

**KOBİLER ÇERÇEVESİNDE MOBİLYACILIK
SEKTÖRÜNÜN FİNANSMAN SORUNLARI
VE ESKİŞEHİR BÖLGESİNDE
BİR UYGULAMA**

Ergin FİNDIKLI
(Yüksek Lisans Tezi)

Eskişehir, 2001

YÜKSEK LİSANS TEZ ÖZÜ

KOBİ'LER ÇERÇEVESİNDE MOBİLYACILIK SEKTÖRÜNÜN FİNANSMAN SORUNLARI VE ESKİŞEHİR BÖLGESİNDE BİR UYGULAMA

Ergin FINDIKLI

İşletme Anabilim Dalı

Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Mayıs, 2001

Danışman: Prof.Dr.Doğan BAYAR

Ülkemizde KOBİ'ler hakkında detaylı, kapsamlı ve güvenilir veri sıkıntısı yaşanmaktadır. Merkezi anlamda yapılacak çalışmalar istenilen sonuçlardan uzak kalabilmekte bu nedenle bölgesel ve iller bazında sanayinin yapısını tüm yönleri ile yansıtabilecek çalışmaların yapılmasına önderlik edilmesi gereklidir. Böylelikle sanayiye verilecek destek kapsamlı incelemeler sonucunda oluşturulacak politikalar sayesinde yönlendirilebilecektir.

Bu amaç doğrultusunda çalışmamın birinci bölümünde, KOBİ'leri tanıtmaya çalıştım. Bu bölümde KOBİ'lerin özelliklerine, ekonomiye katkılarına, sorunlarına ve Türkiye'de KOBİ'lere yardımcı olan kuruluşlara yer verdim.

İkinci bölümde yaşamımızın her alanında içiçe bulunduğumuz kullanım aracımız mobilya ve sektörünü incelemeye çalıştım. Bölüm içinde sektörün Türkiye ekonomisindeki yerine, temel problemlerine, dış ticaretine ve Avrupa Birliği karşılaştırmasına, üretim ve talebine değindim.

Üçüncü bölümde KOBİ'ler çerçevesinde mobilya sanayinin finansman sorunlarına değinerek, Türkiye'de bulunan çözüm alternatiflerinden söz edilmiştir.

Son bölümde ise Eskişehir'deki Mobilya imalatçılarına yönelik olarak bir anket çalışmasına yer verilerek sektörün sorunları test edilmeye çalışılmıştır.

ABSTRACT

In our country, it is hard to find detailed, comprehensive and reliable data about small and medium size enterprises. Studies made by government are not able to give desired results and for this reason it is needed to lead regional and provincial studies that can reflect the structure of the industry by all its aspects. So, supports that will be given to the industry can be directed by the policies which will be made by results of the comprehensive studies.

From the direction of this purpose, I try to explain the small and medium size enterprises in the first part of the thesis. In this part I point out the characteristics and problems of the small and medium size enterprises, their contributions to the economy and the instutes help small and medium size enterprises in Turkey.

In the second part, I try to examine the furniture industry that we are in contact in all aspects of our lifes. In this part; I mention the production, demant, foreign trade of the sector. I mention the place of the sector in Turkey and main problems. I also compare the sector with European Union.

In the third part, I mention the financial problems of furniture industry from the viewpoint of small and medium size enterprises. Solution alternatives in our country are mentioned as well.

In the last part, a survey towards the furniture manufacturers in Eskişehir is carried out. Through this survey the problems of the sector are tested.

JÜRİ VE ENSTİTÜ ONAYI

Ergin FINDIKLI'nın "Kobi'ler Çerçevesinde Mobilyacılık Sektörünün Finansman Sorunları ve Eskişehir Bölgesinde Bir Uygulama" başlıklı tezi 15 Kasım 2001 tarihinde, aşağıdaki jüri tarafından Lisansüstü Eğitim Öğretim ve Sınav Yönetmeliğinin ilgili maddeleri uyarınca, İşletme (Finansman) Anabilim Dalında, yüksek lisans tezi olarak değerlendirilerek kabul edilmiştir.

İmza

Üye (Tez Danışmanı) : Prof.Dr.Doğan BAYAR
Üye : Doç.Dr.Güven SEVİL
Üye : Yrd.Doç.Dr.Tufan ÇAKIR

Prof.Dr.Ömer ZÜHLÜ ALTAN
Ağaçdere
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü

İÇİNDEKİLER

ÖZ	ii
ABSTRACT	iii
JÜRİ VE ENSTİFÜ ONAYI	iv
ÖZGEÇMİŞ	v
TABLolar LİSTESİ	xii
GRAFİKLER LİSTESİ	xv
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELER (KOBİ)

1. KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELERİN TANIMI	3
2. KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELERİN ÖZELLİKLERİ	6
2.1. Nicel Özellikler	6
2.2. Nitel Özellikler	7
3. KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELERİN EKONOMİDEKİ YERİ VE ÖNEMİ	7
4. KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELERİN GELİŞİMİ	9
5. KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELERİN TÜRK EKONOMİSİNE OLAN KATKILARI	10
6. KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELERİN SORUNLARI	12
6.1. Finansman Sorunları	14
6.2. Personel Sorunları	16
6.3. Tedarik Sorunları	18
6.4. Pazarlama Sorunları	18
6.5. Bürokratik Sorunlar	19
6.6. Diğer Sorunlar	20
7. TÜRKİYE'DE KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELERİ DESTEKLEYEN KURULUŞLAR	22
7.1. Kamu Kuruluşları	22

7.1.1.	Sanayi ve Ticaret Bakanlığı	22
7.1.2.	Türkiye Halk Bankası	22
7.1.3.	Milli Eğitim Bakanlığı	23
7.1.4.	Bağ-Kur	23
7.1.5.	Diğer Kuruluşlar	23
7.2.	Vakıflar	23
7.2.1.	MEKSA (Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı)	23
7.2.2.	Friedrich - Naumann Vakfı	23
7.2.3.	TOSYÖV (Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı)	23
7.3.	Meslek Kuruluşları	24
7.3.1.	TOBB	24
7.3.2.	TESK	24
7.3.3.	Esnaf ve Sanatkar Kefalet Kooperatifleri	25
7.3.4.	KOSGEB	25

İKİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE MOBİLYA SANAYİ

1.	MOBİLYA SANAYİNİN TÜRKİYE EKONOMİSİNDEKİ YERİ VE ÖNEMİ	27
2.	MOBİLYA SANAYİNDE KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELER	30
2.1.	Mobilya Sanayiinde Faaliyet Gösteren Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Bölgeler ve İller Bazında Dağılımı (İşyeri Sayısı, İstihdam, Katma Değer)	33
3.	MOBİLYA SANAYİNİN TEMEL PROBLEMLERİ	35
4.	MOBİLYA SANAYİ DIŞ TİCARET ANALİZİ	37
5.	MOBİLYA SANAYİNDE ULUSLARARASI KARŞILAŞTIRMALAR	38

5.1.	Avrupa Birliği Mobilya Sanayi	38
5.2.	Gümrük Birliğinin Mobilya Sanayiinde Faaliyet Gösteren İşletmeler Üzerindeki Etkileri	39
6.	MOBİLYA SANAYİ ÜRETİM VE TALEBİ	40
7.	MOBİLYA SANAYİİNE VERİLEN TEŞVİKLER	42

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER ÇERÇEVESİNDE MOBİLYA SANAYİNİN FİNANSMAN SORUNLARI

1.	TÜRKİYE'DE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN FİNANSAL YAPISI VE FİNANSAL SORUNLARI	44
2.	TÜRKİYE'DE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETME KREDİLERİ 53	
2.1.	KOBİ Sanayi Tesis-İşletme Kredisi	53
2.2.	KOBİ Yüksek Teknoloji Kredisi	53
2.3.	İş Makinaları Kredisi	53
2.4.	Eximbank Sevk Öncesi Türk Lirası KOBİ İhracat Kredisi	53
2.5.	EPI Smaİ Çevre Koruma Fonu	54
2.6.	Sanayileşme Fonu	54
2.7.	Sanayileşme Fonu Döviz (DM) Kredisi	54
2.8.	KSF-1 Özel Kredi Fonu	54
2.9.	KSF-1 Çevre Koruma Fonu	55
2.10.	Orta Vadeli Döviz Yatırım (Bin KOBİ Bin İhracatçı) Kredisi	55
2.11.	KOBİ Teşvik Fonu Kredisi	55
2.12.	Türk Cumhuriyetleri Kredi Fonu	56
2.13.	Küçük Sanayi Siteleri Fonu	56
2.14.	Organize Sanayi Bölgeleri Fonu	56
2.15.	Taşıyıcı Kredisi	56
2.16.	İtalyan Sanayileşme Fonu Kredisi	57
2.17.	Avrupa Yatırım Bankası (AYB) Kredisi	57
2.18.	Tabii Afete Maruz Kalan Yörelere Destekleme Fonu	57
2.19.	ISO 9000 Kalite Standartları Belgesi Kredisi	58
2.20.	Fuar ve Sergilere Katılma Kredisi	58

3.	KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETME TEŞVİK ARACI OLARAK RİSK SERMAYESİ	58
3.1.	Risk Sermayesi Teorisi	58
3.2.	Türkiye’de Risk Sermayesinin Gelişimi ve Yasal Yapısı ile Uygulama Olanakları	59
3.3.	Türkiye’de KOBİ’lerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesi	61
4.	TÜRKİYE’DE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERE YÖNELİK OLARAK FİNANSAL KİRALAMA VE FACTORİNG	62
4.1.	Türkiye’de Leasing	63
4.2.	Factoring	64
5.	SEKTÖREL DIŞ TİCARET ŞİRKETLERİ	66
5.1.	Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin Finansman Fonksiyonu	67
5.2.	SDŞ’nin İşbirliğine Giden KOBİ’lere Finansal Açından Sağladığı Faydalar	67
6.	KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN SERMAYE PİYASASINDAN YARARLANMALARI	70
6.1.1.	Bölgesel Pazar	73
6.1.2.	Yeni Şirketler Pazarı	74

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

ESKİŞEHİR BÖLGESİNDE FAALİYET GÖSTEREN MOBİLYA SEKTÖRÜNDEKİ KOBİ’LERİN FİNANSMAN SORUNLARINA YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

1.	ESKİŞEHİR’İN SANAYİ YAPISI	76
2.	ARAŞTIRMANIN AMACI	78
3.	ARAŞTIRMANIN KAPSAMI VE SINIRLARI	78
4.	ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ	78

4.1.	Örneklem Seçimi	78
4.2.	Verilerin Toplanması	78
4.3.	Soruların Niteliği	78
5.	ARAŞTIRMADA ELDE EDİLEN BULGULAR VE BUNLARIN DEĞERLENDİRİLMESİ	81
5.1.	Ankete Katılan İşletmelerin Hukuki Yapısı	81
5.2.	Çalışan Personel Sayısı	81
5.3.	Yurtiçi ve Yurtdışı Pazar Dağılımı	82
5.4.	Banka Kredisi Kullanan İşletmelerin Dağılımı	82
5.5.	Banka Kredisi Türü Dağılımı	82
5.6.	Kredilerde Vade Tercihi Dağılımı	83
5.7.	Devlet Yardımlarından Faydalanma Dağılımı	83
5.8.	İşletmelerde Finansal Planlama Dağılımı	83
5.9.	İşletmelerin Finansal Planlama Türü Dağılımı	84
5.10.	İşletmelerin Dışarıdan Destek Alma Dağılımı	84
5.11.	İşletmelerin Sabit Kıymet Yatırımlarının Finansman Şeklinin Dağılımı	84
5.12.	Döner Varlıkların Finansman Tercihi Dağılımı	85
5.13.	İşletmelerin İhracat Yapma Oranı Dağılımı	85
5.14.	İşletmelerin İhracat Yapmama Nedenleri Dağılımı	86
5.15.	Yeni Finansman Tekniklerinden Yararlanma Dağılımı	86
5.16.	Yeni Finansman Tekniklerinin Dağılımı	87
5.17.	Halk Bankası KOBİ Kredilerinden Yararlanma Dağılımı	87
5.18.	Halk Bankası Kredilerinin Bilinme Derecesi Dağılımı	87
5.19.	Kredi Kefalet Kooperatif Kredilerinin Kullanım Dağılımı	88
5.20.	Banka Kredisi Kullanmama Nedenleri Dağılımı	88
5.21.	KOBİ'lerin Halka Açılma İsteği Dağılımı	89
5.22.	Hipotez 1: İşletmelerin Hukuki Durumları İle Banka Kredisi Kullanımları Arasındaki İlişki Vardır	89
5.23.	Hipotez 2: İşletmelerin Personel Sayıları Arttıkça İhracat Yapma Olasılıkları Artmaktadır	90
5.24.	Hipotez 3: İşletmelerin Personel Sayıları Arttıkça Finansal Planlama Yapma Olasılıkları Artmaktadır	90

5.25.	Hipotez 4: İşletmelerin Personel Sayıları Arttıkça Halka Açılma İstekleri Artmaktadır	91
5.26.	Hipotez 5: İşletmelerin Personel Sayıları Arttıkça Devlet Yardımlarından Yararlanma Olasılıkları Artmaktadır .	91
SONUÇ		92
EKLER		96
KAYNAKÇA		100

TABLULAR SAYFASI

Tablo 1:	Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Kurumlara Göre Nicel Ölçütleri	6
Tablo 2:	Genel Olarak İşletmelerin Belli Başlı Sorun Alanlarının Önem Derecesine Göre Dağılımı	13
Tablo 3:	1996 Yılında Tüm Sektörlere Verilen Teşvik Belgeleri ve Mobilya Sanayi Sektörünün Durumu	30
Tablo 4:	1992 Yılı Sayım Sonuçlarına Göre Mobilya ve İmalat Sanayi	31
Tablo 5:	Mobilya Sanayi İşletmelerinin Payları	31
Tablo 6:	İhracat Yapma Oranı	32
Tablo 7:	İthalat Yapma Oranı (%)	32
Tablo 8:	Gümrük Birliği'nin İşletmelere Kazandırdığı Olumlu Gelişmeler	39
Tablo 9:	Gümrük Birliğinin Yarattığı Olumsuz Gelişmeler	39
Tablo 10:	Teşvik Belgeli Yatırımlarda Verilen Devlet Yardımları	43
Tablo 11:	KOBİ'lerin Sorunlarının Önem Derecesine Göre Dağılımı	46
Tablo 12:	Kısa Vadeli Finansman Sorunları Dağılımı (%)	46
Tablo 13:	Firma Büyüklüğü ve Uzun Vadeli Finans Sorunları (%)	47
Tablo 14:	KOBİ'lerin Dış Finansman Kaynakları	47
Tablo 15:	KOBİ'lerin Kredi Almalarında Karşılaştıkları Zorluklar	48
Tablo 16:	KOBİ'lerin Finansal Sorunlarının Kaynakları	48
Tablo 17:	İmalat Sanayiinde KOBİ Sorunları	49
Tablo 18:	KOBİ'lerin Sanayi Alanında Faaliyet Göstermelerinden Kaynaklanan Sorunları	49
Tablo 19:	Firma Büyüklüğüne Göre Finansal Sorunların Dağılımı (%)	50

Tablo 20:	Finansman Konusunda Darboğaz İçinde Olan İşletmelerin Sorunlarının Oransal Dağılımı	50
Tablo 21:	İşyerleri İtibariyle Finansman Kaynak Kullanım Oranları	52
Tablo 22:	İMKB'de İşlem Gören KOBİ'ler	71
Tablo 23:	Türkiye'de Halka Arz İşlem Maliyetlerinin Halka Arzdan Sağlanan Gelire Oranları	72
Tablo 24:	Ankete Katılan İşletmelerin Hukuki Yapısı	81
Tablo 25:	Çalışan Personel Sayısı	81
Tablo 26:	Yurtiçi ve Yurtdışı Pazar Dağılımı	82
Tablo 27:	Banka Kredisi Kullanan İşletmelerin Dağılımı	82
Tablo 28:	Banka Kredisi Türü Dağılımı	82
Tablo 29:	Kredilerde Vade Tercih Dağılımı	83
Tablo 30:	Devlet Yardımlarından Faydalanma Dağılımı	83
Tablo 31:	İşletmelerde Finansal Planlama Dağılımı	83
Tablo 32:	İşletmelerin Finansal Planlama Türü Dağılımı	84
Tablo 33:	İşletmelerin Dışarıdan Destek Alma Dağılımı	84
Tablo 34:	İşletmelerin Sabit Kıymet Yatırımlarının Finansman Şeklinin Dağılımı	84
Tablo 35:	Döner Varlıkların Finansman Tercih Dağılımı	85
Tablo 36:	İşletmelerin İhracat Yapma Oranı Dağılımı	85
Tablo 37:	İşletmelerin İhracat Yapmama Nedenleri Dağılımı	86
Tablo 38:	Yeni Finansman Tekniklerinden Yararlanma Dağılımı	86
Tablo 39:	Yeni Finansman Tekniklerinin Dağılımı	87
Tablo 40:	Halk Bankası KOBİ Kredilerinden Yararlanma Dağılımı	87
Tablo 41:	Halk Bankası Kredilerinin Bilinme Derecesi Dağılımı	87
Tablo 42:	Kredi Kefalet Kooperatif Kredilerinin Kullanım Dağılımı	88
Tablo 43:	Banka Kredisi Kullanmama Nedenleri Dağılımı	88
Tablo 44:	KOBİ'lerin Halka Açılma İsteği Dağılımı	89
Tablo 45:	İşletmelerin Hukuki Durumları İle Banka Kredisi Kullanımları Arasındaki İlişki	89
Tablo 46:	İşletmelerin Personel Sayıları İle İhracat Yapma İlişkisi	90

Tablo 47: İşletmelerin Personel Sayıları İle Finansal Planlama	
Arasındaki İlişki	90
Tablo 48: İşletmelerin Personel Sayıları İle Halka Açılma İstekleri	
Arasındaki İlişki	91
Tablo 49: İşletmelerin Personel Sayıları İle Devlet Desteği	
Arasındaki İlişki	91

GRAFİKLER SAYFASI

Grafik 1:	Genel Olarak İşletmelerin Belli Başlı Sorun Alanlarının Önem Derecesine Göre Dağılımı	13
Grafik 2:	Firmaların Finansman Kaynak Kullanım Oranları Küçük Boy İşyerleri	51
Grafik 3:	Firmaların Finansman Kaynak Kullanım Oranları Ortaboy İşyerleri	51

GİRİŞ

İmalat sanayiinde yer alan işletmelerin sayısına bakıldığında, küçük ve orta boy işletme tanımına giren işletmelerin, imalat sanayiindeki işletmelerin % 99.4'ünü oluşturduğu görülmektedir. İşletme sayısı açısından bakıldığında KOBİ'ler esasen Türk sanayisinin kendisinden başka birşey değildir. Bu nedenle KOBİ'lere ilişkin olarak söylenecek her söz ve yapılacak her öneri imalat sanayiinin bütününe yönelik olacaktır.

KOBİ olarak tanımlananlar ise bu tanım dışında kalan işletmelerin katma değerdeki payları dikkate alındığında, sayılarına karşın, KOBİ'lerin katma değerdeki paylarının küçük olduğu saptanmaktadır. Katma değerdeki payları yönünden bakıldığında, KOBİ'ler imalat sanayi içinde, sorunları ve mevcut yapıları özel olarak ele alınıp saptanması ve yapılan saptamaların sonuçlarına göre değerlendirilmesi gereken işletmeler topluluğunu ifade etmektedir.

İmalat sanayiindeki toplam istihdam içinde KOBİ'lerin payına bakıldığında da, imalat sanayiindeki toplam istihdamın % 61.1'inin KOBİ'lerce gerçekleştirildiği görülmektedir. Ancak, KOBİ'lerce gerçekleştirildiği görülmektedir. Ancak, KOBİ konumundaki işletme sayısı ile istihdam edilen işçi sayısı birlikte ele alınırsa, istihdamdaki paylarına karşın, KOBİ'lerin irili ufaklı dağıldığı saptanmaktadır. 1992 itibariyle, imalat sanayiinde yer alan 197.775 işletmenin 196.773'ü KOBİ konumundadır ve bunlar toplam imalat sanayii istihdamının % 61.1'ini temin ederken yalnızca 982 işletme ki bu toplamın % 0.5'idir. Toplam imalat sanayii istihdamının % 38.9'unu temin etmektedir.

İşletme sayısı, istihdam ve katma değerdeki payları yönünden yapılan bu tespit, KOBİ'lerin mali sektörden ne ölçüde yararlandığı yönünden de yapılmak zorundadır.

Mali sektörden yararlanma oranlarının tespitinde, banka, banka dışı kredi piyasası ve sermaye piyasası ayrı ayrı değerlendirildiğinde, 1984-88 döneminde, mevduat bankaları kredi hacminden küçük esnaf ve sanatkar kesimi ortalama % 4.5 oranında pay almıştır.

Çalışmama konu olan Türkiye’de mobilyacılık sektörüne de küçük ve orta boy işletmeler egemendir. Sayıca işletmelerin yüzde 99.1’i küçük ya da orta büyüklükteki işletmelerden oluşan Türkiye imalat sanayi içerisinde yer alan mobilya sanayide benzer bir yapı göstermektedir. Genel olarak düzenli bir gelişim politikasından uzak belirli ve sınırlı sayıdaki işletmeleri ile uluslararası düzeyde gelişmiş ancak rekabet gücü olmayan küçük ölçekli ve gelişmemiş çok sayıdaki işletme ile homojen olmayan bir görünüm vermektedir.

Ülkemizde mobilya üretimi ağırlıklı olarak Ankara-Siteler, İstanbul, İzmir, Bursa-İnegöl, Bolu-Düzce, Eskişehir, Kayseri, Sakarya, Zonguldak, Trabzon, Balıkesir, Antalya, Burdur ve Adana’da yapılmaktadır. Mobilya üretiminden en büyük payı yüzde 27.2 ile Ankara almakta, İstanbul yüzde 18.1, İzmir % 9, Bursa yüzde 5.4, Eskişehir yüzde 4.5, Kayseri yüzde 4.1 ve diğer iller yüzde 23’lük payla en fazla üretim yapan iller olarak sıralanmaktadır.

TÜSİAD tarafından 1986 yılında yaptırılan bir araştırmada, Türk halkının ihtiyaçları olarak birinci sırada konut, bunu mobilya ve diğer dayanıklı tüketim malları takip etmektedir. Buna mobilyanın moda yönünde eklendiğinde sektörün önemi daha iyi anlaşılmaktadır. Ancak bu sektörün ekonomiye katkılı hale getirilmesi öncelikle KOBİ’lerin sorunlarına çözüm bulunması ile mümkün olabilecektir.

BİRİNCİ BÖLÜM

KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELER (KOBİ)

1. KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELERİN TANIMI

Küçük ve orta boy işletmelerin tanımı dünyanın çeşitli ülkelerinde farklılıklar göstermekle birlikte Türkiye’de de KOBİ’lerin değişik zamanlarda farklı kurumlar tarafından farklı tanımları yapılmıştır. Aşağıda Türkiye’deki bazı kurumların KOBİ tanımları verilmiştir.¹

DİE

1992 yılında, imalat sanayinde 10-49 kişi çalıştıran işyerleri küçük, 50-99 kişi çalıştıran işyerleri orta boy işletmeler olarak tanımlanmıştır.

HALKBANK

1996 yılında, çalışan sayısı 1-99 arası ve makina parkı bilanço değeri 15 Milyar TL’yi geçmeyen işletmeler küçük işletmeler, çalışan sayısı 10-250 ve makina parkı bilanço değeri 30 Milyar TL’yi geçmeyen işletmeler ise orta boy işletmeler olarak tanımlanmıştır.

TOSYÖV

Çalışan sayısı 1-5 arasında olan işletmeler çok küçük, 5-200 arası kişi istihdam eden işletmeler küçük ve orta boy işletmeler olarak tanımlanmıştır.

KOSGEB

İşçi sayısını ölçüt olarak kuruluş kanununda belirtilen tanımı kullanmaktadır. Buna

¹Hülya ÖZDEMİR, “Gümrük Birliği Kapsamında Türkiye’deki KOBİ’ler İçin İhracatı Teşvik Olanakları”, **Ekonomik Vizyon**, Özel Rapor, 1996, s.17.

göre, imalat sanayinde 1-50 arası işçi çalıştıran işyerleri küçük, 51-150 arasında işçi çalıştıran işyerleri orta boy işletmeler olarak tanımlanmıştır.

TOBB

İstihdam sayısı 1-9 arası mikro, 10-49 arası küçük, 50-150 arası işletmeler ise orta boy işletmeler olarak sınıflandırılmıştır.

EXIMBANK

İhracata yönelik kredi programında, 1-200 işçi çalıştıran işletmeleri küçük ve orta boy işletmeler olarak tanımlamaktadır.

Dış Ticaret Müsteşarlığı

İmalat sanayinde faaliyet gösteren, 1-200 işçi çalıştıran, gerçek usulde defter tutan, arsa ve bina hariç mevcut sabit sermaye tutarı bilanço net değeri itibariyle ikimilyon ABD dolarını aşmayan işletmeler olarak tanımlamıştır.

Hazine Müsteşarlığı

96/8615 Sayılı Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkındaki Kararnamenin 2. maddesinde; en çok 150 işçi çalıştıran, kanuni defter kayıtlarında arsa ve bina hariç, makina teçhizat, tesis, taşıt araç ve gereçleri, döşeme ve demirbaşlarının toplam net değeri 50 Milyar TL'ye kadar olan işletmeler KOBİ kapsamında değerlendirilmiştir. Bu tutar her yılbaşında önceki yıla ait yeniden değerlendirilmiştir.

Küçük ve Orta Boy İşletme tanımında esas olarak bir ölçüt kullanılmaktadır. Bu ölçütler, işçi sayısı, makina ve tezgah sayısı, yararlanılan toprağın genişliği ve verimi, kapasite, harcanan enerji, ciro, yatırım tutarı gibi nicel ölçütlerle birlikte yönetimin bağımsızlığı, sermayenin bir birey veya bir grup tarafından sağlanması, buldukları bölgede iş yapmaları, sektör içindeki büyüklüklerinin nisbi olması gibi nitel ölçütlerde olabilir.²

²Nevzat AYPEK, Sermaye Piyasası Aracı Olarak Risk Sermayesi ve Türk Sermaye Piyasasında Uygulanabilirliği, KOSGEB Yayınları, Ankara, 1998, s.67.

Küçük ve orta boy işletmelere nitel ölçüt ele alınarak şu tanım verilebilir:

Kendi faaliyet alanında bir hakimiyet kuracak büyüklüğü olmaksızın işletilen ve bağımsız mülkiyete konu olan yani kendi faaliyet alanlarında üstünlükleri olmaksızın bağımsız olarak yönetilen işletmeler küçük ve orta boy işletmelerdir.³

Küçük ve orta boy işletmelerin tanımlarının ülkeden ülkeye farklılık gösterdiğini belirtmekle birlikte Avrupa Birliği, KOBİ tanımları konusunda, gerek ulusal gerek birlik bazında karışıklığa neden olmamak üzere yeni bir ortak tanım geliştirmiştir. 7/2/1996 Tarihli Konsey Kararı çerçevesinde belirgin bir şekilde ortaya konulan KOBİ tanımı işçi sayısı, bilanço büyüklüğü ve bağımsızlık derecesinden oluşan ölçütleri kapsamaktadır.

Yeni tanıma göre 250 işçiden az işçi çalıştıran firmaların KOBİ olduğu kabul edilmektedir. Orta ölçekli bir işletme; 50 ila 250 işçi çalıştıran ve yıllık cirosu 40 Milyon ECU'nun altında olan, yıllık bilançosu 27 Milyon ECU'yu aşmayan işletme olarak tanımlanmaktadır. Küçük işletmeye ilişkin ölçütler ise 50'den az işçi, 7 Milyon ECU'yu aşmayan yıllık ciro veya 5 Milyon ECU'nun altında bir yıllık bilanço değerine sahip olmasıdır. 10'dan az işçi çalıştıran işletmeler "çok küçük işletme" grubuna dahil edilmektedir. Küçük ve Orta Boy İşletmelerin bir başka ölçütü de sahip oldukları bağımsızlık düzeyi ile ilgilidir. KOBİ'nin bağımsız olması yada büyük ölçekli bir işletmenin veya ortaklaşa hareket eden birkaç büyük işletmenin bir KOBİ'de sahip olduğu hissenin % 25'in altında olması koşulu aranmaktadır.⁴

³Ali CEYLAN, *Küçük İşletmelerin Finansal Yönetimi ve Bursa Bölgesinde Bir Uygulama*, Bursa İ.T.İ.A. İşletme Fakültesi Yayın No:12, Bursa, 1982, s.6.

⁴Meral SAYIN, Mustafa Akan FAZLIOĞLU, *Avrupa Birliğinde KOBİ Destekleme Programları ve Diğer Teşvik Araçları*, KOSGEB Yayınları, Ankara, 1997, s.3.

Tablo 1: Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Kurumlara Göre Nicel Ölçütleri

Kuruluşun Adı	Çok Küçük	Küçük İşletme	Orta İşletme
DİE	-	10-49	50-99
HALKBANK	-	1-99	100-250
TOSYÖV	1-5	5-200	5-200
KOSGEB	-	1-50	51-150
TOBB	1-9	10-49	50-150
EXİMBANK	-	1-200	1-200
Dış Ticaret Müsteşarlığı	-	1-200	1-200
Hazine Müsteşarlığı	-	1-150	1-150
Avrupa Birliği	1-9	10-49	50-250

2. KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELERİN ÖZELLİKLERİ

Küçük ve Orta Boy İşletmelerin özelliklerinin belirtilmesi onları büyük işletmelerden ayırmanın bir önkoşulu olarak karşımıza çıkmaktadır. Nitekim KOBİ'ler büyük işletmelerin küçük bir kopyası değildir.

Küçük ve Orta Boy İşletmelerin özelliklerini nicel ve nitel özellikler olmak üzere iki grupta inceleyebiliriz.

2.1. Nicel Özellikler

KOBİ'lerin tanımı yapılırken kesin sınırlar belirtmek için genellikle Küçük ve Orta Boy işletmelerin nicel özelliklerinden faydalanılmaktadır. Bunun nedeni olarak nicel özelliklerin sağlıklı bir ölçüt olması, ifade gücü ve uygulanabilirliği gösterilmektedir. KOBİ'ler için pek çok nicel özellik yaratılabileceği gibi en çok kullanılanları şöyledir:

İşletmede istihdam edilen personel sayısı, işgücünün toplam çalışma süresi, ücret toplamı, sabit varlıkların miktarı, sabit varlıkların değeri, makina sayısı, makina parkı değeri, belirli bir süre içinde harcanan enerji miktarı, yıllık amortisman tutarı, kullanılan alan, kullanılan malzeme miktarı, toplam sermaye, özsermaye, çalışma sermayesi, sipariş sayısı, işletme kapasitesi, satış tutarı, kar hacmi, piyasa payı gibi ölçütlerdir.⁵

⁵Hüseyin ÖZGEN, Selen DOĞAN. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Uluslararası Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Yönetim Sorunları ve Çözüm Önerileri, KOSGEB Yayınları, Ankara, 1997, s.26.

Küçük ve Orta Boy İşletmelerin özelliklerinin belirlenmesinde sadece nicel özellikleri kullanmak konuyu "işletme büyüklüğü" kavramından öteye taşımayacaktır. O halde KOBİ'leri nitel özellikleriyle de birlikte ele almak konuyu daha anlamlı hale getirecektir.

