöründe bankalar ağırlıklı paya sahipken Almanya’da risk sermayesi kamu sektöründe gelişmiştir.¹⁹⁶

Gelişmiş ülkelerde risk sermayesi, yenilikçi ve hızlı gelişen KOBİ’lerin tüm aşamalarının finansmanında yaygın olarak kullanılan alternatif finansman yöntemi olmasına rağmen ülkemizde hacim ve yaygınlık açısından yetersiz olup işletmeler tarafından yeterince bilinmemektedir. Sermaye Piyasası Kurulu’nun Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına ilişkin seri IV, 15 No’lu Tebliği 20 Mart 2003 tarih ve 25054 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanmıştır. Tebliğe uygun olarak “Anadolu Girişim, Egeli Tarımsal Girişim, Gedik Girişim, Gözde Girişim, İş Girişim, KOBİ Girişim, Rhea Girişim” 7 fon şirketi faaliyet göstermektedir. Ancak Girişim sermayesi yatırım fonlarının desteklenmesine ihtiyaç vardır.¹⁹⁷

Risk sermayesi yatırımları hisse senedi karşılığında yapılmaları nedeniyle sermayedar büyük bir risk altına girmiş olur. Dolayısıyla sermayedar öncelikle yatırım yapacağı işletmeyi/ projeyi iyi bir inceleme ve elemeye tabi tutar. Uzun vadeli bir yatırım türü olan risk sermayesi yatırımlarında, ortalama yatırımın geri ödenme süresi 5-10 yıldır Risk sermayedarı yönetim ile ilgili iki şekilde hareket edebilmektedir ;

- ✓ **Yatırım yapılan şirketin yönetim kurulunda birebir yer almak;** sermayedar ve işletme arasında yakın ve düzenli görüşmelerin yapıldığı yöntemdir. Teknoloji, işletmenin pazarlama stratejisi ve üst yönetim konularında risk sermayedarı aktif katılım sağlar.
- ✓ **Yönetimin dışında kalmak;** Sermayedar reaktif bir katılım sağlar. Ancak işleme ile ilgili bazı kritik kararların alınmasında etkin rol oynar.¹⁹⁸

Risk sermayesi şirketleri, başvuruda bulunan işletmelere yatırımlarının farklı aşamalarında fon sağlayabilmektedirler. Risk sermayesi şirketlerinin finanslama aşamalarını dört gruba ayırabiliriz. Bunlar;

- 1- Proje aşamasında finanslama
- 2- İşletmeye alma aşamasında finanslama

¹⁹⁶ Küçükçolak, A. (1998). *KOBİ’lerin finansman sorununun sermaye piyasası yoluyla çözümü*. İstanbul: Karizma reklam hizmetleri yayıncılık. S. 151-152.

¹⁹⁷ Kalkınma Bakanlığı, (2013). **a.g.e.s.**46.

¹⁹⁸ Uğur, A. (2006). *KOBİ’ler için alternatif finansman yöntemleri*. Ankara: Sinemis Yayınları. s.92.

- 3- Üretim ve Piyasaya giriş aşamasında finanslama
- 4- Piyasada tutunma aşamasında finanslamadır.¹⁹⁹

2.2.6. Angel funding (melek yatırım)

Melek yatırım; “girişim tecrübesine sahip özel yatırımcıların kendi para ve deneyimleriyle genellikle işe yeni başlayan ve ilk evrelerinde olan işletmelere yaptıkları ortaklık içeren bir finansman tekniği” olarak tanımlanmaktadır (Küçük, 2017, s.300). Melek yatırımcı girişim aşamasında işletmelere yatırım yapar ve bunun karşılığında işletmeden belli oranda hisse alır.²⁰⁰

Türk Hukuku’nda Melek yatırımcı; “henüz başlangıç aşamasında olan (Start-up) girişimlerin büyümesi ve gelişmesi için onlara sermaye ve bilgi birikimi desteği sağlayan kişidir. Genellikle başarılı bir iş geçmişine sahip olan üst düzey yöneticilerden veya varlıklı kişilerden oluşmakta olan melek yatırımcılar gelecek vaat ettiğini düşündükleri yenilikçi iş fikirlerine yatırım yaparak onların hayata geçmesini ve gelişmesini sağlamaktadırlar.” şeklinde ifade edilmiştir.²⁰¹

Melek yatırım geçmişi çok eskilere dayanan finanslama yöntemidir. A Graham Bell 1874 yılında Bell telefon şirketini, Henry Ford, Ford fabrikasını ve Golden Gate köprüsünün yapımı Melek fonları ile finanse edilmiştir. Günümüz örneklerine bakacak olursak yahoo.com, amazon.com, Apple computer ve Pete’s brewing company gibi ünlü firmalar yine kuruluş aşamasında Melek fonları ile finanse edilmiştir.²⁰²

Ülkemizde ilk melek yatırım uygulaması, ODTÜ ve ODTÜ Teknokent tarafından geliştirilen METUTECH-BAN, tüm yatırımcıları bu dernek çatısı altında toplamak ve özellikle teknoloji tabanlı girişimciler ile derneğe üye olan melek yatırımcıları bir araya getirmek amaçlanmıştır. Türkiye’nin ilk ticari melek yatırımcı ağı olan “LabX Melek Yatırımcı Ağı”, 2006 yılında labX tarafından kurulmuştur.²⁰³

¹⁹⁹ Toroslu, (2000).**a.g.e.** s.120.

²⁰⁰ Bayar, Y. (2012). Girişimcilik finansmanında risk sermayesi ve melek finansmanı. *Girişimcilik ve kalkınma dergisi*, s.137.

²⁰¹ ([http-54\) <http://www.lbfpartners.com/dosyalar/050324.pdf> \(Erişim Tarihi:21.03.2019\)](http://www.lbfpartners.com/dosyalar/050324.pdf)

²⁰² Küçük, (2017). **a.g.e.** s.300.

²⁰³ Bayar, (2012).**a.g.e.** s.142.

Melek yatırımcılar diğer geleneksel finansman tekniklerine göre %25 ve hatta daha yüksek oranda getiri sağlayacak yatırımlara ve Avrupa Birliği'nde proje başına 25-250.000 Euro, ABD'de ise 10-500.000 dolar aralığındaki yatırımlara destek vermektedirler. Melek yatırımcılar genellikle sağlık, medikal hizmetler, yazılım ve biyo teknoloji sektörlerini tercih etmektedirler.²⁰⁴

2.2.7.Halka arz yoluyla finansman

KOBİ'lerin finansman sorunlarının çözümünde alternatif bir kaynaktan halk arzıdır. İşletmeler Borsa İstanbul (BİST)'da halka açılarak uzun vadeli finansman sağlama olanağı elde edebilmektedirler.

Halka açılmanın işletmelere finansman kaynağı sunmanın yanı sıra birçok avantajda sağlamaktadır. Bunlar;

- ✓ **Yeni finansman kaynağı;** Paylarını primli fiyatlarla arz ederek işletmeler, geleneksel alternatif finansman yöntemlerine göre daha düşük maliyetli ve uzun vadeli fon kaynağı elde etmektedirler. Borçlanma yöntemi ile fon sağlayan işletmeler belirli vade sonunda faiz ve anapara ödemek zorundadırlar ancak halka arzda böyle bir durum söz konusu değildir. Ayrıca şirketler halka açıldıktan sonra ve payları BİST'te işlem görmeye başlamasının ardından kredi kullanabilme, borç senedi ihraç edebilme olanaklarından faydalanarak öz kaynaklarını artırabilmektedirler.
- ✓ **Likidite;** Halka arzın ardından halka arz edilmiş payların organize piyasalarda istenildiği zaman alım ve satımına imkan verilerek mevcut ortaklara önemli ölçüde likidite sağlama olanağı sunulmaktadır.
- ✓ **Şirketlerin Tanıtımı;** Şirketler halka arz sırasında izahname yayınlamaya ve reklamlarla kendilerini tanıtmaktadırlar. Böylece yurtiçindeki ve yurtdışındaki yatırımcılar tarafından tanınma imkanı sağlanmaktadır. Yaygın tanınma sayesinde ise gerek yurtiçi gerekse yurtdışında aynı sektörde faaliyet gösteren şirketlerle işbirliği yapma, ortak girişimlerde bulunma gibi olanaklar sağlamaktadır.²⁰⁵
- ✓ **Kurumsallaşma;** Halka arz ile şirketlere şeffaf olma, kamuyu doğru bir şekilde ve zamanında bilgilendirme, bağımsız dış denetim yaptırma ve uluslararası

²⁰⁴ Farzini, Ören ve Erakman (2017).a.g.e. s.37.

²⁰⁵ (http-55)<http://www.spk.gov.tr/Sayfa/Index/12/2/1> (Erişim Tarihi: 16.05.2019)

muhasebe standartlarını uygulama gibi sorumlulukların yüklenmesi ile tüketiciler, yatırımcılar ve kreditorler gözünde prestij ve güven kazanırlar. Bu bağlamda şirketlerin kurumsal yönetim süreçleri hızlanmakta ve profesyonel yönetim tekniklerine daha hızlı ulaşmaktadırlar.

- ✓ **İkincil halka arz ve sermaye artırımı imkanı;** şirketler halka arzdan sonra finansman gereksinimlerinde mevcut ortakların rüçhan haklarını kısmen veya tamamen kısıtlamak suretiyle gerçekleştirebilecekleri “ikincil halka arz” ile sağlayabilecekleri gibi sermaye artırımı yaparak yine finansman sağlayabilmektedirler.²⁰⁶

KOBİ’ler, halka açılmanın maliyetli olması , küçük ölçekli olmaları, muhasebe sistemlerinin ve organizasyon yapılarının yetersiz olması, vergi ödemekten kaçınmak için kayıt dışı çalışmak istemeleri gibi sebeplerden dolayı sermaye piyasasına girmekte istekli davranmamaktadırlar.²⁰⁷

2.3 Literatür Taraması

KOBİ’lerin finansman sorunları ile ilgili geniş bir literatür bulunmaktadır. KOBİ’lerin finansman sorunları kapsamında gerçekleştirilen akademik çalışmalar Tablo 2.1.’de özetlenmiştir.

Tablo 2.1. Literatür özeti

Yazar/ Yazarlar (Yıl)	Amaç	Sonuç
Demir, R. (2018)	Şirince bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ konaklama işletmelerinin finansman sorunlarının belirlenmesini sağlamak, finansman araçları konusunda ne kadar bilgiye sahip olduklarının araştırılması amaçlanmıştır.	İşletmelerin alternatif finansman araçlarından yararlanamadıkları ve finansman sorunu yaşadıkları tespit edilmiştir. Finansman sorunu yaşanmasının sebepleri olarak; kredi bulamamak, kredi maliyetlerinin yüksekliği, yatırımlardaki artışlar nedeni, öz kaynak yaratamama, nakit para akışı sağlayamama ve diğer maliyet artışları olarak tespit edilmiştir.

²⁰⁶ (http://bigpara.hurriyet.com.tr/haberler/borsa-istanbul-haberleri/halka-arzin-faydalan-nelerdir_ID962804/) (Erişim tarihi: 16.05.2019)

²⁰⁷ Kutlu, ve Demirci, (2007).a.g.e. s. 192.

Tablo 2.1. (devam) Literatür özeti

Demir, Z. (2018)	KOBİ'lerin finansman sorunlarının çözümü için riskin paylaşılması esasına dayanan kar/zarar ortaklığına dayalı girişim sermayesi fon yaklaşımının ne derece çözüm getireceğinin araştırılması amacıyla katılım bankacılığı ile entegre bir finansman modeli sunulmuştur.	Katılım bankaları tarafından başarılı şekilde uygulama potansiyeli taşıyan girişim sermayesi fon yaklaşımının, toplumun refahı ve ülke ekonomisinin gelişmesine doğrudan katkı sağlamanın yanı sıra KOBİ'lerin sermaye ihtiyacına da önemli ölçüde çözüm olacağı ifade edilmiştir.
Karadeniz, Koşan ve Geçgin (2018)	Erzurum ve Kars illerinde faaliyet gösteren KOBİ statüsündeki otel işletmelerinin finansal sorunları analiz edilmektedir.	Otel işletmelerinin finansal sorunlarının maliyetlerin sürekli değişmesi, bankaların sundukları ağır şartlar, vergi ve faiz oranlarının yüksekliği, kredi temininde yaşanan sorunlar, enerji giderlerinin yüksekliği, kar marjlarının düşüklüğü, nakit giriş ve çıkışlarında uyumsuzluk ve döviz kurlarında dalgalanma olduğu saptanmıştır.
Salur vd. (2018)	KOBİ'lerin halka açılmaları ile finansal performansları arasında herhangi bir ilişki olup olmadığını ölçmek amaçlanmıştır.	KOBİ'lerin halka acımayla finansal performans arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olmadığı tespit edilmiştir.
Yazıcıoğlu (2017)	KOBİ'lerin finansman sorunlarına Konvansiyonel ve İslami finans fon kullandırma yöntemleri karşılaştırılarak çözüm önerileri geliştirmek amaçlanmıştır.	KOBİ'lerin finansman sorununu aşmada kredi temininin kolaylaştırılması, risk sermayesi yönteminin yaygınlaştırılması, finansal yönetimdeki eksikliklerin giderilmesi, teşviklerden yararlanmayı artırmak, sermaye piyasalarına katılımlarının desteklenmesi, alternatif finansman tekniklerinin kullanılması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.
Dursun (2016)	Ankara ili merkezinde faaliyette bulunan işletmelerin finansman kaynaklarına ulaşım oranlarını ve finansman sağlama sürecinde karşılaştıkları sorunları tespit etmek amaçlanmıştır.	İşletmelerin bankalar dışındaki finansman kaynaklarını çeşitli nedenlerle kullanmadıkları/kullanamadıkları, ayrıca İşletmelerin kötü finansal yapıları ve bilançoları nedeniyle bankaların yüksek ipotek ve teminat bedeli talep etmelerinin işletmelerin banka kaynaklarını kullanımını sınırladığı sonucuna ulaşılmıştır.
Hacıevliyagil (2016)	BDDK ve TCMB raporları ile KOBİ'lere yeterli finansman desteği vermekte ne kadar başarılı olduğu değerlendirilmiş ve Milli Ekonomi Modeli'nin (MEM) KOBİ'lerin finansman sorunlarına çözüm olup olmayacağı tartışılmıştır.	MEM'de, özellikle Türkiye için çeşitli mekanizmalar uygulamaya konularak idari, yasal ve mali düzenlemelerin yapılması ile KOBİ'lerin esas beklentilerini gerçekleştireceği iddia edildiği belirtilmiştir.
Kılıçlı (2016)	Van organize sanayi bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin finansman ve pazarlama sorunları tespit edilmesi amaçlanmış ve çözüm önerileri geliştirilmiştir.	İşletmelerin finansal sorun yaşamalarının nedenleri; alacak tahsilatında karşılaşılan güçlükler, maliyetlerdeki artışlar, banka kredilerinin pahalı ve faizlerin yüksek olması olarak tespit edilmiştir. İşletmelerin pazarlama sorunları; yeni ürün geliştirme güçlüğü, rakiplerin fiyat anlaşmaları, müşterilerin tatmin edilme zorluğu, bilgili ve yetenekli satış elemanlarına sahip olamama ve hammadde satıcılarının tekelleşmesi olarak tespit edilmiştir.

Tablo 2.1. (devam) Literatür özeti

Zengin ve Ağ (2016)	KOBİ'lerin kullandıkları alternatif finansman kaynaklarının öneminin belirtilmesi amaçlanmıştır.	İşletmelerin en önemli sorununun öz sermaye yetersizliği olduğu, kredi olanaklarından yüksek faiz oranları, teminat koşulları, bürokrasi işlemleri gibi nedenlerden dolayı yeterince faydalanamadıkları, alternatif finansman kaynaklarından yeterince yararlanmadıkları ve yönetim ve organizasyon alanında güçlüklerle karşılaştıkları sonucuna ulaşılmıştır.
Çan (2015)	KOBİ'lerin dış finansman sorunları incelenerek KOBİ menkul kıymetleştirme tekniğinin tanıtılması amaçlanmıştır.	Menkul kıymetleştirme uygulamaları ve KOBİ menkul kıymetleştirme kalkınma modelleri ve kamu destekleri ile birlikte ele alındığında başta KOBİ'lere olmak üzere reel sektöre aktarılacak fonların kaynağı olarak önemli bir görevi üstlenecek ve Türkiye'de kredi ve sermaye piyasalarının gelişimine çok önemli katkıları olabileceği tespit edilmiştir.
Ersöz ve Özseven (2015)	KOBİ'lerin finansal sorunlarını etkileyen faktörlerin sınıflayıcı modellerden karar ağaçları ile modellemesi amaçlanmıştır.	İşletmelerin çoğunun aile şirketi olarak faaliyet gösterdiği, finansal sorunlarının bulunduğu ve bu finansal sorunların çözümü için yeterli düzeyde araştırma yapmadıkları bulguları elde edilmiştir.
Kaplan (2015)	Çeşitli ülkelerde uygulanan teminat sicil sistemlerinin, Türkiye'de KOBİ'lerin finansmana erişimde kolaylık sağlaması açısından kurulmasına yönelik yol haritası oluşturulması amaçlanmıştır.	KOBİ'lerin finansman sorununu kalıcı bir şekilde ortadan kaldırabilmesi amacıyla Türkiye'de bir teminat sicil sistemi kurulmasına yönelik bir yol haritası önerilmiştir.
Karadeniz vd. (2015)	Van ilinde faaliyet gösteren KOBİ niteliğindeki konaklama işletmelerinin ve A grubu seyahat acentelerinin finansal sorunlarının analiz edilmesi amaçlanmıştır.	İşletmelerin en önemli finansal sorunlarını enerji giderleri, vergi ve faiz oranları yüksekliği olarak tespit edilmiştir. Ayrıca işletmeler dış finansman kaynağı olarak banka kredilerini tercih ettikleri ve bu konuda yaşanan zorlukların teminat gösterme, bilgi eksikliği, yüksek faiz oranları ve bürokratik işlemler olduğu belirtilmiştir.
Özbek (2015)	KOBİ'lerin finansman sorunu ve bu sorunu aşmada kullandıkları kaynaklar ve alternatif finansman yöntemleri ile alternatif finansman yöntemleri arasında olan halka açılmanın incelenmesi amaçlanmıştır.	Borsa İstanbul GİP uygulamasının KOBİ'ler için ideal bir piyasa konumunda olduğu ve bu piyasada işlem gören KOBİ sayısının artırılmasına yönelik öneriler sunulmuştur.
Özyiğit (2015)	KOBİ'lerin finansman sorunlarına, Avrupa Birliği'nin bu konudaki, en son politika ve programları ışığında çözüm yolları bulmak amaçlanmıştır.	Çalışma sonucunda Firma 1'e mali yapısı düşük olması nedeniyle hibe ve destek tarzında öneriler yapılmıştır. Firma 2'ye ise ürün ve satış geliştirme destekleri üzerine öneriler yapılmıştır.
Sazak (2015)	Basel kriterlerinin, Türkiye'de KOBİ'lerin finansman ve sermaye yapıları üzerindeki etkileri araştırılmıştır.	Ülkemiz için Basel kriterlerinin uygulanabilirliğinin henüz mümkün olmadığı, ülkemizde faaliyet gösteren KOBİ'lerin bilgi eksikliği, kayıt dışılık, kurumsallaşamama, markalaşamama vb. birçok alanda eksiklerinin bulunduğu ve bu durumların finansman sorunları yaşayan işletmelerin banka kredisi temininde büyük zorluklar yaşadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 2.1. (devam) Literatür özeti

