

T.C.
ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
TURİZM İŞLETMECİLİĞİ ANABİLİM DALI
2018-YL-029

TURİZM SEKTÖRÜNDE KOBİ'LERİN FİNANSMAN
SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ: ŞİRİNCE ÖRNEĞİ

HAZIRLAYAN
Ramazan DEMİR

TEZ DANIŞMANI
Doç. Dr. Vehbi Uğur Tandoğan

AYDIN-2018

T.C.
ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE
AYDIN

Turizm İşletmeciliği Anabilim Dalı Yüksek Lisans Programı öğrencisi Ramazan DEMİR tarafından hazırlanan “Turizm Sektöründe KOBİ’lerin Finansman Sorunları Ve Çözüm Önerileri: Şirince Örneği” başlıklı tez, 17.05.2018 tarihinde yapılan savunma sonucunda aşağıda isimleri bulunan jüri üyelerince kabul edilmiştir.

	Ünvanı, Adı Soyadı	Kurumu	İmzası
Başkan	: Doç. Dr. Vehbi Uğur TANDOĞAN	ADÜ	
Üye	: Prof.Dr. Abdullah TANRISEVDİ	ADÜ	
Üye	: Doç. Dr. Kamil YAĞCI	PAÜ	

Jüri üyeleri tarafından kabul edilen bu Yüksek Lisans tezi, Enstitü Yönetim KurulununSayılı kararıyla(tarih) tarihinde onaylanmıştır.

Doç. Dr. Ahmet Can BAKKALCI

Enstitü Müdürü

T.C.
ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE
AYDIN

Bu tezde sunulan tüm bilgi ve sonuçların, bilimsel yöntemlerle yürütülen gerçek deney ve gözlemler çerçevesinde tarafımdan elde edildiğini, çalışmada bana ait olmayan tüm veri, düşünce, sonuç ve bilgilere bilimsel etik kuralların gereği olarak eksiksiz şekilde uygun atıf yaptığımı ve kaynak göstererek belirttiğimi beyan ederim.

...../...../2018

Ramazan DEMİR

ÖZET

TURİZM SEKTÖRÜNDE KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ: ŞİRİNCE ÖRNEĞİ

Ramazan DEMİR

Yüksek Lisans Tezi, Turizm İşletmeciliği Anabilim Dalı

Tez Danışmanı: Doç. Dr. Vehbi Uğur TANDOĞAN

2018, XXV + 143 sayfa

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ), tüm ülke ekonomilerinde önemli bir yere sahiptir. Bu işletmeler gerek yapısal özellikleri gerekse de ekonomik durumlardan kaynaklanan birçok sorunla karşı karşıyadır. KOBİ'lerin en önemli sorunlarından birisi de finansman sorunlarıdır.

Bu çalışmada, öncelikle Türkiye'de ve dünyada KOBİ'lerin tanımlarını, gelişimlerini, avantajları ve dezavantajları ile karşılaştıkları sorunlar hakkında bilgi verilerek, Şirince'de yapılan bir alan çalışması ile KOBİ konaklama işletmelerinin finansman sorunlarının kaynağını ve bu sorunu aşmada kullandıkları araçları; alternatif finansman araçlarını ne kadar tanıdıklarını araştırmak ve çözüm öneri getirmek amaçlanmıştır. Bu çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, öncelikle KOBİ'lerin tanımları, özellikleri, avantajları, dezavantajları ve KOBİ konaklama işletmeleri üzerinde durulmuş daha sonra ise KOBİ'lerin ülke ekonomilerindeki yeri ve önemi ile Türkiye ekonomisindeki yeri ve önemi hakkında bilgi verilmiştir. İkinci bölümde finansman sorunları, finansman kaynakları, KOBİ'lere destek veren kuruluşlar ve alternatif finansman teknikleri açıklanmıştır. Üçüncü bölümde, Şirince bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ konaklama işletmelerin finansman sorunları ve finansman tercihlerini tespitine yönelik yapılan bir araştırmanın bulgularına yer verilmiştir. Araştırmada nicel araştırma yöntemlerinden anket tekniği ve görüşme uygulanmış ve elde edilen veriler de istatistik programı ile değerlendirilerek analiz edilmiştir.

ANAHTAR SÖZCÜKLER: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler, Finansal Sorunlar, KOBİ konaklama işletmeleri.

ABSTRACT

FINANCIAL PROBLEMS OF SMALL AND MEDIUM SIZED ENTERPRISES IN TOURISM SECTOR AND RECOMMENDATIONS FOR SOLUTION: ŞİRİNCE CASE

Ramazan DEMİR

M.sc. Thesis, at Tourism Management

Supervisor: Associate Professor Doctor Vehbi Uğur TANDOĞAN

2018, XXV+143 page

The Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) has become important for all economies in the world. SMEs face a lot of problems originating from their structural features and economical situations. The financial problems of SMEs is one of the most problems.

In this study, after giving information about the definitions and evolutions of SME in Turkey and the other countries, advantages and disadvantages of SME and the most important problems of them it was aimed to search through a survey in Şirince the main reasons of the financial problems of small and medium sized accomodation enterprises; the financial instruments was used to solve these problems; the consciousness of SME's about alternative financial instruments. This study consists of three chapters. In the first chapter, after focusing on the definitions, features, advantages and disadvantages of SMEs and small and medium sized accomodation enterprises, It has been given information about the importance of SMEs in the country economies and Turkey's economy. It has been explained financial problems and financial sources of SMEs, alternatif financial methots and organisation which granted a subsidy to SMEs in the second chapter. The third chapter includes the findings of a research on the determination of financial problems and financial preferences of small and medium sized accomodation enterprises existing in Şirince district. Face to face interview method of quantitative research and interview was used in this survey and the data of the survey is analysed with statistical program.

KEYWORDS: Small and Medium-Sized Enterprises, Financial Problems, Small and Medium-Sized accomodation enterprises.

ÖNSÖZ

Öncelikle Tez çalışma konusunun belirlenmesinde, planlanmasında, araştırılmasında ve oluşturulmasında katkı ve görüşlerini esirgemeyen, bu süre içerisinde sabır ve hoş görüşle beni yönlendirip her zaman destek olan değerli tez danışmanım Sayın Doç. Dr. Vehbi Uğur TANDOĞAN'a;

Yapılan analizlerde istatistik paket programı konusunda bilgilerini benden esirgemeyen saygıdeğer Prof. Dr. Abdullah TANRISEVDİ'ye ;

Tüm eğitim ve öğretim hayatım boyunca maddi ve manevi desteklerini esirgemeyip varlıklarıyla beni gururlandıran, fedakârlıklarıyla bugüne geldiğim annem Şefika DEMİR ve babam Ali DEMİR'e,

Eğitim ve öğretim hayatımda büyük rol oynayan maddi ve manevi olarak desteğini esirgemedi, her zaman eğitimin önemini hayatımda hissettiren abilerim Cihan DEMİR ve Enes DEMİR'e,

Tez çalışma dönemimde her zaman destek olup motive eden hiçbir fedakârlıktan çekinmeyen, yüksek lisans dönemi içerisinde hayatımı birleştirdiğim değerli eşim Seda DEMİR'e,

Sonsuz saygı ve sevgilerimi sunar, teşekkür ederim.

Ramazan DEMİR

İÇİNDEKİLER

KABUL VE ONAY SAYFASI.....	iii
BİLİMSEL ETİK BİLDİRİM SAYFASI.....	v
ÖZET	vii
ABSTRACT	ix
ÖNSÖZ.....	xi
ŞEKİLLER DİZİNİ.....	xix
ÇİZELGELER DİZİNİ.....	xxi
EKLER DİZİNİ.....	xxiii
KISALTMALAR DİZİNİ	xxv
GİRİŞ.....	1
1. BÖLÜM	5
1. KOBİLER VE KOBİ KAPSAMINA GİREN KONAKLAMA İŞLETMELERİ.....	5
1.1. KOBİ’ler Hakkında Genel Bilgiler.....	5
1.1.1. Dünyada KOBİ Kavramı	5
1.1.1.1. KOBİ’lerin varoluşu ve gelişimi	7
1.1.2. Türkiye’de KOBİ Kavramı	10
1.1.2.1. Türkiye’de KOBİ’lerin ortaya çıkışı ve gelişimi	15
1.1.3. KOBİ’lerin Özellikleri.....	18
1.1.3.1. KOBİ’lerin işletme sahibine yönelik özellikleri	18
1.1.3.2. KOBİ’lerin yönetime yönelik özellikleri	19
1.1.3.3. KOBİ’lerin finansmana yönelik özellikleri.....	20
1.1.3.4. KOBİ’lerin pazarlamaya yönelik özellikleri	22
1.1.3.5. KOBİ’lerin hammadde ve kaynak sağlama yönelik özellikleri	22
1.1.3.6. KOBİ’lerin üretime yönelik özellikleri	23
1.1.3.7. KOBİ’lerin çalışana yönelik özellikleri	23
1.1.4. KOBİ’lerin Avantajları ve Dezavantajları	24

1.1.4.1. KOBİ'lerin avantajları	24
1.1.4.2. KOBİ'lerin dezavantajları.....	25
1.1.5. KOBİ'lerin Ülke Ekonomisindeki Yeri ve Önemi.....	26
1.1.5.1. KOBİ'lerin Dünya ekonomisindeki yeri ve önemi.....	27
1.1.5.2. KOBİ'lerin istihdamdaki yeri ve önemi	29
1.1.5.3. KOBİ'lerin esneklik ve yenilik açısından yeri ve önemi.....	31
1.1.5.4. KOBİ'lerin ülke kalkınması açısından yeri ve önemi.....	31
1.1.5.5. KOBİ'lerin Türkiye ekonomisindeki yeri ve önemi.....	32
1.2. Kobi Kapsamına Giren Konaklama İşletmeleri	34
1.2.1. Konaklama İşletmelerinin Tanımı ve Özellikleri.....	35
1.2.2. Büyüklüklerine Göre Konaklama İşletmeleri.....	37
1.2.3. KOBİ Kapsamına Giren Konaklama İşletmeleri.....	37
1.2.4. KOBİ Kapsamına Giren Konaklama İşletmelerinin Sektöre Sağladığı Avantajlar ve Dezavantajlar.....	39
2. BÖLÜM.....	42
2. KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARI VE KOBİ TEŞVİKLERİ	42
2.1. KOBİ'lerin Finansman Sorunları	42
2.1.1. Özsermaye Yetersizliği Sorunu.....	43
2.1.2. İşletme Sermayesi Yetersizliği Sorunu	44
2.1.3. Kredi ile Finansman Sorunu.....	44
2.1.4. Sermaye Piyasasından Fon Sağlayamama Sorunu	45
2.1.5. Finansal Yönetimde Yetersizlik Sorunu.....	46
2.1.6. Enflasyondan Kaynaklı Sorunlar.....	47
2.1.7. Mali Yapının Zayıflığından Kaynaklı Sorunlar	48
2.1.8. Tedarik ve Stok Yönetiminden Kaynaklanan Sorunlar.....	48
2.2. Türkiye'de Finansal Destek Sağlayan Kurum ve Kuruluşlar	49
2.2.1. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme Başkanlığı (KOSGEB).....	49

2.2.2. Banka Kredileri.....	51
2.2.2.1. Türkiye Halk Bankası Anonim Şirketi.....	53
2.2.2.2. Türkiye Vakıflar Bankası Türk Anonim Ortaklığı.....	54
2.2.2.3. Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası Anonim Şirketi.....	55
2.2.2.4. Kalkınma ve Yatırım Bankaları	56
2.2.3. Kredi Garanti Fonu (KGF)	57
2.2.4. Eximbank Kredileri	58
2.2.5. Sermaye Piyasası	59
2.2.6. Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK)	61
2.2.7. Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV).....	62
2.2.8. Avrupa Birliği Destekleri	62
2.2.8.1. EUREKA Ulusal Koordinasyon Ofisi.....	62
2.2.8.2. COSME Programı (Programme for The Competitiveness of Enterprises and Small and Medium Sized Enterprises).....	63
2.2.8.3. Ufuk 2020 Programı (Horizon 2020).....	64
2.2.9. Diğer Kuruluşlar	65
2.3. KOBİ'ler için Alternatif Finansman Yöntemleri.....	69
2.3.1. Leasing (Finansal Kiralama).....	69
2.3.2. Factoring	72
2.3.3. Risk Sermayesi	75
2.3.4. Forfaiting	78
2.3.5. Barter	80
2.3.6. Angel Funding (Melek Yatırımcı)	82
2.3.7. Franchising	84
2.3.8. Birleşme ve Satın Almalar Yöntemi.....	86
2.3.9. Crowdfunding (Kitlese Fonlama).....	87
2.3.10. Halka Arz.....	90
2.3.11. Mikro Finansman.....	91

2.3.12. Otofinsman	93
3. BÖLÜM.....	94
3. ŞİRİNCE'DE BULUNAN KOBİ KONAKLAMA İŞLETMELERİNİN FİNANSAL SORUNLARINA YÖNELİK BİR UYGULAMA	94
3.1. Materyal ve Yöntem	94
3.2. Araştırma Evreni ve Örneklem.....	95
3.3. Araştırma Bulgularının Analizi	95
3.3.1. Demografik Bulgular.....	96
3.3.1.1. İşletmecinin yaşı	96
3.3.1.2. İşletmecinin cinsiyeti	96
3.3.1.3. İşletmecinin eğitim durumu	97
3.3.1.4. İşletmecinin turizm sektöründeki deneyim süresi.....	97
3.3.2. İşletme Yapısı İle İlgili Bulgular.....	98
3.3.2.1. İşletmelerin faaliyet yılı	98
3.3.2.2. İşletmelerin hukuki yapısı.....	99
3.3.2.3. İşletmenin Kuruluş Sermayesi Sağlama Yöntemi	99
3.3.2.4. İşletmenin türü	100
3.3.2.5. İşletmenin oda sayısı.....	100
3.3.2.6. İşletmenin yıllık ortalama cirosu	101
3.3.2.7. İşletmenin personel sayısı	101
3.3.2.8. İşletme sahibi ile yönetici aynı kişi mi?.....	102
3.3.2.9. İşletmelerde ayrı bir finans bölümü var mı ?	102
3.3.2.10. İşletmelerin üniversite ile işbirliği durumu ve üniversite ile işbirliği hakkındaki görüşleri.....	103
3.3.2.11. İşletmelerin Ar-Ge faaliyetleri ile Ar-Ge destekleri konusundaki düşünceleri.....	103
3.3.2.12. Hisse senedi ve Tahvil çıkarıyor musunuz?.....	106
3.3.3. Finansal Sorunlar İle İlgili Bulgular.....	106

3.3.3.1. İşletmelerin bankalarla çalışma süreleri	106
3.3.3.2. İşletmelerin kredi kullanımı ile ilgili bilgiler	107
3.3.3.3. İşletmelerin finansman sorunu yaşama sıklığı	108
3.3.3.4. İşletmelerin finansman araçlarını kullanma sıklığı	109
3.3.3.5. İşletmelerin finansman araçlarını tanıma konusundaki tutumları	110
3.3.3.6. İşletmelerin kredi miktarı ve çeşitliliği ve ödeme süresi yeterliliği hakkındaki düşünceleri	112
3.3.3.7. İşletmelerin kredi bulma konusunda karşılaştıkları zorluklara yönelik fikirleri	112
3.3.3.8. İşletmelerin KOBİ destek ve kredilerinden haberdar olma durumları	113
3.3.3.9. Finansman sorununun kaynağı hakkında işletmelerin tutumları.....	114
4. TARTIŞMA VE SONUÇ	117
5. KAYNAKLAR.....	123
5. EKLER	137
ÖZGEÇMİŞ	143

ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 2.1. Leasing Sisteminin İşleyişi.....	70
Şekil 2.2. Yurtiçi Factoring Sisteminin İşleyişi.....	73
Şekil 2.3. Yurtdışı Factoring Sisteminin İşleyişi.....	74
Şekil 2.4. Risk Sermayesinin İşleyişi	76
Şekil 2.5. Risk Sermayesi Modelinin Aşamaları.....	77
Şekil 2.6. Barter Sistemi İşleyiş Örneği	81
Şekil 2.7. Franchising Sisteminde Taraflar ve Değişime Konu Olan Unsurlar.....	85
Şekil 2.8. Kitleli Fonlama Sürecinin İşleyişi.....	88

ÇİZELGELER DİZİNİ

Çizelge 1.1. Üretim Süreci Olarak Fordizm ve Postfordizm Karşılaştırması	8
Çizelge 1.2. Çalışma Şekli Olarak Fordizm ve Postfordizm Karşılaştırması.....	9
Çizelge 1.3. Mekansal Olarak Fordizm ve Postfordizm Karşılaştırması	9
Çizelge 1.4. AB'nin KOBİ Tanımındaki Kriterleri	10
Çizelge 1.5. KOBİ Sınıfları, 4 Kasım 2012 Tarihli 28457 Numaralı Yönetmelik.....	14
Çizelge 1.6. Türkiye'deki KOBİ'lerin Sorunlarının Önem Derecesine Göre Dağılımı.....	21
Çizelge 1.7. Kobilerin Ülke Ekonomileri İçindeki Oranı (2007)	28
Çizelge 1.8. 2002 Yılında Çeşitli Ülkelerdeki KOBİ'lerin İstihdamdaki Yeri (Yüzde)	30
Çizelge 1.9. Türkiye'deki İşletmelerin Ölçeksel Dağılımı.....	33
Çizelge 1.10. Sektör ve Çalışan Sayılarına Göre Girişimlerin Dağılımı	33
Çizelge 1.11. Sektörlere Göre Ortalama Çalışan Sayıları	34
Çizelge 2.1. Yıldız Pazar ve Ana Pazar Kotasyon Şartları.....	45
Çizelge 2.2. Türkiye Vakıflar Bankası KOBİ Kredileri.....	55
Çizelge 2.3. Ziraat Bankası KOBİ Kredileri	56
Çizelge 2.4. Factoring İle Forfaiting Arasındaki Farklar	79
Çizelge 2.5. Kitlemel Fonlama Türlerinin Karşılaştırmalı Özeti.....	88
Çizelge 3.1. İşletmecilerin Yaş Aralığı	96
Çizelge 3.2. İşletmecilerin Cinsiyeti.....	96
Çizelge 3.3. İşletmecilerin Eğitim Durumu.....	97
Çizelge 3.4. İşletmecinin Turizm Sektöründeki Deneyim Süresi	98
Çizelge 3.5. İşletmenin Faaliyet Yılı	98
Çizelge 3.6. İşletmelerin Hukuki Yapısı	99
Çizelge 3.7. İşletmenin Kuruluş Sermayesi Sağlama Yöntemi.....	99
Çizelge 3.8. İşletmenin Türü	100
Çizelge 3.9. İşletmenin Oda sayısı	100
Çizelge 3.10. Yıllık Ortalama Ciro (TL/Yıl).....	101

Çizelge 3.11. İşletmenin Personel Sayısı	101
Çizelge 3.12. İşletme Sahibi İle Yönetici Aynı Kişi mi ?	102
Çizelge 3.13. İşletmelerde Ayrı Bir Finans Bölümü Var mı ?	102
Çizelge 3.14. Üniversite İle İşbirliği Oldu mu ?	103
Çizelge 3.15. Üniversite İle İşbirliğinin Gerekliliğine İnanıyoruz.....	103
Çizelge 3.16. İşletmeniz Ar-Ge Faaliyetlerinde Bulunuyor mu?.....	104
Çizelge 3.17. İşletmelerin Ar-Ge Desteklerinden Yararlanma Sıklığı	104
Çizelge 3.18. İşletmelerin Ar-Ge Desteklerinden Ne Derece Haberdar Oldukları.....	105
Çizelge 3.19. Bankalarla Çalışılan Süre (Yıl)	106
Çizelge 3.20. Kaç Banka İle Çalışıyorsunuz?	106
Çizelge 3.21. Bankalarla Çalışma Sıklığı	107
Çizelge 3.22. İşletmelerin Finansman Sorunu Yaşama Sıklığı.....	108
Çizelge 3.23. Türüne Göre İşletmelerin Finansman Sorunu Yaşama Sıklığı	108
Çizelge 3.24. İşletmelerin Finansman Araçlarını Kullanma Sıklığı	109
Çizelge 3.25. İşletmelerin Finansman Araçlarını Tanıma Konusundaki Tutumları	111
Çizelge 3.26. İşletmelerin Kredi Miktarı ve Çeşitliliği ve Ödeme Süresi Yeterliliği Hakkındaki Düşünceleri	112
Çizelge 3.27. İşletmelerin Kredi Bulma Konusunda Karşılaştıkları Zorluklara Yönelik Fikirleri.....	112
Çizelge 3.28. İşletmelerin KOBİ Destek ve Kredilerinden Haberdar Olma Durumları	113
Çizelge 3.29. Finansman Sorununun Kaynağı Hakkında İşletmelerin Tutumları	114

EKLER DİZİNİ

Ek 1. Anket Formu	137
-------------------------	-----



KISALTMALAR DİZİNİ

A. Ş.	: Anonim Şirket
AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AMCHAM	: Amerika Birleşik Devletleri Ticaret Odası
AR-GE	: Araştırma Geliştirme
AYB	: Avrupa Yatırım Bankası
COSME	: Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises
DEK	: Döviz Endeksli Kredi
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
DTM	: Dış Ticaret Müsteşarlığı
DTŞ	: Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredisı
EUREKA	: Ulusal Koordinasyon Ofisi
EXIMBANK	: Türkiye İhracat Kredi Bankası
GİP	: Gelişen İşletmeler Piyasaları
İHK	: İhracata Hazırlık Kredileri
İTO	: İstanbul Ticaret Odası
KGF	: Kredi Garanti Fonu
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KSEP	: KOBİ Strateji ve Eylem Planı
KÜSGET	: Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı
MEK-SA	: Mesleki Eğitim Ve Küçük Sanayii Destekleme Vakfı
OKİK	: Orta ve Küçük İşletmeler Kurulu
RK	: Reeskont Kredisı
SME	: Small and Medium Sized Enterprises
SÖİK	: Sevk Öncesi İhracat Kredileri
SPK	: Sermaye Piyasası Kurulu

SSRK	: Sevk Sonrası Reeskont Kredisi
T.A.Ş.	: Türk Anonim Şirket
TESK	: Türkiye Esnaf ve Sanatkârları Konfederasyonu
TESKOMB	: Türkiye Esnaf ve Sanatkârlar Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği
TMMOB	: Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliği
TMO	: Toprak Mahsulleri Ofisi
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TOSYÖV	: Türkiye Orta Ölçekli işletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı
TSKB	: Türkiye Sınai Kalkınma Bankası
TTGV	: Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı
TURAFF	: Türkiye Tarım İşletmeciliği Finansman Kredisi
TÜBİTAK	: Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
UFRAD	: Ulusal Franchising Derneği
UNPK	: Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi

GİRİŞ

Dünyanın tek bir pazar haline geldiği günümüz ekonomilerinde işletmeler arasında yoğun bir rekabet söz konusudur. Ülke ekonomisinin tamamına yakınına oluşturan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ) bu rekabette önemli bir yere sahiptir. Turizm sektöründe de KOBİ'ler oldukça önemlidir. KOBİ'ler özellikle esnek yapıları ve değişime gösterdikleri uyumla ekonominin lokomotifi görevini üstlenmektedir.

Konaklama, ulaştırma, seyahat, kültür ve eğlence alt dallarından oluşan turizm sektörü zaman içerisinde Türkiye'de önemli bir büyüme göstermiş ve ekonomide en çok döviz getirisine imkân sağlayan sektörlerinden biri konumundadır. Başka bir şekilde ifade edilecek olursa turizm sektörü, koruyucu, uyarıcı ve sürükleyici endüstri olması sayesinde, sahip olduğu çok yönlü fonksiyon sebebi ve ekonomik anlamda sağlayacağı katkılar nedeniyle büyük önem arz etmektedir (Olalı ve diğ., 1993:5). Teknoloji sayesinde edinilen farkındalık ve bilgiye kolay ulaşım, ekonomik faktörler ve küreselleşmenin etkisi ile insanların seyahate yönelme durumları gün geçtikçe artış göstermektedir. Bu durum, turizm işletmelerinin ve özellikle konaklama işletmelerinin daha fazla önem kazanan işletmeler haline gelmesine sebep olmaktadır (Bingöl, 2005:353).

Daha önce yapılan çalışmalarda da görüldüğü üzere, gerek dünya gerekse ülkemiz ekonomisinde üretime, yatırıma, istihdama ve kalkınmaya olan katkısı ile önemli rol oynayan KOBİ'lerin bazı sorunlar yaşadığı bilinmektedir. KOBİ'ler; yapısal özelliklerinin getirdiği yönetim, üretim ve pazarlama gibi bazı sorunların yanı sıra finansman sorunlarıyla da karşı karşıyadır. KOBİ'lerin finansman sorunlarını aşmalarında bazı finansman kaynakları ve kuruluşları yardımcı olmaktadır. Tüm dünyada ve Türkiye'de turizm işletmelerinin finansman problemleri, ilgili sektördeki işletmelerin ve dolayısıyla sektörün başarısını olumsuz olarak etkilemektedir. Finansal sorunların giderilebilmesi için finansman temin edebilmek, KOBİ'lerin yenilik yapabilme, büyüme ile faaliyetlerini devam ettirmede en önemli unsurdur. Finansman sorunları, işletmelerin yatırım dönemlerinde başlamakta ve işletme döneminde de devam etmektedir.

Şirince bölgesi gelişmekte olan bir turizm bölgesi olma özelliğine sahiptir. İşletmelerin mevcut durum hakkında bilgi alabilmeleri gelecekte bölgenin gelişim gösterebilmesi ve finansal anlamda yaşanan sorunların minimize edilmesi açısından bölge önem arz etmektedir. Bölgenin yapısı gereği küçük ve orta ölçekli konaklama işletmelerine

sahip olması, KOBİ konaklama işletmelerinin finansman sorunları ve çözüm önerileri: Şirince örneği çalışmasının yapılmasına fırsat tanımıştır.

Çalışmanın amacı doğrultusunda, KOBİ kapsamına giren konaklama işletmelerinin finansman sorunları hakkında farkındalık sağlanmaya çalışılarak çözümler sunulacak, yapılan çıkarımlar sayesinde bölgenin gelecekte finansman sorunu yaşamaması ve turizm sektörüne olumlu katkı sağlaması amaçlanmaktadır.

Çalışmanın Konusu ve Amacı

Araştırmanın konusu, KOBİ konaklama işletmelerinin finansman sorunları ve araçlarına bakış açısını belirleyip soruna uygun önerilerde bulunulmasını kapsamaktadır.

Bu çalışmanın amacı, Şirince bölgesinde bulunan KOBİ konaklama işletmelerinin finansman sorunlarının belirlenmesini sağlamak, KOBİ yönetici ve/veya sahiplerinin finansman araçları konusunda ne kadar bilgiye sahip oldukları ve bu araçları ne kadar kullanabildiklerini anlamak, finansman ve diğer sorunlara yaklaşımlarını, düşünce ve tutumlarını ortaya koymaktır.

Bununla birlikte araştırmada işletme yöneticisi ve/veya sahibinin, cinsiyet, yaş, turizm sektöründeki deneyim süresi ve eğitim durumu gibi özelliklerinin finansman sorunu yaşama sıklığı üzerindeki etkisinin incelenmesi, işletmenin tipi, kuruluş sermaye sağlama yöntemi, faaliyet süresi, hukuki yapısı, oda sayısı, cirosu ve personel sayısı gibi özelliklerinin finansman sorunu yaşama sıklığı üzerindeki etkisinin incelenmesi de çalışmanın alt amaçları kapsamında yer almaktadır.

Bu çalışmayla KOBİ konaklama işletmelerinin finansman sorunları ve finansman araçları hakkında bilgi sahibi olması, gelecekte karşılaşılabilecek finansman sorunları hakkında öngörü sahibi olabilmesi ve verilen öneriler sayesinde gelecekte sorun yaşamalarının önlenmesiyle literatüre katkıda bulunacağı düşünülmektedir.

Araştırmanın Önemi

Ekonomiye büyük katkı sağlayan ve turizm sektörünün yapı taşı sayılan KOBİ'lerin yaşadıkları finansman sorunları, işletmelerin devamlılığını sürdürüp sürdürememesi ve sektöre katkısının artıp artmaması açısından büyük önem taşımaktadır. Uygulamada aksaklıkların olup olmaması, teşvik ve düzenlemelerin sektöre etkisi, işletme yöneticilerinin

finansman bilgi düzeyi dikkate alındığında bu alanda sorunların saptanabilmesi ve sorunlara uygun çözüm önerilerinin geliştirilmesi turizm sektöründe yer alan KOBİ konaklama işletmeleri için büyük destekler sağlayacaktır.

Bu çalışma sonucunda turizm sektöründe faaliyet gösteren KOBİ konaklama işletmelerinin içinde bulundukları duruma göre karşılaşılabilecekleri finansal sorunlara karşı farkındalığı artarak erken önlem alabileceklerdir. Turizm sektöründe önemli yeri olan KOBİ konaklama işletmelerinin yaşadığı finansman sorunları ve etkilerini tespit etmek alınacak tedbirler ve uygulanacak politikalar açısından önem arz etmektedir. Çalışma sonucunda teşvikler ve finansal desteklerin uygulanması konusunda aksaklıklar ortaya çıkarsa bunların düzeltilmesi konusunda da vurgu yapılmış olacaktır. Araştırma sonucunda Şirince'deki KOBİ konaklama işletmelerinin finansal sorunları hakkındaki tutumları bilindiği takdirde işletmelere konu ile ilgili finansal yönlendirmeler önerilebilecektir.

Araştırmanın Varsayımları

Araştırmanın varsayımlarını şu şekilde sıralamak mümkündür:

1. Katılımcıların ankette yer alan sorulara doğru ve samimi cevap vereceği varsayılmıştır.
2. Ankete yanıt veren katılımcıların başkalarının duygu ve düşüncelerinden etkilenmediği, kendi özgür iradeleriyle doldurdukları varsayılmıştır.
3. KOBİ'lerin en önemli sorunlarından birinin finansman sorunu olduğu varsayımı ile hareket edilmiştir.

Araştırmanın Sınırlılıkları

1. Bu araştırmanın kapsamı İzmir'in Selçuk ilçesi sınırları içerisinde olan Şirince bölgesi KOBİ konaklama işletmelerinin yönetici ve/veya sahipleri ile sınırlıdır.
2. Bu araştırma ankette yer alan ifadelerle sınırlıdır.
3. Katılımcılardan elde edilen verilerle sınırlıdır.

Kaynak Özetleri

Konu ile ilgili, Ceylan ve İlban (2005), Balıkesir ilindeki otel işletmelerinde yaptığı araştırma ile en önemli finansman sorunlarının, nakit yetersizliği, tahsilatlarda gecikme, yatırım yapamama gibi konular olduğunu belirlemişlerdir. Met (2006), yaptığı araştırmada, taksitli kredilerin kısa vadeli olarak Türk konaklama sektöründe otel donanımlarını tedarik etmek için kullanıldığını saptamıştır. Yılmaz (2007) turizm sektörü KOBİ'lerinin finansman sorunlarının diğer sektörlerle karşılaştırmalı analizi Bodrum Örneği adlı çalışmasında konaklama işletmelerinin en önemli sorunlarının finansman sorunu olduğu, kuruluş sermayelerini öz sermaye yolu ile karşıladıkları, en önemli finansman sorunlarının kredi temininde karşılaştıkları zorluklar olduğu, modern finansman tekniklerinden yeterince haberdar olmadıkları sonucuna ulaşılmıştır. Poyraz (2008), Akdeniz bölgesinde büyük ölçekli otel işletmelerinin orta ve uzun vadeli fon kaynakları ve sermaye piyasasına açılma eğilimlerini belirlemeye yönelik bir araştırma gerçekleştirmiş, orta vadeli finansman kaynaklarına ilişkin büyük otellerin tercihleri sırasıyla orta vadeli banka kredileri, dönen krediler ve donatım kredileri olduğunu belirtmiştir. Güngör (2012), GAP Bölgesindeki turizm işletmeleri ile ilgili çalışmasında finans bölümlerindeki problemlerin diğer bölümlere oranla daha fazla olduğunu, finans problemlerinde önceliğin ciro dalgalanmaları, peşin alma zorunluluğu ve teşvik alamama olduğunu saptamış ve işletmelerin kuruluş sermayesinin şekli olarak da %90'ının öz sermaye ile kurulduğunu sonucuna ulaşmıştır. Met ve diğerleri (2013), Marmaris ilçesindeki turizm işletmelerinin yenileme finansmanı ile ilgili çalışmasında; işletmelerin orta vadeli banka kredileri, kısa vadeli banka kredileri, finansal kiralama ve iç finansman kaynaklarını kullandığını tespit etmiş ve en önemli problem olarak da finansman maliyetlerinin yüksek oluşunu göstermişlerdir.

1. BÖLÜM

1. KOBİLER VE KOBİ KAPSAMINA GİREN KONAKLAMA İŞLETMELERİ

1.1. KOBİ'ler Hakkında Genel Bilgiler

KOBİ, “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler” kelimelerinin baş harflerinden oluşmuştur. Kobi terimi yabancı literatürde yaygın olarak, İngilizce “Small and Medium Sized Enterprises” kelimelerinin baş harflerinden oluşan SME veya SMEs olarak anılmaktadır. Kobi terimi genel olarak; bir işletmenin varlık, sermaye ve kapasite büyüklüğü, cirosu ve çalışan sayısı gibi çeşitli açılardan küçük ve orta ölçekli olduğunu ifade etmektedir. Aşağıdaki başlıklarda, KOBİ'lerin dünyada ve Türkiye’de nasıl geliştiği, öneminin nasıl fark edildiği, KOBİ kapsamına giren işletmeleri desteklemek açısından onları büyük işletmelerden ayıran ölçütlerin nasıl belirlendiği, bu bağlamda tanımlarının nasıl yapıldığı açıklanmaya çalışılmıştır.

Turizm sektörünün en büyük ve önemli kesimini oluşturan konaklama işletmelerinde de KOBİ'ler mevcuttur. Dolayısıyla bu işletmelerin de KOBİ olma özelliklerinden dolayı yakından incelenmesi, turizme ve ekonomiye sağlayacakları katkılar açısından önem taşımaktadır. 1. Bölümün sonunda KOBİ kapsamına giren konaklama işletmeleri de bu açıdan ele alınmıştır.

1.1.1. Dünyada KOBİ Kavramı

KOBİ'lerin standart tüm dünyada kabul edilmiş olan bir tanımı bulunmamaktadır. Ülkelerin işletmelere göre, küçüklük ve büyüklük anlayışları farklı olduğu ve zaman içerisinde değişim gösterdiği için, standart bir KOBİ tanımının olması mümkün görünmemektedir. KOBİ tanımında farklı ölçütlerin kullanılması sonucunda birbirinden ayrı KOBİ tanımlarının benimsendiği görülmektedir (Taş, 2010: 30).

Dünya’da KOBİ tanımlamaları yapılırken dikkate alınan çalışan sayısı, büyük ve küçük işletmeleri birbirinden ayıran en önemli kriterdir. Tanımlamaların yapılabilmesi için sayısal olarak ölçüm yapılabilen göstergeler kullanılmaktadır. 1971 yılında KOBİ tanımları ile ilgili ilk çalışmanın temeli Bolton Report tarafından ortaya atılmıştır. Dünya bankaları KOBİ tanımı yaparken çalışan sayısı, yıllık satış ve toplam mal varlığı olmak üzere 3 farklı

kriteri göz önünde bulundurmaktadır. Amerika Birleşik Devletlerinde ise tarım ve hizmet sektörü ile tekstildeki başlıca nitelikler dikkate alınarak tanımlamalar gerçekleştirilmektedir. Avrupa Birliği'nde temel kıstas ekonomik yapıya nazaran çalışan sayısıdır (Berisha, 2015).

Japonya'da KOBİ Tanımı: Japonya'da KOBİ tanımı yapılırken yatırılan sermaye tutarı ve istihdam kapasitesi baz alınmıştır. Bunun dışında farklı sektörlerde de bu unsurlar farklılık göstermektedir. Ticaret sektöründe ise 100 kişiden daha az kişi çalıştıran ve 30 Milyon Yen sermaye yatıran işletmeler KOBİ olarak kabul edilirken, Sanayi sektöründe, 300'den az kişi çalıştıran ve yatırılan sermaye tutarı 100 Milyon Yen'in altında bulunan işletmeler KOBİ olarak kabul edilmektedir. Japonya'da hizmet sektöründe faaliyet gösteren bir işletmenin KOBİ kapsamında yer alabilmesi için 50 kişiden daha az sayıda çalışanı olması ve yatırılan sermayesi 10 Milyon Yen'den az olması gerekmektedir (Soydal, 2006:543).

Amerika Birleşik Devletleri'nde KOBİ Tanımı: Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD) resmi bir KOBİ tanımı var olmamakla beraber farklı kuruluşlar tarafından yapılan tanımlarda çalışan işçi sayısı ve yapılan satış tutarı kıstas alınmıştır. ABD'de KOBİ'lere gereken bilgiyi veren ve finansman desteği sağlayan ve federal bir kuruluş olan Küçük İşletmeler İdaresi'nin (Small Business Administration) yaptığı tanımlamada, KOBİ'lerin faaliyet gösterdikleri sektörü kıstas alarak, imalat sanayinde, toptancı kuruluşlar ile perakendeci ve hizmet sektöründeki işletmeler olarak sınıflandırmıştır. Bu tanım doğrultusunda KOBİ; imalat sanayinde 500-1500 kişi, toptancı işletmelerde 500'e kadar kişi çalıştıran ve yıllık 25 Milyon Dolar satış gelirin sahip olan, perakendeciler ve hizmet işletmeleri içinde yıllık satış gelirleri 3- 13 Milyon Dolar arası olan işletmelerdir (Akgemci, 2001:11).

Almanya'da KOBİ Tanımı: Almanya'da KOBİ tanımı yapılırken bazı nitel ve nicel kıstaslar temel alınmıştır. İşletmenin KOBİ olarak kabul edilmesini sağlayan nicel ölçütler çalışan personel sayısı, yatırılan sermaye tutarı ve yıllık satış tutarı olarak belirlenmiştir. Bunun yanında nitel ölçütler olarak da işletme sahibinin işletmesiyle özdeşleşmesi, işletmenin sermaye piyasasından fon temin edememesi, işletme sahibinin işletmeye dair tüm sorumlulukları üstlenmesi ve bağımsızlık esas alınmaktadır (Müftüoğlu, 2002:108).

Fransa’da KOBİ Tanımı: Fransa’da KOBİ kavramı ile ilgili yapılan yasal düzenlemelerde işletme sahibinin üstlendiği sorumluluklar kıstas alınmıştır. Bu sorumluluklar ile işletme sahibinin şahsen ve doğrudan doğruya bir takım teknik, mali, ahlaki, sosyal ve yasal zorunlulukları almış olması gerekmektedir (Akgemci, 2001:9).

İngiltere’de KOBİ Tanımı: İngiltere’de “Küçük Sanayi İşletmeleri Araştırma Komitesi” tarafından yapılan tanımda farklı sektörler için farklı nicel kriterler esas alınmıştır. Bu tanım doğrultusunda; inşaat sektörü ve madencilik sektörü için 25 çalışandan az, imalat sanayi için 200 çalışandan daha az çalışanı olan işletmeler KOBİ olarak kabul edilmektedir. Toptan ticaret, perakende ticaret ve motorlu araç ticareti bakım ve onarımı alanlarında faaliyet gösteren işletmelerin KOBİ olarak nitelendirilmesinde ise yıllık satış hâsılatı temel alınmaktadır. Bu ölçüde yıllık satış hâsılatı 50.000 Pound’dan az olan bir perakende ticaret yapan işletme KOBİ kapsamında yer almaktadır. Yıllık satış hâsılatı 200.000 Pound’dan az olan toptan ticaret yapan işletmeler ve yıllık satış hâsılatı 100.000 Pound’dan az olan motorlu araç ticareti bakım ve onarımı alanında faaliyet gösteren işletmelerde KOBİ kapsamında yer almaktadır (Müftüoğlu, 2002:112).

1.1.1.1. KOBİ’lerin varoluşu ve gelişimi

19. yüzyıla kadar küçük sanayi işletmeleri dünya genelinde loncalar yolu ile organize ediliyorlardı. Loncalar, üyelerinin menfaatlerini korumak için bir araya gelen sosyal, dini ve siyasi faaliyetleri olan bir birlik türüdür. Küçük işletmeler, tüketicilerin faydalanması için mal ve hizmet üretmiş olduklarından bütün eski kültürlerde görülmüştür (Karataş, 1991: 12).

II. Dünya Savaşı döneminde KOBİ’lerin sosyal ve ekonomik anlamda önemi anlaşılmaya başlamıştır. Devletler KOBİ’lerin istihdam içindeki payını dikkate alarak, KOBİ’lerin korunması için tedbirler almaya yönelmiştir. Tüm dünyada ikinci dünya savaşının ardından KOBİ’lerin desteklenmesi yönünde politikalar oluşturulmuş ve KOBİ’lerin gereksinimlerini gidermek amacıyla destekler sağlanması yönünde kararlar alınmıştır. Bahsedilen desteklerin KOBİ’lere ulaştırabilmek amacıyla ülkeler hizmet ağlarını imkânları yettiği şekilde genişletmeye çalışmışlardır. KOBİ’lere destek sağlamak amacıyla sistemlerin kurulması ve gelişmesi 1950’li yıllardan 1980’li yılların son dönemlerine kadar devam etmiş bu süre içerisinde KOBİ’lerin desteklenmesi amacıyla gerekli uygulamalara hız kazandırılmıştır (Valandova, 2003).

1945 – 1970 yılları arasında Amerika Birleşik Devletleri’nde her ne kadar büyük ölçekli işletmeler ekonomik kalkınmayı sağladığı bilinse de KOBİ’lerin büyük ölçekli işletmelere oranla üstünlüklerinin farkına varılmıştır. Fakat tam anlamıyla rekabet yaratması ve istihdam sağlanmasının farkına 1970 krizinde Amerika Birleşik Devletleri’nde varılmıştır. Bu kriz ile birlikte gelir dağılımı, etkili kaynak kullanımı, istihdam sağlamadaki rolü ön plana çıkan KOBİ’ler ekonominin temelini oluşturmaya başlamıştır. Amerika Birleşik Devletleri başta olmak üzere kapitalist merkezlerde kriz ile birer birer yıkılmaya başlayan büyük işletmelere nazaran KOBİ’ler krizden çok az etkilenmiş ve daha güçlü hale gelmişlerdir (Yılmaz, 2004).

Amerika Birleşik Devletleri’nde 1929 krizi sonrası uygulanan politikalar sayesinde seri üretim 1970’li yıllara kadar kapitalizmin altın dönemi olarak adlandırılan süreçte büyük fabrikalarda devam etmiştir. Bu tarz üretim süreci seri üretim sonucunda oluşacak ürünleri tüketecek kuvvetli talep gerektirmekteydi. 1970 de oluşan kriz nedeniyle uygulanan politikalar artık işlemez hale gelmiş, talep yetersizliği nedeniyle yerini fazla değil, çeşitli üretime bırakmıştır. Büyük fabrikalarda büyük makinelerle yapılan üretim olarak adlandırılan fordizm, büyük oranda küçük ve çeşitli talebe göre üretim sağlayan postfordizm üretime dönüşmüştür (Kumar, 1999)

Çizelge 1.1. Üretim Süreci Olarak Fordizm ve Postfordizm Karşılaştırması

Fordist Üretim	Post- Fordist Üretim
Türdeş malların kitlesel üretimi	Küçük deste üretimi
Bir örneklik ve standartlaşma	Çeşit ürün türlerinden esnek ve küçük desteler halinde üretim
Kalitenin kontrol sürecin üretim sonrası sınanması (defolu ürünlerin ve oluşmuş hataların farkına sonradan varılır)	Kalite kontrol sürece dahildir (hataların hemen farkına varılır)
Defolu olan mallar içi tampon stoklar içinde saklama yapılır	Hatalı olan parçalar derhal süreçten çıkarılır
Kuruluş sürelerinin uzunluğu, hatalı olan parçalar, stok darboğazları v.b sebebiyle üretimde kayıp oluşumu	Zaman kaybının düşürülmesi, “işgücünün geçirgenliğinin” azaltılması
Kaynak taraflı yönlendirilme	Talep taraflı yönlendirilme
Dikey ve (bazen) yatay bütünleşme	Dikey (benzeri) bütünleşme, taşeron iş verilmesi
Maliyetlerin ücret kontrol yoluyla düşürülmesi	“Yaparak öğrenmenin” uzun vadeli planlamaya katılması

Kaynak: Harvey,1999

Postfordist üretimle birlikte üretim araçları küçülmüş, üretim yerleri büyük fabrikalardan küçük mekânlara dönüşmüştür. İlk olarak İtalya’da uygulanmaya başlayan üretimlerde insan odaklılık ve esneklik ön plana çıkmış, küçük atölyeler ve firmalar zengin

sanayi bölgesinin temelini oluşturmuştur (Kumar, 1999). Esnek üretim sistemleri istihdam ve iş esnekliğini de beraberinde getirmiştir. Farklı istihdam ve Pazar şartları sağlayan bu sistem, farklı çalışma saatleri, çalışanların değişen talep şekillerine sürekli cevap verebilecek şekilde donanmaları olarak tanımlanabilir (Tarcan, 2000; 15).