2.2. Nitel Özellikler

Yukarıda bahsettiğimiz gibi bir işletmeyi sadece nicel özellikleriyle ayırmak bazı sakıncalar doğurmaktadır. Nitekim Avrupa Birliği'nin yeni KOBİ tanımında da nicel ve nitel özelliklerin birarada kullanımını görmekteyiz.

Küçük ve Orta Boy İşletmelerin nitel özelliklerinden en çok kabul gören dört özelliğini şöyle sıralayabiliriz:⁶

- Genellikle işletme yöneticisi, işletmenin sahibi olduğu için yönetim bağımsızdır.
- Sermaye bir kişi veya küçük bir grup tarafından sağlanır.
- İşletmenin pazarı mahalli olmamasına rağmen, faaliyet alanı temelde mahallidir.
- İşletme, sektördeki büyük rakiplerine oranla küçüktür.

Görüldüğü gibi bu saydığımız özellikler Küçük ve Orta Boy İşletmeleri nitelik yönünden büyük işletmelerden ayırmaktadır. Bir işletmenin Küçük ve Orta Boy İşletme sayılabilmesi içinse bu dört özellikten en az ikisine sahip olması gerekir.

3. KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELERİN EKONOMİDEKİ YERİ VE ÖNEMİ

Küçük ve Orta Boy İşletmeler; istihdama, gelir artışına ve kalkınmaya etkileri nedeniyle sanayileşmenin itici gücü olarak değerlendirilmektedir. 1970'li yıllara kadar

⁶Halil SARIASLAN, Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunlarına Çözüm İçin Bir Finansal Paket, TOBB Yayını No:281, Ankara, 1994, s.30.

Dünya'da gelişmenin kaynağı olarak büyük işletmeler görülmüş ancak ekonomik krizde bu işletmelerin durgunluğa girmesi ile üretim düşmüş ve işsizlik başgöstermiştir. KOBİ'ler ise aynı dönemde, ekonomik duruma adapte olmuş ve krizden en az zararlı çıkmışlardır. Bu ders dünyaya KOBİ'lerin önemini anlatmıştır.⁷

Küçük ve Orta Boy İşletmelerin önemi, tüm dünyada, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de giderek artmaktadır. Bu ülkelerde Küçük ve Orta Boy İşletmeler, özellikle işletme sayılarının çokluğu, ülke çapında istihdama sağladıkları büyük katkı, bölgesel sosyo-ekonomik dengenin kurulması ve üretimde azımsanamayacak bir paya sahip olmaları yönünden önem taşımaktadır.

Ülkemizde de Küçük ve Orta Boy İşletmelerin önemi diğer ülkelere benzer özellikler gösterirler. Bunlar arasında;⁸

- Emek yoğun teknoloji ile çalışma ve kaynak kullanımında etkili olma özelliğine bağlı olarak, ülke çapında istihdamı arttırmaya ve işsizliği azaltmaya katkıda bulunma;
- Talep değişikliklerine ve çeşitliliklerine daha kısa sürede, daha kolay uyum sağlama;
- Bölgelerarası dengeli gelişmeye ve büyümeye önemli katkılarda bulunma;
- Büyük sanayi işletmelerinin tamamlayıcısı durumunda olma ve yan sanayi olarak faaliyette bulunmanın yanında, büyük işletmelerin istihdam ettikleri nitelikli elemanların yetişmelerine katkıda bulunma;
- Tam rekabet şartlarına kolayca uyum sağlama ve gelir yelpazesi içerisinde orta sınıf rolü oynama ve denge unsuru olma;
- İşveren ve işçi ilişkilerinin gelişmesine uygun, olumlu bir ortam sağlayarak, sosyal dengenin ve dayanışmanın iyi bir örneğini verme

⁷Kürşat TUNCEL, Risk Sermayesi Finansman Modeli, SPK Yayınları No:37, Ankara, 1996, s.112.

⁸Ömer GÜCELİOĞLU, Küçük Ölçekli İşletmelerin KOSGEB'den Beklentileri, Tes-Ar Yayınları No:13, Ankara, 1994, s.1.

özellikleri görülmektedir. Bu özelliklerden dolayı KOBİ'lerin önemi her geçen gün biraz daha artmakta ve bu kanı giderek yayılmaktadır.

Ülkemizde de toplam olarak;⁹

- İşletmelerin % 98'ini KOBİ'lerin oluşturduğunu,
- İmalat sanayi içindeki payının % 96,4 olduğunu,
- İstihdamın % 58'ini yarattığını,
- Katma değer % 16'lık kısmını kapsadığını,
- Ortaya çıkan yatırımlardaki payının ise % 26'ya ulaştığını,

düşündüğümüzde KOBİ'lerin ekonomideki yerini ve önemini kavramamız daha kolay olacaktır.

4. KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELERİN GELİŞİMİ

Dünyanın giderek tek pazar haline dönüşmesi ekonomik, sosyal, siyasal ve kültürel alanlarda değişimi gündeme getirmektedir. Sanayi devrimi sonrasında yaşanan fabrika tipi üretim, işbölümüne dayalı örgütlenme biçimi ve üretimde uzmanlaşma anlayışı ilk dönem sanayi kapitalizminin belirgin özellikleri olmuştur.

20. yüzyılın başından itibaren "yeni" yada "ikinci sanayi devrimi" olarak tanımlanan gelişme sonunda ise, sanayide kullanılan malzeme ve ekipman çeşitliliği artmış ve "kitle üretimi" kavramı ortaya çıkmıştır. Üretim miktarı ile ürün başına düşen birim maliyet arasındaki ters orantıdan hareket eden "büyüklükler ekonomisi", üretim miktarı arttıkça birim maliyetlerin düştüğünü göstermiştir. Ürünler olabildiğince standartlaştırılarak ve üretim kapasiteleri artırılarak büyük sanayi işletmeleri ortaya çıkmıştır.

20.yüzyılın son çeyreğinde yaşanan gelişmeler ile sanayinin yapısı daha çok

⁹Lale Erdem KARABIYIK, Gümrük Birliği'nin Türkiye Ekonomisi Üzerine Etkilerinin KOBİ'ler Açısından Araştırılması, KOSGEB Yayınları, Bursa, 1997, s.20.

müşteri tercihlerine dönük olarak, toplam kalite, esnek üretim, çok çeşitlilik gibi kavramlar önem kazanmıştır. Ulaşım, haberleşme ve enformasyon teknolojisinin hızlı gelişimi sonucu geleneksel ekonomi kuralları değişerek yatırım, üretim, bölüşüm ve teknoloji seçimi gibi ekonominin temelini oluşturan kavramlar yeni anlayışa göre biçimlenmeye başlamıştır. Geleneksel anlayışta yatırım kararlarında doğal kaynaklar, iklim, pazara yakınlık, enerji potansiyeli gibi kavramlar önemli iken, günümüzde seçilecek teknolojiler, eğitilmiş insan gücü, araştırma-geliştirme düzeyi gibi faktörler önplana çıkmıştır. Artık kitle üretimi yerini, esnek üretim - esnek otomasyon gibi kavramlara terketmiştir. Ağır sanayiler ve büyük işletmelerin küçülerek, küçük ve orta boy işletmelere dönüşmeye başlaması ile birlikte dünyanın hemen her ülkesinde küçük ve orta boy işletmeler üzerinde fikir üretilmeye, politika geliştirilmeye başlanmıştır.

Çağımızın değişen koşullarında ekonomik gelişmeyi hızlandırmanın, teknolojik gelişmeyi geliştirmekte olan ülkeler açısından yakalamanın, ilerletmenin yada sürdürmenin en etkin yöntemlerinden birisi, yeni ve yaratıcı fikirleri uygulamaya koyabilmekle mümkün olmaktadır. Değişim ve gelişim esnekliğine sahip olan, toplumun hemen hemen tüm kesimlerini kapsayan, irili ufaklı tüm yerleşim noktalarına kadar yayılan ve tüm ekonomik birimlerin yaklaşık yüzde 99'unu oluşturan KOBİ'ler, bu fonksiyon için en uygun araçlardan birisi olarak görülmektedir.¹⁰

5. KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELERİN TÜRK EKONOMİSİNE OLAN KATKILARI

Küçük ve Orta Boy İşletmeler bir ülkenin sosyo-ekonomik yapısı çerçevesinde sanayileşme hareketinin, sağlıklı kentleşmenin ve optimum dağıtım ve ticaret uygulamalarının sürükleyici etkeni ve vazgeçilmez ögeleri durumundadır. Türk sanayisinin bugün ulaştığı düzey dikkate alındığında, KOBİ'lerin bu performansın sağlanmasında önemli pay sahibi oldukları bir gerçektir.

Küçük ve Orta Boy İşletmeler yeni fikir ve buluşların kaynağı olup, sanayide gereken esnekliğin sağlanmasına katkıda bulunurlar. Bu kesimin tasarruf eğiliminin yüksek olması, bir üst seviye organizasyon ve teknolojiye kolay uyum sağlaması, sermaye birikimi ve yatırım eğilimlerini de kuvvetli hale getirmiştir. Ayrıca KOBİ'ler, işsizliği azaltmakta, yeni sanayi kolları yaratmakta, ekonomik krizleri atlattmakta, büyük

¹⁰Bedri DİLİK, Mustafa DURAN, "Türkiye'de Uygulanan KOBİ Teşvik Politikası ve Uygulama Sonuçlarının Değerlendirilmesi", *Hazine Dergisi*, Sayı 10, Nisan 1998, Ankara, s.60.

sanayi kuruluşlarına oranla çok daha başarılı olmaktadırlar. KOBİ'ler, bir ulusun ekonomisinin temelini oluşturmalarının yanısıra, sosyal çelişkiler için de, düzenleyici ve düzeltici bir unsur olmaları açısından önem taşımaktadırlar.

KOBİ'lerin, ülke ekonomisine olan katkılarını şu şekilde özetlemek mümkündür:¹¹

- KOBİ'ler ekonomik yapının çeşitlenmesini sağlarlar,
- KOBİ'ler ülkede gelir yelpazesinin denge ögesinin kuvvetini sağlarlar,
- KOBİ'ler yeni fikir ve buluşların kaynağı olup, sanayide gerekli olan esnekliğin sağlanmasına katkıda bulunurlar,
- Çabuk karar verme esnekliği nedeni ile KOBİ'ler daha az yönetim ve işletme gideri ile çalışırlar,
- KOBİ'lerin istihdam yaratma etkileri vardır,
- KOBİ'ler, büyük işletmelere girdi ve ara malı sağlarlar,
- Ülkede refah seviyesinin yükseltilmesine katkıda bulunurlar,
- Küçük birikimlerle, aile birikimlerinin doğrudan yatırımlara kanalize edilmesini sağlarlar,
- Teknolojik gelişmelerin kırsal yörelere ulaşmasını sağlayarak, üretim teknolojisini tamamlarlar,
- Bölgesel kalkınmaya da katkıda bulunurlar,
- Ekonomide meydana gelen konjonktürel dalgalanmalara, büyük işletmelere göre daha az duyarlıdırlar,

¹¹ÖZGEN, DOĞAN, a.g.e., s.31.

- Bu tür işletmelerde işçi-işveren ilişkileri daha yakın olduğundan, sosyal huzursuzluklara sık sık rastlanmamaktadır,
- Savaş ekonomisinde, büyük sanayiler zarar görürken, bu tür işletmeler küçük çapta da olsa üretimlerine devam ederek, toplumun belirli ihtiyaçlarını karşılayabilirler,
- KOBİ'ler tekelliliği önlerler.

Yukarıda saydığımız tüm nedenlerle KOBİ'ler, bir ulusun ekonomik temelini oluşturmasının yanında bir tampon, sosyal çelişkiler için düzenleyici ve düzeltici bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadırlar.

6. KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELERİN SORUNLARI

Çağımızın değişen koşullarına ve yeniliklerine hızla uyma yeteneğine sahip olan küçük ve orta boy işletmeler toplumun yaratıcı potansiyelinin ortaya çıkarılmasında önemli bir rol üstlenmektedirler. Küçük ve orta boy işletmelerin ekonomik hayat için taşıdıkları önem; onların milli gelire, istihdama, verimliliğe, girişimci yetiştirmeye katkılarında ve rekabet taşıyıcı özelliklerinden gelmektedir. Ancak değişik açılardan ülke ekonomisine katkıları olan KOBİ'lerin, üstünlükleri olduğu kadar sorunlarının olduğu da bir gerçektir.

Küçük ve orta boy işletmelerin sorunlarının ortaya konulması ile şu üç konuda yol gösterme şansına sahip olunabilir:¹²

- İş hayatına yeni atılacakları uyarmak,
- Geleceğin işadamlarına pratik çözüm yolları gösterebilmek,
- Kamunun alacağı tedbirlerin neler olabileceğini ortaya çıkarmaktır.

Ülkemizde küçük ve orta boy işletmelerin sorunları sektörlere, bölgelere ve illere göre değiştiği halde, yine de genelde bir benzerlik göstermektedir.

¹²Şan ÖZ-ALP. Küçük İşletmeler, Eskişehir, İ.T.İ.A. Yayınları, Ankara, 1971, s.108.

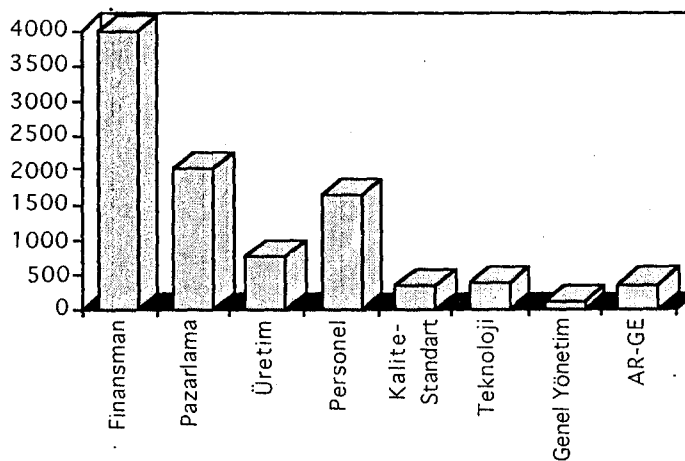
Bu işletmelerin sorunları değişik şekillerde gruplandırılabilir. Konu ile ilgili olan kişi ve kuruluşlar yaptıkları araştırmalarda, genelde küçük ve orta boy işletmeleri ayırmadan, bu kesimin sorunlarını aynı başlıklar altında toplamışlardır.¹³ OSTİM’de Küçük ve Orta Boy İşletmelerin sorunları üzerine yapılan bir araştırmanın sonuçları şöyledir:

Tablo 2: Genel Olarak İşletmelerin Belli Başlı Sorun Alanlarının Önem Derecesine Göre Dağılımı

	Sorun Alanlarının Önem Derecesi			Ağırlıklı		Önem Sırası
	1. Derece	2. Derece	3. Derece	Toplam*	%	
Finansman	1.130	239	91	3.959	40.8	(1)
Pazarlama	317	452	157	2.012	20.7	(2)
Üretim	84	167	156	742	7.6	(4)
Personel	239	355	220	1.647	17.0	(3)
Kalite-Standart	29	63	99	312	3.2	(7)
Teknoloji	54	132	147	373	5.9	(5)
Genel Yönetim	11	22	38	115	1.2	(8)
AR-GE	33	62	126	349	3.6	(6)
TOPLAM				9.079	100.0	

(* Ağırlıklı Toplam= "1. Derece Frekansı x 3 + 2. Derece Frekansı x 2 + 3. Derece Frekansı x 1" şeklinde hesaplanmıştır.)

Grafik 1: Genel Olarak İşletmelerin Belli Başlı Sorun Alanlarının Önem Derecesine Göre Dağılımı



¹³GÜCELİOĞLU, a.g.e., s.12.

Yine küçük ve orta boy işletmelerle ilgili olarak yapılan değişik araştırmalar da bu tür işletmelerin sorunlarının, önem derecelerine göre aşağıdaki gibi sıralanabileceğini ortaya çıkarmıştır.¹⁴

- Finansman sorunları,
- Personel sorunları,
- Tedarik sorunları,
- Pazarlama sorunları,
- Bürokratik sorunlar,
- Diğer sorunlar.

Bu sorunlara karşı alınan önlemlerin yetersizliği, sorunların ağırlığını gün geçtikçe arttırmaktadır. Unutulmamalıdır ki, küçük ve orta boy işletmelerin sorunları, kendi bünyeleri doğrultusunda hiç de küçük sayılamayacak olan sorunlardır. Sınırlı bir sermaye ve güce sahip olan bu işletmeler, çoğu zaman sahip oldukları sermaye ve güçle sorunlarını çözemez durumda kalmaktadırlar.

6.1. Finansman Sorunları

Finansman sorunları küçük ve orta boy işletmeler için çoğu kez daha kuruluş aşamasında başlamakta ve yaşamları boyunca faaliyetlerini ve gelişmelerini olumsuz yönde etkilemektedir. Bu sorunların bir kısmı işletme yöneticilerinin yönetsel yeteneklerinin, özellikle finansal yönetim konusundaki bilgi ve deneyimlerinin eksikliğinden kaynaklanmakta, bir bölümü ise genel olarak izlenen ekonomik politikalara bağlı bulunmaktadır.¹⁵

¹⁴AYPEK, a.g.e., s.79.

¹⁵Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerinin Finansal Yapısı, Finansal Sorunları ve Teşvik Sistemi Çerçevesinde Uygulanabilir Çözüm Önerilerinin Geliştirilmesi, KOSGEB Yayınları, Ankara, 1993, s.102.

Küçük ve orta boy işletmelerin yöneticileri enflasyon karşısında savunmasız olduklarını ve bu yüzden de en önemli sorun olarak finansman sorununu gördüklerini ifade etmektedirler.¹⁶ Nitekim enflasyon, işletmelerin kaynak ihtiyacını arttırmakta, kaynakların maliyeti de çoğu zaman elde edilecek karlara göre daha yüksek olmaktadır.

Küçük ve Orta Boy İşletmelerin başarısızlık nedenleri arasında yetersiz sermaye ile işe başlama ve aşırı sabit yatırımın büyük payı vardır.¹⁷ Kuruluş aşamasında özkaynakları sınırlı olması nedeni ile yatırım projeleri başarılı ve karlılık oranları çok yüksek olsa dahi küçük ve orta boy işletmelerin finans kurumlarından yabancı kaynak sağlama imkanları hemen hemen hiç yoktur. Çünkü, finansal kurumlar genellikle kurulmuş ve bilançoları sağlam olan işletmeleri tercih etmektedirler. Böylece küçük ve orta boy işletmeler daha işletmenin başlangıç yıllarında özkaynak sıkıntısı ile karşılaşmaktadırlar. Ayrıca, küçük ve orta boy işletmelerin finansmanında büyük payları olan satıcıların ilk yıllarda işletmelere kredi açmak istemedikleri de görülmektedir.¹⁸

Finansman sorunlarının diğer sorunlara göre ilk sırada yer almasının nedenlerinden bir tanesi de Türkiye'de dağıtılan toplam kredilerin sadece %3'ünün küçük ve orta boy işletmelere tahsil edilmesidir. Bu oranın ABD'de % 42.7, Almanya'da % 35, Japonya'da % 50, İngiltere'de % 27.2 ve Güney Kore'de de % 46.8 olduğu istatistiki bilgilerle tamamlandığında, varılan sonuç tartışılmasına gerek duyulmadan kabul edilmesi gereken bir Türkiye gerçeği olarak algılanabilir.¹⁹

Küçük ve Orta Boy İşletmelerin finansman sorunlarını vadelerine göre gruplandırarak şöyle sıralayabiliriz:²⁰

Kısa vadeli finansman sorunları;

- Yetersiz işletme sermayesi ve işletme sermayesi temininde güçlükler,

¹⁶ÖZGEN, DOĞAN, a.g.e., s.42.

¹⁷Ali CEYLAN, *İşletmelerde Finansal Yönetim*, 4.Baskı, Ekin Kitabevi Yayınları, Bursa, 1995, s.267.

¹⁸AYPEK, a.g.e., s.77.

¹⁹Famer MÜFTÜOĞLU, *Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler*, 2.Baskı, Ankara, 1989, s.261.

²⁰Ahmet DEMİRBAŞ, *Küçük ve Orta Ölçekli Teşebbüslerin Finansman Sorunları*, MPM Yayınları: 358, Ankara, 1992, s.193.

- Kredi maliyetlerinin yüksek olması,
- Teşvik imkanlarının sınırlı olması,
- Piyasadan ve resmi kuruluşlardan yapılan tahsilatlarda karşılaşılan güçlükler,
- İç ve dış ekonomik piyasalardaki değişimler ve finansman imkanlarının yeterince değerlendirilememesi.

Orta ve uzun vadeli finansman sorunları;

- Yetersiz özkaynak ve yatırım kredisi almaktaki güçlükler,
- Yatırım kredilerinin pahalı olması,
- Genel ekonomik durum ve sermaye piyasasının gelişmişlik düzeyi.

Bütün bu finansal sorunların temel nedeni küçük ve orta boy işletmelerin aleyhine işleyen mevcut finansal sistemdir.

Örneğin; küçük ve orta boy işletmelerin kredi sağlamada karşılaştıkları en önemli sorun, bankalar tarafından teminat olarak gayrimenkul ipoteği istenmesidir. Bu işletmelerdeki mevcut makineler, tezgahlar, araç ve gereçler ipotek olarak kabul edilmemektedir. Yani krediler girişimcilik niteliğine sahip olan insanlarımıza değil, gayrimenkul ipoteği verebilecek kişilere yönlendirilmektedir. Diğer bir ifadeyle girişimciye değil tapuya kredi verilmektedir.²¹

6.2. Personel Sorunları

Nitelikli personel ihtiyacının karşılanamaması, genelde tüm işletmeler için geçerli bir sorun olmakla birlikte, KOBİ'ler için özellikle önem taşımaktadır. Bu işletmelerin, gereken ücretleri ödeseler dahi, istedikleri personeli bulacakları kuşkuludur. Nitelikli personel, hem kendilerine güven verdiği ve hem de yükselme imkanları daha fazla olduğu için büyük işletmeleri tercih etmektedirler.²²

²¹MÜFTÜOĞLU, a.g.e., s.266.

²²ÖZ-ALP, a.g.e., s.108.

Küçük ve orta boy işletmelerde çalışanların özelliği, mesleği çıraklık yolu ile öğrenmesi ve işletme sahipliğine çıraklık safhasından geçerek gelmeleridir.²³ Küçük ve orta boy işletmelerde kaliteli personel istihdam etme konusuna sadece giderler açısından bakılmakta, kaliteli personelin işletmeye sağlayacağı yararlar göz ardı edilmektedir. Bu yüzden küçük ve orta boy işletmeler; nitelikli, bilgi ve beceriye sahip elemanların yetersizliği yüzünden kendilerinden beklenen performansı gösterememektedirler. Çalışanların genel olarak her işi yapması, bazen yeni ürün ve teknolojiler karşısında mevcut personelin bilgi seviyesinin yetersiz kalmasına neden olmakta, bu açığın giderilmesi için personelin eğitimine ağırlık verilmemektedir.²⁴

Küçük ve orta boy işletmelerin yapılarının bir özelliği olarak, işletme fonksiyonları belirginleşmemiş olduğundan satınalma, pazarlama, personel, üretim ve yönetim faaliyetleri, girişimcilerin bilgi, beceri, eğitim ve şahsi yetenekleri ile orantılı olarak sınırlı kapasite ile yürütülmektedir. Bu durum, küçük ve orta boy işletmelerin ekonomik ve teknolojik gelişmelerin gerisinde kalmalarına, verim düşüklüğü yanında kalite, standart ve sürüm bakımından da, iç ve dış pazarlarda rekabet şanslarının azalmasına neden olmaktadır.

Küçük ve orta boy işletmelerde, yetersiz yönetimin başarısızlık nedeni sayılmasındaki en önemli etmen, sınırlı bütçelerinden dolayı her konuda uzman kişi istihdam edememeleridir. Öte yandan, KOBİ'lerde personel aranırken gazete ilanı veya rakiplerin başarılı personelinden transferi yerine, eş-dost çevresinden yararlanılmaktadır.

Küçük ve orta boy işletmelerde personelin eğitimi konusunda da önemli sorunlar yaşanmaktadır. KOBİ'lerde özellikle mesleki eğitim büyük önem taşımaktadır. Bu işletmelerde çalışan idari ve üretimdeki personele, günün şartlarına uygun olarak bilgilerin aktarılması ancak eğitimle sağlanabilecektir. Ancak gerek finansal engeller, gerekse de eğitime gereken önemin verilmemesi, personelin ve yöneticilerin pek çok değişikliği geriden takip etmelerine ve dolayısıyla bu da, verimliliğin azalmasına neden olmaktadır.

Türkiye'de 3308 sayılı "Çıraklık ve Meslek Eğitimi Kanunu", küçük ve orta

²³ VI. Beşyillik Kalkınma Planı Küçük Sanayi Özel İhtisas Komisyonu Raporu, DPT Yayını, Ankara, 1989, s.152.

²⁴ ÖZGEN, DOĞAN, a.g.e., s.48.

sanayide çalışanların eğitimini büyük ölçüde çözümlenmekle birlikte; mesleki eğitim, teknik eğitim ve yöneticilerin eğitimi konusunda yapılan faaliyetler sınırlı kalmaktadır.²⁵

6.3. Tedarik Sorunları

Yalnızca küçük ve orta boy işletmelerin değil, büyük işletmelerinde içinde bulunduğu en büyük sorunlardan biri, hammadde darboğazı ve hammaddedeki kalite problemleridir. Ham veya yarı mamül üretimi Türkiye’de genellikle kamu sektörü tarafından gerçekleştirilmektedir.²⁶ KİT’ler sanayi sektörüne, hammadde olarak kullanılacak malları verirken, genellikle tekel durumunda oldukları için, ya yüksek fiyat uygulamakta ya da küçük ve orta boy işletmelerin katılma olanakları olmayan şartlar ile ihale açmaktadırlar.²⁷ Bu darboğazı yenmek için ithalata başvurulmakta, ancak gerek ithal edilen malzemede standardın sipariş aşamasında iyi belirlenememesi gerekse ithal sonrası ortaya çıkan kalite sorunları büyük ekonomik kayıplara neden olmaktadır.

Küçük ve orta boy işletmeler ham veya yarımamul alımlarında sipariş miktarları düşük olduğundan kamu sektöründen direkt alım ve direkt ithalat yollarına gidememekte ve yurt içi piyasada hakim olan aracı ticari unsurlara başvurmak zorunda kalmaktadırlar. Bu işletmelerde, sipariş hacmi düşük olduğundan daha az fiyat indirimi sağlayabilmekte, bu da birim maliyetleri olumsuz yönde etkilemektedir.

Ayrıca küçük ve orta boy işletmelerin çoğu sipariş tarzı üretim yaptıklarından, sürekli olarak aynı malzemeyi kullanmamakta, bunun sonucu olarakta, uzun vadeli malzeme tedarikine gidememektedirler.

6.4. Pazarlama Sorunları

Küçük ve Orta Boy İşletmelerde, pazarlama konusunda uzman kişilerin istihdam edildiği ayrı bir pazarlama bölümü yoktur. Bu açıdan, KOBİ’lerde “az gelişmiş bir pazarlama” anlayışından söz etmek mümkündür. Bu işletmeler pazarlama araçlarından (reklam, satış sonrası hizmetler, kredili satış, v.s.) yeterince yararlanamamakta ve bunun temel nedeninin de finansal imkanların yetersizliği gösterilmektedir.

²⁵ ÖZGEN, DOĞAN, a.g.e., s.50.

²⁶ DPT, a.g.e., s.150.

²⁷ GÜCELİOĞLU, a.g.e., s.15.

Küçük ve Orta Boy İşletmeler genellikle, ürünlerinin pazarlanmasında pahalı ve karmaşık satış kanalları ve satış örgütleri kullanamamaktadırlar.²⁸

Küçük ve Orta Boy İşletmelerin uluslararası pazarlara açılması, ülkeler arası ithalat ve ihracatın artması, teknoloji transferinin hızlanması ile dil konusu onlar için önemli bir pazarlama sorunu haline gelmiştir. Değişik dil ve kategorideki belge ve katalogların anlaşılması için, değişik araştırmacılara sık sık ihtiyaç duyulmaktadır. Küçük ve Orta Boy İşletmelerin bunları öğrenmesini sağlayacak herhangi bir imkan mevcut değildir.

Küçük ve Orta Boy İşletmeler yeni pazarlara girmekte ve onları tanımakta zorluk çekmekte, öte yandan, bu mamullere ihtiyacı olan kişi ve kuruluşlarda, üretici ve tüketiciye yönelik bilgileri bulamamaktadırlar. KOBİ'ler tüketicilerin zevk ve tercihlerindeki hızlı değişimleri izlemede ve bu değişikliklere ayak uydurmada da başarılı değildirler. Pazar araştırmalarına gereken önemin verilmemesi, özellikle uluslararası pazarlara açılma sürecinde küçük ve orta boy işletmelerin olumsuz yönde etkilenmelerine ve sonuçta başarısız olmalarına neden olmaktadır. Ayrıca küçük ve orta boy işletmeler reklam yapabilme gücünden de yoksundurlar. Üretim örneklerinin teşhir ve sergilenmesinde çeşitli zorluklarla karşılaşmaktadırlar.

Bunun yanısıra küçük ve orta boy işletmeler değişime uyum sağlama, değişimi tahmin ve değişimi üretme konuları için, Ar-Ge çabalarına girememektedirler. Oysa Ar-Ge'nin, değişimi izleme, değişimi gerçekleştirme ve değişimi işletmeye kazandırma gibi işlevleri bulunurken, aynı zamanda küçük ve orta boy işletmeler için bir rekabet aracı işlevide vardır.²⁹

Yurtiçi pazarlardaki pazarlama faaliyetlerinde, sorunlarla karşılaşan küçük ve orta boy işletmeler bunların bir uzantısı olarak ihracat faaliyetlerinde de başarılı olamamaktadırlar.

6.5. Bürokratik Sorunlar

Bugün mevcut bürokratik engellerin, kamu kuruluşları dahil olmak üzere bütün işletmeleri etkilediği ve bu yükün kısmen veya tamamen tüketicilere aktarılmasına

²⁸ÖZGEN, DOĞAN, a.g.e., s.23.

²⁹ÖZGEN, DOĞAN, a.g.e., s.41.

rağmen, olumsuz etkilerini en fazla küçük ve orta boy işletmeler üzerinde gösterdiği görülmektedir.

Küçük ve orta boy işletmeler devlet daireleri ile olan ilişkilerinde daha çok, gereksiz muamelelerin çokluğundan yakınmaktadırlar. Buna ek olarak, yönetmelik ve benzer mevzuatın yarattığı sorunlar ile sistemin çok yavaş çalışması gibi durumlar en çok şikayetçi olunan konular arasındadır. Orta ölçekli işletmeler ise, daha çok belediyelerle olan ilişkilerinde, yerel yönetimin karar ve uygulamalarından doğan sorunlar ve memurların tutum ve davranışlarından kaynaklanan sorunları dile getirmektedirler.