Tezcan (2015)	KOBİ'lerin tüm dünya ve ülkemizdeki yeri, yaşadıkları finansman sorunları ve bunların çözümüne yönelik alternatif çözüm önerileri ve Gelişen İşletmeler Piyasası'ndan nasıl faydalanabilecekleri araştırılmıştır.	Çalışma sonucunda çeşitli öneriler sunulmuştur. Bunlar;finansal bilgi eksikliği yaşayan KOBİ'lere bu yönde eğitimler verilmeli finansman konusunda profesyonel danışmalık hizmeti almaları sağlanmalıdır. KOBİ'ler GİP konusunda bilinçlendirilmeli ve eğitilmeleri gerekmektedir. KOBİ'lere sağlanan teşvikler artırılmalıdır.
Akdağ (2014)	KOBİ'lerin finansman sorunlarının tespiti ve tespit edilen sorunlara yönelik çözüm önerilerinin geliştirilmesi amaçlanmıştır.	İşletmelerin karşılaştığı en önemli sorunun finansman sorunu olduğu ve bu finansman sorunlarının nedenleri arasında alacak tahsilatında yaşanan gecikmeler, kredi kullanımında karşılaşılan zorluklar ve yetersiz öz sermaye ile çalışma olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca işletmelerin kendilerine sağlanan desteklerden ve alternatif finansman yöntemlerinden yeterince faydalanamadıkları tespit edilmiştir.
Akdağoğlu (2014)	Tekirdağ ilinde faaliyet gösteren işletmelerin alternatif finansman kaynaklarından yararlanma durumları incelenmiştir.	Çalışma sonucunda işletmelerin alternatif finansman kaynaklarından yararlanmadıkları ve bunun en önemli nedeninin bu kaynaklar hakkında bilgi sahibi olmamaları olarak tespit edilmiştir.
Kaya (2014)	Elazığ ilindeki KOBİ'lerin finansman sorunlarını tespit etmek ve buna ilişkin çözüm önerileri geliştirmek amaçlanmıştır.	Elazığ ili organize sanayi bölgesindeki KOBİ'lerin en önemli sorununun finansman olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Dönmez (2013)	KOBİ'lerin finansman sorunlarının kaynağını ve bu sorunu çözmeye kullandıkları araçları ve alternatif finansman yöntemlerini ne kadar tanıdıklarının araştırılması amaçlanmıştır.	İşletmelerin çoğunun aile şirketi olduğu, finansman sorununun yaşandığı, işletme sahipleri ile yöneticilerin finansman sorununun çözümünde kullanabilecekleri finansman araçları hakkında yeterli bilgiye sahip olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.
Gezici (2013)	KOBİ'lerin finansmanında krediler, alternatif finansman teknikleri ve Devlet yardımlarının rolünün araştırılması amaçlanmıştır.	KOBİ'lerin söz konusu araçlardan yeterli düzeyde yararlanamadıkları, bilgi derecelerinin yetersiz olduğu, finans kurumları ile ilişkilerin arzulan boyutta olmadığı, finans eğitimine gereksinim duyulduğu ve bu işletmelerin finansal olarak desteklenmeleri durumunda verimliliklerinin artacağı sonucuna ulaşılmıştır.
Yatbaz (2013)	KOBİ'lerin finansman sorunları ve bu kapsamda etkili olabilecek finansman yöntemleri incelenmiştir.	Finansman yöntemi olarak KOBİ borsasının uzun vadeli finansman sorununun çözümünde etkili bir yöntem olabileceği tespit edilmiştir.
Atay (2012)	Türkiye'deki KOBİ'lerin finansal sorunları incelenmiş ve çözüm önerileri sunulmuştur.	İşletmelerin finansman sorunları, satışlarda meydana gelen dalgalanmalar, yasalar, kararnameler, zorlu rekabet koşulları, çalıştırılan elemanlarla olan ilişkiler, artan sorumluluk, mevcut mali kayıplar ve başarısızlık riski olarak tespit edilmiştir.
Coşkun (2012)	Türkiye'de KOBİ'lerin finansman sorunlarının belirlenmesi ve Türkiye'de yapılan risk sermayesi yatırımlarının etkinliğinin ölçülmesi amaçlanmıştır.	İşletmelerin %76'sının finansman sorunu yaşadığı tespit edilmiştir. Araştırma kapsamındaki işletmelerin risk sermayesi kullanım oranları %1 olarak tespit edilmiştir.

Tablo 2.1. (devam) Literatür özeti

Gök (2012)	KOBİ'lerin finansman sorunlarını, kullandıkları finansman yöntemlerini ve bu yöntemlerden kredi garanti fonunu kullanım düzeylerini ve etkilerinin incelenmesi amaçlanmıştır.	KGF kefaletinin kullanımının düşük olduğu ve başvuran 9 işletmeden 6'sının bu kefaletten faydalanabildiği bulguları elde edilmiştir.
Zengin ve Aykırı (2012)	Kars ilinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin finansman sorunları tespit edilmeye çalışılmıştır.	İşletmelerin finansman sorunlarını, öz sermaye yetersizliği, kredi temin etmede teminat eksikliği ve bürokratik işlemlerin yoğunluğu, yöneticilerin yönetim ve organizasyon konusunda yeterli donanımına sahip olmamaları olarak tespit edilmiştir.
Çetin vd. (2011)	Küresel kriz ekseninde Uşak ili imalat sanayisinde faaliyet gösteren işletmelerin finansal yapılarını ve karşılaştıkları finansal sorunların ortaya koyulması amaçlanmıştır.	İşletmelerin en önemli finansman sorunu alacakların zamanında tahsil edilememesi olarak tespit edilmiştir. Ayrıca öz kaynak yetersizliği, finansman kaynaklarını çeşitlendirememesi ve kredi imkanlarının sınırlı olması olarak ifade edilmiştir. Ankete katılan işletmelerin alternatif finansman kaynaklarının farkında olmalarına rağmen genellikle öz kaynak ve banka kredisi kullandıkları sonucuna ulaşılmıştır.
Güngör (2011)	Erzurum ilinde faaliyet gösteren firmaların finansal yapıları, finansal sorunları ve bunlara bağlı olarak alternatif finansman kaynaklarını ne kadar tanıdıkları ve kullandıklarının tespit edilmesi amaçlanmıştır.	İşletmelerin talep yetersizliğinden kaynaklı tam kapasite çalışmadıkları ve pazarlama sorunu yaşadıkları tespit edilmiştir. Ankete katılan işletmelerin çoğunun finansal sorun yaşadığı ve en önemli sorunlarından birinin alacak tahsilatında yaşanan gecikmelerin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Özen (2011)	KOBİ'lerin kaynak ihtiyaçları ve uluslararası finansal piyasalardan yararlanma imkanları araştırılmıştır.	KOBİ'lerin finansman sorunlarının nedenleri, alacak tahsilindeki gecikmeler, satış karlılığının düşüklüğü ve maliyetlerdeki artışlar, öz kaynak yetersizliği, bürokratik işlemlerin çokluğu, teminat göstermedeki zorluklar, fazilerin yüksekliği, banka kaynaklarının yetersizliği, yabancı kaynak sağlamada karşılaşılan sorunlar olarak tespit edilmiştir.
Sarı (2011)	Basel II ye geçiş sürecinin KOBİ'lerin finansman sorunlarına etkilerinin incelenmesi amaçlanmıştır	Genel ekonomik yapı içerisinde finansman sorununun arttığı ve bankaların yine en önemli finansman kaynağı olduğu bulguları elde edilmiştir. Ayrıca KOBİ yöneticilerinin Basel II süreci hakkında olumlu beklentilere sahip oldukları fakat Basel II kriterleri ve sürecin etkileri hakkında yeterli düzeyde bilgi sahibi olmadıkları sonucuna ulaşılmıştır.
Sarı (2011)	KOBİ'lerin finansman sorunlarının ve Afyonkarahisar ilinde bulunan KOBİ'lerin finansman tercihlerini etkileyen etmenlerin analiz edilmesi amaçlanmıştır.	İşletmelerin %72.5'inin dış finansman sağlamada zorluk yaşamadığı tespit edilmiştir. İşletmelerin finansman tercihleri üzerinde, kredi kuruluşları ve potansiyel yatırımcılar karşısında işletmenin kredi değerliliğinin artırılması ve işletmenin güçlü gösterilmesinin etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 2.1. (devam) Literatür özeti

Türkan (2011)	KOBİ'lerin karşılaştıkları finansman sorunlarını tespit etmek ve bu finansman sorunlarına çözüm önerisi niteliğindeki KOBİ Borsası'nı tanıtip, bu işletmelerin borsaya bakış açılarını ortaya koymaktır.	İşletmelerin finansman sorunlarının öz kaynak yetersizliği ve kredi temininde yaşanan zorluklar olarak tespit edilmiştir. Çalışmada çözüm önerisi olarak sunulan KOBİ Borsalarının oluşmasını isteyen işletme oranı %70.4 olarak belirtilmiştir. Ayrıca ankete katılan işletmelerin büyük bir çoğunluğunun yurt dışında bulunan NASDAQ benzeri bir elektronik borsanın ülkemizde kurulmasının finansman sorununun çözümünde etkili olacağı görüşünde oldukları ifade edilmiştir.
Avdan (2010)	KOBİ'lerin bankalardan sağladıkları kredilere kefalet/garanti sağlayan Kredi Garanti Sistemleri incelenmiş ve ülkemiz açısından yeni bir kurumsal yapılanma önerisi sunulmuştur.	Kredi Garanti Sistemleri'nin amaca tam hizmet ederek, verimli ve etkili bir model olacağı sonucuna ulaşılmıştır. Dolayısıyla Türkiye'de, yeni bir kurumsal yapı altında, yeni bir 'Kredi Garanti Kurumu' oluşumu önerilmiştir.
Koyuncu (2010)	Gaziantep ilinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin finansal sorunlarının belirlenmesi ve alternatif finansman kaynaklarını ne kadar tanıdıkları ve kullandıklarının belirlenmesi amaçlanmıştır.	İşletmelerin en önemli finansal sorunları kredi olanaklarının sınırlı olması ve tahsilatta yaşanan sorunlar olarak tespit edilmiştir.
Moray (2010)	KOBİ'lerin sermaye ve finansman sorunlarının nedenlerinin araştırılması amaçlanmıştır.	Sermayenin birikim, yoğunlaşma ve merkezileşme sürecinde yaşanan gelişmelerden kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.
Akkuş (2009)	KOBİ'lerin finansman sorunlarının belirlenmesi ve yürürlüğe girmesi planlanan Basel II Uzlaşısı'nın KOBİ'ler üzerindeki etkilerinin belirlenmesi amaçlanmıştır.	Araştırma sonucunda işletmelerin en önemli finansal sorunları; Alacak tahsilindeki gecikmeler, öz kaynak yetersizliği, kredi temininde güçlükler olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Basel II sürecinde KOBİ'lerin yaşayabileceği sorunlar; finansman sorunları, risk bazlı fiyatlandırma ve teminatlandırma sorunları, kurumsal yönetim ve şeffaflık sorunları olarak tespit edilmiştir.
Erdem (2009)	Düzce'de orman ürünleri sanayinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin durumunun ortaya konulması, sorunlarının belirlenmesi ve belirlenen sorunların çözümüne katkı sağlayacak önerilerin geliştirilmesi amaçlanmıştır.	İşletmelerin sorunların temelinde finansman yetersizliğinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
İskender (2009)	Türkiye'deki KOBİ'lerin karşılaştıkları finansman sorunları inceleyerek alternatif finansman yöntemlerinin araştırılması amaçlanmıştır.	KOBİ'lere danışmanlık hizmeti verilmesi gerektiği, bürokratik engellerin kaldırılarak ihracat teşvik programlarına devam edilmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.
Korkmaz, Y. (2009)	Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren KOBİ niteliğindeki işletmelerin genel finansal sorunlarının ortaya koyulması amaçlanmıştır.	KOBİ niteliğindeki işletmelerin önemli derecede finansal sorunlar yaşadıkları tespit edilmiştir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARINA YÖNELİK BİR ANKET ÇALIŞMASI (HATAY ÖRNEĞİ)

3.1.Araştırmanın Amacı

Araştırmanın amacı, Hatay ilinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin finansman sorunlarını belirlemek, KOBİ sahiplerinin ve yöneticilerinin alternatif finansman kaynaklarına ilişkin bilgi ve yararlanma düzeyini ölçmek ve işletmelerde karşı karşıya kalınan finansman sorununa karşı çözüm önerileri geliştirmektir.

3.2.Araştırmanın Kapsamı

Araştırmada 24.06.2018 tarihli Resmi Gazetede 2018/11828 Karar yayımlanarak yürürlüğe giren KOBİ tanımı esas alınmıştır. Çalışmaya konu olan Hatay ili merkezinde, Antakya Ticaret ve Sanayi Odası'na kayıtlı 7.788 işletme bulunmaktadır. Bu işletmeler arasından tesadüfi örnekleme yoluyla seçilen 109 işletme araştırma kapsamına alınmıştır.

3.3.Araştırmanın Yöntemi

Verilerin toplanmasında nitel araştırma yöntemi anket, yüz yüze görüşülerek gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın amacına uygun anket formunun oluşturulmasında literatürde daha önce yapılmış çalışmalardan yararlanılmıştır. Anket formu, betimleyici ve likert- tipi soru içeren bölümlerden oluşmaktadır. Söz konusu ankette işletmelere, yapısal ve finansal niteliklerini ölçen bir takım sorular yöneltilmiştir. 29 sorudan oluşan anket formu iki ana bölümden oluşmaktadır. Anket formunun birinci bölümü işletme yapısına ilişkin betimleyici sorulardan oluşmaktadır. Formun ikinci bölümünde ise işletme finansmanı ile ilgili 3'lü likert tipi sorular yer almaktadır.

Anket çalışması, sağlıklı veriler elde edilebilmesi amacıyla araştırmacı tarafından işletme sahipleri veya yöneticileriyle teker teker görüşülerek yüz yüze uygulanmış ve çalışma 2,5 ay sürmüştür. Anketin tesadüfi örnekleme yoluyla seçilen işletmelere uygulanması sürecinde yüz yüze görüşmeyi reddetme, anket sorularının tamamına yanıt vermeme, yıllık net satış hasılatı veya yıllık net bilanço tutarlarını gizli tutmayı isteme gibi nedenlerden dolayı anket formunda yer alan soruların tamamını cevaplamayan

işletmeler değerlendirme dışı bırakılmış ve anket formunun tamamını cevaplayan 109 işletmeden elde edilen veriler değerlendirilmeye alınmıştır.

Araştırmada elde edilen veriler SPSS 25.0 programı yardımı ile analiz edilmiş olup katılımcıların sorulara verdikleri cevapların dağılımlarının belirlenmesinde frekans ve yüzde analizleri yapılmıştır. Kategorik değişkenler arasındaki ilişkilerin incelenmesinde ise ki-kare analizi kullanılmıştır.

3.2.Araştırma Bulguları ve Değerlendirme

Araştırmanın bu bölümünde geliştirilmiş olan ölçme araçlarından elde edilen verilerin analizi sonucunda ortaya çıkan bulgular ve yorumlar sunulmuştur.

Tablo 3.1. *Katılımcıların cinsiyetlerine göre dağılımları*

Cinsiyet	Sayı	Yüzde(%)
Erkek	93	86,11
Kadın	15	13,89
Toplam	108	100,0

Tablo 3.1.'deki bulgulara göre katılımcıların cinsiyetlerine göre dağılımları incelendiğinde, %86,11'inin erkek, %13,89'unun kadın olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.2. *Katılımcıların yaşlarına göre dağılımları*

Yaş	Sayı	Yüzde(%)
21-30	9	8,57
31-40	32	30,48
41-50	37	35,24
50 ve üstü	27	25,71
Toplam	105	100,0

Tablo 3.2.'deki bulgulara göre katılımcıların yaşlarına göre dağılımları incelendiğinde, %8,57'sinin 21-30, %30,48'inin 31-40, %35,24'ünün 41-50, %25,71'inin 50 ve üstü olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.3. Katılımcıların işletmelerin faaliyet yıllına göre dağılımları

İşletmenin Faaliyet Yılı	Sayı	Yüzde(%)
0-5	14	12,8
6-10	12	11,0
11-15	14	12,8
16-20	18	16,5
20'den fazla	51	46,8
Toplam	109	100,0

Tablo 3.3.'deki bulgulara göre işletmenin faaliyet yılına göre dağılımları incelendiğinde, %12,8'inin 0-5, %11,0'ının 6-10, %12,8'inin 11-15, %16,5'inin 16-20, %46,8'inin 20'den fazla olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.4. Katılımcıların işletmenin hukuki (mülkiyet) yapısına göre dağılımları

İşletmenin Hukuki (Mülkiyet) Yapısı	Sayı	Yüzde(%)
Tek Kişi İşletmesi	35	32,1
Limited Şirket	67	61,5
Anonim Şirket	7	6,4
Toplam	109	100,0

Tablo 3.4.'deki bulgulara göre işletmenin hukuki (mülkiyet) yapısına göre dağılımları incelendiğinde, %32,1'inin tek kişi işletmesi, %61,5'inin limited şirket, %6,4'ünün anonim şirket olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.5. Katılımcıların işletmenin kuruluş sermayesini söyleme yöntemlerine göre dağılımları

İşletmenin Kuruluş Sermayesini Söyleme Yöntemleri	Sayı	Yüzde(%)
Kişisel Öz Sermaye	55	50,5
Ortaklarla Beraber	40	36,7
Diğer	14	12,8
Toplam	109	100,0

Tablo 3.5.'deki bulgulara göre işletmenin kuruluş sermayesini söyleme yöntemlerine göre dağılımları incelendiğinde, %50,5'inin kişisel öz sermaye, %36,7'sinin ortaklarla beraber, %12,8'inin diğer olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.6. Katılımcıların işletmenin faaliyette bulunduğu alana göre dağılımları

İşletmenin Faaliyette Bulunduğu Alan	Sayı	Yüzde(%)
Gıda-İçki Ve Tütün	21	19,3
Dokuma-Giyim Eşyası Ve Deri	12	11,0
Taş Ve Toprağa Dayalı	13	11,9
Orman Ürünleri Ve Mobilya	18	16,5
Diğer	45	41,3
Toplam	109	100,0

Tablo 3.6.'daki bulgulara göre işletmenin faaliyette bulunduğu alana göre dağılımları incelendiğinde, %19,3'ünün gıda-içki ve tütün, %11,0'ının dokuma-giyim eşyası ve deri, %11,9'unun taş ve toprağa dayalı, %16,5'inin orman ürünleri ve mobilya, %41,3'ünün diğer olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.7. Katılımcıların işletmelerin bulunduğu sektörlere göre dağılımları

İşletmelerin Bulunduğu Sektörler	Sayı	Yüzde(%)
Toptan/Perakende Ticaret	50	45,9
Hizmet	31	28,4
İmalat	28	25,7
Toplam	109	100,0

Tablo 3.7.'deki bulgulara göre işletmelerin bulunduğu sektörlere göre dağılımları incelendiğinde, %45,9'unun toptan/perakende ticaret, %28,4'ünün hizmet, %25,7'sinin imalat olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.8. Katılımcıların işletmenin yıllık satış hasılatına göre dağılımları

İşletmenin Yıllık Satış Hasılatı	Sayı	Yüzde(%)
3 milyon TL'den az veya eşit	81	74,3
25 milyon TL'den az veya eşit	21	19,3
125 milyon TL'den az veya eşit	7	6,4
Toplam	109	100,0

Tablo 3.8.'deki bulgulara göre işletmenin yıllık satış hasılatına göre dağılımları incelendiğinde, %74,3'ünün 3 milyon TL'den az veya eşit, %19,3'ünün 25 milyon TL'den az veya eşit, %6,4'ünün 125 milyon TL'den az veya eşit olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.9. Katılımcıların işletmenin yıllık mali bilanço toplamına göre dağılımları

İşletmenin Yıllık Mali Bilanço Toplamı	Sayı	Yüzde(%)
3 milyon TL'den az veya eşit	81	74,3
25 milyon TL'den az veya eşit	21	19,3
125 milyon TL'den az veya eşit	7	6,4
Toplam	109	100,0

Tablo 3.9.'daki bulgulara göre işletmenin yıllık mali bilanço toplamına göre dağılımları incelendiğinde, %74,3'ünün 3 milyon TL'den az veya eşit, %19,3'ünün 25 milyon TL'den az veya eşit, %6,4'ünün 125 milyon TL'den az veya eşit olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.10. Katılımcıların işletmenin istihdam edilen işçi sayısı grubuna göre dağılımları

İşletmenin İstihdam Edilen İşçi Sayısı Grubu	Sayı	Yüzde(%)
10'dan az	71	65,1
50'den az	38	34,9
Toplam	109	100,0

Tablo 3.10.'daki bulgulara göre işletmenin istihdam edilen işçi sayısı grubuna göre dağılımları incelendiğinde, %65,1'inin 10'dan az, %34,9'unun 50'den az olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.11. Katılımcıların işletmenin sahibi ve yöneticisinin aynı kişi olmasına göre dağılımları

İşletmenin Sahibi Ve Yöneticisinin Aynı Kişi Olması	Sayı	Yüzde(%)
Evet	100	91,7
Hayır	9	8,3
Toplam	109	100,0

Tablo 3.11.'deki bulgulara göre işletmenin sahibi ve yöneticisinin aynı kişi olmasına göre dağılımları incelendiğinde, %91,7'sinin evet, %8,3'ünün hayır olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.12. Katılımcıların işletmenin sahibinin eğitim durumuna göre dağılımları

İşletmenin Sahibinin Eğitim Durumu	Sayı	Yüzde(%)
İlkokul	16	14,7
Ortaokul	15	13,8
Lise	33	30,3
Üniversite Veya Üzeri	45	41,3
Toplam	109	100,0

Tablo 3.12.'deki bulgulara göre işletmenin sahibinin eğitim durumuna göre dağılımları incelendiğinde, %14,7'sinin ilkokul, %13,8'inin ortaokul, %30,3'ünün lise, %41,3'ünün üniversite veya üzeri olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.13. Katılımcıların işletmenin finans bölümü olmasına göre dağılımları

İşletmenin Finans Bölümü Olması	Sayı	Yüzde(%)
Var	43	39,4
Yok	66	60,6
Toplam	109	100,0

Tablo 3.13.'deki bulgulara göre işletmenin finans bölümü olmasına göre dağılımları incelendiğinde, %39,4'ünün olduğu, %60,6'sının olmadığı belirlenmiştir.