Çizelge 1.2. Çalışma Şekli Olarak Fordizm ve Postfordizm Karşılaştırması

Fordist Üretim	Post- Fordist Üretim
Çalışanın bir tek iş yapması	Çalışanın çoklu görevler yapması
Ücret düzeyine göre ödeme şekli (iş tasarımı ölçütleri temelinde)	Bireysel ödemeler (detaylı prim sistemi)
İşlerdeki uzmanlaşmalar ileri seviyede	Görev ayrımı olmaması
İşbaşı eğitimi çok az verilmiş yada hiç yok	İşbaşı eğitimlerinin uzun süreli olması
İş örgütlenmesi dikey yönlü	İş örgütlenmesi daha yatay yönlü
Öğrenme deneyimi oluşmuyor	İşbaşıda öğrenme deneyimi
Çalışana yüklenen sorumluluğun azaltılması yönünde söylem (işgücünün disiplin altına alınması)	Çalışanın ortak sorumluluğu yönünde söylem

Kaynak: Harvey, 1999

Post – Fordist üretimle işçilerin görev dağılımı tek yönlülükten çıkıp çoklu göreve dönüşmüştür. Gelişen teknolojiyle bilgisayar kontrollü sistemlerin kullanımı yaygınlaşmış, talebe hızlı bir şekilde cevap verebilen üretim örgütlenmesi sağlanmıştır.

Çizelge 1.3. Mekansal Olarak Fordizm ve Postfordizm Karşılaştırması

Fordist Üretim	Post- Fordist Üretim
İşlevsel mekânsal uzmanlaşma (âdemi merkezileşme)	Mekansal kümeleşme ve yığılma
Mekansal işbölümü	Mekansal bütünleşme
Bölgesel işgücü piyasalarının türdeşleşmesi (mekanlara göre parçalara ayrılması)	İşgücü piyasası farklılaşması (İşgücü piyasasının tek noktada parçalara ayrılması)
Parça ve taşeron firmaların dünya çapında aranması	Dikey olarak bütünleşmiş firmaların mekansal yakınlığı

Kaynak: Harvey,1999

1970-1980 yılları arasındaki dönemde iktisat politikalarının yapımında, kısmen de planların etkisiyle uzun vadeli düşünme alışkanlığı önem kazanmaya başlamıştır. Bu dönemde sanayileşmeye dönük kalkınma politikası benimsenmiştir. Bu çerçevede küçük sanayilerin korunması için ithal ikameci sanayileşme stratejisi giderek yaygınlık kazanmıştır (Çetin, 1996: 1361). 1980’ler sonrası piyasa ekonomisine geçişin gerçekleştiği yıllarda, özel girişimler ile KOBİ’lerin gerekliliğinin vurgulandığı ve gerçek anlamda önemlerinin arttığı dönem olarak görülmektedir (KOSGEB, 2003).

AB (Avrupa Birliği) tarafından hazırlanan 1 Ocak 2005 tarihli 2003/361/EC sayılı tüzük ile yürürlüğe giren yeni KOBİ tanımlamasıyla bilanço büyüklüğü, yıllık ciroları, kişi sayısı ve bağımsızlık kriterlerinden oluşan ölçütler yer almaktadır.

Çizelge 1.4. AB'nin KOBİ Tanımındaki Kriterleri

Kriter	Mikro Ölçekli KOBİ	Küçük Ölçekli KOBİ	Orta Ölçekli KOBİ
İş gören Sayısı	10'dan küçük	10 - 50 Arası	50 - 250 Arası
Yıllık Net Satış Geliri	2 Milyon Avro veya daha düşük	2 - 10 Milyon Avro arası	10 - 50 Milyon Avro arası
Yıllık Mali Bilanço Toplamı	2 Milyon Avro veya daha düşük	2 - 5 Milyon Avro arası	5-43 Milyon Avro arası

Kaynak: TOBB, 2017

Çizelge 1.4.'e göre 10 kişiden az personel çalıştıran ve yıllık bilanço değeri veya yıllık ciro miktarı 2 milyon Euro'nun altındaki işletmeler mikro ölçekli işletmeler olarak tanımlanmaktadır. 50 kişiden az personel çalıştıran ve yıllık bilanço değeri veya yıllık ciro miktarı 10 milyon Euro'nun altında ise bu işletmeler küçük ölçekli işletmeler olarak adlandırılmaktadır. 250 kişiden az personel çalıştıran ve yıllık bilanço değeri veya yıllık ciro miktarı 43 milyon Euro'nun altındaki işletmelerde orta ölçekli işletmeler olarak kabul edilmiştir.

Avrupa Komisyonu tarafından Avrupa Birliği'ndeki küçük ve orta ölçekli işletmelere dair hazırlanan bir raporda, Avrupa ekonomisindeki 20,7 milyon KOBİ, Avrupa Birliği üye ülkelerde bulunan bütün işletmelerin %99,8'ine denk gelmektedir. Avrupa'da yer alan bütün işletmelerin %99,2'si on kişiden az çalışanla mikro KOBİ'ler tarafından sağlanmaktadır. Avrupa Birliği'ndeki toplam istihdam oranına bakıldığında KOBİ'lerin %67'lik bir paya sahip olduğu ve gayri safi değeri %58 oranında gerçekleştirdikleri gözlemlenmektedir. 87 milyon kişinin üstündeki istihdam rakamıyla KOBİ'ler Avrupa Birliği ekonomisinin temel taşı olarak kabul edilmektedir (European Union, 2014).

1.1.2. Türkiye'de KOBİ Kavramı

KOBİ'lerin kolay bir şekilde değerlendirilebilmesi ve belirlenebilmesi amacıyla küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin tanımlanmasında nicel ölçütler kullanılmaktadır. Bu ölçütler işletme ile alakalı rakamsal anlamda değerlerin ifade edilmesidir. KOBİ'lere teşvik uygulamaları yapılırken objektiflik ve tarafsızlığı korumak adına nicel ölçütlerin

kullanılması devlet politikalarının uygulanabilirliği açısından önem arz etmektedir. Günümüzde KOBİ'ler sınıflandırılırken kullanılan personel sayısı ölçütü, en genel nicel ölçüt olarak karşımıza çıkmaktadır. Personel sayısının işletmenin faaliyet hacmi ile ölçek büyüklüğünü tek başına ifade edebilmesinin yanı sıra bu bilginin kolay ulaşılabilir olması en fazla kullanılan nicel ölçüt olma nedeni olarak kabul edilmektedir. Bunun yanında sermaye yoğun teknolojilerin cazip oluşu ve teknolojinin gelişmesiyle personel kullanımının azalması gibi nedenlerle diğer ölçütlerinde kullanılması gereklilik arz etmektedir. Yapılan KOBİ tanımları için kullanılan ölçütler şu şekilde sıralanabilmektedir (Müftüoğlu ve Durukan, 2004: 75- 77):

- Çalışan personel sayısı
- Çalışanın toplam iş zamanı
- Sabit varlıkların değeri ve miktarı
- Makine sayısı toplamı
- Toplam sermaye miktarı
- Yıllık amortisman tutarı toplamı
- Üretim için kullanılan toplam alan
- Satış tutarı ve katma değer

Ülkemizde KOBİ'lerle ilgili ilk tanımlama, 1923 yılında toplanan İzmir İktisat Kongresi'nde özel sektörü geliştirmeye yönelik alınan kararlar doğrultusunda 1927 yılında çıkarılan Teşvik-i Sanayi Kanunu'nda yapılmıştır. Bu kanuna göre, en az beş çalışanı bulunan işletmeler birinci sınıf işletme olarak tanımlanmaktadır. 1936 yılında yürürlüğe konulan 3008 Sayılı İş Kanunu'nda ise 10 kişiden daha az çalışanı bulunan işyerleri, küçük sanayi olarak kabul edilmektedir (Müftüoğlu, 2002:124).

KOBİ kavramıyla ilgili resmi tanım yapılmadan önce KOBİ kavramı personel sayısının, aktif bilançonun, ya da personel sayısı ve aktif bilançonun beraber değerlendirilmesi ile sınıflandırılmıştır. Bu tanımlar:

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)' 20.04.1990 Tarih ve 20498 Sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Küçük ve Orta Ölçekli Sanayiye Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Kurulması Hakkındaki

Kanun'un 2. Maddesinde, 1-50 personel çalıştırmakta olan üretim sanayi işletmeleri küçük sanayi, 51-150 personel çalıştırmakta olan üretim sanayi işletmeleri orta ölçekli sanayi işletmeleridir (KOSGEB, 2002).

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)'na göre 1991 Yılı Küçük ve Orta Ölçekli İmalat Sanayi Araştırmasında çalışan kişi sayısına göre yapılmış tanımlamada, 1-9 arası çalışan istihdam eden işletmeler mikro ölçekli işletmeler olarak tanımlanmıştır. 10-49 arası çalışan istihdam eden işletmeler küçük ölçekli, 50-99 aralığında çalışan istihdam eden işletmeler orta ölçekli, 100 veya daha fazlası çalışanı istihdam edebilen işletmeler ise büyük ölçekli şeklinde adlandırılmaktadır (Ekinci,2003:8). Dörtlü sınıflandırmanın yapıldığı tanımlamada ölçüt olarak personel sayısı dikkate alınmıştır. Bu tanımlama “Devlet Planlama Teşkilatı” (DPT) tarafından da kabul edilmiştir. (Alpugan,1998:13 ve Küçükyılmazlar,2004:10).

Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV) Çalışan personel sayısını dikkate alarak 5 personele kadar istihdam sağlayan işletmeler için çok küçük ölçekli, 5 ile 250 aralığında çalışanı bulunan işletmeleri küçük ve orta ölçekli işletmeler olarak tanımlamıştır (Ekinci,2003:11 ve Küçükyılmazlar,2004:10).

Türkiye İhracat Kredi Bankası (EXIMBANK) ihracat Kredisi sebebiyle kısa vadeli Türk Lirası kredileri kapsamında “Küçük ve Orta Boy işletmeler” için 1 ile 200 personel çalıştırmakta olan üretim sanayi işletmeleridir (KOSGEB, 2002).

Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı (KÜSGET) işletmelerde istihdam edilen personel sayısına göre işletmeleri sınıflandırmıştır. KÜSGET, imalat sektöründeki işletmeleri; 1 ile 9 kişi aralığında çalışanı olan işletmeler küçük ölçekli, 10 ile 49 kişi aralığında çalışanı olan işletmeler orta ölçekli, 50'nin üzerinde çalışanı bulunan işletmeler ise büyük ölçekli olarak tanımlamaktadır (Tutar ve Küçük, 2003:193; Ekinci, 2003:10).

Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM)'nın tanımına göre, “28 Ocak 2000 tarih ve 23948 sayılı, Resmi Gazetenin 45. sayfasında yayımlanan Tebliğ” ile, üretim sanayinde faaliyette bulunan, 1 ile 200 arası personeli bulunan, usule uygun defterini tutan, bina ve arsa dışında sabit sermayesinin tutarı net bilanço değeri olarak 2 milyon Amerikan doları karşılığı TL'yi aşmamış olan işletmeler, olarak adlandırılmıştır (KOSGEB, 2002).

Hazine Müsteşarlığı “2001/01 sayılı Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Kararın Uygulanmasına İlişkin Tebliğ’de belirtilen ve 2003/01 sayılı Genelgede yer alan değişiklik” ile, üretim sanayisinde faaliyet halinde olan ve yasal defter kayıtlarında bina ve arsa dışında, tesis ve teçhizat, makine, taşıt, araç ve gereçler, demirbaşlar vb. toplamının net tutarı 400 bin Türk Lirasını aşmamış olan; 1 ile 9 arası çalışanı olan işletmeler çok küçük ölçekli (mikro) işletmeler olarak tanımlanmıştır. 10 ile 49 çalışanı olan işletmeler küçük ölçekli işletmeler olarak, 50 ile 250 arası çalışanı bulunan işletmeler ise orta ölçekli işletmeler olarak kabul edilmektedir. 400 bin TL sabit yatırım tutarı harcamasını aşmamış olan işletmelerin yapmış oldukları bütün yatırımlar KOBİ kapsamında değerlendirilmiştir (KOSGEB, 2002).

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı’nın tanımı doğrultusunda, 1 ile 9 arası personeli olan işletmeleri küçük ölçekli işletme kapsamında, 20 ile 99 arası personeli olan işletmeleri orta ölçekli işletme kapsamında, 100 de daha fazla personel çalıştıran işletmeleri ise büyük ölçekli işletme kapsamında tanımlamıştır (Uslu ve Demirel, 2007).

Halk Bank’ın tanımına göre kullanılan ölçütler sabit yatırım miktarı ve işletmede istihdam edilen personel sayısı olarak belirlenmektedir. Bu tanıma göre, teşvik belgeli KOBİ ve Normal KOBİ’ler için ölçütler şu şekilde tanımlanmıştır (Çolakoğlu, 2002:7; Küçükyılmazlar, 2004:9):

- Teşvik belgeli olan KOBİ’ler için ölçütler: Personel sayısı 1 ile 150 arasında olan ve 100.000 TL’yi aşmamış Sabit Yatırım Tutarına sahip işletmelerdir.
- Normal KOBİ’ler için ölçütler: Personel sayısı 1 ile 250 arasında olan ve 400.000 TL’yi aşmamış Sabit Yatırım Tutarına sahip işletmelerdir.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)’nin tanımı doğrultusunda, 50 kişi sayısına kadar personel çalıştıran işletmeler küçük boy işletmeler olarak, 99 kişi sayısına kadar personel çalıştıran işletmeler ise orta boy işletmeler olarak adlandırılır (Şimşek, 2002:7; ve Ekinci, 2003:40).

Türkiye’de KOBİ’ler, “2005 Kasım ayında yayınlanan Resmi Gazete” ile standart bir tanıma kavuşmuştur. “18.11.2005 tarihli 25997 sayılı Resmi Gazete” ’ye göre KOBİ’ler mikro ölçekli, küçük ölçekli ve orta ölçekli işletmeler olarak üç ölçekte sınıflandırılmıştır. Yönetmelik gereği yapılan tanımlamada,

- 10 kişiden az çalışanı bulunan ve yıllık kazanımı 1 milyon TL’yi aşmıyor olan işletmelere “mikro” ölçekli işletmeler,
- 50 kişiden az çalışanı bulunan ve yıllık net satış kazanımı 5 milyon TL’yi aşmıyor olan işletmelere “küçük” ölçekli işletmeler,
- 250 kişiden az çalışanı bulunan ve yıllık net satış kazanımı 25 milyon TL’yi aşmıyor olan işletmeler ise “orta” ölçekli işletmeler olarak adlandırılmıştır.

Bunun yanında, yönetmelik gereği KOBİ’nin niteliği belirlenirken dikkate alınan çalışan sayısı ve satış kazanımları kıstaslarının, iki hesap dönemi içerisinde değişmesi halinde, yeni ölçeğine göre işletmelerin sınıf değişikliğine gideceği bildirilmiştir (Bekar, 2005).

Türkiye’de küçük ve orta ölçekli işletmelerin tanımı ve niteliklerini belirleyen yönetmelik günümüz koşullarına uygun olarak yenilenip, “4 kasım 2012 tarihli Resmi Gazete” de yayımlanarak, “Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, AB Bakanlığı, Kamu gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu, Türkiye İstatistik Kurumu, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi, Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği” nin katılımıyla gerçekleşen toplantılar dahilinde küçük ve orta ölçekli işletmeler tanımı, düzenlenen teşviklerden daha fazla yararlanabilmesi amacıyla düzenlenmiştir (TOBB, 2012).

Çizelge 1.5. KOBİ Sınıfları, 4 Kasım 2012 Tarihli 28457 Numaralı Yönetmelik

İşletme Ölçeği	İstihdam edilen kişi Sayısı		Yıllık Ciro Değeri		Yıllık Bilanço Değeri
Mikro Ölçekli İşletmeler	10’dan küçük	ve	≤ 1 milyon	veya	≤ 1 milyon
Küçük Ölçekli İşletmeler	10 ile 49 arası		≤ 8 milyon		≤ 8 milyon
Orta Ölçekli İşletmeler	50 - 250		≤ 40 milyon		≤ 40 milyon

Kaynak: Dipmo, 2017

Yapılan düzenlemeye göre mikro, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin tanımları şu şekilde yapılmıştır.

- Mikro İşletmeler: Yıllık çalışan sayısı 10 kişiden az olan, yıllık net satış hâsılatı veya mali bilanço değerinden herhangi biri 1 milyon TL geçmeyen işletmeler, mikro işletme adı altında tanımlanmaktadır. Mikro işletme tanımında değişikliğe gidilmemiştir.

- Küçük İşletmeler: Yıllık çalışan sayısı 50 kişiden az olan ve yıllık satış hâsılatı veya mali bilanço değerinden herhangi biri 8 milyon Türk Lirasını geçmeyen işletmeler küçük işletme adı altında tanımlanmaktadır. 2005 yılında yayınlanan yönetmelikte 5 milyon TL olan satış hâsılatı veya mali bilanço üst sınırı 8 Milyon TL'ye yükseltildiği görülmüştür.
- Orta Büyüklükteki İşletmeler: Yıllık çalışan sayısı 250 kişiden az olan ve yıllık satış hâsılatı veya mali bilanço değerinden herhangi biri 25 milyon TL'yi geçmeyen işletmeler, orta büyüklükte işletme olarak tanımlanmaktadır. 2005 yılında yayınlanan yönetmelikte 25 milyon TL olan satış hâsılatı veya mali bilanço değeri üst sınırı 40 Milyon TL'ye yükseltildiği görülmüştür (TOBB, 2012).

2016 yılı sonunda Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkçi'nin Ankara Ticaret Odası aylık olağan kongresi sonrasında verdiği demeç sonucunda, 2017 yılında KOBİ kavramının değiştirilerek 40 milyon liralık ciro sınırının yaklaşık üç kat artırılarak 125 milyon liraya çıkarılması ifade edilmiştir. Fakat konu ile ilgili alınmış bir karar resmi gazetede yayımlanmamıştır (Milliyet, 2016).

1.1.2.1. Türkiye'de KOBİ'lerin ortaya çıkışı ve gelişimi

Tarih boyunca her dönemde ekonominin içerisinde yer alan KOBİ'ler , gelişmenin ve ekonomilerin sürekliliğin temelini oluşturmuştur. Ülkemizde de KOBİ'lerin köklü bir geçmişi olduğu görülmektedir (Akyüz, 2000). Osmanlı döneminde küçük ve orta ölçekli işletmeler lonca sistemi içerisinde kendilerine has bir yapı içerisinde bulunmaktaydı. Türk – Osmanlı yapısı içerisinde temel faktörü oluşturan esnafların ilkeleri Ahilik düzenini oluşturmaktaydı (Küçüktürk, 1991).

13. yüzyılda Kırşehir'de Şeyh Mahmut Nasreddin Ali Evran tarafından kurulmuş olan ahilik; esnafların ayakta kalabilmeleri, düzenli çalışabilmeleri , hizmetlerin aksatılmadan yerine getirilmesi için geleneksel kurallar içerisinde çalışan bir teşkilattır (Genç, 1981; Bayka, Pazarcık ve Gülmez, 1985). Temelinde ahilik olan bu teşkilat zaman geçtikçe Gedik sistemi veya Loncalar gibi isimlerle anılmaya başlanmıştır (Küçüktürk, 1991 ve Serin, 1997). Eski ahilik sistemine ek olarak loncalarda, verimli üretim ve disiplinli çalışma anlayışı hâkim görülmekteydi. Loncalar içerisinde rekabetin yasak olması, hammaddelerin loncalar tarafından sağlanması ve denetlenmesi, kendi yönetimine bağlı

esnaflarla yönetim arasında köprü oluşturma görevi, kalite kontrol ve fiyat denetlemeleri lonca teşkilatının görevleri arasında yer almaktaydı (Yeğen, 1990).

15. ve 16. yüzyıllarda Osmanlı Devleti el sanatları konusunda Avrupa Devletlerine oranla daha iyi seviyede yer almış, 17. yüzyılda makineleşmenin etkisiyle Dünya’da önemli bir yere sahip olmuştur. Yine bu tarihlerde sanayi alanında “devlet kontrolü” kurulmuştur (Akyüz, 2000). 18.yüzyılda sanayi devrimi ile birlikte, küçük sanayi giderek önemini kaybetmiştir. Böylece ticaret ve sanayi yabancı devletlerin eline geçmiş, Tanzimat dönemine kadar gümrük vergi artırımı gibi çözümlerle önlem alınmaya çalışılmıştır (Serin, 1997). 1908 yılında Tanzimat’ın ilanından Cumhuriyet dönemine kadar sanayi teşvikleri için kararlar alınmış, büyük sanayi ile küçük sanayi birbirinden ayrılmıştır. Sanayi hamlelerinden uzaklaşan Osmanlı Devleti liberal ekonomiye geçiş gerçekleştirmiştir (Gavcar ve Yamak, 2000).

16 Mart 1923 yılındaki bir söylevinde Atatürk, dağınık durumdaki küçük sanayi, esnaf ve sanatkârların sorunlarına şu sözlerle değinmiştir; “ekonomide sanayileşme programımızı tahakkuk ettirmek, ürünlerimizin nefasetlerini ve standartlarını tanzim ve muhafaza etmek her türlü deniz ekonomisini genişletmek, her türlü maden ekonomisini büyütmek, küçük kredi müesseselerini vücuda getirmek kararındayız” (Anonim 1973). 1924 yılında yürürlüğe koyulan Ticaret ve Sanayi yasası, Küçük sanayi, esnaf ve sanatkârları bir çatı altında toplamıştır. 1929 ile 1931 yılları arasında dünyada meydana gelen ekonomik krizi ile devlet ekonomik anlamda zor ve önemli görevler üstlenmek durumunda kalmıştır (Akyüz, 2000).

Küçük üreticiler, Esnaf ve Sanatkârın problemlerinin giderilmesi adına 1933 yılında Halkbank kurulmuş, 1943 yılında da “Ticaret ve Sanayi Odaları Yasası”, “Esnaf Odaları ve Ticaret Borsası Yasası” yürürlüğe girmiştir. 1949 yılında dernekler ve birlikler sistemi “Esnaf Dernekleri ve Esnaf Birlikleri Yasası” çıkarılarak devreye girmiştir. Bu yıllarda Halk Bankası küçük sanayi ve esnafların ihtiyaçlarını karşılayabilmek adına kredi vermekle görevlendirilmiştir (Günel, 1981). 1957 yılında küçük üretici adına tanım yapılması gerekliliği üzerinde duran “Sanayi Sicili Kanunu” nun yürürlüğe girmiştir. 1963 yılından itibaren 5 yıllık kalkınma planlarının hemen hemen hepsinde küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinden bahsedilmiş, iyileştirmelerin yanında tedbirler alınmıştır.

1970’li yıllarda dünya ve Türkiye ekonomisinde, sosyal olaylar, bağımsızlık eğilimleri, bilgi toplumuna geçiş gibi nedenlerden dolayı dalgalanmalar olmuştur. Bu dalgalanmaların oluşturduğu kriz ortamında, küçük işletmelerin dayanıklılığı ve uyum konusundaki esnekliği, önemlerinin daha çok artmasına neden olmuştur (Çağlar, 2002 ve Yeğen, 1990).

1990 yılında Türkiye Büyük Millet Meclisinde kabul edilmiş olan “3624 sayılı kanun” ile kurulan Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi (KOSGEB) Başkanlığı, KOBİ’lere verilen önem anlamında belirgin bir adım olmuştur. Devlet KOBİ’lerin korunması ve desteklenmesi için programlar düzenlerken, 1996 yılında Gümrük Birliğine girilmesiyle uluslararası alanlarda bu programları geliştirmeye başlamıştır (Koniks, 2006).

2000-2001 yılları arasında Türkiye’de oluşan ekonomik kriz KOBİ’ler üzerinde olumsuz etkiler yaratmıştır. Kısa vadeli borçlarla uzun vadeli yatırımları finanse etmeye çalışan bankalar, faiz oranlarının artmasıyla sorun yaşamışlardır. Bu nedenle devlet bono ve tahvillerinin satışı zorunlu hale gelmiştir. Yaşanan kriz yabancı yatırımcılarla söz konusu bankalar arasında güven problemi oluşturmuş, kredi kullanım oranının düşmesini, faizlerin de yükselmesini sağlamıştır (Koniks, 2006).

Kriz sonrası KOBİ’lere verilmesi amaçlanmış olan teşvik ve destekler sağlanamamıştır. Hâlihazırda destek alamayan KOBİ’ler bankalar tarafından da kredi zararlarının yükseltilmesi ve KOBİ’lere mal edilmesiyle, sigorta primlerini ödeyememiş, kaçak işçi ve düşük ücretle çalışan işçiler çalıştırmış, hatta işten çıkarımlarda bulunmuştur. Devlet tarafından işletmelerin Bağ-Kur ve Sosyal Sigortalar Kurumu borçları ödeyebilmeleri için %3 lük faizle 18 aya kadar vade imkânı sağlamıştır. Yaşanılan krizin ardından KOBİ’ler kredi borçlarını ödemede sorunlarla karşılaşmış, senet protestolarındaki yükselmeler bankaların bilançolarında dengesizlik oluşmasına neden olmuştur. 2002 yılının mayıs ayında KOBİ’lerin tekrar canlanabilmesi ve mali sektöre olan borç ödemelerini yapabilmesi için “İstanbul Yaklaşımı” adı verilen Kanun Tasarısı hazırlanmıştır (Özyürek, 2002). Bu tasarı ile ödeme gücü olan ve finansal anlamda sorun yaşayan belirli büyüklükteki işletmelerin borçlarının taksitlendirilmesi ve yapılandırılması planlanmıştır (Karatepe, 2007).

“İstanbul yaklaşımı” sonucunda KOBİ’ler bu uygulamadan memnun kalmamış ve destek de görememişlerdir. “27 aralık 2006 tarih ve 5569 sayılı kanun” ile KOBİ’lerin alacaklı şüpheli ve donuk olarak alacaklı olduğu kredilerin tekrar yapılandırılmasına karar verilmiştir. “Anadolu yaklaşımı” ismiyle adlandırılan bu kanundan yararlanmak isteyen KOBİ’ler için “18 Kasım 2015 tarihli ve 25997 sayılı Resmi Gazete” ‘deki ilana göre “iki yüz elli kişiden daha az yıllık çalışanı olan ve yıllık net satış hasılatı 25 milyon türk lirasını olan işletmeler” şartının en az birini taşımak yeterli olacaktır (Karayığit, 2007).

Tarihsel süreçte çeşitli aşamalardan geçen KOBİ’lerin, ülke içerisinde etkin payı ve sayısal büyüklükleri bir bütün olarak ele alındığında toplum ve ekonomi için göz ardı edilemeyecek boyutlardadır (İstanbul Ticaret Odası, 2008: 24).

1.1.3. KOBİ’lerin Özellikleri

KOBİ’ler, büyük işletmelerin yerine getiremediği bazı işlevleri yerine getirmesi nedeniyle piyasa sistemi için bir gerekliliktir. KOBİ kavramının “büyük işletmelerin küçültülmüş hali” olarak görülmemesi ve ayırt edilebilmesi, belirgin farklılıklarının ortaya konulabilmesi için bazı özellikler belirlenebilir (Müftüoğlu, 2004: 53). KOBİ’lerin ortak özellikleri; işletme sahibine yönelik özellikleri, yönetime yönelik özellikleri, finansmana yönelik özellikleri, pazarlamaya yönelik özellikleri, hammadde ve kaynak sağlamaya yönelik özellikleri, üretime yönelik özellikleri ve çalışanlara yönelik özellikleri olmak üzere yedi başlık altında açıklanmıştır.

1.1.3.1. KOBİ’lerin işletme sahibine yönelik özellikleri

İşletme sahibi olabilmek için yeniliklere açık, büyüme tutkusu içerisinde, girişimci bir ruha sahip olmanın yanı sıra sorumluluk ve risk alabilme yetisine sahip olmak gerekmektedir (Müftüoğlu, 2007). İşletme sahiplerinin tutum ve davranışları KOBİ’lerin başarılarının temel unsuru halindedir. KOBİ sahiplerinin özellikleri, Müftüoğlu’nun (2007) yaptığı çalışmada şöyle belirlenmektedir:

- KOBİ sahipleri aynı zamanda hem yönetici, hem girişimci statüsüne sahiptirler. İşletmeye sahip olmanın getirdiği hukuki niteliğin yanında, yönetim ve girişim niteliğinin de yönetsel, finansal, sosyal, ekonomik ve politik özelliklere de sahip olunması gerektiğini göstermektedir. İşletme sahiplerinin girişimcilik ve yöneticilik konularında eğitilmesi ile bu özelliklere sahip olunması sağlanmalıdır.

- Sahip yöneticiler işletmeyi yönetirken belirli riskler almak durumundadırlar. Bu özellik işletme sahibi yöneticiler ile profesyonel yöneticileri birbirinden ayıran en önemli özelliktir. Profesyonel yöneticiler genelde ücretli çalışanlar olduğu için işletmenin zararı durumunda genellikle kayba uğramazlar. Fakat işletme sahibi yöneticiler için durum çok daha farklıdır. İşletme sahibi profesyonel yönetici yerinde görev aldığı için risk almak durumundadır. Maddi ve manevi anlamda işletme yükünü taşıyan işletme sahipleri işletmelerinin gelişmesi ve kalınabilmesi için risk almaktan kaçınmamaktadırlar.
- Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler genellikle aile bireylerince kurulan veya aile işletmeleri olarak karşımıza çıkmaktadır. Böylelikle tüm başarı veya başarısızlıklar sadece işletme sahibi değil bütün aile bireylerini de etkilemektedir. Profesyonel yöneticilerin başarı veya başarısızlık durumu kendisiyle ilgilidir ve ailesi etkilenmemektedir. Mikro ölçekli işletmelerin kuruluş aşamasında işletme sahipleri işletmenin her alanında görev alabilirler. Fakat işletme büyüdükçe yetkili alanlara görev dağılımı yapılmakta ve işletme sahibi bu görev dağılımlarına gelen kişileri yönetmekle sınırlı kalmaktadır. İşletme sahibi tarafından yönetilen ve kurulmuş olan işletmeler, işletme sahibinin vefat etmesi durumunda, sorumsuzluk ve ilgisizlik nedeniyle zor duruma düşebilirler.
- Küçük ve orta ölçekli işletmelerin işletme sahibi ile personeli arasında daha yoğun ve yakın bir ilişki görülmektedir. Fakat işletme büyüme gösterdikçe işletmeci ile personeli arasına orta yönetim kademesi dâhil olmakta, işletmeci ile personelinin arasında var olan ilişkinin yoğunluğu ve yakınlığı azalmakta ve iletişim boyutu değişmektedir.

1.1.3.2. KOBİ'lerin yönetime yönelik özellikleri

KOBİ'lerde genellikle yönetim işlevi, tek kişi tarafından hem girişimci hem işletmenin sahibi olarak yürütülür. Bu sebeple yönetim, devredilinceye kadar süreklilik arz etmektedir. Yönetim devri veya vefat durumunda da idareye, yine aile bireylerinden bir yönetici geçmekte ve yönetim anlayışı genellikle fazla değişmemektedir.

KOBİ'lerin esnekliği, ilişkilerin yüz yüze doğrudan ve kişisel olarak gerçekleşmesinden kaynaklanmaktadır. Bütün güç yetkilerinin işletme sahibinde toplanmasından süre gelen güçlü pozisyon, tek taraflı ve rasyonel olmayan kararların

verilmesine neden olabilmektedir. Herhangi bir sorunun ortaya çıkması veya aksama durumunda güç mücadelesi veya çıkarların çatışması nedeniyle yetki karmaşası olmadığı için hemen müdahale edilebilir bir ortam oluşmaktadır.

Tam bir otorite ve merkezi yönetime sahip olması nedeniyle KOBİ sahipleri, risk faktörünü de kendileri üstlenmektedir. Büyük ölçüde kısa ve orta vadeli planlar yapıldığından taktiksel planlar ve doğaçlama (improvise) oldukça önemlidir. Yönetimin başarısı bilindiği üzere profesyonel ve etkin bir yönetime bağlıdır. Fakat küçük ve orta büyüklükteki işletmelerde, yönetim tekniklerinin uygulanmayışı ve bilgi yetersizliği bu işletmelerin olumsuz özelliklerinden en belirginini halinde görülebilir (Yörük ve Ban, 2003: 6-8).

1.1.3.3. KOBİ'lerin finansmana yönelik özellikleri

KOBİ'lerle ilgili sorunlar arasında, çoğu zaman finansal sorunlar en başta gelmektedir. Çoğu KOBİ'de finansman ile ilgili işler genellikle girişimci tarafından üstlenildiği için ayrı bir finansman bölümü gözlemlenmemektedir. Bu sebeple işletme için gerekli olan kredi bilgileri ve finansal alternatiflerin girişimci tarafından yeterli miktarda değerlendirildiğini söylemek oldukça zordur. Dolayısıyla KOBİ'ler kredi alımları ve kredilendirmelerde fazlasıyla güçlük çekmektedirler. Bunların yanı sıra çoğu zaman krediler karşılığında teminat olarak istenen yatırımcının kişisel varlıkları girişimcileri kararsız bırakmaktadır (Müftüoğlu ve Durukan, 2004: 63-66).

KOBİ'lerin sermayeye ortak alma, sermaye piyasalarından yeterince yararlanma noktasındaki tedirginlikleri işletmelerin ekonomik anlamda sorun yaşamalarını artırmaktadır. KOBİ'lerde sermaye hacminin düşük olması ve emek-yoğun teknoloji kullanılması nedeniyle amortisman payı düşük düzeydedir. Bu sebeple amortisman payı tutarı daha az kalmakta ve KOBİ'lerde amortisman payı tutarına çok daha az kaynak ayırmak zorunda kalmaktadır. Bu sebeple amortisman payının kapasiteyi artırma özelliğinden yararlanılamamaktadır. (Müftüoğlu ve Durukan, 2004: 63-66).

Finansman sorunları arasında özkaynak yetersizliği, yabancı kaynak temininde zorluklar ve finansal yönetiminin yetersizliği gösterilebilmektedir (Korkmaz, 2003:241). Bunun yanında, KOBİ'lerin finansman sorunları, mali konularda uzman eleman eksikliği, toplam kredilerden alınan payın yetersiz olması, KOBİ'lerden kredi karşılığında talep edilen teminat olarak sıralanabilir (Atik ve Sezer, 2001:108). KOBİ'lerin finansman yetersizliği

beraberinde bazı sorunları da getirmektedir. Yeterli sermayeye sahip olmayan KOBİ'ler teknolojiadaki değişime ayak uyduramamaktadır. Bu durum üretimde kalitenin düşmesine ve rekabet gücünün azalmasına neden olmaktadır (Ay, 2008:6).

Tüm işletme fonksiyonları birbirleri ile etkileşim içindedir. Bu nedenle üretim, yönetim, pazarlama ve finansman gibi işletme işlevlerinin birinde ortaya çıkan bir sorun diğer fonksiyonları etkilemektedir. Finansman dışındaki işletmede yer alan diğer işlevlerdeki sorunlar incelendiğinde, bu sorunların çoğunlukla finansman kaynaklı olduğu ortaya çıkmaktadır (Yörük, 2001:60).

Amasya ilindeki KOBİ'ler üzerinde yapılan bir araştırma ile işletmelerin karşılaştıkları finansman sorunları incelenmiştir. Buna göre, bu işletmelerin %25'lik bir kısmında alacakların zamanında tahsil edilemediği, %21'lik kısmında vadeli satışların fazlalığı sorunları ile karşılaşmıştır. %14'ünde özkaynakların yetersiz olduğu görülmüş, %13'ünde ise maliyetlerin yüksek olması sorunu olduğu incelenmiştir. İşletmelerin %8'inde işletme sermayesinin yetersizliği sorunu, %7'sinde uygun faizde kredi temin edilememesi sorunu, %6'sında ticari kredilerin vadelerinin kısalığı gözlemlenirken, %3'ünde döviz kurlarının dalgalanması, %2'sinde ise gerekli yatırımların yapılamaması karşılaşılan sorunlar olarak gösterilmiştir (Yörük, 2007:377).

Çizelge 1.6. Türkiye'deki KOBİ'lerin Sorunlarının Önem Derecesine Göre Dağılımı

Önem Derecesine Göre Sorunlar	Küçük Ölçekli İşletmeler (%)	Orta Ölçekli İşletmeler (%)	Büyük Ölçekli İşletmeler (%)
Kısa vadeli finans ile alakalı sorunlar	30,8	33,5	32,2
Uzun vadeli finans ile alakalı sorunlar	7,1	6,5	6,3
Personel ile alakalı sorunlar	26	17,7	16,8
Kamu hizmetleri ile alakalı sorunlar	3,2	1,4	3,8
Pazarlama ile alakalı sorunlar	5,1	5,5	5,8
İhracat ile alakalı sorunlar	2,6	6	9,1
İthalat ile alakalı sorunlar	1,9	3,1	2,9
Mesleki kuruluşlar ile alakalı sorunlar	1	0	0,5
Diğer işyerleri ile alakalı sorunlar	1,3	2,2	1,4
Devlet daireleri ile alakalı sorunlar	4,2	3,8	2,9
Belediyeler ile alakalı sorunlar	3,2	4,8	1,9
Dünya konjonktürü ile alakalı sorunlar	0,3	1,2	2,4
Üretim ile alakalı sorunlar	9,3	11	8,7
Yatırım ile alakalı sorunlar	2,2	2,4	3,4
Diğer sorunlar	1,9	1	1

Kaynak: Küçükçolak, 1998: 45.

Türkiye Sanayi ve İşadamları Derneği tarafından gerçekleştirilen Türkiye'deki KOBİ'lerin sorunlarının önem derecesine göre sıralanması adlı anket çalışmasının sonuçları

Çizelge 1.6’da verilmiştir. Anket çalışmasından elde edilen verilere göre, KOBİ’ler için temel sorunun finansman sağlama sorunu olduğunu görülmüştür. İşletme büyüklüğüne göre değişkenlik gösteren diğer sorunlar farklı oranlarla finansman sorununun ardından gelmektedir (Küçükçolak, 1998: 45).

1.1.3.4. KOBİ’lerin pazarlamaya yönelik özellikleri

KOBİ’lerde pazarlama işlerini, KOBİ sahibi genellikle kendisi yürüttüğü için gelişmiş pazarlama anlayışından söz edilmesi zordur. Bu alanda uzman personel istihdam edilmediğinden ve maddi yetersizliklerden, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin düzenli piyasa araştırması, satış sonrası hizmetler, reklam, kredili satış gibi pazarlama unsurları aktif kullanılamamaktadır. Piyasa araştırmalarının yapılmaması sonucunda işletme ile ilgili pazarlama kararlarını daha çok, nispeten yetersiz kalan tecrübelerine dayanarak işletme sahibi alır (Makine Mühendisleri Odası TMMOB, 1999: 67-70).

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin sermaye yetersizliğinden süregelen bir sorun da ihracat pazarına girememektir. Bununla birlikte bilgi teknolojisinin yetersizliği, dil sorunu, maddi imkânsızlıklar da ihracat pazarına girmeyi zorlaştıran etmenler arasındadır. KOBİ’ler sınırlı pazar payına sahiptirler (TMMOB, 1999: 67-70).

KOBİ’ler müşteri isteklerine göre üretim yapabilmekte, ürünü zevk ve isteğe göre kolayca şekillendirip üretimi kolayca değiştirebilmektedir. Üretilen ürünlerin pazarlanması aşamasında ise müşteriyle güven ilişkisi kurarak, birebir ilişki ile garanti hissi verilmektedir. Bunun yanında uzun vadeli kitle üretimlerin tek avantajı daha ucuz üretim sağlayabilmesidir. Pazarlama aşamasında ise pazarlama doğrudan değil karmaşık ve pahalı satış örgütlerinin kurulmasıyla, aracı firmalarla gerçekleştirilmektedir. Küçük ve orta ölçekli işletmeler büyük işletmelere parça mal ve yarı mamul sağlayarak destek olurken bir yandan büyük işletmelerin yaptırımlarına maruz kalarak pazarlama sınırları büyük işletmelere bağlı bırakılmaktadırlar (TMMOB, 1999: 67-70).

1.1.3.5. KOBİ’lerin hammadde ve kaynak sağlama yönelik özellikleri

KOBİ’ler hammadde ve kaynak sağlamada çoğu zaman problem yaşamaktadır. Siparişe göre üretim olmasından kaynaklı olarak, her istenildiğinde malzeme temini yapılamamakta veya çok daha fazla maliyetle, parça başına ek masrafla tedarik edilmektedir. Bu durumda işletme zarar edebilmektedir. Her zaman aynı malzeme ile üretim

devam etmediği için stok yönetimi başvurmak anlamsız olmaktadır. Bunun yerine pahalılık ve kalite gözetmeksizin ihtiyaç olduğu anda tedarik edilmesi gerekmektedir. Rekabetin hammadde ve kaynak sağlamada küçük ve orta ölçekli işletmeler adına önemli sorunlardan biri olduğu söylenebilir. Büyük hacimli siparişler ile sipariş miktarı artarken fiyatın düşmesi büyük işletmeler için avantajlı hale gelirken, küçük ve orta büyüklükteki işletmeler, büyük hacimli sipariş sağlayamadıkları için rekabette güçlük çekmektedirler (TMMOB, 1999).

1.1.3.6. KOBİ'lerin üretime yönelik özellikleri

İşletmelerin büyüklüklerine göre üretildiği yerler, yapılar ve teknikler farklılık göstermektedir. Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler emek yoğun olarak atölye tipi üretim tekniğine sahipken, büyük işletmeler sermaye yoğun kitle üretim şekline sahiptirler. Rekabet bazında KOBİ'lere göre üstün durumda olan büyük işletmeler otomasyon üretim tekniği sayesinde seri üretim gerçekleştirebilmektedir. KOBİ'ler üretim aşamasında stok sorunu yaşamazken, büyük işletmeler piyasa üretiminden dolayı büyük miktarlarda stok maliyetine sahiptirler (TMMOB Makine Mühendisleri Odası, 1999).

Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerde emek yoğun üretim politikası gereği, personelin nitelikleri çok iyi olması gerekmektedir. Gelen nesillere bilgi ve tecrübenin aktarılmasıyla işletme adeta bir eğitim yuvasına dönmüş olacaktır. Büyük işletmelere oranla küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin yenilikleri yakından takip etmesi ve ayak uydurabilmesi avantaj sağlarken, sermaye yetersizliği nedeniyle gerekli araştırma geliştirme faaliyetleri yapılamamaktadır (TMMOB, 1999).