Küçük ve Orta Boy İşletmelerin, özellikle Gümrük Birliği nedeni ile, uluslararası pazarlarda karşılaşabilecekleri yasal ve bürokratik engellerin nitelik ve niceliği değişmiştir. Bugün en önemli sorun da, KOBİ'lerin gerek yurtiçinde, gerekse de yurtdışında, çeşitli yasal ve bürokratik engellerle yalnız başlarına mücadele etmeye terk edilmiş olmalarıdır.³⁰

6.6. Diğer Sorunlar

Ülkemizde özellikle ulaşım, haberleşme ve enerji konusunda, son yıllarda, hızlı bir gelişme olduğu gözlenmektedir. Bu gelişmelerden küçük ve orta boy işletmelerde yararlanılmaktadır. Ancak küçük işletmelerin, gerekli altyapıları tamamlanmış işyeri ve sanayi siteleri ile ilgili sorunları henüz tam olarak çözülememiştir. Altyapı eksikliği, küçük işletmelerin rekabet gücünü azaltmakta ve yeni teknolojilere uyum sağlamalarını da geciktirmektedir. Yeni teknolojilere uyum sağlayamamanın bir başka önemli nedeni de, bu teknolojileri uygulamak için gerekli makina ve ekipmanların, küçük boy işletmeler tarafından, kıt kaynaklar nedeniyle, satın alınamaması yada kiralanamamasıdır. Küçük boy işletmelerin teknik imkan ve kabiliyetleri yeterli olmadığından dolayı da uluslararası pazara girme olanakları oldukça sınırlı kalmaktadır

Küçük ve Orta Boy İşletmelerin diğer bir sorunu da kendi yapılarının dışında olan ve işletmelerin insiyatifi dışında meydana gelen ekonomik koşulların değişmesidir. Ekonomik koşulların değişmesi sonucu işletme girdileri artmakta ve KOBİ'ler serbest

³⁰ÖZGEN, DOĞAN, a.g.e., s.43.

piyasada rekabet edemez duruma düşmektedirler. Örneğin mevcut piyasa şartlarında beklenilmeyen;³¹

- Hammadde ve yarımamul fiyatlarındaki hızlı artışlar,
- Kredi faiz oranlarının artması,
- Personel giderlerindeki artışlar,
- Katma Değer Vergisi'ndeki artışlar,
- Vergi limitlerindeki artışlar,
- Değişik fon ve harçların getirilmesi,
- Peşin vergi alınması,

gibi vergi politikalarındaki istikrarsızlık, küçük ve orta boy işletmelerin gelir ve gider dengelerini bozmakta, büyüyüp gelişme şanslarını azaltmaktadır.

Ayrıca işletmeler, işletmenin durumuna göre kurumlar vergisi, muhtasar vergi, kira stopajı, Sosyal Sigorta veya Bağ-Kur primi gibi ödemelerin de mükellefi durumundadır. Bunların takibi ve zamanında yerine getirilmesi, küçük işletmeler için oldukça güç olmakta ve yılda ortalama 37 gün zaman kaybına neden olmaktadır.³²

Küçük işletmeler yatırım teşviklerinden de gerektiği kadar yararlanamamaktadırlar. Bu kesim yatırım teşviki için, mevzuat gereğince aranan asgari ölçüleri sağlayamamakta ve yatırımlarında devlet desteğini alamadan, sadece öz kaynaklarını kullanma durumunda kalmaktadır.

Son olarak Küçük ve Orta Boy İşletmeler için; bilgi eksikliği, sağlıklı muhasebe kayıtlarının tutulmaması, yasal hakların savunulamaması, Üniversite-Küçük sanayi işbirliğinin geliştirilememesi karşılaşılan sorunlar olarak sayılabilir.

³¹GÜCELİOĞLU, a.g.e., s.17.

³²Ömer GÜCELİOĞLU, *Mevzuatın Esnaf, Sanatkar ve Küçük İşletmelere Maliyeti*, TES-AR Yayınları No:5, Ankara, 1992, s.25.

7. TÜRKİYE'DE KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELERİ DESTEKLEYEN KURULUŞLAR

Ülkemizde Küçük ve Orta Boy İşletmeleri destekleyen kuruluşlar arasında, kamu kuruluşları, meslek kuruluşları, bankalar, sosyal sigorta kuruluşu, kredi ve kefalet kooperatifleri, vakıflar ve gönüllü kuruluşlar ile üniversiteler bulunmaktadır.

7.1. Kamu Kuruluşları

7.1.1. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı bünyesinde bulunan birimlerden küçük ve orta boy işletmeler ile doğrudan doğruya ilişkisi olan birim Küçük Sanatlar ve Sanayi Bölgeleri ve Siteleri Genel Müdürlüğüdür. Bu genel müdürlüğün görevleri, 3143 Sayılı Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın Teşkilat ve Görevleri Hakkındaki Yasa'nın 11. maddesinde belirtilmiştir.

Ayrıca esnaf ve sanatkarlarla ilgili işlerin daha iyi yürütülmesi amacıyla Bakanlık bünyesinde 1993 yılında Esnaf ve Sanatkarlar Genel Müdürlüğü kurulmuştur.

7.1.2. Türkiye Halk Bankası

Ülkemizde küçük boy işletmelere hizmet vermek üzere kurulmuş bulunan Türkiye Halk Bankası, çağdaş bankacılığın gerektirdiği bir çalışma düzeni içinde ülkenin tasarruf birikimine katkıda bulunmak, toplanan tasarrufları ekonominin gerek duyduğu alanlarda değerlendirerek esnaf, sanatkar, küçük ve orta boy sanayi ve diğer sanayi kuruluşlarını kredilendirmek, ekonomik gereklere uygun verimlilik ve karlılık ilkeleri doğrultusunda ulusal ekonomi ile uyum içinde sermaye birikimine ve daha fazla yatırım yapılmasına imkan açmak ve aynı zamanda küçük ve orta boy sanayi sektörünün Kalkınma Bankası görevini de yürütmektedir.³³

7.1.3. Milli Eğitim Bakanlığı

19.6.1986 tarihinde yürürlüğe giren 3308 sayılı Çıraklık ve Mesleki Eğitim

³³Ömer GÜCELİOĞLU, Küçük Ölçekli İşletmelerin KOSGEB'den Beklentileri, TES-AR Yayınları No:13, Ankara, 1994, s.31.

Kanunu ile ıraklık ve meslek eğitiminin günümüz şartlarına göre bir sistem bütünlüğü içinde düzenlenmesi amaçlanmıştır. 3308 sayılı kanun; ıraklık, örgün ve yaygın mesleki ve teknik ğretim kurumlarında, işgücünün mesleki eğitimi için; ıraklık eğitimi, tam ve yarı zamanlı okul eğitimi ve meslek kursları biçiminde üç temel yaklaşımı benimsemiştir.

7.1.4. Bağ-Kur

Kk boy işletmelere, sosyal güvenlik konusunda hizmet veren kuruluş Bağ-Kur'dur. Herkesin sosyal güvenlik hakkına sahip olduğunu ngren 1982 tarihli T.C. Anayasası'nın 60. maddesi gereğince esnaf sanatkarlar ile diğer bağımsız alışanlara Bağ-Kur hizmet vermektedir.

7.1.5. Diğer Kuruluşlar

Büyük boy işletmelere verilen hizmetler yanında kk ve orta boy işletmelere de dolaylı olarak hizmet veren diğer kuruluşlar arasında, Milli Prodüktivite Merkezi (MPM)'ni, Türk Standartları Enstitüsü (TSE)'n ve bazı niversiteleri saymak mümkündür.

7.2. Vakıflar

7.2.1. MEKSA (Mesleki Eğitim ve Kk Sanayi Destekleme Vakfı)

Ülkemizde Kk ve Orta Boy Sanayi işletmelerine hizmet götürmek ve özellikle meslek eğitimi konusunda destek vermek üzere 1985 yılında kurulmuştur. MEKSA'nın halen 12 il ve ile'de kurulu 26 eğitim merkezi bulunmaktadır.

7.2.2. Friedrich - Naumann Vakfı

Merkezi Almanya'da bulunan vakfın Türkiye'deki amacı TESK ile işbirliği yaparak Türkiye'deki esnaf, sanatkar ve kk işletmelerin rekabet gücünü arttırmak, bu yoldan Türkiye'nin ekonomik kalkınmasına, istihdam seviyesinin ve verimliliğin yükselmesine katkıda bulunmaktadır.³⁴

³⁴GCELIOđLU, Kk lekli..., s.33.

7.2.3. TOSYÖV (Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı)

1990 yılında Ankara'da; Merkezi Almanya'da bulunan Konrad Adenauer vakfının katkılarıyla kurulan TOSYÖV'ün amacı küçük ve orta boy işletmeler için sağlıklı altyapı, adil bir teşvik sistemi, finansman kaynağı, yatırım imkanları, teknolojiye uygun ekipman, eğitim ve danışmanlık, sağlıklı ana-yan sanayi ilişkileri, AB ile entegrasyon yolunda eğitim, olumlu kamuoyu ve siyasal destek yaratılmasını sağlamak olarak sıralanmaktadır.

TOSYÖV'ün verdiği hizmetler arasında dış ticaret, yatırım, basın yayın, hukuk danışmanlığı, kredi garanti fonu, mali danışmanlık, sigorta hizmeti, eğitim faaliyetleri, emekli uzmanlar servisi, seyahat organizasyonu, kütüphane hizmetleri bulunmaktadır.³⁵

7.3. Meslek Kuruluşları

7.3.1. TOBB

Ticaret ve Sanayi Odalarının en üst kuruluşu olan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği bünyesinde kurulu Orta ve Küçük İşletmeler Kurulu (OKİK), doğrudan küçük ve orta boy işletmelerin sorunları ve bunların çözümü üzerinde çalışmalar yapmaktadır. Küçük ve Orta Boy İşletmelere ilişkin olarak gerek odalar kanalıyla birliğe iletilen yerel sorunlar, gerek üyeler tarafından doğrudan iletilen sorunlar veya öneriler bu Kurul tarafından değerlendirilerek ilgili kuruluşlara iletilmektedir.³⁶

7.3.2. TESK

Esnaf ve Sanatkarlar Odaları'nın en üst kuruluşu olan "Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu" (TESK), esnaf, sanatkar ve küçük boy işletmeler kesimine birçok konuda doğrudan ya da dolaylı hizmet götürmekte ve bu kesime destek vermektedir.

TESK, esnaf, sanatkar ve küçük işletmeler kesimini doğrudan ve dolaylı olarak etkileyen bütün konularda çalışmalar yapmaktadır. Esnaf, sanatkâr ve küçük

³⁵Osman ULGAY, "KOBİ-VİZYON" Milliyet Gazetesi, 26 Temmuz 1996, s.9.

³⁶GÜCELİOĞLU, Küçük Ölçekli..., s.36.

işletmelerle ilgili genel politikaların saptanmasında etkin rol almakta, kesimin yararlarının gözetilmesini sağlamaktadır.

TESK; meslek eğitimi, mevzuat, sosyal güvenlik, kredi finansman teminatı, vergi, esnaf-sanatkâr sicili, pazarlama, işyeri, danışmanlık, yayın v.s. konularında ilgili kuruluşlarla ve kendine bağlı meslek kuruluşlarıyla gerekli işbirliği içerisinde bulunmakta ve temsil ettiği kesime yönelik yeni düzenleme ve gelişmeleri sağlamaya çalışmaktadır.³⁷

7.3.3. Esnaf ve Sanatkar Kefalet Kooperatifleri

Ülkemizde ilk kez 1951 yılında Türk Ticaret Kanunu hükümlerine göre kurulmuş olan Esnaf ve Sanatkarlar Kefalet Kooperatifleri'nin kuruluş amacı, gerek teminat açısından, gerek işi veya işyeri, doğrudan kredi almasına engel teşkil eden küçük işletmelerin, kooperatif olarak müteselsil ve ortak bir sorumlulukla kredi kaynağına güven vererek kredi edinmelerini sağlamaktır.³⁸

7.3.4. KOSGEB

Ülkemizde küçük ve orta boy işletmelere hizmet götürmek ve destek vermek üzere, doğrudan doğruya bu amaçla kurulmuş olan kamu kuruluşları önce KÜSGEM ve sonra KÜSGET ve SEGEM iken, 1990 yılında bu son iki kuruluşun birleştirilmesiyle, yeniden yapılandırılan KOSGEB olmuştur.

KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) 12.4.1990 tarihinde kabul edilen ve 20.4.1990 tarihinde 20498 Sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren 3624 sayılı kanunla kurulmuştur.

Kanuna göre kuruluşun amacı "Ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin payını ve etkinliğini arttırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek" olarak belirtilmiştir.

³⁷GÜCELİOĞLU, Küçük Ölçekli..., s.39.

³⁸GÜCELİOĞLU, Küçük Ölçekli..., s.39.

KOSGEB'in verdiği hizmetler şöyle sıralanmaktadır:³⁹

- Bilgi temini için AB'nin Avrupa Bilgi Merkezi İşletmelerarası İşbirliği Ağı ve İşletmeleri Yaklaştırma Bürosu programlarında ulusal merkez hizmeti,
- Yeni bir ürün yada teknoloji geliştirmeye yönelik fikre sahip olan girişimcilerin, çalışma alanı yoluyla desteklenmesi;
- Kalite bilincini ve güvenilirliğini geliştirmek amacıyla eğitim, uygulama, danışmanlık hizmetleri;
- Leasing ile KOBİ'lerin tezgah ve ekipmanlarının yenilenmesi;
- Küçük sanayi sitelerinin ve organize sanayi bölgelerinin planlamaları;
- Gereksinimlere göre sınıf içi yada işbaşında teknik, yönetim, mali ve mevzuat konularında eğitim programları;
- Pazar araştırma ve fuar organizasyonları: KOBİ'lerin dış ticareti artırma etkili uluslararası ihtisas fuarlarına katılımını destekleme ve organizasyon;
- Malzeme test ve analizi, ürün tasarımı gibi hizmetler ve laboratuvar hizmetleri.

KOSGEB'in hizmet merkezleri ise; ihtisas merkezleri, danışmanlık ve kalite geliştirme merkezleri, teknoloji geliştirme merkezleri (teknoparklar), pazar araştırma, bilgi iletişim, yatırım yönlendirme, uygulamalı eğitim merkezleri, test ve analiz laboratuvarları, ortak kolaylık atölyeleri, irtibat mühendislikleri olarak sıralanmaktadır.⁴⁰

³⁹GÜCELİOĞLU, Küçük Ölçekli..., s.39.

⁴⁰ULAGAY, a.g.e., s.9.

İKİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE MOBİLYA SANAYİ

1. MOBİLYA SANAYİNİN TÜRKİYE EKONOMİSİNDEKİ YERİ VE ÖNEMİ

Ülkemiz sermaye birikiminin yetersiz, kaliteli işgücünün az olduğu, yeni koşullara uyum kapasitesinin yetersiz kaldığı bir ekonomiye sahiptir.

İnsanlar çalışırken, dinlenirken, yemek yerken ve yatarken sürekli olarak mobilyanın bir eksikliğini hissederler. Kısacası çağımızın insanı günün 24 saatinde mobilya ile içiçe yaşamaktadır. İnsanlar için vazgeçilmez olan mobilya; insan sağlığı, rahatlığı ve estetik duygularıyla yakından ilgilidir. Bu bakımdan mobilya sektöründe gelişen talep ve tüketimi canlandırıcı bir takım faktörlerin gözönünde tutulması gereği ortaya çıkmaktadır. Bunlar;

- Nüfus artışı,
- Evlendirmelerdeki artış (evlenme endeksleri),
- Yeni bir çocuğa sahip olma veya çocukların büyümesiyle değişen ihtiyaçlar,
- Konut politikası ve anlayışındaki değişiklikler,
- Okullaşma oranının artışı,
- Sağlık hizmetlerinin gelişmesi,
- Sanayileşmeye bağlı olarak kentleşmenin hızlanması,
- Gelir seviyesindeki yükselme,
- Moda ve stil değişikliklerine uyum veya eski mobilyayı yenileme,
- Büro ve hizmet sektörünün gelişmesi,
- Tiyatro, sinema, lokanta gibi eğlence yerlerinin artışı,
- Avrupa ülkelerinde çalışan işçilerin kırsal kesime döndüklerinde getirdikleri zevk, ihtiyaç ve alım gücünden doğan talebide bu faktörlere eklemek mümkündür.

Mobilya talebindeki bu bilinçli artış, üretim kapasitesini ve dolayısıyla akılcı ve geliştirici rekabetin oluşumuna olanak sağlayacaktır. Tüketicide bu doğrultuda daha da bilinçlenerek, kalite, çeşit ve estetik yönünden istekleri artacak ve değişecektir. Bunlara cevap verebilmek arzusuyla mobilya sektörü ile ilgili araştırma ve geliştirme çalışmaları hızlanmakla beraber önemli gelişmeler gerçekleşmektedir:

Mobilya endüstrisi hammaddesi olan ağaç malzemesini işleyerek değerlendirilmesini sağlayan ve insan ihtiyaçlarına cevap verebilecek konuma getiren bilim dalıdır.

Mobilya endüstrisi hammaddesi olan ağaç malzemesini işleyerek değerlendirilmesini sağlayan ve insan ihtiyaçlarına cevap verebilecek konuma getiren bilim dalıdır.

Mobilya endüstrisinin temel maddesi olan ağaç; tarih boyunca insanlığın hizmetinde bulunmakla beraber teknik ve teknolojik gelişmelerle geniş bir kullanma alanına sahiptir. Genelde ağaç çok kıymetli bir hammadde almakla beraber çeşitli kısımları farklılık göstermediğinden özelliklerinin iyi tanınması ve kullanma yerlerinin buna göre belirlenmesi gerekir. Bu doğrultuda ağaçların önemini şu faktörlerle ortaya koymak mümkündür.

- Ağaç insan yaşamının en fazla talep ettiği ürün ve hizmetleri meydana getirmekte kullanılan en önemli hammaddedir.
- Yöresel iklime olan etkileri su ve toprak kaynaklarını korumadaki önemli rolleri ve toprak işlemede temel oluşturmasından dolayı ağaçlar ziraatin en önemli destekleyicisidirler.
- Orman ve ağaçlıları sektörü bir ülkede en fazla ileri ve geri bağımlılığı olan sektördür.
- Barınma ihtiyacı, orman ürünleriyle karşılanmaktadır.
- Ağaçlar doğal güzelliklerdir.
- Ağaçlar bir ülkenin güzelliğinin simgesi, turizmin ayrılmaz parçası, ekonomisinde önemli bir dilimidir.

Bu doğrultuda mobilya endüstrisinin temel maddesi olan ağacın bunca yararlarının yanısıra, gelişen teknolojiyle beraber bu sektörün bir parçası olan yarı mamüllerinin de üretilmesi (lif levha, yonga levha, kumaş, cam, sünger v.s.) mobilya endüstrisinin gelişimine olanak sağlamaktadır.

Türkiye’de mobilya sektörü, seri üretim yapan büyük kuruluş ve bunun yanısıra üretimini değişik atelye ölçeklerinde de sürdüren küçük kuruluşlardan oluşmaktadır. Daha ziyade küçük ve orta işletmelerin egemen olduğu mobilya sektörü büyük bir organizasyon eksikliği yaşamaktadır. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin konumu gerek işçi sağlığı gerekse üretilecek ürünün kalitesini etkilemesi açısından uygun ve yeterli değildir. İşyerlerinin çok katlı ve alansız inşaa edilmesi, gelişimi açısından uygun ve yeterli değildir.

İmalatın tamamına yakınının klasik marangoz makinalarıyla yapılması kaliteyi düşürmekte ve imalat süresinin uzamasına sebep olacaktır. Ayrıca çalışan işçilerden, sosyal güvence ve sağlık imkanları yeterli ölçüde sağlanamadığı için gerekli verim alınamamaktadır. Mobilya sektörünün dağınık binlerce küçük atölyelerden oluşmasında bu sektörü baltalamaktadır.

Mobilya sektöründe talebi etkileyen bu olumsuz faktörler incelendiğinde; kurulacak olan işletmelerin planlanmasında uzun vadedeki değişimlere uyum sağlayabilecek, ani talep ve model değişikliklerini karşılayabilecek bir yapının gözönünde tutulması gereği ortaya çıkmaktadır. Baradan hareketle sektörel yapı gözönüne alındığı zaman, piyasanın ve buna bağlı talebin iyi takip edilmesi piyasa araştırması ve ürün tasarımına önem verilmesi gerekmektedir.

Ülkemiz mobilya sektörü 1970 yılından bu yana hızlı bir gelişim süreci göstermektedir. Ülkemizde ilerleyen teknolojiye paralel olarak yükselen yaşam standardı yanında hızlı bir kalkınma ve gelişme saptanmaktadır. Bu gelişmenin içerisinde mobilya sektöründe beklenenin çok üzerinde bir gelişme göstermekle birlikte halen bu sektörde sağlıklı ve modern bir seri üretim teknolojisine geçilememiştir. Bu da sektörde arz-talep dengesizliğine neden olmaktadır. Bu gerçekler bugün ülkemizde artık büyük bir sanayi sektörü haline gelen mobilya üretimi konumunda da benzer sorunlarla ortaya çıkmaktadır.

2. MOBİLYA SANAYİNDE KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELER

Bir çok yönden aralarında belirgin farklılıklar bulunan gelişmiş ülkelerin ortak noktalarından bir tanesi gelişimlerinde KOBİ'lere verdikleri önemdir.

Yeni fikir, buluş ve iş imkanlarının ortaya çıkarılmasında KOBİ'ler daha etken konuma sahip durumda olup, dolayısı ile ekonomilerde sürekli olarak hareketlilik ve değişikliklerin oluşumunu sağlamaktadırlar.

İmalat sanayi içerisinde yeralan mobilya sanayi işletmeleri sayısal ağırlıklarına nazaran milli ekonomiye katkıları aynı düzeyde bulunmamaktadır. Tüm imalat sanayisinin işyeri sayısı bakımından yaklaşık olarak % 22'sini ve istihdam edilen çalışanların % 9'unu barındıran mobilya sanayi işletmelerinin sorunlarının tespit edilmesi ve gerekli öneri ve desteklerin sağlanması gerekmektedir.⁴¹

1996 yılı kapsamında tüm sektörler verilmiş bulunan teşvik belgelerinin dağılımları ve mobilya sanayi sektörünün durumu Tablo 3'de görülmektedir.

Tablo 3: 1996 Yılında Tüm Sektörlere Verilen Teşvik Belgeleri ve Mobilya Sanayi Sektörünün Durumu

	Belge Sayısı	Toplam Yatırım (Milyon TL)	İşletme Sermayesi (Milyon TL)	Döviz Kullanımı (Bin Dolar)	İstihdam (Kişi)
Tarım	98	36.261.363	2.419.599	206.309	5.733
Madencilik	131	25.085.478	706.306	146.727	4.176
İmalat Sanayi	3.304	1.472.011.599	24.358.178	12.558.143	187.251
Mobilya Sanayi	92	18.559.326	909.910	131.333	5.537
Enerji	36	68.372.736	4.800	535.499	462
Hizmetler	1.454	396.261.178	2.443.107	3.312.019	73.379
Toplam	5.023	1.997.992.354	29.931.988	16.758.697	271.541

Kaynak: İ.T.O., **Aylık Ekonomik Veriler**, İstanbul, Nisan, 1997.

Tablo 3'den de görüldüğü gibi imalat sanayi işletmeleri tüm sektörler içerisinde

⁴¹B.ÖZCAN, "Orman Ürünleri Sanayisinin Önemi ve Ülke Ekonomisine Katkısı", **Tarım Orman ve Köy İşleri Bakanlığı Dergisi**, S.61, s.16.

belge sayısı bakımından % 65.8, toplam yatırım yönünden % 73.7, işletme sermayesi bakımından % 81.4, döviz kullanımı bakımından % 74.9 ve istihdam yönünden % 68.9'luk bir paya sahip durumdadır. Mobilya sanayi ise imalat sanayi içerisinde oldukça düşük sayılabilecek ağırlığa sahip durumda bulunmaktadır. 92 adet belge sayısı ile % 2.8'lik bir paya sahip iken toplam yatırım içerisinde % 1.2, işletme sermayesi bakımından % 3.7, döviz kullanımı bakımından % 1 ve istihdam bakımından ise ancak % 2.9'luk bir değere sahip durumdadır.

Mobilya sanayi sektörü küçük ölçekli işletmelerin en yoğun olarak bulunduğu sektör konumunda bulunmaktadır. 1992 yılında DİE tarafından yapılan sayım neticesinde imalat sanayi ve mobilya sanayi işletmelerinin dağılımları Tablo 4'de (DİE 1994) ve Tablo 5'de görülmektedir.

Tablo 4: 1992 Yılı Sayım Sonuçlarına Göre Mobilya ve İmalat Sanayi

Sektör	İşyeri Büyüklüğü	İşyeri Sayısı	%	Ücretle Çalışanlar	%	Toplam Çalışan Sayısı	%
Mobilya Sanayi Sektörü	1-9	43.317	99.55	55.322	74.7	114.416	86.0
	10-49	97	0.21	3.340	4.5	3.387	2.5
	50+	106	0.24	15.335	20.8	15.343	11.5
	Toplam	43.520	100.0	73.997	100.0	133.146	100.0
İmalat Sanayi Sektörü	1-9	186.574	96.9	295.985	24.6	545.809	37.6
	10-49	2.743	1.4	95.599	8.0	96.448	6.6
	50+	3.231	1.7	809.035	67.4	809.290	55.8
	Toplam	192.548	100.0	1.200.619	100.0	1.451.547	100.0

Kaynak: Servet KOÇAK-Seçil BAŞMANAV, İmalat Sanayiinde İşletmeler Profili, KOSGEB Yayınları, Ankara, 1997, s.25.

Tablo 5: Mobilya Sanayi İşletmelerinin Payları

	İşyeri Büyüklüğü	İşyeri Sayısı (%)	Ücretle Çalışanlar (%)	Toplam Çalışan Sayısı (%)
Mobilya Sanayi Sektörü	1-9	23.21	18.7	21.0
	10-49	3.5	3.5	3.5
	50+	3.2	1.9	1.9
	Toplam	22.6	6.1	9.1

Kaynak: KOÇAK-BAŞMANAV, a.g.e., s.26.

İmalat sanayi içerisinde % 22.6'lık bir paya sahip olan mobilya sanayi işletmeleri kendi sanayi grubu içerisinde tam anlamı ile işyeri sayısı bazında KOBİ'lerin

hakimiyeti altında bulunmaktadır. İşyeri sayısının % 99.76 KOBİ'lerden oluşurken ücretle çalışanların % 79.2'si ve toplam çalışanların % 88.5'i yine KOBİ'ler tarafından istihdam edilmektedir. İmalat sanayi genelinde işyeri bazında görülen KOBİ üstünlüğü istihdam alanında mobilya sanayi dalının aksine yerini büyük ölçekli işletmelere bırakmaktadır. Mobilya sanayi alanında yer alan KOBİ'ler imalat sanayi içerisindeki toplam istihdamın % 24.5'ini barındırmaktadır. Mobilya sanayiinde 1-9 işçi çalıştıran işyerlerinin işyeri sayısı ve çalışanlar üzerindeki ağırlığı imalat sanayinin genel ortalamasının üzerinde bulunmaktadır.

Tablo 6: İhracat Yapma Oranı

SEKTÖR	Küçük İmalat Sanayi	SEKTÖR	Küçük İmalat Sanayi
Dokuma Giyim Eşyası ve Deri (32)	38.5	Dokuma Giyim Eşyası ve Deri (32)	69.5
Diğer İmalat (39)	38	Diğer İmalat (39)	60
Kimya (35)	26	Metal Eşya (38)	49
Metal Eşya (38)	26	Gıda İçki ve Tütün (31)	44
Metal Ana (37)	20	Kimya (35)	38.5
Orman Ürünleri ve Mobilya (33)	15	Metal Ana (37)	35
Gıda İçki ve Tütün (31)	15	Orman Ürünleri ve Mobilya (33)	35
Taş ve Toprağa Dayalı (36)	14	Kağıt (34)	42
Kağıt (34)	13.5	Taş ve Toprağa Dayalı (36)	19
10-49 İŞLETMELER	25	50-99 İŞLETMELER	51

Kaynak: KOÇAK-BAŞMANAV, a.g.e., s.26.

Tablo 7: İthalat Yapma Oranı (%)

SEKTÖR	Küçük İmalat Sanayi	SEKTÖR	Küçük İmalat Sanayi
Diğer İmalat (39)	49	Kimya (35)	72.5
Kimya (35)	46	Diğer İmalat (39)	67
Metal Eşya (38)	27	Orman Ürünleri ve Mobilya (33)	61.5
Kağıt (34)	24.5	Metal Eşya (38)	59
Metal Ana (37)	21	Kağıt (34)	55
Dokuma Giyim Eşyası ve Deri (32)	20	Dokuma Giyim Eşyası ve Deri (32)	55
Orman Ürünleri ve Mobilya (33)	18	Gıda İçki ve Tütün (31)	42
Taş ve Toprağa Dayalı (36)	13	Metal Ana (37)	35
Gıda İçki ve Tütün (31)	8	Taş ve Toprağa Dayalı (36)	18
10-49 İŞLETMELER	22	50-99 İŞLETMELER	53

Kaynak: KOÇAK-BAŞMANAV, a.g.e., s.27.

Küçük ölçekli olarak kabul edilen işyerleri içerisinde mobilya sanayi işletmelerinin % 15'i ihracat yaparken % 18'i ithalat gerçekleştirmektedir. İhracatı yapan sektörler içerisinde 6. sırayı alan mobilya sanayi ithalat sıralamasında ise 7. sırada bulunmaktadır. Orta ölçekli orman ürünleri sanayi sektöründe ihracat ve ithalat

yüzdeleri daha yüksek olarak gerçekleşmiş durumda bulunmaktadır. İthalat ağırlığı buradada ön sırada bulunmakta olup % 61,5'dir. Bu değer ile tüm imalat sanayisinin en fazla ithalat yapan 3. sektör konumuna sahip olan mobilya sanayi sektörü ihracat bakımından imalat sanayi içinde 6. sırayı almaktadır.⁴²

2.1. Mobilya Sanayiinde Faaliyet Gösteren Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Bölgeler ve İller Bazında Dağılımı (İşyeri Sayısı, İstihdam, Katma Değer)

Mobilya sanayiinde faaliyet gösteren işletmelerin bölgeler itibariyle dağılımı aşağıdaki şekildedir.

	Marmara	Ege	Akdeniz	İç Anadolu	Karadeniz	Doğu Anadolu	G.Doğu Anadolu
KOBİ Sayısı	13.475	6.849	5.475	9.540	4.750	1.774	1.910
Büyük İşletme	4	0	1	6	10	0	0

Kaynak: KOÇAK-BAŞMANAV, a.g.e., s.27.

Görüldüğü gibi mobilya sanayiinde KOBİ'LER ağırlıklı olarak Marmara, Ege ve İç Anadolu bölgelerinde faaliyet göstermektedir. Bu sektörde dikkat çekici bir özellik Büyük Sanayi olarak sadece 21 işletmenin bulunmasıdır.

KOBİ'lerin işyeri sayıları bazında etkin olduğu 10 il sıralaması ise aşağıda görülmektedir.

- İstanbul 7.269
- Ankara 5.065
- İzmir 3.333
- Bursa 2.703
- Adana 1.461
- Konya 1.332
- İçel 1.072
- Balıkesir 992
- Hatay 977
- Gaziantep 971

⁴²Hicabi CINDIK, K.Cemil AKYÜZ, Hasan SERİN, "Orman Ürünleri Sanayiinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler", I. Ulusal Mobilya Kongresi Bildiri Kitabı, Ankara, 1997, s.33.