Tablo 3.14. Katılımcıların finans bölümü sorumlusunun eğitim durumuna göre dağılımları

Finans Bölümü Sorumlusunun Eğitim Durumu	Sayı	Yüzde(%)
Lise	3	7,0
Üniversite	40	93,0
Toplam	43	100,0

Tablo 3.14.'deki bulgulara göre finans bölümü sorumlusunun eğitim durumuna göre dağılımları incelendiğinde, %7,0'ının lise, %93,0'ının üniversite olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.15. Katılımcıların finansman kararlarının alınmasında etkili olan kişilere göre dağılımları

Finansman Kararlarının Alınmasında Etkili Olan Kişiler	Sayı	Yüzde(%)
Finans Yöneticisi	7	6,4
İşletme Müdürü	6	5,5
İşletme Sahibi	96	88,1
Toplam	43	100,0

Tablo 15'deki bulgulara göre finansman kararlarının alınmasında etkili olan kişilere göre dağılımları incelendiğinde, %6,4'ünün finans yöneticisi, %5,5'inin işletme müdürü, %88,1'inin işletme sahibi olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.16. Katılımcıların finansman ihtiyacı için banka kredisi kullanma sıklığına göre dağılımları

Finansman İhtiyacı İçin Banka Kredisi Kullanma Sıklığı	Sayı	Yüzde(%)
Kullanmıyorum	32	29,4
Yılda 1 Kez Veya Daha Fazla	41	37,6
2 Yılda Veya Daha Uzun Sürede	36	33,0
Toplam	109	100,0

Tablo 3.16.'daki bulgulara göre finansman ihtiyacı için banka kredisi kullanma sıklığına göre dağılımları incelendiğinde, %29,4'ünün kullanmıyorum, %37,6'sının yılda 1 kez veya daha fazla, %33,0'ının 2 yılda veya daha uzun sürede olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.17. Katılımcıların banka kredisinin kullanıldığı finansman ihtiyacına ve sıklık derecesine göre dağılımları

Banka Kredisinin Kullanıldığı Finansman İhtiyacı ve Sıklık Derecesi		Hiç	Ara Sıra	Sürekli
		f	f	f
Kısa Vadeli Finansman	f	13	48	16
	%	16,88	62,34	20,78
Uzun Vadeli Finansman	f	32	34	11
	%	41,56	44,16	14,29
Yeni Yatırımlar	f	29	43	5
	%	37,66	55,84	6,49

Tablo 3.17.'deki bulgulara göre banka kredisinin kullanıldığı finansman ihtiyacına ve sıklık derecesine göre dağılımları incelendiğinde, kısa vadeli finansmanda %62,34 ile çoğunlukla ara sıra olduğu, uzun vadeli finansmanda %44,16 ile çoğunlukla ara sıra, yeni yatırımlarda, %55,84 ile çoğunlukla ara sıra olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.18. Katılımcıların kredi kullanmada karşılaşılan güçlükler veya kullanmama nedenlerine ait düşüncelerine göre dağılımları

Kredi Kullanmada Karşılaşılan Güçlükler veya Kullanmama Nedenlerine Ait Düşünceleri		Hiç	Ara Sıra	Sürekli
		f		
Öz sermayemiz yeterli	f	54	7	48
	%	49,54	6,42	44,04
Faiz oranları yüksek	f	3	4	102
	%	2,75	3,67	93,58
Teminat eksikliği ve güçlüğü	f	25	19	65
	%	22,94	17,43	59,63
Vadenin kısa olması	f	25	29	55
	%	22,94	26,61	50,46
Bilanço ve Kar/Zarar cetvelinin yetersizliği	f	27	30	52
	%	24,77	27,52	47,71
Bankaların kredi değerlendirme sürecinin uzun oluşu	f	28	27	54
	%	25,69	24,77	49,54

Tablo 3.18.'deki bulgulara göre kredi kullanmada karşılaşılan güçlükler veya kullanmama nedenlerine ait düşüncelerine göre dağılımları incelendiğinde, öz sermayemiz yeterli düşüncesine katılımın %49,54 ile çoğunlukla hiç olduğu, faiz oranları yüksek düşüncesine katılımın %93,58 ile çoğunlukla sürekli, teminat eksikliği ve güçlüğü düşüncesine katılımın %59,63 ile çoğunlukla sürekli olduğu belirlenmiştir. Vadenin kısa olması düşüncesine katılımın %50,46 ile çoğunlukla sürekli olduğu, bilanço ve kar/zarar cetvelinin yetersizliği düşüncesine katılımın %47,71 ile çoğunlukla sürekli olduğu, bankaların kredi değerlendirme sürecinin uzun oluşu düşüncesine katılımın %49,54 ile çoğunlukla sürekli olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.19. Katılımcıların alternatif finansman yöntemlerinden bilgi ve yararlanma durumuna göre dağılımları

Alternatif Finansman Yöntemlerinden Bilgi Ve Yararlanma Durumu		Bilgim Yok	Bilgim Var, Yararlanmıyoruz	Bilgim Var, Yararlanıyoruz
		f		
Leasing (Finansal kiralama)	f	47	59	3
	%	43,12	54,13	2,75
Factoring	f	74	24	11
	%	67,89	22,02	10,09
Forfaiting	f	90	18	1
	%	82,57	16,51	0,92
Melek yatırımcı (Angel funding)	f	85	22	2
	%	77,98	20,18	1,83
Risk sermayesi	f	89	17	3
	%	81,65	15,60	2,75

Tablo 3.19.'daki bulgulara göre alternatif finansman yöntemlerinden bilgi ve yararlanma durumuna göre dağılımları incelendiğinde, leasing yönteminde %54,13 ile çoğunlukla bilgim var, yararlanmıyoruz olduğu, factoring yönteminde %67,89 ile çoğunlukla bilgim yok olduğu, forfaiting yönteminde %82,57 ile çoğunlukla bilgim yok olduğu, melek yatırımcı yönteminde %77,98 ile çoğunlukla bilgim yok olduğu, risk sermayesi yönteminde %81,65 ile çoğunlukla bilgim yok olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.20. Katılımcıların alternatif finansman yöntemlerinden bilgi ve yararlanma durumuna göre dağılımları

		Evet	Hayır
Halka arz hakkında yeterli bilgiye sahip olma	f	41	68
	%	37,61	62,39
Gelecekte halka arzı düşünme	f	30	78
	%	27,78	72,22
Kredi Garanti Fonu (KGF) hakkında yeterli bilgiye sahip olma	f	47	62
	%	43,12	56,88
KGF'den yararlanma	f	18	91
	%	16,51	83,49

Tablo 3.20.'deki bulgulara göre halka arz hakkında yeterli bilgiye sahip olma durumu %62,39 ile çoğunlukla hayır olduğu, gelecekte halka arzı düşünme durumu %72,22 ile çoğunlukla hayır olduğu, Kredi Garanti Fonu (KGF) hakkında yeterli bilgiye sahip olma durumu %56,88 ile çoğunlukla hayır olduğu, KGF'den yararlanma durumu %83,49 ile çoğunlukla hayır olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.21. Katılımcıların KGF hakkında durum ve düşüncelere göre dağılımları

KGF Hakkında Durum Ve Düşünceler		Katılmıyorum	Fikrim Yok	Katılıyorum
Finansman İhtiyacımızı Karşıladı	f	1	1	16
	%	5,56	5,56	88,89
Maliyeti Yüksek	f	5	2	11
	%	27,78	11,11	61,11
Teminat Miktarı Yetersiz	f	4	5	9
	%	22,22	27,78	50,00
Süreç Uzun	f	5	1	12
	%	27,78	5,56	66,67

Tablo 3.21.'deki bulgulara göre KGF hakkında durum ve düşüncelere göre dağılımları incelendiğinde, finansman ihtiyacımızı karşıladı düşüncesine katılma durumu %88,89 ile çoğunlukla katılıyorum olduğu, maliyeti yüksek düşüncesine katılma durumu %61,11 ile çoğunlukla katılıyorum olduğu, teminat miktarı yetersiz düşüncesine katılma durumu %50,00 ile çoğunlukla katılıyorum olduğu, süreç uzun düşüncesine katılma durumu %66,67 ile çoğunlukla katılıyorum olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.22. Katılımcıların işletme faaliyetlerinizde belirtilen sebeplerden sorun yaşama sıklığına göre dağılımları

İşletme Faaliyetlerinizde Belirtilen Sebeplerden Sorun Yaşama Sıklığı	Hiç		Ara Sıra		Sürekli	
	f	%	f	%	f	%
Finansman	f	12	f	63	f	34
	%	11,01	%	57,80	%	31,19
Pazarlama	f	47	f	53	f	9
	%	43,12	%	48,62	%	8,26
Araştırma-Geliştirme	f	67	f	32	f	8
	%	62,62	%	29,91	%	7,48
Üretim(Teknoloji)	f	54	f	43	f	10
	%	50,47	%	40,19	%	9,35
Yönetim sorunları	f	79	f	22	f	6
	%	73,83	%	20,56	%	5,61
Personel (Eğitim, tedarik)	f	39	f	54	f	15
	%	36,11	%	50,00	%	13,89

Tablo 3.22.'deki bulgulara göre işletme faaliyetlerinizde belirtilen sebeplerden sorun yaşama sıklığına göre dağılımları incelendiğinde, finansman sebebi ile sorun yaşama sıklığı %57,80 ile çoğunlukla ara sıra olduğu, pazarlama sebebi ile sorun yaşama sıklığı %48,62 ile çoğunlukla ara sıra olduğu, araştırma-geliştirme sebebi ile sorun yaşama sıklığı %62,62 ile çoğunlukla hiç olduğu, üretim sebebi ile sorun yaşama sıklığı %50,47 ile çoğunlukla hiç olduğu, yönetim sorunları sebebi ile sorun yaşama sıklığı %73,83 ile çoğunlukla hiç olduğu, personel sebebi ile sorun yaşama sıklığı %50,00 ile çoğunlukla ara sıra olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.23. Katılımcıların işletmede finansal sorun yaşanmasının nedenleri olarak belirtilen durum düşüncelere katılmalarına göre dağılımları

İşletmede Finansal Sorun Yaşanmasının Nedenleri Olarak Belirtilen Durum Düşüncelere Katılma		Katılmıyorum	Fikrim Yok	Katılıyorum
		f	f	f
Öz sermaye yetersizliği	f	36	9	61
	%	33,96	8,49	57,55
İşletme sermayesi yetersizliği	f	32	10	65
	%	29,91	9,35	60,75
Banka kredi faizlerinin yüksek olması	f	6	9	92
	%	5,61	8,41	85,98
Alacak tahsilatında karşılaşılan güçlükler	f	11	35	61
	%	10,28	32,71	57,01
Satış karlılığının düşüklüğü	f	16	35	56
	%	14,95	32,71	52,34
Kredi imkanlarının sınırlı olması	f	16	28	63
	%	14,95	26,17	58,88
Maliyetlerdeki artışlar	f	5	8	94
	%	4,67	7,48	87,85
Teşviklerden yararlanamama	f	22	16	68
	%	20,75	15,09	64,15
Döviz kuru, enflasyon ve faiz belirsizliği	f	0	6	101
	%	0,00	5,61	94,39
Ekonomi politikalarının ve enflasyonun işletmeler üzerindeki etkisi	f	0	8	99
	%	0,00	7,48	92,52
Sermaye piyasalarından yararlanma olanaklarının kısıtlı olması	f	3	19	85
	%	2,80	17,76	79,44

Tablo 3.23.'deki bulgulara göre işletmede finansal sorun yaşanmasının nedenleri olarak belirtilen durum düşüncelere katılmalarına göre dağılımları incelendiğinde, öz sermaye yetersizliği düşüncesine katılma durumu %57,55 ile çoğunlukla katılıyorum olduğu, işletme sermayesi yetersizliği düşüncesine katılma durumu %60,75 ile çoğunlukla katılıyorum olduğu, banka kredi faizlerinin yüksek olması düşüncesine katılma durumu %85,98 ile çoğunlukla katılıyorum olduğu, alacak tahsilatında karşılaşılan güçlükler düşüncesine katılma durumu %57,01 ile çoğunlukla katılıyorum olduğu belirlenmiştir. Satış karlılığının sınırlı olması düşüncesine katılma durumu %52,34 ile çoğunlukla katılıyorum olduğu, kredi imkanlarının sınırlı olması düşüncesine katılma durumu %58,88 ile çoğunlukla katılıyorum olduğu, maliyetindeki artışlar düşüncesine katılma durumu %87,85 ile çoğunlukla katılıyorum olduğu, teşviklerden yararlanma düşüncesine katılma durumu %64,15 ile çoğunlukla katılıyorum olduğu belirlenmiştir. Döviz kuru, enflasyon ve faiz belirsizliği düşüncesine katılma durumu %94,39 ile çoğunlukla katılıyorum olduğu, ekonomi politikalarının ve

enflasyonun işletmeler üzerindeki etkisi düşüncesine katılma durumu %92,52 ile çoğunlukla katılıyorum olduğu, sermaye piyasalarından yararlanma olanaklarının kısıtlı olması düşüncesine katılma durumu %79,44 ile çoğunlukla katılıyorum olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.24. *Katılımcıların teşvikten yararlanmalarına göre dağılımları*

Teşviklerden Yararlanma	Sayı	Yüzde(%)
Evet	39	35,8
Hayır	70	64,2
Toplam	109	100,0

Tablo 24'deki bulgulara göre katılımcıların teşvikten yararlanmalarına göre dağılımları incelendiğinde, %35,8'inin evet, %64,2'sinin hayır olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.25. *Katılımcıların yararlanılan teşvik türlerine göre dağılımları*

Yararlanılan Teşvik Türleri	Sayı	Yüzde(%)
Yatırıma Ait Teşvikler	6	15,4
Üretime Ait Teşvikler	20	51,3
İhracata Ait Teşvikler	4	10,3
Diğer	9	23,1
Toplam	39	100,0

Tablo 3.25.'deki bulgulara göre katılımcıların yararlanılan teşvik türlerine göre dağılımları incelendiğinde, %15,4'ünün yatırıma ait teşvikler, %51,3'ünün üretime ait teşvikler, %10,3'ünün ihracata ait teşvikler, %23,1'inin diğer olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.26. *Katılımcıların teşvikleri yeterli bulmalarına göre dağılımları*

Teşvikleri Yeterli Bulma	Sayı	Yüzde(%)
Evet	8	7,3
Hayır	101	92,7
Toplam	109	100,0

Tablo 3.26.'deki bulgulara göre katılımcıların teşvikleri yeterli bulmalarına göre dağılımları incelendiğinde, %7,3'ünün evet, %92,7'sinin hayır olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.27. Katılımcıların teşviklerle ilgili durum düşüncelere katılmalarına göre dağılımları

Teşviklerle İlgili Durum Düşüncelere Katılma		Katılmıyorum	Fikrim Yok	Katılıyorum
		f	f	f
Teşvikle sağlanan kredilerin maliyeti yüksek olmaktadır	f	22	44	43
	%	20,18	40,37	39,45
Teşviklerin kabul aşaması yavaş ve uzun bir süreçtir	f	9	49	51
	%	8,26	44,95	46,79
Teşvik şartları KOBİ'ler için ağır olmaktadır	f	10	36	63
	%	9,17	33,03	57,80
Teşvik prosedürleri oldukça karışık	f	10	36	63
	%	9,17	33,03	57,80

Tablo 3.27.'deki bulgulara göre teşviklerle ilgili durum düşüncelere katılmalarına göre dağılımları incelendiğinde, teşvikle sağlanan kredilerin maliyeti yüksek olmaktadır düşüncesine katılma durumu %40,37 ile çoğunlukla fikrim yok olduğu, teşviklerin kabul aşaması yavaş ve uzun bir süreçtir düşüncesine katılma durumu %46,79 ile çoğunlukla katılmıyorum olduğu, teşvik şartları KOBİ'ler için ağır olmaktadır düşüncesine katılma durumu %57,80 ile çoğunlukla katılmıyorum olduğu, teşvik prosedürleri oldukça karışık düşüncesine katılma durumu %57,80 ile çoğunlukla katılmıyorum olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.28. Katılımcıların finansal sorunlara çözüm düşüncelerine katılmalarına göre dağılımları

Finansal Sorunlara Çözüm Düşüncelerine Katılma		Katılmıyorum	Fikrim Yok	Katılıyorum
		f	f	f
Uzun vadeli ve düşük faizli kredi sağlanmalı	f	9	6	94
	%	8,26	5,50	86,24
KOBİ'lerin gelişimi için yeni teşvikler oluşturulmalı ve mevcut teşviklerin etkinliği arttırılmalı	f	6	5	98
	%	5,50	4,59	89,91
Banka dışında finans kaynağı sunan kuruluşlar daha aktif rol almalı	f	5	8	96
	%	4,59	7,34	88,07
İşletmelerin sermaye piyasasından yararlanma koşulları hafifletilmeli	f	16	26	67
	%	14,68	23,85	61,47
Kredi kullanımında teminat ve diğer formaliteler en aza indirilmeli	f	4	7	96
	%	3,74	6,54	89,72

Tablo 3.28'deki bulgulara göre finansal sorunlara çözüm düşüncelerine katılmalarına göre dağılımları incelendiğinde, uzun vadeli ve düşük faizli kredi

sağlanmalı düşüncesine katılma durumu %86,24 ile çoğunlukla katılmıyorum olduğu, KOBİ'lerin gelişimi için yeni teşvikler oluşturulmalı ve mevcut teşviklerin etkinliği artırılmalı düşüncesine katılma durumu %89,91 ile çoğunlukla katılmıyorum olduğu, banka dışında finans kaynağı sunan kuruluşlar daha aktif rol almalı düşüncesine katılma durumu %88,07 ile çoğunlukla katılmıyorum olduğu, işletmelerin sermaye piyasasından yararlanma koşulları hafifletilmeli düşüncesine katılma durumu %61,47 ile çoğunlukla katılmıyorum olduğu, kredi kullanımında teminat ve diğer formaliteler en aza indirilmeli düşüncesine katılma durumu %89,72 ile çoğunlukla katılmıyorum olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.29. Kredi Garanti Fonu (KGF) hakkında yeterli bilgiye sahip olma ile KGF'den yararlanması arasındaki ilişki

Kredi Garanti Fonu (KGF) Hakkında Yeterli Bilgiye Sahip Olma	KGF'den yararlandınız mı?		X ²	P
	Evet	Hayır		
Evet	n 17	30	23,157	0,000**
	% 36,20	63,80		
Hayır	n 1	61		
	% 1,60	98,40		

**p<0,01

Kredi garanti fonu (KGF) hakkında yeterli bilgiye sahip olma ile KGF'den yararlanması arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre kredi garanti fonu (KGF) hakkında yeterli bilgiye sahip olma ile KGF'den yararlanması arasındaki ilişki istatistiksel olarak %99 güven seviyesinde anlamlıdır ($X^2=23,157$; $p=0,000$; $p<0,01$). Kredi garanti fonu (KGF) hakkında yeterli bilgiye sahip olması evet olan katılımcıların %63,80 oranında KGF'den çoğunlukla yararlanmadığı belirlenmiştir. Kredi garanti fonu (KGF) hakkında yeterli bilgiye sahip olması hayır olan katılımcıların %98,40 oranında KGF'den çoğunlukla yararlanmadığı belirlenmiştir.