1.1.3.7. KOBİ'lerin çalışana yönelik özellikleri

KOBİ'lerin piyasada elde ettiği imajlarının sebebi istihdam edilen personelin niteliğiyle doğru orantılıdır. Emek yoğun teknoloji kullanımı sonucunda işletmede hiyerarşik olmayan gayri resmi ilişkilerin kurulmasına sebep olmaktadır. Bu nedenle olumsuz şartlarda bile KOBİ'ler büyük fedakârlıklar göstererek personeli istihdam etmekte ve fedakârlıkları sayesinde toplumu eğitenler olarak nitelendirilmektedir (TMMOB, 1999)

Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerde yönetici ile personel arasında doğrudan ilişki gözlemleniyorken, büyük işletmelerdeki kurumsal ilişkiden dolayı personelle yönetici arasındaki istek ve şikâyetlerin dile getirilmesi görevini sendikalar üstlenmektedir. Ücret düzeyinin genellikle daha düşük olduğu küçük ve orta büyüklükteki işletmelerde personel,

huzurlu iş ortamı ve manevi çıkarlar için küçük ve orta büyüklükteki işletmeleri tercih etmektedir (TMMOB, 1999)

Yönetici ile personel arasındaki ilişki bağının gücü, ekonomik dalgalanmaların yaşandığı dönemlerde daha belirgin hale gelmektedir. Ekonominin kötü olması durumunda bile üretime devam etmesi gereken KOBİ'ler, nitelikli işgücüne sahip personelini korumaktadırlar. Ekonominin kötü olması durumunda büyük işletmelerde personel ile yönetici arasında güçlü bağ bulunmadığı gibi personel çıkarımı yoluna da gidilebilmektedir (TMMOB, 1999).

İşletmelerin nitelikli personel çalıştırmalarını desteklemek için KOSGEB üyelerine, “Nitelikli Eleman İstihdam Desteği” adı altında yardım imkânı sağlamaktadır. KOBİ'lerin stratejik hedef ve planlarını belirlemeleri ve destekten yararlanıldığı süre zarfında işletmenin izlenmeyi kabul etmesi destekten yararlanabilmek için yeterlidir (Arıduru, 2007).

1.1.4. KOBİ'lerin Avantajları ve Dezavantajları

Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin yapıları ve özellikleri gereği avantaj ve dezavantajları olduğu bilinmektedir. Bu bölümde KOBİ'lerin avantajları ve dezavantajları değerlendirilecektir.

1.1.4.1. KOBİ'lerin avantajları

Piyasada varlıklarını sürdürmeye çalışan KOBİ'lerin rekabet ettikleri büyük ölçekli işletmelere kıyasla önemli iki avantaja sahip oldukları görülmektedir. Bu avantajlardan ilki müşteriyle çalışanın birebir ilişki içerisinde olduğu üretim, hizmet ve pazarlama alanlarında faaliyet gösteren işletmelerin diğer işletmelere oranla daha da esnek olması, bu avantajlardan ikincisi ise içerisinde bulundukları pazarı iyi tanıyarak, pazarının çeşitli özellik ve gereksinimlerini görebilmeleridir (Akgemci, 2001).

1960 yıllardan sonra popüler hale gelen KOBİ'lerle ilgili 1973 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nde E. F. Schumacher tarafından “Küçük Güzeldir” (Small is Beautiful) ismiyle küçük ve orta büyüklükteki işletmelerle alakalı bir kitap yayınlanmış ve bahsi geçen kitap büyük ilgi yaratmıştır. E. F. Schumacher kitabında büyük işletmelere oranla küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin avantajlarını şu şekilde derlemiştir (Schumacher, 1973):

- KOBİ'ler rekabetçi yapısı büyük işletmelere göre fazladır,

- İş verimliliği daha fazladır,
- Yeni teknoloji ve taleplere hızlıca uyum sağlayabilirler,
- Çalışma şekilleri tekdüze ve bunaltıcı değildir,
- Ekonomik krizler karşısında daha kuvvetli duruş sergilerler,
- Gelir dağılımı ve istihdam artırmada başarılı rol üstlenirler.

Ayrıca KOBİ'ler az yatırımla daha geniş ürün çeşitliliği sağladığı gibi, yatırım maliyetlerindeki düşüklükle de istihdam olanakları sunmaktadırlar. İşsizliğin düşük seviyelere çekilmesine yardımcı oldukları gibi, esnek yapı sayesinde talep ve değişikliklerine kolay uyum sağlarlar. Gelir dağılımındaki dengesizlikleri düşük seviyelere çekerken, bölgeler arası kalkınmayı dengelerler. Büyük sanayinin tamamlayıcısı ve destekleyicisi görevini üstlenerek ekonomide istikrarı sağlayan denge unsurlarıdır (Çarıkçı, 2001).

1.1.4.2. KOBİ'lerin dezavantajları

Sermaye konusunda sıkıntıları olan KOBİ'ler ara ara üretimlerinde sekte yaşamaktadırlar. Genellikle özsermaye ile yetinmek zorunda kalan küçük ve orta büyüklükteki işletmeler ise sermaye yetersizliğiyle yüz yüze gelmekte, finansmanı kredi yoluyla sağlamakta ve üretim maliyetlerini yükseltmektedir (Uludağ ve Serin, 1991)

Akgemci (2001) çalışmasında KOBİ'lerin için öncelikli dezavantajlarını şöyle derlemiştir:

- Rekabetteki olumsuzluk,
- Yönetim yetersizliği,
- İşletme ile ilgili stratejik kararların alınmasında tüm görevlilerin tam katılımının sağlanmayıp, işletme sahibi veya ortağı tarafından alınması,
- İşletme dâhilinde, mali danışman veya uzman istihdamı sorunu,
- Kalifiye finansman ekibi eksikliği,
- Ürün geliştirme ve finansal planlama sıkıntısı,
- Üretim ile satış arası süreçteki koordinasyonsuzluklardan kaynaklı yetersizlikleri,

- Modern pazarlama tekniklerini kullanamaması,
- Küçük ve orta boy işletmeler olması nedeniyle ihale vb. durumları izleyememek,
- Küçük işyeri veya iskân alanı,
- Bağımsız olamama ve iflas riskini oluşturmaktadır.

1.1.5. KOBİ'lerin Ülke Ekonomisindeki Yeri ve Önemi

Kobiler ülkelerin gelişmesi açısından ekonomik ve sosyal alanlarda fazlasıyla önem taşımaktadır. Ülke ekonomilerinin etkin kaynak kullanımı oluşturabilmesinde, bölgeler arası denge politikalarının düzenlenmesinde stratejik öneme sahip olan KOBİ'ler yatırım, istihdam, üretim ve ödedikleri vergiler ile ekonominin canlı kalmasına katkı unsuru olmuşlardır (Yılmaz, 2004). Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler dünya genelinde ekonominin yapı taşı olarak görülmektedir. Pazar içinde etkin olmaları pazarın ihtiyaçlarını bilmeleri nedeniyle yüksek rekabet gücüne sahiptirler. Bu nedenle birçok ülke ekonomisindeki payı oldukça yüksektir. Birçok ülkede ekonomik ve sosyal düzenin temelini oluşturan KOBİ'lerin, hem sayısal büyüklük olarak hem istihdam yaratma gücü açısından ülkelerin kalkınmasında önemli role sahip olduğu kabul edilmektedir. KOBİ'lerin önemli rolleri arasında; ekonomiye esneklik ve hareketlilik kazandırmak, bölgesel kalkınmaya zemin hazırlamak, bölgesel kalkınmayı hızlandırmak, yenilikleri teşvik etmek sıralanabilir (Kula ve Erkan,2001:149).

KOBİ'lerin, sosyal toplum içerisindeki her kısımdan ihtiyaçların karşılanmasında, yeni istihdam imkânı sağlayabilmesinde, daha az yatırımla daha yüksek ürün çeşitliliği sağlayabilmesiyle, kişisel tasarruflara teşviki ve büyük işletmelerin tamamlayıcısı konumunda olmasıyla, ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilenmeleri nedeniyle ülke ekonomilerindeki yeri oldukça önemlidir (Yılmaz, 2007).

KOBİ'lerin ülke ekonomisindeki yeri ve önemi başlığı KOBİ'lerin Dünya Ekonomisindeki Yeri ve Önemi, KOBİ'lerin İstihdamdaki Yeri ve Önemi, KOBİ'lerin Esneklik ve Yenilik Açısından Yeri ve Önemi, KOBİ'lerin Ülke Kalkınması Açısından Yeri ve Önemi ve KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri ve Önemi olmak üzere beş alt başlıkta incelenecektir.

1.1.5.1. KOBİ'lerin Dünya ekonomisindeki yeri ve önemi

Ekonomi, farklı büyüklük ve alanlarda faaliyet halinde olup hizmet ve mal üretimi sağlayan işletmelerle olgunlaşmaktadır. Ekonomik anlamda ilerlemek ve büyümek, içerisinde faaliyet göstermekte olan işletmelerin başarılarına ve büyüyerek çoğalmalarına bağlıdır (Zengin, 2006).

20.yüzyılın başlarında işletmelerin zaman geçtikçe büyümeleri nedeniyle, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin varlıklarına devam edemeyecekleri endişesi oluşmaya başlamıştır. Fakat günümüzde KOBİ'ler yaşamlarına devam etmesinin yanı sıra, 1970'li yıllardan itibaren, toplumlarda bağımsız eğilimindeki artış, teknolojinin gelişmesi ve bilgi toplumuna geçiş gibi nedenlerden dolayı KOBİ'lerin önemi giderek artırmıştır (Dinçer,1994).

Avrupa Topluluğu'nun KOBİ'lere dair raporunda KOBİ'lerle ilgili; “ekonomik düzene sağladıkları yararları, miktarları ve farklı platformda çalışmaları, sanayi, ticaret ve hizmet alanlarındaki bütün iş bölümlerine var olan olumlu katkıları, istihdama ve belli kırsal bölgelerin dirlik düzeylerine olan olumlu etkileri sebebiyle KOBİ'ler ticari ve endüstriyel yaşamın içerisinde kaçınılmaz bir parçasıdır. KOBİ'ler ekonominin dinamik yapısı ve canlılığın temelidir” şeklinde ifadesi yer almıştır (Şimşek, 2002: 15).

Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler tarafından ekonomiye katılan değer, ekonomiler açısından oldukça büyük önem arz etmektedir. KOBİ'ler ekonomik ve sosyal anlamda gelir dağılımı sağlayarak ekonomiye katkı sağlamaktadırlar. Hızlı karar verme özellikleri sayesinde zamandan tasarruf ediyorken, daha az personel ve yönetim giderleri olduğundan maliyetten avantaj sağlamaktadırlar. KOBİ'ler üretim ve sanayileşmenin tüm ülkeye yayılmasında önemli rol sahibidir. Yönetici ile çalışan arasında ilişkilerin daha şeffaf olması nedeniyle sosyalleşmeye önemli katkısı olan KOBİ'ler, ekonomik kriz ve savaş durumlarında da üretimlerini devam ettirerek ekonominin toparlanması ve ayakta kalabilmesine imkân sağlamaktadır (Zengin, 2006).

Türkiye'deki küçük ve orta büyüklükteki işletmeler gözlemlendiğinde, beyaz eşya yan sanayi, otomotiv yan sanayi, tekstil yan sanayi, acente, el sanatları, maden işletmeleri, hizmet sektöründeki bürolar ve gıda yoğunluklu faaliyet alanına sahip olduğu incelenmiştir. Ağırlıklı olarak yan sanayi üzerine faaliyette bulunan bu KOBİ'ler, kriz dönemlerinde, ana

işletmenin üretimdeki yavaşlaması nedeniyle, üretimi kısmak zorunda kalabilmektedirler (Alkin, 2006).

KOBİ'ler gelişen teknolojiden yararlanarak yeni ürün ve hizmetlerin tanıtımında önemli imkânlarla sahip olmuşlardır. İstenilen zevk ve tercihlere göre üretim yapabilme esnekliğine sahip olan KOBİ'ler, arz talep durumlarının değişkenliğinde fiyatları ayarlayabilmekte ve sermaye kaynaklarını yönlendirebilmekte ve sermaye hareketliliğini gerçekleştirebilmektedir (Kargül, 1997).

2014 yılı verilerinin ortalamalarını doğrultusunda bazı gelişmiş ülkelerin (ABD, Almanya, Japonya, İngiltere, Fransa, İtalya, Hindistan, Singapur, Tayland, Güney Kore) işletmede %98, toplam istihdamda %62, toplam yatırımda %38'ini KOBİ'ler gerçekleştirmiştir (Çelikkol vd., 2008:257).

Çizelge 1.7. Kobilerin Ülke Ekonomileri İçindeki Oranı (2007)

	ABD	Almanya	Hindistan	Japonya	İngiltere	G.Kore	Fransa	İtalya	Türkiye
KOBİ'lerin Toplam İşletmelere Oranı	97,2	99,8	98,6	99,4	96	97,8	99,9	97	98,9
KOBİ'lerde Çalışanların İstihdamda Oranı	50,4	64	63,2	81,4	36	61,9	49,4	56	76,7
KOBİ'lerin Yatırımdaki Payı	38	44	27,8	40	29,5	35,7	45	36,9	38
KOBİ'lerin Üretimdeki Payı	36,2	49	50	52	25,1	34,5	54	53	37,7
KOBİ'lerin İhracattaki Payı	32	31,1	40	38	22,2	20,2	23	-	10
KOBİ'lerin Katma Değer İçindeki Payı	36,2	49	50	52	25,1	34,5	54	53	26,5
KOBİ'lerin Kredilerde Payı	42,7	35	15,3	50	27,2	46,8	48	-	25

Kaynak: Cansız, 2008:5

Çizelge 1.7.'de küçük ve orta ölçekli işletmelerin ülke ekonomileri içindeki yerleri belirtilmiştir. KOBİ'lerin toplam işletmelere olan oranlarının %96 ve üzeri olduğu, yatırımların ise yaklaşık 1/3'ünün KOBİ'ler tarafından karşılandığı görülmektedir. Ayrıca istihdamın büyük ölçüde küçük ve orta ölçekli işletmeler tarafından desteklendiği çıkarımı elde edilebilmektedir.

KOBİ'ler istihdamdaki işgücü payları, yaptıkları yatırımlar, ödedikleri vergiler ve aktardıkları katma değer ile oldukça önemli bir konuma sahiptirler. Büyük işletmelerle

rekabet halinde olmanın yanı sıra, yine büyük işletmelerin gereksinim duyduğu yarı mamul ve mamullerin üretimini yaparak büyük işletmelerin ekonomiye olan katkılarının artış göstermesini sağlamaktadırlar (Sarıaslan, 1996: 9).

KOBİ'lerin ekonomiye olan katkıları aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Oktay ve Güney, 2002: 2):

1. Önemli ölçüde istihdam oluşturur,
2. Esnek yapı sayesinde yeniliklere uyum sağlar,
3. Girişimciliği teşvik eder,
4. Talep doğrultusunda üretim sayesinde ürün farklılaştırması yapabilir,
5. Büyük işletmelere yan ürün temini sağlar,
6. Gelir dağılımındaki farklılıkların minimum düzeye inmesini sağlar,
7. Bireysel tasarruflara yönlendirir ve o yönde hareketlendirir,
8. Büyük işletmeler için vazgeçilmez destekleyici ve tamamlayıcıdır,
9. Politik ve sosyal sistemlerde denge ve istikrarı sağlayan unsurdur.

KOBİ'lerin ekonomiye olan katkılarından ön plana çıkan yönleri istihdamdaki yeri ve önemi, esneklik ve yenilik açısından yeri ve önemi, sosyal kalkınmayı sağlamadaki yeri ve önemi başlıkları şeklinde üç başlıkta değerlendirilecektir.

1.1.5.2. KOBİ'lerin istihdamdaki yeri ve önemi

1970'li yılların öncesinde KOBİ'lerle ilgili istihdama dair planda yeni iş imkânları sağlamak ve var olan istihdamı korumaya yönelik çalışmalar yer almaktaydı. 1970'li yılların sonrasında ekonomiye hareket ve rekabet imkânı getiren KOBİ'lerin desteklenmesi politikası getirilmiştir (Sarıaslan, 1996: 17). KOBİ'lerin ülke ekonomilerine yaptıkları katkıların başında istihdam gelmektedir. Kriz dönemlerinde büyük işletmelerin, yaşadıkları sıkıntılardan dolayı kapanması durumunda küçük ve orta büyüklükteki işletmeler boş kalan alanları doldurarak işgücünü arttırmışlardır (Sarıaslan, 1996: 17).

Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin çoğunda sanayileşme belirli alanlarda yoğunluk göstermektedir. Bu sebeple belirli bölgelerin dışında kalan bölgelerde büyük çaplı işsizlik sorunu oluşmuştur. KOBİ'ler sanayinin belirli alanlarda yoğunlaşmasını engellemekte, daha geniş alanlara yaymakta ve bölgelerde istihdam imkânı yaratmaktadır. Avrupa Birliği ülkelerinde yapılan araştırmalarda, istihdamın hizmet sektöründe daha çok kısmi zamanlı, düşük ücretli, süreklilik arz etmeyen kişilerce olduğu ortaya konulmuştur (Sariaslan, 1996: 18)

Tablo 1.8'de, ülkelerin imalat sanayindeki işletmelerinin ve istihdamının, işletme büyüklüğüne göre dağılımı verilmiştir. İrlanda dışında tüm ülkelerin mikro işletme olarak ekonomideki varlığının büyüklüğü görülmektedir. Almanya, İsveç ve Finlandiya dışında büyük işletmelere oranla KOBİ niteliğindeki işletmeler, istihdamın önemli bir kısmını karşılamaktadırlar.

Çizelge 1.8. 2002 Yılında Çeşitli Ülkelerdeki KOBİ'lerin İstihdamdaki Yeri (Yüzde)

	1-9		10-49		50-249		250+	
	İşletme Sayısı	İstihdam	İşletme Sayısı	İstihdam	İşletme Sayısı	İstihdam	İşletme Sayısı	İstihdam
Türkiye	90.3	27.6	7.8	20.9	9.1	34.9	0.4	30.5
Avustralya	72.6	14.1	21.8	20.5	4.1	17.8	1.5	47.7
Avusturya	71.0	10.3	21.8	18.9	5.5	26.9	1.6	43.8
Belçika	79.4	11.6	15.5	18.9	4.1	23.8	1.0	45.8
Çek Cumhuriyeti	89.2	14.2	7.6	15.6	2.6	25.5	0.7	44.7
Danimarka	71.4	7.4	21.1	18.9	6.0	26.3	1.5	47.4
Finlandiya	84.0	9.0	11.4	14.8	3.6	22.5	1.0	53.7
Fransa	81.6	12.0	14.0	19.0	3.4	22.3	0.9	46.7
Almanya	62.1	6.7	27.3	14.5	8.4	23.7	2.2	55.1
Yunanistan	...	...	79.4	26.6	17.1	34.0	3.5	39.5
Macaristan	87.2	16.1	9.4	16.5	2.7	23.2	0.8	44.2
İrlanda	39.0	4.4	42.0	19.2	15.2	32.3	3.8	44.2
İtalya	83.4	25.5	14.4	31.0	1.9	20.8	0.3	22.8
Japonya	50.9	10.8	39.2	28.4	8.5	29.9	1.4	30.9
Kore	88.6	42.9	8.3	20.7	2.9	23.2	0.2	13.3
Hollanda	74.7	9.9	18.9	23.3	5.2	30.6	1.2	36.2
Norveç	60.6	8.7	29.4	22.9	7.6	28.3	1.7	40.1
Polonya	89.7	19.4	6.5	12.8	3.0	27.9	0.8	39.9
Portekiz	78.9	18.9	16.7	28.1	3.9	29.3	0.5	23.7
İspanya	78.4	19.2	18.4	31.9	2.8	22.6	0.5	26.2
İsveç	85.4	11.1	10.8	15.2	3.0	20.7	0.8	53.0
İngiltere	71.7	10.1	21.0	18.8	5.9	25.8	1.5	45.3

Kaynak: Cansız, 2008: 6

1.1.5.3. KOBİ'lerin esneklik ve yenilik açısından yeri ve önemi

KOBİ'ler sosyal ekonomik, kültürel ve politik açıdan bulunduğu yere göre farklılıklar göstermekte ve birçok ülkede ekonomik yapı içerisinde önemli bir yer işgal etmektedirler. (Çatal,2007:337) Esnek yapıları nedeniyle krizlere karşı dirençli olan KOBİ'ler, büyük sanayi işletmelerini de desteklemekte ve işlerin tamamlanmasını sağlamaktadır. Büyük işletmeler çok miktarda ve uzun süre üretim yaparak kar oranını artırmayı hedeflemektedir. Küçük ve orta ölçekli işletmeler için böyle bir durum söz konusu olmadığı için daha esnek olabilmekte, yeni yönetsel yapılar, üretim ve pazarlama stratejilerine çok daha kolay uyum sağlayabilmektedir. KOBİ'lerin inovasyon becerisi büyük işletmelere oranla daha yüksektir (Sarıaslan, 1996: 20).

Büyük işletmelerle rekabet halinde olan KOBİ'lerin büyük işletmeler karşısında rekabet üstünlüğü elde edebilmesi için, büyük işletmelerin ürettiği ürünlerin aynısını üretmek yerine, üstünlüklerinin farkında olarak büyük işletmelerin üretim yapmadığı alanlarda üretim yapmaları gerekmektedir. 1954 yılından bu zamana kadar yapılan yeniliklerin büyük kısmı küçük ve orta ölçekli işletmeler tarafından yapıldığı ortaya konulmuştur. Bu sebepten KOBİ'ler yeniliğe uyum sağlamak da yeniliği ortaya koymakta da epeyce etkilidirler (Sarıaslan, 1996: 20).

1.1.5.4. KOBİ'lerin ülke kalkınması açısından yeri ve önemi

KOBİ'lerin ülke ekonomilerinde önemli bir yeri olduğu gibi, sosyal ve toplumsal yapı içerisinde de önemli yeri vardır. Sosyal sorunların çözülmesinde ve topluma sağladıkları faydalar açısından KOBİ'lerin rolleri yadsınamayacak ölçüdedir. KOBİ'ler ülke geneline yayılarak, bölgelerde istihdamı fazlaştırmakta, kişilerin refah düzeyine olumlu etki etmekte, bölgeler arası gelişmişlik düzeyi farklarını gidermekte, mülkiyeti geniş tabana yaymakta, sosyal dışlanmayı önlemekte, kaliteli ve deneyimli iş gücü sağlamaktadır (Taş, 2010: 166).

KOBİ'ler iş tecrübesi olmayan, düşük nitelikli elemanlar sağlayarak, işsizlik oranının aşağı çekilmesinde önemli bir rol oynamaktadırlar. Ayrıca bu işletmeler işgören olarak istihdamı desteklediği gibi işveren olarak da istihdamı desteklemektedir (Çatal, 2007: 339). KOBİ'ler tüm ülke geneline yayılmış olmalarına rağmen genellikle küçük şehirlerde yer almakta ve bölgelerdeki kalkınmayı artırmaktadırlar. Bunun yanında küçük şehirlerden

büyük şehirlere olan göçü önleyerek bölgesel kalkınmanın hızlanmasına neden olmaktadır (Sarıaslan, 1996: 21).

Ekonomik kalkınma süreci ile KOBİ'ler arasındaki ilişki düzeyi incelendiğinde, bölgesel kalkınmayı hızlandıran ve birbiri ile bağlantılı beş aşamanın ortaya çıktığı görülmektedir. Bu beş aşamanın sıralanışı şu şekilde olabilir (Çatal, 2007: 345-346):

1. İlk aşama KOBİ'lerin tüm ülkeye yayılmış olması,
2. Kırsal alanda İstihdam sağlanarak, göçün büyük şehirlere önlenmesi,
3. Azalan göç sayısı sayesinde, küçük şehirlerde ekonominin güçlenmesi,
4. Güçlenen ekonomi ile yeni işletmelerin piyasaya girmesine olanak sağlayan teşvik ortamının oluşması,
5. Yeni kurulan işletmelerle bölgesel kalkınmanın hız kazanması bu sayede ekonominin gelişmesidir.

KOBİ'lerin bu özellikleri, bölgesel kalkınma düzeyleri farklı olan ülkelerin farklılıklarını gidermesi ve belirli alanlarda uzmanlaşmalar sayesinde ülke kaynaklarının etkin kullanımı sağlamaktadır (Çatal, 2007: 345).

1.1.5.5. KOBİ'lerin Türkiye ekonomisindeki yeri ve önemi

Tüm dünya ekonomilerinde olduğu gibi KOBİ'ler, Türkiye ekonomisinde de oldukça önemli bir konuma sahiptir. Ekonomik verilere doğrultusunda yapı itibarıyla küçük olmasına karşın KOBİ'ler, Türkiye ekonomisi için önemli bir yere sahiptir. Türkiye'deki küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin, önemine ortaya çıkarmak için, ekonomik yapı içerisinde KOBİ'lerin sektör bazında sahip oldukları paya, istihdamdaki payına ve ödedikleri vergi miktarınca ihracat değerlerine bakılması gerekmektedir (Özbek, 2007:52).

Çizelge 1.9. Türkiye’deki İşletmelerin Ölçeksel Dağılımı

	Girişim Sayısı						
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2013
Toplam	1.740.353	2.002.834	2.393.578	2.473.841	2.567.704	2.583.099	3.529.541
1-19	1.712.051	1.970.148	2.438.420	2.428.210	2.523.505	2.540.951	3.524.331
20-49	17.607	20.992	31.211	30.011	27.264	24.893	
50-99	5.231	5.686	6.998	7.797	8.326	8.370	
100-249	3.595	3.944	4.600	5.165	5.714	5.861	
250-499	1.130	1.232	1.425	1.623	1.735	1.804	5.210
500-999	490	530	589	652	733	767	
1000-4999	230	282	313	355	399	419	
5000+	19	20	22	28	28	34	

Kaynak: TÜİK, 2017

Çizelge 1.9.’da veriler doğrultusunda ülkemizdeki ağırlığın KOBİ ekonomisi üzerine olduğu görülmektedir. Tabloya göre ülkemizin girişim sayılarındaki artışın giderek yükseldiği gözlemlenmektedir. Tüm işletmeler içindeki paylara bakıldığında zaman, 1-19 arası çalışan istihdam eden işletmelerin payı yaklaşık %98.37 iken, 250 ve üzeri çalışan istihdam eden işletmelerin payı sadece %1.63 civarındadır.

Çizelge 1.10. Sektör ve Çalışan Sayılarına Göre Girişimlerin Dağılımı

Sektör	Çalışan Sayısına Göre Girişim Sayısı				
	0-9	10-49	50-249	0-249	> 250
Tarım, Ormancılık ve Balıkçılık	28.619	1.537	211	30.367	22
Madencilik ve Taş Ocakçılığı	5.475	1.437	352	7.264	60
İmalat	371.608	44.668	8.882	425.158	1.627
Elektrik, Gaz, Buhar ve İklimlendirme Üretimi ve Dağıtımı	3.931	418	167	4.516	62
Su Temini; Kanalizasyon, Atık Yönetimi ve İyileştirme Faaliyetleri	3.044	384	103	3.531	81
İnşaat	210.095	36.027	7.115	253.237	510
Toptan ve Perakende Ticaret; Motorlu Kara Taşıtlarının ve Motosikletlerin Onarımı	1.189.401	47.583	4.272	1.241.256	472
Ulaştırma ve Depolama	548.578	10.929	1.387	560.894	219
Konaklama ve Yiyecek Hizmeti Faaliyetleri	290.907	12.715	1.597	305.219	307
Bilgi ve İletişim	37.877	2.401	426	40.704	86
Finans ve Sigorta Faaliyetleri	24.702	1.026	161	25.889	75
Gayrimenkul Faaliyetleri	49.662	1.562	160	51.384	15
Mesleki, Bilimsel ve Teknik Faaliyetler	182.344	9.697	738	192.779	117
İdari ve Destek Hizmet Faaliyetleri	39.727	5.382	2.840	47.949	876
Eğitim	21.307	6.284	885	28.476	345
İnsan Sağlığı ve Sosyal Hizmet Faaliyetleri	37.682	3.995	870	42.547	291
Kültür, Sanat, Eğlence, Dinlence ve Spor	33.470	837	138	34.445	13
Diğer Hizmet Faaliyetleri	224.781	3.672	263	228.716	32
TOPLAM	3.303.210	190.554	30.567	3.524.331	5.210
Ölçeklerine Göre İşletmelerin Dağılımı	%93,6	%5,4	%0,9	%99,9	%0,1

Kaynak: TÜİK, İş Kayıtlarına Göre Girişim Sayıları 2013

Çizelge 1.10.'da Türkiye 2013 yılı verilerine göre sektör ve çalışan sayılarına göre girişimlerin dağılımı gösterilmiştir. Çizelgeye göre Türkiye'deki toplam işletmelerin %99.9 unu küçük ve orta ölçekli işletmeler oluşturmakta, bu işletmeler içerisinde en yüksek payı olan sektör ise Toptan ve Perakende Ticaret; Motorlu Kara Taşıtlarının ve Motosikletlerin Onarımı sektörü olmuştur. Konaklama ve yiyecek içecek hizmeti faaliyetleri sektöründe ise 305.219 girişimci ile ortalamanın üzerinde bir yer edinmiştir.

2008 yılında 2.580.075 kişi ile 250'den az girişim sayısı olan KOBİ'lerin, 2013 yılında 3.524.331 kişi ile bu sayıyı yükselttiği görülmektedir (KOSGEB, 2014).

Çizelge 1.11. Sektörlere Göre Ortalama Çalışan Sayıları

Sektör	Ortalama Çalışan Sayısı					
	1-19	20-49	50-99	100-249	1-249	> 250
Madencilik ve Taş Ocakçılığı	5,8	31,2	69,1	153,0	19,7	69,3
İmalat	3,2	31,6	68,7	152,8	7,0	70,9
İnşaat	4,1	30,7	68,8	149,6	7,8	49,2
Toptan ve Perakende Ticaret; Motorlu Kara Taşıtlarının ve Motosikletlerin Onarımı	2,0	30,4	67,1	147,2	2,6	24,7
Ulaştırma ve Depolama	1,5	31,0	67,5	148,3	1,9	252,2
Konaklama ve Yiyecek Hizmeti Faaliyetleri	2,2	30,4	68,9	156,1	3,2	78,1
Bilgi ve İletişim	2,0	30,9	68,3	150,9	3,7	1075,3
Mesleki, Bilimsel ve Teknik Faaliyetler	2,4	29,0	67,8	158,6	3,0	538,9
İdari ve Destek Hizmet Faaliyetleri	3,1	31,1	70,8	155,7	13,6	96,6
Eğitim	5,7	30,3	71,1	151,9	13,8	521,8
İnsan Sağlığı ve Sosyal Hizmet Faaliyetleri	3,0	30,2	68,9	163,9	6,6	65,9
Tüm Sektörler	2,2	30,9	68,6	152,3	3,6	32,0

Kaynak: TÜİK, Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistikleri (YSHİ) 2012

Çizelge 1.11.'de KOBİ ölçekli işletmelerin sektörlere göre ortalama çalışan sayıları verilmiştir. Verilere göre Türkiye'deki KOBİ'lerin %97'sini oluşturan, 20 çalışandan az istihdamı bulunan işletmeler 2012 yılında, ortalama olarak 2.2 çalışanla faaliyetlerini devam ettirmişlerdir. Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerde, sektöre göre çalışan sayısının en fazla olduğu sektör ise 19.7 çalışanla madencilik ve taş ocakçılığı olmuştur. Kobi kapsamında hizmet veren konaklama ve yiyecek hizmeti faaliyetleri sektöründe ise ortalama çalışan sayısı 3.2 civarındadır.

1.2. Kobi Kapsamına Giren Konaklama İşletmeleri

Devletin Turizm üzerine politikalar ortaya koymasıyla birlikte, konaklama işletmeleri 1980 sonrası sağlanan teşviklerle günümüzdeki düzeye kadar gelmiştir. Günümüz koşulları dikkate alındığında konaklama işletmelerimiz, donanımsal ve mimari

anlamda “Akdeniz Çanağı” içerisinde en iyi konaklama işletmeleri arasında yer almaktadır (Kozak v.d.,2000:126).

Ülkemiz açısından oldukça önemli bir yere sahip turizm sektörünün en önemli alanlarından biri olan konaklama işletmeleri, KOBİ kapsamında incelenmiştir. KOBİ kapsamına giren konaklama işletmelerini değerlendirmeden önce konaklama işletmelerinin tanımı ve özellikleri, büyüklüklerine göre konaklama işletmeleri başlıklarına yer verilmesi konunun anlaşılabilmesi açısından oldukça önemlidir.

1.2.1. Konaklama İşletmelerinin Tanımı ve Özellikleri

Konaklama işletmeleri birinci derece turizm işletmelerinin birinci sırasında bulunmaktadır (Kozak v.d.,2000:51; Gül,2004:29). Kendine ait özelliklerini barındıran konaklama işletmeleri turizm sektörünün en önemli kolunu oluşturduğu gibi, diğer işletmelerle birçok ortak özellik barındırmaktadır. Yapılan tanımlar arasında kapsamlı tanımlardan birine göre konaklama işletmeleri, insanların bulundukları yerden başka bir yere gittiklerindeki ilk gereksinimleri olan geçici konaklama, yeme içme gibi zorunluluk arz eden gereksinimlerinin karşılanması adına, işlenmiş veya işlenmemiş maddelerden faydalanılarak, hizmet ve mal üreten ticari özellikteki işletmelerdir. Yapılan tanımın böyle olmasına karşın konaklama işletmeleri sadece maddi gereksinimler karşılamakla kalmayıp aynı zamanda sosyal ve entelektüel anlamda var olan gereksinimlerin karşılanmasını sağlamaktadır (Arslan,1997:5; Akın,1998:7).

Uluslar Turizm Akademisi’nin konaklama işletmeleri tanımında, zevk veya iş sebebiyle seyahat eden insanlara, ücreti dâhilinde temel fonksiyonları doğrultusunda, konaklama ve daimi yiyecek içecek hizmeti veren işletmeler olarak tanımlanmıştır (Arslan, 1997: 5; Demirkol ve Zengin, 2004: 86; Andaç, 2006: 137).

Konaklama işletmelerinin, diğer sektörlerle göre farklı olan yönlerini şu şekilde sıralanabilir:

- Birçok farklı bölüm ve büyüklükten meydana gelen, dünya ve ülke geneline yayılmış, işletmesinde bulunan birkaç bölümünün sürekli hizmet verdiği işletmelerdir. Konaklama işletmelerinde odaların stoklanması durumu söz konusu olmadığı için oda satışındaki gecikme veya oda satışının gerçekleşmemesi halinde

zamansal geri dönüşüm sağlanamayacağı için zarara neden olmaktadır (Demirkol ve Zengin, 2004: 87; Gül, 2004: 29)

- Konaklama işletmeleri sabit arz olanaklarına ve sabit yüksek maliyetine sahip olduğu halde, talep yapısı öngörülemez, erken tahmini zor, dalgalı ve mevsimlere göre farklı olabilmektedir. Bunun yanında çeşitli müşteri potansiyellerinin farklı beklenti ve taleplerini karşılamak durumunda olan konaklama işletmeleri, talep yapısının yoğunluğu, ekonomik sosyal ve politik sebeplere bağlı olduğu için oldukça yüksek risk faktörü taşımaktadır (Arslan, 1997: 6).
- Aynı zamanda hizmet ve üretim endüstrisi olması yönüyle ön plana çıkan konaklama işletmeleri, bu iki işlemi de aynı tesis içerisinde gerçekleştirmektedir. Aynı anda kişilere sunulan hizmetler içerisinde bile farklı istek ve ihtiyaçlara sahip tüketicilerin varlığı nedeniyle, standart olmayan ve değişken hizmetler sunulabilmektedir (Arslan, 1997: 7).
- Konaklama işletmelerinde müşteriler hizmetin alındığı süre boyunca hizmet süreci içerisinde yer almaktadırlar. Bu nedenle tesisin tasarımı önem arz etmektedir. İşletmenin kurulacağı yerin seçimi de fazlasıyla önemli olup havaalanı, otogar ve benzeri müşteri yoğunluğunun fazla olduğu yerlere göre tasarlanmalıdır (Arslan, 1997: 7).
- Konaklama işletmeleri canlı ve aktif bir yapı sergilemenin yanı sıra sağlık moda, modern yaşam felsefelerini de içselleştiren ve yaşayan bir endüstridir. Koordinasyona yüksek derecede ihtiyaç duyulması sebebiyle konaklama işletmeleri yöneticilerinin yönetici vasfı dışında, teknik bilgi, ustalık ve deneyime sahip işletmeciler olması beklenmektedir (Arslan, 1997: 7).
- Konaklama işletmeleri istihdam oluşturmada önemli bir yere sahipken yüksek düzeyde de işgücü devir hızının görüldüğü işletmelerdir. Düşük maaşla çalışan personelin sayısının yüksek olması ve uzun süreli çalışma saatlerine sahip olunması işgücü devir hızının görülmesinin temel sebeplerindendir. Çalışanların büyük bir kısmını kısa zamanda öğrenebilen, yarı yetişmiş potansiyel oluşturmaktadır (Arslan, 1997: 7).
- Konaklama işletmelerindeki faaliyetlerin yerine getirilmesinde ve hizmetlerin sunulmasında en önemli faktör insandır. Bu sebeple verilen hizmet kalitesi standartlarının yüksek olabilmesi için eğitilmiş ve nitelikli personel sağlanması ve

personel bağılılığı oldukça önemli bir yer tutmaktadır. İşletmeye gelen müşterilerin psikolojik doygunluğu ancak personelin rolü ve önemine bağlıdır (Gül, 2004: 30).

- Genel anlamda turizm sektörü, kısa zaman dilimlerinde döviz girdisi imkânı sağlayan, bunun yanında gelirin, istihdamın ve verimliliğin yükselmesini sağlayan bir yapıya sahiptir. Konaklama işletmeleri turizm yatırımları içerisinde döviz kazandırma etkisine belirgin olarak sahip olan alandır (Demirkol ve Zengin, 2004: 81; Kozak v.d., 2000: 132).
- Türkiye’deki oteller dikkate alındığında, sınıflara göre değişimleri itibariyle rahatlık, hizmetteki kalite, temizlik faktörlerinin değişmesi işletmelerin önemli bir niteliğidir (Barutçugil, 1989: 223).

1.2.2. Büyüklüklerine Göre Konaklama İşletmeleri

Konaklama işletmelerinin kuruluşu aşamasında belirlenen bu faktör, işletmenin maliyetlerinin azaltması nedeniyle işletmenin başarı faktöründe önemli bir unsurdur. Konaklama işletmeleri büyüklüklerine göre sıralanırken çeşitli değişkenler kullanılmaktadır. Bu değişkenler; yatak veya oda sayısı, istihdam edilen personel sayısı, yatırım yapılan sermaye miktarı, belirli dönemde personele ödenen ücret, işletmenin kapladığı alan, sunulan hizmet çeşitliliği veya satış gelirleri olabilmektedir. Dünya genelinde kabul görmekte olan oda sayısı sınıflandırması şöyle gösterilebilir (Akgöz, 2003: 8; Akın, 1998: 9; Barutçugil, 1989: 73; Olalı ve Korzay, 1993: 56):

- 50 veya daha az oda sayısına sahip olan küçük ölçekli konaklama işletmeleri
- 50 ile 100 oda sayısına sahip olan orta ölçekli konaklama işletmeleri
- 100’den fazla sayıya sahip büyük ölçekli konaklama işletmeleridir.

1.2.3. KOBİ Kapsamına Giren Konaklama İşletmeleri

Türkiye turizm sektöründe faaliyet halinde olan işletmelerin %99’unu KOBİ’ler oluşturmaktadır. KOBİ kapsamına giren işletme sayısı ile turizm sektöründeki KOBİ arasında oranın çok yakın olduğu görülmektedir. Belediye sınıfındaki oteller dâhil edilmeyip sadece yıldızlı oteller üzerinden değerlendirme yapılırsa, Türkiye’deki konaklama işletmelerin %78’i küçük ve orta ölçekli işletme kapsamında yer almaktadır. Girişimciler

genellikle özsermaye kaynaklı yatırım yolunu tercih ettiklerinden küçük kurulma veya kalma sonucuyla karşılaşmaktadırlar (Yolal, 2003: 25).

KOBİ'lerin dünya genelinde başarı oranının büyük işletmelere oranla daha az olduğu görülmektedir. Başarı oranının az olmasındaki temel neden sermaye piyasalarından yararlanma imkânının yeterli miktarda olmamasından kaynaklanmaktadır. Bu sebeple KOBİ'ler sermaye ihtiyaçlarını, yüksek risk barındıran ticari krediler aracılığı ile karşılama çabası içerisinde (Ceylan, 1998: 290). Banka kredileri sağlanırken bankalar tarafından işletmelerin zorluk yaşamasına neden olabilecek istekler nedeniyle KOBİ'lerin işleyişleri negatif yönde etkilenebilmektedir (Akgüç, 1998: 536-537).

Turizm sektörünün de diğer sektörlerde olduğu üzere finansman sorunları yaşadığı bilinmektedir. Kanada'nın Alberta eyaletinde yer alan 400 adet turizm işletmesinde yapılan bir araştırma doğrultusunda kendilerine sorulan anket sorularına yanıt veren yöneticilerin % 41'i finansman sorunları nedeni ile başarılarının etkilendiğini ifade etmişlerdir (Alberta, 2004).

Mısır'da yer alan Amerikan Ticaret Odasına göre Mısır turizminin büyümemesinin temel nedeni finansman sorunları olarak değerlendirilmektedir (AMCHAM, 2000).

Türkiye'deki önemli turizm merkezlerinden biri olan Muğla ilinin Bodrum ilçesindeki 47 KOBİ turizm işletmesinde yapılan bir araştırma doğrultusunda işletmelerin %40,4'lük oran ile yaşadığı sorunların başında finansman sorunu gelmektedir. İşletmelerin yaşadığı finansman sorunlarının başında ise %25,6 ile kredi teminindeki zorluklar ve %25,6 ile kredi maliyetlerinin yüksek olması nedenleri gelmektedir. (Yılmaz, 2007)

Türkiye'deki turizm sektörünün de finansman sorunları açısından benzer sonuçlara sahip olduğu görülmektedir. Ülke KOBİ'lerinde görülen finansman sorunlarının turizm sektöründe de paralellik gösterdiği ve benzer sorunların turizm sektöründe de yaşandığını açık bir biçimde anlaşılabilmektedir.

KOBİ kapsamına giren konaklama işletmelerinin de her KOBİ gibi belirli özellikleri vardır ve o özellikler şu şekilde sayılabilir:

- Genellikle aile işletmeleri olan bu işletmelerde yeterli nitelik ve deneyim sahibi kişilerce yönetilmemektedir. Ayrıca turizm alanında eğitim almış kişiler ücret sıkıntıları nedeniyle görev alamamaktadır (Yolal, 2003: 26).
- Ürün ve satış odaklı olan bir yaklaşım türü tercih edilmektedir. Doğrudan satışların güç olması nedeniyle, tur operatörleri ve seyahat acentelerine ihtiyaç duyulmaktadır (Yolal, 2003: 26).
- Küçük otel işletmelerinin çoğu hobi amaçlı ve insanlarla ilgilenmekten zevk alan aileler olarak karşımıza çıkmaktadır. Düşük emek, yeterli kazanç amacıyla varlığını sürdürmektedirler (İçöz ve Kozak, 2002: 43).
- Küçük ve orta boy konaklama işletmelerin dış turizmden etkilenme oranları düşük, talepteki azalmalara karşı da esnektirler (Yolal, 2003: 26).

Küçük ve orta ölçekli konaklama işletmelerinin özellikle pazarlama alanında önemli bir avantajının olduğu söylenebilir. Standardize olmuş ürün hizmet ve yapılardan uzak kalmak isteyen, kitle turizminden zevk almayan fakat kişisel tatmin ve kaliteli hizmet arayan turistlere sunduğu öznellik ve yerel güzelliklerle alışılmışın dışında bir anlayışla hizmet edebilirler. Turizm KOBİ'leri az gelişmiş bölgelerdeki gelişimin kapısını aralayan bir yapıya sahiptir (Gül,2004: 32).

Gül (2004: 34)'e göre Türkiye'de turizm sektöründe faaliyet halinde bulunan işletmelere KOBİ statüsünün tanınmasına ilk olarak Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda yer verilmiştir. Taleplerin değişme şekline bağlı olarak turizm sektöründeki işletmeleri gelişmesine öncelik verilmiş ve KOBİ statüsünde değerlendirilmesi ifade edilmiştir.