Mobilya sanayi sektör istihdamının istatistikleri ise şöyledir:

	Marmara	Ege	Akdeniz	İç Anadolu	Karadeniz	Doğu Anadolu	G.Doğu Anadolu
KOBİ Sayısı	40.561	19.680	16.209	30.578	14.890	3.877	4.646
Büyük İşletme	1.288	0	212	1.559	3.536	0	0

Kaynak: KOÇAK-BAŞMANAV, a.g.e., s.30.

Ege, Karadeniz ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerinde büyük ölçekli Mobilya Sanayi işletmesi bulunmadığı için istihdam da gerçekleşmemektedir.

İç Anadolu Bölgesi 30.578 kişilik KOBİ işletmeleri istihdamı ile bölge sıralamasında ikinci sıraya yükselirken, sektördeki önemli potansiyelini ortaya koymaktadır.

KOBİ istihdamında İstanbul ve Ankara'nın önemi ortaya çıkmakta olup, Hatay, Kayseri ve Balıkesir illerinin ilk 10 sıralamasında yer aldığı görülmektedir. İstihdam bazında il sıralamasında şöyle bir tablo ortaya çıkmaktadır:

- İstanbul 22.144
- Ankara 18.972
- İzmir 9.947
- Bursa 8.009
- Adana 4.347
- İçel 3.403
- Konya 3.126
- Hatay 2.980
- Kayseri 2.841
- Balıkesir 2.747

Yaratılan katma değer ise mobilya sanayiinde:

	Marmara	Ege	Akdeniz	İç Anadolu	Karadeniz	Doğu Anadolu	G.Doğu Anadolu
KOBİ Sayısı	754	180	80	191	476	3	24
Büyük İşletme	315	0	140	197	554	0	0

Kaynak: KOÇAK-BAŞMANAV, a.g.e., s.31.

Marmara bölgesinde KOBİ'lerin yarattığı katma değer büyük sanayiden yüksek olması ender karşılaşılan bir durum olarak ortaya çıkarken sektörde KOBİ'lerin gerek

işyeri, gerek istihdam gerekse katma değer olarak potansiyelinin ne kadar büyük olduğu görülmektedir.

KOBİ'ler aynı performansı İç Anadolu Bölgesinde de göstermekte olup yaratılan katma değer büyük sanayi işletmeleri ile hemen hemen aynıdır.

Diğer ilginç bir sonuçta Karadeniz Bölgesinde gerçekleşmektedir. Yaratılan katma değerde bölge sıralamasında büyük sanayi 554 Milyar TL. ile birinci KOBİ'ler ise 476 Milyar TL. ile ikinci sırada yer almaktadır.

Sektörde KOBİ'lerin katma değer bazında etkin olduğu iller ise aşağıda sıralanmıştır:

• İstanbul	442 Milyar TL.
• Bolu	120 Milyar TL.
• Ankara	118 Milyar TL.
• Ordu	116 Milyar TL.
• Kocaeli	78 Milyar TL.
• İzmir	74 Milyar TL.
• Tekirdağ	62 Milyar TL.
• Kastamonu	62 Milyar TL.
• Bursa	61 Milyar TL.
• Zonguldak	54 Milyar TL.

Sıralamada Marmara Bölgesi (İstanbul, Kocaeli, Tekirdağ ve Bursa), Karadeniz Bölgesi'ne ait illerin (Bolu, Ordu, Kastamonu ve Zonguldak) ayrılığında olduğu gözlenmektedir.⁴³

3 . MOBİLYA SANAYİNİN TEMEL PROBLEMLERİ

Genel imalat sanayii içerisinde % 4'lük bir paya sahip olan orman ürünleri sanayi ve bu sanayinin bir alt sektörü olan mobilya sanayinin de, genel imalat sanayine benzer şekilde, önemli işletmecilik problemleri bulunmaktadır.⁴⁴ Büyük ölçekli ve

⁴³Servet KOÇAK, Seçil BAŞMANAV, İmalat Sanayiinde İşletmeler Profili, KOSGEB Yayınları, Ankara, 1997, s.44.

teknolojik gelişimi belirli ölçüde yakalayan sınırlı sayıdaki işletmeleri gözardı ederek çok sayıdaki çok sayıdaki küçük ya da orta ölçekli işletmelerin büyük çoğunluğu geleneksel yöntemlerle faaliyetlerini yürütmektedir. Bölgesel düzeyde yapılan bir araştırma sonuçlarına göre küçük ölçekli işletmelerin (KOİ) % 84'ü, orta ölçekli işletmelerin (OOİ) ise % 95'i şahıs işletmesidir.⁴⁵

Bu işletmelerde işletme sahibi aynı zamanda işletme yöneticisi durumdadır. Kapasite kullanım oranı KOİ'lerde % 57, OOİ'lerde % 70'dir. İşletmelerde yüksek düzeyde finansal problem yaşanmaktadır. KOİ'lerin % 78'i, OOİ'lerin % 67'si öncelikle işletme sermayesi ve teknolojik gelişimi izleme açısından finans sıkıntısı çekmektedir.

KOİ'lerin % 72'si OOİ'lerin % 50'si önemli ölçüde hammadde sıkıntısı yaşamakta ve üretimi aksatmayacak düzeyde hammadde stoğu ya da stok planlaması yapmamaktadır. Bu görünimleri ile mobilya sanayi işletmelerimizin özellikle küçük ve orta ölçeklerinde işletmecilik anlayışından daha hızlı değişimlere gereksinim vardır. Üretimin her aşamasında bilgisayar desteğinin daha yoğun bir şekilde sağlanacağı, gelişmiş yönetim ve üretim tekniklerini içeren kalite odaklı yönetim anlayışına yönelmek sanayinin gelişiminin en önemli koşullarındandır.

Türkiye mobilya sanayinin gelişim koşullarını sınırlayan en önemli sorunlardan bir tanesinde görülen istihdam politikası yanlışlıklarıdır.

Yapılan araştırma sonuçlarına göre mobilya sanayi işletmelerinden küçük ölçekli işletmelerde (1-9 işçi çalıştıran) teknik eleman bulunmazken, orta ölçekli işletmelerin (10-49 işçi çalıştıran) ancak % 44'ü teknik eleman istihdam etmektedir.⁴⁶

Mobilya sanayiinde gerek teknolojik gelişimi sürükleyici nitelikte ve gerekse uygulamadaki problemlere, kalite standart ve belgelendirme işlemlerine somut çözümlerin geliştirildiği teknolojik Ar-Ge merkezlerine gereksinim vardır.

⁴⁴K.Hüseyin KOÇ; Baki AKSU, "Ahşap Sanayiinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Problemleri ve Çözüm Önerileri", 1. Ulusal Karadeniz Ormancılık Kongresi Bildiriler, 2. Cilt, Karadeniz Teknik Üniversitesi, 23-25 Ekim 1995, Trabzon, s.282-291.

⁴⁵KOÇ-AKSU. a.g.e., s.285.

⁴⁶KOÇ-AKSU. a.g.e., s.286.

- Türkiye ithal ürünler pazarında, İtalyan ve Alman mobilya ürünlerinin belirgin bir hakimiyeti söz konusudur. İtalya'nın pazar payı yaklaşık % 50 seviyesini korurken, Almanya'da Türkiye pazarının yaklaşık % 20'sini elinde tutmaktadır. Genelde, ithal ürünlerin % 90'ı AB ülkelerinden % 8'i ABD'den, geri kalan % 2'si de diğer ülkelerden sağlanmaktadır.⁴⁷

5. MOBİLYA SANAYİNDE ULUSLARARASI KARŞILAŞTIRMALAR

5.1. Avrupa Birliği Mobilya Sanayi

Avrupa Birliği'nde son birkaç yıldır ağaç işleri sektöründe belli bir oranda büyüme söz konusudur. AB'de bu sektörün belirgin özelliklerinden biri çok sayıda küçük ve orta ölçekli işletmenin bulunmasıdır. 20 kişinin üzerinde istihdamı bulunan oldukça sınırlıdır. Sektöre, aile işletmeleri ve esnaf ve sanatkar işletmeleri hakim olup, halen emek yoğun bir yapı arz etmektedir.

Üretim teknolojisinde meydana gelen ilerlemeler nedeniyle yeterli vasıflara sahip işgücü bulmada zorluklar yaşanmaktadır. Kaliteli ürünler konusunda artan talep ve aynı şekilde artmakta olan müşteri özel isteklerinin yerine getirilmesi için çalışanların mesleki bilgi ve becerilerinin sürekli olarak geliştirilmesi gerekmektedir.

Artan çevre bilinci, Avrupa'nın pek çok bölgesinde ahşap inşaat malzemesi kullanımı açısından çok önemli bir artış sağlanmıştır. Bunun sonucunda da ahşaptan mamul eşyalara ve prefabrik ahşap evlere olan talep artmaktadır.

Mobilya üretiminde de önemli bir gelişme gözlenmekte olup, özellikle büro ve isteğe göre üretilen mobilya pazarı genişlemektedir. Ahşabın mobilya alanındaki rolü hala çok önemli olmakla birlikte çelik, sentetik malzemeler ve cam gibi malzemeler ile rekabet etmesi gerekmektedir.

Sektörde giderek daha fazla büyük ölçekli işletmenin oluşumuna yol açan bir yoğunlaşma eğilimi gözlenmektedir. Doğu Avrupa başta olmak üzere, emeğin daha ucuz olduğu ülkelerle işbirliği giderek artmaktadır.

⁴⁷Ahmet KURTOĞLU; Hüseyin KOÇ; Baki AKSU, "Türkiye Ahşap Mobilya Endüstrisinin Dış Ticaret Analizi", **I. Ulusal Mobilya Kongresi Bildiri Kitabı**, Hacettepe Üniversitesi, 1997, Ankara, s.57.

Mobilya sektörü genelde, ekonomik değişimler ve önemi giderek daha çok artan moda akımlarından etkilenmektedir. Müşteri rekabetinin evlere yönelik mobilya pazarında yoğunlaşması beklenmektedir. İşçiliğin ucuz olduğu Doğu Avrupa ülkeleri bir süredir rekabette son derece güçlü konumda olup, bu ülkelerin önümüzdeki birkaç yıl boyunca düşük fiyat ve kalite düzeyleri ile piyasayı etkilemeye devam edecekleri tahmin edilmektedir. Bununla birlikte, AB üyesi ülkeler kaliteli mobilya piyasasındaki rekabette güçlü olmaya devam edecektir.⁴⁸

5.2. Gümrük Birliğinin Mobilya Sanayiinde Faaliyet Gösteren İşletmeler Üzerindeki Etkileri

Gümrük Birliğinin mobilya sanayi işletmelerine sağladığı olumlu gelişmeler ve olumsuz etkiler

Tablo 8: Gümrük Birliği'nin İşletmelere Kazandırdığı Olumlu Gelişmeler

Gelişme	Yüzde
Kaliteli hammadde ve yardımcı malzeme temini olanakları arttı.	30.6
Teknoloji transferi arttı	22.0
Kalite ve fiyat düzeyi ile Avrupa ürünü korkusunu üzerimizden attık	14.2
İhracat imkanları arttı	14.2
İşletmecilik ufumuzun gelişmesine katkı sağlar	13.0
Tam kapasite ile çalışma imkanı doğdu	2.0
Diğer	4.0

Kaynak: KOÇAK-BAŞMANAV, a.g.e., s.33.

Tablo 9: Gümrük Birliğinin Yarattığı Olumsuz Gelişmeler

Gelişme	Yüzde
Uygun fiyatta ürünler girdi	54.1
Kaliteli ürünlerin gelişi bizi zor durumda bıraktı	18,1
Ürünlerimize olan talep azaldı	8.1
Diğer	19.7

Kaynak: KOÇAK-BAŞMANAV, a.g.e., s.33.

⁴⁸Burkart SELLIN; CEDEFOP, Supplement to the Compendium of Occupational Profiles at the Skilled Blue-and White-Collar Worker Level-Situation and Trends; Supply and Demand for Skilled Workers, Berlin, 1995.

Tablo 8’de de görüleceği üzere işletmelerin gözlemleyebildiği olumlu gelişmelerin başında yüzde 30.6 ile kaliteli hammadde ve yardımcı malzeme temininde yaşanan kolaylık gelmektedir. Bunu yüzde 22 ile teknoloji transferinin kolaylaşması yüzde 14.2 ile ihracat imkanlarının artması, kalite ve fiyat düzeyi ile Avrupa ürünü korkusunu üzerinden atma, yüzde 13 ile işletmecilik anlayışlarındaki gelişme, yüzde 2 ile tam kapasite ile çalışma imkanlarının doğması ve yüzde 4 ile de diğer nedenler izlemektedir.

Tablo 9’a göre Gümrük Birliğinin işletmelerimiz üzerindeki en büyük olumsuz etkisi; yüzde 54.1 ile uygun fiyatta ürünlerin girmesi şeklinde görülmüştür. Bunu yüzde 18.1 ile kaliteli ürünlerin gelişinin işletmeleri zor durumda bırakması ve yüzde 8.1 ile de ürünlere olan talebin azalması gibi olumsuzluklar izlemektedir.⁴⁹

6. MOBİLYA SANAYİ ÜRETİM VE TALEBİ

Türkiye’de mobilya sektörünün başlangıcı orman sanayine yapılan yatırımlara paralel olarak 19’uncu yüzyıla kadar uzanmaktadır. Küçük atölyelerde ustaların ellerinden çıkan mobilyalar, günümüzde atölye üretimiyle birlikte sanayi boyutunda üretime yönelmiştir. Mobilya üretiminin çoğunluğu çok küçük ölçekli işletmelerden sağlanmaktadır. Ayrıca bu tür mobilyalarda el işletmeciliğinin önemi çok fazladır. Mobilya üretimi 1975 yılından sonra artmaya başlamıştır. Büyük ölçekli firmalar standart modellerini üretirken aynı zamanda da ihracatın büyük bir kısmını gerçekleştirmektedir.⁵⁰

Diğer taraftan sektörde küçük ve dağınık halde bulunan işletmelerin teknolojilerini yenilemek ve daha kaliteli ürün üretebilmek için biraraya gelip güçlerini birleştirmeleri büyük siparişlerin gerçekleştirilmesi bakımından önem arz etmektedir.

Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE) Küçük ve Orta Boy mobilya imalatçısı işletmelerden derlediği bilgilere göre 1998 yılının ikinci çeyreğinde pekçok sektör küçülmeye giderken mobilya sanayii bu dönemi yüksek üretim artışıyla geçirdi. 1996 yılındaki yüzde 34.3 oranındaki büyümeden sonra 1997 yılında yüzde 1.0 oranında

⁴⁹Ahmet KURTOĞLU; Hüseyin KOÇ; Baki AKSU, “Mobilya Sanayisinin Rekabet Düzeyi”,

İSO Dergisi, Ocak, 1998, Sayı: 382, s.46.

⁵⁰“Yerel Ekonomik Gelişme Programı”. Modüler Mobilya Üretim Tesisi Fizibilite Etüdü, Bolu Ticaret ve Sanayi Odası, 1995, s.7.

küçülen mobilya sanayi 1998 yılının ilk çeyreğini yüzde 10.4 oranındaki büyüme ile kapattı. İkinci çeyrekte üretim artışı dahada hızlanarak yüzde 51.2'ye ulaştı. Böylece yılın ilk yarısının ortalama üretim artışı yüzde 30.8 olarak gerçekleşti. 1992 yılı baz alınarak yapılan üretim indeksine göre mobilya sanayi üretim endeksi 1998 yılının ilk yarısında 146'yı buldu.

DİE'nin tespitlerine göre mobilya sanayiinde çalışanların sayısı üretimden daha hızlı artış kaydetti. 1992-1998 arasında üretimde çalışanlar indeksi 190'a kadar ulaşırken, 1998 yılının ilk yarısında üretimde çalışanlar sayısı yüzde 13.2 oranında artış kaydetti. Bu durum sektörün üretim ve satış değerlerinede yansımıştır. 1997 yılında yüzde 0.5 oranında stoka çalışan sektör 1998 yılında stoklardan satışa gitti. 1998 Ocak - Haziran döneminde 57 trilyon 298 milyar liralık üretime karşılık 57 trilyon 637 milyar liralık satış yapıldı.⁵¹

Mobilya uzun süreli kullanımı nedeniyle konut ve işyerleri için bir yatırım malı olduğu gibi modanın sık sık değişmesi nedeniyle de bir tüketim malıdır. Mobilyanın birim fiyat ve kullanım ömrü çok uzundur. Tüketicinin mobilya satın alabilmesi için belirli bir maddi birikimi olmalıdır. Tüketici ekonomik durumu müsait olmadığında mobilya alımını bir müddet erteleyebilir.

Gelişmiş ülkelerde konutlar mobilya açısından doymuştur. Bu nedenle gelişmiş ülkelerdeki mobilya satışları tüketicinin gelir seviyesinin yükselmesi veya mevcut mobilyalarının modasının geçmesi veya eskime nedeniyle yapılmaktadır ki bu nedenle yapılan alımların oranı % 70'dir. % 30'u ise yeni doğumlar, yeni evlenmeler, yeni eve taşınmalar veya mobilyanın yanlış kullanım sonucu kırılması nedeniyle olabilmektedir. Tüketicinin gelir düzeyindeki % 100 artış mobilyaya % 150 oranında bir artışı doğurmaktadır. Ayrıca talep, genel ekonomik durum ve beklentiler, kişi başına gayri safi milli hasıla, işsizlik oranı, konut yatırımı v.b. faktörlere bağlı olarak değişmektedir. 1991 yılının sonlarından itibaren genel ekonominin ve tüketicinin ekonomik durumunun bozulmasına bağlı olarak mobilya talebi azaldı. Yatırımlarda ve hizmet sektöründeki duraklama da ofis mobilyalarına talebi azalttı.⁵²

⁵¹ **Dünya Dosyaları; Mobilya - Dekorasyon**, "Mobilya Sanayiinde Üretim Artışı". 22 Ekim 1998, Sayı: 82, s.6.

⁵² **KOSGEB; Avrupa Birliği Mobilya Sektör Raporu**, Kosgeb Yayınları, Ankara, 1996, s. 13.

Faiz oranlarındaki artış da mobilya satışlarını dolaylı etkilemektedir. Zira mobilya sektöründe taksitli satışların payı büyüktür. Refah düzeyinin ülke vatandaşları arasındaki dağılımı da mobilya talebi etkilemektedir. Evlenme oranı, konut yapımı, doğum oranı, nüfusun yaş dağılımı gibi demografik değişkenler ile pazarlama ve reklam faaliyetleri de mobilya talebi üzerinde etkilidir.

7. MOBİLYA SANAYİİNE VERİLEN TEŞVİKLER

1998 yılı yatırım teşvik kararları çerçevesinde yatırımların Teşvik Belgesine Bağlı olarak teşvik tedbirlerinden yararlanma imkanı yanısıra ilk kez bu karar çerçevesinde küçük ve orta ölçekli işletmelerinde teşvik belgesine bağlı olmaksızın teşviki amacıyla kaynak kullanım destekleme fonu kaynaklarından yararlandırılmaları öngörülmüştür.

Teşvik belgesine bağlı olarak teşvik tedbirlerinden yararlanabilmek üzere belirli bir "asgari özkaynak" şartına bağlı olarak sektörel ve bölgesel bazda yapılacak yatırımlar için asgari yatırım büyüklükleri öngörülmüştür.

Bu kapsamda (belgeye bağlı olarak) yapılacak Ar-Ge, Teknopark, KOBİ, ve Çevre Korumaya Yönelik yatırımlar için sağlanan destek unsurları şunlardır;⁵³

- Gümrük muafiyeti,
- Yatırım İndirimi,
- Teşvik Kredileri (Fon kaynakları, orta ve uzun vadeli iç ve dış krediler, işletme kredileri),
 - Kredilerde vergi, resim, harç istisnası,
 - Finansman fonu,
 - Bina, inşaat harçları istisnası,
 - KDV desteği (yerli makina-teçhizat alımında),
 - Arsa tahsisi,
 - Enerji teşviki,
 - Finansal kiralama imkanı.

Mobilya sektöründe 1997 yılında hem proje sayısında hem yatırım tutarında yüksek artışlar görülmüştür. 1996 yılında 34 adet olan proje sayısı 1997 yılında 56 adete çıkarken, yatırım tutarı da cari fiyatlarla 6.1 trilyon liradan 18.1 trilyon liraya yükseldi.

⁵³ Mete BİLGİÇ; GATT Kuralları ve Uruguay Roundu Kapsamında Uygulanan Devlet Yardımları ve Sübvansiyonlar, KOSGEB Yayınları, Ankara, 1999, s. 4.

Toptan Eşya Fiyatları Genel İndeksiyle indirildiğinde yüzde 62.7 oranında bir artış sağlandı. 1998 Ocak-Ağustos döneminde teşvik kapsamına alınan proje sayısı ve projelerin toplam yatırım tutarı yüzde 23.8 oranında reel azalma kaydetti. 1998 Ocak-Ağustos döneminde Hazine Müsteşarlığı toplam yatırım tutarı 15 trilyon 897 milyar lira olan 30 projeyi teşvik kapsamına almıştır. Bir önceki yılın eş dönemine göre proje sayısı 4 adet azalmıştır. Yatırım tutarı ise Toptan Eşya Fiyatlarıyla indirildiğinde yüzde 23.8 oranında azalma göstermiştir.⁵⁴

Tablo 10: Teşvik Belgeli Yatırımlarda Verilen Devlet Yardımları

Teşvik Unsurları	Yörelere (Sadece Özel Önem Taşıyan)	Normal Yörelere	Kalkınmada Öncelikli Yörelere	Acil Destek Kapsamındaki İllerde	Olağanüstü Hal Bölgesinde
1. Gümrük Vergisi ve Toplu Konut Fonu İstisnası	Var	Var	Var	Var	Var
2. Yatırım İndirimi (250 milyon doları aşan yatırımlarda % 200)	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100
3. KDV Desteği (Yerli ve ithal makina-teçhizat alınmada KDV alınmıyor)	Var	Var	Var	Var	Var
4. Vergi Resim ve Harç İstisnası (2 yıl içinde 10.000 dolarlık ihracat yapınak şartıyla şirket kuruluşu, sermaye artışı, aynı sermayenin tapuya tescil işlemleri ve kredilerde uygulanıyor)	Var	Var	Var	Var	Var
5. Enerji Desteği (Tamamlama vizesi yapıldıktan sonraki 3 işletme yılında tüketilecekleri enerjinin 1. yıl % 50'si, 2. yıl % 40'ı, 3. yıl % 25'i indirimli olarak sağlanır.	Yok	Yok	Yok (Acil destek kapsamındaki illerde var)	Var	Var
6. Bedelsiz Yatırım Yeri Tahsisi	Yok	Yok	Var	Var	Var
7. Fon'dan Kredili Tahsis * (Ar-Ge, Teknopark, çevre, teknolojik yatırımlar ve KOBİ yatırımlarına verilir)	Var	Var	Var	Var	Var
8. Gelir ve Kurumlar Vergisi İstisnası (01.01.1999-31.12.2000 tarihleri arasında yeni işe başlayan mükelleflerin asgari 10 işçi çalıştırmak şartıyla 5 vergilendirme dönemi için Gelir ve Kurumlar Vergisinden istisna var. 2001-2007 yılları arasında ise % 40-60 oranında indirim var)	Yok	Yok	Genelde Yok (Acil Destek Kapsamındaki İllerde Var)	Genelde Yok (Acil Destek Kapsamındaki İllerde Var)	Var
9. Çalışanlardan Kesilen Vergilerin Ertelenmesi (OHAL Bölgesindeki illerde 31.12.2002 tarihine kadar işe alınan işçilerin gelir ve damga vergileri 2 yıl süreyle ertelenmektedir)	Yok	Yok	Genelde Yok (Acil Destek Kapsamındaki İllerde Var)	Genelde Yok (Acil Destek Kapsamındaki İllerde Var)	Var
10. Sigorta Primi İşveren Payının Hazinece Karşılanması (31.12.2002 tarihine kadar yeni işe başlayan mükelleflerin çalıştırdıkları işçilerle 01.02.1998'den sonra işe yeni alınan işçilerin SSK primi işveren hissesi Hazinece karşılanacaktır.	Yok	Yok	Genelde Yok (Acil Destek Kapsamındaki İllerde Var)	Genelde Yok (Acil Destek Kapsamındaki İllerde Var)	Var
11. İşlemlerde Vergi Resim Harç İstisnası (31.12.2002 tarihine kadar arsa tedariki ile ilgili işlemlerde kredi temini ile ilgili işlemler, veraset ve intikal vergisi, banka ve sigorta muameleleri vergisi, emlak vergisi, belediye vergi ve harçlarından müstesnadır.	Yok	Yok	Genelde Yok (Acil Destek Kapsamındaki İllerde Var)	Genelde Yok (Acil Destek Kapsamındaki İllerde Var)	Var

*Bölgesel kalkınmanın teşviki amacıyla, hayvancılık, dokuma-giyim ve ulaştırma sektörleri dışındaki sektörlerde asgari 8 milyon dolar karşılığ TL olan ve en az 75 kişilik istihdam sağlamaya yönelik yatırımlar için Batman, Bingöl, Bitlis, Diyarbakır, Hakkari, Hatay, Mardin, Muş, Siirt, Şırnak, Tunceli ve Van illerindeki yatırımlara Fon'dan kredi tahsis edilmektedir.

Kaynak: Sema BİLGİN, Yayınlanmamış Rapor, Ankara Sanayi Odası.

⁵⁴Dünya Dosyaları; Mobilya-Dekorasyon, "Sektöre Verilen Teşvikler Azaldı". 22

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER ÇERÇEVESİNDE MOBİLYA SANAYİNİN FİNANSMAN SORUNLARI

1. TÜRKİYE'DE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN FİNANSAL YAPISI VE FİNANSAL SORUNLARI

Ülkemizdeki tüm işletmelerin % 99'u küçük ve orta ölçekli işletmelerdir. Bu işletmelerimizin toplam istihdam içindeki payı : 53 ve üretimde yaratılan toplam katma değer içindeki payı ise % 38'dir. Ekonomi içinde bu denli ağırlığa ve öneme sahip küçük ve orta boy işletmelerimizin finansal sistem tarafından sağlanan kredilerden elde ettiği pay ise ne yazık ki % 4 civarında kalmaktadır. Bu oran ABD'de % 42.7, Japonya'da % 50, G.Kore'de % 47, Singapur'da % 27 ve Hindistan'da % 15.'tür. Görüldüğü gibi finansal sistemin sağladığı kredi imkanlarından en az faydalanan küçük ve orta ölçekli işletmeler Türkiye'deki işletmelerdir. Bu nedenle denilebilir ki, ülkemizdeki finansal sistem mevcut yapısı ile küçük ve orta ölçekli işletmelerin aleyhine işlemektedir.⁵⁵

Bu çarpıcı göstergelerinde ifade ettiği gibi, küçük ve orta ölçekli işletmelerimizin çok önemli finansal sorunlarla karşı karşıya bulunması beklenen bir sonuç olacaktır. Nitekim, yapılan araştırmalara göre küçük ve orta ölçekli işletmelerin her alanda pek çok sorunları bulunmakla birlikte en önemli sorunları içinde birinci derecede finansman sorunu gelmektedir.

Her ne kadar "kar topu etkisi" bu sıralamada önemli bir rol oynuyorsa da; yani üretim, yönetim, tedarik, personel ve pazarlama gibi alanlarda ortaya çıkan sorunlar sonuçta finansman sıkıntısı olarak ortaya çıksa da, mevcut ekonomik ve finansal sistem yapısı içinde finansman sorunu yine de küçük ve orta boy işletmelerimizin karşılaştığı önemli bir sorundur.

⁵⁵Halil SARIASLAN, Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları, TOBB, 1994, Ankara, s.45.

KOBİ'ler genelde farklı finansman alternatiflerinden yararlanma ve finansman yolları arasında denge kurma konusunda sorunlarla karşılaşır. Bu sorunlar KOBİ'leri ve onlara mali destek sağlayanlar arasındaki ilişkileri de etkiler. Geçmiş yılların değerlendirilmesi neticesinde, bankacılık sektörünün sağladığı finansal kaynakların KOBİ'lerin gelişmesi ve büyümesi için yeterli olmadığı görülmüştür.

OECD tarafından yapılan "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Globalizasyonu" konulu araştırmada, finansmanın KOBİ'lerin globalleşmesinde ülkeden ülkeye, firmadan firmaya değişik oranlarda olmak üzere en büyük engel olduğu ortaya çıkmıştır.

Finansman daha ziyade işletmelerin başlangıç aşamasında büyük önem taşır. Bir işletme için ilk beş yıl varlığını sürdürebilip sürdüremeyeceği açısından başlangıç aşaması sayılabilir. Çalışmalar genelde işletmelerin ilk beş yıl içinde yok olduklarını göstermiştir. Başlangıç dönemini başarıyla atlatan işletmeler ise izleyen yıllarda piyasada rekabet koşullarına kolayca uyum göstermektedirler.⁵⁶

KOBİ'lerin sorunları konusunda TÜSİAD tarafından yapılan bir anket çalışmasında sorunların önemlilik derecelerine göre aşağıdaki şekilde bir dağılıma sahip oldukları tespit edilmiştir.⁵⁷ Finansman, işletme sorunlarının başında gelmektedir. İmalat sanayiinde yer alan işletmelerde kısa vadeli finansman sorunu, sermayesini kendi kaynakları aracılığı ile karşılayan küçük ve orta ölçekli işletmeler için faaliyetlerin devamını güçleştiren bir unsurdur.

⁵⁶Rudolf RIDINGER, 1. Mediterranean Small and Medium Enterprises Conference and Workshops, METU Press, 1995, Ankara, s.361.

⁵⁷Bakış Dergisi, Eylül/Ekim 1996, S:56, s.22.

Tablo 11: KOBİ'lerin Sorunlarının Önem Derecesine Göre Dağılımı

Sorunlar	Küçük Ölçekli (%)	Orta Ölçekli (%)	Büyük Ölçekli (%)
Kısa vadeli finans	30.8	33.5	32.2
Uzun vadeli finans	7.1	6.5	6.3
Personelle ilgili	26	17.7	16.8
Kamu hizmetleri ile ilgili	3.2	1.4	3.8
Pazarlama ile ilgili	5.1	5.5	5.8
İhracatla ilgili	2.6	6	9.1
İthalatla ilgili	1.9	3.1	2.9
Mesleki kuruluşlarla ilgili	1	0	0.5
Diğer işyerleri ile ilgili	1.3	2.2	1.4
Devlet daireleri ile ilgili	4.2	3.8	2.9
Belediyelerle ilgili	3.2	4.8	1.9
Dünya konjonktürü ile ilgili	0.3	1.2	2.4
Üretimle ilgili	9.3	11	8.7
Yatırımla ilgili	2.2	2.4	3.4
Diğer sorunlar	1.9	1	1

Kaynak: **Bakış Dergisi**, S.56, s.22.

Tablodanda görüleceği üzere, imalat sanayiindeki işletmelerin en büyük zorlukları finansman yetersizliğinden kaynaklanmaktadır.