Tablo 3.30. İşletmenin hukuki yapısı ile bankaların kredi değerlendirme sürecinin uzun oluşu fikri arasındaki ilişki

İşletmenin Hukuki Yapısı	Bankaların Kredi Değerlendirme Sürecinin Uzun Oluşu			X ²	P	
	Katılmıyorum	Fikrim Yok	Katılıyorum			
Tek Kişi İşletmesi	n	4	10	21	9,907	0,042*
	%	11,40	28,60	60,00		
Limited Şirket	n	24	15	28		
	%	35,80	22,40	41,80		
Anonim Şirket	n	0	2	5		
	%	0,00	28,60	71,40		

*p<0,05

İşletmenin hukuki yapısı ile bankaların kredi değerlendirme sürecinin uzun oluşu fikri arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre işletmenin hukuki yapısı ile bankaların kredi değerlendirme sürecinin uzun oluşu fikri arasındaki ilişki istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlıdır (X²=9,907; p=0,042; p<0.05). İşletmenin hukuki yapısı tek kişi işletmesi olan katılımcıların %60,00 oranında çoğunlukla bankaların kredi değerlendirme sürecinin uzun oluşu fikrine katıldığı belirlenmiştir. İşletmenin hukuki yapısı limited şirketi olan katılımcıların %41,80 oranında çoğunlukla bankaların kredi değerlendirme sürecinin uzun oluşu fikrine katıldığı belirlenmiştir. İşletmenin hukuki yapısı anonim şirketi olan katılımcıların %71,40 oranında çoğunlukla bankaların kredi değerlendirme sürecinin uzun oluşu fikrine katıldığı belirlenmiştir.

Tablo 3.31. İşletmenin net yıllık satış hasılatı ile bilanço ve kar/zarar cetvelinin yetersizliği fikri arasındaki ilişki

İşletmenizin Net Yıllık Satış Hasılatı	Bilanço Ve Kar/Zarar Cetvelinin Yetersizliği			X ²	P	
	Katılmıyorum	Fikrim Yok	Katılıyorum			
3 milyon TL'den az veya eşit	n	13	21	47	19,848	0,001**
	%	16,00	25,90	58,00		
25 milyon TL'den az veya eşit	n	9	8	4		
	%	42,90	38,10	19,00		
125 milyon TL'den az veya eşit	n	5	1	1		
	%	71,40	14,30	14,30		

**p<0,01

İşletmenin net yıllık satış hasılatı ile bilanço ve kar/zarar cetvelinin yetersizliği fikri arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre işletmenin net yıllık satış hasılatı ile bilanço ve kar/zarar cetvelinin yetersizliği fikri arasındaki ilişki istatistiksel olarak %99 güven seviyesinde anlamlıdır ($X^2=19,848$; $p=0,001$; $p<0.01$). İşletmenin net yıllık satış hasılatı 3 milyon TL'den az veya eşit olan katılımcıların %58,00 oranında çoğunlukla bank bilanço ve kar/zarar cetvelinin yetersizliği fikrine katıldığı belirlenmiştir. İşletmenin net yıllık satış hasılatı 25 milyon TL'den az veya eşit olan katılımcıların %42,90 oranında çoğunlukla bank bilanço ve kar/zarar cetvelinin yetersizliği fikrine katılmadığı belirlenmiştir. İşletmenin net yıllık satış hasılatı 125 milyon TL'den az veya eşit olan katılımcıların %71,40 oranında çoğunlukla bank bilanço ve kar/zarar cetvelinin yetersizliği fikrine katılmadığı belirlenmiştir.

Tablo 3.32. İşletmede istihdam edilen işçi sayısının girdiği grup ile teminat eksikliği ve güçlüğü fikri arasındaki ilişki

İşletmede İstihdam Edilen İşçi Sayısının Girdiği Grup	Teminat Eksikliği Ve Güçlüğü			X ²	P
	Katılmıyorum	Fikrim Yok	Katılıyorum		
10'dan az	n	9	15	12,414	0,002**
	%	12,70	21,10		
50'den az	n	16	4	12,414	0,002**
	%	42,10	10,50		

**p<0,01

İşletmede istihdam edilen işçi sayısının girdiği grup ile teminat eksikliği ve güçlüğü fikri arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre işletmede istihdam edilen işçi sayısının girdiği grup ile teminat eksikliği ve güçlüğü fikri arasındaki ilişki istatistiksel olarak %99 güven seviyesinde anlamlıdır ($X^2=12,414$; $p=0,002$; $p<0.01$). İşletmede istihdam edilen işçi sayısının girdiği grup 10'dan az olan katılımcıların %66,20 oranında çoğunlukla teminat eksikliği ve güçlüğü fikrine katıldığı belirlenmiştir. İşletmede istihdam edilen işçi sayısının girdiği grup 10'dan az olan katılımcıların %47,40 oranında çoğunlukla teminat eksikliği ve güçlüğü fikrine katıldığı belirlenmiştir.

Tablo 3.33. İşletmede istihdam edilen işçi sayısının girdiği grup ile bankaların kredi değerlendirme sürecinin uzun oluşu fikri arasındaki ilişki

İşletmede İstihdam Edilen İşçi Sayısının Girdiği Grup	Bankaların Kredi Değerlendirme Sürecinin Uzun Oluşu			X ²	P
	Katılmıyorum	Fikrim Yok	Katılıyorum		
10`dan az	n	11	19	11,334	0,003**
	%	15,50	26,80		
50`den az	n	17	8		
	%	44,70	21,10		

**p<0,01

İşletmede istihdam edilen işçi sayısının girdiği grup ile bankaların kredi değerlendirme sürecinin uzun oluşu fikri arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre işletmede istihdam edilen işçi sayısının girdiği grup ile bankaların kredi değerlendirme sürecinin uzun oluşu fikri arasındaki ilişki istatistiksel olarak %99 güven seviyesinde anlamlıdır (X²=11,334; p=0,003; p<0.01). İşletmede istihdam edilen işçi sayısının girdiği grup 10`dan az olan katılımcıların %57,70 oranında çoğunlukla bankaların kredi değerlendirme sürecinin uzun oluşu fikrine katıldığı belirlenmiştir. İşletmede istihdam edilen işçi sayısının girdiği grup 10`dan az olan katılımcıların %44,70 oranında çoğunlukla bankaların kredi değerlendirme sürecinin uzun oluşu fikrine katılmadığı belirlenmiştir.

Tablo 3.34. İşletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı ile KGF`den yararlanması arasındaki ilişki

İşletmede Finansman İhtiyacı İçin Banka Kredisini Kullanma Sıklığı	KGF`den yararlandınız mı?		X ²	P
	Evet	Hayır		
Kullanmıyorum	n	0	11,168	0,004**
	%	0,00		
Yılda 1 Kez Veya Daha Fazla	n	12		
	%	29,30		
2 Yılda Veya Daha Uzun Sürede	n	6		
	%	16,70		

**p<0,01

İşletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı ile KGF`den yararlanması arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre işletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı ile KGF`den yararlanması arasındaki ilişki istatistiksel olarak %99 güven

seviyesinde anlamlıdır ($X^2=11,168$; $p=0,004$; $p<0,01$). İşletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı kullanmıyorum olan katılımcıların tamamı KGF'den yararlanmadığı belirlenmiştir. İşletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı hayır olan katılımcıların %70,70 oranında çoğunlukla KGF'den yararlanmadığı belirlenmiştir. İşletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı hayır olan katılımcıların %83,30 oranında çoğunlukla KGF'den yararlanmadığı belirlenmiştir.

Tablo 3.35. İşletmenin net yıllık satış hasılatı ile (KGF) hakkında yeterli bilgiye sahip olma arasındaki ilişki

İşletmenizin Net Yıllık Satış Hasılatı	(KGF) Hakkında Yeterli Bilgiye Sahip Misiniz?		X^2	P
	Evet	Hayır		
3 milyon TL'den az veya eşit	n	29	8,630	0,013*
	%	35,80		
25 milyon TL'den az veya eşit	n	12		
	%	57,10		
125 milyon TL'den az veya eşit	n	6		
	%	85,70		

* $p<0,05$

İşletmenin net yıllık satış hasılatı ile (KGF) hakkında yeterli bilgiye sahip olma arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre işletmenin net yıllık satış hasılatı ile (KGF) hakkında yeterli bilgiye sahip olma arasındaki ilişki istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlıdır ($X^2=8,630$; $p=0,013$; $p<0,05$). İşletmenin net yıllık satış hasılatı 3 milyon TL'den az veya eşit olan katılımcıların %64,20 oranında çoğunlukla (KGF) hakkında yeterli bilgiye sahip olmadığı belirlenmiştir. İşletmenin net yıllık satış hasılatı 25 milyon TL'den az veya eşit olan katılımcıların %42,90 oranında çoğunlukla (KGF) hakkında yeterli bilgiye sahip olmadığı belirlenmiştir. İşletmenin net yıllık satış hasılatı 125 milyon TL'den az veya eşit olan katılımcıların %85,70 oranında çoğunlukla (KGF) hakkında yeterli bilgiye sahip olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.36. İşletmenin net yıllık satış hasılatı ile KGF`den yararlanması arasındaki ilişki

İşletmenin Net Yıllık Satış Hasılatı	KGF`den yararlandınız mı?		X ²	P
	Evet	Hayır		
3 milyon TL`den az veya eşit	n	9	8,560	0,004**
	%	11,10		
25 milyon TL`den az veya eşit	n	5		
	%	23,80		
125 milyon TL`den az veya eşit	n	4		
	%	57,10		

**p<0,01

İşletmenin net yıllık satış hasılatı ile KGF`den yararlanması arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre işletmenin net yıllık satış hasılatı ile KGF`den yararlanması arasındaki ilişki istatistiksel olarak %99 güven seviyesinde anlamlıdır ($X^2=8,560$; $p=0,004$; $p<0.01$). İşletmenin net yıllık satış hasılatı 3 milyon TL`den az veya eşit olan katılımcıların %88,90 oranında çoğunlukla KGF`den yararlanmadığı belirlenmiştir. İşletmenin net yıllık satış hasılatı 25 milyon TL`den az veya eşit olan katılımcıların %76,20 oranında çoğunlukla KGF`den yararlanmadığı belirlenmiştir. İşletmenin net yıllık satış hasılatı 125 milyon TL`den az veya eşit olan katılımcıların %57,10 oranında çoğunlukla KGF`den yararlandığı belirlenmiştir.

Tablo 3.37. İşletmede istihdam edilen işçi sayısının girdiği grup ile (KGF) hakkında yeterli bilgiye sahip olma arasındaki ilişki

İşletmede İstihdam Edilen İşçi Sayısının Girdiği Grup	(KGF) Hakkında Yeterli Bilgiye Sahip Misiniz?		X ²	P
	Evet	Hayır		
10`dan az	n	23	9,551	0,002**
	%	32,40		
50`den az	n	24		
	%	63,20		

**p<0,01

İşletmede istihdam edilen işçi sayısının girdiği grup ile (KGF) hakkında yeterli bilgiye sahip olma arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre işletmede istihdam edilen işçi sayısının girdiği grup ile (KGF) hakkında yeterli bilgiye sahip olma arasındaki ilişki istatistiksel olarak %99 güven seviyesinde anlamlıdır ($X^2=9,551$; $p=0,002$; $p<0.01$). İşletmede istihdam edilen

işçi sayısının girdiği grup 10'dan az olan katılımcıların %67,60 oranında çoğunlukla (KGF) hakkında yeterli bilgiye sahip olmadığı belirlenmiştir. İşletmede istihdam edilen işçi sayısının girdiği grup 50'den az olan katılımcıların %63,20 oranında çoğunlukla (KGF) hakkında yeterli bilgiye sahip olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.38. Alınan ya da verilen teşvikleri yeterli bulma durumu ile bankaların kredi değerlendirme sürecinin uzun oluşu fikri arasındaki ilişki

Alınan Ya Da Verilen Teşvikleri Yeterli Bulma	Teşvikle Sağlanan Kredilerin Maliyeti Yüksek Olmaktadır			X ²	P
	Katılmıyorum	Fikrim Yok	Katılıyorum		
Evet	n	8	0	34,142	0,000**
	%	100,00	0,00		
Hayır	n	14	44	34,142	0,000**
	%	13,90	43,60		

**p<0,01

Alınan ya da verilen teşvikleri yeterli bulma durumu ile teşvikle sağlanan kredilerin maliyeti yüksek olmaktadır fikri arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre alınan ya da verilen teşvikleri yeterli bulma durumu ile teşvikle sağlanan kredilerin maliyeti yüksek olmaktadır fikri arasındaki ilişki istatistiksel olarak %99 güven seviyesinde anlamlıdır ($X^2=34,142$; $p=0,000$; $p<0,01$). Alınan ya da verilen teşvikleri yeterli bulma durumu evet olan katılımcıların tamamı teşvikle sağlanan kredilerin maliyeti yüksek olmaktadır fikrine katılmadığı belirlenmiştir. Alınan ya da verilen teşvikleri yeterli bulma durumu hayır olan katılımcıların %43,60 oranında çoğunlukla teşvikle sağlanan kredilerin maliyeti yüksek olmaktadır fikrine fikrinin olmadığı belirlenmiştir.

Tablo 3.39. Alınan ya da verilen teşvikleri yeterli bulma durumu ile teşviklerin kabul aşaması yavaş ve uzun bir süreçtir fikri arasındaki ilişki

Alınan Ya Da Verilen Teşvikleri Yeterli Bulma	Teşviklerin Kabul Aşaması Yavaş Ve Uzun Bir Süreçtir			X ²	P
	Katılmıyorum	Fikrim Yok	Katılıyorum		
Evet	n	6	0	51,336	0,000**
	%	75,00	0,00		
Hayır	n	3	49	51,336	0,000**
	%	3,00	47,50		

**p<0,01

Alınan ya da verilen teşvikleri yeterli bulma durumu ile teşviklerin kabul aşaması yavaş ve uzun bir süreçtir fikri arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre alınan ya da verilen teşvikleri yeterli bulma durumu ile teşviklerin kabul aşaması yavaş ve uzun bir süreçtir fikri arasındaki ilişki istatistiksel olarak %99 güven seviyesinde anlamlıdır ($X^2=51,336$; $p=0,000$; $p<0,01$). Alınan ya da verilen teşvikleri yeterli bulma durumu evet olan katılımcıların %75,00 oranında çoğunlukla teşviklerin kabul aşaması yavaş ve uzun bir süreçtir fikrine katılmadığı belirlenmiştir. Alınan ya da verilen teşvikleri yeterli bulma durumu hayır olan katılımcıların %48,60 oranında çoğunlukla teşviklerin kabul aşaması yavaş ve uzun bir süreçtir fikrine katıldığı belirlenmiştir.

Tablo 3.40. Alınan ya da verilen teşvikleri yeterli bulma durumu ile teşvik şartları KOBİ'ler için ağır olmaktadır fikri arasındaki ilişki

Alınan Ya Da Verilen Teşvikleri Yeterli Bulma	Teşvik Şartları KOBİ'ler İçin Ağır Olmaktadır			X^2	P
	Katılmıyorum	Fikrim Yok	Katılıyorum		
Evet	n	6	0	42,235	0,000**
	%	75,00	0,00		
Hayır	n	4	36		
	%	4,00	35,60		

**p<0,01

Alınan ya da verilen teşvikleri yeterli bulma durumu ile teşvik şartları KOBİ'ler için ağır olmaktadır fikri arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre alınan ya da verilen teşvikleri yeterli bulma durumu ile teşvik şartları KOBİ'ler için ağır olmaktadır fikri arasındaki ilişki istatistiksel olarak %99 güven seviyesinde anlamlıdır ($X^2=51,336$; $p=0,000$; $p<0,01$). Alınan ya da verilen teşvikleri yeterli bulma durumu evet olan katılımcıların %75,00 oranında çoğunlukla teşvik şartları KOBİ'ler için ağır olmaktadır fikrine katılmadığı belirlenmiştir. Alınan ya da verilen teşvikleri yeterli bulma durumu hayır olan katılımcıların %60,40 oranında çoğunlukla teşvik şartları KOBİ'ler için ağır olmaktadır fikrine katıldığı belirlenmiştir.

Tablo 3.41. Alınan ya da verilen teşvikleri yeterli bulma durumu ile teşvik prosedürleri oldukça karışık fikri arasındaki ilişki

Alınan Ya Da Verilen Teşvikleri Yeterli Bulma	Teşvik Prosedürleri Oldukça Karışık			X ²	P
	Katılmıyorum	Fikrim Yok	Katılıyorum		
Evet	n	5	0	30,227	0,000**
	%	62,50	0,00		
Hayır	n	5	36	30,227	0,000**
	%	5,00	35,60		

**p<0,01

Alınan ya da verilen teşvikleri yeterli bulma durumu ile teşvik prosedürleri oldukça karışık fikri arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre alınan ya da verilen teşvikleri yeterli bulma durumu ile teşvik prosedürleri oldukça karışık fikri arasındaki ilişki istatistiksel olarak %99 güven seviyesinde anlamlıdır ($X^2=30,227$; $p=0,000$; $p<0,01$). Alınan ya da verilen teşvikleri yeterli bulma durumu evet olan katılımcıların %62,50 oranında çoğunlukla teşvik prosedürleri oldukça karışık fikrine katılmadığı belirlenmiştir. Alınan ya da verilen teşvikleri yeterli bulma durumu hayır olan katılımcıların %59,40 oranında çoğunlukla teşvik prosedürleri oldukça karışık fikrine katıldığı belirlenmiştir.

Tablo 3.42. Alınan ya da verilen teşvikleri yeterli bulma durumu ile KOBİ'lerin gelişimi için yeni teşvikler oluşturulmalı ve mevcut teşviklerin etkinliği artırılmalı fikri arasındaki ilişki

Alınan Ya Da Verilen Teşvikleri Yeterli Bulma	KOBİ'lerin Gelişimi İçin Yeni Teşvikler Oluşturulmalı Ve Mevcut Teşviklerin Etkinliği Arttırılmalı			X ²	P
	Katılmıyorum	Fikrim Yok	Katılıyorum		
Evet	n	5	0	30,227	0,000**
	%	62,50	0,00		
Hayır	n	5	36	30,227	0,000**
	%	5,00	35,60		

**p<0,01

Alınan ya da verilen teşvikleri yeterli bulma durumu ile KOBİ'lerin gelişimi için yeni teşvikler oluşturulmalı ve mevcut teşviklerin etkinliği artırılmalı fikri arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre alınan ya da verilen teşvikleri yeterli bulma durumu ile KOBİ'lerin gelişimi için yeni teşvikler oluşturulmalı ve mevcut teşviklerin etkinliği artırılmalı fikri arasındaki ilişki istatistiksel olarak %99 güven seviyesinde anlamlıdır ($X^2=30,227$; $p=0,000$; $p<0,01$).

Alınan ya da verilen teşvikleri yeterli bulma durumu evet olan katılımcıların %62,50 oranında çoğunlukla KOBİ'lerin gelişimi için yeni teşvikler oluşturulmalı ve mevcut teşviklerin etkinliği arttırılmalı fikrine katılmadığı belirlenmiştir. Alınan ya da verilen teşvikleri yeterli bulma durumu hayır olan katılımcıların %59,40 oranında çoğunlukla KOBİ'lerin gelişimi için yeni teşvikler oluşturulmalı ve mevcut teşviklerin etkinliği arttırılmalı fikrine katıldığı belirlenmiştir.

Tablo 3.43. Alınan ya da verilen teşvikleri yeterli bulma durumu ile işletmelerin sermaye piyasasından yararlanma koşulları hafifletilmeli fikri arasındaki ilişki

Alınan Ya Da Verilen Teşvikleri Yeterli Bulma	İşletmelerin Sermaye Piyasasından Yararlanma Koşulları Hafifletilmeli			X ²	P
	Katılmıyorum	Fikrim Yok	Katılıyorum		
Evet	n	4	1	8,611	0,013*
	%	50,00	12,50		
Hayır	n	12	25	8,611	0,013*
	%	11,90	24,80		

*p<0,05

Alınan ya da verilen teşvikleri yeterli bulma durumu ile işletmelerin sermaye piyasasından yararlanma koşulları hafifletilmeli fikri arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre alınan ya da verilen teşvikleri yeterli bulma durumu ile işletmelerin sermaye piyasasından yararlanma koşulları hafifletilmeli fikri arasındaki ilişki istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlıdır (X²=8,611; p=0,013; p<0.05). Alınan ya da verilen teşvikleri yeterli bulma durumu evet olan katılımcıların %50,00 oranında çoğunlukla işletmelerin sermaye piyasasından yararlanma koşulları hafifletilmeli fikrine katılmadığı belirlenmiştir. Alınan ya da verilen teşvikleri yeterli bulma durumu hayır olan katılımcıların %63,40 oranında çoğunlukla işletmelerin sermaye piyasasından yararlanma koşulları hafifletilmeli fikrine katıldığı belirlenmiştir.