1.2.4. KOBİ Kapsamına Giren Konaklama İşletmelerinin Sektöre Sağladığı Avantajlar ve Dezavantajlar

KOBİ kapsamına giren konaklama işletmelerinin sektöre sağladığı avantajlar şu şekilde sıralanabilir (Barutçugil, 1982):

- Mevsimlik olarak kurulmuş olan KOBİ konaklama işletmelerinin durgun dönemlerde mali yükünün büyük işletmelere göre daha az olması turizm sektörü ve ülke ekonomisine avantaj sağlamaktadır.

- Büyük konaklama tesislerinin kurulma imkanı olmayan bölgelerde KOBİ konaklama işletmeleri bölgenin yapısını bozmadan, doğaya entegre sürdürülebilir turizm imkanı sağlayarak sektöre destek olmaktadır.
- KOBİ kapsamındaki konaklama işletmelerinin sermaye gereksinimleri diğer işletmelere oranla daha az olduğu için, istekli, dinamik ve alanında uzman olan girişimciler yatırım gerçekleştirebilmektedirler. Turizm sektörünün kriz zamanlarında da girişimcilerin bu yönü işletmenin varlığını devam ettirebilmesine olanak sağlamakta ve sektöre zor zamanlarında avantaj sağlamaktadır.
- İstihdam edilen personel sayısının büyük işletmelere göre az olması nedeniyle etkin bir kontrol sistemi uygulanabilmekte, bu sayede sektörde kalitenin artmasını sağlamaktadır.
- KOBİ kapsamındaki konaklama işletmelerinin kuruluş sisteminde var olan hiyerarşi, yetkili organ sayısının azlığı, kararların erken alınabilmesi ve uygulanabilmesi sayesinde hızlı gelişim gösterme potansiyeline sahip olabilmekte ve sektörün gelişim hızını arttırmaktadır.
- KOBİ kapsamındaki konaklama işletmeleri turizm sektöründe farklı deneyimler edinmek isteyen müşterilerin isteklerinin daha hızlı uygulanabileceği ve ihtiyaçlarının karşılanabileceği işletmeler olarak sektör içerisinde esnekliğiyle ihtiyaçlara daha hızlı cevap verebilmektedir. Bu yönüyle sektörde çeşitliliği sağlayarak yeni turistik çekim alanları oluşturabilmektedir.
- Kalite arayan müşteriler işletmelerden özellikle batı ülkelerinde geçmişte olduğu gibi daima yüksek kalitede servis, içki, yemek ve zevkli, samimi, kibar bir atmosfer temin etmektedirler. KOBİ konaklama işletmelerinin azalan oda gelirlerini yemek ve içkiden edindikleri geliri artırarak oda gelirindeki düşüklüğü telâfi etme imkânları da vardır. Bu sayede KOBİ kapsamında yer alan konaklama işletmeleri yüksek kalitede hizmet sağlayarak turizm sektörü gelirine katkı sağlamaktadır.
- Bölgenin çekim gücünü korumak ve geliştirmek adına grup halinde çalışarak büyük işletmeler gibi reklâm ve rezervasyon olanaklarından yararlanabilen KOBİ kapsamındaki konaklama işletmeleri, sektöre birlik sağlayarak destek olmakta ve bulundukları destinasyonun gelişimini hızlandırmaktadırlar.

- Küçük ve orta ölçekli konaklama işletmelerinin daha verimli çalışan oteller olduğu bilinmektedir. Bunun nedenleri arasında personel ihtiyacının yüksek miktarlarda olmaması, işbirliğinin güçlü olması ve müşteri psikolojinde daha uygun olması yer almaktadır.

KOBİ kapsamına giren konaklama işletmelerinin sektöre sağladığı dezavantajlar şu şekilde sıralanabilir (Barutçugil, 1982):

- KOBİ kapsamındaki konaklama işletmeleri çoğunlukla geleneksel yapı ile işleyen işletmeler olduğundan, eski düşünce örf ve âdetleri kolay bir şekilde bırakıp teknik gelişmelere uyum sağlama arzusunu göstermemektedirler. Bu durum sektörün gelişim hızını yavaşlatmakta, işletme kalitesinin düşmesine neden olabilmektedir.
- KOBİ kapsamındaki konaklama işletmeleri genellikle yönetim için gerekli olan niteliklere ve turizm deneyimine sahip olmayan ortak veya/ve aileler tarafından yönetildiği görülmektedir. Bu yönetim şekli sektörün gelişme ve kalitesinin artmasının olumsuz yönde etki etmektedir.
- Personelin düşük ücret politikası ile çalıştırılması nedeniyle turizm eğitime sahip personel istihdam edilememektedir. Nitelikli istihdamın olmaması sebebiyle gereklilikler olması gerektiği gibi yerine getirilememekte ve olumsuz imaj sergilenmektedir.

2. BÖLÜM

2. KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARI VE KOBİ TEŞVİKLERİ

2.1. KOBİ'lerin Finansman Sorunları

İşletmelerin kuruluş dönemi itibarıyla başlayan finansman sorunları, işletmelerin faaliyet sürecinde de devam etmektedir. Bu alanda yapılan çalışmalara bakıldığında, Türkiye’de faaliyet gösteren KOBİ’lerin karşılaştığı finansman sorunlarından “özsermaye yetersizliği” en önemlisi olarak karşımıza çıkmaktadır. Türkiye’de bankacılık sektörünün büyük işletmelere öncelik sağlaması, ekonomik ve siyasi dalgalanmalar, devlet tarafından uygulamaya konulmuş olan teşvik politikalarının yetersizliği KOBİ’lerin finansman sorunlarına gösterilebilecek nedenler arasındadır. İşletmelerin malzeme tedariki, imalat süreci, pazarlama ve finansman zincirin halkaların gibi birbiri ile bağlantılı oldukları için, herhangi birinde oluşabilecek bir sorun işletmenin tüm birimlerine etki etmektedir. (Yörük, 2006)

Finansman sorunu KOBİ’ler açısından temel sorun niteliğindedir. Bu sebeple KOBİ’lerin işlevlerinde var olabilecek herhangi bir sorun kaynağını oluşturabileceği söylenebilir. KOBİ’lerin karşılaştığı temel finansman sorunlarının temel nedenleri (akademiktisat, 2007);

- Finansal yönetim konusunda yeterli bilgi ve deneyime sahip olmayan işletme yöneticileri,
- Büyük işletmelerde karşılaşılan ayrı finans bölümünün, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerde yüksek maliyet gerektirmesi nedeniyle olmaması ve finansman sorunlarının, muhasebe bölümü sorumluları tarafından çözülmeye çalışılması,
- Emek yoğun üretim faaliyetleri, sermayelerin düşük olması ve emeğe yönelik teknolojinin kullanımı nedeniyle, amortismanların kapasiteyi genişletici etkisinden yararlanılmaması,
- Kuruluş aşamasında var olan özsermayenin tüketilerek sonraki süreçte daha maliyetli olan dış kaynaklara başvurulması,
- Bankaların kredi sağlarken büyük işletmelere sağladıkları öncelik imkânını KOBİ’lere sağlamaması ve KOBİ’lere az miktarda ve kısa vadeli kredi sağlamaları,

- Enflasyon rakamlarındaki artış nedeniyle, yatırım yapmayı düşünen işletmelerin, ithal edilen ve ülke içerisinde sağlamaya çalıştıkları girdilerin fiyatlarının artması, bu nedenle de finansal sıkıntı içerisine girmeleri,
- İhtiyaç duyulan tutarın kredi yoluyla bankadan temin edilmesi sırasında bankaların uyguladıkları prosedür ve formaliteler,
- Kredinin sağlanabilmesi için bankaların ipotek olarak istedikleri arsa, bina, belirli miktarda varlık gibi teminatlar,
- Hukuki yapısı itibariyle menkul kıymet ihraç etmek isteyen işletmelerin anonim şirket olması gerekirken, KOBİ'ler ya tek kişi işletmesi ya da limited şirketler olması nedeniyle sermaye piyasasından faydalanamamalarıdır.

KOBİ'lerin finansman sorunlarını özsermaye yetersizliği sorunu, işletme sermayesi yetersizliği sorunu, kredi ile finansman sorunu, sermaye piyasasından fon sağlayamama sorunu, finansal yönetimde yetersizlik sorunu, enflasyondan kaynaklı sorunlar, mali yapının zayıflığından kaynaklı sorunlar ve tedarik ve yönetiminden kaynaklanan sorunlar başlıkları altında incelenecektir.

2.1.1. Özsermaye Yetersizliği Sorunu

Türkiye'de kişi başına düşen milli gelir seviyesinin az olması nedeniyle, tasarruf eğilim miktarı az kalmakta ve yatırımlara yönlendirilecek sermayelerin oluşmamasına sebep olmaktadır. Bu sebeple KOBİ'lerin ihtiyaç duyduğu fon miktarını kısıtlı olmakta ve yeni yatırımlar yapmak isteyen girişimciler ile küçük ve orta büyüklükteki işletmeler için finansman sorunu açığa çıkmaktadır (Küçükçolak, 1998, 46).

Finansal kurumlar çoğunlukla kuruluş aşaması tamamlanmış ve bilanço cetvelleri sağlam olan işletmelere öncelik vermektedir. Bu sebeple KOBİ'ler daha işletmelerinin kuruluşu aşamasında özsermaye sıkıntısı ile karşı karşıya kalmaktadırlar. Yapılan araştırmaların gösterdiği üzere, finansman sorunu yaşayan işletmeler, ilk etapta özsermayelerine yönelmekte fakat bu yeterli olmamaktadır. Özellikle genel dalgalanmaların yaşandığı ve mali piyasada durgunlaşmaların yaşandığı dönemlerde, işletme kaynağındaki azalmalar ve enflasyon etkisiyle birlikte girdi fiyatlarında meydana gelen artış işletme sermayesinin azalmasına yol açmaktadır. Ayrıca alacak sıkıntıları nedeniyle nakit akışı sağlayamayan işletmeler, işletme sermayesi sağlama sorunu ile karşı karşıya kalmaktadırlar.

Yüksek maliyet nedeniyle kredi alınamaması düşük kapasite ile çalışılmasına neden olmaktadır (Koyuncu, 2010).

2.1.2. İşletme Sermayesi Yetersizliği Sorunu

Ülkede yaşanan yüksek enflasyon ve ekonomik istikrarsızlık durumlarının oluşmasıyla, KOBİ'lerin işletme sermayeleri giderek azalmakta ve sıkıntıya sebep olmaktadır. Enflasyonun yükselmesiyle üretim nedeniyle sağlanan girdilerin maliyetlerinde artış olmakta ve daha fazla miktarlarda işlem sermayesine ihtiyaç olmaktadır (Yörük ve Ban, 2003; 30).

Sabit varlık yatırımlarını yoğun şekilde yapılmış olan ve belirli bir üretim ve satış kapasiteli işletmelerde, yüksek enflasyon dönemlerinde daha büyük işletme sermayesine ihtiyaç duyulmaktadır. Bu ihtiyacın karşılanma durumu var olan sınırlı kaynaklar ile çözülemediğinden, KOBİ'ler çeşitli kaynaklardan borçlanma yolu denemekte fakat ağır banka teminatları ve yüksek maliyetler nedeniyle yeterli kaynağa ulaşamamaktadırlar. İşletmenin kuruluşu aşamasında yeterli sermayesi bulunmayan ve farklı kaynaklar bulmakta zorluk yaşayan KOBİ'lerin, modernize olabilmesi ve kapasitesini artırabilmesi için yeterli atılımları yapabilmesi oldukça zorlu olduğu görülmektedir (Yörük ve Ban, 2003; 30).

2.1.3. Kredi ile Finansman Sorunu

KOBİ'ler bankacılık sistemi içerisine girdiklerinde, yüksek faiz oranlar, zor ödeme koşulları, yatırım sonucunda yeterli getirinin sağlanamadığı kısa vadeler, kamusal engeller, teminat unsurlarıyla ilgili yaşanan sıkıntılarla karşılaşmaktadır.

KOBİ'lerin kredi değerleri tespit edilirken muhasebe sisteminde var olan sorunlar, kayıt dışı satışlarının yüksek olması, gerçek performansları ile bilanço değerlerinin arasında uyum olmaması, bankalar açısından sorun yaşanmasına sebep olmaktadır. Kısa vadeli kaynaklar sayesinde kendine fon sağlayan bankalar, KOBİ'lerin aslında ihtiyacı olan orta ve uzun vadeli kredi ihtiyacını giderememekte ve KOBİ'ler finansmana erişemeyerek taleplerinin karşılanması noktasında sıkıntılar ile karşı karşıya kalmaktadırlar (Cebeci, 2003; 90).

Bankaların genellikle KOBİ'lere karşı fazla ilgili olmadığı gibi, işletme küçüldükçe ilgide azalmaktadır. Çok sayıda küçük miktarlarda kredi isteyen KOBİ'lerle ilgilenmek yerine, büyük miktarlarda kredi alan az müşteriyle uğraşmak bankalara daha cazip

gelmektedir (Ekinci, 2003; 80-81). İşletmeye kredi sağlamaya çalışan KOBİ'lerin ilk başvurduğu yöntem teminat yöntemidir. Kısıtlı bütçe ve faaliyet alanıyla hareket etmekte olan KOBİ'lerin, kredi sağlamak için bankanın uygun gördüğü bir teminat sunması gerekmektedir. Bu teminat kimi zaman zorlayıcı kıstaslara da sahiptir (Yörük, 2001; 61).

Kredilerle ilgili en önemli sorunlardan biri de yüksek faiz sorunudur. Büyük işletmelere oranla daha fazla faiz oranıyla karşı karşıya kalan KOBİ'lerin, var olan yapı itibarıyla krediden faydalanma imkânları sınırlıdır (Gökçe, 1997; 65). KOBİ sahipleri, finansman konusunda kredi sağlayabilmek için gerekli fizibilite etüdü, maliyet, finansal plan gibi işlemler hakkında bilgi sahibi olmamaları ve bu konularla ilgili uzmanları kısıtlı bütçe nedeniyle istihdam edememeleri sebebiyle güçlük yaşamaktadırlar (Yörük, 2001; 31).

2.1.4. Sermaye Piyasasından Fon Sağlayamama Sorunu

Sermaye piyasaları, işletmelere fon sağlamanın yanı sıra riskli projeleri finanse ederek işletmeleri piyasaya tanıtır, denetler ve reel sektörün gelişmesi destekler. Türkiye'de Sermaye piyasaları bakımından Borsa İstanbul'un, KOBİ'ler ve reel sektör açısından önemi büyüktür (Aras ve Müslümov, 2002; 11).

Türkiye'de KOBİ'lerin sermaye piyasasından fon sağlama olanaklarının çok olduğu söylenememektedir. KOBİ'ler açısından halka arz yoluyla fon sağlanması ve borsada kote alabilmesi için sunulan şartların yerine getirilebilme ihtimali pek de mümkün görülmeyen bir sorundur. Ulusal Pazarlar, SPK' ya göre ortaklık haklarını temsil eden menkul kıymetlerin yıldız ve ana pazar kotuna alınabilmesi için gerekli bazı şartlar şunlardır (Borsa İstanbul, 2015: 12):

Çizelge 2.1. Yıldız Pazar ve Ana Pazar Kotasyon Şartları

	Yıldız Pazar Grup 1	Yıldız Pazar Grup 2	Ana Pazar Grup 1	Ana Pazar Grup 2
Halka arz edilen payların piyasa değeri	Minimum 250.000.000 TL	Minimum 100.000.000 TL	Minimum 50.000.000 TL	Minimum 25.000.000 TL
Toplam Piyasa değeri	Minimum 1.000.000.000 TL	Minimum 400.000.000 TL	-	-
Bağımsız denetimden geçmiş yıllık finansal tablolarında dönem kârı olması	Son 2 yıl	Son 2 yıl	Son 2 yıl	Son 2 yıl
Halka arz edilen payların nominal değerinin sermayeye asgari oranı	%5	%10	%15	%25
Bağımsız denetimden geçmiş en son finansal tablolardaki Özsermaye / Sermaye Oranı	0,75'ten büyük	1'den büyük	1'den büyük	1,25'den büyük

Kaynak: Borsa İstanbul A.Ş. , Kotasyon Yönergesi (2015)

- Kuruluşunun üzerinden en az 2 takvim yılı geçmiş olması,
- Ortaklığın aşağıda yer alan gruplardan herhangi birinin şartlarının tamamını sağlaması,
- Finansal durumunun faaliyetlerini düzgün bir şekilde yürütebilecek şekilde olması,
- Paylar üzerinde, pay sahibinin haklarını kullanmasına engel teşkil edebilecek kayıtlar olmaması ve esas sözleşmenin Borsada işlem görecektir payların devir ve tedavülünü kısıtlayıcı hükümler içermemesi,
- Borsa tarafından geçerli görülebilecek mazeretler dışındaki sebeplerle son 2 yıl içerisinde ortaklığın işlemlerine 3 aydan fazla ara vermemiş olması, hakkında tasfiye, konkordato veya iflas ertelemesi istenmemiş olması ve Borsada belirlenen diğer benzeri durumların yaşanmamış olması,

Üretim ve faaliyetini etkileyecek miktarda önem arz eden hukuki anlaşmazlıkların olmaması ve bu hususla birlikte, ihraççı kuruluş ve faaliyet bakımından hukuki durumu ile borçlanma araçlarının hukuki durumunun tâbi oldukları mevzuata uygun olduğunun, ihraççı (Sermaye piyasası araçlarını ihraç eden anonim ortaklıklar) ile doğrudan ya da dolaylı ilişkisi olmayan bir hukukçu tarafından düzenlenen hukukçu raporu ile belgelenmesi gerekmektedir (Borsa İstanbul, 2015: 12).

2.1.5. Finansal Yönetimde Yetersizlik Sorunu

Küçük ve orta büyüklüklerdeki işletmelerde finans konusunda başarılı politikalar edinilmemesi ve gelişigüzel yönetimlerle yoluna devam etmesi nedeniyle finansal yönetimde yetersizlik sıkça karşılaşılan bir sorun olmaktadır (Kutlu ve Demirci, 2007: 194).

KOSGEB tarafından yapılan bir araştırmada KOBİ'lerin yönetim problemlerinden bazıları aşağıda yer almaktadır (Yörük ve Ban, 2003: 37-38):

- Faaliyet konusunda bilgi yetersizliği
- Muhasebe konusunda bilgi yetersizliği
- Analiz alanında yetersizlik
- Vergi yükümlülükleri hakkında bilgi yetersizliği
- Yabancı kaynak karşılama konusundaki yetersizlik

- Prim ödeme ile ilgili bilgi yetersizliği
- Sürekli olarak öz kaynakları kullanma isteği
- Tasarrufların bilinç dışı kullanımı

Bu ve benzeri problemler sebebiyle küçük ve orta büyüklükteki işletmeler istedikleri seviyelere ulaşamamaktadırlar.

2.1.6. Enflasyondan Kaynaklı Sorunlar

Enflasyon, fiyatlar genel düzeyinin etkili bir şekilde devamlı yükselmesi nedeni ile paranın sürekli olarak değer kaybetmesi sonucunda tüketicilerin satın alma gücünü kaybetmesidir. Bu tanım çerçevesinden de anlaşılacağı üzere, enflasyon sadece belirli bir ürünün veya hizmetin fiyatının tek başına artması değil, fiyatlar genel düzeyinin sürekli bir artış göstermesi durumudur. Bir ekonomide bazı malların fiyatları artarken bazılarının da düştüğü bilinmektedir fakat önemli olan ortalama fiyatların seyridir. Ortalama fiyatların seyri, fiyat endeksleri ile ölçülmektedir (TÜİK, 2008).

Ekonomide yaşanan sorunlar sürecinde finansman kaynaklarına ulaşma durumu zorlaşmaktadır. Büyük ölçekli işletmelere kıyasla KOBİ'lerin bu durumdan daha fazla etkilendiği görülmekte ve iş yapma kapasitesinin azaldığı görülmektedir (Mudud, 1999: 2).

Yüksek enflasyon oranlarının görüldüğü ülkelerde, vergi ve enflasyon oranları büyük işletmeler için olduğu kadar KOBİ'ler için de finansman ihtiyacını artırmaktadır. Bilgiye ve finansmana ulaşma maliyetleri yüksek olan KOBİ'ler, büyük işletmelere oranla daha az imkâna sahip olmaları nedeniyle daha fazla zorlanmaktadırlar. (Doğan, 2007: 100).

KOBİ'lerin enflasyonist ortamdaki durumları açıklanırken tasarruf-kredi ilişkisinin göz önünde bulundurulması sorunların anlaşılmasını kolaylaştırabilmektedir. Enflasyon sebebiyle tasarrufa yönelen işletmeler, tasarruflarını enflasyona karşı korumak amacı ile reel faizi talep etmektedirler. Fakat bu yüksek faizler, otomatik olarak yüksek kredi maliyeti olarak karşılırlarına çıkmaktadır. Bu durum, yeni yatırım yapmayı planlayan işletmeleri caydırıcı yönde etkiye neden olmaktadır. Enflasyonun neden olduğu ithal girdi pahalılığı yanında yerli girdilerin fiyatlarının da artması sonucunda işletmeler stokçuluğa zorlanmaktadır. Fakat aynı yönde firmaların işletme sermayesine olan ihtiyacını artırmakta ve likidite yapılarını negatif yönde etkilemektedir (Uludağ, 1996: 95). Girdi fiyatlarının

yükselmesi sonucunda ürün fiyatlarının gerektiği ölçüde yükseltilemiyor olması, KOBİ'lerin otofinansman olanaklarını daraltmakta ve finansal sıkıntılar yaşamasına neden olmaktadır. Bununla beraber, alımların peşin olarak yapılması, satışların daha çok vadeli yapılması, bu işletmelerin nakit dengelerini önemli oranda bozmaktadır (Bağrıaçık, 1989: 123).

Sonuç olarak bu sorunlar, KOBİ'lerin, yeterli özsermayeye sahip olmamaları sebebi ile dış kaynaklara başvurmasına neden olmaktadır. Fakat söz konusu kaynakların maliyetinin yüksek olması, kârlılık seviyesini düşürmekte ve firmaların malî krizlere girmesine sebep olmaktadır (Uludağ, 1996: 95).

2.1.7. Mali Yapının Zayıflığından Kaynaklı Sorunlar

Ekonomide dalgalanmaların yaşandığı zamanlarda devletler yüksek oranlarda iç borçlanmaya ihtiyaç duymaktadır. Bu ihtiyaç sonucunda mali piyasadaki önemli aktörler olan bankalar, üretim halinde olan işletmelere kaynak sağlamak yerine, yüksek oranlı faiz getirisi sunan devlete kaynak oluşturmayı tercih etmektedirler (Öcal, 2009: 112). Bunun sonucunda dolaşımdaki para miktarı azalmakta ve kredi bulma şartları ağırlaşmaktadır. Örneğin, işletmeler için kredi maliyetleri yükselirken vadeler kısalmaktadır. Bu durum KOBİ'lerin kredi kullanma olanaklarını kısıtlamaktadır.

Mali yapıları bakımından büyük işletmeler kadar güçlü olmayan KOBİ'ler, kredi kurumları açısından da gücü olmadığı için iyi karşılanmamakta ve zorluklara maruz kalmaktadırlar. Hâlihazırda finansal yapıları zayıf olan KOBİ'lerin, yatırımları ve büyümeleri için gerekli olan finansman kaynağına ulaşmaları oldukça güçtür. Kredi maliyetlerinin yüksek olması ve sermaye piyasasından gerektiği gibi yararlanamamaları KOBİ'lerin ölçeklerinden ve mali yapılarından kaynaklanan finansal sorunları olarak ortaya çıkmaktadır. Ayrıca, sağlıksız mali tablo ve muhasebe kayıtları, kayıt dışı faaliyetlerin fazlalığı nedeniyle de bankalar tarafından sağlıklı bir şekilde değerlendirilemeyip, kredi alma olasılıkları azalmaktadır (Doğan, 2007: 99).

2.1.8. Tedarik ve Stok Yönetiminden Kaynaklanan Sorunlar

KOBİ'ler sınırları belirli şekilde hareket etmektedirler. Ellerindeki fon miktarına göre hareket eden KOBİ'ler, büyük işletmelere oranla daha az miktarlarda ürün tedarik etmektedirler. KOBİ'lerde büyük işletmeler gibi kendilerine daha fazla getirisi olabilecek şekilde yüklü miktarlarda ürün tedarik etmek istegindedirler fakat finansman kaynaklarının

kısıtlı olması nedeniyle bu yüklü miktarlardaki tedarikleri belirli zaman aralıklarıyla yapabilmektedirler (Yanmaz, 2004: 4)

İşletmelerin sektörel konumları ve ürün çeşitliliğine göre stokları da değişkenlik göstermektedir. Stokların maliyeti ile stok mal bulundurmanın kazancı durumları arasında analizler yapılarak, en uygun stok miktarı üzerine karar verilmesi gerekmektedir. İşletmeler stok bulundurma, az stokla çalışma ya da stok temin etmenin getirdiği maliyetleri karşılamak durumundadırlar. Finansal anlamda yapıları güçlü olmayan işletmelerin ürün maliyetlerinin yüksek olmasının nedenlerinden biri de, işletmelerin stok kontrolünde başarısız olmalarıdır. (İTO, 1999: 5)

2.2. Türkiye’de Finansal Destek Sağlayan Kurum ve Kuruluşlar

Türkiye’de finansal destek sağlayan kurum ve kuruluşlar 9 ana başlık altında incelenmiştir.

2.2.1. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme Başkanlığı (KOSGEB)

KOSGEB, “20 Nisan 1990 tarihinde 20498 sayılı kanunla” kurulmuştur. KOSGEB Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile bağlantılı bir kamu kuruluşudur (Ekinci, 2003: 42). KOSGEB’in kurulma amacı küçük ve orta ölçekli sanayi kuruluşlarının ekonomide var olan katkılarının daha da artırılmasını ve sözü geçen işletmelerinin gelişmiş teknolojiler ile dünya çapındaki pazarlarda daha etkin rekabet edebilecek güce sahip olabilmelerini sağlamaktır (Müftüoğlu ve Durukan, 2004: 212; Alpugan, 1998: 10).

Bu amaç doğrultusunda KOSGEB’in bulunduğu faaliyetlerin ince ayrıntılarına gidildiğinde KOBİ’lere bilginin ve teknolojinin kazançlarından yararlanmalarını sağlama, bu işletmelerin gerekli bilgi ağını oluşturarak işletme temel faaliyetleri konularında rehberlik yapma gibi işlevleri üstlendiği görülmektedir. Ayrıca KOSGEB aracılığı ile yürütülen faaliyetler arasında, KOBİ’lerin yeni fikirler üretimine ve buluşlara yönlendirme, işletmeler arasında koordinasyon sağlama ve uygulamalı eğitim programlarını düzenleme de yer almaktadır. Finansal açıdan KOBİ’lere verilen destek ve hizmet olarak KOSGEB tarafından finansal kaynakların bu işletmeler tarafından kullanımının artırılmasını sağlamak ve işletmelere fayda sağlayacak yurtiçi ve yurtdışı kaynakları göstermek gibi hizmetler yürütülmektedir. Bunun yanı sıra bu kuruluş KOBİ’lerin finansal destek araçlarından daha

yaygın yararlanmaları doğrultusunda yeni finansal modeller oluşturarak hayata geçirmek vazifesini üstlenmektedir (KOSGEB, 2002).

KOSGEB'in 2017 yılı destekleri arasında şunlar gösterilebilir (KOSGEB, 2017):

- Yeni Girişimci Desteği ile, geri ödemesiz toplamda 50.000 TL geri ödemeli 100.000 TL kredi imkanı sağlamaktadır.
- Genel Destek Programı kapsamında “Yurt Dışı İş Gezisi Desteği, Nitelikli Eleman İstihdam Desteği, Danışmanlık Desteği, Eğitim Desteği, Tasarım Desteği, Yurt İçi Fuar Desteği, Belgelendirme Desteği, Test, Analiz ve Kalibrasyon Desteği, Enerji Verimliliği Desteği, Bağımsız Denetim Desteği, Gönüllü Uzmanlık Desteği, Tanıtım Desteği, Eşleştirme Desteği, Lojistik Destekleri Sınai Mülkiyet Hakları Desteği” ile 15 farklı konuda 470.000 TL’ye kadar destek sağlamaktadır.
- İşbirliği Güç birliği Destek Programı kapsamında, tek başına büyümekte zorlanan ve işbirliğine ihtiyaç duyan işletmelere 1.500.000 TL’ye kadar destek amaçlanmıştır.
- KOBİGEL - KOBİ Gelişim Destek Programı ile akıllardaki projeleri değerlendirmek amaçlı geri ödemesiz 300.000 TL’ye, geri ödemeli 700.000 TL’ye kadar da destek verilmektedir.
- AR-GE, İnovasyon Destek Programı ile küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin bilim ve teknolojiye dayalı fikirlerin desteklenmesi amaçlanmış 1.500.000 TL’ye kadar destek sağlanmaktadır.
- Endüstriyel Uygulama Destek Programı sayesinde üretimlerin kalitesinin artırılması, maliyetlerinin düşürülmesi, yeni tekniklerin uygulanabilmesi ve pazara uygun şekilde ürünlerin ticarileştirilmesi için 1.500.000 TL’ye kadar destek verilmektedir.
- KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı (KOBİ Teknoyatırım) ile teknolojik alanda ar-ge faaliyetleriyle ortaya çıkan ürünlerin ticarileşmesi, ülke ekonomisine katkı sağlaması için pazarda yer almak ve teknolojik ürün ihracatını artırmak amacıyla geri ödemeli veya ödemesiz 5.000.000 TL’ye kadar kredi imkanı sunmaktadır.
- Gelişen İşletmeler Piyasası KOBİ Destek Programı sayesinde küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin sermaye piyasasına girmelerini teşvik etmek ve Borsa

İstanbul'da yer almaları sağlanmak amacıyla 100.000 TL'ye kadar destek verilebilmektedir.

- Uluslararası Kuluçka Merkezi ve Hızlandırıcı Destek Programı sayesinde uluslararası kuluçka merkezi kurulmasını ile işletmelerin gelişmiş girişimcilik ekosistemleri içerisinde yer alması sağlamaya çalışılarak 60.000 ABD Doları'na kadar destek sağlamaktadır.
- Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama Destek Programı (Teknopazar) ile teknoloji anlamda altyapılı KOBİ'lerin uluslararası pazarda rekabet gücünün artırılması, tanıtılması ve pazarlanması amaçlanmakta ve 150.000 TL'ye kadar destek verilmektedir.
- Stratejik Ürün Destek Programı kapsamında ithalat fiyatı yüksek olan ürünlerin yerleştirilmesi, yerli girdi kullanımının sağlanması, KOBİ'ler ile büyük işletmelerin birlikte hareket edebilmesi, cari açığın azaltabilmesine katkı sağlayabilecek projeleri desteklemek amacıyla 5.000.000 TL'ye kadar destek sunulmaktadır.
- Kredi Faiz Desteği programı sayesinde KOSGEB, KOBİ'lerin istihdamı artırmaları, finansman sorunlarını çözmeleri, uluslararası pazarda rekabet edebilmeleri ve kalite standartların artırılması amacıyla 300.000 TL'ye kadar destek sağlamaktadır.
- KOSGEB Laboratuvar Hizmetleri programı ile uluslararası firmalarla rekabetin sağlanması, kalitenin artırılması ve teknik anlamda destek ile 9 ildeki KOSGEB müdürlüklerinde bulunan 11 laboratuvar ile hizmet vermekte, metal, plastik ve kauçuk laboratuvarlarındaki test maliyetlerinde %50 oranında destek vermektedir.

2.2.2. Banka Kredileri

Ülkemiz KOBİ'leri çoğunlukla banka kredisi kullanmak yerine özsermaye kullanmayı tercih etmektedir. KOBİ'lerin özsermayeden farklı olarak diğer finansman kaynaklarından yararlanmak istememelerinin nedeni arasında, finansman maliyetinin yüksek olması ve özsermaye dışı finansman temininde karşılaşılan güçlüklerden kaynaklı finansman riski gelmektedir (Yücel, 2001:13). KOBİ'ler genellikle işletmenin kuruluş aşamasında, faiz miktarlarına boyun eğmemek için gerekli finansman ihtiyacını özsermaye ile finanse etmektedir. Bu işletmeler sonraki aşamalarda ve gelişme dönemlerinde ise işletme dışı finansal kaynaklara başvurma eğilimindedirler (Çetin ve Bıtırak, 2009:129).

KOBİ'ler ülkemiz ekonomisinde, istihdamda, yatırımlarda ve kalkınmada önemli bir pozisyona sahip olmasına rağmen, kredilerden aldığı pay oranı %5'leri aşmamaktadır. Oysa KOBİ'ler, ABD'de %42,7, Japonya'da %50 oranlarında kredilerden pay almaktadırlar (Yücel, 2001:9). İngiltere'deki KOBİ'ler finansman gereksinimleri çoğunlukla banka kredilerinden karşılamakta ve Avrupa Birliği üyesi ülkelerdeki KOBİ'lerde banka kredilerine öncelik vermektedir. Bunun dışında orta ölçekli KOBİ'ler hisse senedi piyasasında da faaliyet göstermektedir. İsveç'te bulunan KOBİ'ler ise banka kredileri ve şirket karları kredileri ile her iki finansman kaynağından da ağırlıklı olarak faydalanmaktadır (Bayraktar ve Köse, 2004: 13-14).

KOBİ'ler bankalardan kredi alma eğilimi gösterdiklerinde kredi teminini zorlaştıran bazı etmenler ortaya çıkmaktadır. Özellikle bu işletmelerde muhasebe sisteminin tam olarak oturmamış olması ve kayıt dışı satışlar olması sebebiyle bilançoları gerçeği yansıtmamakta ve bu sebeple işletmeler kredi temininde zorluklar yaşamaktadır (Cebeci, 2003: 90). Ayrıca KOBİ'lerin kredi talebinde, karşılırlarına çıkmakta olan bir başka engel de kredi kuruluşlarının teminat talebi olarak görülmektedir. Bu kuruluşların teminat talebini karşılayabilmek KOBİ'ler için pek kolay olmadığından, KOBİ'lerin elde ettiği kazancı taşınmazlara yatırması gerekmektedir. KOBİ'lerin uzun vadeli finansman ihtiyacını karşılamada, ülkemizde faaliyet gösteren finansman kuruluşları yetersiz kalmakta olduğu görülmüştür. Bu finans kuruluşları genellikle çeşitli kuruluşlar ile KOBİ'ler arasında aracılık faaliyeti göstermektedir (Çetin ve Bıtrık, 2009: 132).

KOBİ'lerin bankalardan bazı beklentileri olduğu görülmektedir. Bu beklentiler şu şekilde sıralanabilmektedir (Çelikkol vd., 2008:262-263):

1. Bilgi bankalarının ve danışma hatlarının kurulması,
2. Bankaların tüm işlemlerini güven içerisinde ve zamanında yerine getirmesi,
3. KOBİ'leri aynı banka ile uzun süreli ilişki kurarak elde edilen faydayı en üst düzeye taşıyabilmesi,
4. Kredi temin sürecinin hızlı bir şekilde tamamlanması,
5. Alternatif teminat imkânları sağlanmasıdır.

2017 Eylül dönemi bankacılık temel göstergeleri verilerine göre kredilerin dağılımı içerisinde KOBİ kredilerinin payı %25 oranında, KOBİ kredilerinin miktarı ise 498 milyar TL olarak gerçekleşmiştir. KOBİ'lere bankalar aracılığı ile verilen kredi desteği 2010 yılında 125.5 milyar lira iken, 2016 yılında bu destek 420.5 milyar lirayı aşmıştır. 2017 yılında ise bankalar tarafından kullanılan KOBİ kredileri 490.3 milyar lirayı geçmiştir. Aynı dönemlerin KOBİ kredi kullanım miktarları 2016'dan 2017'ye yılın ilk 8 ayı karşılaştırıldığında % 22.1 oranında arttığı görülmektedir (BDDK, 2017).

2.2.2.1. Türkiye Halk Bankası Anonim Şirketi

Halkbank 1933 yılında “2284 sayılı Halk Bankası ve Halk Sandıkları Kanunu” kapsamında kurulmuştur. KOBİ'lere esnaflara ve sanatkârlara finansman sağlamak amacı doğrultusunda kurulmuş olan Halk Bankası Türkiye'nin 3 büyük Kamu Sermayeli Bankaları (Devlet Bankaları) arasında yerini almakta olup yurt içerisinde çok sayıda şube ve atm 'ye sahiptir. Halkbank'ın Halk Bank KOBİ adıyla sağlamış olduğu hizmetler şöyle sıralanabilir (Halk Bankası, 2017) :

- Esnaf, Ticaret, Sanayi Odalarından birine yada Meslek Odalarına (Eczacılar Odası, Mimarlar Odası vb.) kayıtlı olan tüm küçük ölçekli işletmelere sunulan “Halk İşlem Kredisi”
- KOBİ Sanayi Kredisi
- Finansal Destek Kredisi
- İş Makineleri Kredisi
- Ürün Geliştirme Kredisi
- ISO 9000 ve CE Kredisi
- Fuar ve Sergilere Katılma Kredisi
- İşyeri Edindirme Kredisi
- Yüksek Teknoloji Kredisi
- Nakit-Gayri Nakit Krediler
- Bilgisayar Yazılım Kredisi

- Turizm sektöründe içerisinde faaliyet halinde bulunan işletmelerin tamir-bakım, yenileme, donanım ve tefriş malzemesi temini ile diğer gereksinimleri gibi ihtiyaçtan kaynaklanan “ölü sezondaki” finansman ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla kullanılan “Güneş Kredisi”
- Tarım Sektörüne Yönelik Tarım Destek Kredisi, Seracılık Kredisi, Traktör ve Tarım Makineleri/Ekipmanları Kredisi
- Eximbank tarafından, belirli ürünlerin serbest dövizle kesin olarak ihraç edilmesi sözü karşılığında kullanılan ve Halk Bankası’nca aracılık edilen Yeni Türk Lirası ve Döviz İhracat Kredisi
- Toplu İşyeri Kredisi, Konut Yapı Kooperatifi İnşaat Kredisi,
- Esnek Ödemeli Kredi ve Bütçe Kredisi
- Kadın Girişimci Kredisi
- Franchising Kredisi
- Halk Bankası ve KOSGEB arasında yapılan protokol kapsamında, faizin tamamının KOSGEB, anaparasının Halk Bankası tarafından karşılanacağı sıfır faizli, KOSGEB KOBİ İhracat Destek Kredisi ve KOSGEB KOBİ İstihdam Destek Kredisi. Belirli koşulları sağlayan işletmelere kullanılacak KOSGEB KOBİ İhracat Destek Kredisi’nin azami limiti 50,000 TL kredi vadesi, ilk 12 ay geri ödeme olmaksızın dönemli olmak üzere kalan miktarı 3’er aylık sürelerle eşit taksitler halinde ödemeli olarak toplam 36 aydır (Halk Bankası, 2017). Halk Bank KOSGEB destekli, “KOSGEB Makine Teçhizat Kredi Faiz Desteği”, “KOSGEB Destek Programları için Teminat Mektubu”, “KOSGEB 2017 Acil Destek Kredisi” sağlamaktadır.
- TÜBİTAK KOBİ Ar-Ge Programı kapsamında da KOBİ’leri Ar-Ge yaptırmaya imrendirmek için firmalar aracılığı ile gönderilen ilk 2 projenin % 75’e kadar geri ödeme olmaksızın desteklenmesini amaçlamaktadır. Projede üst limit 400,000 TL olarak belirlenirken destek süresi 18 ay, destek oranı da %40 ila %75 arası olarak belirlenmiştir. (Halk Bankası, 2017)

2.2.2.2. Türkiye Vakıflar Bankası Türk Anonim Ortaklığı

Vakıflar Bankası 11 Ocak 1954 tarihinde Adnan Menderes ‘in özel talimatı sonucunda “6219 sayılı özel kanun ile” 50.000.000 TL sermaye ile kurulmuştur.

Türkiye'nin 3 kamu sermayeli bankalarından birisi olan Vakıflar Bankası Türkiye Cumhuriyeti Devleti'nin köklü bankalarından birisidir. Sermayesinin %59'u Vakıflar Genel Müdürlüğü'ne, %16'sı Vakıfbank Memur ve Hizmetlileri Emekli ve Sağlık Yardım Sandığı Vakfı'na ait olmak üzere, %25'i halka açık olan Vakıflar Bankası tarafından “KOBİdost Kredileri” adı altında verilen krediler aşağıdaki Çizelge 2.3'de belirtilmiştir. (VAKIFBANK, 2017)

Çizelge 2.2. Türkiye Vakıflar Bankası KOBİ Kredileri

Kredi Tipi	Kredi Adı
Nakdi Krediler	“İşletme İhtiyaç Kredileri, Plaka Kredileri, İşyeri Edindirme Kredileri, Ticari Araç Kredileri, Ticari Bankomat 7/24 Kredisi, Rotatif Krediler, Spot Krediler, Dövizli Endeksli Kredi (DEK), Döviz Kredileri, İskonto / İştirak Kredileri, Çek/Senet Karşılığı Krediler, Enerji Verimliliği Kredileri, Altın Kredileri”
Gayri Nakdi Krediler	“Akreditif Kredisi, Kabul/Aval Kredileri, Teminat ve Referans Mektupları kredileri”
Proje ve Yatırım Kredileri	“Avrupa Yatırım Bankası Kaynaklı Krediler, EBRD Kaynaklı Kadın Girişimcilere Destek Paketi, Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası Kaynaklı Krediler, Diğer Yatırım Kredileri, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası Kaynaklı Krediler, Eximbank Kredileri, New York ve Viyana Kredisi, Proje Finansmanı Kredileri, IPARD Hibe Destekli Yatırım Kredisi, KOBİ Enerji Verimliliği Projesi (Dünya Bankası Kaynaklı), TURAFF Türkiye Tarım İşletmeciliği Finansman Kredisi, KFW İşletme ve Yatırım Kredisi”
Dış Ticaret Kredileri	“Eximbank Kredisi, Yabancı Para İştirak Kredisi, Ülke Kredisi, Kabul/Aval Kredileri”
Diğer Krediler	“TMO Makbuz Senedi Karşılığı Kredi”

Kaynak: VAKIFBANK, 2017

2.2.2.3. Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası Anonim Şirketi

Ziraat Bankası, Türkiye’de ulusal anlamda nitelik sahibi bir bankacılık anlayışı olmadığı zamanda 1863 yılında milli bankacılık sisteminin ilk örneğini oluşturarak faaliyete geçmiştir. 1924 Mart’ında TBMM’de kabul edilen Ziraat Bankası bütçe kanunu kapsamında banka bir Anonim Ortaklık haline getirilmiştir. “25 Kasım 2000 tarihinde kabul edilen 4603 sayılı kanunla” T.C. Ziraat Bankası, Anonim Şirket hâline getirilmiştir. 2014 yılında Ziraat Bankası tarihinde ilk defa uluslararası piyasalarda tahvil ihracı gerçekleştirmiş ve Katılım Bankası kurulması için faaliyet izni almıştır. Banka 2015 yılında 2014 yılının vergi rekortmeni olmuş ve toplam aktiflerini 302 milyon TL’ye yükseltmiştir. Bu toplam aktiflerin içinde kredilerin rakamsal payı 186 milyar TL, mevduatın payı 186 milyar TL olmuştur. Banka, son 10 yıldır 800 bin Girişimci KOBİ’ye 725 milyar TL finansman olanağı sağlamıştır. 2017 yılında ise Ziraat Bankası marka değeri açısından Türkiye’nin en çok artış sağlayan banka markası olmuştur (Ziraat Bankası, 2017).

Ziraat Bankası tarafından sağlanmakta olan KOBİ kredileri aşağıdaki Çizelge 2.4’de belirtilmiştir.