Tablo 12: Kısa Vadeli Finansman Sorunları Dağılımı (%)

	Küçük	Orta	Büyük	Tüm Firmalar
Yetersiz işletme sermayesi	19.7	17.4	18.9	18.9
İşletme kredisi temininde güçlükler	14.3	12.6	4.4	11.6
Banka kredilerinin pahalı olması	26.5	25.1	37.8	28.6
Piyasadan tahsilatta karşılaşılan güçlükler	32	36.2	26.7	32.1
Dış piyasaların durumu	2.7	1.4	1.1	1.8
Resmi kuruluşlardan yapılan tahsilatta karşılaşılan güçlükler	1.4	2.5	6.7	3.1
Diğer	3.4	4.3	4.4	4

Kaynak: **Bakış Dergisi**, S.56, s.23.

Küçük ölçekli işletmelerin % 26.5'i banka kredilerinin pahalılığından şikayet etmektedirler. İşletmelerin % 19.7'si ise işletmelerin yetersiz özsermayeye sahip olmalarından kaynaklanan sorunlara sahiptirler.

Tablo 13: Firma Büyüklüğü ve Uzun Vadeli Finans Sorunları (%)

	Küçük	Orta	Büyük	Tüm Firmalar
Yetersiz özsermaye	21.2	28.4	17.4	23.2
Yatırım kredisi almaktaki güçlükler	19.7	21	28.3	23.2
Yatırım kredilerinin pahalılığı	40.9	40.7	37	38.6
Etkin bir sermaye piyasasının yokluğu	1.5	2.5	4.3	3
Hükümetin genel ekonomi politikası	9.1	4.9	6.5	6.6

Kaynak: **Bakış Dergisi**, S.56, s.23.

Yatırım kredilerinin pahalılığı tüm işletmelerin uzun vadeli finansman teminindeki en önemli sorundur. İkinci önemli sorun olarak ise yetersiz özsermaye gelmektedir. KOBİ niteliğindeki işletmelerin yaklaşık % 40'ı mevcut mali kurumlarla olan kredi ilişkilerinde sorunlar yaşadıkları görülmektedir.

TOBB tarafından 1-99 işçi çalıştıran 512 KOBİ niteliğindeki işletmede yaptığı araştırma sonucunda işletmelerin % 71'inin banka kredisi ve leasing yoluyla dış finansman imkanlarından yararlanmadıkları belirlenmiştir.⁵⁸

Tablo 14: KOBİ'lerin Dış Finansman Kaynakları

Kaynaklar	Sayı	Yüzde	Geçerli (%)
Ticari Bankalar	60	11.8	41.4
Halk Bankası	37	7.2	25.5
Eximbank	7	1.4	4.8
Kalkınma Bankası	1	0.2	0.7
Yurtdışı Finans Kurumları	3	0.6	2.1
Sınai Yatırım Kredi Bankası	1	0.2	0.7
Leasing Kuruluşları	8	1.6	5.5
3. Kişiler	3	0.6	2.1
Kombinasyonlar	25	5.0	17.2
Kredi Kullanmayanlar	362	71.4	-
Toplam	507	100	100

Kaynak: Sarıaslan, a.g.e., s.41.

Tablodan da, KOBİ niteliğindeki işletmelerin kredilerini büyük ölçüde ticari bankalardan kullandıkları, ayrıca Halk Bankası ve Eximbank Bankasının da yeterli olmasa da kaynak kullanımında başvurulan alternatifler arasında oldukları gözlenmektedir.

⁵⁸Dış Ticaret Dergisi, KOBİ Özel Sayısı, 1996. s.35.

KOBİ'lerin kredi almada karşılaştıkları temel zorluk faizlerin yüksekliği ve bürokratik işlemlerin çokluğudur.⁵⁹

Tablo 15: KOBİ'lerin Kredi Almalarında Karşılaştıkları Zorluklar

Karşılaşılan Zorluklar	Yüzde
Faizlerin yüksekliği (1)	18.6
Kredinin azlığı (2)	1.0
Teminat gösterme zorluğu (3)	2.9
Bürokratik işlemlerin fazlalığı (4)	5.9
Kombinasyonlar:	
(1+2)	5.9
(1+3)	13.7
(1+4)	12.7
(1+2+3)	6.9
(1+3+4)	9.8
(1+2+3+4)	10.8
(Diğerleri)	11.8
Toplam	100.0

Kaynak: Sarıaslan, a.g.e., s.42.

Tablodanda anlaşılacağı üzere, kredi kullanan işletmelerin zorlandıkları konuların başında, faizlerin yüksek olması gelmektedir. Teminat göstermek güçlükleride kredi alımını zorlayan diğer bir husustur.

KOBİ'lerin finansman sorunlarının kaynakları arasında maliyetlerdeki değişimler, alacak tahsilatındaki gecikmeler ve kredi faiz oranlarının yüksekliği başta gelmektedir.

Tablo 16: KOBİ'lerin Finansal Sorunlarının Kaynakları

Sorunların Kaynağı	Yüzde Ağırlığı (%)
Maliyet değişkenliği	23.0
Alacak tahsilatındaki gecikmeler	21.6
Kredi faiz oranlarının yüksekliği	18.0
Özkaynak yetersizliği	12.2
Satışların düşüklüğü	16.6
Kredi imkanlarının sınırlılığı	7.4
Diğer	1.2
Toplam	100

Kaynak: Sarıaslan, a.g.e., s.43.

İmalat sanayiinde KOBİ'lerin karşılaştığı temel sorunlar aşağıdaki tabloda verilmektedir.

⁵⁹Dış Ticaret Dergisi, KOBİ Özel Sayısı, 1996. s.37.

Tablo 17: İmalat Sanayiinde KOBİ Sorunları

Sorunların Kaynağı	Frekans	İşletmeler (%)	Yüzde Ağırlığı
Finansman yetersizliği	226	44.8	24.1
Faiz ve enflasyonun yüksekliği	246	48.8	26.3
Nitelikli işgücü eksikliği	212	42.1	22.6
Talep yetersizliği	119	23.6	12.7
Yeni teknoloji ihtiyacı	66	13.1	7.0
Uygun yer ihtiyacı	23	4.5	2.4
Uzman eleman ihtiyacı	18	3.6	2.0
Vergilerin yüksekliği	16	3.2	1.7
Mevzuat karmaşıklığı	11	2.2	1.2

Kaynak: Sarıaslan, a.g.e., s.53.

Faiz oranları ile enflasyonun yüksekliği ve finansman yetersizliği KOBİ sorunlarının en başında gelmektedir. Bu nedenle KOBİ'lerin finansman sorunlarının çözümü ekonomideki ağırlıkları nedeniyle ülkenin ekonomik büyümesini de hızlandıracaktır.

Diğer yandan, 1987 yılında TÜSİAD tarafından toplam 12 sektörü kapsayan 1004 işletmede yaptığı anket çalışmasına göre kısa vadeli finansman sorunu önem derecesine göre tüm işletmeler için birinci sırayı almaktadır.⁶⁰

Tablo 18: KOBİ'lerin Sanayi Alanında Faaliyet Göstermelerinden Kaynaklanan Sorunları

Sorunlar	Yüzde Ağırlığı
Sermaye yetersizliğinden doğan sorunlar	66.0
Vasıflı eleman ihtiyacı	42.0
Rekabetin fazla olması	35.0
Uygun koşullarda kredi bulma sorunu	33.0
Hammadde temini güçlükleri	27.0
KOBİ Tanımındaki belirsizlikten doğan sorunlar	24.0
Teknolojik gelişmeleri izleyememe	22.0
Mesleki okullara duyulan ihtiyaç	18.0
Kredi garantisinden kaynaklanan sorunlar	16.0
Üretimde otomasyon sorunları	15.0
İç tüketime dönük sanayileşme	13.0
Diğer	20.0

Kaynak: Bakış Dergisi, 1996, s.21.

İstanbul Sanayi Odası tarafından 1991 yılında toplam 6500 işyerinde yapılmış olan ankette ise işletmelerin büyüklüklerine göre finansman sorunları tespit edilmiştir. Anket sonuçlarına göre, her ölçekteki şirketlerin temel finansal sorunu kredi maliyeti

⁶⁰Bakış Dergisi, Eylül/Ekim 1996, S:56, s.21.

yüksekliğidir. Aşağıdaki tabloda anket sonucunda belirlenen sorunlar ile dağılımları verilmektedir.

Tablo 19: Firma Büyüklüğüne Göre Finansal Sorunların Dağılımı (%)

Sorunlar	Küçük	Orta	Büyük
Kredi bulamamak	12.43	10.82	-
Kredi maliyetinin yüksek olması	25.99	30.22	32.23
Özkaynak yaratamamak	18.64	15.49	18.91
İşletme sermayesi ihtiyacı	23.45	20.34	24.37
Finansal teşviklerin azalması	9.89	10.82	11.80
Personel tasarrufu	5.08	3.36	4.57
Yatırımlar	4.52	8.96	8.12

Kaynak: Bakış Dergisi, 1996, s.22.

Tablodan da görüldüğü üzere KOBİ'lerin yaklaşık % 30'u kredi maliyetlerinin yüksekliğinden, % 20'ye yaklaşan bir kısmı ise yeterli özkaynak yaratamamaktan şikayetçidir.

Tablo 20: Finansman Konusunda Darboğaz İçinde Olan İşletmelerin Sorunlarının Oransal Dağılımı

	Küçük	Orta
Kredi Bulamamak	0.16	0.15
Kredi Maliyeti Yüksek	0.49	0.58
Özkaynak Yaratamamak	0.25	0.22
İşletme Sermayesi Hızlı Artışı	0.41	0.42
Sektördeki Teşvik Azalışı	0.14	0.11

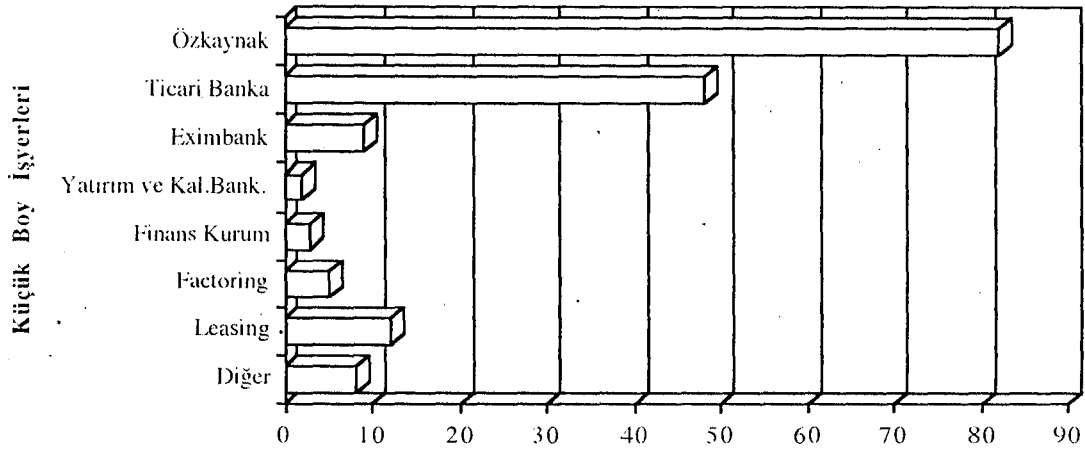
Kaynak: ISO, a.g.e., s.141.

Finansman konusunda darboğaz içinde bulunan KOBİ'lerin sorunları, genel olarak küçük ve orta ölçeklerde benzerlik göstermektedir. Küçük ölçekli işletmelerin yüzde 49.0'u, kredi maliyeti yüksekliğini, yaşadıkları finansal darboğazın ana nedeni olarak görmektedir. Çalışmaya katılan firmaların yüzde 41.0'i ise işletme sermayesi ihtiyacının hızlı artışı, finansal sorunlar yaratan diğer önemli unsurlardan biri olarak belirtmektedirler. Elde edilen bulgulardan öz kaynak yaratılamaması, yani düşük kârlılık sorunu da, küçük ölçekli işletmelerin finansman konusundaki önemli sorunlarından biri olarak ortaya çıkmıştır.

Orta ölçekli işletmelerde ise, kredi maliyeti yüksekliği, diğer ölçeklere göre daha yüksek oranda kuruluş tarafından sorunun temel nedeni olarak gösterilmektedir. Ankete

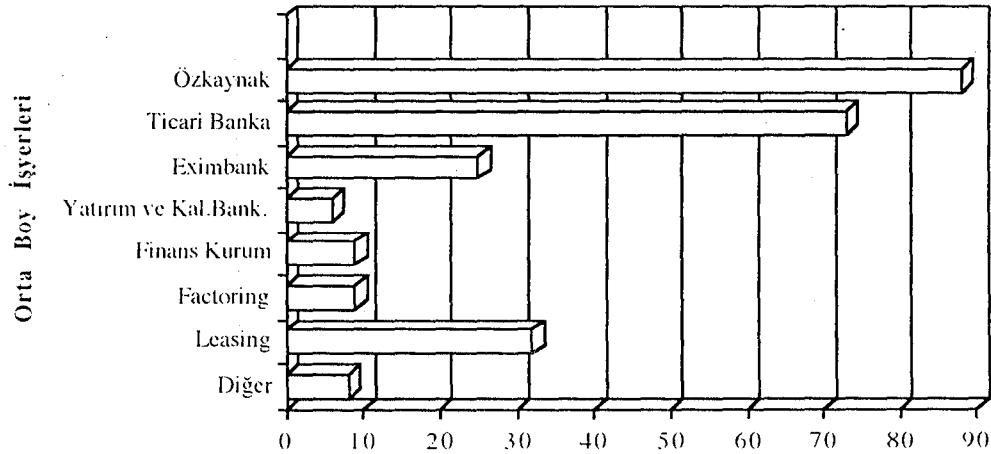
katılan sanayi kuruluşlarının yüzde 58.0'i kredi maliyeti yüksekliğini, finansman sorunlarının ana kaynağı olarak görmektedir. İşletme sermayesi ihtiyacının hızlı artışı, küçük ölçekli işletmelerde olduğu gibi, orta ölçekli işletmelerde de önemli problemler yaratan bir unsur olarak ikinci sırada yer almıştır. Öz kaynak yaratılamaması sorunu da, yine önemli bir problem olarak sıralamada yerini almıştır.

Grafik 2: Firmaların Finansman Kaynak Kullanım Oranları Küçük Boy İşyerleri



Kaynak: ISO, a.g.e., s.116.

Grafik 3: Firmaların Finansman Kaynak Kullanım Oranları Orta Boy İşyerleri



Kaynak: ISO, a.g.e., s.116.

Tablo 21: İşyerleri İtibariyle Finansman Kaynak Kullanım Oranları

Finansman Kaynakları	Küçük	Orta
Özkaynak	84.4	78.5
Ticari Banka	46.4	63.9
Eximbank	8.9	22.8
Yatırım ve Kal.Bank.	1.3	5.1
Finans Kurum	3.0	6.3
Factoring	5.9	7.0
Leasing	12.7	29.1
Diğer	8.4	9.5

Kaynak: ISO, a.g.e., s.118.

Çalışmadan elde edilen bulgulara göre KOBİ'ler arasında en yaygın kullanılan finans kaynağı ticari kredilerdir. Çalışmaya katkıda bulunan işletmelerin %55.1'i kısa vadeli ticari kredileri kullandıklarını belirtmişlerdir. Ticari kredileri Türkiye'de oldukça kısa vadeli olarak uygulanan kiralamanın (leasing) da en çok tercih edilen finans kaynaklarından birisi olarak işletmelerin %20.9'u tarafından kullanıldığı tespit edilmiştir. Orta vadeli yatırım kredi olanaklarının çok sınırlı oluşu, yatırımın gerçekleştirilmesi aşamasında birçok firma için leasingi tek finansman aracı olarak ortaya çıkarmaktadır. Yatırım kredilerinden yararlanan işletmelerin sadece %3.2 olması bu yargıyı pekiştirmektedir. İşletmelerin %15.9'unun Eximbank kredilerinden yararlandığı ortaya çıkmış, kısa vadeli finans kaynağı aracı niteliğinde olan ve alacağın devri işlemine dayanan factoring'den yararlanan firmaların oranı ise %6.5 düzeyinde kalmıştır.

Finans kaynaklarının kullanımında ölçekler gözönüne alındığında, çarpıcı farklılıklar ortaya çıkmaktadır. Küçük işletmeler arasında ticari kredi ve leasing dışındaki kaynaklar çok sınırlı düzeydedir. Eximbank kredileri dahil diğer araçlardan yararlananların oranı yüzde 10'ların altındadır. Orta ölçekli işletmelerde durum biraz farklılaşmakta, en önemli fark Eximbank kredilerinden yararlanan firmaların oranının yüzde 22.78 düzeyine çıkmasıdır. Bu oran küçüklerde yüzde 8.86 gibi çok düşük düzeydedir. Orta ölçekli işletmelerin önemli bir bölümü (%29.11) kiralama (leasing) işlemi yaptıklarını ifade etmektedirler.

Elde edilen bulgular, önemli sorunlarla karşı karşıya olan, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler için başta orta ve uzun vadeli kaynaklar olmak üzere, finans kaynaklarının artırılması ve bu kaynaklara erişim imkanlarının kolaylaştırılması gereğini açıkça ortaya koymaktadır.⁶¹

⁶¹ISO. Ekonomik Durum Tespiti Anket Çalışması Sonuçları II, Şubat 1999. İstanbul, s.114-115.

2. TÜRKİYE'DE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETME KREDİLERİ

Türkiye'de KOBİ'leri desteklemeye yönelik krediler Halkbankası ve Eximbank kredileridir. Bunları ve amaçlarını kısaca incelemek gerekirse:

2.1. KOBİ Sanayi Tesis-İşletme Kredisi

İşyerinde en çok 150 kişi çalıştıran, kanuni defter kayıtlarındaki "arsa ve bina hariç" sabit yatırım net tutarı 100 milyar TL'ye kadar olan üretim ve onarım faaliyetlerinde bulunan işletmeler yararlanabilir.

2.2. KOBİ Yüksek Teknoloji Kredisi

Krediden, Gümrük Birliği ve Avrupa ile bütünleşme aşamasında; üretim yöntemlerini iyileştirmek isteyen, ürün çeşitlendirmesi yanısıra ürünlerinin kalite ve standardizasyonunu sağlamayı amaçlayan küçük ve orta ölçekli sanayi işletmeleri yararlanabilir.

Kredi, firmanın makina ekipman alımı ile AR-GE amaçlı yatırımlarının finansmanı için kullanılacaktır.

2.3. İş Makinaları Kredisi

Üretim faaliyetlerinde bulunan KOBİ ve Büyük Ölçekli Sanayi İşletmeleri yararlanır.

Üretim faaliyetinde bulunan KOBİ ve Büyük Ölçekli Sanayi İşletmelerinin Forklift, Krenvinç, Vinç Yükleyici, Traktör Kepçe, Ekskavatör, Kamyon, Kamyonet alımları için tesis kredisi kullanılmaktadır.

2.4. Eximbank Sevk Öncesi Türk Lirası KOBİ İhracat Kredisi

İşyerinde en çok 200 işçi çalıştıran olduğu odaca tasdikli "Sanayi Sicil Belgesi" veya "Kapasite Raporu" bulunan küçük ve orta ölçekli imalatçı ve imalatçı/ihracatçı işletmeler yararlanabilir.

KOBİ'leri ihracata yönlendirmek, bu konuda sevk öncesi finansman ihtiyaçlarının karşılanmasını sağlamak için taahhüt edilen ihraç tutarının % 100'üne kadar kullanılmaktadır.

2.5. EPI Sınai Çevre Koruma Fonu

Arsa ve Bina hariç sabit değerleri 1.000.000 DM eşdeğeri TL'yi aşmayan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler yararlanabilir.

KOBİ'lerin çevre korunmasına yönelik performanslarının ve işçilerin sağlık koşullarının iyileştirilmesine yönelik makina ve ekipman alımının finansmanı amacıyla kullanılmaktadır.

2.6. Sanayileşme Fonu

Arsa ve bina hariç sabit değerleri 4.000.000 \$ eşdeğeri TL'yi aşmayan Küçük ve Orta Ölçekli işletmeler yararlanabilir.

Projeye bağlı olarak makina ve ekipman temini için yatırım kredisi ve/veya üretim için gerekli ham ve yardımcı maddeler ile diğer işletme girdileri için işletme kredisi şeklinde kullanılır.

2.7. Sanayileşme Fonu Döviz (DM) Kredisi

Arsa ve bina hariç sabit değerleri 4.000.000 \$ eşdeğeri TL'yi aşmayan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler yararlanabilir.

Projeye bağlı olarak makina ve ekipman temini için yatırım kredisi ve/veya üretim için gerekli ham ve yardımcı maddeler ile diğer işletme girdileri için işletme kredisi şeklinde kullanılır.

2.8. KSF-1 Özel Kredi Fonu

Almanya'da çalışan ya da eğitimini bu ülkede yaparak bir meslek sahibi olan, kesin dönüş yapmış ya da yapacak, yeterli birikime sahip Türklerin, kurmuş oldukları ya da kuracakları; başvuru tarihinde arsa-bina hariç sabit değerleri 2 milyon DM'yi aşmayan, istihdam edilen işçi sayısı 50'den fazla olmayan küçük ve orta ölçekli işletmeler yararlanabilir.

Projeye bağlı olarak bina yapımı, makina, araç-gereç ve demirbaşları için yatırım kredisi, üretim için gerekli ham ve yardımcı madde ile diğer işletme giderleri için işletme kredisi şeklinde kullanılmaktadır.

2.9. KSF-1 Çevre Koruma Fonu

KSF-1 Özel Kredi Fonu uygulamasından yararlanan ya da yararlanma koşulları taşıyan, başvuru tarihinde arsa ve bina hariç sabit değerleri 2 milyon DM'yi aşmayan, istihdam edilen işçi sayısı 50'den fazla olmayan küçük ve orta ölçekli sanayiciler yararlanabilir.

Toplam yatırım tutarının % 90'ına kadar inşaat, makina ve teçhizat alımı için tesis kredisi şeklinde, işletmelerin çevre üzerindeki olumsuz etkilerini önlemeye yönelik yatırımlarının finansmanında kullanılır.

2.10. Orta Vadeli Döviz Yatırım (Bin KOBİ Bin İhracatçı) Kredisi

Bin KOBİ Bin İhracatçı Projesi çerçevesinde sağlanan kaynakla; KOBİ'lerin önce yatırımlarını realize ederek kapasitelerini artırmaları, üretim teknolojilerini yükselterek maliyetlerini kısma ve daha kaliteli ürünler üreterek özellikle yurtdışı pazarlarda kolayca satabilmeleri, ülkemizin ihracat seferberliğine katkı sağlamaları amaçlanmaktadır. KOBİ'leri ihracata yönlendirme ve ihracat yapan KOBİ'lerin pazarlarını genişletme amacı ile yatırım kredisi, gerektiğinde ihracat amaçlı işletme kredisi şeklinde kullanılmaktadır.

Kredide limit 100.000 DM ve üstü ihracat amaçlı üretim yapacak KOBİ'nin projesi, özkaynak katkısı, mali, ekonomik ve teknik değerlendirme sonucu firma bazında belirlenir.

2.11. KOBİ Teşvik Fonu Kredisi

İmalat sanayiinde faaliyet gösteren, işyerinde en çok 150 işçi çalıştıran, kanuni defter kayıtlarında arsa ve bina hariç, makina-teçhizat, tesis, taşıt araç ve gereçleri, döşeme ve demirbaşları toplamı net 50 milyar TL.'yi aşmayan, acil destek illerinde % 10, K.Ö.Y.'de % 20, diğer yörelerde % 30 olmak üzere, yatırım gerçekleştirebilecek özkaynağa sahip, teşvik belgesi almış Küçük ve Orta Boy işletmeler yararlanabilir.

Kredi Küçük ve Orta Boy işletmelerin makina-teçhizat ile hammadde alımlarına yönelik olarak kullanılabilir ve fatura karşılığında, makina-teçhizat ile hammadde temin edilen firmaya ödenmektedir. Satın alınacak makina ve teçhizat ile hammadde tutarı en çok 50 milyar TL. olabilecektir.

2.12. Türk Cumhuriyetleri Kredi Fonu

Arsa ve bina hariç sabit değerleri 10 milyon ABD Doları eşdeğeri TL'yi aşmayan küçük ve orta ölçekli işletmeler yararlanabilir.

Orta Asya ve Kafkasya'da bulunan Türk Cumhuriyetlerinde gelişim sürecini teşvik etmek ve Türk Özel Küçük ve Orta Ölçekli sanayiinin ekonomik büyümesine katkıda bulunmak amacıyla Türk girişimcilerin bu ülkelerde yapacakları yatırımların finansmanı amacıyla yatırım ve işletme kredisi şeklinde kullanılmaktadır.

2.13. Küçük Sanayi Siteleri Fonu

Küçük sanayicilerin ihtiyaçlarını karşılayacak tesisleri içerisine alan bir sanayi sitesi inşa etmek ve işletmek üzere kurulmuş kooperatifler yararlanabilir.

Küçük sanayicilerin modern ve teknik şartları haiz birer işyerine sahip olmalarını sağlamak amacıyla Bütçe ve AKSKF kaynaklarından Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından kullanılır.

2.14. Organize Sanayi Bölgeleri Fonu

Ağır sanayi kompleksleri dışında, tüm imal sanayi tiplerinin, belirli bir plan dahilinde yerleştirilmeleri ve geliştirilmelerini sağlamak üzere oluşan müteşebbis teşekkülleri yararlanabilir.

Sınırlı tasitli çıplak arazi parçalarının gerekli altyapı hizmetleriyle donatılarak sanayi için tahsis edilebilir ve işletilebilir hale getirilmesini sağlamak için Bütçe ve AKSKF kaynaklarından kullanılır.

2.15. Taşıyıcı Kredisi

Şoförlük dışında başka bir ticari işten dolayı vergi mükellefi olmayan, Taşıyıcı

Kooperatiflerine ortak olan, Esnaf ve Sanatkarlar Siciline kayıtlı olan ve öncelik olarak Karayolları Trafik Kanunu'nun değiştirilmesiyle mağdur duruma düşen ve 1985 model ve daha alt modellerde kamyon sahibi olan, ikinci öncelikte ise 1986-1990 modeller arasında kamyon sahibi olan esnaf yararlanabilir.

Karayolu motorlu yük taşımacılığını desteklemek amacıyla taşıyıcılıkla uğraşan küçük esnafın taşıt alımında fatura karşılığı kullanılmaktadır.

2.16. İtalyan Sanayileşme Fonu Kredisi

Hükümetimiz ile İtalyan Hükümeti arasında 07.02.1992 tarihinde imzalanan Anlaşma çerçevesinde sağlanan fondan; tüketim malları, yiyecek ve yiyecek girdileri, lüks ve askeri mallar dışında İtalyan orijinli olup, mali bakımdan sağlıklı özel sektöre ait işletmelere yatırım ve işletme sermayesi kredisi şeklinde kullanılmaktadır.

2.17. Avrupa Yatırım Bankası (AYB) Kredisi

KOBİ'lerin Türkiye'de yapacakları yeni yatırımlarına finansman sağlamak, ekonomik büyümesine katkıda bulunmak ve imalat, tarıma dayalı sanayi, turizm sektörleri ile ko-jenerasyon ve ilgili servislerinde yapacakları yatırımların finansmanı amaçlanmaktadır.

Arsa ve bina dahil sabit değerleri 75 milyon ECU eşdeğeri Türk Lirasını aşmayan ve çalıştırdığı işçi sayısı 500'den az olan küçük ve orta ölçekli işletmeler yararlanabilirler.

2.18. Tabii Afete Maruz Kalan Yörelere Destekleme Fonu

Meydana gelen tabii afet nedeniyle gayrimenkul ve menkul malları zarar gören ya da yöre ekonomisinin etkinliği sebebiyle ticari ve sınai faaliyetleri sekteye uğrayan ve durumları banka temsilcisininde bulunacağı il ve ilçe hasar tesbit komisyonlarınca belirlenen esnaf ve sanatkar, küçük ve orta ölçekli işletmeler, serbest meslek mensupları ile sanayi ve ticaret erbabına fondan işletme kredisi ile makina teçhizat ve işyeri onarımı için tesis kredisi açılacaktır.

2.19. ISO 9000 Kalite Standartları Belgesi Kredisi

Krediden ISO 9000 Kalite Standartları Serisinden birisine sahip olmak isteyen KOBİ ve Büyük Ölçekli Sanayi İşletmeleri yararlanabilir.

TSE ya da aynı hizmeti veren yurtdışı kuruluşların Türkiye temsilciliklerinden alınacak ISO 9000 Kalite Standartları Belgesini temin amacıyla yapılacak harcamalar için, Sanayi Kredileri Müdürlüğü'nün kredi tahsis talimatı şubece alındığında, firmadan herhangi bir harcama belgesi istenmeden kredi kullanılacaktır. Ancak ISO 9000 Kalite Standartları Belgesinin kredi vadesi sonuna kadar ibraz şartı aranır.

2.20. Fuar ve Sergilere Katılma Kredisi

Yurtdışında ve yurtiçinde düzenlenen fuar ve sergiler için organizatör kuruluşların organizasyonunda sözkonusu fuarlara iştirak eden imalatçı, ihracatçı firmalar ile yurtdışında ve yurtiçindeki fuarlara bireysel olarak katılan imalatçı, imalatçı/ihracatçı firmalar yararlanabilir.

Yurtdışı ve yurtiçi fuarlara iştirak edecek KOBİ ve Büyük Ölçekli Sanayici firmaların sözkonusu faaliyetlerle ilgili katılım giderlerinin karşılanması için taksitli ya da aylık eşit taksitli kredi olarak kullanılır.⁶²

3. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETME TEŞVİK ARACI OLARAK RİSK SERMAYESİ

3.1. Risk Sermayesi Teorisi

Özellikle 1980'li yıllardan bu yana gelişmiş batı ülkelerinde büyük bir başarı ile uygulanan "venture capital (risk sermayesi)" finansman modeli, dinamik ve yaratıcı ancak finansal gücü yeterli olmayan girişimcilerin yatırım fikirlerini gerçekleştirmesine katkıda bulunan bir yatırım finansman biçimidir.⁶³

⁶²<http://www.halkbank.com.tr/kobi/finans/kokredi.htm>

⁶³Halil SARIASLAN, Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları, TOBB, Ankara, 1994, s.66.

Risk sermayesi finansman modeli genelde kârlı yeni yatırım önerilerinin gerçekleştirilmesi için uygulanan bir finansman modelidir. Bilindiği gibi bu tür yatırımların riski yüksektir. Çünkü yeni ya da gelişme potansiyeli olan küçük işletmelerin, işleyen ve belli bir yerleşik konumu olan işletmelere göre riskleri daima yüksektir.

Yatırımların yüksek riskliliğinin farkında olan ve bu konuda uzmanlaşmış bir tür finansal kuruluş olan risk sermayesi şirketleri, riski azaltmak amacı ile yapılacak yatırımlar için işletmelerin gelişim aşamalarını ve sektörel dağılımlarını gözönüne alarak bir yatırım portföyü oluştururlar. Böylece, yapılacak yatırımların işletmelerin gelişim aşamaları ve bulunduğu sektör bakımından dağıtılması risk sermayesi şirketlerinin toplam yatırım portföyü riskini azaltacaktır. Daha basit bir ifade ile bazı yatırımlardaki zararlar diğerlerinin sağladığı yüksek kârlar ile telafi edilecektir.