Tablo 3.44. İşletmenin net yıllık satış hasılatı ile teşvikle sağlanan kredilerin maliyeti yüksek olmaktadır fikri arasındaki ilişki

İşletmenizin Net Yıllık Satış Hasılatı	Teşvikle Sağlanan Kredilerin Maliyeti Yüksek Olmaktadır			X ²	P
	Katılmıyorum	Fikrim Yok	Katılıyorum		
3 milyon TL'den az veya eşit	n 12 % 14,80	32 39,50	37 45,70	15,119	0,004**
25 milyon TL'den az veya eşit	n 5 % 23,80	10 47,60	6 28,60		
125 milyon TL'den az veya eşit	n 5 % 71,40	2 28,60	0 0,00		

**p<0,01

İşletmenin net yıllık satış hasılatı ile teşvikle sağlanan kredilerin maliyeti yüksek olmaktadır fikri arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre işletmenin net yıllık satış hasılatı ile teşvikle sağlanan kredilerin maliyeti yüksek olmaktadır fikri arasındaki ilişki istatistiksel olarak %99 güven seviyesinde anlamlıdır ($X^2=15,119$; $p=0,004$; $p<0.01$). İşletmenin net yıllık satış hasılatı 3 milyon TL'den az veya eşit olan katılımcıların %45,70 oranında çoğunlukla teşvikle sağlanan kredilerin maliyeti yüksek olmaktadır fikrine katıldığı belirlenmiştir. İşletmenin net yıllık satış hasılatı 25 milyon TL'den az veya eşit olan katılımcıların %47,60 oranında çoğunlukla teşvikle sağlanan kredilerin maliyeti yüksek olmaktadır fikrine fikri olmadığı belirlenmiştir. İşletmenin net yıllık satış hasılatı 125 milyon TL'den az veya eşit olan katılımcıların %71,40 oranında çoğunlukla teşvikle sağlanan kredilerin maliyeti yüksek olmaktadır fikrine katılmadığı belirlenmiştir.

Tablo 3.45. İşletmenin net yıllık satış hasılatı ile teşviklerin kabul aşaması yavaş ve uzun bir süreçtir fikri arasındaki ilişki

İşletmenizin Net Yıllık Satış Hasılatı	Teşviklerin Kabul Aşaması Yavaş Ve Uzun Bir Süreçtir			X ²	P
	Katılmıyorum	Fikrim Yok	Katılıyorum		
3 milyon TL'den az veya eşit	n 3 % 3,70	36 44,40	42 51,90	23,379	0,000**
25 milyon TL'den az veya eşit	n 2 % 9,50	11 52,40	8 38,10		
125 milyon TL'den az veya eşit	n 4 % 57,10	2 28,60	1 14,30		

**p<0,01

İşletmenin net yıllık satış hasılatı ile teşviklerin kabul aşaması yavaş ve uzun bir süreçtir fikri arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre işletmenin net yıllık satış hasılatı ile teşviklerin kabul aşaması yavaş ve uzun bir süreçtir fikri arasındaki ilişki istatistiksel olarak %99 güven seviyesinde anlamlıdır ($X^2=23,379$; $p=0,000$; $p<0.01$). İşletmenin net yıllık satış hasılatı 3 milyon TL'den az veya eşit olan katılımcıların %51,90 oranında çoğunlukla teşviklerin kabul aşaması yavaş ve uzun bir süreçtir fikrine katıldığı belirlenmiştir. İşletmenin net yıllık satış hasılatı 25 milyon TL'den az veya eşit olan katılımcıların %52,90 oranında çoğunlukla teşviklerin kabul aşaması yavaş ve uzun bir süreçtir fikrine katılmadığı belirlenmiştir. İşletmenin net yıllık satış hasılatı 125 milyon TL'den az veya eşit olan katılımcıların %57,10 oranında çoğunlukla teşviklerin kabul aşaması yavaş ve uzun bir süreçtir fikrine katılmadığı belirlenmiştir.

Tablo 3.46. Katılımcıların yaşı ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişki

Yaş	Finansman Sorunu Yaşama Durumu			X^2	P	
	Hiç	Ara sıra	Sürekli			
21-30	n	2	5	2	3,805	0,703
	%	16,70	8,20	6,30		
31-40	n	3	18	11		
	%	25,00	29,50	34,40		
41-50	n	5	19	13		
	%	41,70	31,10	40,60		
50 yaş ve üzeri	n	2	19	6		
	%	16,70	31,10	18,80		

Katılımcıların yaşı ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre katılımcıların yaşı ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişki istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlı değildir.

Tablo 3.47. İşletmenin faaliyet yılı ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişki

İşletmenin Faaliyet Yılı	Finansman Sorunu Yaşama Durumu			X ²	P	
	Hiç	Ara sıra	Sürekli			
0-5	n	1	9	4	7,319	0,522
	%	8,30	14,30	11,80		
5-10	n	1	8	3		
	%	8,30	12,70	8,80		
11-15	n	0	10	4		
	%	0,00	15,90	11,80		
16-20	n	2	7	9		
	%	16,70	11,10	26,50		
20'den fazla	n	8	29	14		
	%	66,70	46,00	41,20		

Katılımcıların işletmenin faaliyet yılı ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre katılımcıların işletmenin faaliyet yılı ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişki istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlı değildir.

Tablo 3.48. İşletmenin hukuki yapısı ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişki

İşletmenin Hukuki Yapısı	Finansman Sorunu Yaşama Durumu			X ²	P	
	Hiç	Ara sıra	Sürekli			
Tek Kişi İşletmesi	n	4	20	11	2,552	0,635
	%	33,30	31,70	32,40		
Limited Şirket	n	8	37	22		
	%	66,70	58,70	64,70		
Anonim Şirket	n	0	6	1		
	%	0,00	9,50	2,90		

Katılımcıların işletmenin hukuki yapısı ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre katılımcıların işletmenin hukuki yapısı ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişki istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlı değildir.

Tablo 3.49. İşletmenin kuruluş sermayesini söyleme yöntemleri ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişki

İşletmenin Kuruluş Sermayesini Söyleme Yöntemleri	Finansman Sorunu Yaşama Durumu			X ²	P
	Hiç	Ara sıra	Sürekli		
Kişisel Öz Sermaye	n	7	33	2,774	0,596
	%	58,30	52,40		
Ortakla Beraber	n	5	22		
	%	41,70	34,90		
Diğer	n	0	8		
	%	0,00	12,70		
		15	44,10		
		13	38,20		
		6	17,60		

Katılımcıların işletmenin kuruluş sermayesini söyleme yöntemleri ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre katılımcıların işletmenin kuruluş sermayesini söyleme yöntemleri ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişki istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlı değildir.

Tablo 3.50. İşletmenin bulunduğu sektörler ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişki

İşletmenin Bulunduğu Sektörler	Finansman Sorunu Yaşama Durumu			X ²	P
	Hiç	Ara sıra	Sürekli		
Toptan/Perakende Ticaret	n	5	33	3,025	0,554
	%	41,70	52,40		
Hizmet	n	3	16		
	%	25,00	25,40		
İmalet	n	4	14		
	%	33,30	22,20		
		12	35,30		
		12	35,30		
		10	29,40		

Katılımcıların işletmenin bulunduğu sektörler ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre katılımcıların işletmenin bulunduğu sektörler ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişki istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlı değildir.

Tablo 3.51. İşletmenin net yıllık satış hasılatı ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişki

İşletmenin Net Yıllık Satış Hasılatı	Finansman Sorunu Yaşama Durumu			X ²	P
	Hiç	Ara sıra	Sürekli		
3 milyon TL'den az veya eşit	n	9	45	2,799	0,592
	%	75,00	71,40		
25 milyon TL'den az veya eşit	n	3	12		
	%	25,00	19,00		
125 milyon TL'den az veya eşit	n	0	6		
	%	0,00	9,50		

Katılımcıların işletmenin net yıllık satış hasılatı ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre katılımcıların işletmenin net yıllık satış hasılatı ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişki istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlı değildir.

Tablo 3.52. İşletmede ayrı bir finans bölümü olması ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişki

İşletmede Ayrı Bir Finans Bölümü Olması	Finansman Sorunu Yaşama Durumu			X ²	P
	Hiç	Ara sıra	Sürekli		
Var	n	7	24	1,483	0,476
	%	58,30	38,10		
Yok	n	5	39		
	%	41,70	61,90		

Katılımcıların işletmede ayrı bir finans bölümü olması ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre katılımcıların işletmede ayrı bir finans bölümü olması ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişki istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlı değildir.

Tablo 3.53. *Finans bölümü sorumlusunun eğitim durumu ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişki*

Finans Bölümü Sorumlusunun Eğitim Durumu	Finansman Sorunu Yaşama Durumu			X ²	P	
	Hiç	Ara sıra	Sürekli			
Lise	n	0	2	1	0,627	0,731
	%	0,00	8,30	8,30		
Üniversite	n	7	22	11		
	%	100,00	91,70	91,70		

Katılımcıların finans bölümü sorumlusunun eğitim durumu ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre katılımcıların finans bölümü sorumlusunun eğitim durumu ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişki istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlı değildir.

Tablo 3.54. *İşletmenin finansman kararlarının alınmasında etkili olan kişi ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişki*

Finansman Kararlarının Alınmasında Etkili Olan Kişi	Finansman Sorunu Yaşama Durumu			X ²	P	
	Hiç	Ara sıra	Sürekli			
Finans Yöneticisi	n	0	7	0	6,682	0,154
	%	0,00	11,10	0,00		
İşletme Müdürü	n	1	2	3		
	%	8,30	3,20	8,80		
İşletme Sahibi	n	11	54	31		
	%	91,70	85,70	91,20		

Katılımcıların finansman kararlarının alınmasında etkili olan kişi ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre katılımcıların finansman kararlarının alınmasında etkili olan kişi ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişki istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlı değildir.

Tablo 3.55. İşletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı ile öz sermayenin yeterli olması düşüncesi arasındaki ilişki

İşletmede Finansman İhtiyacı İçin Banka Kredisini Kullanma Sıklığı	Öz Sermayenin Yeterli Olması			X ²	P
	Katılmıyorum	Fikrim Yok	Katılıyorum		
Kullanmıyor	n	7	4	17,758	0,001**
	%	13,00	57,10		
Yılda 1 kez veya daha fazla	n	27	3		
	%	50,00	42,90		
2 yılda veya daha uzun sürede	n	20	0		
	%	37,00	0,00		

**p<0,01

İşletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı ile öz sermayenin yeterli olması düşüncesi arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre İşletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı ile öz sermayenin yeterli olması düşüncesi arasındaki ilişki istatistiksel olarak %99 güven seviyesinde anlamlıdır ($X^2=17,758$; $p=0,001$; $p<0,01$). Öz sermayenin yeterli olması düşüncesi katılmıyorum olan katılımcıların %50,00 oranında çoğunlukla işletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı kullanmıyor olduğu belirlenmiştir. Öz sermayenin yeterli olması düşüncesi fikrim yok olan katılımcıların %57,10 oranında çoğunlukla işletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı kullanmıyor olduğu belirlenmiştir. Öz sermayenin yeterli olması düşüncesi katılıyorum olan katılımcıların %43,80 oranında çoğunlukla işletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı kullanmıyor olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.56. İşletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı ile faiz oranları yüksek olması düşüncesi arasındaki ilişki

İşletmede Finansman İhtiyacı İçin Banka Kredisini Kullanma Sıklığı	Faiz Oranları Yüksek Olması			X ²	P
	Katılmıyorum	Fikrim Yok	Katılıyorum		
Kullanmıyor	n	2	4	10,066	0,039*
	%	66,60	100,00		
Yılda 1 kez veya daha fazla	n	0	40		
	%	0,00	0,00		
2 yılda veya daha uzun sürede	n	1	35		
	%	33,30	0,00		

*p<0,05

İşletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı ile faiz oranları yüksek olması düşüncesi arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre işletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı ile faiz oranları yüksek olması düşüncesi arasındaki ilişki istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlıdır ($X^2=10,066$; $p=0,039$; $p<0,05$). Faiz oranları yüksek olması düşüncesi katılmıyorum olan katılımcıların %66,60 oranında çoğunlukla işletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı kullanmıyor olduğu belirlenmiştir. Faiz oranları yüksek olması düşüncesi fikrim yok olan katılımcıların %100,00 oranında çoğunlukla işletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı kullanmıyor olduğu belirlenmiştir. Faiz oranları yüksek olması düşüncesi katılıyorum olan katılımcıların %39,20 oranında çoğunlukla işletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı yılda 1 kez veya daha fazla olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.57. İşletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı ile teminat eksliği ve güçlüğü olması düşüncesi arasındaki ilişki

İşletmede Finansman İhtiyacı İçin Banka Kredisini Kullanma Sıklığı	Teminat Eksliği Ve Güçlüğü Olması			X ²	P
	Katılmıyorum	Fikrim Yok	Katılıyorum		
Kullanmıyor	n	7	15	30,840	0,000**
	%	28,00	78,90		
Yılda 1 kez veya daha fazla	n	7	2		
	%	28,00	10,50		
2 yılda veya daha uzun sürede	n	11	23		
	%	44,00	10,50		

**p<0,01

İşletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı ile teminat eksliği ve güçlüğü olması düşüncesi arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre işletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı ile teminat eksliği ve güçlüğü olması düşüncesi arasındaki ilişki istatistiksel olarak %99 güven seviyesinde anlamlıdır ($X^2=30,840$; $p=0,000$; $p<0.01$). Teminat eksliği ve güçlüğü olması düşüncesi katılmıyorum olan katılımcıların %44,00 oranında çoğunlukla işletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı 2 yılda veya daha uzun sürede olduğu belirlenmiştir. Teminat eksliği ve güçlüğü olması düşüncesi fikrim yok olan katılımcıların %78,90 oranında çoğunlukla işletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı kullanmıyor olduğu belirlenmiştir. Teminat eksliği ve güçlüğü olması düşüncesi katılıyorum olan katılımcıların %49,20 oranında çoğunlukla işletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı yılda 1 kez veya daha fazla olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.58. İşletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı ile vadenin kısa olması düşüncesi arasındaki ilişki

İşletmede Finansman İhtiyacı İçin Banka Kredisini Kullanma Sıklığı	Vadenin Kısa Olması			X ²	P
	Katılmıyorum	Fikrim Yok	Katılıyorum		
Kullanmıyor	n	7	15	11,380	0,023*
	%	28,00	78,90		
Yılda 1 kez veya daha fazla	n	7	2		
	%	28,00	10,50		
2 yılda veya daha uzun sürede	n	11	2		
	%	44,00	10,50		

*p<0,05

İşletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı ile vadenin kısa olması düşüncesi arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre işletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı ile vadenin kısa olması düşüncesi arasındaki ilişki istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlıdır ($X^2=11,380$; $p=0,023$; $p<0.05$). Vadenin kısa olması düşüncesi katılmıyorum olan katılımcıların %44,00 oranında çoğunlukla işletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı 2 yılda veya daha uzun sürede olduğu belirlenmiştir. Vadenin kısa olması düşüncesi fikrim yok olan katılımcıların %78,90 oranında çoğunlukla işletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı kullanmıyor olduğu belirlenmiştir. Vadenin kısa olması düşüncesi katılıyorum olan katılımcıların %49,20 oranında çoğunlukla işletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı yılda 1 kez veya daha fazla olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.59. İşletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı ile bilanço ve kar/zarar cetvelinin yetersizliği düşüncesi arasındaki ilişki

İşletmede Finansman İhtiyacı İçin Banka Kredisini Kullanma Sıklığı	Bilanço Ve Kar/Zarar Cetvelinin Yetersizliği			X ²	P
	Katılmıyorum	Fikrim Yok	Katılıyorum		
Kullanmıyor	n	8	15	10,970	0,027*
	%	29,60	50,00		
Yılda 1 kez veya daha fazla	n	10	10		
	%	37,00	33,30		
2 yılda veya daha uzun sürede	n	9	5		
	%	33,30	16,70		

*p<0,05

İşletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı ile bilanço ve kar/zarar cetvelinin yetersizliği düşüncesi arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre işletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı ile bilanço ve kar/zarar cetvelinin yetersizliği düşüncesi arasındaki ilişki istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlıdır ($X^2=10,970$; $p=0,027$; $p<0,05$). Bilanço ve kar/zarar cetvelinin yetersizliği düşüncesi katılmıyorum olan katılımcıların %37,00 oranında çoğunlukla işletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı yılda 1 kez veya daha fazla olduğu belirlenmiştir. Bilanço ve kar/zarar cetvelinin yetersizliği düşüncesi fikrim yok olan katılımcıların %50,00 oranında çoğunlukla işletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı kullanmıyor olduğu belirlenmiştir. Bilanço ve kar/zarar cetvelinin yetersizliği düşüncesi katılıyorum olan katılımcıların %42,30 oranında çoğunlukla işletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı 2 yılda veya daha uzun sürede olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.60. İşletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı ile bankaların kredi değerlendirme sürecinin uzun oluşu düşüncesi arasındaki ilişki

İşletmede Finansman İhtiyacı İçin Banka Kredisini Kullanma Sıklığı		Bankaların Kredi Değerlendirme Sürecinin Uzun Oluşu			X ²	P
		Katılmıyorum	Fikrim Yok	Katılıyorum		
Kullanmıyor	n	8	14	10	12,603	0,013
	%	28,60	51,90	18,50		
Yılda 1 kez veya daha fazla	n	8	6	27		
	%	28,60	22,20	50,00		
2 yılda veya daha uzun sürede	n	12	7	17		
	%	42,90	25,90	31,50		

* $p<0,05$

İşletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı ile bankaların kredi değerlendirme sürecinin uzun oluşu düşüncesi arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre işletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı ile bankaların kredi değerlendirme sürecinin uzun oluşu düşüncesi arasındaki ilişki istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlıdır ($X^2=12,603$; $p=0,013$; $p<0,05$). Bankaların kredi değerlendirme sürecinin uzun oluşu düşüncesi katılmıyorum olan katılımcıların %42,90 oranında çoğunlukla işletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı yılda 2

yılda veya daha uzun sürede olduğu belirlenmiştir. Bankaların kredi değerlendirme sürecinin uzun oluşu düşüncesi fikrim yok olan katılımcıların %51,90 oranında çoğunlukla işletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı kullanmıyor olduğu belirlenmiştir. Bankaların kredi değerlendirme sürecinin uzun oluşu düşüncesi katılıyorum olan katılımcıların %50,00 oranında çoğunlukla işletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı yılda 1 kez veya daha fazla olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.61. İşletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı ile işletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı durumu arasındaki ilişki

İşletmede Finansman İhtiyacı İçin Banka Kredisini Kullanma Sıklığı	İşletmede Finansman İhtiyacı İçin Banka Kredisini Kullanma Sıklığı			X ²	P	
	Hiç	Ara sıra	Sürekli			
Kullanmıyor	n	10	17	5	21,930	0,000**
	%	83,30	27,00	14,70		
Yılda 1 kez veya daha fazla	n	2	22	17		
	%	16,70	34,90	50,00		
2 yılda veya daha uzun sürede	n	0	24	12		
	%	0,00	38,10	35,30		

**p<0,01

İşletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı ile işletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı durumu arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre işletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı ile işletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı durumu arasındaki ilişki istatistiksel olarak %99 güven seviyesinde anlamlıdır ($X^2=21,930$; $p=0,000$; $p<0,01$). İşletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı durumu hiç olan katılımcıların %83,30 oranında çoğunlukla işletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı kullanmıyor olduğu belirlenmiştir. İşletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı durumu ara sıra olan katılımcıların %38,10 oranında çoğunlukla işletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı 2 yılda veya daha uzun sürede olduğu belirlenmiştir. İşletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı durumu sürekli olan katılımcıların %50,00 oranında çoğunlukla işletmede finansman ihtiyacı için banka kredisini kullanma sıklığı yılda 1 kez veya daha fazla olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.62. Teşviklerden yararlanma durumu ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişki

Teşviklerden Yararlanma	Finansman Sorunu Yaşama			X ²	P
	Hiç	Ara sıra	Sürekli		
Evet	n	2	23	2,353	0,308
	%	16,70	36,50		
Hayır	n	10	40		
	%	83,30	63,50		

Teşviklerden yararlanma durumu ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre teşviklerden yararlanma durumu ile finansman sorunu yaşama durumu arasındaki ilişki istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlı değildir. ($p>0,05$)

SONUÇ VE ÖNERİLER

Ülke ekonomilerinin lokomotifi olarak nitelendirilen KOBİ'lerin önemini tüm gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler kabul etmiştir ve bu işletmelerin desteklenmesi için politika yapıcılar tarafından programlar hazırlanıp uygulanmaktadır. Ülkemizde KOBİ'lerin önemi 1980'lerin sonundan itibaren artmaya başlamıştır. 1990 yıllarının başından itibaren KOBİ'lerin sorunları irdelenmeye çalışılmış ve büyümelerinin önündeki engellerin aşılması hedeflenerek KOBİ'lere yönelik programlar hazırlanıp birçok kurum ve kuruluş tarafından destek ve teşvik programları uygulamaya konulmuştur.