Çizelge 2.3. Ziraat Bankası KOBİ Kredileri

Kredi Tipi	Kredi Adı
Nakdi Krediler	“Girişimciye Değer Kredisi, Turizm Destek Paketi, Eczane Destek Paketi, İskonto ve İştirak Kredisi, Nakit Yönetimi Kredisi, Döviz Endeksli Kredi / Spot Döviz Endeksli Kredi, Spot Krediler, KOBİ Kredili Mevduat Hesabı (KKMH), Döviz Kredileri, Taksitli Döviz Kredileri, Yerli Makine İmalat Destek Kredileri, Engelsiz Destek Paketi, Kadın Girişimci Destek Paketi”
Gayri Nakdi Krediler	“Teminat Mektupları, Referans Mektupları”
Diğer Krediler	“Tarım Kredileri, Borçlu Cari Hesap Kredisi, Gün içi Kredi, Taksitli Krediler, Plaka Kredisi”

Kaynak: Ziraat Bankası, 2017

2.2.2.4. Kalkınma ve Yatırım Bankaları

Cumhuriyet öncesi dönemden kalan bankaların gerekli katkıları sağlayamaması nedeni ile Cumhuriyet’in ilanının ardından İzmir İktisat Kongresi sırasında, ekonomik anlamda gelişme, bankacılık sektörüne gerekli desteğin verilmesi ve teşvik birimlerinin oluşturulması ile konu ile ilgili yardımın devlet tarafından sağlanması gerektiği belirtilmiştir. Bu gereklilik sayesinde bankacılık sektörü ülkemiz ekonomisi adına önemli bir rol almaya başlamıştır. (Kandemir, 2002: 30-50)

Türkiye’de bankacılık sektörü iki temel başlık üzerinde ticari bankalar ve kalkınma-yatırım bankaları şeklinde adlandırılmıştır. Bu şekilde adlandırılmanın temel nedeni mevduat toplama yetkileriyle ilgilidir. Mevduat toplama yetkisi bulunan ticari bankalar, kredi verme ve factoring gibi finansal işlemlerin yanında para piyasası işlemleri de yapabilmektedir. Kalkınma-yatırım bankaları ise mevduat yetkisi bulunan bankalarda yapılan işlemlerin yanı sıra finansal kiralama işlemi de yapabilmektedir. Bu bankaların üstlendiği iki önemli finansal görev vardır. Bu görevler şu şekilde sıralanabilir: (Kandemir, 2002: 30-50)

- Turizm ve sanayi sektörlerinde yer alan özel sektör projelerine orta ve uzun vadeli sabit sermaye yatırımı sağlamak.
- Yeni fikir ve iyileştirme projeleri için özsermaye kaynak oluşturmak.

Kalkınma-yatırım bankaları aracılığı ile turizm sektörünün %95’lik kısmı sermaye sağlamaktadır. Ülke ekonomisinde önemli bir yere sahip olan turizm sektörüne dolayısı ile

ülke ekonomisine, kalkınma-yatırım bankalarının yararı göz ardı edilemeyecek kadar önem arz etmektedir. Kalkınma-yatırım bankaları özsermaye kaynağı oluşmasını sağlayarak yeni projelerle ekonominin hareketlenmesine, işgücü oluşmasına ve küçük işletmelerinde büyümesine imkân sağlamaktadırlar.(Kandemir, 2002: 30-50)

2.2.3. Kredi Garanti Fonu (KGF)

Kredi Garanti Fonu işletme ve Araştırma A.Ş., KOBİ'lerin mesleki uğraşlarına yarar sağlayacak kredilere teminat olanakları sunmak amacıyla birçok kuruluşlar tarafından 1991 yılında kurulmuştur (Alpugan,1998:517).

Kredi Garanti Fonu'nu kuran kuruluşlar arasında Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı (TOSYÖV), Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Mesleki Eğitim Ve Küçük Sanayii Destekleme Vakfı (MEK-SA), KOSGEB ve Türkiye Halk Bankası A.S. yer almaktadır. Bu Alman modeli Türkiye ve Almanya arasında imzalanan bir teknik işbirliği anlaşması çerçevesinde Türkiye'de uygulamaya konulmuştur. Bir finans sistemi olarak tanımlanabilen Kredi Garanti Fonu (KGF) tarafından KOBİ'lerin ticari bankalardan alacakları kredilere belli bir komisyon karşılığında kredinin geri ödeneceğine dair teminat verilmektedir. Komisyon karşılığı tutarı %2-%3 arasında değişebilmektedir (SPK ,2003:12).

Kredi Garanti Fonu'nun kuruluş amacı, riskin paylaşımı standardına dayanan kredi garanti sistemi sayesinde daha geniş bir kitleye, daha düşük maliyetle KOBİ'lere yönelik devamlı bir kredilendirmedir. Ayrıca küçük ve orta boy işletmelerin ihtiyaçlarına göre, orta ve uzun vadeli, müsait şartlarda kredi sağlayabilmeleri kredi teminatı ile kolaylaştığı görülmektedir. KGF işlevi sonucunda KOBİ'lerin teminat sorunu çözülmüş gözükmekte ve dolayısıyla KOBİ'lerin de banka kredilerinin kullanma imkânı doğmaktadır. Bu kuruluş kefaleti, kamusal teşvik programlarının doğrultusunda da önem arz etmektedir. Özellikle KGF'nun KOBİ'lere sağladığı teşvikli kredilere verdiği garantiler aracılığı ile birçok proje hayata geçmiştir (Çolakoglu, 2002: 165-167).

30 Kasım 2017 tarihi itibarıyla KGF dâhilinde 364.025 adet işletme yer almakta ve 199.500 milyon TL kefalet hacmi ile 220.800 milyon TL kredi hacmi bulunmaktadır. Ayrıca 2017 Eylül ayı KGF hazine destekleri verilerine göre yararlanılan kredilerin %74.6'sını KOBİ'ler oluşturmaktadır. (KGF, 2017)

Kredi Garanti Fonu KOSGEB, TÜBİTAK, TTGV, TÜRK EXİMBANK, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı gibi kurumlara kefalet vermektedir. Bu yanı sıra Al Baraka, A Bank ve A Lease, Akbank ve Aklease, Anadolu Bank, HSBC, Fiba Banka, Deniz Bank, Burgan Bank ve Burgan Leasing, Vakıf Katılım, Türkiye Finans Bankası, Kuveyt Türk, ING Bank ve ING leasing, Garanti Bankası ve Garanti Leasing, Odeo Bank, Nurol Bank, QNB Finans Bank ve QNB Finans Leasing, TSKB, Türk Eximbank, TEB, Halkbank ve Halk Leasing, Vakıfbank ve Vakıf Leasing, Ziraat Bankası, Ziraat Katılım ve Ziraat Leasing, Yapı Kredi ve Yapı Kredi Leasing, Türkiye İş Bankası ve İş Leasing, T-Bank, Şekerbank ve Şeker Leasing isimli finans kuruluşlarına kefalet vermektedir (KGF, 2017).

2.2.4. Eximbank Kredileri

KOBİ'ler ülke içinde yaptıkları üretim faaliyetine ek olarak, ihracatına yönelik üretime yöneldiğinde ek finansman ihtiyacı duymaktadır (Güneş ve Uğur, 2007:25). Genel olarak ülkelerde ihracatın finansmanı için dört birimden oluşan kurumsal mekanizma mevcuttur. Bunlar aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Delice, 2001:350):

1. Merkez Bankası, işletmelerin ihracat finansmanında kullanabilmelerine yönelik politikalar oluşturmakta ve ihracat işlemlerini yeniden finanse etmektedir.
2. Ticari bankalar, sevkiyat öncesinde ve sevkiyat sonrasında işletmelere finansman sağlamaktadır.
3. İşletmelere sevkiyat öncesinde ve sevkiyat sonrasında finansman ile refinansmanı, orta ve uzun vadeli kredilerle destekleyen ihracat-ithalat bankası türünde uzmanlaşmış bir finansman kurumdur.
4. İhracatla bağlantılı olarak oluşabilecek ticari ve politik risklere karşı, işletmelere sigorta veren bir ihracat kredi sigorta birimidir.

Son iki maddede yer alan kredi ve sigorta imkânı genellikle Eximbank olarak adlandırılan ihracat destek kuruluşları tarafından sağlanmaktadır. Ülkemizde ihracatı geliştirmek ihraç yapılan ürünleri çeşitlendirmek, ihracatçıların yeni pazarlara açılmasına yardımcı olmak amacı ile 1987 yılında Türk Eximbank kurulmuştur. Türk Eximbank, ihracatçıları, ihracat amaçlı üretim yapmakta olan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet halinde olan girişimcileri kısa, orta ve uzun vadeli nakdi ve nakdi olmayan kredi programları sayesinde desteklemektedir. Bunun yanında, ihracat hacmini artırmak için

vadeli satış işlemlerini teşvik etmek ve yeni hedef pazarlara katılmayı kolaylaştırmak doğrultusunda vadeli ihracat alacaklarını iskonto etmektedir. (Güneş ve Uğur, 2007:27-28).

Türk Eximbank kredileri döviz kazandırıcı hizmetler kapsamındaki krediler, kısa vadeli ihracat kredileri ve orta ve uzun vadeli ihracat kredileri ve olmak üzere üç ana başlıkta toplanmıştır. Sevk Öncesi İhracat Kredileri (SÖİK), Reeskont Kredisi (RK), Sevk Sonrası Reeskont Kredisi (SSRK), Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredisi (DTŞ), KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri, İhracata Hazırlık Kredileri (İHK) Türk Eximbank'ın kısa ihracat kredileridir. Bu krediler arasında KOBİ'ler için uygulanan KOBİ ihracat hazırlık kredisi ile Eximbank Türk Lirasında azami 540 gün, döviz kredilerinde ise 720 günlük kredi vadesi süresi tanınmaktadır. Bu krediden KOBİ kapsamına giren imalat ihracatçısı, ihracatçı ve ihracat amacıyla mal üretimi yapan işletmeler faydalanabilmektedirler. İşletmeler için belirlenen üst limit 5 milyon ABD dolarıdır. (Eximbank, 2017)

“Marka Kredisi, Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı, İhracata Yönelik İşletme Sermayesi Kredisi, Özellikli İhracat Kredisi, İhracata Yönelik Yatırım Kredisi, Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi, Avrupa Yatırım Bankası (AYB) Kredisi Türk Eximbank'ın orta ve uzun vadeli ihracat kredileridir. Yurt Dışı Fuar Katılım Kredisi, Turizm Kredisi, Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Kredisi, Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi, Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi (UNPK), Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Teminat Mektubu Programı” döviz kazandırıcı hizmetler olarak Türk Eximbank'ın kapsamındaki kredileridir. (Eximbank, 2017)

2.2.5. Sermaye Piyasası

"Sermaye Piyasası; yatırımcılar, tasarruf sahipleri ve bunlar arasındaki fon akımını sağlayan aracı kurumlar ve bankalar, yatırım ortaklıkları ve yatırım fonları gibi aracı ve yardımcı kuruluşlardan oluşan, modern finansman sistemidir." Menkul kıymet şeklinde isimlendirilen finansal varlıklar aracılığıyla, sermaye piyasasında fonların el değiştirmesi sağlanmaktadır (Sarıkamış, 2009: 5).

Borsalar, finansman desteği ile beraber işletmelerin istedikleri zamanlarda fonlara ulaşmasını sağlayarak, risk barındıran projeleri finanse ederek, işletmelerin üzerinde denetim aracılığı sağlayarak, işletmeleri piyasaya tanıtip performanslarının iyileştirilmesini sağlamaktadır (Müslümov, 2002:16-17).

KOBİ'ler sermaye piyasalarından ortaklık veya borçlanma olmak üzere iki yolla yararlanabilmektedir. KOBİ'ler hisse senetleri ve tahvil aracılığıyla fon elde edebildiği gibi sermaye piyasalarından finans sağlamada halka arzı yöntemini de kullanmaktadır (Alptekin, 2007:6).

KOBİ'lerin sermaye piyasalarına çok yakın olmamasında, bu işletmelerin çoğunlukla aile şirketi şeklinde kurulup, gelişmesinin de büyük etkisi vardır. Oysa işletmelerin kredi sağlamadaki güçlüklerden, yüksek faiz oranlarından ve teminat mektubu masraflarından kurtulması, ancak sermaye piyasasında halka arz ile gerçekleşebilmektedir. İşletmenin borsada işlem görmesi sayesinde kurumsallaşması gerçekleşmekte ve böylece daha ucuz ve kolay krediye ulaşma imkânı sağlamaktadır (Gültekin, 1999: 49-50).

Ülkemizde 14.07.2005 tarihinde KOBİ'ler tarafından ihracı gerçekleşen hisse senetlerinin işlem görebilmesi gerekçesiyle bir piyasanın kurulması gerekliliği görülmüş ve sermaye piyasası kurulu tarafından “Gelişen İşletmeler Piyasalarına (GİP)” izin verilmiştir (Alptekin, 2007:6). Gelişen İşletmeler Piyasası büyüme ve gelişme potansiyeline sahip olan, 25 milyon TL'nin altında halka açık piyasa değeri bulunan şirketlerin Borsa İstanbul üzerinden işlem görebileceği pazardır. 2 yıllık süre boyunca GİP'te işlem görmüş olan şirketler Yıldız Pazar ve Ana Pazara geçiş başvurusu yapabilmektedirler. Bir şirketin GİP'te Borsa kotuna alınabilmesi için izahnamede yer alacak son dönem finansal tablolarına göre ortaklığın toplam özsermayesinin, sermayesinden fazla olması gerekmektedir (SPK, 2015).

KOBİ vasfı taşıyan işletmeler yeteri miktarda tanınmadıkları ve gerekli minimum kotasyon gerekliliğini yerine getirememeleri sebebiyle sermaye piyasasını kullanarak hisse senedi ihraç etmeye çekinmektedirler. Sermaye piyasalarından yararlanma şartı küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin çoğu için mümkün değildir. Bu sebeple çoğunlukla KOBİ sahibi ya da ortaklarının var olan özsermayeleri en başta gelen uzun dönemli fon kaynaklarıdır (Sarıkamış ve diğerleri, 2009: 83). KOBİ'lerin sermaye piyasalarından daha etkin bir şekilde faydalanmasını sağlamak amacı ile yapılması gereken değişiklikler aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Müslümov, 2002: 17-20):

- Sermaye piyasasının işleyişi ile ilgili işletmelerin bilgilенmelerini sağlayarak, finansal konularda danışmanlık hizmeti sunabilmek,
- Yalnızca KOBİ'lerin olabileceği bir pazar oluşturmak,
- KOBİ'lerin bütünleşik olarak sermaye piyasalarına gelmelerini sağlamak,

- Bürokratik işlemleri hızlandırıp daha aza indirmek,
- Vergi konusunda avantajı sağlamaktır.

KOBİ piyasasının işleyiş mekanizması aşağıda sıralanmıştır (Temuçin, 2003:190-191):

1. Konuyla alakalı KOBİ'nin kurul kaydına hisse senetlerinin alınması,
2. Kurul kaydına alınmış hisse senetleri olan KOBİ'nin, en az bir piyasa yapıcı aracı kuruluş ile anlaşma yapması,
3. Kotasyon şartlarını yerine getirecek Piyasayı Kurucu şirket tarafından Hisse senetleri işlem görecektir KOBİ'nin, KOBİ Piyasası kotuna alınması,
4. Her bir KOBİ hisse senedi için alım satım fiyatlarının, piyasa mensuplarınca elektronik işlem platformunda ilan edilmesi,
5. Yatırımcının, hisse senedi alım satımını sağlamak için piyasa mensuplarına emir vermesi,
6. Piyasa mensuplarının yatırımcı isteğini piyasada var olan en uygun fiyat üzerinden gerçekleştirmeleri,

Takas kuruluşu aracılığıyla para ve hisse değişiminin gerçekleştirilerek piyasa mensuplarına iletilmesi ve işlem sonuçlarının üye aracılığı ile yatırımcı hesabına aktarılmasıdır.

2.2.6. Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK)

KOBİ'lerin çalışmalarını kolaylaştırmak ve hızlandırmak için gerekli olan teknolojik iyileştirmelerini ve yeni ürün geliştirebilmesine imkân sağlayabilmesi için Ar-Ge desteği sağlayan Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu, teknoloji geliştirme, proje yönetimi, katma değer, marka prestiji, yenilik ve Ar-Ge süreçlerinin öğrenilmesi, rekabet ve işbirliği hedefleriyle destek sağlamaktadır. TÜBİTAK işletmeler için farklı şekillere destekler sağlamaktadır. TÜBİTAK, Türkiye Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı adı altında yer alan TÜBİTAK- KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programı ile KOBİ'lere destek sağlamaktadır. Bu destek sayesinde TÜBİTAK, Bütçesi 500.000 TL'ye

kadar olan ve süresi 18 aya kadar olan projeye %75 hibe destek, proje fikrini ortaya çıkaran proje personeline 7.500 TL teşvik ikramiyesi ve proje başvuru ve izleme dokümantasyonu için 10.000 TL'lik gidere destek sağlamaktadır. Ayrıca proje yönetimi konusunda bilgi ve deneyim katmasının yanı sıra, üniversitelerden ve Ar-Ge kuruluşlarından destek alımlarını da desteklemektedir. (TÜBİTAK, 2014)

2.2.7. Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV)

1 Haziran 1991 yılında, Dünya Bankası aracılığı ile sağlanan kaynakla, Hazine Müsteşarlığı tarafından kurulan Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı, Türkiye’de teknolojik olarak gelişim sağlaması, Ar-Ge bilincinin sağlanması ve uluslararası alan da Türk Sanayi’sinin rekabette daha güçlü olabilmesi amacıyla kurulmuştur.

TTGV Türkiye’de kanunla kurulmuş 7 vakıftan teknoloji ve inovasyon alanında faaliyet gösteren tek kuruluştur. Inovasyon Esaslı Rekabetçilik Analizi ile firmaların yenileşim durumunu rekabet durumunun analizi amaçlanmış, İdeaport ile de yaratıcı ve yenilikçi uzmanlara bir araya toplayan bir ekosistem içerisinde iş - fikir - politika geliştirme platformu olarak tasarlanmıştır. Bunun dışında Kıvılcım Programı ile İdeanest programları da mevcuttur (TTGV, 2017).

2.2.8. Avrupa Birliği Destekleri

Avrupa Birliği Tarafından sağlanan destekler incelendiği bu bölümde öncelikli destekler üç başlık altında EUREKA Ulusal Koordinasyon Ofisi, COSME Programı, Ufuk 2020 Programı isimleriyle incelenmiştir.

2.2.8.1. EUREKA Ulusal Koordinasyon Ofisi

EUREKA, 1985 yılında, Türkiye’nin de içerisinde olduğu 18 Avrupa ülkesi ile Avrupa’nın sahip olduğu araştırma kuruluşları ve endüstrinin uluslararası rekabet seviyesini artırarak dünya piyasasında rekabet şanslarını artırabilmeleri amacıyla teknoloji, ürün ve hizmetlerin incelenerek ülkelerarası ortak projeler sağlayabilmesi sebebiyle kurulmuştur (KOSGEB, 2002).

EUREKA, Ar-Ge çalışmalarıyla ileri teknolojilere sahip dünya piyasalarındaki pazara yönelik çalışmalarını teşvik etmekte, yüksek kalite ürün, yöntem ve hizmetlerin ilettilmesini sağlamakta, sınırları asan işbirliği imkânı sağlayarak sanayi ve araştırma

kurumlarını bir araya toplayıp, Avrupa'nın rekabet gücünü artırmayı amaçlamaktadır (KOSGEB, 2002).

2017 itibarıyla 43 üye ülkeyi içerisinde barındırmakta ve Avrupa dışında araştırma geliştirme faaliyetleri olan ülkeleri Asosye ülke derecesiyle EUREKA içerisine dâhil olabilmek imkânı sağlanmıştır. EUREKA Bilim sanayi ve Teknoloji Bakanlığı içerisinde faaliyet gösteren TÜBİTAK dâhilinde faaliyetlerine devam etmektedir. Ülkemizde 2001-2004 yılları arasında faaliyet halinde bulunmuş olan EUROTURISM şemsiyesinin devamı olarak oluşturulmuş olan EUREKA TOURISM, kültür, turizm ve otelcilik ile ilgili faaliyetlerine devam etmekte olan şirketlerin sürdürülebilirliğini amaçlayan bir EUREKA alt kuruluşudur. Bu sayede teknoloji destekli ticari gelişim ile Ar-Ge projeleri oluşturarak, yenilikçi hizmet ve servis yetkinliğinin sağlanması amaçlanmaktadır. 2014 yılına kadar program dâhilinde 30 Milyar Avro 'ya kadar destekle 5000'den fazla işletmeye destek sağlanmıştır. (TÜBİTAK, 2017)

2.2.8.2. COSME Programı (Programme for The Competitiveness of Enterprises and Small and Medium Sized Enterprises)

Önceleri “Rekabet Edebilirlik ve Yenilik Çerçeve Programı” adıyla bilinen programın yerine gelen COSME “İşletmelerin ve KOBİ'lerin Rekabet Edebilirliği Programı” 2.5 milyar Euro planlanmış bütçe ile 2014 - 2020 seneleri aralığında faaliyet gösterecek olan KOBİ'lerin rekabet ve girişimlerini geliştirmek amacı doğrultusunda uygulamaya konulmuş bir Avrupa Birliği programıdır.

Türkiye Avrupa Birliği'ne aday bir ülke olarak program kapsamında fonlardan payını ülke içerisinde işletme kurmak isteyen veya iş sahibi olup işini geliştirmek isteyen girişimcilere büyük çaplı kredi destekleri ve hibeler sunmaktadır. 2020 yılına kadar sürecek olan bu destek dâhilinde 6 milyar Avro miktarınca bütçe ayırımı sağlanmıştır. COSME Özellikle KOBİ'lerin büyüme aşamasındaki ve reklam amaçlı yatırımlarında, kredi aracılığı ile finansmana erişmesini daha kolaylaştırabilmeyi amaçlamaktadır (Milliyet, 2016).

COSME Programının amaçları, genel anlamda şu şekilde sıralanabilmektedir (Milliyet, 2016):

- Finansman sağlamada KOBİ'ler için erişim kolaylığı sağlamak
- Büyüme ve gelişme aşamalarında KOBİ'ler için elverişli ortamı oluşturmak

- Avrupa’da girişimsel kültürü teşvik etmek
- Avrupa Birliği içerisinde yer ülkeler girişimcilerini rekabete teşvik etme
- KOBİ’lere uluslararası alanda imkânlar oluşturmak ve pazarlara erişim imkânı sağlamak
- Rakamsal anlamda COSME’ amaçları 1 yıl içerisinde 38 bin işletme desteği sağlayabilmesi, ortalama 30 bin kişi için istihdam oluşturabilmesi, ortalama 1000 yeni ürünün veya hizmetin oluşmasına destek imkânı yaratabilmesidir.

2.2.8.3. Ufuk 2020 Programı (Horizon 2020)

AB Komisyonu Avrupa 2020 stratejisiyle birlikte, KOBİ’leri kaldırmak, desteklemek ve faaliyetlerin artmasını ve gelişmesini sağlamak için Horizon 2020 stratejisi faaliyet geçirilmiştir. Türkiye’de TÜBİTAK ortaklığıyla gerçekleşen program dâhilinde KOBİ’ler için “KOBİ inovasyon destekleri” bulunmakta bununla beraber eğitim verilerek yeniliklerin kalıcı olması kolaylaştırılmaktadır. AB üye ülke ve aday ülkeler kapsamında gerçekleştirilmekte olan program, AB Komisyonu aracılığı ile düzenlenmiş özel bir fonlama sistemi ile faaliyetine başlamıştır (Kobi-line, 2014).

Bünyesinde yaklaşık olarak 80 milyar Avro bütçe bulunduran programın bileşenlerinden biri olan “Endüstriyel Liderlik ve Rekabetçilik” altında “KOBİ’lerde Yenilikçilik” alanı yer almaktadır. Bu alan sayesinde KOBİ’lerin yenilik hacmini geliştirilmesine destek sağlanarak sahip olunan yeni fikirlerin hızlı ve dinamik bir şekilde pazara aktarılması amaçlanmakta ve uzun vadede ise Avrupa’nın endüstriyel rekabetçiliğinin artması, ekonomik büyüme ve istihdam olanaklarının geliştirilmesi amaçlanmaktadır (KSEP, 2015: 43).

Horizon programı 2014 - 2020 yılları arasını kapsamaktadır. Horizon 2020 programı daha önce işletmelere destek sağlayan programların tek grup içerisinde toplanmasına dayalıdır. Bu programlar şunlardır: Çok Uluslu Araştırma ve İnovasyon İşbirliği Destekleri, Öncül Araştırma Bireysel Destekleri, Burs ve Dolaşım Destekleri, KOBİ inovasyon Destekleridir. Horizon 2020 kapsamında, Araştırma Merkezi tarafından yürütülen faaliyetlerin yanı sıra belirlenen Bilimde Mükemmeliyet, Endüstriyel Liderlik ve Toplumsal Sorunlar şeklinde üç temel öncelik belirlenmiştir. Ufuk 2020 kapsamında yer almanın getirdiği bazı avantajlar şu şekilde sıralanabilmektedir (AB Bakanlığı, 2017):

- Yeni ürün, süreç ve teknolojiler geliştirmek
- Planlanan araştırmaya saygınlığı yüksek mali destek sağlamak
- Ar-Ge çalışmalarında risk faktörünü azaltmak
- Kilit oyuncularla ve müşterilerle Ar-Ge işbirliği sağlamak
- Kısa zamanda daha fazla bilgiye ve yeni pazarlara erişim sağlamak
- Tanınırlığı artırmak
- Rekabet yeteneğini yükseltmek
- İleri düzey araştırma yeteneğini geliştirmek
- En iyi altyapılara erişim sağlamak
- Kariyer gelişimini desteklemek
- Uluslararası ve sektörler arası dolaşımı desteklemek

2.2.9. Diğer Kuruluşlar

Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı (MEKSA), Mahalli Esnaf ve Sanatkar Odaları Birlikleri, Sanayi Odaları, Sanayi Siteleri ve Milli Eğitim Bakanlığı ile teşkilatları ile beraber işyeri-okul bütünlüğüne dayalı, ikili meslek eğitiminde işletmeler üstü mesleki eğitim oluşturmak amacı doğrultusunda 1985 yılında kurulmuştur. MEKSA, ortak projeleri ilerletme amacı ile Berlin Uluslararası Kalkınma İşbirliği Kurumu ile ve diğer çok uluslu sanayi kuruluşları ile işbirliği yapmaktadır. MEKSA, kurucusu olduğu Forum Fuarcılık ve Geliştirme A.Ş. aracılığı ile KOBİ'lere yurtiçi ve yurtdışındaki fuarlara hazırlık yapma ve katılma hususunda danışmanlık hizmeti vermektedir. Ayrıca vasıflı eleman geliştirmek ve yeni teknolojilerin KOBİ'ler tarafından izlenilmesini sağlamak amacı doğrultusunda ülkemizin 12 bölgesinde 16 farklı meslek alanında mesleki eğitim yapılmaktadır. MEKSA, KGF A.Ş. aracılığıyla KOBİ'lere teminat desteği de sağlamaktadır (TMMOB, 1999:182).

MEKSA, halen Türkiye'nin 13 ilinde 22 mesleki eğitim merkezi kurmuştur. Başlangıçta Almanya ve İsviçre kaynaklı uluslararası fonlarla desteklenmekte iken günümüzde yerel işbirliği desteği ile faaliyetini sürdürmektedir. MEKSA kuruluşundan bugüne kadar elli binin üzerinde çocuk, genç ve yetişkine, özel ilgi gruplarına mesleki eğitim hizmeti sunmuştur. MEKSA 20 yılı aşan süre zarfında 50.000' in üzerinde çocuk,

genç ve yetişkine, özel ilgi gruplar (engelliler, kadınlar, sokak çocukları, eski hükümlüler) dâhil, mesleki eğitim hizmeti sunmuştur. Sağladığı ve yönettiği toplam proje kaynakları 50 milyon Euro' ya yaklaşmaktadır. Eğitim alan insanlara iş imkânı sahibi olabilme oranları % 80 – 90 oranları bulmaktadır (MEKSA, 2017).

Türkiye Esnaf ve Sanatkârlar Konfederasyonu (TESK) KOBİ Hizmet Merkezi, MEKSA ve KOSGEB tarafından hazırlanarak AB Komisyonuna sunulan KOBİ Hizmet Merkezi Projesinin kabul görmesi sonucunda 1997 yılında Ankara'da faaliyete geçmiştir. İlk yasal örgütlenmesi “4355 sayılı kanun” ile 1943 yılında olan TESK'in amacı, KOBİ'lerin faaliyetleri sırasında ortaya çıkan bazı konularda, bu işletmelere danışmanlık ve eğitim hizmeti vermektir. TESK, bu işletmelerin karşısına çıkacak problemler ile ilgili çözüm yolları bulmaktadır (TMMOB, 1999:187).

Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı (TOSYÖV), KOBİ'lere ihtiyaç duyduğu konularda destek ve yardım imkânı oluşturabilmek, yönlendirmek, bilgilendirmek ve bu işletmelerin problemlerini belirleyerek, çözüm sağlamak amacı doğrultusunda 1989 yılında kurulmuştur. TOSYÖV bünyesinde bulunan Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Girişimcilik Araştırma Merkezinin (KOBİ-AR) hazırladığı rapor ile KOBİ'lerin karşılaşılabileceği problemleri inceleyerek sorunlara çözümler sunmakta, bu işletmelerin potansiyellerini incelenmesini sağlayarak, sanayi kesiminde nasıl bir politika izlemeleri gerektiğini ortaya çıkarmaktadırlar (TMMOB, 1999:187). TOSYÖV hali hazırda KOSGEB ile işbirliği içerisinde gerçekleşen, verilen eğitimler sonunda mezun olmak şartı ile yeni iş kurmak isteyen girişimcilere 30.000 TL geri ödemesiz, 70.000 TL geri ödemeli destekten oluşan “KOSGEB Yeni Girişimci Desteğine” başvurabilmelerini sağlamaya çalıştığı “Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi” üstlenmektedir. Bunun yanında eğitimler sonunda mezun olmak şartı ile yeni iş kurmak isteyen girişimcilere KOSGEB mevzuatı çerçevesinde gerçekleştirilen “Yeni Girişimci Desteği” projesine başvurabilecek “Türkiye'deki KOBİ'lerin Desteklenmesi” projelerini üstlenmektedir (TOSYÖV, 2017).

Türkiye Esnaf ve Sanatkârlar Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği (TESKOMB), 1163 sayılı yasa gereğiyle üyelerin ihtiyaç duydukları kredi ile banka teminat mektubunu sağlamak amacıyla onlara kefil olmak ve borç sağlamak, banka emrine borç senedi vermek gibi mevzularda destekte bulunmaktadır (Alpugan,1998:520). Bu görevlerin yanı sıra Esnaf ve Kefalet Kooperatiflerin, KOBİ'lere ihtiyat fonları ile üyeleri

İlgilendiren mesleki, sosyal, sağlık tesisleri ve sigorta kurumları oluşturmak gibi sorumlulukları bulunmaktadır (Tutar ve Küçük,2003:230).

Hali hazırda TESKOMB (TESKOMB, 2017):

- İşletme Kredisi ile 1 ile 5 yıl arası vadeli 150.000 TL,
- Aylık Eşit Taksitli İşletme Kredisi ile 12 ile 24 ay arası vadeli 150.000 TL,
- Tesis Kredisi ile 2 ile 5 yıl arası vadeli, 150.000 TL,
- İstihdamı Destekleme Kredisi ile 1 yıl ödemesiz olmak üzere 3 yıl vadeli 150.000 TL,
- Kooperatif İhracat-Tesis Kredisi ile 1.yıl anapara ve faiz ödemesiz 4 yıl vadeli, 150.000 TL,
- İskonto Kredisi ile 1 ile 9 ay arası vadeli 150.000 TL,
- Şoför Taşıt Edindirme Kredisi ile 2 ile 5 yıl arası vadeli 150.000 TL,
- Şoför Esnafına Taşıt Onarım Kredisi ile işletme kredilerinde 1-4 yıl arası, iskonto kredilerinde 1-9 ay arası 150.000 TL,
- Servis Aracı Kamyonet Yenileme Kredisi ile de 3 yıl vadeli 150.000 TL kredi imkânı sağlamaktadır.

Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB) 1950 yılında Dünya Bankası’nın desteği ve T.C. Hükümeti, T.C. Merkez Bankası ve benzeri ticaret kuruluşların işbirliği ile kurulmuştur. TSKB, Türkiye’nin ilk kalkınma ve özel yatırım bankası statüsündedir. Bu bankanın işlevlerinin en basta gelenleri ülkede var olan tüm ekonomik sektörlerde özel girişimin yatırımlarını desteklemenin yanı sıra, yerli ve yabancı sermayenin Türkiye’deki şirketlere iştirakine yardımcı olmaktır (Çolakoglu,2002:158-159).

Ayrıca TSKB, KOBİ'lere uygun biçimde mali destek sağlayarak danışmanlık, teknik yardım ve finansal aracılık hizmetlerini sunmaktadır. Türkiye Sınai Kalkınma Bankası'nın verdiği kurumsal kredi türleri Sanayi Yatırımları, Kaynak Verimliliği, Enerji Verimliliği, Kredilendirme Süreci, Çevre Yatırımları, Sürdürülebilir Turizm, Eğitim ve Sağlık Yatırımları, İş Sağlığı ve Güvenliği, Yenilenebilir Enerji, Kadın İstihdamı, Global Kaynaklar olarak karşımıza çıkmaktadır. Turizm alanında sağladığı “Sürdürülebilir Turizm Kredisi” çerçevesinde TSKB, turizm alanında tesislerin yenilenmesi, enerji verimliliğinin

sağlanması, kaynak verimliliği ve çevresel etkiyi azaltan yeşil binalara destek sağlanmaktadır (TSKB, 2017).

Proje Finansmanı faaliyetleriyle TSKB birçok alanda finansman sağlarken turizm adına Gayrimenkul Projeleri kapsamında, turizmde gayrimenkul yatırımlarını desteklemektedir. Bunun dışında TSKB KOBİ'ler için Toptancı Bankacılık ile KOBİ finansmanı faaliyeti ile KOBİ'lere teknoloji güncelleme, kapasite artırımı, çevre projeleri, enerji verimliliği gibi birçok konuda destek sağlamaktadır (TSKB, 2017).

Türkiye Odalar ve Borsaları Birliği (TOBB) Çeşitli sektörlerin genel birliği, bir başka ifadeyle ticaret ve sanayi odalarının üst kurulusudur. TOBB, üyelerinin büyük bir kısmı KOBİ olması nedeniyle bu işletmelerin geliştirilmesi ile ilgili bir takım organizasyonlar ve örgütlenmeler gerçekleştirilmektedir (Ekinci,2003:40). Bu amaç doğrultusunda bu birlik bünyesinde KOBİ'leri kapsayan Orta ve Küçük İşletmeler Kurulu (OKİK) adlı örgüt kurulmuştur. OKİK, doğrudan KOBİ'lerin problemleri ve bunların çözüm yolu ve önerileri üzerine çalışmaları sürdürmektedir (Alpugan,1998:510). TOBB, düzenli olarak bölge toplantıları, araştırmalar ve anketler gerçekleştirerek ortaya çıkan sorunları ilgili kurum ve kuruluşlara iletmektedir. Bu hizmetlerle birlikte bu birlik işletmelere tanıtım ve teşvike yönelik çalışmaları da sürdürerek KOBİ'lere büyük imkânlar sağlamaktadır (Gül,2004).

Bu kurum ve kuruluşlar dışında Türkiye'de KOBİ'lere destek sağlamış fakat günümüzde kapanmış veya devredilmiş Milli Prodüktivite Merkezi, Sınai Yatırım ve Kredi Bankası ve İhracat Geliştirme Etüd Merkezi de bulunmaktadır. Milli Prodüktivite Merkezi, "17 Ağustos 2011 tarihinde Resmi Gazetede yayımlanan kanun hükmünde kararname" doğrultusunda kapatılarak, Türkiye Cumhuriyeti Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'yla birleştirilerek bakanlık dâhilinde Verimlilik Genel Müdürlüğü kurulmuştur. 1963 yılında kurulan Sınai Yatırım ve Kredi Bankası 1997 yılında adını değiştirerek Sınai Yatırım Bankası olmuş, "BDDK'nın 27 Mart 2002 tarihli kararı" ile banka, her şekilde alacak, borç, hak yükümlülükleri ile beraber yasal varlığının sonlandırılması suretiyle Türkiye Sınai Kalkınma Bankası'na devredilmiştir. 1960 yılında kurulmuş olan İhracat Geliştirme Etüd Merkezi, 2011 yılına kadar "Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı'na" bağlı olarak faaliyetlerini yürütmüş bir kamu kuruluşu iken, "2011 yılında yürürlüğe giren kanun hükmünde kararname" ile İhracat Geliştirme Etüd Merkezi'nin yasal varlığı sonlanmış ve Dış Ticaret Müsteşarlığı ile beraber Ekonomi Bakanlığına devredilmiştir.

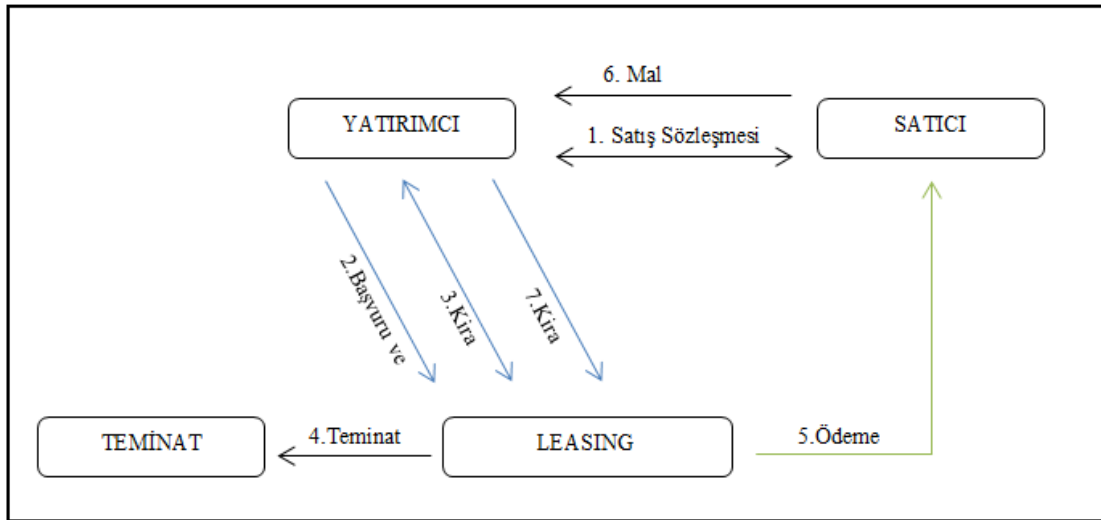
2.3. KOBİ'ler için Alternatif Finansman Yöntemleri

KOBİ'lerin finansman sorununu çözmeye sermaye piyasası, banka kredileri, öz kaynak tüketimi yöntemleri en öncelikli yöntemlerdir (Aras ve Müslümov, 2006). Kredileri maliyetleri azaltılarak ucuzlatılması ile KOBİ'lerin kredilerden daha çok yararlanması gerekmektedir. Devlet tarafından sağlanan desteklerin artırılması ve etkinleştirilmesi, Merkez Bankası tarafından düşük faizli krediler sunulması, teknolojik imkân ve desteklerin artırılması ve KOBİ'lerin sermaye piyasasına daha kolay girebilecekleri ortamın oluşturulması gerekmektedir. KOBİ'lerin ihracata olan eğilimlerinin artırılması sağlanmalı ve kayıt dışı ekonomi olmamalıdır. KOBİ'lerin finansman konusunda bilgi eksikliklerini giderebilmeleri için üniversite ile iş birliği sağlanmasının yanı sıra işletmelerin sermaye durumu ve bütçelendirme konularında ve gerekli olan diğer finansal konulardaki bilgi ihtiyaçlarının eğitim sağlanarak giderilmesi gerekmektedir. (KOSGEB, 2004).

KOBİ'lerin finansman sorununu çözebilmeleri için sağlanmış olan alternatif finansman yöntemleri Finansal Kiralama (Leasing), Factoring, Risk Sermayesi, Forfaiting, Barter, Angel Funding (Melek Yatırımcı), Franchising, Birleşme ve Satın Almalar Yöntemi, Crowdfunding (Kitlese Fonlama), Halka Arz, Mikro Finansman ve Otof finansman başlıkları altında incelenecektir.

2.3.1. Leasing (Finansal Kiralama)

Leasing (Finansal Kiralama), işletmeyi kiralamayı düşünen girişimci tarafından seçilen bir yatırım malının, mülkiyeti finansal kiralama şirketinde olması kaydıyla, belirlenmiş olan kira miktarınca kullanım hakkının kiralayan kişiye verilmesine imkân sağlayan bir finansman yöntemidir (Şenay,1987: 22). “1985 yılı 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu” ile ülkemizde uygulanmaya başlayan leasing, öncelikli olarak bankalar dâhilinde olan şirketler aracılığıyla gerçekleştirilmiştir (Uzay ve Küçük, 2006).



Kaynak: Halk Leasing (2017)

Şekil 2.1. Leasing Sisteminin İşleyişi

İşletmeler için yatırımın sağlanmasında finans sağlanmasını kolaylaştıran bu yöntem sayesinde girişimciler özsermaye veya kredi kullanmak yerine, leasing şirketinin satın aldığı ve ardından kiraladığı malı daha sonra daha uygun miktarlara satın alabilmektedirler (KOSGEB, 2002). Ticari ve binek araçlar, inşaat ekipmanları ve iş makineleri, elektronik ekipmanlar, makineler, ofis ve büro ekipmanları, gayrimenkul ve tıbbi cihazlar leasing kapsamında yer alan varlıklardır (Kubilay, 2003:196). Finansal kiralamadan faydalanmak isteyen KOBİ’lerin maliyet araştırması konusunda iyi bir çalışma yapmaları gerekmektedir. Aksi halde sözleşmede saklı olan faiz oranları ve komisyonlar sebebiyle zor durumlarla karşılaşabilmekte ve finansman maliyeti artış gösterebilmektedir (Yıldırım, Albez ve Küçük, 2006:367). Finansal kiralamanın sağladığı avantajlar sayesinde işletmeler, yeni teknolojilere ayak uydurabilir ve teknolojinin avantajlarından yararlanabilir bir politika elde edebileceklerdir (Uzay ve Küçük, 2006). İşletmeler finansal kiralama yöntemi sayesinde aşağıda yer alan bazı avantajlardan yararlanmaktadır (Çondur, Evlimoğlu ve Bozdağlıoğlu., 2008: 10-11):

- İşletmeye uygulanan daha düşük katma değer vergisi oranı,
- Gider olarak gösterilebiliyor olan kiralara kaynaklanan vergi avantajı,
- Nakit akışa göre değişken dönemli ve değişken ödeme imkânlı ödeme planı,
- Finansal kiralama işlemlerindeki faizlerin, banka ve sigorta muamele vergisi ve kaynak kullanımı destekleme fonu gibi bazı fon ve vergilerden muaf olması,

- Leasing yöntemiyle kiralanan varlıkların kiracısı olan işletmecilerin, iflas etmeleri durumunda dahi kiralanan varlığa el konulamaması ve işletmenin faaliyetlerini sürdürebilmesi gibi avantajlar sağlamaktadır.

Türkiye’de finansal kiralama yönteminin çok tercih edilebilen bir yöntem olmamasının asıl nedeni girişimcilerin mülkiyet sahipliğine verdiği önemden dolayıdır. İşletme sahiplerinin varlığın kiracısı olmak yerine sahibi olmanın, her zaman daha makul geldiği gözlemlenmektedir (Çondur vd., 2008:16).

Finansal kiralama yönteminin avantajları olduğu gibi bazı dezavantajlarının olduğu da bilinmektedir. Bunlar (Akgüç: 1998: 366):

- Maliyetleri yüksek olabilmektedir, iyi araştırılması gerekir.
- Enflasyon dönemlerinde sabit varlık fiyat artış ve döviz artışları nedeniyle satın alma durumu daha mantıklı olabilmektedir.
- Finansal kiralama için yüksek miktartlı teminatlar istenebilmektedir.
- Finansal kiralama şirketine yapılan ödemeler aksatıldığı durumlarda şirketler, kiralanan ürünle alakalı kısıtlamalara gidebilmekte ve maruz kaldığı zararların temini yoluna gidebilmektedir.