Bu nedenle, risk sermayesi şirketleri yalnızca yeni kurulacak işletmelere yatırım yapmazlar. Düşünülen yatırım portföyüne göre büyümek isteyen küçük işletmelere, finansal darboğazlara düşmüş ancak bu durumdan kurtulma ve yüksek kâr sağlama potansiyeli olan kuruluş işletmelere, satılan kamu işletmeleri (özelleştirme nedeni ile) ve özel firmaları satın alma gibi çeşitli alanlara yatırım yapılır.

Risk sermaye şirketlerinin temel amacı yatırım yaptıkları işletmeleri geliştirip belli bir kârlılık düzeyine ulaştırdıktan sonra bu işletmeleri satarak bağlı tuttukları fonlarını ve bekledikleri kârları likit biçime dönüştürmektir.

3.2. Türkiye’de Risk Sermayesinin Gelişimi ve Yasal Yapısı ile Uygulama Olanakları

Ülkemizde devlet, çeşitli banka ve kuruluşlar tarafından küçük girişimciyi desteklemeye yönelik çalışmalar sürdürmektedir. Ancak gerçek anlamda risk sermayesi ile ilgili ek çalışmalar 1986 yılında açıklanan “Ekonomik Paket”de risk sermayesine özel bir yer ayrılmış olup bu sektörün kurulması ve geliştirilmesi hükümet programına alınmıştır.⁶⁴

⁶⁴Tulay ZAIMOĞLU, Risk Sermayesi ve Türkiye’de Uygulama Olanakları, SPK Yayınları, No: 19, 1995, Ankara, s.191.

1993 yılında Sermaye Piyasası Kanunu'na dayanılarak çıkarılan Seri: VIII, No.21 sayılı "Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar Tebliği" ile konu yasal düzenlemeye kavuşmuştur. Ancak Tebliğin yürürlüğe girmesinden itibaren üç yılı aşkın süre geçmesine karşın sadece bir banka iştiraki şeklinde risk sermayesi yatırım ortaklığı kurulabilmiştir. Tebliğin ana ilkeleri şöyledir:⁶⁵

Tebliğde risk sermayesi yatırımı, Türkiye'de kurulmuş ve kurulacak olan, yüksek gelişme potansiyeli taşıyan ve menkul kıymetlerinin likiditesi düşük olan girişim şirketlerince birinci el piyasalarda ihraç edilen sermaye piyasası araçlarına yatırım yapılarak gerçekleştirilen, uzun vadeli kaynak aktarım biçimi olarak tanımlanmıştır.

Tebliğ'de yatırım yapılacak sektörler açısından bir sınırlama getirilmemiş, sadece gelişme potansiyeli taşıması yeterli kabul edilmiştir.

Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıklarının (RSYO) kayıtlı sermayeli olarak kurulması kararlaştırılmış olup, başlangıç sermayelerinin 100 Milyar TL'den kayıtlı sermayelerinin 300 milyar TL'den ve pay bedellerinin ise 250 milyon TL'den az olmaması aranmıştır. Söz konusu yatırım ortaklıkları halka açık anonim şirket statüsüne sahip olmalarına karşın, kâr dağıtımına ilişkin hususlar esas sözleşmelerinde serbestçe belirlenir.

Yatırım Ortaklığı portföyü yönetecek olanların sermaye yatırım yapanlar karşısında bağımsız karar verebilmelerini sağlayıcı hükümler tatmin edici düzeyde değildir. Yatırım hedef işletmelerin her aşamasında yapılabilir. Bu konuda da herhangi bir kısıtlama öngörülmemiştir. Borçlanmada da bir sınır getirilmemiştir.

Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıkları, yatırım yaptıkları girişim şirketlerinin menkul kıymetlerini azami 10 yıl süreyle portföylerinde bulundurabilirler. Ayrıca girişim şirketlerinin yönetime katılıp, bu şirketlere danışmanlık ve yöneticilik hizmeti sunabilirler.⁶⁶

Türkiye'de küçük ve orta boy işletmelerin sorunlarının çözümüne yönelik çalışmalara bakıldığında risk sermayesi önerilerine rastlanmaktadır.

⁶⁵R.Ali KÜÇÜKÇOLAK. KOBİ'lerin Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü, IMKB Yayınları, 1997, İstanbul, s.152.

⁶⁶KÜÇÜKÇOLAK, a.g.e., s.153.

Türkiye serbest piyasa mekanizmasının ilke ve kurallarının toplumda yaygınlaştığı bir gelişme çizgisi üzerinde hızla ilerlemektedir. Tüketimin çeşitlenmesi, tüketim ve kazanç eğilimlerinin, serbest girişimciliği ve yeni mesleklerin ortaya çıkmasını teşvik edecek gelişmelerdir. Bu olumlu gelişmelere rağmen Türkiye'nin risk sermayesi alanında çözümlenmesi gereken pek çok sorunu bulunmaktadır.

AR-GE harcamalarının yetersiz oluşu bu sorunların en önemlilerinden biridir. Türkiye'de AR-GE harcamalarının oranı % 0.24'dür. Oysa bu oran Batı'nın gelişmiş ülkelerinde % 2'nin üzerindedir.

3.3. Türkiye'de KOBİ'lerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesi

Risk sermayesi, geleneksel finans sisteminde gerek sermaye piyasasından, gerekse banka ve diğer finans kurumlarından kaynak sağlama imkanı çok sınırlı veya hiç olmayan küçük ve orta boy işletmelere yönelik bir finansman yöntemidir. Risk sermayesi bu işleviyle finansal sıkıntı içinde var olmaya çalışan küçük ve orta boy işletmelerin bu alandaki ihtiyaçlarını karşılayarak, küçük ve orta boy işletmelere kaynak sağlama sürecini de tamamlamaktadır.⁶⁷

Küçük ve Orta boy işletmelere sağlanan finansal desteklerle; yeni fikirlerle dolu küçük girişimcilerin ekonomiye hareket, rekabet ortamına canlılık getirme etkisinden yararlanılmaktadır. Daha çok yüksek teknolojiye yönelik yeni fikirleri olan gelişme potansiyeli yüksek küçük girişimcilere risk sermayesi sağlandığı için, bu ürünlerin ticarileştirilmesi ile uluslararası alanda rekabet avantajı elde edilmekte ve yeni iş alanları açıldığından istihdama katkıda sağlanmaktadır.

Risk Sermayesi, özkaynak benzeri bir kaynak olduğundan küçük ve orta boy işletmeye, yabancı kaynaklarda olduğu gibi zorunlu bir ödeme gerektirmediği gibi kâr ve zarara katılmayı göze alan risk sermayedarları da sermaye katkıları karşılığında garanti, kefalet ve ipotek aramazlar. Oysa küçük ve orta boy işletmeler geleneksel finans sistemi

⁶⁷Serpil CANBAŞ, "Küçük İşletmeciliği ve Girişimciliği Teşvik Aracı Olarak Risk Sermayesi ve Türkiye'de Uygulama Olanakları", **Modern Finansman Araçlarının Esnaf Sanatkar ve Küçük İşletmeler Açısından Değerlendirilmesi**, TES-AR Yayınları, No: 6, Ankara, 1992, s.73.

içinde söz konusu garanti, kefalet ve ipotekleri sağlayamadıklarından kaynak temin edememektedirler.

Bu tür teminatların kaldırılmasıyla özellikle de teminat verecek yeterli varlığı olmayan küçük ve orta boy işletmeler için önemli bir imkan sağlanmaktadır. Risk sermayedarlarının aradığı garanti, girişimcinin yetenekleri ve girişimin gelişme projesinin kâr potansiyelinden ibarettir. Diğer bir ifadeyle, risk sermayedarının yatırım yaparken güvencesi, desteklediği yeni ve küçük işletmenin teknolojik yeniliği sayesinde büyümesinden elde edeceği sermaye kazancıdır.

Ayrıca risk sermayesinden faydalanmanın küçük ve orta boy işletmenin nakit akımı ve otofinansman imkanları üzerinde kısıtlayıcı ve olumsuz bir etkiside olamaz. Çünkü risk sermayesi yatırımı kâr payından çok sermaye kazancı beklentisiyle yapılmakta, hiçbir şekilde geri satınalma taahhüdü içermemekte, hisse senetlerinin istenildiğinde satışı ile ortaklıktan ayrılma esasına dayanmaktadır.⁶⁸

Risk sermayesinin teorik fonksiyonlarına bakıldığında; Türkiye’de küçük ve orta boy işletmelerin özkaynak yetersizliğinden, mevcut finans kurumlarından uygun şartlarda fon sağlama konusunda karşılaştıkları zorluklardan kaynaklanan sorunların çözümünde risk sermayesinin uygun bir model veya araç olacağı söylenebilir.

Risk sermayesi ile küçük ve orta boy işletmelerin sözkonusu sorunları çözülmekle birlikte; Türkiye’deki sermaye sahipliği ile girişimciliği eş anlamlı kılan uygulamada ortadan kaldırılacaktır. Aynı zamanda girişimci ve yönetici niteliklerine sahip, ancak sermaye yokluğu ve yetersizliği nedeniyle faaliyete geçemeyen potansiyel genç girişimcilerin de önü açılmış ve bunların piyasaya girmeleri temin edilmiş olacaktır.⁶⁹

4. TÜRKİYE’DE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERE YÖNELİK OLARAK FİNANSAL KİRALAMA VE FACTORİNG

Özellikle son yıllarda Türk finans sektöründeki gözlenen köklü değişimler ile

⁶⁸CANBAŞ, a.g.e., s.74.

⁶⁹Nevzat AYPEK, Sermaye Piyasası Aracı Olarak Risk Sermayesi ve Türk Sermaye Piyasasında Uygulanabilirliği, KOSGEB Yayınları, Ankara, 1998, s.124.

gerek ürün kalitesi gerekse hizmet açısından Batı standartlarına kolayca adapte olunabileceği açıkça görülmüştür. Son yıllarda Türk bankaları klasik bankacılık kalıplarından sıyrılarak Batı ülkelerinde uygulanan modern finansman tekniklerinden kredi kartları, tüketici kredileri, leasing ve factoring gibi çağdaş ürünlerin uygulanmaya başlanması bu alandaki olumlu gelişmeler için yeterli bir göstergedir.

Sözkonusu gelişim sonucunda bu çabalar sonuç vermeye başlamış, orta ve uzun vadeli yatırımlara finansman sağlayan leasing ile iç ve dış ticaretin dünyada eski, ülkemizde yeni uygulanmaya başlayan Factoring diğer çağdaş ürünlerin yanısıra her geçen gün daha yaygınlaşmış ve Türk yatırımcısına yeni ufuklar açmıştır.

4.1. Türkiye’de Leasing

Orta vadeli bir finansman yöntemi olan leasing, yatırımcının ihtiyacı olan mal ve ekipmanın bir leasing şirketi tarafından satın alınıp kullanım hakkının kiralama yoluyla yatırımcıya devredilmesi işlemidir.

Yatırımcı, kullanım hakkını elde ettiği mal ve ekipmanın bedelini leasing şirketine kira olarak geri ödeyerek yatırım için özkaynağını kullanmaz veya krediye ihtiyaç duymaz. Kira dönemi sonunda ise Leasing’e konu olan mal ve ekipmana sembolik bir bedel karşılığında sahip olur.

Leasing başlı başına bir finansman yöntemidir. Leasing yatırımların finansmanında krediye ve özkaynağa alternatiftir.

1985 yılında yürürlüğe giren 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu ve ilgili mevzuat çerçevesinde Leasing uygulaması ülkemizde de yasal bir düzenlemeye kavuşmuştur.

Leasing gerek sanayileşmiş ülkelerde ulaşılmış olduğu nokta gerekse ülkemizde göstermiş olduğu hızlı gelişme trendi leasing yönteminin gerek kiracıya gerekse kiralayana sağladığı önemli avantajlardan kaynaklanmaktadır. Bunlar:

- % 100 finansman sağlar,
- Özkaynaklar tükenmez,
- Nakit akışına uygun kira ödeme planı yapılabilir,

- İstikrarlı bir finansman yöntemidir,
- Kiracıyı enflasyona karşı korur,
- Bilançoda pasif hanesinde borç olarak gözükmeyen,
- KDV avantajı sağlar,
- Kira ödemeleri vergi avantajı sağlar,
- Leasing işlemlerinde formaliteler diğer kredi işlemlerine göre daha azdır,
- Orta vadeli bir finansman yöntemidir,
- Sözleşme sonunda ekipman, sembolik bir bedelle kiracıya devredilir,
- Leasing'e konu olan ekipman gerektiğinde teminat olarak değerlendirilebilir,
- Teşvik avantajı sağlar,
- Sözleşme her türlü vergi, resim ve harçtan istisnadır.

Ülkemizde 2 yıldan uzun süreli kaynak bulmak pek mümkün değildir. Bu nedenle Leasing şirketleri ya kısa vadeli kaynakla uzun vadeli yatırımları finanse edecek veya daha düşük vadeli işlemlere yönelecektir. Her ne kadar Finansal Kiralama Kanununda asgari leasing süresi 4 yıl olarak yer alıyor ise de işlemler genellikle 18 veya 24 ay ön ödemeli şeklinde yapıp bakiye süreye sembolik kira bedelleri konulmaktadır. Bu maddenin de özellikle teknolojik değişiklikler ve Türk finans sektöründeki mevcut fon vadeleri dikkate alınarak süre ve sınır kısıtlamalarının kaldırılması gerekmektedir.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin leasing sektöründen yararlanabilmesi ancak bu sektöre leasing'in tanıtılması, avantajlarının net ve açık olarak anlatılmasına bağlıdır.

İşletmelerin mali yapısını güçlendirici, fon akımını rahatlatıcı ve daha az teminatla yatırım yapılmasını sağlayan Leasing'in gözü ard edilmeden kullanılmasında da işletmeler açısından büyük yarar vardır.

4.2. Factoring

Factoring, iç ve dış ticaret işlemlerinde uygulanan bir finansman yöntemidir.

Factoring uygulaması ülkemizde önce bazı ticari bankalar tarafından başlatılmış daha sonra ise bu konuda uzmanlaşmış şirketler kurularak uygulama genişletilmiştir.

Factoring, yurtiçi ve yurtdışı mal satımlarında veya hizmet arzında firmalara çeşitli kolaylıklar sağlanması amacıyla doğmuş işletmelerdir.

Factoring özlü bir ifade ile, satıcının kısa vadeli bir faturaya bağlı ticari alacaklarının tahsiline yönelik olarak verilen hizmetler bütünüdür. Factoring bir ödünç para verme yöntemi değildir. Belli vadelerde mal satmakta olan bir firma bu satışlardan doğan alacakların factoring şirketine temlik yoluyla satma işlemidir.

Factoring'de 3 temel fonksiyon dikkat çekmektedir.

1. Alacakların risklerinin üstlenilmesi,
2. İncelemenin yapılması ve
3. Peşin ödeme yapılarak finansman sağlanması.

Bu temel fonksiyonlar dikkate alındığı zaman factoring satıcının, yani mal veya hizmet sunan kuruluşun, alacaklarının tahsilini FACTOR denilen aracı bir kuruluşa temlik yoluyla satmasıdır.

Factoring özellikle kısa vadeli mal satışlarını uygulayan bir satıcıya önemli avantajlar sağlayan bir işlemdir. Factoring sayesinde satıcı daha çok müşteriye daha çok mal satma olanağına kavuşmakta ve rekabet gücü artmaktadır.

Ülkemizde, ihracatçı firmalar başta olmak üzere özellikle küçük ve orta ölçekli firmaların factoring'e ilgi gösterdikleri görülmektedir. Bunun temel nedeni sermaye yetersizliğidir. Dolayısı ile sermaye yapısı yeterli olmayan veya mali açıdan çok güçlü olmayan kuruluşların, hem nakit akışlarını hızlandırmak hem de likiditesini arttırmak amacı ile Factoring'e yöneldikleri izlenmektedir.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin temel sorunu olan likidite sorununa çözüm factoring işlemi ile getirilebilir.

Factoring firmalara finansman sağlayan, likidite rahatlığı getiren, işletme sermayesi sağlayan ve mali durumunu daha iyi bir hale getiren bir finansman tekniğidir.

Factoring'de sözkonusu finansman, aslında nihai alıcının kredilendirilmesi şeklinde gerçekleştiğinden özellikle ihracatta uluslararası bir Factoring işlemi gerçekleştirildiğinden finansman maliyetinde daha düşük olarak gerçekleşmektedir.

Küçük ve Orta Ölçekli işletmelerin işletme sermayesi ve likidite sorunlarına çözüm olabilecek Factoring işlemlerinin yaygınlaşması ulusal ekonomimiz açısından önemli avantajlar sağlayacak ve Türk sanayicisinin yurtdışındaki rekabet gücünü arttıracaktır.⁷⁰

5. SEKTÖREL DIŞ TİCARET ŞİRKETLERİ

1980'li yılların başından itibaren ülke ihracatının artırılması, ihraç ürünlerimizin çeşitlendirilmesi, dış pazarlardaki payımızın artırılması ve yeni pazarlara girilmesi amacıyla çeşitli politikalar izlenmiş ve bunun bir sonucu olarak ihracatta uzmanlaşmış firmaların desteklenmesine ve küçük ve orta ölçekli işletmelerin örgütlenmesine yönelik çeşitli modeller geliştirilmiştir. Bu kapsamda yeralan başlıca modellerden ilki de "Sektörel Dış Ticaret Şirketleri", ikinci model ile "Çok Ortaklı Dış Ticaret Şirketleri" ve üçüncü model ile "Dış Ticaret Sermaye Şirketleri" şeklinde bir yapılanmanın olduğu görülmektedir. Her üç modelde de sonuçta oluşturulmaya çalışılan yapı "İhtisaslaşmış Ortaklaşa İhracat Şirketleri Modeli"dir.⁷¹

KOBİ'lerin finansman gereksinimi sadece ihracat açısından değil aynı zamanda, başta döner sermaye olmak üzere diğer alanlarda da kendini hissettirmektedir. Bununla birlikte diğer alanlardaki gereksinim bu çalışmanın sınırlarını aşmaktadır. İhracat finansmanı ile; ürünün ihracat hazırlanması ve ihracat işlemlerinin yürütülebilmesi için gerekli harcamaların karşılanması ifade edilmektedir. KOBİ'lerin kendi kaynakları ile bunları karşılayabilmesi güçlüğüne hemen hemen herkes kabul etmektedir. Bu durumda geriye çözüm olarak dış finansman kalmakta, ancak uygulamada bu konunda çözüm olmaktan ziyade başka bir sorun teşkil ettiği anlaşılmaktadır. Ülkemizde KOBİ'lerin kredi hacmi içindeki payı sadece % 4'dür. KOBİ'lere yönelik krediler/toplam kredi hacmi oranının ABD'de % 42, Güney Kore'de % 47 olması, ülkemizdeki sorunun boyutları hakkında yeterince anlamlı bir kriterdir.⁷²

⁷⁰Tamer MÜFTÜOĞLU, **Modern Finansman Araçlarının Esnaf-Sanatkar ve Küçük İşletmeler Açısından Değerlendirilmesi**, TES-AR Yayınları, No: 6, Ankara, 1992, s.15.

⁷¹A.Güngör KEŞÇİ, "Küçüklerin Büyük Gücü: Sektörel Dış Ticaret Şirketleri", **İGEME Dergisi**, Temmuz-Eylül 1998, S.7, Ankara, s.75.

⁷²Halil SARIASLAN, **Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları**, TOBB Yayın No: Genel 281, Ankara, 1994, s.43.

5.1. Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin Finansman Fonksiyonu

SDŞ'lerin finansman işlevi ile başlıca iki unsur; üreticinin ve yurtdışındaki müşterinin finanse edilmesi ifade edilmektedir. İmalatçının finansmanı hem işletme faaliyetleri bazında, hem de ihracat işlemlerine yöneliktir. KOBİ'ler bankalardan yeterince yararlanamazlarken, SDŞ'ler bu sorunu aşabilmektedirler. Bankalardan özellikle de Eximbank'tan daha uygun koşullarda kredi temin ederek bunları ortaklarına kullanılmaktadır. KOBİ'ler kendileri ihracat yaptıkları tüm ihracat giderlerini de karşılamak durumundadırlar. Bu giderlerin bir kısmı değişken maliyeti meydana getirirken önemli bir kısmı da sabit maliyettir. SDŞ'ler ortakları olan çok sayıda işletmenin ihracat işlemlerini tek elden yürüttüğü için söz konusu sabit maliyetlerde azalma olmaktadır. Bu durumda ihracatın finansmanı sorununa hissedilir bir rahatlama meydana getirebilmektedir.

Yurtdışındaki müşterinin finansmanı ise, ithalatçıya kredi açılması şeklinde olmaktadır. Bu şekilde, bir taraftan müşterinin ürüne talebi canlı tutulurken diğer yandan, ihracat miktar olarak artırılabilir.

SDŞ'ler finansman ihtiyacını sadece diğer bankalardan aldıkları krediler ile değil fakat aynı zamanda, kendi bünyelerinde oluşturdukları banka ve leasing şirketleri ile de yapabilmektedirler.⁷³

5.2. SDŞ'nin İşbirliğine Giden KOBİ'lere Finansal Açıdan Sağladığı Faydalar

KOBİ'lerin Sektörel Dış Ticaret aracılığıyla ihracat olanaklarını geliştirmesi öncelikle döviz girdisi elde etmelerini sağlamaktadır. SDŞ ortağı olan KOBİ'ler dış ticaret işlemlerinde karşı karşıya bulunulan riskleri (döviz kuru, faiz oranı, ülke...) ise, SDŞ'lerin sağladığı profesyonel finansal yönetim ve danışmanlık sayesinde en aza indirebilmektedirler.⁷⁴

⁷³Bekir GÖVDERE, "Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin Yapısı Üzerine Bir Araştırma", *Dış Ticaret Dergisi*, Sayı: 38, Mart, 1999, s.40.

⁷⁴Hakan ÇELİKKOL, "Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinde Döviz Kuru Riskinden Korunma Teknikleri", Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Eskişehir, 1999, s.29.

Sektörel Dış Ticaret ile işbirliğine giden KOBİ sayısının fazlalığına paralel olarak, küçük sermayelerin birleştirilmesi ile büyük bir sermaye birikiminin oluşturulmasına ve kullanılmasına katkıda bulunmaktadır. Daha güçlü bir sermaye yapısına sahip olunmasında, ulusal ve uluslararası her türlü finansal kurum ve finansman araçlarından daha etkin ve kolayca yararlanılmasını sağlamaktadır. Ayrıca SDŞ'yi oluşturan KOBİ'lerin, devlet tarafından sağlanan destek ve yardımlardan SDŞ aracılığı ile öncelikle ve çok daha büyük oranlarda yararlanmaları da mümkün olmaktadır.

Sektörel dış ticaret şirketlerine iyi bir örnek EGS Holding modelidir. Yaklaşık 400 küçük tekstil işletmesinin kurduğu EGS Holding pazarda önemli bir konuma sahiptir. Ayrıca ihracat olanakları artmıştır. Ankara Siteler Mobilyacılar Sanayi Sitesinde de buna benzer yapılanmalar oluşturulmaktadır. Sektörün gelişmesi ve dünya pazarları ile rekabet edebilmesi için sektörel birleşmeler küçük olmanın pekçok dezavantajını ortadan kaldırmakla kalmayıp sinerji etkisiyle daha büyük bir pazara erişebilmektedirler.

SDŞ'yi oluşturan KOBİ'lerin öncelikle yararlanabilecekleri destek ve yardımlar aşağıda özetlenmiştir.

- *Ar-Ge Faaliyetlerinin Desteklenmesi*

Ar-Ge faaliyetlerinde bulunan kuruluşlar proje bazında en fazla % 50 oranında ve en çok 3 yıl süre ile desteklenmektedir. Bu yardım hibe olarak verilmektedir.

- *Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi*

Bu kapsamda SDŞ bünyesindeki KOBİ'lerin, ISO 9000 serisi kalite güvence sistem belgelerini, ISO 14000 çevre yönetim sistem belgelerini, CE işaretin ve uluslararası nitelikteki diğer kalite ve çevre belgelerini alma masraflarının % 50'si karşılanmaktadır.

- *Pazar Araştırma Desteği*

SDŞ ve sanayi sektöründeki üretici dernekleri yürütecekleri pazar araştırması için, 1 yıl içerisinde azami destek tutarı olarak 50.000 ABD Doları, proje bazında azami destek tutarı olarak da 10.000 ABD Doları kullanılabilir. Bu destek tutarı olarak da 10.000 ABD Doları kullanılabilir.

- *KOBİ'ler Arasında İşbirliği Faaliyetlerinin Desteklenmesi*

KOBİ'ler arasında AB tarafından uluslararası düzeyde organize edilen faaliyetlere

katılımda, bir işletmeden en fazla bir kişinin 500 ABD Dolarını geçmemek kaydıyla yol ve günlük, 100 ABD Dolarını geçmemek kaydıyla da konaklama giderlerinin %70'i karşılanmaktadır.

- *Eğitim Yardımı*

KOSGEB ve İGEME tarafından konularına göre uygulanacak ve yürütülecek eğitim programlarına % 50 oranında destek sağlanmaktadır.

- *İstihdam Yardımı*

KOBİ'lerin bünyelerinde bulunmayan işletmeci, mühendis veya uzmanlık eğitimi görmüş eleman ihtiyaçlarını karşılamak için, üniversitelerin ilgili bölümlerinden mezun olmuş kişilerin istihdamı durumunda ilk altı aylık maaşlarının % 70'i oranında istihdam yardımı sağlamaktadır.

- *Yurtdışında Ofis-Mağaza Açma, İşletme ve Marka Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi*

Türkiye'de sınai ve Ticari faaliyette bulunan bir işletmenin yurtdışında kendi ünvan ve markasıyla toptan ve perakende satış yapmak amacıyla depo ve mağaza açması halinde; sabit varlıklarının bir defalık alımından doğan masrafların 20.000 ABD Dolarını aşmaması kaydıyla %50'si, kira bedelinin yıllık 50.000 ABD Dolarını aşmaması kaydıyla birinci yıl %50'si, ikinci yıl %30'u, Yazılı ve Görsel tanıtım araçları kullanarak yapılan reklam harcamalarının yıllık 30.000 ABD Dolarını aşmamak kaydıyla birinci yıl %30'u ikinci yıl %20'si karşılanmaktadır.

- *Yurt Dışında Düzenlenen Fuar ve Sergilere Milli Düzeyde veya Bireysel Katılımın Desteklenmesi*

Organizatörler işletmeye metrekaşe başına ödenecek katılım ücretlerinin; büyük ölçekli işletmeler için 7000 ABD Dolarını aşmamak kaydıyla %50'sine, KOBİ ve SDŞ için 8500 ABD Dolarını aşmamak kaydıyla %60'ına, KÖY'lerdeki KOBİ ve SDŞ için 10.000 ABD Dolarına kadar destek verilmektedir.

6. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN SERMAYE PİYASASINDAN YARARLANMALARI

KOBİ'lerin rekabet güçlerini arttırmada ve yeni yatırımlara girişmede karşılaştıkları güçlüklerin başında "yeterli kaynak" bulamamaları gelmektedir. SPK, girişimciliğin finansmanı amacıyla, sermaye piyasası enstrümanları, kurumsal yatırımcılar ve yeni piyasaların oluşturulması açısından çeşitli düzenlemeler yapmıştır ve yeni projeler geliştirmektedir. Girişimcilere öncelikle menkul kıymet ihraçları açısından çeşitli imkanlar getirilmiştir. Hisse senetlerinin halka arzı, oydan yoksun hisse senedi, çeşitli para birimlerine endeksli tahviller, hisse senedi ile değiştirilebilir tahviller, varantlar finansman ihtiyacının sermaye piyasasında sağlanmasında kullanılabilecek araçlardan bazılarıdır. Öte yandan risk sermayesi yatırım ortaklıkları, yatırım fonları ve gayrimenkul yatırım ortaklıkları girişimciliğin finansmanında önemli roller üstlenebilecek yapılanmalardır. Tüm ülke borsalarında KOBİ'lerin sermaye gereksinimlerinin karşılanmasında yoğun bir çaba gözlenmektedir.

Bu konudaki en son gelişme Londra Borsası tarafından 1995 yılı içinde kurulan Alternative Investment Market (AIM)'dir. Londra Borsası'nın kotasyon kriterlerini sağlayamayan küçük ve orta ölçekli şirket hisse senetlerinin işlem gördüğü bu pazar kısa sürede içinde büyük başarı sağlamış ve işlem gören hisse sayısı 1997 Kasım ayı itibarıyla 102'ye ulaşmıştır. Paris Borsası ise benzer yapıda bir pazarı 1996 Şubat ayında faaliyete sokacağını duyurmuştur.⁷⁵

⁷⁵Lale Erdem KARABIYIK, Gümrük Birliği'nin Türkiye Ekonomisi Üzerine Etkilerinin KOBİ'ler Açısından Araştırılması, KOSGEB Yayınları, 1997, Ankara, s.81.

Tablo 22: İMKB'de İşlem Gören KOBİ'ler

Şirket Ünvanı	Personel Sayısı
Abana Elektromekanik San.ve Tic.A.Ş.	32
Adel Kalemcilik Tic.ve San.A.Ş.	138
Afyon Çimento T.A.Ş.	169
Apeks Dış Ticaret A.Ş.	195
Bişaş Tekstil San.ve Tic.A.Ş.	218
Burçelik Bursa Çelik Döküm San.A.Ş.	197
ÇBS Printaş Baskı Mür.ve Gereç San.A.Ş.	131
Derimod Konf.Ayak.Deri San ve Tic.A.Ş.	163
Doğusan Boru San.ve Tic.A.Ş.	162
Duran Ofset Matbaacılık ve Amb.San.A.Ş.	169
Ege Profil Tic.ve San.A.Ş.	147
Eminiş Ambalaj San.ve Tic.A.Ş.	118
Frişo-Pak Gıda Maddeleri San.ve Tic.A.Ş.	107
Gentaş Genel Metal San.ve Tic.A.Ş.	211
Gorbon Işıl Seramik A.Ş.	242
Haznedar Ateş Tuğla San.A.Ş.	76
Kaplamin Ambalaj San.ve Tic.A.Ş.	216
Könfrut Gıda San.ve Tic.A.Ş.	119
Lüks Kadife Tic.ve San.A.Ş.	166
Meges Boya San.ve Tic.A.Ş.	182
Okan Tekstil San.ve Tic.A.Ş.	225
Pınar Un ve Tarım Ürünleri San.A.Ş.	26

Kaynak: İMKB Şirketler Yıllığı 1996, verilerinden derlenmiştir.

KOBİ'ler yoğun rekabet ortamında faaliyetlerini sürdürmenin yanısıra, yatırımlarını gerçekleştirmek ve faaliyetlerini genişletmek istediklerinde mutlaka artan düzeyde bir işletme sermayesi ihtiyacı ile karşılaşmaktadırlar. Ancak sınırlı sermayeleri, satışlarının vadeli yapıda olması ve benzeri nedenlerle yetersiz işletme sermayesi ile çalışmakta ve yoğun şekilde kısa vadeli kaynak gereksinimi duymaktadır.

KOBİ'lerin borsaya gelmemelerinin bir nedeni bu şirketlerin organizasyon yapısı ve muhasebe sistemlerinin halka açılmaya halihazırda uygun olmamasıdır. Diğer bir nedende çok küçük olmalarıdır.

Birçok şirketin kayıt altına girmekten kaynaklanan vergisel nedenler ile halka açılmadıkları gözönüne alındığında halka açık şirketlere vergisel teşvik getirilmelidir.