KOBİ'ler özellikle finansmana erişimde zorluklar yaşamaktadır. Buradan hareketle bu çalışmada Hatay ilinde faaliyet gösteren çeşitli sektörlerden oluşan 109 işletme üzerine uygulanan nitel araştırma yöntemi anket ve yüz yüze görüşme tekniği ile bu işletmelerin finansman sorunlarını belirlemek ve alternatif finansman kaynaklarına ilişkin bilgi ve yararlanma düzeylerinin ölçülmesi ve çözüm önerileri geliştirilmesi amaçlanmıştır. Çalışmadan elde edilen bulgular ile aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır.

Katılımcıların cinsiyetlerine göre dağılımında %86,11'inin erkek, %13,89'unun kadın olduğu görülmektedir.

Katılımcıların yaş gruplarına göre dağılımında %35,24'lük oranla 41-50 yaş aralığındaki yöneticiler ilk sırayı almaktadır. İkinci sırada %30,48'lik oranla 31-40 yaş aralığı alırken, üçüncü sırada %25,71 oranla 50 yaş ve üzeri yer alırken, 21-30 yaş arasındaki genç girişimciler %8,57 gibi düşük bir pay almaktadırlar. Dolayısıyla genç girişimciliğin özendirilmesi çalışmalarının yetersiz olduğu görülmektedir.

İşletmelerin %46,8'i 20 yıldan uzun süredir (İşletmelerden biri 72 yıldır faaliyettedir) faaliyet göstermekte ve %61,5'i limited şirketten oluşmaktadır. İşletmelerin bu kadar uzun yıl faaliyet göstermeleri ve limited şirketten oluşmaları aile şirketi olmalarından kaynaklanmaktadır. Şirket ortakları genellikle aile bireylerinden oluşmaktadır. Anonim şirket oranının ise %6,4 gibi düşük oranda olması işletmelerde

kurumsallaşmanın henüz yeterince gelişmediğini göstermektedir. İşletmelerde geleneksel yönetimi elde tutma anlayışı ağır basmaktadır.

İşletmelerin kuruluş sermayesini sağlama yöntemlerine göre dağılımlarında %50,5'inin kişisel öz sermaye kullandığı, %36,7'sinin ise ortaklarla beraber sağladığı belirlenmiştir.

Sektör bazında incelendiklerinde, Toptan/Perakende Ticaret yapan işletmeler örneklemin %45,9'unu oluşturmaktadır. %28,4'ünü hizmet sektörü, %25,7'sini ise imalat sektörü oluşturmaktadır. Ölçek bazında incelendiğinde işletmelerin %74,3'ünün mikro ölçekli, %19,3'ünün küçük ölçekli olduğu görülmektedir ve %65,1'i 10 kişiden az işçi istihdam ederken %34,9'u 50 kişiden az işçi istihdam etmektedir.

İşletmelerin %91,7'sinde işletme sahibi ve yönetici aynı kişidir. İşletme sahiplerinin eğitim durumları incelendiğinde %41,3'ü üniversite veya üzeri mezunu iken %30,3'ü lise mezunudur. Genel olarak bakıldığında işletme yöneticilerinin yüksek eğitilmiş olmaları umut vericidir.

İşletmelerin %39,4'ünde ayrı bir finans bölümü bulunmaktayken, %60,6'sında bulunmamaktadır. Ancak finans bölümü bulunan işletmelerin bu bölümlerinin yeterince etkin olmadığı, genellikle ön muhasebe işlemlerinin gerçekleştirildiği ve işletmenin stratejik kararlarının yine genellikle işletme yöneticisi tarafından alındığı gözlemlenmiştir. Ayrıca finans bölümü sorumlularının %93'ünün eğitim durumu üniversite iken %7,0'ı lise mezunudur. Finansman kararlarının alınmasında etkili olan kişilerin %88,1'i işletme sahibi olup, %6,4'ünde finans yöneticisi, %5,5'inde ise işletme müdürüdür.

İşletme finansmanı ile ilgili yöneltilen sorulardan önemli bulgular elde edilmiştir. Banka kredisi kullanmayan işletmelerin oranı %29,4 olarak tespit edilmiştir. Banka kredisini yılda bir kez veya daha fazla kullanan işletmelerin oranı %37,6 iken 2 yılda veya daha uzun sürede kullanan işletmelerin oranı %33'tür. İşletmelerin %62,34'ü banka kredilerini kısa vadeli finansman ihtiyaçları için kullanmaktadırlar. %44,16'sı uzun vadeli finansman ihtiyacı için kullanılmakta iken %55,84'ü yeni yatırımlar için kullandığı belirlenmiştir.

İşletmelerin kredi kullanmada karşılaştıkları güçlükler veya banka kredisi kullanmama nedenleri; faiz oranlarının yüksekliği, teminat eksikliği ve güçlüğü, vadenin kısa olması, Bilanço ve Kar/Zarar cetvelinin yetersizliği, Bankaların kredi değerlendirme sürecinin uzun oluşu olarak tespit edilmiştir.

İşletmelerin alternatif finansman yöntemlerinden bilgi ve yararlanma durumu incelendiğinde büyük çoğunluğunun bu yöntemlerden haberdar olmadığı tespit edilmiştir. Factoring yöntemini kullanan işletmelerin oranı %10,09, Leasing yönteminden yararlanan işletmelerin oranı ise %2,75 gibi çok düşük seviyede olduğu tespit edilmiştir.

Halka arz hakkında işletmelerin %62,39'u bilgi sahibi değildir ve %72,22'si gelecekte halka arzı düşünmemektedir.

Kredi teminatlarında KOBİ'lere teminat desteği sağlayan Kredi Garanti Fonu hakkında işletmelerin %56,88'i bilgi sahibi değildir ve %83,49'u Kredi Garanti Fonu'ndan yararlanmamıştır. Kredi Garanti Fonu'ndan yararlanan işletmelerin %88,89'unun finansman ihtiyaçlarının karşılandığı belirlenmiştir. Ancak işletmelerin %61,11'i maliyetin yüksek olduğu, %50'si teminat miktarının yetersiz olduğu, %66,67'si sürecin uzun olduğu görüşlere katılmışlardır.

İşletmelerin faaliyetlerinde %57,8'lik oranla en fazla finansman sorunu yaşadığı tespit edilmiştir. İşletmelerin %50'si Personel(Eğitim, tedarik) sorunu yaşamakta, %48,62'i pazarlama sorunu, %40,19'u Üretim(Teknoloji) sorunu, % 29,91'u Araştırma-Geliştirme sorunu ve %20,56'sının Yönetim konusunda sorunlar yaşadığı tespit edilmiştir. İşletmelerin yüksek oranda finansman sorunu yaşamalarının yanı sıra diğer sorunlarının da yadsınamayacak büyüklükte olması bu işletmelerin büyüüp gelişmelerinin ve başarılı olabilmelerinin önünde büyük bir engel oluşturmaktadır.

İşletmelerde finansal sorun yaşanmasının nedenlerinin sorulduğu soruda işletmelerin finansman sorunlarının kaynağı ve gelecekte neler yapılması gerektiği konusunda yol gösterici olması açısından önemlidir. İşletmelerin finansman sorunu

yaşama nedenleri ile ilgili elde edilen verileri önem sırasına göre şu şekilde sıralayabiliriz; döviz kuru, enflasyon ve faiz belirsizliği %94,39, ekonomi politikalarının ve enflasyonun işletmeler üzerindeki etkisi %92,52, maliyetlerdeki artışlar %87,85, banka kredi faizlerinin yüksek olması %85,98, sermaye piyasalarından yararlanma olanaklarının kısıtlı olması %79,44, teşviklerden yararlanamama %64,15, işletme sermayesi yetersizliği %60,75, kredi imkanlarının sınırlı olması %58,88, öz sermaye yetersizliği %57,55, alacak tahsilatında karşılaşılan güçlükler %57,01, satış karlılığının düşüklüğü %52,34. Buradan işletmelerin en fazla belirsiz olan ekonomik ve politik koşullardan etkilendiği görülmektedir. Sürekli artan döviz kuru hem ulusal hem de uluslararası ticaret yapan işletmeleri olumsuz etkilemektedir. Enflasyon oranının çok yüksek olması banka kredi faizlerinin artışına sebep olmakta ve dolayısıyla işletmeler yüksek maliyetli banka kredileri kullanmakta çekimser davranmaktadır.

Ulusal ve uluslararası kaynaklardan sağlanan fonlarla KOBİ'lere yönelik birçok destek ve teşvik programları olmasına rağmen işletmelerin %64,2 gibi büyük bir çoğunluğu bu teşviklerden yararlanmamaktadır. Teşviklerden yararlanan işletmeler %51,3'lük oranla en fazla üretime yönelik teşviklerden yararlanmaktadır. %15,4'ü yatırıma ait teşvikler kullanırken %10,3'ü ihracata ait teşvik kullanmıştır. Yararlanılan teşviklerin yeterliliği sorusunda işletmelerin %92,7'si hayır cevabını vermişlerdir. Ayrıca işletmelerin %57,80'i teşvik şartlarının KOBİ'ler için ağır olduğunu ve teşvik prosedürlerinin karışık olduğunu düşünmektedirler. İşletmelerin %46,79'u teşviklerin kabul aşamasının yavaş ve uzun bir süreç olduğunu düşünmektedir.

Finansal sorunların çözümüne yönelik önerilere işletmelerin katılımı sonucu elde edilen verilere göre, KOBİ'lerin gelişimi için yeni teşvikler oluşturulmalı ve mevcut teşviklerin etkinliği artırılmalı önerisine işletmelerin %89,91'u katılmıştır. Kredi kullanımında teminat ve diğer formaliteler en aza indirilmeli önerisine işletmelerin %89,72'si, banka dışında finans kaynağı sunan kuruluşlar daha aktif rol almalı önerisine %88,07'si, uzun vadeli ve düşük faizli kredi sağlanmalı önerisine %86,24'ü , işletmelerin sermaye piyasasından yararlanma koşulları hafifletilmeli önerisine ise %61,47'si katılmıştır.

Çalışma sonucunda elde edilen verilerin değerlendirilmesinin ardından KOBİ'lerin finansman sorununu aşmalarını sağlayacak çözüm önerileri aşağıda sıralanmaktadır.

- ✓ Ülkedeki KOBİ'ler özellikle ekonomik ve politik istikrarsızlıktan olumsuz etkilenmektedir. Sürekli değişen döviz kurları ve sınır ötesi komşular arasındaki politik sorunlar işletmelerin uzun vadeli yatırım kararları almalarını zorlaştırmaktadır. Burada devletin ekonomik ve politik sistemi düzenleyecek yapısal kararlar alması önemlidir.
- ✓ KOBİ'ler dış finansman kaynağı kullanmada genellikle banka kredisi tercih etmektedir. Dolayısıyla KOBİ'lerin banka kredilerine daha kolay erişimlerinin sağlanması işletmeler için yararlı olacaktır. Bununla birlikte ülkede Kredi Garanti Sistemi'nin teminat desteğinin daha etkin kullanılması, işletmelere düşük maliyetli orta ve uzun vadeli fon sağlanması ve bürokrasi işlemlerinin azaltılması ile daha fazla işletmenin kredi olanaklarından yararlanmasının önü açılabilecektir.
- ✓ Ülkede destek ve teşvik programları birçok kurum ve kuruluş tarafından sağlanmaktadır. Teşvik prosedürlerinin karışık olması, KOBİ'lerin sağlanan teşviklerden haberdar olmaması, kurumlar arası koordinasyon eksikliği gibi sebeplerden dolayı işletmeler KOBİ'lere yönelik hazırlanan teşvik ve desteklerden yeterince yararlanamamaktadır. Dolayısıyla destek ve teşvik programları hazırlayan kuruluşların tek çatı altında toplanması ve KOBİ'ler ile iletişimin artırılarak teşviklerin etkin bir şekilde kullanılması sağlanabilecektir.
- ✓ KOBİ'ler leasing, factoring, forfaiting, barter, risk sermayesi, melek yatırım gibi alternatif finansman kaynaklarını yeterince tanımamakta ve bu yöntemlerin kullanım oranları gelişmiş ülkelere göre çok düşük düzeylerde kalmaktadır. KOBİ'lerin bu alternatif yöntemlerden yararlanabilmeleri için reklam, mail, iş yeri ziyaretlerinde bulunarak bu yöntemlerin tanıtılması ve kullanımının teşvik edilmesi gerekmektedir.

- ✓ KOBİ'lerin yararlanabileceği bir finansman kaynağı da halka arzdır. Fakat KOBİ'lerin birçoğu halka arz için gerekli şartları sağlayamamaktadır. Ayrıca KOBİ'lerin halka arz hakkında yeterli bilgi sahibi olmama, yönetim hakimiyetini elden kaçırma korkusu ve işlem maliyetlerinin yüksek olması gibi sebeplerden dolayı işletmeler halka arz konusunda çekimser davranmaktadır. Bu bağlamda KOBİ'lerin sermaye piyasası olanaklarından yararlanabilmesi için gerekli koşulların hafifletilmesi ve KOBİ'lerin sermaye piyasası olanaklarından yararlanmaları desteklenmelidir.

KAYNAKÇA

- Abdulsaleh, A.M. and Worthington, A.C. (2013). Small and medium- sized enterprises financing: A review of Literature. *International journal of business and management*, 8 (14). p.37.
- Abdulsaleh, A.M.A. (2015).*Bank Financing for small and medium-sized enterprises (SMEs) in Libya*.Doctoral Dissertation.Libya: Griffith University, Finance and Economics.p.10.
- Abe, M., Troilo, M. And Batsaikhan, O. (2015). Financing small and medium enterprises in Asia and the Pacific. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*. 4(1), p.2-32.
- ABİGEM (2010). *Türkiye KOBİ görünümü 2010* , s.27. <https://docplayer.biz.tr/34951242-Turkiye-kobi-gorunumu-avrupa-birligi-turkiye-is-gelistirme-merkezleri-agi.html> (Erişim Tarihi:15.05.2019)
- Ackert, L. F., Huang, R., and Ramirez, G. G. (2007). Information opacity, credit risk, and the design of loan contracts for private firms. *Financial Markets, Institutions & Instruments*, 16(5), p. 221-242.
- Agwu, O. (2014). Issues, challenges and prospects of and medium scale enterprises (SMEs) in Port-Harcourt City, Nigeria. *European Journal of Sustainable Development*,3(1), p.101-114.
- Akay, H. (2014). *Avrupa Birliği ile 10 yıl: Mali Yardımlar, Sivil Toplum ve Katılım*. İstanbul: Türkiye Avrupa Vakfı, s.9 (Erişim Tarihi:08.05.2019)
- Akbaba, H.(2014) Fostering the growth of Turkish Small and Medium-sized Enterprises. <http://arno.uvt.nl/show.cgi?fid=133849> (Erişim Tarihi:11.05.2019)
- Akdağ, O.A. (2014). Kobilere finansman sorunu ve çözüm önerileri Ankara ili uygulaması. *Yüksek Lisans Tezi*. Ankara: Türk Hava Kurumu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Akdağoğlu, G. (2014). KOBİ'lerin alternatif finansman kaynaklarından yararlanma durumunun incelenmesi tekirdağ ili örneği . *Yüksek Lisans tezi*. Tekirdağ: Namık Kemal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü .
- Akgüç, Ö. (2013). *Finansal Yönetim* (9. Baskı). İstanbul: Avcıol Basım Yayın. S. 617.
- Akkuş, A. (2009). KOBİ'lerin finansman sorunları ve BASEL II'nin KOBİ'lere etkileri: İstanbul ilinde bir uygulama. *Yüksek Lisans Tezi*. İstanbul: Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Alptekin, E. (2007). KOBİ'ler Alternatif finansman kaynaklarının farkında mı? *Ar-Ge Bülten*, Haziran-Ekonomi. s.5.

- Alptekin, E. (2014). Barter sistemi, ticari hayatımızın içinde alternatif bir finansal araç olarak değerlendirilebilir. *AR-GE Bülten, 2014 Ocak-Ekonomi*. s.4.
- Aras, G. ve Müslümov, A. (2002). Küreselleşme sürecinde Türkiye ekonomisindeki KOBİ'lerin yeri: Finansman, ekonomik sorunları ve çözüm önerileri. *21. Yüzyılda KOBİ'ler: Sorunlar, fırsatlar ve çözüm önerileri sempozyumu, 3-4 Ocak 2002*. S.11.
- Arı, A. (2013). *KOBİ'ler Esnaf ve Sanatkarlar özel ihtisas komisyonu raporu*, Trakya Kalkınma Ajansı, s. 20.
- Atabey, N. ve Yılmaz, B. (2001). Geleceğin Finansman tekniği: Barter ve Muhasebeleştirilmesi. *SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 1(1-2), s.58.
- Atay, S. (2012). KOBİ'lerin Türkiye'de Bankalarla Yaşadığı Finansal Sorunlar ve Çözüm Önerileri. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 3(6), s. 1-7.
- Avdan, H. (2010). Küçük ve Orta Boy İşletmelerin (KOBİ) finansmanında Kredi Garanti Sistemi ve bir uygulama. *Doktora Tezi*. İstanbul: Marmara Üniversitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü.
- Aykaç, M., Parlak, Z. ve Özdemir, S. (2008). *Küreselleşme sürecinde rekabet gücünün artırılması ve Türkiye'de KOBİ'ler*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası, Yayın No:2008-24.s.136.
- Ayyagari, M., Juarros, P., Martinez Peria, M. S., and Singh, S. (2016). *Access to finance and job growth: firm-level evidence across developing countries*. The World Bank. <https://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-7604> (Erişim Tarihi:11.05.2019)
- Başçı, S. and Durucan, A. (2017). A review of small and medium sized enterprises (SMEs)in Turkey. *Yıldız Social Science Review*, 3(1), p.59-79.
- Bayar, Y. (2012). Girişimcilik finansmanında risk sermayesi ve melek finansmanı. *Girişimcilik ve kalkınma dergisi*, s.137.
- Bayülken, Y. (2017). *Küçük ve Orta Ölçekli sanayi işletmeleri (KOBİ'ler)*.Ankara: TMMOB Makine Mühendisleri Odası Oda Raporu, Yayın No, MMO/677. s. 33.
- Bayyoud, M. And Sayyad, N. (2016). Challenges in financing small and medium enterprises in Palestine. *Business and Economics Journal*.7(2).p.1-5.
- Beck, T and Demirgüç-Kunt, A (2006).Small and medium-size enterprises:Access to finance as a growth constraint. *Journal of Banking &Finance*,30 (11), p. 2931-2943.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., and Maksimovic, V. (2008). Financing patterns around the world: Are small firms different?. *Journal of Financial Economics*, 89(3), p. 467-487.