ABD’de faaliyet halinde olan KOBİ’lerin yarısı kuruluş aşamasında leasing yöntemden yararlanmakta iken Avrupa ülkelerinde bu oran % 30’un üzerindedir (Kargül, 1997:17). Türkiye’de 2017 ve 2016, 6 aylık toplam işlem hacmi finansal kiralama verileri karşılaştırıldığı zaman 2017’de toplam işlem hacmi %5 oranında azalmış olduğu görülmektedir. Bunun yanında toplam sözleşme adedi sayısı 2017 yılında 11,742 iken, 2016’da 12,543 toplam sözleşme sayısı gerçekleşmiş ve 2016 yılının %5 oranında gerisinde kalmıştır. 2017 ve 2016 yılının mal gruplarının yüzdesel dağılımına bakıldığında, her ikisinde de iş ve inşaat makinelerinin birinci sırada yer aldığı görülmektedir. 2017 ilk dönem verileri doğrultusunda brüt işlem hacimleri içerisinde hizmet sektörünün payı %51.6 ilen turizm alanında 2017 ilk dönem brüt işlem hacimleri verisine göre 146,239 bin TL brüt işlem hacmi ile hizmet sektörü içerisinde %1.4 lük paya sahip olmuştur (Finansal Kurumlar Birliği, 2017).

Finansal kiralama çeşitleri şunlardır (Uğur, 2006: 84):

1. Faaliyet Kiralaması: Bu yöntemde kiralanın ürünlerin en verimli yılları kiracıların bünyesinde bulunduğu dönemdir. İstenilmesi halinde kiracı kullanılan ürünleri verimli dönemlerinin bittiğı zaman sözleşme dâhilinde fesih edebilir. Bu durum eski teknolojik ürünlerin yenilemesine imkân verebilmektedir.

2. Yurtiçi ve Uluslararası Kiralama: Kiralama işlemini gerçekleştiren işletmeler aynı ülke içerisinde yer alıyorsa yurtiçi kiralama, aynı ülke içerisinde olmamaları durumları ise uluslararası kiralama olarak adlandırılmaktadır. İkamet durumu söz konusu olup kiralanın ürünün bulunduğu yer dikkate alınmamaktadır.

3. Satış ve Geri Kiralama: Bu kiralama yönteminde işletmeler kiralanacak ürünlerini kiralama şirketlerine satmakta, sattıkları ürünle aynı özelliklere sahip ürünü belirli şartlar altında kiralayarak, kendilerine nakit olanağı sağlamaktadırlar.

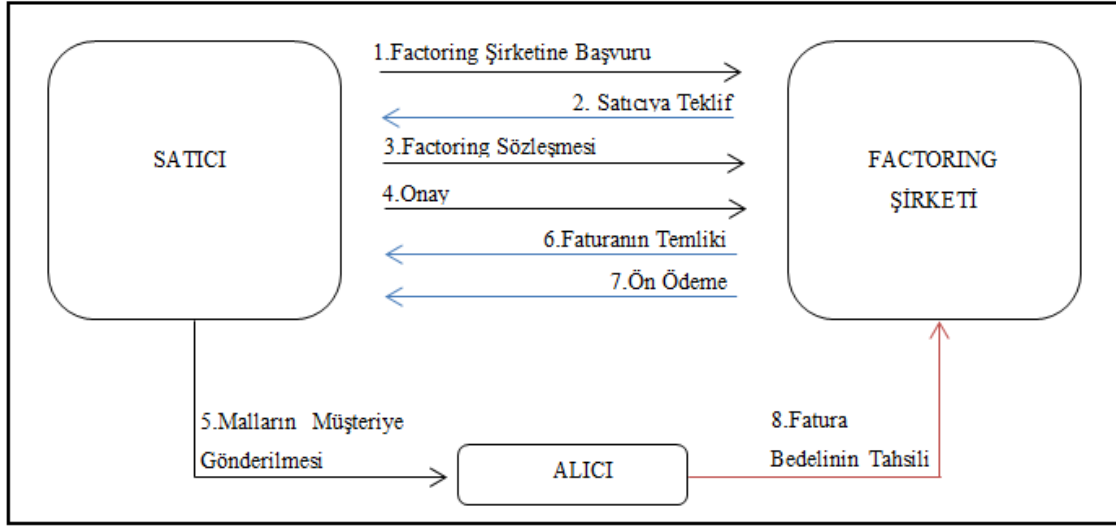
2.3.2. Factoring

Factoring, büyük miktarlarda satış gerçekleştiren işletmelerin, bu satışları uzun vadeli olarak gerçekleştiriyor olduğu halde, sıcak paraya çevirme ihtiyacı duyması ve alacaklarını “factoring şirketi” olarak adlandırılmış olan finansal kuruluşlara devretmesi olayına verilen finansal faaliyetin ismidir.

Hazırlanan factoring anlaşması ile factoring şirketi, satış yapan firmanın kredi satışlarının muhasebesini tutmakta, vadesi gelen kredili satışlarının tahsilatlarını yapmakta, tahsilatları yapamadığında ise işletmenin zararını karşılamaktadır. Bunun yanında kredi satış tutarı içerisinde belirli bir oranda satıcı işletmeye kredi sağlamakta, müşterilerinin mali durumlarını inceleyip hakkında bilgi edinmekte ve ürünlerin daha verimli şekilde satışının yapılabilmesi için neler sağlanabileceğini araştırmaktadır (KOSGEB, 2002).

Yurt içi ve yurt dışı olarak iki şekilde yapılan factoring, alıcı satıcı ve factoring şirketinin durumuna göre değerlendirilmektedir. Aralarında anlaşma yapılan alıcı, satıcı ve factoring şirketi aynı ülke içerisinde faaliyet göstermesi yurt içi factoring olarak adlandırılmaktadır. Factoring şirketinden yararlanmak isteyen satıcı işletme, gerekli olan belgeleri factoring şirketine göndermekte, gerekli işlemlerin yapılmasıyla factoring şirketi satıcı işletmeye hizmet ve komisyonlarla ilgili teklif sunmaktadır. Ön ödeme, komisyon oranı, finansman faizi gibi koşulların belirlenmesinin ardından hazırlanan sözleşme karşılıklı olarak imzalanmaktadır. Satıcı firma siparişlerin gelmesiyle factoring şirketini

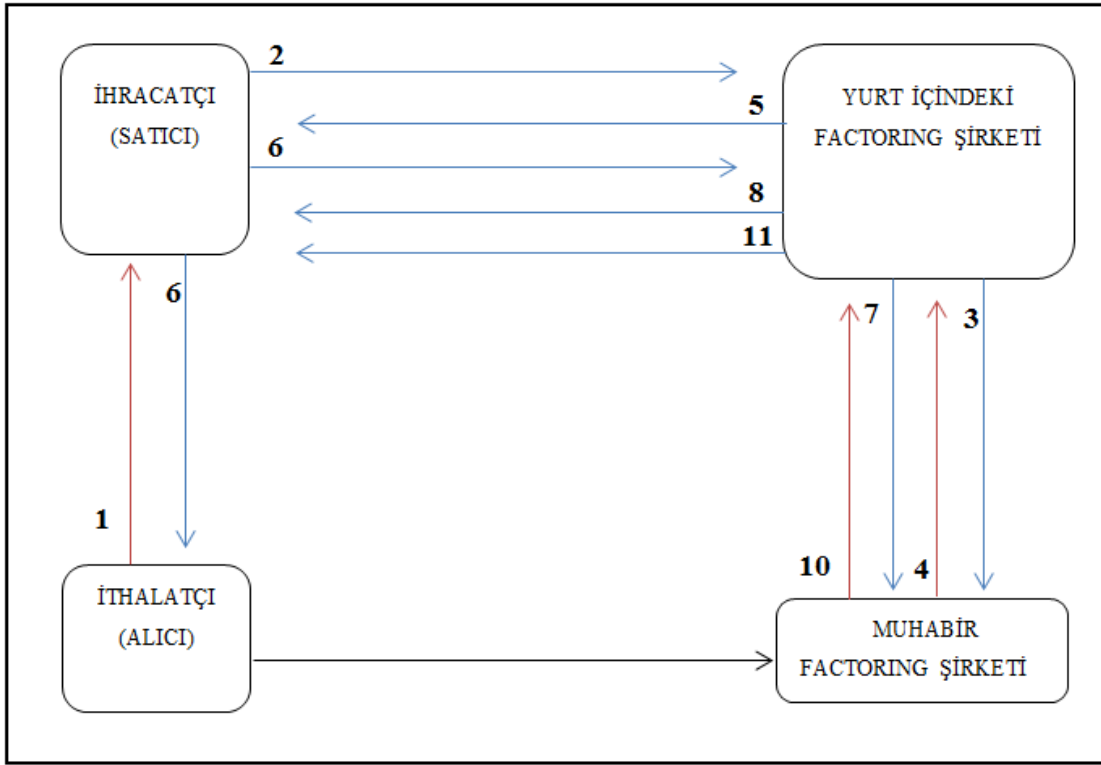
bilgilendirmekte ve onayını almakta, ürünler talep edilen alıcı işletmelere gönderildikten sonra faturanın bir kopyası da factoring şirketine göndermektedir. Sözleşme şartlarına göre satıcı işletmeye ödemesi yapılmaktadır. Bu ödemeler genellikle satışı yapılan fiyatın %80 i kadarını kapsamaktadır. Satışı yapılan ürünün vadesi geldiği zaman factoring şirketi tahsilatı yapmakta, ön ödeme, anlaşılan faiz ve komisyon oranı düşülerek kalan tutar satıcı işletmeye ödenmesi şeklinde gerçekleşmektedir.



Kaynak: Halk Factoring (2017)

Şekil 2.2. Yurtiçi Factoring Sisteminin İşleyişi

Yurt dışı factoring de yurt içi factoringe ek olarak, ithalatçı firma hakkında araştırma yaparak onay veren muhabir firmalar yer almaktadır. Nakit akışının sağlanması muhabir firma ile factoring şirketi arasında gerçekleşmektedir (Çonkar ve Kurt, 2006).



Kaynak: Fiba Bank Yurtdışı Factoring (2017)

Şekil 2.3. Yurtdışı Factoring Sisteminin İşleyişi

Yurtdışı factoring sisteminin işleyiş aşamaları şu şekildedir:

1. Alıcı satıcıya siparişi verir.
2. Satıcı, factoring firmasına başvurarak alıcısı ile ilgili bilgileri verir.
3. Factoring firması bu bilgileri muhabir factoring firmasına göndererek alıcılar için ön limit talep eder.
4. Muhabir factoring firması gerekli çalışmaları yaptıktan sonra factoring firmasına ön limitleri bildirir.
5. Factoring firması ön limitleri ve kendi çalışma şartlarını satıcıya sunar.
6. Factoring firması ile satıcı arasında Factoring sözleşmesi imzalanır.
7. Factoring firması, muhabir factoring'e kesin limit başvurusunu gönderir.
8. Factoring firması sözleşmede olan miktarın ödemesini yapar.

9. Alacakların vadesi geldiğinde alıcı tarafından muhabir factoring şirketine gönderimi yapılır.

10. Muhabir factoring firması, ödemeyi yurt içindeki factoring firmasına gönderir.

11. Yurt içi factoring firması komisyon, faiz ve ön ödeme koşullarının düşülerek kalan miktarı satıcının hesabına yatırır.

Factoring işleminin sağladığı avantajlar şu şekilde sıralanabilir (KOSGEB, 2002):

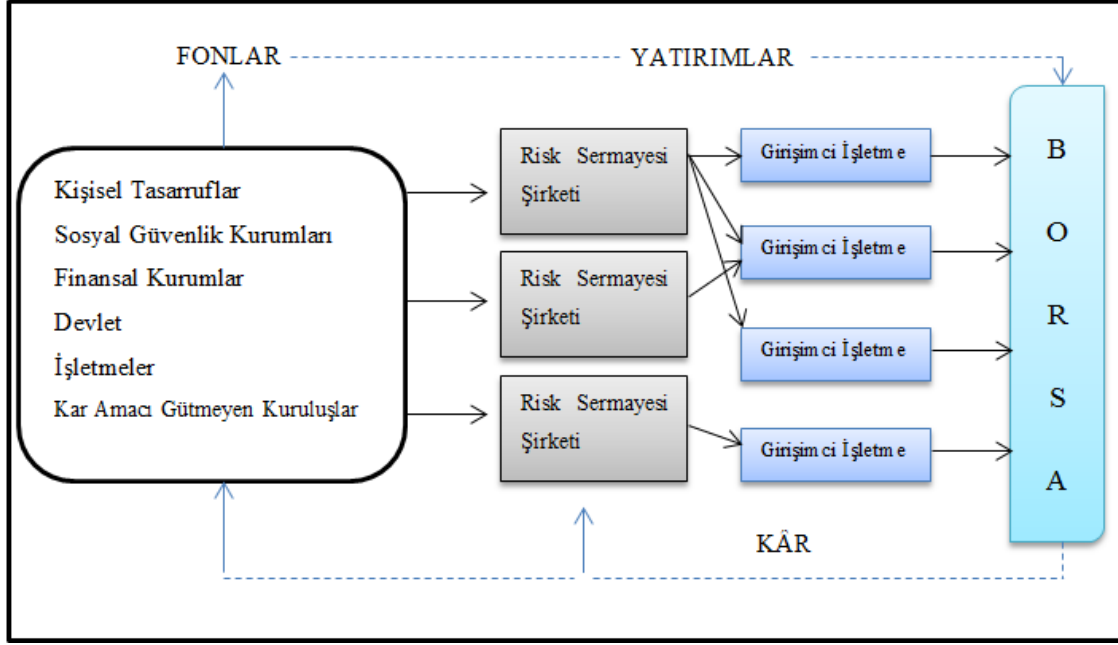
- Müşteri hesaplarının tek bir hesap altında tutulması, factoring şirketinin gerekli bilgilere sahip olması ve daha uygun maliyetli muhasebe işlemini üstlenmesi,
- Yapılan vadeli satışların vade zamanları geldiğinde verilen tahsilat garantisi veya tahsil edilememesi halinde doğacak zararların factoring şirketi tarafından üstlenilmesi
- Yapılan kredili satışların vade süresi beklenmeden satışın %80'inin sağlanması, vade süresi dolduğunda da kalan %20'lik kısmın karşılanması ile KOBİ'ler için finansman, risk ve muhasebe bakımından avantajlar sağlamaktadır.

Finansal Kurumlar Birliğinin 2017'nin 2. Çeyreği verilerine göre factoring sektöründe hizmet veren şirket sayısı 61 iken bunlardan 19 u uluslararası hizmet veren şirketler arasındadır. Dünya factoring sektörünün 2016 yılı toplam cirosu 2,626,490 dolar ile 1990-2016 yılları arası yıllık ortalama %10'luk büyüme göstermiştir. Türkiye'de factoring sektörünün 2016 yılı toplam cirosu 38,784 dolar ile 1990- 2016 yılları arası yıllık ortalama %33'lük büyüme göstermiştir (Finansal Kurumlar Birliği, 2017).

2.3.3. Risk Sermayesi

Risk sermayesi, yeterli finansmanı olmayan fakat iyi bir iş kurma fikri, yeteneği ve becerisi olan işletmelere finansman imkânı sağlayan bir yöntemdir. Genellikle yüksek maliyet gerektiren teknolojik yatırımlarda kullanılabilen finansman aracı olarak görülmektedir (Akkaya ve İçerli, 2001:63). Sermaye Piyasası Kurulu mevzuatında risk sermayesi, “gelişme potansiyeli taşıyan kurulmuş olan veya kurulma planında olan girişim şirketlerinin yatırım yapılmasına uzun vadeli imkân sağlayan kaynak aktarım biçimi” olarak adlandırılmıştır.

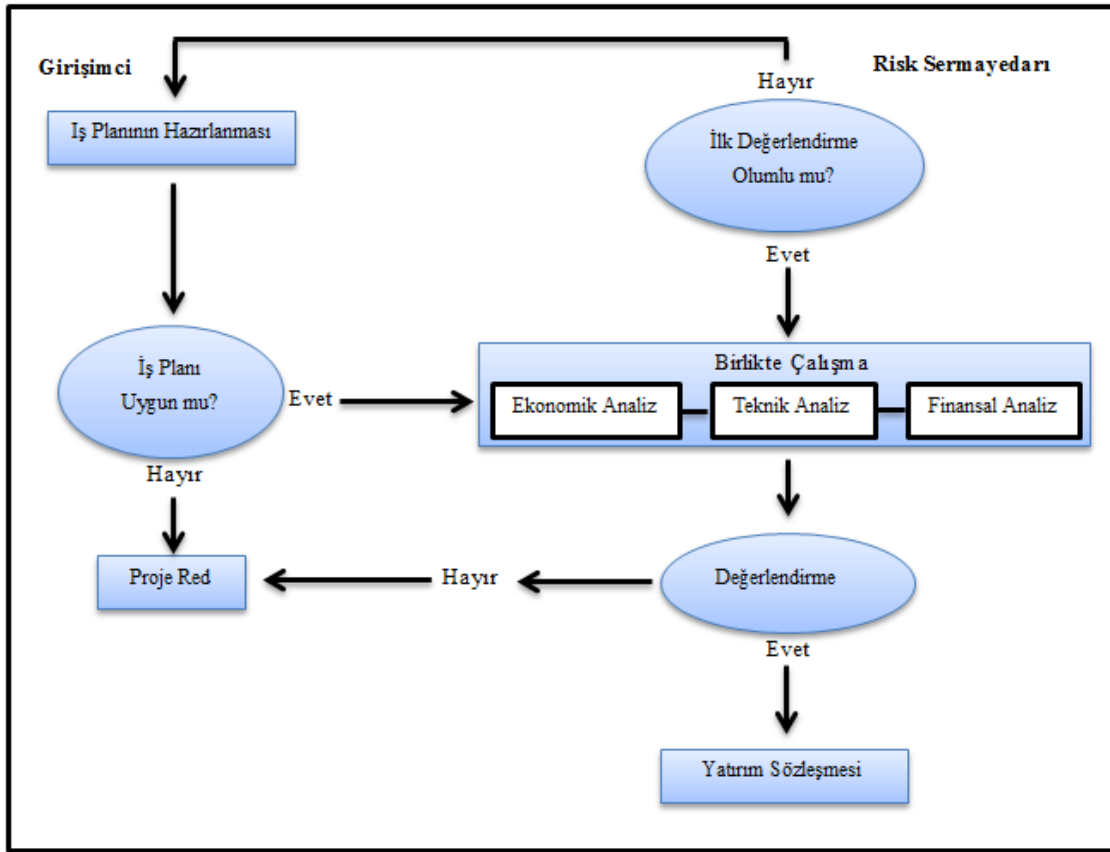
Orijinal bir fikirle büyüme potansiyeli yüksek olan, fakat sermaye konusunda sıkıntı yaşayan KOBİ'ler için sabit faiz yükü getirmeden yeni sermayedarlar tarafından sağlanan bir finansman yöntemi olan risk sermayesinin temel yaklaşımı teknolojik yenilikler üzerine kuruludur (İpekten, 2006:386). Halka arz aşamasına geçmek isteyen KOBİ'ler için köprü görevi görmekte olan risk sermayesi, kuruluş, gelişme ve büyüme aşamalarında önemli bir görevi olduğu bilinmektedir (Aras ve Müslümov, 2001).



Kaynak: Başar (2005: 92)

Şekil 2.4. Risk Sermayesinin İşleyişi

Şekil 2.4’de görüldüğü üzere çeşitli kaynaklar aracılığıyla sağlanan fonlar risk sermayesi şirketlerinde birikmektedir. Biriken bu fonlar yatırım amacıyla olan işletme ve girişimcilere gönderilmektedir. Sağlanan fon miktarı ile yatırım yapan işletmelerden başarılı olanlar borsa sayesinde halka arza gitmektedir. İşletmenin halka açılması sayesinde edindiği kâr, anlaşmalar doğrultusunda risk sermayesi şirketi ve işletmeye yatırım sağlayan kişi ve kuruluşlarca belirli oran dâhilinde paylaşılmaktadır Başar (2005: 92).



Kaynak: Başar (2005: 92)

Şekil 2.5. Risk Sermayesi Modelinin Aşamaları

Şekil 2.5’de gösterilen risk sermayesi modeli aracılığı ile risk sermayesi yönteminde takip edilecek aşamalar şu şekilde gösterilmektedir (Aydın, 2003: 186- 187):

- **İş Planının Hazırlanması:** Fona ihtiyacı olan girişimci veya işletmenin proje ile alakalı işletmenin detaylarını içeriyor olan iş planını risk sermayesi firmasına göndermelidir. İş planı mevcut durumu anlatırken ihtiyaçlar hakkında da bilgi vermekte ve işletmenin olası sonuçlarını yansıtan belge olmalıdır. İyi iş planı gerekli kaynakları çok iyi belirleyebilme, nasıl sağlanabileceğini anlatabilme ve bu sebeple başarının ne şekilde oluşabileceğini aktarabilir şekilde olmalıdır.

- **İlk değerlendirme:** Fon ihtiyacı nedeniyle başvurusu gerçekleşen girişimci veya işletmelerin iş planı ile yaptıkları proje başvurularının incelenmesi ve istenilen kriterlerde olanların görüşme yapılmak üzere davet edilmesidir.

- **Birlikte Çalışma:** Karşılıklı görüşmelerden sonra risk sermayesi firması ile girişimci arasında projenin yapılabilirliği üzerinde anlaşılması durumunda proje sahibi detaylı çalışmalarına başlayabilir. Bu aşamaya geçildikten sonra fizibilite

alışması yapılır ve projenin ekonomik, mali ve teknik açıdan 5 yıllık olası durumları incelenir. Projenin yapılabilirliği incelenirken, projenin yeri, boyutu, pazarı, potansiyel gelir akışı ve çevresel kontrollerle ilgili çeşitli finansal analizlerde yer almaktadır.

- **Değerlendirme:** Bu aşamada çalışmaların sonuçları değerlendirmeye alınır. Sonuçların olumlu sonuçlanması halinde risk sermayesi firması, firmaya katılım koşullarını belirleyip, karlılık oranı doğrultusunda risk sermayesi firmasının projeye ne ölçüde ve hangi şartlarda katılacağına kararı verilir. Risk sermayesi firmalar yıl boyunca aldıkları yüzlerce önerinin ancak %2 veya %3'üne fon desteği sağlamıştır.
- **Yatırım Sözleşmesi:** Risk sermayesi firması tarafından belirlenen şartların girişimci tarafından da kabul görmesi ve sözleşmeye mutabık kalınmasıyla şartıyla şirket ile girişimci arasında yükümlölük ve hak içeren yatırım sözleşmesi imzalanır. Bu sözleşme yatırım süresi ve miktarı ile sermaye katılım oranları gibi her türlü detayı kapsamaktadır.

Risk sermayesine katılım, aracı olmaksızın yatırımı gerçekleştiren tarafın finanse edilen şirkete ortak olması katılımıyla doğrudan katılım veya gerekli olan bilgilerin alınabilmesi için danışman hizmetleri de veren finansman kurumları ile dolaylı katılım şeklinde olabilmektedir (KOSGEB, 2002).

Risk sermayesi denenmemiş, gelişmekte olan fikirlere finansal destek sağlaması, uzun vadeli yatırımlara uygun imkânlarla dayanıklı yatırım sermayeleri sağlaması nedeniyle oldukça avantajlıdır (KOSGEB, 2002).

2.3.4. Forfaiting

Forfaiting, ihracat yapan bir işletmenin satışını gerçekleştirdiği mal ve hizmetler sonucunda bankalar aracılığı ile garanti altına alınmış alacağının vadesi gelmeden tahsilini sağlayan bir finansman yöntemidir (Büker, Aşıkoğlu ve Sevil, 2008:377). Forfaiting büyük tutardaki alacaklara ihtiyaç duyduğu için ölkemiz KOBİ'leri tarafından factoring kadar tercih edilmemektedir (Güneş ve Uğur, 2007:27).

Forfaiting alacakların her türlüünü kapsamakta ve KOBİ'ler için alacaklarda oluşabilecek risklerin her türlüünü minimize etmektedir. Uygulama yapılırken daha güvenli olması sebebiyle emre yazılı senet ve poliçe türündeki alacaklar tercih sebebi olmaktadır.

İşletmeler yaptıkları ihracatlardan doğan vadeli alacaklarını forfaiting yöntemi ile hızlı bir şekilde nakde çevirebilmektedir (Gültekin, 1999: 46-47). Hızlı ve basit bir yöntem olan forfaiting çok sayıda belge gerektirmemekte ve forfaiting şirketinin (forfaiter) tahsilat riskini üstlenmesi nedeniyle de ekstra bir ihracat sigortası gerektirmemektedir. Ayrıca ithalat firmasının finansal durumu hakkında yapacağı araştırmaların giderleri ve tahsilat masraflarından kurtarmaktadır (Büker vd., 2008:381-382).

Forfaiting ara ara factoring ile karıştırılan bir kavram olmuştur. Bu iki yöntem arasındaki farklar çizelge 2.5.'de belirtilmiştir.

Çizelge 2.4. Factoring İle Forfaiting Arasındaki Farklar

Factoring	Forfaiting
Sürekli bir işlemdir.	Tek seferlik uygulamalardır.
% 80'e kadar finansman sağlayabilir.	% 100 finansman sağlamaktadır.
Fatura yeterlidir.	Bono ve poliçe istenir.
Maksimum 3 ay vade yapılır.	6-7 yıla kadar vade yapılabilir.
Firma riskin %10'unu üstlenmektedir.	Firma riski "0" dır.
Faiz, cari hesaplar yöntemi ile hesaplanmaktadır.	Faiz iskonto yöntemi ile hesaplanmaktadır.
Tüketim mallarının finansmanı için kullanılır.	Tüketim mallarında da kullanılabilir fakat daha çok yatırım mallarının finansmanı için kullanılır.

Kaynak: Hesapkurdu Factoring ile forfaiting arasındaki farklar nelerdir? (2017)

Forfaiting ihracatçı açısından şu avantajlara sahiptir (KOSGEB, 2002):

- Vadeli olarak satış gerçekleştirmiş olan ihracatçı, satışlarını hızlı bir şekilde nakde çevirme imkânı bulmakta, oluşan masrafları forfaiting şirketine yüklemekte ve bununla beraber risk üstlenmemektedir.
- Forfaiting yoluyla ihracatçı belirli bir iskonto bedeli ödeyerek ihracat yapmakta tereddüt yaşadığı ülkelere, vadeli satışını rahat bir şekilde gerçekleştirebilmektedir.
- Sözleşme gerektirmemesi nedeniyle forfaiting, vadeli olarak yapılan satışları nakde çevirerek ihracatçının bilançosuna artı değer ve işletmenin geleceğini görebileceği bakış açısı sağlamaktadır.

Forfaiting ithalatçı açısından şu avantajlara sahiptir (KOSGEB, 2002):

- Alternatif finansman kaynağı sağlanarak, borçlanma çeşitliliği ve kapasitesini artırma şansı bulmaktadır.
- Bilançoya dahil olan ithalat ürünleri sayesinde ithalatçı, çeşitli yatırım indirimlerinden faydalanabilmektedir.

- Bankalardaki nakit kredilerini kullanmak zorunda kalmayan ithalatçı vade sonuna kadar sabit faiz oranıyla ödeme gerçekleştirebilir ve tüm bu işlemler hızlı ve basit şekilde gerçekleşir.

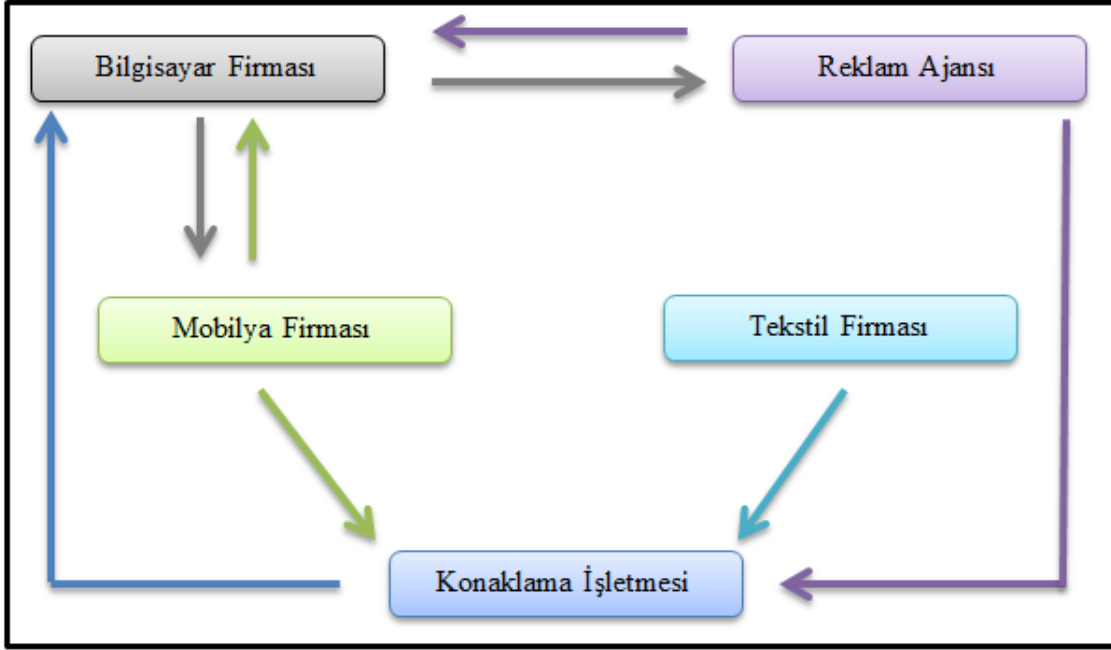
2.3.5. Barter

İlkel toplumlarda genellikle kapalı bölgelerde görülen bir değişim sistemi olan “trampa”dan esinlenilen barter sistemi mal ve hizmetlerin karşılıklı alınıp satıldığı bir takas sistemidir (Yiğitbaşı ve Atabey, 2001: 171). Alıcı firma tarafından finans, satıcı firma açısından da pazarlama tekniği şeklinde kullanılmakta olan barter sistemi, organize halde çalışan bir piyasada mal ve hizmetlerin para kullanmaksızın gerçekleştirilmesi sistemidir (Marşap, 2001: 56).

Kendi ürettiği mal ve hizmet aracılığı ile satın almış olduğu mal ve hizmetlerin ödenmesi işlemi olan barterde, firmalar sahip oldukları mal ve hizmetleri sunarak, ihtiyaç duydukları mal ve hizmetleri bu yöntem aracılığı ile satın alabilmektedirler. (Polat, 2002: 10).

Barter sisteminden yararlanabilmek isteyen firma için öncelikle üye olmak, nakit olarak yıllık üyelik ücretini ödemek ve istenilen evrak ve belgeleri barter firmasına teslim etmesi gerekmektedir. Sözleşmenin yapılmasıyla barter firması üye olmuş olan firmaya alım satımların üzerinden yapılabileceği cari hesap açar ve belirli süre işlem yapabilme yetkisi vermektedir. Sisteme ait belgelerin tesliminin yapılmasıyla barter firması üye firmaya yardımcı olarak müşteri temsilcisi göndermektedir. Üye firma kendisine verilen limit kadar alım yapabilmekte ve bu limit barter firması tarafından belirlenmektedir. Üye firma tarafından alımın gerçekleşmesiyle dokuz ile on iki ay arasında ödeme şekli olan mal ve hizmetin sunulması beklenmektedir. Belirlenen sürede mal ve hizmetle ödemenin gerçekleşmemesi halinde, üye firma belirlenen zamanın ardından nakit ve geçen her aya uygulanan gecikme faizleriyle, tek seferde, yabancı para cinsinden borç ödemesini gerçekleştirmek durumundadır. Barter firması verilen ve alınan mal ve hizmetlerin hesaplarını belirlenen yabancı para birimi üzerinden tutar ve üyelere hesap özetleriyle bilgiler gönderir. Barter sistem işleticisi aracılık hizmeti olarak, satın alınan ve satılan mal ve hizmetler sebebiyle üyelere komisyon talep eder. Barter sistemindeki üye firmalar, satılan ve satın alınan mal ve hizmetlerin özellik, fiyat, kalite durumları ile ilgili sorumlulukları tamamen kendileri üstlenmektedir (Arzova, 2000: 15; Marşap, 2001:56-57).

Barter Sisteminin İşleyiş örneği şu şekilde gösterilebilir:



Kaynak: Yiğit ve Yeşiloğlu, 1996: 17

Şekil 2.6. Barter Sistemi İşleyiş Örneği

Şekil 2.6’da görüldüğü üzere:

- Reklam ajansı bilgisayar şirketinden aldığı hizmetin bedelini, bilgisayar şirketi ve konaklama işletmesine verdiği hizmetle ödemektedir.
- Tekstil firması konaklama işletmesi için verdiği tekstil ürünleri hizmetinin bedelini hesabına alacak olarak yazdırmaktadır.
- Konaklama işletmesi ise aldığı mobilya ve tekstil ürünlerinin bedelini, bilgisayar firmasının bayii toplantılarına ev sahipliği yaparak karşılamaktadır.
- Mobilya firması almış olduğu bilgisayarların bedelini konaklama işletmesi ve bilgisayar firmasına verdiği ürünlerle karşılamaktadır.
- Bilgisayar firması, reklam ajansı ve mobilya firmasına vermiş olduğu bilgisayarlardan doğan alacaklarına karşılık konaklama işletmesinde bayii toplantılarını gerçekleştirmektedir.

Barter sisteminin çeşitli avantajları ve dezavantajları bulunmaktadır. Barter sisteminin avantajlarını şu şekilde sıralayabiliriz (İpekgil Dogal ve Marangoz, 2007):

- Barter sistemi içerisinde dahil olan firmalar barter sayesinde nakit paraya ihtiyaç duymaksızın mal ve hizmet takas edebilmektedir.
- Barter sistemi finansmanda oluşabilecek maliyetleri düşürürken, firmaların atıl kapasite ve stoklarının erimesini sağlayarak ciroyu yükseltmektedir.
- Barter sistemi ihracatı kolaylaştırırken firmalara pazarlama ve bilgi iletişim hizmetlerinden yararlanma imkânı da sunmaktadır.
- Barter sistemi içerisindeki firmalar reklam ve tanıtım avantajları ile yeni müşteri ve pazarlara kolaylıkla ulaşabilmesi sağlanabilmektedir.

Barter sisteminin dezavantajlarını ise şu şekilde sıralayabiliriz (Uzay ve Küçük, 2006):

- Barter sistemine dâhil edilecek malların stoklardaki kalitesiz mallar olması durumunda sisteme olan ilgi azalmaktadır.
- Barter sistemindeki ürünlerin hem satımında hem alımında % 2 ila %4 arasında alınan komisyon nedeniyle işletmelerde sisteme karşı isteksizleşme ortaya çıkmaktadır.
- Yapılan işlemlerde sorumluluk barter sistem işletmecisinde olduğundan sistem işletmecisi güvenilir olmak zorundadır.

2.3.6. Angel Funding (Melek Yatırımcı)

Resmi olmayan bireysel olarak yatırım gerçekleştiren yatırımcılar, şirketlere yatırım yapmayı isteyen ve tecrübe ve bilgi birikimlerini yatırım yapmak istedikleri şirket ile paylaşma amacı güden yatırımcılara melek yatırımcı denilmektedir. Borsaya henüz kote edilmemiş olan, faaliyete yeni başlamış veya hali hazırda kurulu olup büyüme potansiyeli görülen, şirketlerin başlangıç anında gerekli olan finansman nedeniyle melek yatırımcıya daha çok ihtiyaç duyulmaktadır. Bankalarla yapılan işlemlerde düşük marjlar ve sabit maliyetlerin yüksekliği sebebiyle küçük işletmelerin borç talep etmesinin cazip olmayışı ve risk sermayesi fonlarının yüksek sabit maliyetler nedeniyle küçük işletmelere yatırım yapmaktan kaçınması gösterilebilir (Sakarya ve Kara, 2006).

Mayfield (2000)'e göre melek yatırımcılar; yeni kurulmuş firmalara göre sermaye yatırımlarını yapan ve biçimsel olmayan risk sermayedarları olarak ifade edilmektedir

(Karabayır vd., 2012: 71-72). Melek yatırımcılar kavramı ülkemizde yeni bir kavramdır. Ülkemizde bu şekilde bir kuruluş bulunmamaktadır. Melek yatırımcılar iş melekleri olarak da adlandırılmakta ve projesi sahibi kurum veya kişilere finansal yönden destek sağlayan, onlara danışmanlık yaparak gelişmesini sağlayan kişiler olarak da ifade edilmektedir (Sönmez, 2008: 84).

Melek yatırımcılar ayrı ayrı kişiliğe sahiptir. Bu sebeple melek yatırımcılar içerisinde büyük değişiklikler bulunmaktadır. Genel olarak melek yatırımcılara bakıldığında şu şekilde sınıflandırılmaktadır (Uçkun, 2009);

- Kazanç oranları 100.000 doları geçen,
- 40 – 50 yaş aralığında olan,
- Malvarlığı olarak 1.000.000 dolardan fazla mal varlığına sahip olan,
- Geçmişte başarılı bir girişimcilik tecrübesine sahip olan,
- Yapmış oldukları yatırımların geri dönüşümünü 5 -7 yıl ya da daha fazla süre içerisinde bekleyen,
- Yatırımlarını genellikle kendine yakın olan bölgelerde yapan,
- Yapılan bir işin parçası olmaktan ve girişimcilere sürekli olarak tavsiyelerde bulunan,
- Maddi olarak bir gelire ve nakit girişlerine gerekli önemi veren,
- Teknolojiyi ve piyasayı yeteri kadar analiz eden,
- Katma değer yaratan ve paranın danışmanı olan yatırımcı niteliğindeki kişiler olarak ifade edilmektedir.

Melek yatırımcılar, girişimcilik faaliyetinde olan işletmelere yatırım yapmanın yanında, pazarlama, yönetim ve karar alma konularında gerektiği şekilde rol oynamaktadırlar. Bu firmalara sahip olduğu bilgi ve tecrübeleriyle katkı sağlamaktadırlar. Melek yatırımcılar işletmelerin gelecekteki başarısının artmasını ve gelişimini istemektedirler. Bu sebeple firmalara çeşitli katkılar sağlayarak, firmaların uzun dönemli başarılarında etki sahibi olmak istemektedirler (Karabayır, 2012: 73).

Risk sermayesi ile melek sermaye arasındaki farklılıklar şöyle sıralanabilir (Osnabrugge ve Robinson, 2000):

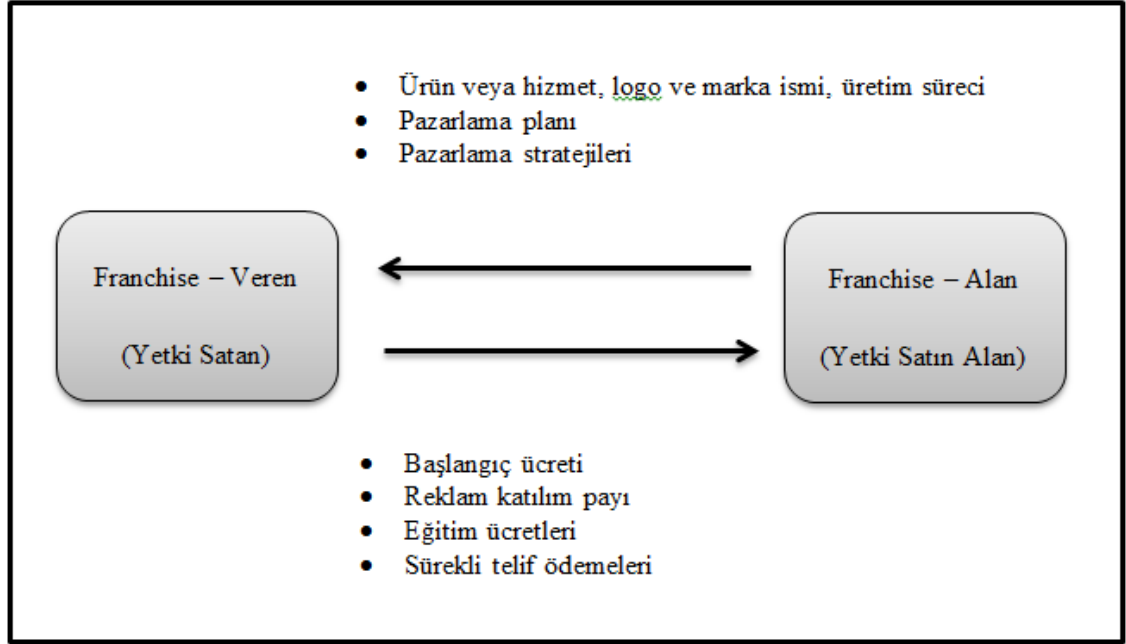
- Melek sermayede girişimciler kendi paraları sayesinde yatırımı sağlarken, risk sermayesinde fon yatırımcıları aracılığı ile toplanan fon üzerinden yatırım gerçekleşir.
- Melek sermayede coğrafi anlamda yakın olmak oldukça önemliyken, risk sermayesinde coğrafi yakınlığın önemi daha azdır.
- Melek sermayede yatırımın ilk dönemi işletmeler üzerineyken, risk sermayesinde ilk kuruluşan tüm aşamalara kadar yatırım yapılabilmektedir.
- Melek sermayede yatırım kararı alınırken girişimci bireysel değerlendirmesini, piyasayı ve teknolojiyi göz önünde bulundururken, risk sermayesinde yatırım ile ilgili kararın alınabilmesi için ortaklar ikna olmalıdır.
- Melek sermayede yatırım sonrası geri dönüşler için sabır daha fazla iken, risk sermayesinde getiri oranı ortaklar tarafından değerlendirildiğinden ve belirli büyümeden sonra daha büyük yatırım getirisi olan endüstrilere yönelmeleri nedeniyle sabır daha azdır.
- Melek sermayede yatırımcıların karar alma süreçlerinde görülen esneklik, risk sermayesi yatırımcılarında daha az görülmektedir.

2.3.7. Franchising

1970’li yıllarda dünya çapında ticari ilişkilerin yapısında çeşitli değişiklikler olmuştur. Bu değişikliklerden biri de Franchising sözleşmesi olarak karşımıza çıkmaktadır. Franchising kelime olarak fransızcadan gelmekte ve anlam olarak da “serbest bırakma”, “vergi” ve “resim ”’den muaf tutma anlamını taşımaktadır. En yakın Türkçe anlamı “imtiyaz / ayrıcalık” olarak ifade edilmektedir (Aslanoğlu, 2007: 74).

Ulusal Franchising Derneği (UFRAD) Franchising’in tanımını şu şekilde yapmıştır: “bir ürün veya hizmetin imtiyaz hakkına sahip tarafın, belirli bir süre koşul ve sınırlamalar dâhilinde işin yönetim ve organizasyonuna ilişkin bilgi ve destek (know-how) sağlamak sureti ile imtiyaz hakkını ticari işler yürütmek üzere ikinci tarafa verdiği imtiyazdan doğan, uzun dönemli ve sürekli iş ilişkilerinin bütünü olarak” ifade edilmektedir (Nart, 2005: 124).

Franchising, sahip olduğu en geniş anlam ifadesiyle çalışmalarını devam ettiren firmaların isim haklarının belirli bir ücret, süre, koşul ve detaylar dâhilinde satın alınması, isim hakkına sahip olan firmanın da var olan faaliyetlerini aynı şekilde devam ettirmesi durumudur. Firmaların isim hakkını satın alan firmalar marka değeri üzerinden kar elde etme amacı doğrultusunda Franchising yapmaktadırlar (Bilge, 2004).



Kaynak: Kavas ve Alican, 2002: 3; AKT, Nart, 2005: 124

Şekil 2.7. Franchising Sisteminde Taraflar ve Değişime Konu Olan Unsurlar

Günümüzde Franchising işlemlerine ait bazı özellikler şu şekilde sınıflandırılmıştır (Nart, 2005: 124):

- Franchising sözleşmesi taraflar arasında bağlayıcı bir özelliğe sahiptir.
- Taraflar arasında daimi bir ilişki oluşturulmalı ve iş ilişkisine ait gerekli bütün noktalar eksiksiz bir şekilde yapılmalıdır.
- Franchising işlemine ait isim, mal vb. kullanımları her yerde aynı olmalıdır.
- Franchise franchisor tarafından satışa konu olan işlemler hakkında gerekli eğitim vermelidir.
- Franchise yasal olarak işlerin sahibi olduğundan dolayı işini isteği zaman bırakma hakkına sahiptir.