KOBİ'ler faaliyetlerini büyük ölçüde özkaynakları ile sürdürmeleri nedenleriyle özkaynakların yetersizliği sorunu ile karşı karşıya kalmakta ve büyümek için gerekli uzun vadeli fonların temininde zorluklarla karşılaşmaktadırlar. Türkiye'de KOBİ'lerin kaynak sorunlarını çözümede bankacılık kesiminin yetersiz kaldığı yapılan çeşitli istatistiki çalışmalardan anlaşılmaktadır. Zira bankacılık kesiminden KOBİ'lerin

bankalarca istenen teminatların yüksekliği nedeniyle, bu teminatları karşılayamamaları ve aldıkları kredilerin genellikle kısa vadeli olması diğer önemli sorunlardır.⁷⁶

Diğer yandan halka açılmak ve Borsa'da işlem görmek için şirketlerin yüklenmek zorunda oldukları bir takım maliyetler bulunmaktadır. Bunlar arasında aracılık komisyonu, Sermaye Piyasası Kurulu kayıt ücreti, borsa kotasyon ücreti, bağımsız denetim ücreti, ilan ve reklam ücretleri gibi masraflar başta gelmektedir. Söz konusu maliyetlerin halka arzdan sağlanan gelire oranları, halka arzın büyüklüğüne göre artış veya azalış yönünde değişebilmekle birlikte bir fikir vermesi amacıyla aşağıda belirtilmiştir.

Tablo 23: Türkiye'de Halka Arz İşlem Maliyetlerinin Halka Arzdan Sağlanan Gelire Oranları

Bağımsız Denetim Ücretleri	% 0.2
Reklam Gideri (Tanıtıma bağlı olarak değişmektedir)	% 1
Kokteyl Masrafları	% 0.3
Hisse Senedi Basımı (Küpür sayısına bağlı olarak değişmektedir)	% 0.2
İlan ve Duyuru Giderleri (Tescil, gazete ilanı vb.)	% 2
Satış Komisyonu (Arz edilen tutar ve yüklenim yapılmasına göre değişmektedir)	% 3-4
SPK, İMKB'ye ödenen ücretler ile TCMB'ye ödenen tüketici fonu	% 1.6
Toplam	% 8.5-10 Arası

Kaynak: KÜÇÜKÇOLAK. a.g.e., s.138.

Tablodan da görüldüğü üzere, hisse senetlerini halka arzeden ve Borsa'da işlem görmeye başlayan şirketler, halka arzdan elde ettikleri gelirin % 8.5-10 arasında bir maliyete katlanmak zorundadırlar.

Söz konusu maliyetlerin karşılanması halka açılma esnasında KOBİ'lerce güç olabilir. Bu nedenle belirlenecek makul bir faiz, tavan miktar ve vade ile KOBİ kriterlerini taşıyan şirketlere sadece halka açılma maliyetlerinin karşılanmasında harcanmak üzere özel nitelikte "Halka Açılma Kredileri" verilebilir. Sağlanan krediler ile KOBİ'ler, halka açılmanın en maliyetli ilk aşamasını finansman yapısını bozmadan

⁷⁶KOBİ Araştırması, TOSYÖV Yayını, 1995, s.25.

aşabilir. Bu krediler ayrıca halka açılmak isteyen ancak ilk aşamadaki maliyetlerden çekinen KOBİ'lerin çekingenliğini ortadan kaldırmaya yardımcı olacaktır.

İstanbul Menkul Kıymetler Borsası, Gümrük Birliği ile KOBİ'lerin karşılaşacakları yoğun rekabet karşısında finansman güçlüklerini sermaye piyasası yoluyla aşabilmeleri ve yeni finansman kaynaklarına kavuşabilmeleri için KOBİ'lere özgü yeni hisse senedi pazarları oluşturmuştur.⁷⁷

Bu amaçla İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda Bölgesel Pazar ve Yeni Şirketler Pazarı kurulmuştur.

6.1.1. Bölgesel Pazar

İstanbul Menkul Kıymetler Borsası 3 Ocak 1995 tarihinden itibaren, bölgesel nitelikte, küçük ölçekli, ancak gelişme potansiyeli taşıyan işletmelere sermaye piyasasından kaynak temin etme olanağı sağlamak üzere "Bölgesel Pazar"ı faaliyete geçirmiştir.

Bu uygulamanın amacı, Kotasyon Yönetmeliği'nde belirtilen maddi koşulları sağlamayan, yöresel nitelikteki küçük ve orta ölçekli şirketlerin halka açılacak sermaye piyasasından kaynak kullanabilmelerini ve dolayısıyla yatırım ve aktiflerini arttırarak Ulusal Pazar kriterlerine ulaşmalarını sağlamak, bu süre içerisinde hisse senetlerinin fiyatlarının düzenli ve şeffaf bir piyasada rekabet koşulları içerisinde oluşmasını temin etmektir.⁷⁸

Sermaye Piyasası Kurulu'nun Bölgesel Pazarları canlandırmak için işletmelere çok büyük yükler getirmediği görülmektedir. Örneğin Bölgesel Pazara girmek için işletmenin 2 yıl önce kurulmuş olması hatta halka açıklık oranı % 25'i geçerse 1 yıllık bir geçmişe sahip olması bile yeterli görülmektedir. Ayrıca işletmenin kârına da bakılmamaktadır.

⁷⁷KÜÇÜKÇOLAK, a.g.e., s.139.

⁷⁸Esin AKBULUT, "KOBİ'lerin Kaynak İhtiyacı ve Sermaye Piyasasından Finansman Sağlama Yolları", *Uzman Gözüyle Bankacılık Dergisi*, Aralık, 1995, Yıl 3, Sayı 12, s.21.

İstanbul Menkul Kıymetler Borsası bünyesinde kurulan Bölgesel Pazarların en önemli faydası KOBİ'lere fon sağlamak yoluyla ekonomiye kaynak yaratarak, iktisadi büyümenin hızlanmasına yardımcı olmaktır denebilir. Buna ek olarak,⁷⁹

- Şirket açısından bakıldığında, vade ve kaynak maliyeti olmaksızın fon temin edilebilmesinin, şirket hisse senetlerinin Borsa pazarlarının birinde işlem görmesine bağlı olması,
- Şirket yönetimindeki kontrolü kaybetmeksizin, küçük ölçekli şirketlerine düşük maliyetli kaynak sağlamak isteyen büyük ortakların, çok sayıda kişiye küçük miktarlarda satış yapılabilen etkin bir piyasanın varlığına ihtiyaç duyması,
- Şirketin ve büyük ortakların hisse senetleri için birinci el piyasada kullanabileceği objektif bir referans fiyatının ancak etkin, sağlıklı ve güvenilir bir piyasada oluşan fiyatla mümkün olabileceğinin bilinmesi,
- Şirketin yapısında meydana gelebilecek olumlu ya da olumsuz gelişmelerin hisse senedi fiyatına aynı duyarlılıkta yansiyabilmesinin, objektif ve sağlıklı bilginin kolaylıkla ortaya çıktığı, arz ve talebin serbestçe karşılaştığı güvenilir, etkin bir piyasanın varlığına dayalı olması,
- Şirketin yöresel nitelikte olmaktan çıkıp, ulusal ve hatta uluslararası boyutlarda tanınan bir şirket haline gelmesine, ürün ve markasının yurt çapında tanınmasına olanak vermesi ve,
- Halka açık, Borsa Bölgesel Pazarı'nda işlem gören bir şirket olarak kredibilitesi artan şirketin diğer finansman olanaklarından da daha kolay ve süratli yararlanabileceği gerçeği,

Bölgesel Pazarların işlevini açıklamaktadır.

6.1.2. Yeni Şirketler Pazarı

Yeni Şirketler Pazarı, finansman sıkıntısı çeken yeni kurulmuş şirketlere sermaye

⁷⁹KUÇUKÇOLAK, a.g.e., s.140.

piyasası yoluyla fon sağlama imkanı vermek amacıyla kurulmuş bulunmaktadır. Yeni Şirketler Pazarının kurulma amaçları şöyle belirtilebilir.⁸⁰

- Yeni kurulan ve büyüme potansiyeli taşıyan şirketlerin, hisse senetlerinin Borsa'da halka arz edilmesi suretiyle sermaye piyasasından kaynak temin etmelerini sağlamak;
- Sözkonusu şirketlerin hisse senetlerinin Borsa'da güven ve şeffaflık ortamında, organize ikincil piyasada işlem görmesini temin etmek,
- Yeni kurulan şirketlere, sermaye piyasasından fon temin etme imkanı tanıyarak büyüme ve yatırımlarını gerçekleştirebilme fırsatı sağlamak,
- Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıkları ile bu tip yatırım ortaklıklarının yatırım yapabilecekleri şirketlerin hisse senetlerinin organize bir piyasada işlem görebilmelerini mümkün kılmak,
- Ekonomideki atıl fonların sermaye piyasası kanalıyla büyüme potansiyeli taşıyan şirketlere aktarılmasını gerçekleştirmek,
- Ülkemiz için önem taşıyan yeni proje, buluş ve teknolojilerin kaynak sorununun çözülmesi suretiyle hayata geçirilmesini sağlamaktır.

Yeni Şirketler Pazarı'nda yeni kurulmuş şirketler faaliyet göstereceğinden yatırımcıların yatırım kararı almalarındaki tereddütleri ortadan kaldırmak amacıyla garantörlük esası getirilmiştir. Bu uygulama ile yatırımcıların bu pazardaki şirketlere ilişkin tereddütlerini ortadan kaldırmak ve şirketler açısından güven unsurunu tamamlamak amaçlanmıştır.

Garantörlüğü şirket kurucuları, yönetim kurulu üyeleri veya bir banka üstlenebilir. Garanti süresi hisse senetlerinin Yeni Şirketler Pazarı'nda işlem görmesinden başlayarak asgari bir yıldır. Bu garanti ilk olağan genel kurulun yapılmasına ve bağımsız denetimden geçmiş mali tabloların yayımlanmasına kadar geçerlidir. Garanti tutarı halka arz edilen hisse senetlerinin toplam adedi ile halk arz fiyatının çarpılması ile bulunan tutardan aşağı olamaz.⁸¹

⁸⁰İMKB Bölgesel Pazar ve Yeni Şirketler Pazarı Genelgeleri, 1995.

⁸¹KÜÇÜKÇOLAK, a.g.e., s.145.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

ESKİŞEHİR BÖLGESİNDE FAALİYET GÖSTEREN MOBİLYA SEKTÖRÜNDEKİ KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARINA YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

1. ESKİŞEHİR'İN SANAYİ YAPISI

Eskişehir'in de içinde yer aldığı İstanbul, Ankara ve İzmir üçgeni içerisinde yer alan bölge, bir bütün olarak sanayi, ticari ve sosyal faaliyetler itibariyle Türkiye'nin en önemli odak noktalarından birini teşkil etmektedir. Genel olarak bölge homojen bir nitelik sergilemekte ve bölge içi homojenleşme eğilimleri artmaktadır.

Bu üçgen içerisinde yer alan ve Ankara'ya komşu bir il olan Eskişehir'in bu bölgedeki genel gelişmişlik düzeyinden etkilenmiş olması yadsınmaz. Ancak, Ankara'ya komşu olmakla beraber Eskişehir'in Ankara'nın ard bölgesi olmadığını ve nisbi olarak bağımsız bir gelişme performansı sergilediğini vurgulamak gerekir.

Eskişehir'in son 20 yıllık dönem içerisinde sanayi göstergeleri itibariyle değişimine baktığımızda şöyle bir tablo karşımıza çıkmaktadır. 1980-1997 döneminde Türkiye toplam imalat sanayi işyeri sayısı içinde Eskişehir'in payı 1980'deki yüzde 1,36'lık seviyeden, 1997'de % 1,51'e çıkmıştır. Bununla birlikte, Eskişehir imalat sanayi katma değerinin, ülke imalat sanayi katma değerine katkısı % 1,5'dan % 1,32'ye gerilemiştir.

Diğer yandan, katma değerdeki düşüşün 1980'li yıllarda yaşandığı ve 1988'de % 0.81 gibi oldukça düşük bir düzeye gerilediğini, 1990'larda ise katma değerde yeniden bir artış yaşandığını belirtmek gerekir.

Eskişehir'de belirgin olarak uzmanlaşan ve anılan dönemde bu eğilimini arttıran sektör bulunmamaktadır. Çok sektörlü bir yapı sergileyen Eskişehir sanayisinde, Türkiye toplam imalat sanayi verileri içerisindeki oranları gerilemekle beraber,

yoğunlaşılana başlıca sektörler gıda, taş-topra, metal eşya, makina ve mobilya sektörleridir.

Eskişehir'in sanayi tarihi incelendiğinde; 20'nci yüzyıl başlarından 1950'ye kadar olan dönemde tarım sektörünün ve kamu yatırımlarının ağırlıklı olduğu görülmektedir. 1950-70 arası makina imalatına dayalı küçük ölçekli sanayinin gelişme dönemidir. Coğrafi konum, ekonomik hareketlilik ve kamuya ait sanayi kuruluşlarından yetişen işgücü, Eskişehir'i küçük ölçekli sanayi için çekici kılmıştır. Ayrıca 1950'lerde Bulgaristan ve Romanya'dan bölgeye gelen ve genellikle zanaatkar olan göçmenlerin iş disiplini, bilgisi ve tecrübesi bölgenin sosyal ve ekonomik yaşantısına önemli katkılar sağlamıştır. Göçmenlerle birlikte bölgeye gelen yeni üretim biçimleri yan sanayilerin gelişmesini sağlamıştır. 1970-1980 arasında özel sektörün gelişmesi önem kazanmış ve imalat sanayi çok hızlı bir gelişme göstermiştir.

Eskişehir'in sanayileşmesindeki temel faktörler;

- Kamunun sanayi kuruluşlarının ve tarihsel üretim kültürünün oluşturduğu sanayileşme anlayışı,
- Eğitim düzeyinin diğer illere göreceli olarak yüksek olması ve nitelikli işgücünün varlığı,
- Yapısal dönüşüm dönemlerinde, uyumu sağlayan ve sanayi gelişimi için ortak bir gelecek arzusunu oluşturan yerel liderlik geleneği,
- Sanayici ailelerde kuşaktan kuşağa aktarılan bilgi ve tecrübe birikimi,
- Bölge sanayicilerinin tarihsel süreç içinde oluşan ekonomik değişimleri birarada değerlendirerek bölge sanayisinin gelişimi için ortak vizyon oluşturma çabaları olarak özetlenebilir.

Çalışmamın bu bölümünde Eskişehir'de faaliyet gösteren mobilya imalat işletmelerinin finansman sorunlarını tespit etmeye yönelik araştırma yer almaktadır.

Bu bölümde sırasıyla; araştırmanın amacı, araştırmanın dayandığı hipotezler, araştırmanın kapsamı ve sınırları, araştırmanın yöntemi ile, araştırma sonucunda elde edilen bulgular ve bunların değerlendirilmesi konuları yer almaktadır.

2. ARAŞTIRMANIN AMACI

Türk ekonomisinde gerek sayı, gerek istihdam olanakları ve gerekse de milli gelire olan katkıları bakımından KOBİ'lerin önemli bir yeri vardır.

Eskişehir bölgesinde yıllardan beri faaliyet gösteren mobilya işletmeleri KOBİ niteliğinde olup bölgede önemli bir istihdam yaratmakta ayrıca Eskişehir ekonomisine önemli katkılar sağlamaktadır. Ancak bu işletmelerin yeteri kadar büyüyememeleri bir takım sorunları olduğuna işaret etmektedir. Bu araştırmada KOBİ'lerin sorunları arasında her zaman öncelikli yerini koruyan finansman sorunlarına değinilerek çözüm yolları bulmak amaçlanmıştır.

3. ARAŞTIRMANIN KAPSAMI VE SINIRLARI

Bu araştırma Eskişehir Mobilyacılar Derneğinin kayıtlı yaklaşık 1200 işletmeden 100'ü esas alınarak yapılmıştır. Araştırma, işletme sahipleri veya yöneticileri ile yüzyüze görüşerek anket yöntemi ile yapılmıştır. Anket soruları tezin teorik bölümlerinden yararlanılarak ve sektörün finansman sorunlarını yansıtacak şekilde hazırlanmıştır.

4. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Bu kısımda sırasıyla; örneklem seçimi, verilerin toplanması, sorunların niteliği ve verilerin analiz yöntemi konuları hakkında bilgiler verilmektedir.

4.1. Örneklem Seçimi

Araştırmanın ana kütlelerini, 1200 Mobilya İmalatçısı arasından seçilen 100 işletme oluşturmuştur. Yani örnek kütle 100 işletmeden oluşmuştur. Araştırmadan sağlıklı sonuçlar elde edebilmek için yüzyüze işletme sahipleri veya yöneticileri ile anket çalışması yapılmıştır.

4.2. Verilerin Toplanması

Araştırmada verileri objektif olarak toplayıp, istatistiksel analiz teknikleri ile çeşitli hesaplamalar yapabilmek amacı ile anket yöntemi uygulanmıştır. Çalışmada anket

yöntemi ile sorulan sorulara cevap almak suretiyle, genel sonuçlar çıkarmak amacı güdülmüştür.

Anket formları bizzat işletmeleri dolaşarak işletme sahip veya yöneticileri ile yüzyüze görüşme yapılarak doldurulmuştur. Anket çalışması 3 ay sürmüştür.

Anket formunun bir örneği Ek-1'de verilmiş olup 4 sayfadan oluşmuştur. Anketteki soruların kısa, anlaşılır ve açık olmasına özen gösterilmiştir.

4.3. Soruların Niteliği

Anketteki soruları genellikle işletmelerin finansman ihtiyaçlarını hangi yolla karşıladıklarını belirlemeye yönelik ve finansman tekniklerinden yararlanma derecelerini bunun yanında finansman yollarının bilinme oranını ölçmeye yöneliktir.

Anketteki birinci soru; işletmenin hukuki yapısını belirlemeye yöneliktir. İşletmelerin kredi bulmada karşılaştıkları bürokratik engellerin belirlenmesine yönelik sorulmuştur.

İkinci soruda, işletmenin KOBİ niteliği taşıyıp taşımadığı amaçlanmıştır.

Üçüncü soruda; işletmelerin pazarı belirlenerek Eximbank kredilerinden yararlanabilme koşulları araştırılmıştır.

Dördüncü soru; işletmelerin son bir yılda kredi kullanıp kullanmadıkları sorulmuştur finansal piyasalarla ilişkisi öğrenilmeye çalışılmıştır.

Beşinci soru; dördüncü soru ile bağıntılı sorulmuş eğer kullanmış iseler kullanma amaçları belirlenmeye çalışılmıştır.

Altıncı soru; işletmelerin hangi vadede kredi bulabildiklerini öğrenmeye yöneliktir.

Yedinci soruda; işletmelerin devlet yardımlarından ne ölçüde yararlandıkları belirlenmeye çalışılmıştır.

Sekizinci soru; işletmelerin profesyonelce yönetilmelerini anlamaya yöneliktir.

Dokuzuncu soru; sekizinci soru ile bağlantılı sorulmuş işletmelerin finansal sorunlarını çözmeye yönelik tedbirler uygulayıp uygulamadıkları öğrenilmeye çalışılmıştır.

Onuncu soru; işletmelerin finansman sorunlarını ne kadar ciddiye alıp almadıkları öğrenilmeye çalışılmıştır.

Onbirinci soru; işletmelerin sabit kıymet yatırımlarını hangi yolla karşıladıklarını ortaya koymaya yöneliktir.

Onikinci soru; işletmelerin döner varlıklarının hangi kaynaktan karşıladıklarını ortaya çıkarmaktadır.

Onüçüncü soru; işletmelerin çalıştıkları pazarı tanımaya yöneliktir.

Onördüncü soru; onüçüncü soru ile bağlantılı olarak sorulmuş ihracatta finansal sorunların yeri saptanmaya çalışılmıştır.

Onbeşinci soru; işletmelerin yeni finansman tekniklerinden yararlanıp yararlanmadıkları sorulmuştur.

Onaltıncı soruda; onbeşinci soru ile bağlantılı olarak bu teknikleri kullanan işletmelerin tercihi ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır.

Onyedinci soru; KOBİ'lerin Türkiye'deki en önemli bankası konumunda olan Halk Bankası'nın kredilerini kullanma oranları belirlenmeye çalışılmıştır.

Onsekizinci soru; Halk Bankası kredisi kullanmayan işletmelerin Halk Bankası kredileri hakkında bilgisi sınırlanmıştır.

Ondokuzuncu soru; işletmelerin kredi kefalet kooperatiflerinden kredi kullanıp kullanmadıkları sorulmuştur.

Yirminci soru; işletmelerin hangi nedenden dolayı Banka kredisi kullanmadıkları öğrenilmeye çalışılmıştır.

Yirmibirinci soruda; işletmelerin sermaye piyasası ile ilişkisi ölçülmüştür.

Yirmi ikinci soruda; görüşülen işletmelerin Adı, adresi, telefonu, faksı not edilmiştir.

5. ARAŞTIRMADA ELDE EDİLEN BULGULAR VE BUNLARIN DEĞERLENDİRİLMESİ

Araştırmada kullanılan anket formunda yer alan sorulara verilen cevapların değerlendirilmesini, ankette yeralan her soruyu ayrı ayrı ele alarak yapmak daha yararlı olacaktır.

5.1. Ankete Katılan İşletmelerin Hukuki Yapısı

Ankete katılan işletmelerin hukuki yapısı aşağıdaki Tablo 24'de görülmektedir.

Tablo 24: Ankete Katılan İşletmelerin Hukuki Yapısı

	Şahıs	Limited	Anonim	Diğer
İşletme Sayısı	68	21	10	1
Yüzde	68	21	10	1

Tablo 24'den de anlaşılacağı üzere ankete katılan 100 işletmeden 68'i (%68) şahıs işletmesi 21'i (%21) Limited Şirket, 10'u (%10) Anonim şirket, kalan 1 işletme ise kolektif şirkettir.

5.2. Çalışan Personel Sayısı

Tablo 25: Çalışan Personel Sayısı

Çalışan Sayısı	1-9	10-49	50-250
İşletme Sayısı	73	26	1
%	73	26	1

Avrupa Birliği KOBİ tanımına uygun olarak yapılan ayrıma göre ankete katılan 100 işletmeden 73'ü (%73) mikro dediğimiz çok küçük işletme, 26'sı (%26) küçük boy işletme 1'i (%1) ise orta boy işletmedir.

5.3. Yurtiçi ve Yurtdışı Pazar Dağılımı

Tablo 26: Yurtiçi ve Yurtdışı Pazar Dağılımı

	Yurtiçi	Yurtdışı	Her İki Pazar
İşletme Sayısı	97	0	3
%	97	0	3

Bu soruya cevap veren işletmelerden sadece 3'ü yurtdışı pazara yönelik imalat gerçekleştirmektedir. Sadece yurtdışına ihracat yapan işletme bulunmamaktadır. Yurtiçi pazara yönelik ise 97 işletme imalat yapmaktadır.

5.4. Banka Kredisi Kullanan İşletmelerin Dağılımı

Tablo 27: Banka Kredisi Kullanan İşletmelerin Dağılımı

Kredi Kullananlar	Evet	Hayır
İşletme Sayısı	6	94
%	6	94

Soruya cevap veren işletmelerin sadece %6'sı son bir yıl içinde banka kredisi kullandıklarını ifade etmişlerdir. Bu tablodan işletmelerin banka kredisi kullanma oranının az olduğu sonucuna varılmaktadır.

5.5. Banka Kredisi Türü Dağılımı

Tablo 28: Banka Kredisi Türü Dağılımı

Kredi Türü	Yatırım Kredisi	İşletme Kredisi
İşletme Sayısı	4	2
%	66	33

Ankette dördüncü soruya evet yanıtı veren 6 işletmeden 4 tanesi aldıkları krediyi yatırımlarında kullanmak üzere almış, 2'si işletme kredisi ihtiyacını karşılamıştır.

5.6. Kredilerde Vade Tercihi Dağılımı

Tablo 29: Kredilerde Vade Tercihi Dağılımı

	Kısa Vadeli (1 Yıla kadar)	Orta Vadeli (1-5 Yıl Vadeli)	Uzun Vadeli
İşletme Sayısı	6	-	-
%	100	-	-

Ankete katılan işletmeler kısa vadeli kredi almalarını bir tercih değil zorunluluk olarak belirtmişlerdir. Buradan Türkiye'deki kredi olanaklarının işletmeler açısından ne kadar güç koşullar taşıdığını göstermektedir.

5.7. Devlet Yardımlarından Faydalanma Dağılımı

Tablo 30: Devlet Yardımlarından Faydalanma Dağılımı

	İşletme Sayısı	%
Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) Yardımları	-	-
Ulusal / Uluslararası Yurtiçi ve Yurtdışı Fuarlara Katılım Desteği	5	5
Kalite Güvence Sistemi ve Çevre Yönetim Sistemi Bölgeleriyle CE İşaretin Alımına Maddi Destek	1	1
Eğitim Yardımı	1	1
İstihdam "Yol Açma" Yardımı	-	-
Yurtdışı Ofis, Mağaza, İşletme ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi	-	-
Pazar Araştırma Desteği	-	-
Yararlanmıyorum	97	97

Not: Toplamın 100'den fazla olması bir işletmenin birden fazla devlet yardımından yararlanıyor olmasındandır.

5.8. İşletmelerde Finansal Planlama Dağılımı

Tablo 31: İşletmelerde Finansal Planlama Dağılımı

Planlama Yapanlar	Evet	Hayır
İşletme Sayısı	9	91
%	9	91

İşletmelerin %9'u finansal planlama yaptıklarını belirtmişlerdir. Buradan KOBİ'lerin profesyonelce yönetilmediklerini ayrıca finansmana gereken önemin verilmediği ortaya çıkmaktadır.

5.9. İşletmelerin Finansal Planlama Türü Dağılımı

Tablo 32: İşletmelerin Finansal Planlama Türü Dağılımı

Planlama Yapanlar	Kısa Dönemli	Uzun Dönemli
İşletme Sayısı	7	2
%	77	22

Anketin sekizinci sorusuna olumlu yanıt veren işletmelerden yedisi kısa dönemli, ikisi uzun dönemli planlama yaptıkları yönünde cevap bildirmişlerdir. Buradan işletmelerin finansman sorunlarını daha çok kısa vadeli tedbirlerle yürüttükleri ortaya çıkmaktadır.

5.10. İşletmelerin Dışarıdan Destek Alma Dağılımı

Tablo 33: İşletmelerin Dışarıdan Destek Alma Dağılımı

Destek Alanlar	Evet	Hayır
İşletme Sayısı	13	87
%	13	87

Ankete katılan işletmelerin %13'ü dışarıdan destek aldıklarını belirtmişlerdir. %87'si ise destek almadıklarını ifade etmişlerdir. Buradan çıkan sonuç işletmelerin finansman sorunlarına gereken önemi vermediklerini göstermiştir.

5.11. İşletmelerin Sabit Kıymet Yatırımlarının Finansman Şeklinin Dağılımı

Tablo 34: İşletmelerin Sabit Kıymet Yatırımlarının Finansman Şeklinin Dağılımı

Finansman Şekli	İşletme Sayısı	%
Kısa Vadeli Banka Kredisi	3	3
Orta Vadeli Banka Kredisi	-	-
Ticari Borçlanma	28	28
Tahvil, Finansman Bonosu İhracı	-	-
Leasing	11	11
Özsermaye	58	58
Toplam	100	100

Ankete katılan işletmelerin %58 ile en büyük kısmı sabit kıymet yatırımlarını özsermaye ile karşılamakta, ardından %28 ile ticari borçlanma gelmekte, bunu %11 ile leasing ve %3 ile kısa vadeli banka kredisi takip etmektedir.

5.12. Döner Varlıkların Finansman Tercihî Dağılımı

Tablo 35: Döner Varlıkların Finansman Tercihî Dağılımı

Finansman Şekli	İşletme Sayısı	Toplam İçindeki %'si
Kısa Vadeli Banka Kredisi	6	6
Orta Vadeli Banka Kredisi	-	-
Ticari Borçlanma	54	54
Tahvil, Finansman Bonosu İhracı	-	-
Factoring	8	8
Özsermaye	32	32
Toplam	100	100

Ankete katılan Mobilya İşletmelerinin işletme sermayesi ihtiyacını %54 oranla ilk sırada Ticari borçlanma ile sağladıkları saptanmıştır. Bunu %32 ile özsermaye ve sırasıyla %8 Factoring, %6 kısa vadeli banka kredisi takip etmektedir.

Buradan çıkan sonuç işletmelerin işletme sermayesi ihtiyacını büyük oranda ticari borçlanma ve özsermaye ile karşıladıklarıdır. Türkiye'deki finansal sistemin ve kurumların zayıflığı işletmeleri ticari borçlanma yolu ile kendi aralarında çözümler bulmaya yöneltmiştir.

5.13. İşletmelerin İhracat Yapma Oranı Dağılımı

Tablo 36: İşletmelerin İhracat Yapma Oranı Dağılımı

İhracat Yapanlar	Evet	Hayır
İşletme Sayısı	2	98
%	2	98

Ankete katılan mobilya işletmelerinin %98'i ihracat yapmıyor yada varlıkları boyunca hiç yapmamıştır. Aşağıdaki soru bu soru ile ilişkilendirilmiştir.

5.14. İşletmelerin İhracat Yapmama Nedenleri Dağılımı

Tablo 37: İşletmelerin İhracat Yapmama Nedenleri Dağılımı

İhracat Yapmama Nedenleri	Tercih Sayısı	Toplam İçindeki Yüzdesi
Finansal Yetersizlik	18	18
Bilgisizlik	11	11
Kaliteye Güvensizlik	-	-
Küçük Olmanın Zorlukları	48	48
Rekabet Edememe	23	23
Toplam	100	100

Ankete katılan işletmelerin ihracat yapmama nedenleri olarak %48 ile birinci sırada küçük olmanın zorluklarını göstermişlerdir. Bunu %23 ile rekabet edememe, %18 ile finansal yetersizlik, %11 ile de bilgisizlik takip etmiştir.

Bu sonuç işletme sahip veya yöneticilerininin küçük olmanın dezavantajından dolayı ihracat işlemlerinden kaçındıklarını göstermektedir. Dolayısıyla bu soruna çözüm olarak KOBİ'lerin kurdukları Sektörel Dış Ticaretleri gösterilebilir.

5.15. Yeni Finansman Tekniklerinden Yararlanma Dağılımı

Tablo 38: Yeni Finansman Tekniklerinden Yararlanma Dağılımı

Finansman Teknikleri	Evet	Hayır
İşletme Sayısı	13	87
%	13	87

İşletmelerin yeni finansman tekniklerinden yararlanma sorusuna verdikleri yanıt %87 ile hayır cevabıdır. Bundan çıkan sonuç Mobilyacılık sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerin henüz yeni finansman tekniklerinden faydalanmadıklarıdır.

5.16. Yeni Finansman Tekniklerinin Dağılımı

Tablo 39: Yeni Finansman Tekniklerinin Dağılımı

Finansman Teknikleri	Leasing	Factoring	Forfaiting
İşletme Sayısı	11	8	-
%	84.6	61.5	-

Ankete evet cevabı veren işletmelerden Leasing'i kullanan işletme sayısı 11, Factoring'i kullanan işletme sayısı ise 8'dir. Toplamın 13'den fazla çıkmasının nedeni bazı işletmelerin hem leasing'i hem factoring'i kullanmasıdır. Forfaiting'i kullanan işletme hiç yoktur. Bunda işletmelerin ihracat yapmamalarının payı vardır.