- Benis, A. R. (2014). The Impact of Small and Medium-Sized Enterprises on Economic Growth in Iran. *Global Journal of Management And Business Research*. https://globaljournals.org/GJMBR_Volume14/5-The-Impact-of-Small.pdf (Erişim Tarihi:28.04.2019)
- Bhoganadam, S.D., Rao, N. S. ve Dasaraju, S.R. (2017). A study on issues and challenges faced by SMEs: A literatüre review. *Research journal of SRNMC*, 1, (2395-7085), s. 48-57.
- Bilen A. ve Solmaz H. (2014) Kobi'lerin Karşılaştıkları Yapısal Sorunlar Ve Çözüm Önerileri (Diyarbakır Örneği). <https://dergipark.org.tr/download/article-file/370699> (Erişim tarihi:28.04.2019)
- Bilici, N. ve Kolçak, M. (2013). KOBİ'lere sağlanan finansal desteklerin üretim ve istihdama katkıları: *Erzurum alt bölgesinde (Erzurum-Erzincan-Bayburt) bir uygulama*. Erzurum: Erzurum SMMM Odası.s.32
- Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2017). *Sanayi yatırımlarına verilen destekler ve teşvik programları*. Ankara, s.36.
- Brink, A., Cant, M. And Lighthelm, A. (2003). Problems expertenced by small businesses in South Africa. A paper for the small enterprise association of Australia and New Zealand 16th annual conference,Ballarat. https://www.researchgate.net/publication/228788503_Problems_experienced_by_small_businesses_in_South_Africa (Erişim Tarihi:11.05.2019)
- Chaudhry, N.I., Khalid, Z.B. and Farooq, H. (2018). Analyzing the interaction among factors hindering the growth of SMEs: Evidence from cutlery sector of Pakistan . *Abasyn Journal of social sciences*, 11 (1), p. 21-36.
- Chittithaworn, C., Islam, A., and Yusuf, D.H.M. (2011). Factors affecting business success of small & Medium enterprises (SMEs) in Thaliand. *Asian journal of social science*, 7(5), p.180- 190.
- Cofie, A. A. (2012). *The challenges of financing small and medium scale enterprises (SMEs) in the Ashanti region-a case study of stanbic bank (gh) ltd* .Doctoral Dissertation. <http://ir.knust.edu.gh/bitstream/123456789/4292/1/Cofie%20Alfred%20Addotei.pdf> (Erişim Tarihi:28.04.2019)
- Coşkun, A. (2012). Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Finansmanında risk sermayesi ve Türkiye'deki uygulamalar. *Doktora Tezi*. İsanbul : İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Çan, E. (2015). KOBİ'lerin finansman desteği açısından kredi ve sermaye piyasalarının bütünleşmesi ve KOBİ menkul kıymetleştirme uygulaması . *Bankacılar Dergisi*(92), s.25-52.

- Çelik, A., Akgemci, T. Ve Şimşek, Ş. (2013). *Girişimcilik ve küçük işletme yönetimi*. Ankara: Gazi Kitabevi.s.130.
- Çetin, A. C., Akyüz, Y., ve Genç, E. (2011). Küresel kriz sürecinde imalat sanayi işletmelerinin finansal sorunlarının değerlendirilmesi (Uşak İli örneği). *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*(13),s. 101-118.
- Demir, R. (2018). Turizm sektöründe KOBİ'lerin finansman sorunları ve çözüm önerileri: Şirince örneği. *Yüksek Lisans Tezi*. Aydın: Adnan Menderes Üniversitesi,Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Demir, Z. (2018). Küçük ve Orta Büyüklükteki işletmelerin (KOBİ) finansal problemlerin çözümünde girişim sermayesi fonlarının önemi ve rolü: Katılım bankacılığına yeni bir model önerisi. *Doktora Tezi*. İstanbul: İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Dönmez, A. (2013). Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin finansal sorunları: Karabük ili örneği. *Yüksek Lisans Tezi* . Karabük: Karabük Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Dursun, İ. (2016). Küçük ve Ortaboy Ölçekli İşletmelerin Finansmana Erişim Sorunu ve Nedenleri.*Maliye Araştırmaları Dergisi*, 2(1), s. 1-19.
- Edinburgh Group (2014). Growing the global economy through SMEs. http://www.edinburgh-group.org/media/2776/edinburgh_group_research_-_growing_the_global_economy_through_smes.pdf (Erişim Tarihi:10.05.2019) s.25.
- Ekinci, M. B. (1999). Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ) gelişimi ve finansal sorunları. *Yüksek Lisans Tezi*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Erdem, E. (2009). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ) sorunları, Düzce İli orman ürünleri sanayisi örneği. *Yüksek Lisans Tezi*. Düzce: Düzce Üniversitesi,Fen Bilimleri Enstitüsü.
- Erkumay, M.A. (2000). *KOBİ'lerin sermaye piyasası olanaklarından faydalandırılması*. Ankara:Sermaye Piyasası Kurulu, Ortaklıklar Finansmanı Dairesi, s. 11.
- Ersöz , T., ve Özseven, T. (2015). KOBİ'lerin finansal sorunlarını etkileyen faktörlerin CRT Karar ağacı ile modellenmesi. *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15(1), s.1-20.
- EU (2018a). Annual Report On European SMEs 2017/2018. Luxembourg, p.14.
- EU (2018b). SME Access to finance conditions 2018 SAFE results-EU. <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/32765> (Erişim Tarihi:13.05.2019)

- EU (2018c). Survey on the Access to finance of enterprises (SAFE). Brussels p. 143-144.
- Farzini, M., Ören, A. S., ve Erakman, İ. (2017). *Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ'ler) için Finans ve destek kaynakları*. Van: Van İŞGEM Teknik Destek Projesi. s.27-28.
- Federal Reserve Bank (2017). Small Business Credit Survey <https://www.newyorkfed.org/medialibrary/media/smallbusiness/2016/SBCS-Report-EmployerFirms-2016.pdf> (Erişim Tarihi:13.05.2019)
- Fowowe, B. (2017). Access to finance and firm performance: Evidence from African countries. *Review of development finance*, 7, p. 6-17.
- Gezici, Ç. C. (2013). Krediler, alternatif finansman teknikleri ve devlet yardımlarının, KOBİ'lerin finansmanındaki rolü. *Yüksek Lisans Tezi*. Ankara: Ufuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Gök, R. (2012). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ'lerin) finansman sorunlarının çözümünde Kredi Garanti Fonu Uygulaması: Diyarbakır İli Örneği . *Yüksek Lisans Tezi*. Diyarbakır: Dicle Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Güler, E. ve Yılmaz, B. (2009). Ekonomik kriz, KOBİ'lere yansımaları ve bir çıkış yolu olarak Barter. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, s.94.
- Gündoğdu, A. (2017). *Finansal yönetim: Temel teoriler ve açıklamalı örnekler*. Ankara: Seçkin Yayıncılık. s. 347.
- Günerergin, M., Penbek, Ş. And Zaptçioğlu, D. (2012). Exploring the Problems and Advantages of Turkish SMEs for sustainability. *Procedia- Social and Behavioral Sciences*, 58, p. 244-251.
- Güngör, N. (2011). Kobilerin finansal yapıları ve kullandıkları alternatif finansman kaynakları: Erzurum organize sanayi bölgesinde bir çalışma . *Yüksek Lisans Tezi*. Erzurum: Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Hacıevliyagil, N. (2016). KOBİ'lerin Finansman Sorununa Bir Çözüm Önerisi: Milli Ekonomi Modeli (MEM). *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 14(3), s.32-50.
- Irwin, D., and Scott, J. M. (2010). Barriers Faced by SMEs in Raising Bank Finance. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 16(3), 245-259.

- İskender, B. S. (2009). Türkiye'de KOBİ'lerin finansman sorunları ve alternatif çözüm önerileri . *Yüksek Lisans Tezi*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- İslatince, N. (2018). KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarına kaynak sağlamada banka kredileri farkındalık düzeyleri ve kredi başvurularında karşı karşıya kaldıkları sorunlarına yönelik bir araştırma. *Social Mentality and Researcher Thinkers Journal*. 4(12). P.648-663.
- Jasra, J., Hunjra, A. I., Rehman, A. U., Azam, R. I., and Khan, M. A. (2011). Determinants of business success of small and medium enterprises. *International Journal of Business and Social Science*, 2(20), p.274-280.
- Kalkınma Bakanlığı (2013). *Onuncu Kalkınma Planı(2014-2018). KOBİ'lerin ve Esnaf sanatkarların güçlendirilmesi. Özel ihtisas komisyonu raporu-2023*, Ankara, Türkiye. s.62.
- Kaplan , B. (2015). Küçük işletmelerin finansmana erişimi ve teminat sicil sistemleri. *Yüksek Lisans Tezi*. Ankara: Başkent Üniversitesi, Sosyal bilimler enstitüsü.
- Karadağ, H. (2015). The Role and Challenges of small and medium- sized enterprises (SMEs) in emerging economies: An analysis from Turkey. *Business and Management Studies*. P.184.
- Karadeniz, E., Unur, K., Köşker, H., ve Zencir, B. (2015). Van ilinde faaliyet gösteren KOBİ statüsündeki konaklama ve seyahat işletmelerinin finansal sorunlarının analizi. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 24(1), 85-98.
- Karadeniz, E., Koşan, L. Ve Geçgin, E. (2018). KOBİ kapsamındaki otel işletmelerinin finansal sorunları: Kars ve Erzurum illerinde bir araştırma. *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*, 15(2), s.302-319.
- Karan, B. (2018).*Türkiye'de KOBİ'lere sağlanan finansal destekler ve bu destekler ile yaşam sürelerinin uzatılması: KGF, KOSGEB, NEFES*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: Bahçeşehir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kaya, A. (2004). *Bilişim ve iletişim ışığında girişimcilik ve KOBİ yönetimi*, Konya: Eğitim Kitabevi yayınları. s. 163.
- Kaya, G. A. (2014). Elazığ İlindeki Kobilerin Finansal Sorunları ve Çözüm Önerilerine İlişkin Bir Araştırma. *Fırat Üniversitesi Harput Araştırmaları Dergisi*, 1(1), s.193-224.
- KGF (2017). 2017 Faaliyet Raporu. Ankara: KGF. s.50.
- Kılıçlı, Y. (2016). KOBİ'lerin finansman ve pazarlama sorunları ve çözüm önerileri: Van organize sanayi bölgesi üzerine bir inceleme. *Yüksek Lisans Tezi*. Van: Yüzüncü Yıl Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- Kira, A.R. and He, Z. (2012). The impact of firm characteristics in Access of financing by small and medium- sized enterprises in Tanzania. *International Journal of Business and management*. 7(24), p. 108-119.
- KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı (KOBİ A.Ş.). *Faaliyet raporu (01.01.2018-31.12.2018)*. Ankara: KOBİ.A.Ş. s. 5.
- Korkmaz, Y. (2009). Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren kobi niteliğindeki işletmelerin finansman sorunları. *Yüksek Lisans Tezi*. Kahramanmaraş: Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi.
- KOSGEB, (2015), *KOBİ stratejisi ve eylem planı 2015-2018 KSEP*, Ankara, s.26.
- KOSGEB (2018). *2018 yılı KOSGEB faaliyet raporu*, Ankara: KOSGEB, s.2.
- Kouadio, G.N.M-L. (2012). Difficulties experienced by small businesses in accessing finance.
http://vital.seals.ac.za:8080/vital/access/manager/Repository/vital:9015/SOURCEPDF?site_name=GlobalView (Erişim Tarihi:11.05.2019)
- Koyuncu, A. (2010). Küçük ve orta ölçekli işletmelerde alternatif finansman kaynaklarının oluşturulması ve Gaziantep illinde uygulama . *Yüksek Lisans Tezi*. Gaziantep: Gaziantep Üniversitesi, Sosyal Bilimler Entitüsü.
- Köseoğlu, A. ve Dinç, M.(2018). *Yatırım teşvik rehberi 2018: Yatırımlarda devlet yardımları hakkında karar ve uygulamaları*. Konya: Mevlana Kalkınma Ajansı, Yayın no:7. s.22.
- Kutlu, A. ve Demirci, N. (2007). KOBİ'lerin finansal sorunları ve çözüm önerileri. 4. *KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi, İstanbul Kültür Üniversitesi, 7-8 Aralık 2007*, s. 192.
- Küçük, O. (2017). *Girişimcilik ve küçük işletme yönetimi*. Ankara: Seçkin yayıncılık. S.290.
- Küçükçolak, A. (1998). *KOBİ'lerin finansman sorununun sermaye piyasası yoluyla çözümü*. İstanbul: Karizma reklam hizmetleri yayıncılık. S. 151-152.
- Lök, H.(2018). Finansmana Erişim Çerçevesinde Dünya Bankası Kaynaklı Özel Sektör Proje Kredileri: Türkiye Uygulaması. *MANAS Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7(4).s.356-373.
- Mbonyane, B. And Ladzani, W. (2011) "Factors that hinder the growth of small businesses in South African townships", *European Business Review*, 23(6), p.550-560
- Mittal, S.K. and Kumar, R. (2014). Contribution of micro, small and medium enterprises in India's growth and financial obstacles. 5(7). p.42-50

https://www.academia.edu/9844822/CONTRIBUTION_OF_MICRO_SMALL_AND_MEDIUM_ENTERPRISES_IN_INDIA_S_GROWTH_AND_FINANCIAL_OBSTACLES (Erişim Tarihi:11.05.2019)

- Moray, E. (2010). Türkiye'de KOBİ'lerin Avrupa Birliği'ne Tam üyelik sürecinde sermaye ve finansman sorunu. *Yüksek Lisans Tezi*. Eskişehir: Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Moreira, D.F. (2016a). The microeconomic impact on growth of SMEs when the Access to finance widens: Evidence from internet & high-tech industry. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 220, p. 278-287.
- Moreira, D.F. (2016b). The microeconomic on growth of SMEs when the Access to finance widens: Evidence from internet & High-tech industry. *Procedia-Social And Behavioral Sciences* .220, p.281.
- Naidu, S. and Chand, A. (2013). Financial problems faced by micro, small and medium enterprises in the small island states: a case study of the manufacturing sector of the Fiji Islands. *International Journal of Business Excellence*,6(1), p. 1-21.
- Nurrachmi, R. N., Abd Samad, K., and Foughali, I. (2012). The development of SMEs in Turkey. https://mpra.ub.uni-muenchen.de/46817/1/MPRA_paper_46817.pdf (Erişim tarihi: 11.05.2019)
- OECD (2017a). Enhancing the contributions of SMEs in a global and digitalised economy. *Meeting of the OECD council at ministerial Level*, Paris, 7-8 June 2017.
- OECD (2018b). Fostering greater SME participation in a globally integrated economy: Plenary session 3 *SME Ministerial Conference 22-23 February 2018*, Mexico. p.14.
- OECD (2018a). Promoting, innovation in established SMEs: Parallel session 4. *SME Ministerial Conference 22-23 February 2018*, Mexico. p.7.
- OECD (2017b). Small, Medium, Strong. Trends in SME performance and business conditions, OECD Publishing, Paris. p.84.https://read.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/small-medium-strong-trends-in-sme-performance-and-business-conditions_9789264275683-en#page4 (Erişim tarihi:26.04.2019)
- Olutunla, G. T.,and Obamuyi, T. M. (2008). “An Empirical Analysis of Factors Associated with the Profitability of Small and Medium Enterprises in Nigeria”, *African Journal of Business Management*, Vol.2 (x), p. 195-200.
- Onugu, B. A. N. (2005). Small and medium enterprises (SMEs) in Nigeria: Problems and prospects. *St. Clements University, Nigeria (Unpublished Dissertation for a Doctor of Philosophy in Management Award)*.

- Özbek, M. (2015). KOBİ'lerin finansman sorunlarının çözümünde Kobi Borsalarının rolü. *Yüksek Lisans Tezi*. İstanbul: Okan Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Özdemir, S., Ersöz, H., ve Sarıoğlu, H. (2007). Küçük Girişimciliğin Artan Önemi ve KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, (53), 173-230.
- Özen, H. (2011). KOBİ'lerin kaynak ihtiyaçları ve uluslararası finansal piyasalardan yararlanma imkanları. *Doktora Tezi*. Ankara: Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Öztürk, Y.K. (1998). Türk ihracat sektöründe KOBİ'lerin finansman sorunları ve çözüm önerileri. *Yüksek Lisans Tezi*. Niğde: Niğde Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Özyiğit, H. (2015). KOBİ'lerin finansman sorunlarına Avrupa Birliği KOBİ finansman politikalarıyla çözüm önerileri:Erzincan uygulaması. *Yüksek Lisans Tezi*. Erzincan: Erzincan Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Rupeika-Apoga, R. (2014). Financing in SMEs: case of the Baltic States. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 150, p. 116-125.
- Salur, M. N., Demirci, M. N., ve Kesen, B. (2018). KOBİ'lerde halka açılmanın finansal performansına etkisi: BİST Gelişen İşletmeler Piyasasında bir uygulama. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 10(1), s.82-102.
- Sarı, O. (2011). Basel II düzenlemelerinin KOBİ'lerin finansman sorunlarına etkileri. İstanbul: Maltepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Sarı, Ö. (2011). Küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman sorunları ve finansman tercihlerini etkileyen etmenler: Afyonkarahisar ili örneği. *Yüksek Lisans Tezi*. Afyonkarahisar: Afyon Kocatepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Sazak, F. (2015). BASEL II ve III kriterlerinin KOBİ'lerin finansman ve sermaye yapılarına etkileri. *Yüksek Lisans Tezi*. İstanbul: Beykent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Serdengeçti, T. (2014). *2012-2013-2014 Yeni yatırım teşvik mevzuatı ile kamu taşınmazlarının yatırımlara tahsisi düzenlemeleri kredi garanti kuruluşlarına sağlanacak hazine desteği ve kredi garanti fonu a.ş. 158 soru ve cevap*. Ankara: Ankara SMMM Odası, Yayın No:90 s. 1.
- Stefanović, I., Milošević, D., and Miletic, S. (2009). Significance and development problems of SMEs in contemporary market economy. *Serbian Journal of Management*, 4(1), p. 127-136.
- Şener, S., Savrul, M. And Aydın, O. (2014). Structure of small and medium-sized enterprises in Turkey and global competitiveness strategies. *Procedia- Social and Behavioral Sciences*, 150(x), p. 212-221.

- Şimşek, M. (2002). *Ekonominin lokomotifi KOBİ'lerin olmazsa olmazları*. İstanbul: Alfa Basımevi.s.4
- Taş, Y. (2010). Avrupa Birliği ve Türkiye'de KOBİ'lerin istihdam artırıcı etkileri. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası. s. 226.
- Tezcan, Ö. (2015). Küçük ve Orta Büyüklükteki işletmelerin finansman sorunları, alternatif finansman olanakları ve Gelişen İşletmeler Piyasası'ndan halka arz yoluyla kaynak temini. *Yüksek Lisans Tezi*. İstanbul: Okan Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- TMMOB (1999). *KOBİ el kitabı*. İstanbul: TMMOB Makine Mühendisleri Odası, yayın no:211. S. 249.
- Toroslu, M.V. (2000). *Çağdaş finansal teknikler*. İstanbul: Beta basım yayın. S. 99.
- TÜİK,(2016). Küçük ve Orta büyüklükteki girişim İstatistikleri <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=21540> (Erişim Tarihi:15.04.2019)
- TÜİK,(2017) Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistikleri,2017 <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=30910> (Erişim Tarihi:15.04.2019)
- Tushabomwe-Kazooba, C. (2006). "Causes of small business failure in Uganda: a case study from Bushenyi and Mbarara Towns", *African Studies Quarterly*, 8(4), p.28-35.
- Türkan, Y. (2011). Kobilerin finansman sorunları bu sorunların çözümünde kobi borsaları ve bir araştırma. *Yüksek Lisans Tezi*. Erzurum: Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Türkiye Cumhuriyeti Ekonomi Bakanlığı (2018). *Ekonomi bakanlığı devlet yardımları rehberi*. Ankara, s.7.
- Uğur, A. (2006). *KOBİ'ler için alternatif finansman yöntemleri*. Ankara: Sinemis Yayınları. s.92.
- Urban, B. and Naidoo, R. (2012), Business sustainability: empirical evidence on operational skills in SMEs in South Africa, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 19 (1) , p.146 – 163.
- United States Small Business Profile (2018). <https://www.sba.gov/sites/default/files/advocacy/2018-Small-Business-Profiles-US.pdf> (Erişim Tarihi:21.04.2019)
- USIDC.(2010). *Small and Medium-Sized Enterprises:Overview of Participation in U.S. Exports*.Washington, p. 1-3.