2.3.8. Birleşme ve Satın Almalar Yöntemi

Firmaların alternatif finansman kaynağı yaratma stratejileri içinde yer alan birleşmeler ve satın almanın önemli bir yer tutmakta olduğu, her gün fazlalaşan ve tam rekabet şartlarının söz konusu olduğu küresel ekonomik düzende çalışmalarını devam ettiren işletmelerin, devamlılıklarını sürdürebileceği ve bununla beraber işletmelerin büyüyebileceği yollarından biri olduğu görülmektedir. Ekonomik alandaki değişimlerin sürekli olarak yaşandığı ülkelerdeki işletmeler, devamlılıklarını sürdürebilmek amacı ile bazı zamanlarda zorluklar yaşamaktadırlar. Bu finansal zorlukların önüne geçilebilmesi, işletmelerin ekonomik krizler karşısında mali yapılarını güçlendirmelerinin bir başka yolu da işletmelerin birleşmeleri veya satın almalarıdır. İşletmeler, birleşmeden önce birbirlerini tanıma amacıyla flört evresi olarak tabir edilen bir dönem geçirirler. Bu süre zarfında şirketin şirket kültürü ve organizasyonu, finansal yapısı ile kendi yapısına uygunluk durumunda olan görevdeşlik etkisini açığa çıkarabilecek doğru eşi seçmek isterler (Gürdamar, 2007).

Bu sistemin türleri şu şekilde sıralanabilmektedir (Çelik, 1999):

- Yatay (Horizontal) Birleşme; işletmenin faaliyet halinde bulunduğu platform ile alakalı bir veya daha fazla sayıda işletme ile birleşmesi durumudur. Yatay birleşmeler yasalar aracılığı ile kontrol altında tutulmaktadır. Bunun sebebi tekel piyasaların oluşmasını önlemek ve birleşen şirketlerin büyük güç haline gelmemesini sağlamaktır.
- Dikey (Vertical) Birleşme; bir ürün ya da hizmetin üretimi ile satımı arasındaki süre zarfında birbiri ardınca gelen aşamalarında görev alan farklı firmaların bir firmanın çatısı altında birleşmesi durumudur. Üretim, satım, dağıtım ve pazarlama arasında gerçekleşen bir birleşme dikey birleşme olarak adlandırılabilir.
- Karma (Conglomerate) Birleşme; kendi faaliyetlerini yürüten bir işletmenin faaliyetlerini devam ettirdiği asıl işinden farklı olarak başka bir alanda iş yapan işletme ya da işletmelerle birleşmesi durumudur. Bu yöntem ile birleşmelerin asıl sebebi işletmelerin kaynak akışlarının iyileştirme ve riskten uzaklaştırma amacına dayanmaktadır.
- Sınır Ötesi (Cross - Border) Şirket Birleşmeleri; son dönemlerde içinde ilgi odağı olan taleplerden biri de farklı ülkelerde bulunan işletmeler ile birleşme yatkinlığının

fazlalaşmasıdır. Çok uluslu şirketlerin yabancı ülkelere yatırım yapma sebebi arasında; üretim bağlantısı kurmak, yeni pazarlara ulaşabilmek, üretimde avantaj elde etmek ve gümrük duvarlarını aşmak gösterilebilmektedir.

2.3.9. Crowdfunding (Kitlese Fonlama)

Kitlese fonlama, çok sayıdaki küçük işletmenin (girişimcinin) birleşerek, geliştirdikleri bir projeyi hayata geçirmek için, bu projeden yarar sağlayacaklarına ikna olan yatırımcılardan projedeki ilk girişim için gereken sermayeyi sağlamalarıdır (Ergen, Lau ve Bilginolu, 2013). Modern bir finansal kaynak sağlama yöntemi olan kitlese fonlamada, fikir sahibi olan girişimcilerin projelerini hayata geçirebilmek amacıyla ihtiyaç duydukları finansal desteği edinmelerini sağlamaktadır. Kitlese fonlama, girişimcilerin ortak bir ağ aracılığı ile projeye finansman sağlamak isteyen yatırımcılarla bir araya gelmesi anlayışıyla çalışmaktadır (İşler, 2014).

Önemli bir özelliği de ödül sistemi olan kitlese fonlama birçok alanda fayda sağlamaktadır. Yatırımcıların projeye sağladığı maddi destek karşılığında;

- Pasif bir projenin aktifleşebilmesine yarar sağlama bilgisi ve hissi ile sosyal anlamda,
- Şirket hissesi, kar üzerinden pay alma, yatırım faizi sağlama ile finansal anlamda,
- Ulaşılması mümkün olmayan bir ürüne ulaşabilmesi ile maddesel anlamda fayda elde etmektedir (Silver vd., 2013; Belleflamme vd., 2014).

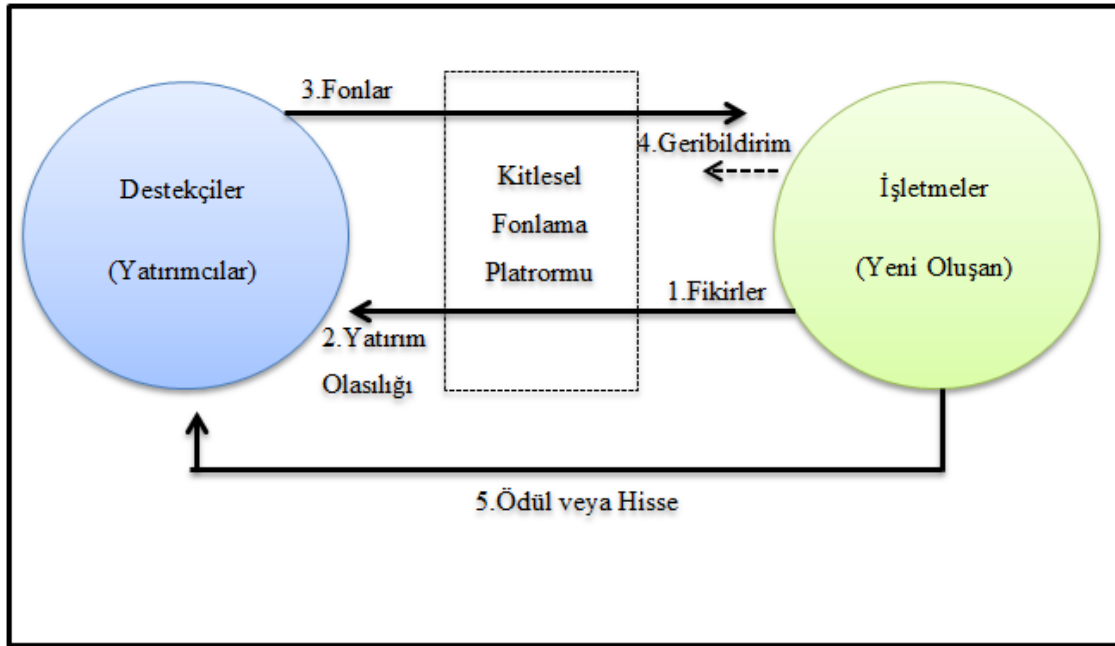
Kitlese fonlamanın uygulanışı, dünyada belirgin şekilde kullanılan dört ana fon sağlama modeli üzerinde şekillenmektedir. Bu fonlama modelleri kendi arasında, sonuçları itibarıyla, finansal olmayan fonlama ve finansal fonlama olarak iki başlık halinde yer almaktadır. Finansal olmayan fonlama; ön alım temelli fonlama, bağış ve ödül fonlaması olarak uygulanabilmekte, finansal fonlama ise borçlanma temelli ve hisse senedi fonlaması olarak uygulanabilmektedir (İşler, 2014).

Çizelge 2.5. Kitlesel Fonlama Türlerinin Karşılaştırmalı Özeti

Türü	Katkı Şekli	Karşılık Şekli	Yatırımcının Motivasyonu
Bağış temelli	Bağış	Görünmeyen faydalar sağlamaktadır.	İçsel ve sosyal motivasyon
Ödül temelli	Bağış,Ön alım	Ödüller ve görünmeyen faydalar sağlamaktadır.	İçsel ve sosyal motivasyonun birleşimi ve ödül isteği
Borç temelli	Borç	Borcun faiziyle geri ödenmesi gerçekleşir. Sosyal motivasyonla borç verildiyse faiz istenmeyebilir.	İçsel, sosyal ve finansal motivasyonun birleşimi
Hisse temelli	Yatırım	İşletme başarılı olursa, yatırım getirisi elde edilebilir. Bazen ödül önerildiği de olabilmektedir. Görünmeyen faydalar sağlamaktadır.	İçsel, sosyal ve finansal motivasyonun birleşimi

Kaynak: Collins ve Pierrakis, 2012

Kitlesel fonlama sürecinin önemli kısmı olan girişimci, yatırımcı ve platformlar ayrıca bahsedilen gruplar arasındaki gerçekleşen etkileşim, kitlesel fonlamanın temel taşlarını olarak görülmektedir (Valanciene ve Jegeleviciute, 2014).



Kaynak: Valanciene ve Jegeleviciute, 2014

Şekil 2.8. Kitlesel Fonlama Sürecinin İşleyişi

Kitlesel fonlama platformları sayesinde yeni oluşan işletmelerin projelerini daha fazla yatırımcıya ulaşması sağlayarak fon ihtiyacının giderilmesine imkân vermektedir. Bu sebeple fonlama sürecin birinci kısmı, girişimcilerin projelerinin içeriğini oluşturacağı bir yazı, çizim veya görsel ile girişimlerinin tanıtılmasını sağlayabilecek bir sunumu ile katılmak isteyecekleri bir kitlesel fonlama platformuna göndermek ile başvuru yapmaları ile gelişmektedir. Girişimciler ticari amaçlı kitlesel fon sağlamaya ihtiyaç duyuyorsa,

projelerini platformda yer alan topluluk için cazip hale getirmek amaçlı yaratacakları değerleri, hedef pazarlarını, gelir modellerini ve daha fazla stratejik anlamda önemli olan bilgileri yatırım ihtimali bulunan kişilerle paylaşmaları gerekmektedir. Bununla beraber, projenin gerçekleşebilmesi sebebiyle gerekli olan fon ihtiyacının belirtilmesi ve belirlenen hedefe ulaşabilmek için bir süre belirtilmesi gerekmektedir. Aynı aşamada projeyi fonlayacak destekçilere sağladıkları destek miktarı karşılığında ne kazanımlar elde edebileceklerinin de aktarılması gerekmektedir. İkinci kısımda başvuruyu inceleyen kitlesel fonlama platformu, platformda yayınlanma durumunun uygunluğuna karar vermektedir. Uygun olması durumunda, sürecin üçüncü kısmı platformda projenin yer alması ve proje kampanyasının başlatılabilmesidir. Bu sayede yatırım yapan destekçilerin yayınlanan projelere yatırım yapabilme imkânı sağlanabilmektedir. Son kısmı ise fon imkânının sağlanması ve kitlesel fonlama platformu aracılığı ile girişimciye aktarımı bölümü oluşturmaktadır. Yatırımcılar kampanyası devam eden projeleri inceleyerek fikir sahiplerinin fikirlerini değerlendirmeye almaktadır. Beğendikleri ve inandıkları fikirler için istedikleri miktarlarda fon sağlayabilmektedirler. Fon ödemesinin platform aracılığı ile yapılmasının ardından, platformların sahip oldukları alt yapı ile ödemeleri paypal, EFT veya havale, kredi kartı, sanal kart, gibi ödeme şekilleri ile gerçekleştirebilmektedirler (İşler, 2014).

Türkiye’de ödül sistemi olan kitlesel fonlama konusunda yeni internet siteleri oluşmaya başlamıştır fakat henüz hiçbir başlangıç aşamasından ileriye gidememiştir. Bunlardan bazıları, fongogo.com, fonlabeni.com, biayda.com, projemefon.com olarak karşımıza çıkmaktadır. Yasalardaki hukuki kısıtlamaların olması nedeniyle ve genel kitleyi ayağa kaldırabilecek türde bilgi ve istek sağlanmaması bu konuda var olan problemlerin başında gelmektedir. Türkiye genelinde kitle fonlamasının büyüebilmesi için kitlesel fonlamaya geçişin kolaylaştırılması ve yasallaşma gerekmektedir. Hali hazırda bir kitle fonlama platformu, hukuksal anlamda banka gibi görülemediği için para alamamakta ve fatura kesmeden para toplayamamaktadır. Türkiye’de yeni bir kavram olması sebebiyle kitle fonlaması yasasının bu sebeple tanımının yapılması, altyapısının oluşturulması ve bu sürecin yasallaşması aşamasına geçilmesi gerekmektedir (Ergen, Lau ve Bilginoğlu, 2013).

2017 yılının son döneminde kitle fonlaması ile ilgili Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek “fikir ve tasarım aşamasındaki girişim projeleri için tercih nedeni olan kitle fonlamasının çok yakında hayata geçirileceğini” belirtmiştir. Bu sistem sayesinde tecrübeli

ve tecrübesi olmayan destekçilerin bütünleşeceğini belirterek, yatırım alanından uzaklaşan kitlenin artırımlarını yatırım doğrultusunda kullanmalarını amaçlandığını, böylece sermayenin tabana yayılacağını açıklamıştır. Kitle fonlaması sisteminin ilk etapta finansman konusunda ilk kısmı temsil eden, başlangıç aşamasındaki proje sahibi girişimciler ile yatırımcıların kullanmasının amaçlandığı ve yapılabilecek ikincil düzenlemeler ile girişim veya proje ile yatırımcı esasına göre gruplandırmaya gidileceğini kaydetmiştir. Şimşek, girişimciler adına finansman maliyetinin çok önemli olduğu konusundan bahsederek, “Kitle fonlaması faaliyetine katılacak kişilerin halka açık ortaklıklar, halka arz, izahname ve ihraç belgesi düzenleme yükümlülükleri kapsamında muaf tutulması planlanmakta” olduğunu söylemiştir (Hürriyet, 2017).

2.3.10. Halka Arz

Türkiye’de KOBİ’ler sermaye piyasası araçlarından faydalanabilmenin yanında halka açılma yöntemi ile de önemli ölçüde fon sağlayabilmektedirler. Hisse senedi satarak, şirket içerisindeki ortakların ellerinde bulunan payların halka arzını gerçekleştirmeleri ile sermayenin artmasını sağlayarak, işletme ortaklarının var olan paylarını halka arzını sağlamaları veya sermaye artırımları şeklinde bir araya getirilen sermayenin şirketin sermayesine ilave edilmesiyle gerçekleşmektedir. Bu durumda şirket bünyesine yeni ortakların katılması sağlanabilecek ve sermaye gereksinimi giderilecektir. (Hürriyet 2017).

Halka açılma ve hisse senetlerinin borsa içerisinde veya ikincil piyasalarda işleme girmesinin yararları şu şekilde sıralanabilmektedir (SPK, 2010):

- Anonim şirketlerin finansman gereksinimlerini giderirken kalıcı nitelikte, geçici olmayan, geri ödemede anapara ve faiz gibi maliyetlerin bulunmadığı kaynaklarla giderebilmektedirler.
- Borsada işlem görerek halka açılan şirketlerin ortakları, borsa aracılığı ile mümkün görünen en kısa süre zarfında gerçek arz ve talebe doğrultusunda belirlenmiş olan fiyat üzerinden şirket hisse senetlerini alım ve satım imkânına sahip olmaktadır. Bu sayede yatırımcılar likiditesi yüksek olan yatırım araçlarına ulaşma imkânına sahip olmaktadır.
- Halka açık olan şirketler daha fazla itibarı istikrar ve güven verici bir görünümün sağlanması ile gerçekleştirebilmektedirler. Bu sayede, şirketlerin vasıflı işgücü

sağlayabilmesi, ürettiği ürün ve hizmetlerin düşük maliyetle pazarlanmasına imkân oluşturmaktadır.

- Halka açık olan şirketler basında daha fazla yer alarak yaygın olarak tanınma imkânına sahip olmaktadırlar. Bunun nedeni halka açık olması nedeniyle kamuyu bilgilendirme gerekliliğinin olmasıdır.
- KOBİ'lerin büyük bir kısmı aile şirketleri şeklinde varlığını sürdürmektedir. Şirketlerin halka açık olması, finans ve yönetimin birbirinden ayrılmasına ve şirketlerin profesyonel yöneticiler aracılığı ile yönetilmesini sağlamaktadır. Halka açılma sayesinde yeni yatırımlara imkân sağlanarak, üretimdeki kapasite artırılabilmekte ve yeni iş olanakları sayesinde ekonomiye hareketlilik kazandırılabilmektedir.
- Halka açılma sayesinde yatırımcılar önceden bilgi sahibi olduğu kendi coğrafyasında bulunan firmaların hisse senetlerini almak suretiyle ekonomiye nakit akışı sağlayacaklar ve bölgelerarasındaki kalkınma düzeyi farklarını azaltabileceklerdir.

2.3.11. Mikro Finansman

Mikro finansman yöntemi gelir seviyesi düşük düzeyde olan ve yoksul, aile ve küçük işletmeler için imkân sağlanan finansman hizmetidir. Fikir ve iş yapma isteğine sahip, gelir sağlama amacı doğrultusunda faaliyet sürdürmek amacıyla, mikro düzeyde bir başlangıç sermayesine ihtiyacı olan düşük gelir seviyesine sahip kişilere destek oluşturma sebebiyle geliştirilmiş bir finansman yöntemidir. Bir mikro finansman kuruluşu aracılığı ile mikro düzeydeki bir girişimciye, sahibi olduğu işini ilerletmesi ve geliştirmesi amacı doğrultusunda verilen finansal desteğe ise mikro kredi denilmektedir. Mikro krediler çoğunlukla işletmenin sermaye gereksiniminin giderilmesi, üretim için gerekli olan hammadde ve malzeme temininin sağlanabilmesi, imalatla ihtiyaç duyulan sabit teçhizatın alınması gibi nedenler için verilmektedir (Dündar, 2007: 2).

Mikro finansman gelişme düzeyinde olan ülkelerde yoksulluğu giderilmesinde önemli bir yöntem haline gelmiş bulunmaktadır. Geçtiğimiz süre zarfında mikro finansman kamu, fon kaynakları ve özel sektör yardımları ile kâr amacı gütmeyen çeşitli yardım kuruluşları aracılığı ile gerçekleşmiştir. Fakat son dönemlerde mikro finansman fon kaynakları içinde kâr amacı gütmeyen kuruluşların ve yatırımcıların payı giderek azalma

göstermektedir. Buna karşılık daha farklı fon kaynakları ortaya çıkmaktadır. 2000’li yıllarda uluslararası ve ulusal bankaların ilgisiyle mikro finansman sadece gelişme düzeyindeki ülkelerde değil gelişmiş ülkelerde de artış göstermiş, ticari bir platform halini almış ve ticarileşme hızı önemli ölçüde artmıştır (Krauss ve Walter, 2009: 88).

Gittikçe önem kazanan mikro finansman kuruluşları yoksulluk probleminin dünya çapında büyük sıkıntılar oluşturmalarına çözüm üretebilmek için Birleşmiş Milletler Örgütü dâhilinde bulunan 191 üyenin gerçekleştirmek için söz verdiği Milenyum Kalkınma Hedeflerini oluşturmuştur. Milenyum Kalkınma Hedefleri şu şekilde sıralanmaktadır (Dolun, 2005);

- Aşırı yoksulluk sorununa çözüm getirmek ve açlığı yok etmek
- Dünya ülkelerinde ilköğrenim fırsatının bütün çocuklara ulaşmasını sağlamak
- Kadınları desteklemek ve cinsler arasındaki eşitliği vurgulamak
- Çocukların ölüm sayısını azaltmak
- Annelerin sağlıklarını iyileştirmek
- Aids ve hiv virüslerinin yanı sıra sıtma ve öteki bulaşıcı hastalıklarla savaşmak
- Ekolojik anlamda sürdürülebilirliğin sağlanmasını için çabalamak
- Genel kalkınma ve dünya çapında dengeli bir ortam hazırlamak

Bu hedeflerin arasında yer alan aşırı yoksulluk sorununa çözüm getirmek, kadınların ve düşük gelir düzeyine sahip işletmelerin, yeni girişimcilerin ve bankaların finansal hizmetlerinden yararlanma imkânı olmayan kuruluşların desteklenebilmesi sebebiyle mikro finansman kuruluşlarına gösterilen önem ve verilen destek arttırılmıştır.

Türkiye’de mikro finans hizmetlerine olan istek, yoksul ve düşük gelirli aileler ile mikro ve küçük işletmeler bakımından değerlendirmeye alınmaktadır. Mikro ve küçük işletmeler, faaliyetlerini devam ettirebilmek veya ilerletebilmek amacıyla, yoksul ve düşük gelirli kişiler ise yeni iş kurabilmek veya tüketim ihtiyaçları ve diğer ihtiyaçların karşılanabilmesi amacıyla mikro finans hizmetlerini istemektedirler. Bu sebeple, formel ve enformel sektör girişimcileri, aileler ve tarım sektörü mikro finans hizmetlerini isteyen çevreler olacağı öngörülmektedir (Gökyay, 2008: 98).

2.3.12. Otofinansman

Bir işletmenin kendi gücü sayesinde sermaye oluşturmaya otofinansman denilmektedir. Başka bir biçimde ifade edilecek olursa otofinansman, üçüncü kişiler dâhil edilmeden işletme sahip veya sahiplerinin ek olarak sermaye girişine ihtiyaç duymadan, faaliyet süresi dâhilinde gerekli olan sermaye gereksinimini kendi içerisinde karşılaması şeklinde ifade edilebilir. Bu şekilde finansman ancak, kâr üzerinden tasarruf kararı alabilmeye hak sahibi olan sahipler arasında kârın dağıtılmayarak bütünü veya bir kısmının işletme içerisinde tutulması ile mümkün olabilmektedir. Sermaye piyasasına giriş noktasında imkân sahibi olmayan, kurulumu henüz gerçekleşmiş olması nedeniyle kredi sağlama imkânı sınırlı olan bir işletmenin finansman gereksinimini giderebilmesi için en önemli yollardan birinin otofinansman olduğu görülmektedir. Çoğunlukla, küçük ve orta ölçekli işletmeler, gerekli olan finansman ihtiyacını kazançlarından elde ettiği kârları işletme içerisinde tutarak gidermektedirler (Erdoğan, 1990: 315).

Yüksek enflasyon ortamlarında, ürün sağlamadaki fiyat oranının yüksekliği nedeniyle, işletmenin varlıklarını devam ettirebilmeleri amacıyla elde ettikleri kârın hangi miktarının ne şekilde işletme tutulacağına veya çekilebileceği karar verilebilmesi için çok iyi hesaplama ve değerlendirme yapılması gerekmektedir. Sonuç itibarıyla, elde edilen kârların, finansman ihtiyacı olarak kullanılması, işletmelerin özsermayesine büyük katkılar sağlayacak ve işletmeleri güçlendirecektir. Özsermaye üzerine kurulu olmayan ve sürekli borçlanma yoluna giden hiçbir firma devamlı kaynak sağlayamamaktadır. Özsermaye işletmeler için devamlı bir kaynak sağlama niteliği oluşturmaktadır (Erdoğan, 1990: 315).

Yeni bir finansman tekniği olmayan otofinansman, 19. yüzyılda kârın belirli bir bölümünün işletme içerisinde kullanılması girişimciler için daha çok para kazanma ve başarılı bir yönetimin esaslarından olarak görülmüştür. Otofinansmanın bu kadar önem sahibi olmasındaki temel etmenler şu şekilde sıralanabilir (Usta, 2002: 203):

- Özsermayenin gerekliliğini ekonomik gelişmeler sayesinde vurgulamıştır.
- Sermaye Piyasalarının ikinci dünya savaşı itibarıyla zayıflaması nedeniyle, işletmeler finansman ihtiyaçlarını kendi sermayeleri ile sağlamak zorunda kalmıştır.
- Kâr üzerinden verilen vergiler miktarının artış göstermesi, otofinansmanda bazı koşullarda vergi istisnası sağlaması nedeniyle tercih edilmiştir.

3. BÖLÜM

3. ŞİRİNCE'DE BULUNAN KOBİ KONAKLAMA İŞLETMELERİNİN FİNANSAL SORUNLARINA YÖNELİK BİR UYGULAMA

KOBİ'lerin başarılı olabilmelerini sağlayan en önemli unsurlardan birinin de finansman olduğu bilinmektedir. Bu işletmeler faaliyetlerini devam ettirirken dönem dönem finansman sorunlarıyla karşı karşıya kalabilmektedirler. KOBİ'lerin finansman sorunları tüm işletme faaliyetlerini olumsuz yönde etkileyebilmektedir. İşletmelerin üretim faaliyetlerini devam ettirebilmeleri, yeni yatırımlar yapabilmeleri, deneyimli eleman istihdam edebilmeleri ancak yeterli finansmanın sağlanabilmesi durumunda mümkün olabilir. Bu çalışmada 4 kasım 2012 Tarihli 28457 Sayılı Resmi Gazete'de belirtilen KOBİ tanımı esas alınmıştır. Şirince bölgesinde yer alan KOBİ konaklama işletmelerinin tümü tanıma uygun olarak bu kapsamda alan çalışmamıza konu olmaktadır.

Bu çalışmanın amacı, Şirince bölgesinde bulunan KOBİ konaklama işletmelerinin finansman sorunlarının belirlenmesini sağlamak, KOBİ yönetici ve/veya sahiplerinin finansman araçları konusunda ne kadar bilgiye sahip oldukları ve bu araçları ne kadar kullanabildiklerini anlamak, finansman ve diğer sorunlara yaklaşımlarını, düşünce ve tutumlarını ortaya koymaktır.

3.1. Materyal ve Yöntem

Verilerin toplanmasında nicel araştırma yöntemlerinden anket, yüz yüze görüşülerek gerçekleştirilmiştir. Araştırma anketi, literatürde önceden yapılmış çalışmalardan ve uygulanmış anketlerden faydalanılarak geliştirilmiştir. Yapılan soru sorma çalışmasında anketlerin doğru bir şekilde cevaplanması amacı ile sorular yöneticilere bizzat sorulmuş ve açıklanmıştır. Bu sayede verilerin güvenle toplanmasına imkan sağlanmış olup anlaşılmayan sorular detaylı olarak açıklanmıştır. Çalışmada kullanılmakta olan anket formu, demografik özellikleri belirleyen sorular, işletme yapısı ile ilgili genel betimleyici sorular ve 5'li Likert biçiminde sorulan finansman sorunları ile ilgili sorular olarak üç ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde KOBİ kapsamına giren konaklama işletmeleri yönetici ve/veya sahiplerinin yaşı, cinsiyeti, eğitim durumu ve sektördeki deneyim süresi yer alırken, ikinci bölümde işletmelerin hukuki yapısı, personel sayısı, finansman yapısı, yönetim ve organizasyon gibi yapısal özelliklerini belirlemeye yönelik sorular yöneltilmiştir. Anketin

üçüncü bölümünde yöneltile sorular işletmelerin ne sıklıkla finansman sorunlarıyla karşılaştıklarını, hangi finansman aracını ne sıklıkla kullandıklarını, finansal sorunlarının kaynağını, farklı finansman araçlarını ne ölçüde tanıdıklarını anlamaya yöneliktir. Bağımsız birer değişken olarak işletmenin yapısal özelliklerinin, işletmelerin finansman sorunlarını, alternatif finansman araçlarını tanıma ve kullanma tutum ve düşünceleri araştırılmıştır.

Anketlerden elde edilen verinin çözümlenmesi ve değerlendirilmesinde istatistik yöntemlerden frekans, ortalama ve yüzde yöntemi kullanılmıştır. Anket tekniği, turizm sektöründeki çalışma temposunun yoğunluğu göz önüne alınarak tüketicilere en rahat şekilde ulaşabilmek adına 15 eylül 2017 – 15 ekim 2017 tarihleri arasında uygulanmıştır.

3.2. Araştırma Evreni ve Örneklem

Araştırmanın evrenin çerçevesini turizm sektöründe KOBİ kapsamına giren konaklama işletmeleri oluşturmaktadır. Bu çalışmada örneklem olarak Şirince bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ konaklama işletmelerinin yöneticilerin tümü seçilmiştir. KOBİ konaklama işletmelerinin toplu olarak bulunduğu yer olması, araştırma maliyeti açısından bulunduğumuz yere en yakın olması, zaman tasarrufu sağlaması ve KOBİ konaklama işletmelerinin Şirince de popüler olması gibi nedenlerden dolayı örneklem olarak Şirince bölgesi seçilmiştir. Çalışmada 37 işletme yer almaktadır. İçinde bulunduğu zaman itibarıyla açık olmayan işletmeler araştırma alanına dahil edilememiştir. Ayrıca 4 işletme anket uygulanmasını kabul etmemiş, 3 işletmeden geri dönüş sağlanamamıştır. Anket, araştırmacı tarafından tek tek işletmeler dolaşarak, işletme sahipleri veya yöneticileriyle yüz yüze uygulanmıştır. Araştırma anketinin kolay ve anlaşılır olması, yüz yüze anket yöntemi uygulaması yoluyla araştırmacının tüm muhtemel soruları cevaplaması sayesinde anket dönüşüm oranı ve anket cevap kalitesi son derece yüksek olmuştur. Anketlerin verilerinin analizinde istatistik paket yazılımı kullanılmış ve şu bulgulara ulaşılmıştır.

3.3. Araştırma Bulgularının Analizi

30 KOBİ kapsamına giren konaklama işletmesinde yüz yüze yapılan anket çalışması sonucunda KOBİ kapsamına giren konaklama işletmelerinin finansman sorunları, finansman araçlarını ne kadar tanıdıkları, ne sıklıkla kullandıkları belirlenmeye çalışılmıştır. İşletmelerle yapılan görüşmelerin hepsi yöneticiler veya yönetici sahipler ile gerçekleştirilmiş olup neredeyse yarısının üniversite mezunu olduğu görülmüştür.

3.3.1. Demografik Bulgular

Ankette demografik sorular dört başlık altında verilmiş olup işletmecinin yaşı, cinsiyeti, eğitim durumu ve turizm sektöründeki deneyim süresi sorularından oluşmaktadır.

3.3.1.1. İşletmecinin yaşı

Ankette işletmecilerin yaşları açık uçlu olarak sorulmuş dağılımlara göre gruplanmıştır. Buna göre 11 kişi 30-39 yaş aralığında, 9 kişi 40-49 yaş aralığında, 6 kişi 50-59 yaş aralığında, 2 kişi 60-69 yaş aralığında olduğu karşımıza çıkmaktadır. 1 kişinin 25 yaş ile 20-29 yaş aralığında kaldığı, 1 kişinin de 72 yaş ile 70 üstü yaş aralığında yer aldığı görülmektedir.

Çizelge 3.1. İşletmecilerin Yaş Aralığı

Yaş aralığı	İşletmeci Sayısı	Yüzde
20-29	1	3,3
30-39	11	36,7
40-49	9	30,0
50-59	6	20,0
60-69	2	6,7
70 üstü	1	3,3
Toplam	30	100,0

Çizelgeye göre işletme yöneticilerinin yaşları yoğunluğu %36,7 ile 30-39 yaş aralığında ve %30 ile 40-49 yaşları aralığında toplanmaktadır. Bu verileri %20 ile 50-59 yaş aralığı takip ederken 20-29 yaş aralığındaki en genç girişimcilerin oranı sadece %3,3 dür.

3.3.1.2. İşletmecinin cinsiyeti

30 işletmeci arasında erkek işletmeci sayısı 22 iken kadın işletmecilerin sayısı 8 olarak gözlemlenmiştir.

Çizelge 3.2. İşletmecilerin Cinsiyeti

Cinsiyet	İşletmeci Sayısı	Yüzde
Kadın	8	26,7
Erkek	22	73,3
Toplam	30	100,0

%73,3'lük oranla Şirince Bölgesinde faaliyetlerini sürdüren konaklama işletmecilerin çoğunluğunun erkek olduğu söylenebilmektedir. Kadınların toplam işletmeciler içerisindeki oranı ise %26,7'dir.

3.3.1.3. İşletmecinin eğitim durumu

Diğer bir demografik özellik olan eğitim durumu incelendiğinde, 14 işletmecinin üniversite mezunu, 9 işletmecinin lise mezunu, 4 işletmecinin ilkokul mezunu, 2 işletmecinin ortaokul mezunu ve 1 işletmecinin de yüksek lisans mezunu olduğu görülmektedir. Doktora düzeyinde eğitim gören işletmeci bulunmadığı gibi lise mezunları içerisinde meslek lisesi mezunu işletmeci de bulunmamaktadır. Üniversite düzeyinde eğitim gören 14 işletmecinin 5'i işletme, 1'i iktisat, 1'i turizm işletme, 1'i hukuk, 1'i halkla ilişkiler, 1'i elektronik mühendisliği, 1'i gıda mühendisliği, 1'i elektronik mühendisliği, 1'i elektrik teknisyenliği, 1'i felsefe alanından mezun olduğu gözlemlenmiştir.

Çizelge 3.3. İşletmecilerin Eğitim Durumu

Eğitim Durumu	İşletmeci Sayısı	Yüzde
İlkokul	4	13,3
Ortaokul	2	6,7
Lise	9	30,0
Meslek Lisesi	0	0
Üniversite	14	46,7
Yüksek Lisans	1	3,3
Doktora	0	0
Toplam	30	100,0

Çizelge 3.3'e bakıldığında üniversite mezunu olan işletmecilerin sayısının neredeyse total işletmecilerin yarısına %46,7'lik oranla denk geldiği söylenebilmektedir. Üniversite mezunlarını %30'luk oranla lise mezunları takip etmektedir. Eğitim durumu göz önüne alındığında işletmecilerin büyük çoğunluğunun üniversite ve lise mezunları tarafından olduğu görülebilmektedir. Bu oran tatmin edici düzeydedir. Üniversite mezunu işletmeciler arasında işletme mezunlarının sayısı neredeyse yarıya ulaşmakta ve farklı alanlardaki mezunların da konaklama işletmelerinde işletmeci olarak bulundukları gözlemlenmiştir.

3.3.1.4. İşletmecinin turizm sektöründeki deneyim süresi

İşletmecilerin turizm sektöründeki deneyim süreleri göz önüne alındığında 13 işletmecinin 10-19 yıl arası deneyime sahip olduğu, 7 işletmecinin 1-9 yıl arası deneyime, 7 işletmecinin de 20-29 yıllık deneyime sahip olduğu incelenmiştir. 30-39 yıllık deneyim aralığına sahip 2 işletmeci bulunurken, 1 işletmeci ise 40 yıl üzeri zaman diliminde turizm sektörü içerisinde yer almaktadır.

Çizelge 3.4. İşletmecinin Turizm Sektöründeki Deneyim Süresi

Deneyim Süresi (Yıl)	İşletmeci Sayısı	Yüzde
1-9	7	23,3
10-19	13	43,3
20-29	7	23,3
30-39	2	6,7
40 ve üstü	1	3,3
Toplam	30	100,0

Çizelge 3.4'e bakıldığında 10-19 yıl arası deneyim sahip işletmecilerin bütün işletmeciler içerisinde %43,3'lük bir paya sahip olduğu ve dağılımın en belirgin kısmını oluşturduğu görülmektedir. 10-19 yıllık deneyim süresini %23,3 ile 1-9 yıllık deneyim ve 20-29 yıllık deneyim süreleri takip etmektedir.

3.3.2. İşletme Yapısı İle İlgili Bulgular

3.3.2.1. İşletmelerin faaliyet yılı

Ankette işletmenin kaç yıldır faaliyet göstermekte olduğu sorulmuştur. Anket uygulanan 30 işletmeden %33,3 ile 10 işletme, 0-5 yıl arasında, %23,3 ile 7 işletme 6-10 yıl arasında, %23,3 ile 7 işletme 11-15 yıl arasında, %13,3 ile 4 işletme 16-20 yıl arasında, %6,7 ile de 2 işletme 20 yıldan fazla süredir faaliyet göstermektedir.

İşletmelerden sadece ikisi 20 yılı asan sürede faaliyet göstermekte olup genellikle son 15 yıl ve öncesinde kurulmuş olan işletmeler örneklemini oluşturmaktadır. İşletmelerin oldukça genç bir yaş ortalamasına sahip oldukları söylenebileceği gibi en uzun süre faaliyet gösteren işletme 27 yıl olarak karşımıza çıkmaktadır.

Çizelge 3.5. İşletmenin Faaliyet Yılı

Yıllar	İşletme Sayısı	Yüzde
0-5	10	33,3
6-10	7	23,3
11-15	7	23,3
16-20	4	13,3
20 den fazla	2	6,7
Toplam	30	100,0

Çizelge 3.5'de görüldüğü gibi 0-5 yıl aralığında faaliyetlerini sürdüren 10 işletme sayıca fazla kısmı oluşturmaktadır.

3.3.2.2. İşletmelerin hukuki yapısı

İşletmelere hukuki yapıları sorulmuştur. Görüşme yapılan 30 işletmenin 17'si şahıs şirketi, 3'ü adi ortaklık, 6'sı limited şirket, 1'ü anonim şirket ve 3 ü kollektif şirket oluşturmaktadır. Anket verilerinden edinilen bilgilere göre Komandit ve Kooperatif şirketlere rastlanmamıştır.

Çizelge 3.6. İşletmelerin Hukuki Yapısı

Hukuki Yapı	İşletme Sayısı	Yüzde
Tek Kişi İşletmesi	17	56,7
Adi ortaklık	3	10,0
Limited şirket	6	20,0
Anonim şirket	1	3,3
Kollektif şirket	3	10,0
Kooperatif Şirket	0	0
Komandit Şirket	0	0
Toplam	30	100,0

Çizelge 3.6'da görüldüğü gibi işletmelerin %56,7'sini tek kişi işletmeleri oluşturmaktadır. İşletmelerin %20'nin limited şirket, %10'u Adi ortaklık, %10'u kollektif şirketler oluşturduğu ve %3,3 ile 1 adet anonim şirket oluşturmaktadır. Anonim şirketlerin sadece %3,3 oranında olması şirketlerin hukukî anlamda kurumsallaşma çabası içinde olsa da henüz bunun yetersiz olduğunun bir göstergesi olabilir.

3.3.2.3. İşletmenin Kuruluş Sermayesi Sağlama Yöntemi

İşletmelere Kuruluş Sermayesi Sağlama Yöntemi sorulmuştur. Görüşme yapılan 30 işletmenin 25'i kuruluş aşamasında kişisel özsermaye ile kurulmuş, 4'ü banka kredilerinden yararlanmış ve 1'i de ortak olarak öz sermaye aracılığı ile kurulmuştur.

Çizelge 3.7. İşletmenin Kuruluş Sermayesi Sağlama Yöntemi

Kuruluş Sermayesi Sağlama Yöntemi	İşletme Sayısı	Yüzde
Kişisel özsermaye	25	83,3
Ortak olarak özsermaye	1	3,3
Banka kredisi	4	13,3
Kiralama (Leasing)	0	0
Diğer	0	0
Toplam	30	100,0

Çizelge 3.7'deki verilere göre Kuruluş aşamasında en çok tercih edilen yöntemin %83,3 ile Kişisel özsermaye olduğu görülmektedir. Bu sırayı %13,3 ile banka kredisi ve %3,3 ile ortak olarak öz sermaye takip etmektedir. Anket verilerinden edinilen bilgilere göre

Kiralama (leasing) ve diğer yöntemlerle kuruluş sermayesi sağlama yöntemine rastlanmamıştır.

3.3.2.4. İşletmenin türü

Şirince Konaklama işletmeleri yöneticilerine işletmenin türü sorulmuş ve 13 işletmenin pansiyon, 13 işletmenin butik otel, 1 işletmenin otel ve 3 işletmenin diğer kategorisinde yer aldığı görülmektedir. Diğer kategorisi içerisindeki 1 işletme camping pansiyon, 1 işletme camping otel ve 1 işletme de eğitim danışmanlık merkezi olarak tanımlanmıştır.

Çizelge 3.8. İşletmenin Türü

İşletme Türü	İşletme Sayısı	Yüzde
Pansiyon	13	43,3
Otel	1	3,3
Butik otel	13	43,3
Diğer	3	10,0
Toplam	30	100,0

Çizelge 3.8'deki veriler incelendiğinde pansiyon ve butik otellerin sayısının total işletmeler içinde %86,6 ile büyük bir yer kapladığını söylemek mümkündür. Pansiyon işletmeler %43,3, butik otel işletmeler, %43,3, diğer işletmeler %10, oteller ise işletmelerin %3,3'ünü oluşturmaktadır.

3.3.2.5. İşletmenin oda sayısı

Konaklama işletmeleri açısından tanımlayıcı bir istatistik olan işletmenin oda sayısı incelendiğinde şu bulgulara ulaşılmıştır.

Çizelge 3.9. İşletmenin Oda sayısı

Oda Sayısı	İşletme Sayısı	Yüzde
1-15	26	86,7
16-30	3	10,0
31-45	0	0
46-60	1	3,3
60'dan fazla	0	0
Toplam	30	100,0

Çizelge 3.9'da görüldüğü üzere anket yapılan konaklama işletmelerinde, 30 işletmeden 26'sının oda sayısı 1-15, 3'ünün 16-30 ve 1'inin oda sayısı 46-60 aralığında olduğu görülmektedir. İşletmelerin %86,7'sinin 1-15 oda kapasitesine sahip olduğu dolayısı

ile Şirince Bölgesi genelindeki konaklama işletmelerinin az oda sayısına sahip mikro düzeyde işletmeler olduğu söylenebilmektedir.

3.3.2.6. İşletmenin yıllık ortalama cirosu

Görüşme yapılan işletmelerin 15'inin yıllık ortalama cirosu 1-99000 TL aralığında iken, 6 işletme 100000-199000 TL aralığında, 5 işletme 200000-299000 TL aralığında, 3 işletme ise 300000 TL ve üstü olarak yıllık ortalama ciroları olduğunu belirtmişlerdir. 1 işletme ise eğitim danışmanlık işletmesi ve yarı vakıf işletme olması gerekçesiyle yıllık ortalama cirosunu belirtmek istememiştir.

Çizelge 3.10. Yıllık Ortalama Ciro (TL/Yıl)

Yıllık ortalama ciro	İşletme Sayısı	Yüzde
1-99000	15	50,0
100000-199000	6	20,0
200000-299000	5	16,7
300000 ve üstü	3	10,0
Total	29	96,7
Belirtilmemiş	1	3,3
Toplam	30	100,0

Çizelge 3.10'a bakıldığında 100000 TL e kadar yıllık ciroya sahip olan işletmelerin, bütün içerisinde %50'lik paya sahip olduğu görülmektedir. Bu oranı, %20 ile 100000-199000 TL aralığındaki işletmeler, %16,7 ile 200000-299000 TL aralığındaki işletmeler, %10 ile de 300000 TL ve üstü yıllık ciroya sahip olan işletmeler takip etmektedir. İşletmeler içerisinde yıllık ortalama ciro değeri 10.000 TL ile en düşük yıllık ciroya sahip 4 işletme bulunuyor iken, en yüksek ciro değerleri 1.000.000 TL, 700.000 TL ve 300.000 TL olarak karşımıza çıkmaktadır.

3.3.2.7. İşletmenin personel sayısı

Bir başka önemli tanımlayıcı istatistik olan işletmenin personel sayısı incelendiğinde şu bulgulara ulaşılmıştır.

Çizelge 3.11. İşletmenin Personel Sayısı

Personel Sayısı	İşletme Sayısı	Yüzde
1-5	22	73,3
6-10	3	10,0
11-15	2	6,7
16-20	1	3,3
20den fazla	2	6,7
Toplam	30	100,0

Çizelge 3.11’de görüldüğü gibi 22 işletmenin personel sayısı 1-5 aralığında iken 3 işletmenin 6-10 aralığında, 2 işletmenin 11-15 aralığında, 1 işletmenin 16-20 aralığında ve 2 işletmenin 20 den fazla personel sayısına sahip olduğu görülmektedir. 4 Kasım 2012 tarihli 28457 numaralı yönetmelik kapsamında yapılan KOBİ sınıflandırmasına göre işletmelerin %83,3’ünün mikro ölçekli, %16,7’sinin ise küçük ölçekli işletmeler olduğu söylenebilmektedir.

3.3.2.8. İşletme sahibi ile yönetici aynı kişi mi?