5.17. Halk Bankası KOBİ Kredilerinden Yararlanma Dağılımı

Tablo 40: Halk Bankası KOBİ Kredilerinden Yararlanma Dağılımı

KOBİ Kredileri	Evet	Hayır
İşletme Sayısı	5	95
%	5	95

İşletmelerin % 95'i Halk Bankasının KOBİ kredilerinden yararlanmadıklarını bildirmişlerdir. Buradan çıkan sonuç Halk Bankasının KOBİ'lere yönelik kredilerinin amacına ulaşmadığı yönündedir.

5.18. Halk Bankası Kredilerinin Bilinme Derecesi Dağılımı

Tablo 41: Halk Bankası Kredilerinin Bilinme Derecesi Dağılımı

KOBİ Kredileri Bilgisi	Evet	Hayır
İşletme Sayısı	84	11
%	88.4	11.6

İşletmelerin % 88.4'ünün Halk Bankası KOBİ kredilerinden bilgisi olmasına rağmen kredilerden yararlanmaması çeşitli nedenlere dayanabilir. Gerek faizlerin yüksekliği, gerek Türkiye'de tapuya kredi verilmesi, gerekse karmaşık bürokratik sorunlar Halk Bankası kredilerinin amacına ulaşmamasına neden olabilir.

5.19. Kredi Kefalet Kooperatif Kredilerinin Kullanım Dağılımı

Tablo 42: Kredi Kefalet Kooperatif Kredilerinin Kullanım Dağılımı

Kefalet Kooperatif Kredileri	Evet	Hayır
İşletme Sayısı	1	99
%	1	99

Ankete cevap veren işletmelerden sadece 1 tanesi kredi kefalet kooperatifleri aracılığıyla kredi kullanmışlardır. Bundan çıkan sonuç Mobilyacılar Derneğinin de sektörün finansman sorunlarına yeteri kadar kaynak aktaramadığıdır.

5.20. Banka Kredisi Kullanmama Nedenleri Dağılımı

Tablo 43: Banka Kredisi Kullanmama Nedenleri Dağılımı

	İşletme Sayısı	%
Yüksek Faiz	40	42.10
Politik İstikrarsızlık	2	2.10
Bilgi Noksanlığı	-	-
Ağır Teminatlar	27	28.42
Döviz Kuru, Enflasyon ve Faiz Belirsizliği	9	9.48
Yeterli Özsermaye	17	17.90
Toplam	95	100

Ankete katılan işletmelerin Banka Kredisi kullanmama nedenleri arasında ilk sırada %40 ile yüksek faiz, ikinci sırada % 32 ile ağır teminatlar. Bunları % 17 ile yeterli özsermaye, % 9 ile döviz kuru, enflasyon ve faiz belirsizliği ve % 2 ile de politik istikrarsızlık takip etmektedir. Bundan çıkan sonuç işletmelerin yüksek faiz oranları ve ağır teminatlardan dolayı banka kredilerinden faydalanamadıklarıdır. KOBİ'leri destekleyici düşük faizli kredi politikaları ve ağır teminatlar da bir düzenleme yapılmadıkça KOBİ'lerin kredi sorunlarının çözülmesi imkansız görünmektedir.

5.21. KOBİ'lerin Halka Açılma İsteği Dağılımı

Tablo 44: KOBİ'lerin Halka Açılma İsteği Dağılımı

Halka Açılma	Evet	Hayır
İşletme Sayısı	21	79
%	21	79

Ankete katılan işletmelerin % 79'luk kısmı halka açılmayı istememektedir. Bunun nedeni ankete katılan işletmelerin büyük çoğunluğunun şahıs işletmelerinden oluşması olabilir. Cevaplardaki yüksek orandaki hayır cevabı işletme sahip veya yöneticilerinin sermaye piyasası hakkındaki bilgi noksanlığından kaynaklanması olasıdır.

Anket sonuçlarına belli hipotezler kurarak ki-kare testi uygulandığında ise şu sonuçlar ortaya çıkmaktadır.

5.22. Hipotez 1: İşletmelerin Hukuki Durumları İle Banka Kredisi Kullanımları Arasındaki İlişki Vardır

Tablo 45: İşletmelerin Hukuki Durumları İle Banka Kredisi Kullanımları Arasındaki İlişki

		Banka Kredisi Kullanımı		Toplam
		Evet	Hayır	
Hukuki	Şahıs	2	66	68
	Limited	1	20	21
	Anonim	3	7	10
	Diğer	-	1	1
	Toplam	6	94	100

3 serbestlik derecesinde 0,01 anlamlılık düzeyindeki ki-kare tablo değeri 11,34'tür. Hesaplanarak bulunan ki-kare değeri 11,462'dir. Hesaplanan ki-kare değerinin tablo değerinden büyük olmasından dolayı ($11,462 > 11,34$) hipotez kabul edilmiştir.

Dolayısıyla işletmeler hukuki durumlarına göre banka kredilerinden göreceli olarak daha fazla yararlanmaktadır. Banka kredilerinden en fazla anonim şirketler faydalanabilirken (10 işletmeden 3'ü) onu limited ve şahıs işletmelerig takip etmektedir.

5.23. Hipotez 2: İşletmelerin Personel Sayıları Arttıkça İhracat Yapma Olasılıkları Artmaktadır

Tablo 46: İşletmelerin Personel Sayıları İle İhracat Yapma İlişkisi

		İhracat Yapıyor mu?		Toplam
		Evet	Hayır	
Personel Sayısı	1-9	-	73	73
	10-49	1	25	26
	50-150	1	-	1
	Toplam	2	98	100

2 serbestlik derecesinde 0,005 anlamlılık düzeyindeki ki-kare tablo değeri 10,60'dır. Hesaplanarak bulunan ki-kare değeri 50,942'dir. Hesaplanan ki-kare değerinin tablo değerinden büyük olmasından dolayı ($50,942 > 10,60$) hipotez kabul edilmiştir.

İşletmelerin personel sayıları arttıkça ihracat yapma oranı artmaktadır. KOBİ tanımından hareketle işletmelerin mikro düzeyden orta ve büyük işletmeye doğru ihracat yapma olasılıkları fazlaşmaktadır.

5.24. Hipotez 3: İşletmelerin Personel Sayıları Arttıkça Finansal Planlama Yapma Olasılıkları Artmaktadır

Tablo 47: İşletmelerin Personel Sayıları İle Finansal Planlama Arasındaki İlişki

		Finansal Planlama		Toplam
		Evet	Hayır	
Personel Sayısı	1-9	1	72	73
	10-49	7	19	26
	50-150	1	-	1
	Toplam	9	91	100

2 serbestlik derecesinde 0,05 anlamlılık düzeyindeki ki-kare tablo değeri 10,60'dır. Hesaplanarak bulunan ki-kare değeri 25,498'dir. Hesaplanan ki-kare değerinin tablo değerinden büyük olmasından dolayı ($25,498 > 10,60$) hipotez kabul edilmiştir.

İşletmelerin personel sayıları yani büyüklükleri arttıkça finansal planlama yapma olasılıklarının arttığı görülmüştür.

5.25. Hipotez 4: İşletmelerin Personel Sayıları Arttıkça Halka Açılma İstekleri Artmaktadır

Tablo 48: İşletmelerin Personel Sayıları İle Halka Açılma İstekleri Arasındaki İlişki

		Halka Açılma İsteği		Toplam
		Evet	Hayır	
Personel Sayısı	1-9	8	65	73
	10-49	12	14	26
	50-150	1	-	1
	Toplam	21	79	100

2 serbestlik derecesinde 0,005 anlamlılık düzeyindeki ki-kare tablo değeri 10,60'dır. Hesaplanarak bulunan ki-kare değeri 18,114'dür. Hesaplanan ki-kare değerinin tablo değerinden büyük olmasından dolayı ($18 > 10,60$) hipotez kabul edilmiştir.

İşletmelerin personel sayıları arttıkça sermaye piyasasından fon sağlama istekleri artmaktadır. Personel sayısı 1-9 arası olan toplam 73 işletmeden 8'i halka açılmayı isterken, 10-49 arası 26 işletmenin 12'si halka açılmayı istemektedir.

5.26. Hipotez 5: İşletmelerin Personel Sayıları Arttıkça Devlet Yardımlarından Yararlanma Olasılıkları Artmaktadır

Tablo 49: İşletmelerin Personel Sayıları İle Devlet Desteği Arasındaki İlişki

		Devlet Yardımları				Toplam
		Fuar Katılım Desteği	Kalite Güvence	Eğitim	Kullanmıyor	
Personel Sayısı	1-9	2	-	-	71	73
	10-49	2	1	1	22	26
	50-150	1	-	-	-	1
	Toplam	5	1	1	93	100

6 serbestlik derecesinde 0,005 anlamlılık düzeyindeki ki-kare tablo değeri 18,55'dir. Hesaplanarak bulunan ki-kare değeri 26,134'tür. Hesaplanan ki-kare değerinin tablo değerinden büyük olmasından dolayı ($26,134 > 18,55$) hipotez kabul edilmiştir.

İşletmelerin devlet desteğinden faydalanmaları personel sayıları arttıkça artış göstermiştir. 1-9 arası 73 işletmeden sadece 2'si fuara katılım desteğinden faydalanmış buna karşılık 10-49 ve 50-150 personel çalıştıran toplam 27 işletmeden 5'i eğitim, kalite güvence ve fuar katılım desteğinden yararlanmıştır.

SONUÇ

KOBİ'lerin sorunlarının önemlilik derecesine göre finansman en önde gelmektedir. KOBİ'ler genellikle farklı finansman alternatiflerinden yararlanma ve finansman yolları arasında denge kurma konusunda sorunlarla karşılaşmaktadırlar. Türkiye'de yaşanan kaynak sıkıntısının gelecek birkaç yılda çözülmesini beklemek mümkün olmadığından KOBİ'lerin finansman sıkıntısını karşılayacak kısa dönemde kamu tarafından yeterli kaynağın aktarılmasını beklemek aşırı iyimserlik olur. KOBİ yatırım teşvikleri de uygulamanın başladığı 1996 yılının sonundan günümüze kadar geçen sürede çok fazla yol kaydettiğini söylemek pek mümkün değildir. Uygulamaların çok sınırlı kalıp yaygınlaştırılmaması KOBİ'lerin beklentilerini karşılamaktan uzak kalmıştır. Bugünkü görünümüyle KOBİ'ler çoğunlukla geleneksel yöntemlerle çalışan, teknolojik donanım ve bu teknolojilerin kullanımını açısından önemli yetersizliklerin bulunduğu örgütsel yapıları rastgele oluşturulmuş, "dağınık ve düzensiz bir kitle" görünümündedir. Ülke ekonomisindeki dinamik rollerini alabilmeleri uygun bir koordinasyonla yönlendirilmelerine bağlıdır. Bu işletmelerden sürekli yükselen devlet desteği talepleri, aslında bu koordinasyon ihtiyacının bir yansımasıdır.

ABD'de DUKE Üniversitesi KOBİ'lere danışmanlık yapmakta ve bu işletmelerin başarı oranı ortalama % 90 düzeyinde gerçekleşmektedir. Üniversiteden destek almayanların ise sadece % 10'u hayatta kalabilmişlerdir. Destek sadece teknolojik anlamda değil, planlama, yönetim ve pazarlama alanında da kendini göstermelidir.

Finansal destek ve kaynak bulma bakımından zayıf konumda olan KOBİ'lere yeni finansman olanakları oluşturulmalıdır. Mobilya çoğunlukla özkaynakları ile çalışma hayatına atılan bu kuruluşlar ekonomik dalgalanmalar nedeni ile eldeki mevcut sermayelerini kaybedebilmektedirler. Özellikle mevcut bankacılık sistemimiz içerisinde yer alan KOBİ'lere kredi vermektense daha çok vermemek için gerekli koşul ve altyapı oluşumunu sağlayan yapılanmanın değiştirilmesi gerekmektedir. Tüm büyük işletmelere

kredi sağlanırken üstlenilen risk doğrultusunda yaratıcı fikirlere sahip olan bu tür işletmelerin daha dikkatli bir biçimde gözlemlenmesi gereklidir. KOBİ'lere dağıtılmakta olan kredilerin tüm işletmelere yaygınlaştırılmasından ziyade elinde projesi ve gerçekçi fikirleri olan işletmelere öncelikli destek sağlanmalıdır. Ayrıca dünyada uzun zamandan beri kullanılmakta olan ancak ülkemizde yeni kullanılmaya başlanan Leasing, Factoring ve Risk sermayesi olgularının yaygınlaştırılması ve KOBİ'lerin bu finansal araçlardan yararlanabilmeleri sağlanmalıdır.

Mobilya, ilk insandan günümüze kadar, mekanın tarihi gelişimi ve değişimi ile birlikte hayatını sürdürmektedir. İnsanlık tarihinde çok eski çağlara uzanan mobilya kullanımı ve üretimi, her çağ, her dönemde devam etmiş ve günümüzde olduğu gibi, gelecekte de devam edecektir. Mobilya imalat işletmeleri kuruluş aşamasında rastgele kuruluş yeri seçiminde bulunmaları uygun olmayan çalışma ortamı içerisine girmelerine dolayısıyla finansal neden olmaktadır. Mobilya işletmelerinin sanayi sitelerine toplanması sağlanmalı işletmelerin birleşerek dış pazarlar ve ihracat için alt yapı oluşturmaları desteklenmelidir. Bu yapı için en uygun yol sektörel dış ticaret şirketleridir.

KOBİ'lere kefalet kooperatifleri aracılığıyla Türkiye Halk Bankası kaynaklarından verilen kredilerin amacı öncelikle esnaf ve sanatkar kesimini tefeciye karşı korumak ve KOBİ'lere kredi imkanları sağlamaktır. Amaç bu olmakla beraber KOBİ'lerin büyük çoğunluğunun bu kredilerden yararlanamadıkları görülmektedir.

Aynı zamanda KOBİ'lerin sermaye piyasalarından kaynak sağlamaları pek mümkün olmadığından, bu işletmelerin makina ve teçhizat gibi sabit sermaye yatırımları için mutlaka orta ve uzun vadeli düşük faizli krediler sağlamaları için gerekli çalışmaların yapılması gereklidir. Bu çalışmalarda, Türkiye Halk Bankası yanında diğer kamu ve özel bankalarında uygun koşullarla kredi verme olanakları araştırılmalı ve uygulanmalıdır.

KOBİ'lerin sermaye piyasasına girişi kolaylaştıran yeni finansal varlıklar ve finansal kurumlar geliştirilmelidir.

KOBİ'lerin en önemli sorunlarından biri finansman olduğu halde KOBİ sahip veya yöneticileri kısa veya uzun dönemli finansal planlama yapmamaktadırlar. Bu durum KOBİ sahip veya yöneticilerinin eğitim eksikliğinden kaynaklanmaktadır. KOBİ'lere işletme faaliyetleri konusunda eğitim desteği sağlanmalıdır. Bu nedenle KOBİ'lere yönetim danışmanlığı hizmeti veren KOSGEB, TOSYÖV ve MPM gibi kuruluşların artması gerekmektedir. Ayrıca devletin KOBİ'lerle ilgili kuruluşlarda dağılımı giderecek merkezi bir birim kurması, bu merkezlerde de KOBİ'lerle ilgili sektörel bilgilerin toplanması, derlenmesi ve kullanıma hazır hale getirilmesi gerekmektedir.

KOBİ'lerin finansman sorunlarına çeşitli çözüm önerileri getirmek mümkündür. KOBİ'lerin büyük bir kısmı banka kredilerinden yararlanamamaktadır. Özsermayelerinin küçük olması, yatırımlarının finansmanında çeşitli zorluklarla karşılaşmalarına neden olmaktadır. Gerek yeni yatırımların, gerekse de girişimciliğin özendirilmesinde, banka kredilerinde teminat sorunlarını çözebilmek için, garanti fonları uygulamasına gidilmelidir.

Risk sermayesi, KOBİ'lerin kuruluş ve gelişme aşamasında, karşılaştıkları finansal sorunların çözümüne uygun bir kaynak oluşturacaktır. Kısaca sermaye piyasası ve vergi mevzuatında yapılacak düzenlemelerle, ülkemizde de risk sermayesi uygulaması özendirilebilir ve bu sistemin KOBİ'lerin geliştirilmesi konusunda sağlayabileceği potansiyelden ve dolaylı olarak da ülke ekonomisine sağlayacağı katkılardan yararlanılabilir.

Küçük ve Orta Boy Mobilya işletmeleri için sektörel dış ticaret şirketleri ideal bir yapılanma şekli olacaktır. EGS Holding örneğindeki gibi KOBİ'lerin birleşerek belli bir büyüklüğe ulaşmaları onların yurtiçi ve yurtdışı pazarlarda rekabet gücünü arttıracak, finansal kaynak bulma güçlükleride göreceli olarak azalacaktır. Mobilya sektöründe birleşmelerin meydana gelmesi işletmelerin sermaye piyasasından faydalanmalarını daha olanaklı hale getirecek, KOBİ'lerin pekçoğunun hukuki durumlarından kaynaklanan dezavantajları ortadan kalkacaktır. Ayrıca anket sonuçları göstermektedir ki; Mobilya

işletmelerinin personel sayıları çoğaldıkça yani göreceli olarak işletmeler büyüdükçe, banka kredilerinden faydalanmaları, ihracat yapma oranları, finansal planlama oranları, devlet desteğinden ve teşviklerden yararlanmaları ve belkide en önemlisi sayabileceğimiz halka açılma istekleri artmaktadır. O halde sektörel şirket birleşmeleri içinde bulunduğumuz şu kriz ortamında önemini daha da arttırmıştır. Bu konuda gereken hassasiyet gösterilmeli gerekirse devlet tarafından teşviklerle özendirilmelidir.

Eskişehir'deki mobilya imalatçıları arasında yapılan anketteki sonuçlar KOBİ'lerin genel finansman sorunları ile paralellik göstermiştir. Bu durum göstermektedir ki KOBİ'lerin yararına yapılacak her çalışma Mobilya Sektörünü de doğrudan etkileyerek faydalanması ve gelişimi sağlanacaktır.

EK-1
ANKET FORMU

1. İşletmenizin Hukuki Yapısını Belirtiniz?
 1. Şahıs
 2. Limited
 3. Anonim Şirket
 4. Diğer (Belirtiniz.....)

2. İşletmenizde Çalışan Toplam Personel Sayısı Nedir?
(.....)

3. İç ve Dış Pazarlar Bazında İşletmeniz Hangi Pazarlarda Faaliyetlerini Sürdürmektedir?
 1. Yalnız Yurtiçi Pazarlara
 2. Yalnız Yurtdışı Pazarlara
 3. Her iki Pazara Birden

4. İşletmeniz Son Bir Yıl İçerisinde Banka Kredisi Kullandı mı?
 1. Evet
 2. Hayır

5. Kullandıysanız, Hangi Tür Kredi Kullandınız?
 1. Yatırım Kredisi
 2. İşletme Kredisi

6. Hangi Vadeli Kredileri Tercih Ediyorsunuz?
 1. Kısa Vadeli (1 Yıla Kadar)
 2. Orta Vadeli (1-5 Yıla Kadar)
 3. Uzun Vadeli

7. Aşağıdaki Devlet Yardımlarının Hangilerinden Yararlanmaktasınız?
- 1. Araştırma-Geliştirme (AR-GE) yardımları
 - 2. Ulusal/Uluslararası yurtiçi ve yurtdışı fuarlara katılım desteği
 - 3. Kalite Güvence Sistemi ve Çevre Yönetim Sistemi belgeleriyle CE işaretenin alımına maddi destek
 - 4. Eğitim yardımı
 - 5. İstihdam “Yol Açma” yardımı
 - 6. Yurtdışı ofis, mağaza, işletme ve tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi
 - 7. Pazar araştırması desteği
 - 8. Yararlanmıyorum
8. İşletmenizde Finansal Planlama Yapılıyor mu?
- 1. Evet
 - 2. Hayır
9. Hangi Tür Finansal Planlama Yapıyorsunuz?
- 1. Kısa Dönemli (1 yıldan az)
 - 2. Uzun Dönemli (1 yıldan fazla)
10. Finansman Kararlarının Alınmasında Şirket Dışından Destek Alınıyor mu?
- 1. Evet
 - 2. Hayır
11. Yeni Bir Sabit Kıymet Yatırımının Finansmanı Genellikle Hangi Kaynaktan Sağlanmaktadır?
- 1. Kısa Vadeli Banka Kredisi
 - 2. Orta Vadeli Banka Kredisi
 - 3. Ticari Borçlanma
 - 4. Tahvil, Finansman Bonosu İhracı
 - 5. Leasing
 - 6. Öz Sermaye

12. Döner Varlıkların (İşletme sermayesinin) Finansmanı Genellikle Hangi Kaynaktan Sağlanmaktadır?
- 1. Kısa Vadeli Banka Kredisi
 - 2. Orta Vadeli Banka Kredisi
 - 3. Ticari Borçlanma
 - 4. Tahvil, Finansman Bonosu İhracı
 - 5. Factoring
 - 6. Öz Sermaye
13. İşletmeniz İhracat Yapıyor mu? Ya da Hiç Yaptı mı?
- 1. Evet
 - 2. Hayır
14. Eğer İşletmeniz İhracat Yapmıyor İse Nedeni Ne Olabilir? (cevap sırasına göre numaralandırınız)
- 1. Finansal Yetersizlik
 - 2. Bilgisizlik
 - 3. Kaliteye Güvensizlik
 - 4. Küçük Olmanın Zorlukları
 - 5. Rekabet Edememe
15. Yeni Finansman Tekniklerinden Yararlanıyor musunuz?
- 1. Evet
 - 2. Hayır
16. Cevabınız Evet İse Aşağıdakilerden Hangilerini Kullandınız yada Kullanıyorsunuz?
- 1. Leasing
 - 2. Factoring
 - 3. Forfaiting

17. Halk Bankası KOBİ Kredilerinden Yararlandınız mı?

1. Evet
 2. Hayır

18. Cevabınız Hayır ise Halk Bankasının KOBİ'lere Yönelik Kredileri Hakkında Bilginiz Var mı?

1. Evet
 2. Hayır

19. Kredi Kefalet Kooperatiflerinden Kredi Kullandınız mı?

1. Evet
 2. Hayır

20. İşletmeniz Banka Kredisi Kullanmıyor ise Nedenleri Neler Olabilir?

- Yüksek Faiz
 Politik İstikrarsızlık
 Bilgi Noksanlığı
 Ağır Teminatlar
 Döviz Kuru, Enflasyon ve Faiz Belirsizliği
 Yeterli Öz Sermaye

21. İşletmenizin Sermaye Piyasasından Fon Sağlamasını Yani Halka Açılmasını İster miydiniz?

1. Evet
 2. Hayır

22. İşletmenizin;

Adı:

Adresi:

Telefonu:

Fax:

KAYNAKÇA

- AKBULUT, Esin, "KOBİ'lerin Kaynak İhtiyacı ve Sermaye Piyasasından Finansman Sağlama Yolları", **Uzman Gözüyle Bankacılık Dergisi**, Aralık, 1995, Yıl 3, Sayı 12.
- AYPEK, Nevzat, **Sermaye Piyasası Aracı Olarak Risk Sermayesi ve Türk Sermaye Piyasasında Uygulanabilirliği**, KOSGEB Yayınları, Ankara, 1998.
- BİLGİÇ; Mete, **GATT Kuralları ve Uruguay Roundu Kapsamında Uygulanan Devlet Yardımları ve Sübvansiyonlar**, KOSGEB Yayınları, Ankara, 1999.
- CANBAŞ, Serpil, "Küçük İşletmeciliği ve Girişimciliği Teşvik Aracı Olarak Risk Sermayesi ve Türkiye'de Uygulama Olanakları", **Modern Finansman Araçlarının Esnaf Sanatkar ve Küçük İşletmeler Açısından Değerlendirilmesi**, TES-AR Yayınları, No: 6, Ankara, 1992.
- CEYLAN, Ali, **Küçük İşletmelerin Finansal Yönetimi ve Bursa Bölgesinde Bir Uygulama**, Bursa İ.T.İ.A. İşletme Fakültesi Yayın No:12, Bursa, 1982.
- CEYLAN, Ali, **İşletmelerde Finansal Yönetim**, 4.Baskı, Ekin Kitabevi Yayınları, Bursa, 1995.
- CINDIK, Hicabi, AKYÜZ, K.Cemil, SERİN, Hasan, "Orman Ürünleri Sanayiinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler", **I. Ulusal Mobilya Kongresi Bildiri Kitabı**, Ankara, 1997.
- ÇELİKKOL, Hakan, "Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinde Döviz Kuru Riskinden Korunma Teknikleri", Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Eskişehir, 1999.
- DEMİRBAŞ, Ahmet, **Küçük ve Orta Ölçekli Teşebbüslerin Finansman Sorunları**, MPM Yayınları: 358, Ankara, 1992.
- DİLİK, Bedri, DURAN, Mustafa, "Türkiye'de Uygulanan KOBİ Teşvik Politikası ve Uygulama Sonuçlarının Değerlendirilmesi", **Hazine Dergisi**, Sayı 10, Nisan 1998, Ankara.

- GÖVDERE, Bekir, "Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin Yapısı Üzerine Bir Araştırma", **Dış Ticaret Dergisi**, Sayı: 38, Mart, 1999.
- GÜCELİOĞLU, Ömer, **Mevzuatın Esnaf, Sanatkar ve Küçük İşletmelere Maliyeti**, TES-AR Yayınları No:5, Ankara, 1992.
- GÜCELİOĞLU, Ömer, **Küçük Ölçekli İşletmelerin KOSGEB'den Beklentileri**, TES-AR Yayınları No:13, Ankara, 1994.
- GÜCELİOĞLU, Ömer, **Küçük Ölçekli İşletmelerin KOSGEB'den Beklentileri**, Tes-Ar Yayınları No:13, Ankara, 1994.
- KARABIYIK, Lale Erdem, **Gümrük Birliği'nin Türkiye Ekonomisi Üzerine Etkilerinin KOBİ'ler Açısından Araştırılması**, KOSGEB Yayınları, Bursa, 1997.
- KEŞÇİ, A.Güngör, "Küçüklerin Büyük Gücü: Sektörel Dış Ticaret Şirketleri", **İGEME Dergisi**, Temmuz-Eylül 1998, S.7, Ankara.
- KOÇAK, Servet, BAŞMANAV, Seçil, **İmalat Sanayiinde İşletmeler Profili**, KOSGEB Yayınları, Ankara, 1997.
- KOÇ, K.Hüseyin, AKSU, Baki, "Ahşap Sanayiinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Problemleri ve Çözüm Önerileri", **1. Ulusal Karadeniz Ormancılık Kongresi Bildiriler**, 2. Cilt, Karadeniz Teknik Üniversitesi, 23-25 Ekim 1995, Trabzon.
- KURTOĞLU, Ahmet, KOÇ, Hüseyin, AKSU, Baki, "Türkiye Ahşap Mobilya Endüstrisinin Dış Ticaret Analizi", **1. Ulusal Mobilya Kongresi Bildiri Kitabı**, Hacettepe Üniversitesi, 1997, Ankara.
- KURTOĞLU, Ahmet, KOÇ, Hüseyin, AKSU, Baki "Mobilya Sanayiinin Rekabet Düzeyi", **İSO Dergisi**, Ocak, 1998, Sayı: 382.
- KÜÇÜKÇOLAK, R.Ali, **KOBİ'lerin Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü**, İMKB Yayınları, 1997, İstanbul.
- MÜFTÜOĞLU, Tamer, **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler**, 2.Baskı, Ankara, 1989.

- MÜFTÜOĞLU, Tamer, **Modern Finansman Araçlarının Esnaf-Sanatkar ve Küçük İşletmeler Açısından Değerlendirilmesi**, TES-AR Yayınları, No: 6, Ankara, 1992.
- ÖZ-ALP, Şan, **Küçük İşletmeler**, Eskişehir, İ.T.İ.A. Yayınları, Ankara, 1971.
- ÖZCAN, B. "Orman Ürünleri Sanayisinin Önemi ve Ülke Ekonomisine Katkısı", **Tarım Orman ve Köy İşleri Bakanlığı Dergisi**, S.61.
- ÖZDEMİR, Hülya, "Gümrük Birliği Kapsamında Türkiye'deki KOBİ'ler İçin İhracatı Teşvik Olanakları", **Ekonomik Vizyon**, Özel Rapor, 1996.
- ÖZGEN, Hüseyin, DOĞAN, Selen, **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Uluslararası Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Yönetim Sorunları ve Çözüm Önerileri**, KOSGEB Yayınları, Ankara, 1997.
- RIDINGER, Rudolf, **1. Mediterranean Small and Medium Enterprises Conference and Workshops**, METU Press, 1995, Ankara.
- SAYIN, Meral, FAZLIOĞLU, Mustafa Akan, **Avrupa Birliğinde KOBİ Destekleme Programları ve Diğer Teşvik Araçları**, KOSGEB Yayınları, Ankara, 1997.
- SARIASLAN, Halil, **Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunlarına Çözüm İçin Bir Finansal Paket**, TOBB Yayını No:281, Ankara, 1994.
- SARIASLAN, Halil, **Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları**, TOBB, 1994, Ankara.
- SELLIN, C. Burkart, **Supplement to the Compendium of Occupational Profiles at the Skilled Blue-and White-Collar Worker Level-Situation and Trends; Supply and Demand for Skilled Workers**, Berlin, 1995.
- TUNCEL, Kürşat, **Risk Sermayesi Finansman Modeli**, SPK Yayınları No:37, Ankara, 1996.
- ULAGAY, Osman, "KOBİ-VİZYON" **Milliyet Gazetesi**, 26 Temmuz 1996.
- ZAIMOĞLU, Tülay, **Risk Sermayesi ve Türkiye'de Uygulama Olanakları**, SPK Yayınları, No: 19, 1995, Ankara.

Yazarı Belli Olmayanlar

Dünya Dosyaları; Mobilya - Dekorasyon, “Mobilya Sanayiinde Üretim Artışı”, 22 Ekim 1998, Sayı: 82.

Bakış Dergisi, Eylül/Ekim 1996, S:56.

Dış Ticaret Dergisi, KOBİ Özel Sayısı, 1996.

Dış Ticaret Dergisi, KOBİ Özel Sayısı, 1996.

İMKB Bölgesel Pazar ve Yeni Şirketler Pazarı Genelgeleri, 1995.

İSO, Ekonomik Durum Tespiti Anket Çalışması Sonuçları II, Şubat 1999, İstanbul.

İTO, Aylık Ekonomik Veriler, İstanbul, Nisan, 1997.

KOBİ Araştırması, TOSYÖV Yayını, 1995.

KOSGEB; Avrupa Birliği Mobilya Sektör Raporu, Kosgeb Yayınları, Ankara, 1996.

Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerinin Finansal Yapısı, Finansal Sorunları ve Teşvik Sistemi Çerçevesinde Uygulanabilir Çözüm Önerilerinin Geliştirilmesi, KOSGEB Yayınları, Ankara, 1993.

VI.Beşyıllık Kalkınma Planı Küçük Sanayi Özel İhtisas Komisyonu Raporu, DPT Yayını, Ankara, 1989.

“Yerel Ekonomik Gelişme Programı”, Modüler Mobilya Üretim Tesisi Fizibilite Etüdü, Bolu Ticaret ve Sanayi Odası, 1995.

<http://www.halkbank.com.tr/kobi/finans/kokredi.htm>