- Usta, Ö. (2008). *İşletme finansı ve finansal yönetim*. (3.Baskı). Ankara: Detay yayıncılık, s. 211.
- Vo, T. T., T.C. Tran, V. D. Bui and D. C. Trinh (2011), ‘Small and Medium Enterprises Access to Finance in Vietnam’, in Harvie, C., S. Oum, and D. Narjoko (eds.), *Small and Medium Enterprises (SMEs) Access to Finance in Selected East Asian Economies*. ERIA Research Project Report 2010-14, Jakarta: ERIA. p.151-192.
- Wang, Y. (2016). What are the biggest obstacles to growth of SMEs in developing countries? – An empirical evidence from an enterprise survey, *Borsa İstanbul Review*
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2214845016300539?via%3DIHUB> (Erişim Tarihi: 12.05.2019)
- Wangmo, C. (2016). *Small and Medium Enterprise (SME) Financing Constraints in Developing Countries: A Case Study of Bhutan*. Doctoral Dissertation, Australia: Victoria University, Victoria Institute of Strategic Economic Studies.
- World Bank Group (2018). Improving Access to finance for SMEs.s.4.
<http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Special-Reports/improving-access-to-finance-for-SMEs.pdf> Erişim Tarihi:28.04.2019
- Yalçınkaya, M.H. (2017). Gelişen Türkiye’nin rekabetçi gücü Manisa Sanayi Bölgesi KOBİ’lerinin Sosyo-Ekonomik Yapısı: Swot Analizi. *MCBÜ Sosyal Bilimler Dergisi*.15(2), s.301.
- Yatbaz, A. (2013). Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (KOBİ) Halka arz yoluyla finansmanı: Gelişen İşletmeler Piyasası GİP. *Yüksek Lisans Tezi*. Ankara: Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Yazıcıoğlu, İ. E. (2017). KOBİ’lerin finansal sorunlarının çözümünde konvansiyonel ve islami modellerin mukayesesi. *Yüksek Lisans Tezi*. Konya: KTO Karatay Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Yıldırım, D.C., Unal, O.T. and Gedikli, A. (2015). Financial problems of small and medium- sized enterprises in Turkey. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*.5(1). P.27-37.
- Yoshino, N. ve Hesary, F.T. (2016). Major challenges facing small and medium- sized enterprises in Asia and solutions for mitigating them. *ADB Working Paper* ,p. 564.
- Yörük, N. (2001). KOBİ’lerin kredi yoluyla finansmanında karşılaştıkları sorunlar ve Tokat ilinde bir uygulama. *SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, p.187-204.

Zengin, Y., ve Aykırı, M. (2012). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde (KOBİ) Finansal Sorunlar: Kars İlinde Bir Uygulama. *Kafkas Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3(3), s.91-116.

Zengin , Y., ve Ağ, A. (2016). KOBİ'lerdeki başarıyı etkileyen finansman sorunu: Neden mi? Sonuç mu? Literatür taraması sonucu bir değerlendirme. *Akademik Bakış Dergisi*(54), s.227-241.

Zhang, Z. (2014). Financing Problems and Solutions of SMEs. *Management Science and Engineering*, 8(3), p. 50-56.

http-1: <http://www.kobi.org.tr/index.php/tanimi/layout> (Erişim Tarihi:14.04.2019)

http-2:

https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mevzuat/KOBI%CC%87%E2%80%99lerin_Tan%C4%B1m%C4%B1,_Nitelikleri_ve_S%C4%B1n%C4%B1fland%C4%B1r%C4%B1lmas%C4%B1_Hakk%C4%B1nda_Yo%CC%88netmelik.pdf (Erişim Tarihi: 14.04.2019)

http-3:

<https://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:124:0036:0041:EN:PDF> (Erişim Tarihi:14.04.2019)

http-4:

https://www.interregeurope.eu/fileadmin/user_upload/plp_uploads/policy_briefs/TO3_policy_brief_2_SME_policy_final_V23_01_2017_Siriuss_LS_clean.pdf (Erişim Tarihi:14.04.2019)

http-5: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32003H0361> (Erişim Tarihi:14.04.2019)

http-6:

https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H29/download/2017hakushogaiyou_eng.pdf (Erişim Tarihi:14.04.2019)

http-7: <https://www.ikv.org.tr/ikv.asp?id=1292> (Erişim Tarihi:03.05.2019)

http-8:

https://www.ab.gov.tr/ab-programlari-hibeleri_101.html (Erişim Tarihi:03.05.2019)

http-9: <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/2652/avrupa-kucuk-isletmeler-yasasi> (Erişim tarihi:02.05.2019)

http-10:

[https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Ek%201%20%20Avrupa%20K%C3%BC%A7%C3%BCk%20%20C4%B0%20%20C5%9Fletmeler%20Yasas%C4%B1%20\(Small%20Business%20Act%20for%20Europe\)%20\(%20C4%B0ngilizce\).pdf](https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Ek%201%20%20Avrupa%20K%C3%BC%A7%C3%BCk%20%20C4%B0%20%20C5%9Fletmeler%20Yasas%C4%B1%20(Small%20Business%20Act%20for%20Europe)%20(%20C4%B0ngilizce).pdf) (Erişim tarihi:03.05.2019)

http-11:<https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/what-horizon-2020> (Erişim tarihi:03.05.2019)

http-12:

https://www.ab.gov.tr/files/SBYPB/birlik%20programlari/horizon_2020_programi.pdf (Erişim Tarihi: 03.05.2019)

http-13:https://ec.europa.eu/taxation_customs/fiscalis-programme_en#heading_0 (Erişim Tarihi: 03.05.2019)

http-14: <https://www.ikv.org.tr/ikv.asp?id=43> (Erişim tarihi:03.05.2019)

http-15:<http://cosme.kosgeb.gov.tr/Home/AboutCosme> (Erişim Tarihi:03.05.2019)

http-16:https://www.ab.gov.tr/siteimages/birimler/sbyp/easi/easi_brosur.pdf(Erişim Tarihi:03.05.2019)

http-17: https://ec.europa.eu/growth/access-to-finance/cosme-financial-instruments_en (Erişim Tarihi:03.05.2019)

http-18:https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/customs-cooperation-programmes/customs-2020-programme_en (Erişim tarihi:03.05.2019)

http-19:https://www.ab.gov.tr/siteimages/birimler/sbyp/easi/easi_brosur.pdf(Erişim Tarihi:03.05.2019)

http-20:<https://www.kapsamdanismanlik.com/faaliyetler/detay/tesvikler/yatirim-tesvikler> (Erişim Tarihi:08.05.2019)

http-21:<https://www.serka.gov.tr/assets/upload/dosyalar/25-soruda-yatirimlarda-devlet-yardimlari.pdf> (Erişim Tarihi: 08.05.2019)

http-22:

<https://www.kobiline.com.tr/var/uploads/files/Yat%C4%B1r%C4%B1m%20Te%C5%9Fvik%20Sistemi.pdf> (Erişim Tarihi:08.05.2019)

http-23:

http://www.kuzka.gov.tr/Icerik/Dosya/www.kuzka.gov.tr_14_CX1A41YR_cankiri-yeni-tesvik-uygulamalari-.pdf (Erişim Tarihi:08.05.2019)

http-24:

<http://www.invest.gov.tr/tr-TR/investmentguide/investorsguide/Pages/Incentives.aspx> (Erişim Tarihi:08.05.2019)

http-25:<http://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.5746.pdf> (Erişim tarihi:08.05.2019)

http-26:

https://ticaret.gov.tr/data/5b87fac913b8761160fa1cf0/Devlet_Yardimlari_Rehberi.pdf (Erişim Tarihi:08.05.2019) s.9-10.

http-27:http://www.akib.org.tr/files/downloads/Ekler/Yeni_Tesvik_Sistemi.pdf (Erişim Tarihi:08.05.2019)

http-28:<https://www.kobi-line.com.tr/kalkinma-ajansi-hibe-ve-destekleri> (Erişim Tarihi:09.05.2019)

http-29: <http://www.kop.gov.tr/upload/dokumanlar/172.pdf> (Erişim tarihi: 09.05.2019)

http-30: <https://www.kobi-line.com.tr/turkiye-teknoloji-gelistirme-vakfi-ttgv> (Erişim Tarihi:08.05.2019)

http-31:

<http://www.otso.org.tr/index.php/tr/guncel-tesvikler/guncel-tesvikler/179-teknoloji-gelistirme-vakf-ttgv-destekleri> (Erişim Tarihi: 08.05.2019)

http-32: <https://bilgihanem.com/tubitak-nedir/> (Erişim tarihi:09.05.2019)

http-33:

http://www.oka.org.tr/Documents/TURKIYE'DE_SAGLANAN_TESVIK_VE_DESTEKLER.pdf (Erişim Tarihi:09.05.2019)

http-34: <http://www.kobias.com.tr/tarihce.html> (Erişim tarihi:24.03.2019)

http-35:<https://www.borsaistanbul.com/data/kilavuzlar/Gelisen-%C4%B0sletmeler-Piyasasi.pdf> (Erişim tarihi: 24.03.2019) s.6.

- http-36:**<https://www.halkbankkobi.com.tr/channels/KOBI-lere-Ozel/KOBI-DestekPaketleri/244> (Erişim tarihi: 23.03.2019)
- http-37:**<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler#doviz-kazandirici-hizmetler-kapsamindaki-krediler> (Erişim tarihi: 23.03.2019)
- http-38:**<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/2658/katilim-onesi-mali-yardim-araci-ipa>(Erişim Tarihi:08.05.2019)
- http-39:** <https://www.ankara-ab.com.tr/tkd-iped-destekleri> (Erişim Tarihi:08.05.2019)
- http-40:**<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/6040/avrupa-isletmeler-agi-enterprise-europe-network> (Erişim Tarih:22.02.2019)
- http-41:**<http://www.kobi.org.tr/index.php/koblere-yoenelik-ab-bilgileri/avrupa-letmeler-a> (Erişim Tarih:22.02.2019)
- http-42:**
https://rekabetcisektorler.sanayi.gov.tr/media/dokumanlar/Rekabet%C3%A7i_Sekt%C3%B6rler_Program%C4%B1_%C4%B0kinci_D%C3%B6nem_Bro%C5%9F%C3%BCr%C3%BC.pdf (Erişim Tarihi:08.05.2019)
- http-43:**<https://www.turseff.org/sayfa/facility> (Erişim Tarihi:08.05.2019)
- http-44:**
<http://www.tumfonlar.com/index.php/ana-sayfa/makaleler/209-kenan-yavuz/533-avrupa-yat-r-m-bankas-kredileri> (Erişim tarihi:08.05.2019)
- http-45:**
https://www.eib.org/attachments/country/turkish_smes_tr.pdf(Erişim Tarihi:08.05.2019)
- http-46:**<http://eucons.com.tr/avrupa-imar-ve-kalkinma-bankasi-ebrd-akreditasyonu>
(Erişim Tarihi:08.05.2019)
- http-47:** http://www.byclb.com/TR/Danismanlik/European-Bank.aspx#_Toc349464354
(Erişim Tarihi:08.05.2019)
- http-48:**<https://www.ebrd.com/where-we-are/turkey/data.html> (Erişim Tarihi:08.05.2019)
- http-49:**
http://siteresources.worldbank.org/TURKEYINTURKISHEXTN/Resources/455687-1193937616345/Turkiye_de_Dunya_Bankasi_Oncelikler_ve_Programlar.pdf (Erişim Tarihi:08.05.2019)

http-50:

https://www.academia.edu/36662304/D%C3%9CNYA_BANKASI_VE_T%C3%9CRK_%C4%B0YE_%C4%B0L%C4%B0%C5%9EK%C4%B0LER%C4%B0 (Erişim Tarihi:08.05.2019)

http-51:<https://www.statista.com/statistics/220371/single-most-important-problem-for-small-businesses-in-the-us/> (Erişim Tarihi: 12.05.2019)

http-52:<https://www.halkbankkobi.com.tr/NewsDetail/KOBI-lerin-Sorunlari/8136> (Erişim Tarihi:12.03.2019)

http-53:http://www.akademiktisat.net/calisma/isletmeler/kobi_finans.htm (Erişim Tarihi:13.05.2019)

http-54:<http://www.lbfparkers.com/dosyalar/050324.pdf> (Erişim Tarihi:21.03.2019)

http-55: <http://www.spk.gov.tr/Sayfa/Index/12/2/1> (Erişim Tarihi: 16.05.2019)

http-56:http://bigpara.hurriyet.com.tr/haberler/borsa-istanbul-haberleri/halka-arzin-faydalari-nelerdir_ID962804/ (Erişim tarihi: 16.05.2019)

Ek-1.Anket Formu

HATAY İLİNDE YER ALAN KOBİ'LER ÜZERİNE BİR ANKET ÇALIŞMASI

Sayın İşletme Sahibi/Yönetici,

Bu anket çalışması, Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Finansman Bilim Dalı'nda hazırlanmakta olan “**KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri: Hatay Örneği**” konulu yüksek lisans tezi bünyesinde gerçekleştirilmektedir. Bu çalışmanın amacı, Hatay ilinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin finansman sorunlarını belirlemek, alternatif finansman kaynaklarına ilişkin bilgi düzeyini ölçmek ve çözüm önerileri geliştirmektir.

Çalışmada elde edilen veriler akademik çalışma kapsamında şirket ismi belirtilmeden toplu halde değerlendirilecektir. Araştırmada yer alan sorulara verilecek cevapların içtenliği ve eksiksiz olması çalışmanın amacını ve başarısını olumlu yönde etkileyecektir.

Değerli görüşlerinizi, bilgi ve tecrübelerinizi paylaştığınız ve ayırdığınız değerli zaman için teşekkür eder, çalışmalarınızda başarılar dilerim.

Fatma ŞAHUT

***Cinsiyetiniz?**

Erkek Kadın

***Yaşınız?**

21-30 31-40 41-50 50 ve üstü

İŞLETME YAPISI İLE İLGİLİ SORULAR

1.İşletme Unvanı:

2.İşletmeniz kaç yıldır faaliyet göstermektedir?

0-5 6-10 11-15 16-20 20'den fazla.....

3.İşletmenizin hukuki (mülkiyet) yapısı nedir?

- Tek kişi işletmesi Anonim şirket
 Limited şirket Kolektif şirket

4.İşletmenizin kuruluş sermayesini sağlama yöntemleri nelerdir?

- Kişisel öz sermaye Ortaklarla beraber
 Banka kredisi Diğer.....

5.İşletmeniz hangi alanda faaliyette bulunmaktadır?

- Gıda-İçki ve Tütün Kimya-Petrol-Kömür-Kauçuk ve Plastik
 Dokuma- Giyim Eşyası ve Deri
 Taş ve Toprağa Dayalı Metal Eşya-Makine, Teçhizat Ulaşım araçları, İlmi ve mesleki ölçme aletleri
 Orman Ürünleri ve Mobilya Diğer.....
 Metal

6.İşletmenizin Net Yıllık satış Hasılatı?

- 3 Milyon TL'den az veya eşit
 25 Milyon TL'den az veya eşit
 125 Milyon TL'den az veya eşit

7. İşletmenizin Yıllık Mali Bilanço Toplamı?

- 3 Milyon TL'den az veya eşit
 25 Milyon TL'den az veya eşit
 125 Milyon TL'den az veya eşit

8.İşletmenizde istihdam edilen işçi sayısı hangi gruba girmektedir?

- 10'dan az
 50'den az
 250'den az

9.İşletme sahibi ve yönetici aynı kişi midir?

- Evet Hayır

10. İşletme sahibinin eğitim durumu?

- İlkokul Lise Yüksek Lisans
 Ortaokul Üniversite Doktora

11.İşletmenizde ayrı bir 'finans bölümü' var mı?

- Var Yok

12. İşletmenizde ‘finans bölümü’ varsa sorumlusunun eğitim durumu?

(Yoksa bu soruyu geçiniz)

- İlkokul Lise Yüksek lisans
 Ortaokul Üniversite Doktora

13. Finansman kararlarının alınmasında etkili olan kişiler kimlerdir?

- Finans yöneticisi İşletme sahibi Diğer.....
 İşletme müdürü Muhasebe Müdürü

İŞLETME FİNANSMANI İLE İLGİLİ SORULAR

14. İşletmenizde finansman ihtiyacı için banka kredisini ne sıklıkla kullanıyorsunuz?

- Kullanmıyorum
 Yılda 1 kez veya daha fazla
 2 yılda veya daha uzun sürede

15. Banka kredisini hangi finansman ihtiyacınıza yönelik kullandığınızı sıklık derecesine göre belirtiniz.

(her satır için bir seçenek işaretleyiniz)

	Hiç	Ara sıra	Sürekli
Kısa vadeli finansman			
Uzun vadeli finansman			
Yeni yatırımlar			

16. Kredi kullanmada karşılaşılan güçlükler veya kullanmama nedenleri ile ilgili olarak aşağıda belirtilen durum ve düşüncelere katılım derecenizi belirtiniz.

(her satır için bir seçenek işaretleyiniz)

	Katılmıyorum	Fikrim Yok	Katılıyorum
Öz sermayemiz yeterli			
Faiz oranları yüksek			
Teminat eksikliği ve güçlüğü			
Vadenin kısa olması			
Bilanço ve Kar/Zarar cetvelinin yetersizliği			
Bankaların kredi değerlendirme sürecinin uzun oluşu			

17. Aşağıda belirtilen alternatif finansman yöntemlerinden bilgi ve yararlanma durumunuza uygun olanı belirtiniz.

(her satır için bir seçenek işaretleyiniz)

	Bilgim yok	Bilgim var, yararlanmıyoruz	Bilgim var, yararlanıyoruz
Leasing (Finansal kiralama)			
Factoring			
Forfaiting			
Barter			
Melek yatırımcı (Angel funding)			
Risk sermayesi			

18. Halka arz hakkında yeterli bilgiye sahip misiniz?

Evet Hayır

19. Gelecekte halka arzı düşünür müsünüz?

Evet Hayır

20. Kredi Garanti Fonu (KGF) hakkında yeterli bilgiye sahip misiniz?

Evet Hayır

21. KGF'den yararlandınız mı?

Evet Hayır

22.KGF hakkında aşağıdaki durum ve düşüncelere katılım durumunuzu belirtiniz
(her satır için bir seçenek işaretleyiniz)

	Katılmıyorum	Fikrim Yok	Katılıyorum
Finansman ihtiyacımızı karşıladı			
Maliyeti yüksek			
Teminat miktarı yetersiz			
Süreç uzun			

23.İşletme faaliyetlerinizde aşağıda belirtilen seçeneklerde sorun yaşama sıklığınızı belirtiniz. (her satır için bir seçenek işaretleyiniz)

	Hiç	Ara sıra	Sürekli
Finansman			
Pazarlama			
Araştırma-Geliştirme			
Üretim(Teknoloji)			
Yönetim sorunları			
Personel (Eğitim,tedarik)			

24.İşletmelerde finansal sorun yaşanmasının nedenleri olarak aşağıda belirtilen durum ve düşüncelere katılım durumunuzu belirtiniz.
(her satır için bir seçenek işaretleyiniz)

	Katılmıyorum	Fikrim Yok	Katılıyorum
Öz sermaye yetersizliği			
İşletme sermayesi yetersizliği			
Banka kredi faizlerinin yüksek olması			
Alacak tahsilatında karşılaşılan güçlükler			
Satış karlılığının düşüklüğü			
Kredi imkanlarının sınırlı olması			
Maliyetlerdeki artışlar			
Teşviklerden yararlanamama			
Döviz kuru, enflasyon ve faiz belirsizliği			
Ekonomi politikalarının ve enflasyonun işletmeler üzerindeki etkisi			
Sermaye piyasalarından yararlanma olanaklarının kısıtlı olması			

25. Teşviklerden yararlanıyor musunuz?

Evet Hayır

26. Aşağıdaki teşvik ve desteklerin hangilerinden yararlanıyorsunuz?

(Yararlanmıyorsanız geçiniz)

Yatırıma ait teşvikler İhracata ait teşvikler
 Üretime ait teşvikler Diğer.....

27. Alınan ya da verilen teşvikleri yeterli buluyor musunuz?

Evet Hayır

28. Teşvikler ile ilgili aşağıda belirtilen durum ve düşüncelere katılım durumunuzu belirtiniz. (Her satır için bir seçenek işaretleyiniz)

	Katılmıyorum	Fikrim Yok	Katılıyorum
Teşvikle sağlanan kredilerin maliyeti yüksek olmaktadır			
Teşviklerin kabul aşaması yavaş ve uzun bir süreçtir			
Teşvik şartları KOBİ'ler için ağır olmaktadır			
Teşvik prosedürleri oldukça karışık			

29. Finansal sorunlara çözüm önerileri olarak sunulan aşağıdaki ifadelere katılım durumunuzu belirtiniz. (Her satır için bir seçenek işaretleyiniz)

	Katılmıyorum	Fikrim Yok	Katılıyorum
Uzun vadeli ve düşük faizli kredi sağlanmalı			
KOBİ'lerin gelişimi için yeni teşvikler oluşturulmalı ve mevcut teşviklerin etkinliği artırılmalı			
Banka dışında finans kaynağı sunan kuruluşlar daha aktif rol almalı			
İşletmelerin sermaye piyasasından yararlanma koşulları hafifletilmeli			
Kredi kullanımında teminat ve diğer formaliteler en aza indirilmeli			