İşletmelerin yöneticisi ile sahibinin aynı kişi olup olmadığını belirlemeye yönelik bu soruda, işletmelerin kurumsallaşma düzeylerini ölçmek amaçlanmıştır. İşletme sahibi ve yöneticilerin aynı kişi olması durumunda işletmelerin kurumsallaşma düzeyinin yeterli olmadığını söyleyebilmek belirli bir ölçüde mümkün olabilmektedir.

Çizelge 3.12. İşletme Sahibi İle Yönetici Aynı Kişi mi ?

İşletme sahibi ile yönetici aynı kişi mi ?	İşletme Sayısı	Yüzde
Evet	29	96,7
Hayır	1	3,3
Toplam	30	100,0

Çizelgeden de anlaşılacağı üzere görüşme gerçekleştirilen işletmelerin %96,7’sinde işletme sahibi ile yöneticinin aynı kişi olduğu görülmektedir. İşletmelerden sadece 1’inde işletme sahibi ile yöneticinin farklı kişi olduğu sonucu ortaya çıkmış, bu işletme sahibinin de üniversite mezunu olduğu görülmüştür. Bu durum, anketin uygulandığı KOBİ’lerde geleneksel yönetim anlayışının daha hakim olduğu ve kurumsallaşmanın düşük seviyede olduğu algısı oluşturmaktadır.

3.3.2.9. İşletmelerde ayrı bir finans bölümü var mı ?

İşletmelere kurumsallık ve uzmanlığın gereği olarak işletmede ayrı bir finans bölümü var mı ? var ise finans sorumlusunun eğitim durumu sorulmuştur.

Çizelge 3.13. İşletmelerde Ayrı Bir Finans Bölümü Var mı ?

İşletmelerde ayrı bir finans bölümü var mı ?	İşletme Sayısı	Yüzde
Yok	30	100,0
Var	0	0
Toplam	30	100,0

Anket sonuçlarının değerlendirilmesiyle çizelge 3.13’de görüldüğü üzere hiçbir işletmede ayrı bir finans bölümü olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bölgede bulunan

işletmelerin kurumsallaşma sıkıntısı yaşadığı ve geleneksel yönetim anlayışını devam ettirdiği algısını oluşturmaktadır.

3.3.2.10. İşletmelerin üniversite ile işbirliği durumu ve üniversite ile işbirliği hakkındaki görüşleri

Anketin uygulandığı işletmelere bu zamana kadar üniversite ile herhangi bir konuda işbirliği gerçekleştirip gerçekleştirmedikleri sorulmuştur.

Çizelge 3.14. Üniversite İle İşbirliği Oldu mu ?

Üniversite ile işbirliğiniz oldu mu ?	İşletme Sayısı	Yüzde
Evet	4	13,3
Hayır	26	86,7
Toplam	30	100,0

Yapılan anket sonuçlarına göre işletmelerin %86,7'si üniversitelerle herhangi bir konuda işbirliği gerçekleştirmemiş olup, %13,3' ü ise işbirliği gerçekleştiği yönünde bilgi vermiştir.

Çizelge 3.15. Üniversite İle İşbirliğinin Gerekliliğine İnanıyoruz

Üniversite ile işbirliğinin gerekliliğine inanıyoruz.	İşletmeci Sayısı	Yüzde
Kesinlikle katılmıyorum	1	3,3
Katılmıyorum	0	0
Kararsızım	2	6,7
Katılıyorum	8	26,7
Kesinlikle katılıyorum	19	63,3
Toplam	30	100,0

Ankete katılan işletmelere üniversite ile işbirliğinin gerekliliğine inanıp inanmadıkları yönünde soru sorulmuştur. Üniversite ile işbirliği gerçekleştirenlerin oranı %13,3'le düşük bir oranda iken, üniversite ile işbirliğinin gerekliliğine inananların oranının kesinlikle katılıyorum yönünde %63,3, katılıyorum yönünde %26,7 ile yüksek orandadır. Kararsızların oranı %6,7 iken sadece bir işletme üniversite ile işbirliğinin gerekliliğine kesinlikle katılmamaktadır.

3.3.2.11. İşletmelerin Ar-Ge faaliyetleri ile Ar-Ge destekleri konusundaki düşünceleri

Ankete katılan işletmelere Ar-Ge faaliyetlerinde bulunup bulunmadıkları sorulmuştur.

Çizelge 3.16. İşletmeniz Ar-Ge Faaliyetlerinde Bulunuyor mu?

İşletmeniz Ar-Ge faaliyetlerinde bulunuyor mu?	İşletmeci Sayısı	Yüzde
Evet	5	16,7
Hayır	25	83,3
Toplam	30	100,0

Alınan anket sonuçlarına göre işletmelerin %83,3'ü Ar-Ge faaliyeti gerçekleştirmiyorken, Ar-Ge faaliyeti gerçekleştirenlerin oranının sadece %16,7 olduğu görülmektedir.

İşletmelerin Ar-Ge desteklerinden yararlanma sıklığı Çizelge 3.16'da belirtilmiştir.

Çizelge 3.17. İşletmelerin Ar-Ge Desteklerinden Yararlanma Sıklığı

İşletmelerin Ar-Ge desteklerinden yararlanma sıklığı	Hiç	Nadiren	Ara sıra	Sık sık	Sürekli
KOSGEB'in Ar-Ge desteklerinden yararlanıyoruz.	26 %90	1 %3,3	1 %3,3	1 %3,3	- -
TÜBİTAK'ın Ar-ge desteklerinden yararlanıyoruz.	29 %96,7	1 %3,3	- -	- -	- -
EUREKA'nın sağladığı Ar-ge desteklerinden yararlanıyoruz.	30 %100	- -	- -	- -	- -
TTGV'nin sağladığı Ar-ge desteklerinden yararlanıyoruz.	30 %100	- -	- -	- -	- -

Ankete katılan işletmelerin %90'i KOSGEB'in Ar-Ge desteklerinden hiç yararlanmadığını belirtirken, %3,3'ü nadiren, %3,3'ü ara sıra, %3,3'ünde sık sık şeklinde yanıt vermiştir. Sürekli olarak yararlanan işletme bulunmamaktadır. KOSGEB'in AR-Ge desteklerinden nadiren, ara sıra ve sık sık yararlandığını ifade eden dört işletme ile görüşüldüğünde, başvuru ve gereken işlemlerin yapılması safhalarında öteye ilerlenemediğini yani mali desteğin sağlanamadığı yönünde dönütler alınmıştır.

TÜBİTAK'ın Ar-Ge desteklerinden işletmelerin %96,7'si hiç yararlanmamış, %3,3'lük kısmı oluşturan bir işletme ise nadiren yararlandığını ifade etmiştir. EUREKA ve TTGV'nin sağlamış olduğu Ar-Ge hizmetlerinden ise işletmelerin hiçbirisi yararlanmamıştır. İşletmelerin büyük bir kısmının Ar-Ge desteklerinden yararlanmadığı ve en fazla yararlanan desteğin KOSGEB'in desteği olduğu anket verilerine göre söylenebilmektedir.

İşletmelerin Ar-Ge desteklerinden haberdar olup olmadıkları Çizelge 3.18.'de belirtilmiştir.

Çizelge 3.18. İşletmelerin Ar-Ge Desteklerinden Ne Derece Haberdar Oldukları

İşletmelerin Ar-Ge desteklerinden ne derece haberdar oldukları	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
KOSGEB'in Ar-Ge desteklerinden yeterince haberdarız.	9 %30	4 %13,3	7 %23,3	6 %20	4 %13,3
TÜBİTAK'ın Ar-Ge desteklerinden yeterince haberdarız.	14 %46,7	6 %20	9 %30	1 %3,3	- -
EUREKA'nın sağladığı Ar-Ge desteklerinden yeterince haberdarız.	20 %66,7	1 %3,3	9 %30	- -	- -
TTGV'nin sağladığı Ar-Ge desteklerinden yeterince haberdarız.	19 %63,3	4 %13,3	6 %20	1 %3,3	- -

İşletmelerin KOSGEB'in Ar-Ge desteklerinden yeterince haberdar olup olmadıkları sorusuna işletmelerin %43,3 haberdar değilken %23,3'ü bu şekilde bir desteğin olduğunu bilmelerine karşın içeriğinden haberdar olmadıklarını yani kararsız olduklarını, %33,3'ünde haberdar olduklarını belirtmişlerdir. Bu sonuçlar doğrultusunda KOSGEB Ar-Ge desteklerinden haberdar olanların olmayanlardan daha az olduğu söylenebilir.

TÜBİTAK'ın Ar-Ge desteklerinden yeterince haberdar olmadıklarını belirten işletmeler bütün işletmeler içerisinde % 66,7 oranına sahipken, işletmelerin %30'u bu konuda kararsız olduğunu belirtmiş, %3,3'lük oran ile sadece bir işletme bu konuda yeterince haberdar olduğunu belirtmiştir.

İşletmelerin EUREKA'nın sağlamış olduğu Ar-Ge desteklerinden haberdarlığı sorulduğunda, %70'inin haberdar olmadığı, %30'unun ise kararsız olduğu sonucu elde edilmiştir. EUREKA'nın Ar-Ge desteklerinden haberdar olan işletme bulunmamaktadır.

İşletmelerin TTGV'nin sağlamış olduğu Ar-Ge desteklerinden haberdarlığı sorulduğunda, işletmelerin %76,6'sının haberdar olmadığı, %20'sinin kararsız olduğu, %3,3'lük oranla ise bir işletmenin haberdar olduğu görülmüştür.

Anket verileri doğrultusunda Şirince Konaklama İşletmelerinin Ar-Ge destekleri konusunda en bilinen kurumun KOSGEB olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Genel anlamda Ar-Ge destekleri hakkında yeterince haberdar olunmadığı ve desteklerden yararlanılmadığı gözlemlenmektedir. Ar-Ge desteklerinden yeterince yararlanılmama nedeninin bilgi eksikliği olduğu söylenebilir.

3.3.2.12. Hisse senedi ve Tahvil çıkarıyor musunuz?

İşletmeler arasında hisse senedi ve tahvil çıkarma yapısına uygun 1 işletme bulunmakta bu işletme de hisse senedi ve tahvil çıkarmamaktadır.

3.3.3. Finansal Sorunlar İle İlgili Bulgular

3.3.3.1. İşletmelerin bankalarla çalışma süreleri

İşletmelere bankalarla kaç yıldır çalıştıkları sorulmuştur.

Çizelge 3.19. Bankalarla Çalışılan Süre (Yıl)

Bankalarla çalışılan süre (Yıl)	İşletme Sayısı	Yüzde
0	1	3,3
En az 1 ile en fazla 5 yıl	6	20
En az 6 ile en fazla 9 yıl	6	20
En az 10 ile en fazla 15 yıl	10	33,3
En az 16 ile en fazla 20 yıl	6	19,9
20 yılın üzerinde	1	3,3
Toplam	30	100,0

Bankalarla hiç çalışmadığını ifade eden bir işletme bulunurken, en az bankalarla çalışma süresi 1 yıl, en fazla bankalarla çalışma süresi ise 30 yıl olarak karşımıza çıkmaktadır. Bankalarla çalışan işletmelerin ortalaması yaklaşık 11 yıldır. Ankete katılan işletmelerin %3,3'ü hiçbir zaman bankalarla çalışmamış, %20'si en az 1 yıl ile en fazla 5 yıl kadar bankalarla çalışmış, %20'si en az 6 yıl ile en fazla 9 yıl kadar bankalarla çalışmıştır. İşletmelerin %33,3'ü en az 10 yıl ile en fazla 15 yıl kadar bankalarla çalışmış, %19,9'u en az 16 yıl ile en fazla 20 yıl kadar bankalarla çalışmış, %3,3'ü de 20 yılın üzerinde bankalarla çalışmıştır.

İşletmelere kaç banka ile çalıştıkları sorulmuştur.

Çizelge 3.20. Kaç Banka İle Çalışıyorsunuz?

Kaç Banka İle Çalışıyorsunuz?	İşletme Sayısı	Yüzde
0	1	3,3
1	5	16,7
2	14	46,7
3	3	10,0
4	7	23,3
Toplam	30	100,0

Anket verilerine göre işletmelerden biri %3,3'lük oranla hiçbir banka ile çalışmamıştır. İşletmelerin %16,7'si bir bankayla, %46,7'si iki bankayla, %10'u üç

bankayla, %23,3'ü de dört bankayla çalışmıştır. Dört bankadan daha fazla bankayla çalışan işletmeye rastlanmamıştır. Çalışılan bankaları sayısı, işletmelerin yerleşim merkezlerine uzak olması sebebiyle belirli bankalarla çalıştığını göstermektedir.

İşletmelere bankalarla çalışma sıklıkları sorulmuştur.

Çizelge 3.21. Bankalarla Çalışma Sıklığı

Bankalarla Çalışıyoruz	İşletme Sayısı	Yüzde
Hiç	1	3,3
Nadiren	3	10,0
Ara sıra	2	6,7
Sık sık	18	60,0
Sürekli	6	20,0
Toplam	30	100,0

Edinilen veriler doğrultusunda %3,3'lük oranla bir işletme bankalarla hiç çalışmamaktadır. İşletmelerin %10'u bankalarla nadiren çalışırken, %6,7'si ara sıra çalışmaktadır. Bankalarla çalışma sıklığı ile ilgili edinilen en yüksek oran %60 ile sık sık bankalarla çalıştığını belirtenlerdedir. Bu oranı %20 ile sürekli bankalarla çalışanlar takip etmektedir.

3.3.3.2. İşletmelerin kredi kullanımı ile ilgili bilgiler

İşletmelere kredi kullanıp kullanmadıkları sorulduğunda %63,3'ünün evet işletme için kredi kullandım, %36,7'sinde hayır işletme için kredi kullanmadım cevabını verdikleri görülmektedir.

Kredi kullanmayan 11 işletmeye kullanmama nedenleri sorulmuş ve cevapların üç farklı başlıkta toplandığı görülmüştür. 1 işletme %9,1'lik oran ile işletmenin hobi amaçlı olduğunu bu sebeple kredi ile borçlanmak istemediğini belirtirken, 7 işletme %63,7'lik oran ile krediye işletmenin ihtiyacı olmadığını belirtmiştir. 3 işletme de %27,3'lük oran ile özsermayenin işletme için yeterli olduğunu bu sebeple krediye ihtiyaçları olmadığını belirtmiştir.

Kredi kullanan 19 işletmeye tercih ettikleri kredi vade süresi sorulmuş, 7 işletmenin %36,8'lik oran ile kısa vadeli kredileri, 4 işletmenin %21,1'lik oran ile orta vadeli kredileri ve 8 işletmenin %42,1'lik oran ile uzun vadeli kredileri tercih ettiği incelenmiştir.

Kredi kullanan işletmelere işletmeleri için kullandıkları toplam kredi miktarı sorulmuştur. Elde edilen cevaplara göre kredi kullanan 19 işletmenin %26,3'ü 50.000

TL'den az, %21,1'i 50.001 – 100.000 TL arasında, %26,3'ü 100.001-250.000 TL arası, %10,5'i 250.001-500.000 TL arası, %10,5'ide 500.001-1.000.000 TL arasında kredi kullanmıştır. %5,6 ile 1 işletme bu konuda görüş belirtmek istememiştir.

3.3.3.3. İşletmelerin finansman sorunu yaşama sıklığı

İşletmelere finansman sorunu yaşayıp yaşamadıkları sorulduğunda, %30'unun hiç finansman sorunu yaşamadığı, %20'sinin nadiren yaşadığı, %33,3'ünün ara sıra yaşadığı, %10'unun sık sık yaşadığı %6,7'sinin ise sürekli finansman sorunu yaşadıkları görülmüştür.

Çizelge 3.22. İşletmelerin Finansman Sorunu Yaşama Sıklığı

İşletmelerin finansman sorunu yaşama sıklığı	İşletme Sayısı	Yüzde
Hiç	9	30,0
Nadiren	6	20,0
Ara sıra	10	33,3
Sık sık	3	10,0
Sürekli	2	6,7
Toplam	30	100,0

Çizelge 3.23. Türüne Göre İşletmelerin Finansman Sorunu Yaşama Sıklığı

Türüne göre işletmelerin finansman sorunu yaşama Sıklığı	Finansman sorunu yaşıyoruz.					Toplam
	Hiç	Nadiren	Ara sıra	Sık sık	Sürekli	
Pansiyon	2 %15,3	3 %23	5 %38,4	2 %15,3	1 %7,9	13 %100
Otel	1 %100	0 -	0 -	0 -	0 -	1 %100
Butik otel	6 %46,1	3 %23	3 %23	1 %7,9	0 -	13 %100
Diğer	0 -	0 -	2 %66,6	0 -	1 33,3	3 %100

Tablo 3.23'de görüldüğü üzere Pansiyon işletmelerin %15,3'ü hiç finansman sorunu yaşamazken, %23'ü nadiren, %38,4'ü ara sıra, %15,3'ü sık sık, %7,9'uda sürekli finansman sorunu yaşamaktadır. Otel işletmelerinde ise bir işletme yer almakta ve bu işletmede hiç finansman sorunu yaşamadığını dile getirmektedir. Butik otellerin %46,1 i hiç finansman sorun yaşamıyorken, % 23'ü nadiren, %23'ü ara sıra ve %7,9'u sık sık sorun yaşadığını belirtmişlerdir. Butik oteller içerisinde sürekli sorun yaşayan işletme bulunmamaktadır. Diğer işletmelerin %66,6'sı ara sıra sorun yaşadığını belirtirken, %33,3'ü sürekli sorun yaşadığını belirtmiştir.

3.3.3.4. İşletmelerin finansman araçlarını kullanma sıklığı

Çizelge 3.24. İşletmelerin Finansman Araçlarını Kullanma Sıklığı

İşletmelerin Finansman Araçlarını Kullanma Sıklığı	Hiç	Nadiren	Ara sıra	Sık sık	Sürekli	Toplam
Ticari banka kredisi kullanıyoruz	17 %56,7	5 %16,7	3 %10	3 %10	2 %6,7	30 %100
Yatırım Bankası kredisi kullanıyoruz	28 %93,3	1 %3,3	- -	- -	1 %3,3	30 %100
Eximbank kredisi kullanıyoruz	30 %100	- -	- -	- -	- -	30 %100
Leasing yapıyoruz	27 %90	1 %3,3	1 %3,3	- -	1 %3,3	30 %100
Factoring yapıyoruz	29 %96,7	1 %3,3	- -	- -	- -	30 %100
Risk sermayesi kullanıyoruz	30 %100	- -	- -	- -	- -	30 %100
Esnafa borçlanıyoruz	21 %70	4 %13,3	3 %10	1 %3,3	1 %3,3	30 %100
Dış ülkelerden borçlanıyoruz	29 %96,7	1 %3,3	- -	- -	- -	30 %100
Vergi muafiyetlerinden yararlanıyoruz	12 %40	10 %33,3	3 %10	4 %13,3	1 %3,3	30 %100
AB'nin KOBİ finansmanı desteklerinden yararlanıyoruz	29 %96,7	1 %3,3	- -	- -	- -	30 %100
Kredi Garanti Fonundan yararlanıyoruz	26 %86,7	2 %6,7	1 %3,3	- -	1 %3,3	30 %100
KOBİ yatırımlarına sağlanan devlet desteklerinden yararlanıyoruz	25 %83,3	2 %6,7	2 %6,7	1 %3,3	- -	30 %100
Bankaların KOBİ kredilerinden yararlanıyoruz	14 %46,7	5 %16,7	6 %20	3 %10	2 %6,7	30 %100
Barter kullanıyoruz	30 %100	- -	- -	- -	- -	30 %100

Yukarıda verilen İşletmelerin Finansman Araçlarını Kullanma Sıklığı Çizelgesinde görüldüğü üzere işletmelerde ticari banka kredileri kullanımının en fazla kullanılan finansman araçlarından biri olduğu görülmektedir. Ticari banka kredilerini işletmelerin %56,7'si hiç kullanmadığını belirtirken, %16,7'si nadiren, %10'u ara sıra, %10'u sık sık, %6,7'si ise sürekli olarak tercih ettikleri görülmektedir.

İşletmeler içerisinde yatırım bankası kredilerini tercih edenlere bakıldığında %3,3'ü sık sık, %3,3'ü nadiren tercih ettiği incelenmiştir. %93,3'ü ise hiçbir zaman tercih etmediğini belirtmiştir.

Eximbank kredisi, Risk sermayesi kullanımı ve barter kullanımı sorulduğunda işletmelerin hiçbir zaman bu finansman araçları kullanmadığı sonucu alınmıştır.

İşletmelerin %3,3'lük kısmı nadiren Factoring yapan, dış ülkelerden borçlanan ve AB'nin KOBİ finansmanı desteklerinden faydalanan işletmeler iken, %96,7'si hiç factoring yapmamış, dış ülkelerden borçlanmamış ve AB'nin KOBİ finansmanı desteklerinden yararlanmamış olan işletmelerden oluşmaktadır.

İşletmelere hangi sıklıkla Leasing (kiralama) yaptıkları sorulduğunda, %3,3'ü sürekli, %3,3'ü ara sıra, %3,3'ü ise nadiren cevabını vermiştir. Bunun yanında işletmelerin %90'ı leasing hiç yapmadığını ifade etmişlerdir.

İşletmelerin esnafa borçlanma durumu sorulduğunda %3,3'ü sürekli borçlanıyoruz, %3,3'ü sık sık borçlanıyoruz, %10'u ara sıra borçlanıyoruz, %13,3'ü nadiren borçlanıyoruz ve %70'i de hiçbir zaman borçlanmıyoruz şeklinde yanıt vermişlerdir.

İşletmelere vergi muafiyetlerinden yararlanıp yararlanmadıkları sorulduğundan işletmelerin %3,3'ünün sürekli yararlandığını, %13,3'ünün sık sık yararlandığını, %10'unun ara sıra yararlandığını, %33,3'ünün nadiren yararlandığını, %40'ının ise hiç yararlanmadığını görmek mümkündür. Ankete göre vergi muafiyetleri en fazla tercih edilen yöntemlerin başında gelmektedir.

Kredi garanti fonundan sürekli yararlanan işletmelerin oranı %3,3 iken, %3,3'ü ara sıra yararlanmakta, %6,7'si nadiren yararlanmakta ve %86,7'si hiç yararlanmamaktadır.

KOBİ yatırımlarına sağlanan devlet desteklerinden %83,3 ile işletmelerin çoğunun hiç yararlanmadığı ifade edilmişken, %6,7'si nadiren, %6,7'si ara sıra, %3,3'ünde sık sık yararlandığı gözlemlenmiştir.

Bankaların KOBİ kredilerinden yararlanma, işletmeler için en fazla tercih edilen finansman araçların ikincisi olarak karşımıza çıkmaktadır. İşletmelerin %40'ı bankaların KOBİ kredilerinden hiç yararlanmamışken, %16,7'si nadiren, %20'si ara sıra, %10'u sık sık, %6,7'si ise sürekli olarak yararlandığı görülmektedir.

3.3.3.5. İşletmelerin finansman araçlarını tanıma konusundaki tutumları

İşletmelerin finansman araçları hakkında ne kadar bilgi sahibi oldukları ve ne derece haberdar oldukları sorulmuş ve veriler Çizelge 3.25'de gösterilmiştir.

Çizelge 3.25. İşletmelerin Finansman Araçlarını Tanıma Konusundaki Tutumları

İşletmelerin Finansman Araçlarını Tanıma Konusundaki Tutumları	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
Bankaların sağladığı KOBİ kredilerinden yeterince haberdarız	5 %16,7	3 %10	4 %13,3	11 %36,7	7 %23,3
Risk sermayesi kullanımı konusunda yeterince bilgimiz var	16 %53,3	6 %20	3 %10	5 %16,7	- -
Leasing kullanımı konusunda yeterince bilgimiz var	22 %73,3	2 %6,7	2 %6,7	2 %6,7	2 %6,7
Factoring konusunda yeterince bilgimiz var	23 %76,7	2 %6,7	2 %6,7	3 %10	- -
Barter kullanımı konusunda yeterince bilgimiz var	25 %83,3	2 %6,7	3 %10	- -	- -

Anketten edinilen veriler doğrultusunda işletmelerin %60'ının bankaların sağladığı KOBİ kredilerinden haberdar oldukları görülmektedir. %26,7'si KOBİ kredilerinde yeterince haberdar olmadıklarını belirtirken %13,3'ü konu hakkında kararsız olduğunu belirtmiştir.

Risk sermayesinin kullanımı konusunda yeterince bilgisi olduğunu düşünen işletmelerin oranı sadece %16,7 iken %10'u kararsız olduğunu belirtmiş, %73,3'ü ise risk sermayesi hakkında yeterince bilgilerinin olmadığını ifade etmiştir.

Leasing kullanımı konusunda yeterince bilgi sahibi olmadığını düşünenlerin oranı %80 iken, bilgi sahibi olduğunu düşünenlerin oranı %13,3'dür. %6,7'lik orana sahip iki işletmenin ise leasing kullanımı konusunda kararsız olduğu görülmektedir.

Factoring konusunda yeterince bilgisi olmayanların oranı %83,3 iken, %6,7'si kararsız kalmış, %10 u ise factoring konusunda yeterince bilgi sahibi olduğunu bildirmiştir.

Finansman Araçlarını Tanıma Konusundaki Tutumlar incelendiğinde kullanımı konusunda en az bilgi sahibi olunan finansman aracının barter olduğu görülmektedir. İşletmelerin %90'ı barter kullanımı hakkında bilgi sahibi değilken, %10'u bu konuda kararsızlığını ifade etmiştir.

3.3.3.6. İşletmelerin kredi miktarı ve çeşitliliği ve ödeme süresi yeterliliği hakkındaki düşünceleri

Çizelge 3.26. İşletmelerin Kredi Miktarı ve Çeşitliliği ve Ödeme Süresi Yeterliliği Hakkındaki Düşünceleri

İşletmelerin kredi miktarı ve çeşitliliği ve ödeme süresi yeterliliği hakkındaki düşünceleri	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
KOBİ'lere yeterince kredi çeşidi sağlanmamaktadır	1 %3,3	7 %23,3	5 %16,7	11 %36,7	6 %20
KOBİ'lere verilen kredi miktarı yetersizdir	1 %3,3	4 %13,3	9 %30	10 %33,3	6 %20
Kredi geri ödeme süreleri yeterli değildir	4 %13,3	6 %20	5 %16,7	12 %40	3 %10

İşletmelerin %56,7 oranı ile çoğu KOBİ'lere yeterince kredi çeşidi sağlanmadığını düşünmekte, %16,7'si bu konuda kararsız kalmakta, %26,6'sı ise KOBİ'lere sağlanan kredi çeşitlerinin yeterli olduğunu düşünmektedir.

İşletmelerin %53,3'lük oran ile yarısından fazlası KOBİ'lere verilen kredi miktarının yetersiz bulmakta, %30'u konu hakkında kararsız kalmakta, %16,6'sı ise KOBİ'lere verilen kredi miktarını yeterli bulmaktadır.

Kredi geri ödeme süreleri ile ilgili verilen cevaplar incelendiğinde işletmelerin %50 oranı ile yarısının fikri kredi geri ödeme sürelerinin yeterli olmadığı yönündedir. İşletmelerin %16,7'si kararsız kalırken, %33,3'ü ise kredi ödeme sürelerinin yeterli olduğunu belirtmiştir.

3.3.3.7. İşletmelerin kredi bulma konusunda karşılaştıkları zorluklara yönelik fikirleri

Finansman konusunda sıkıntı yaşayan işletmelerin kredi sağlamaya çalışırken karşı karşıya kaldıkları zorluklara yönelik fikirleri aşağıda yer alan Çizelge 3.27'de belirtilmiştir.

Çizelge 3.27. İşletmelerin Kredi Bulma Konusunda Karşılaştıkları Zorluklara Yönelik Fikirleri

İşletmelerin Kredi bulma konusunda karşılaştıkları zorluklara yönelik Fikirleri	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
Teminat yetersizliği nedeniyle kredi bulmada güçlük çekiyoruz	6 %20	2 %6,7	5 %16,7	8 %26,7	9 %30
Yüksek faiz oranları nedeniyle kredi bulmada güçlük çekiyoruz	3 %10	3 %10	2 %6,7	9 %30	13 %43,3
Bilanço, kar ve zarar cetvelinin yetersizliği nedeniyle kredi bulmada güçlük çekiyoruz	5 %16,7	2 %6,7	8 %26,7	9 %30	6 %20

Teminat yetersizliği sebebi kredi bulma konusunda zorluk yaşadığını belirten işletmelerin oranı %56,7 iken, işletmelerin %26,7'si teminat yetersizliğinin kredi bulma konusunda zorluk oluşturmadığı düşünülmektedir. İşletmelerin %16,7'si ise bu konuda kararsız olduğunu belirtmiştir.

Faiz oranlarının yüksek olması nedeniyle kredi bulamadığını ifade eden işletme sayısının oldukça fazla olduğu görülmektedir. Faiz oranlarının yüksekliği kredi bulma konusu önünde engel teşkil etmekte olduğu söylenebilir. İşletmelerin %73,3'ü faiz oranlarının yüksekliği sebebiyle kredi bulmakta zorluklar yaşamakta iken, %20'si bu nedenle güçlük çekmediklerini belirtmişlerdir. %6,7'lik oranı ise kararsızlar oluşturmaktadır.

Bilanço cetvelinin yetersizliği nedeniyle kredi bulamadıklarını düşünen işletmelerin oranı bütün işletmelerin yarısını oluştururken (%50), bu nedenden dolayı kredi bulamadıklarına katılmayan işletmeler ise totalin %23,3'ünü oluşturmaktadır. Bunun yanı sıra işletmelerin %26,7'si gibi göz ardı edilemeyecek oranda işletme bu konuda kararsız olduğunu ifade etmiştir.

3.3.3.8. İşletmelerin KOBİ destek ve kredilerinden haberdar olma durumları

İşletmelerin KOBİ destek ve kredilerinden haberdar olma durumlarını gösteren çizelge aşağıdaki gibidir.

Çizelge 3.28. İşletmelerin KOBİ Destek ve Kredilerinden Haberdar Olma Durumları

İşletmelerin KOBİ destek ve kredilerinden haberdar olma durumları	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
Kredi imkânlarından her zaman haberdar olabiliyoruz	1 %3,3	7 %23,3	6 %20	11 %36,7	5 %16,7
Kredi imkânlar ve koşulları konusunda yeterince bilgimiz var	2 %6,7	3 %10	8 %26,7	12 %40	5 %16,7
AB'nin sağlamış olduğu KOBİ finansmanı desteklerinden yeterince haberdarız	16 %53,3	6 %20	5 %16,7	3 %10	-
Kredi Garanti Fonu hakkında yeterince bilgimiz var	13 %43,3	5 %16,7	4 %13,3	7 %23,3	1 %3,3
KOBİ yatırımlarına sağlanan devlet desteklerinden yeterince haberdarız	10 33,3	3 %10	5 %16,7	11 36,7	1 %3,3

Çizelge 3.28’de görüldüğü üzere işletmeler arasında kredi imkânlarından her zaman haberdar olabildiklerini düşünenlerin oranı %53,3 iken, %20’si kararsız kalmakta, %26,7’side kredi imkânlarından her zaman haberdar olamadıklarını ifade etmektedirler.

Kredi imkânları ve koşulları hakkında yeterince bilgi sahibi olduğunu düşünen işletmelerin oranı %56,7 iken, %26,7’sini kararsızlar , %16,7’sini ise konu ile ilgili yeterince bilgi sahibi olmadığını ifade edenler oluşturmaktadır.

AB’nin sağlamış olduğu KOBİ finansman desteklerinden yeterince haberdar olduğunu düşünenlerin oranı %10 iken, kararsız işletmeler %16,7, bu konuda yeterince haberdar olmadıklarını belirtenler ise %73,3 olarak gözlemlenmiştir.

İşletmelerden kredi garanti fonu hakkında bilgilerini değerlendirmeleri istendiğinde işletmelerin, %26,7’sinin kredi garanti fonu hakkında yeterince bilgisinin olduğu görülmekte, %13,3’ünün kararsız kaldığı ve %60’ının kredi garanti fonu hakkında bilgi sahibi olmadığı anlaşılmaktadır.

İşletmelerden KOBİ yatırımlarına sağlanan devlet destekleri hakkında yeterince bilgi sahibi olanların oranları %40 iken, kararsız olanlar %16,7 bu konuda yeterince bilgi sahibi olmayanların oranı ise %43,3’dür.

3.3.3.9. Finansman sorununun kaynağı hakkında işletmelerin tutumları

Finansman sorununun kaynağı hakkında işletmelerin tutumları Çizelge 3.29’de belirtilmiştir.

Çizelge 3.29. Finansman Sorununun Kaynağı Hakkında İşletmelerin Tutumları

İşletmelerin KOBİ destek ve kredilerinden haberdar olma durumları	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
Kredi bulamadığımız için finansman sorunu yaşıyoruz	7 %23,3	5 %16,7	6 %20	8 %26,7	4 %13,3
Kredi maliyetleri yüksek olduğu için finansman sorunu yaşıyoruz	3 %10	2 %6,7	4 %13,3	12 %40	9 %30
Yatırımlarımızdaki artışlar nedeniyle finansman sorunu yaşıyoruz	4 %13,3	3 %10	8 %26,7	11 %36,7	4 %13,3
Özkaynak yaratamadığımız için finansman sorunu yaşıyoruz	6 %20	2 %6,7	7 %23,3	10 %33,3	5 %16,7
Nakit para akışını sağlayamadığımız için finansman sorunu yaşıyoruz	7 %23,3	6 %20	3 %10	7 %23,3	7 %23,3
Malzeme temini nedeniyle finansman sorunu yaşıyoruz	9 %30	4 %13,3	8 %26,7	7 %23,3	2 %6,7
Döviz sıkıntısı nedeniyle finansman sorunu yaşıyoruz	12 %40	5 %16,7	5 %16,7	4 %13,3	4 %13,3

Çizelge 3.29. Finansman Sorununun Kaynağı Hakkında İşletmelerin Tutumları (Devamı)

İşletmelerin KOBİ destek ve kredilerinden haberdar olma durumları	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
Ülkedeki yüksek enflasyon ve ekonomik istikrarsız nedeniyle finansman sorunu yaşıyoruz	3	-	3	2	22
	%10	-	%10	%6,7	%73,3
Diğer maliyet artışları nedeniyle finansman sorunu yaşıyoruz	5	-	9	14	2
	%16,7	-	%30	%46,7	%6,7
Pazarlama ve reklam sorunları nedeniyle finansman sorunu yaşıyoruz	7	6	7	8	2
	%23,3	%20	%23,3	%26,7	%6,7

Kredi bulamadığı için finansman sorun yaşayan işletmeler %40 oranında iken, işletmelerin %20'si kararsız kalmış, %40'ı da “kredi bulamadığımız için finansman sorunu yaşıyoruz” düşüncesine katılmamaktadır.

Kredi maliyetleri yüksek olduğu için finansman sorunu yaşayan işletmelerin oranı %70 gibi önemli bir orandayken, işletmelerin %13,3'ü kararsız kalmış, %16,7'si de kredi maliyetleri yüksek olduğu için finansman sorunu yaşandığına katılmamıştır. Anket sonuçlarına göre Şirince bölgesindeki KOBİ kapsamında yer alan konaklama işletmeleri için kredi maliyetlerinin yüksekliği finansman sorunu yaşanmasına büyük ölçüde sebep olduğu söylenebilir.

Yatırımlarındaki artışlar sebebiyle finansman sorunu yaşayan işletmelerin oranı bütün işletmelerin yarısını oluşturuyorken (%50), işletmelerin %26,7'si bu konuda kararsız kalmış, %23,3'ü ise yatırımlarındaki artışlar sebebiyle finansman sorunu yaşandığına katılmamıştır.

Özkaynak oluşturamadığı için finansman sorunu yaşayan işletmelerin oranı %50 iken, işletmelerin %23,3'ü bu konuda kararsız kalmış, % 26,7'si de özkaynak oluşturamadığı için finansman sorunu yaşandığına katılmamıştır.

Nakit para akışı sağlayamadığı için finansman sorunu yaşayan işletmelerin oranı %46,7 iken, işletmelerin %10'u kararsız kalmış, %43,3'ü de nakit para akışı sağlayamadığı için finansman sorunu yaşandığına katılmamıştır.

Malzeme temini nedeniyle finansman sorunu yaşayan işletmelerin oranı %30 iken, işletmelerin %26,7'si kararsız kalmış, %43,3'ü de malzeme temini nedeniyle finansman sorunu yaşandığına katılmamıştır.

Döviz sıkıntısı nedeniyle finansman sorunu yaşayan işletmelerin oranı %26,6 iken, işletmelerin %16,7'si kararsız kalmış, %56,7'si döviz sıkıntısı nedeniyle finansman sorunu yaşandığına katılmamıştır.

Ülkedeki yüksek enflasyon ve ekonomik istikrarsız nedeniyle finansman sorunu yaşayan işletmelerin oranı %80 iken, işletmelerin %10'u kararsız kalmış, %10'u ülkedeki yüksek enflasyon ve ekonomik istikrarsız nedeniyle finansman sorunu yaşandığına katılmamıştır. Yaşanılan finansman sorunları içerisinde en yüksek paya sahip madde ülkedeki yüksek enflasyon ve ekonomik istikrarsızlık maddesi olduğu görülmüştür.

Diğer maliyet artışları nedeniyle finansman sorunu yaşayan işletmelerin oranı %53,3 iken, işletmelerin %30'u kararsız kalmış, %16,7'si diğer maliyet artışları nedeniyle finansman sorunu yaşandığına katılmamıştır.

Pazarlama ve reklam sorunları nedeniyle finansman sorunu yaşayan işletmelerin oranı %33,4 iken, işletmelerin %23,3'ü kararsız kalmış, %43,3'ü pazarlama ve reklam sorunları nedeniyle finansman sorunu yaşandığına katılmamıştır.

4. TARTIŞMA VE SONUÇ

KOBİ kapsamına giren konaklama işletmelerinin finansman sorunlarının belirleyebilmek, KOBİ sahip ve/veya yöneticilerinin finansman araçları hakkında ne kadar bilgi sahibi olduklarını anlayabilmek, finansman sorunları hakkındaki tutum ve düşüncelerini anlayabilmek amacı doğrultusunda Şirince bölgesinde bulunan KOBİ kapsamındaki konaklama işletmelerinin bütününe ulaşılmaya çalışılmıştır. 30 işletme ile yüz yüze görüşme ve anket sonucunda elde edilen bulgular ışığında şu sonuçlara ulaşılmıştır.

KOBİ kapsamına giren konaklama işletmeleri ile yapılan görüşmelerin tümü işletme yöneticileri ile yapılmıştır. Ankete katılım sağlayan işletmecilerin 8'inin kadın 22'sinin erkek olduğu görülmektedir. Yöneticilerin eğitim durumuna bakıldığında 4'ünün ilkokul, 2'sinin ortaokul, 9'unun lise, 14'ünün üniversite ve 1'inin yüksek lisans mezunu olduğu saptanmıştır. Bulgular ışığında eğitim seviyesinin yüksek olduğu söylenebilmektedir. Eğitim ve bilinç düzeyi daha yüksek yönetici ve işletme sahiplerinin olması KOBİ konaklama işletmeleri adına gelecek için umut vericidir.

Turizm sektöründeki deneyim süresi 10-19 yıl olan işletmecilerin %43,3 olması işletmecilerin daha öncesinde farklı işletmeleri yönettiği daha sonra Şirince bölgesinde yönetici olarak bulunduğunu göstermektedir. 10 yılın üzerinde deneyime sahip işletmecilerin %76,3 olması çoğunluğun deneyimli işletmecilerden oluştuğunu göstermektedir.

İşletmelerin %33'3'ünün son 5 yıl içerisinde faaliyete geçtiği görülmüştür. Gelişmekte olan Şirince bölgesinde genç işletmelerin fazlalığı dikkat çekmektedir.

İşletmelerin %56,7'sinin tek kişi işletmesi olmasına rağmen sadece %3'ü anonim şirketleri oluşturmaktadır. Hukuki anlamda kurumsallaşma çabası içerisinde olan işletmelerin bunun için henüz yetersiz olduğu gözlemlenmiştir. Bunun yanında işletmelerin %83,3'ünün işletmeyi kurarken kişisel özsermayesinin kullandığı görülmüş, yapılan görüşmelerde işletmeler kişisel özsermayeyi kullanma nedeni olarak yatırım miktarlarının çok yüksek bütçelerde olmamasını göstermiştir. Sermaye piyasasına girebilecek düzeyde sadece bir işletme bulunmakta, bu işletmede sermaye piyasasına kolayca girebileceği konusunda kararsızdır.

İşletmelerin %43,3'ünü butik oteller, %43,3'ünde pansiyonlar oluşturmaktadır. Pansiyon ve butik otellerin sayısının aynı olduğu ve işletmelerin %86,7'sinin 1-15 arası odaya sahip küçük aile işletmeleri olduğu görülmüştür.

Genelde mikro işletmelerden oluşan KOBİ konaklama işletmelerinin yönetimi çoğunlukla profesyonel yöneticilerce değil işletme sahiplerince (%96,7) üstlenilmektedir. Bu durum KOBİ kapsamındaki konaklama işletmelerinde modern anlamda kurumsallaşmanın düşük olduğu ve geleneksel yönetim ve organizasyon yapısının devam etmekte olduğu izlenimini vermektedir.

Görüşme gerçekleştirilen KOBİ konaklama işletmelerinin tümünde ayrı bir finans bölümü bulunmaması henüz yeterince kurumsallaşma ve uzmanlaşmanın sağlanamamış olduğunu gösterdiği gibi, işletmelerde ayrı bir finans bölümünün olmaması KOBİ konaklama işletmelerinde alternatif finansman kaynaklarının yeterince bilinmemesi ve kullanılmamasının nedenlerinden biri olabilir.

KOBİ konaklama İşletmelerinin %86,7'si daha önce üniversite ile herhangi bir konuda işbirliği yapmamış olması finansman, pazarlama ve yönetim gibi birçok konu hakkında bilimsel danışmanlık ve proje desteğinden yararlanamadığının bir göstergesidir. Buna karşın işletmelerin %90'ı üniversite ile işbirliğinin gerekliliğine inandığını belirtmektedir.

İşletmelerin büyük bölümü (%83,3'ü) Ar-Ge faaliyetlerinde bulunmamakta olduğu ve Ar-Ge desteklerinden yeterince haberdar olmadıkları görülmektedir. KOBİ konaklama işletmelerinin %90'ı KOSGEB'in, %96,7'si TÜBİTAK'ın ve hepsinin EUREKA ve TTGV Ar-Ge desteklerinden yeterince haberdar olmadıkları gözlemlenmiştir. İşletmelerin Ar-Ge desteklerinden yeterince haberdar olmamaları ve Ar-Ge destekleri hakkında yeterince bilgiye sahip olmamaları nedeniyle Ar-Ge desteklerini kullanmadıkları görülmektedir. Ayrıca Şirince Bölgesinin sit alanı olması nedeniyle işletme büyütme faaliyetlerinin sınırlı olması Ar-Ge'nin kaliteye yönelik gerçekleştirilmesi gerektiğini göstermektedir. Ar-Ge faaliyetleri konusunda eğitimler verilerek işletmelerin bilinçlendirilmesine imkân sağlanacaktır.

Yapılan görüşme doğrultusunda KOBİ konaklama işletmelerinin çoğunun kurulduğu yıl itibariyle bankalarla çalışmaya başladığı anlaşılmaktadır. İşletmelerin %63,3'ü daha önce kredi kullandığını belirtmiştir. Kredi kullanmadığını belirten işletmelerin kredi kullanmama

nedenleri incelendiğinde %63,7'si krediye işletmenin ihtiyacı olmadığını belirtmiş, %27,3'ü ise özsermayenin işletme için yeterli olduğunu bu sebeple krediye ihtiyaçları olmadığını belirtmiştir. İşletmelerin özsermayelerinin yeterli olmasından dolayı gereksiz faiz ve kredi işlem masrafını ödemek istemedikleri sonucuna ulaşılmaktadır.

KOBİ konaklama işletmeleri en sık kullandığı finansman aracı banka kredileri olarak karşımıza çıkmaktadır. Buna karşın işletmelerin sadece %16,7'si banka kredilerinden yararlanmaktadır. İşletmelerin yarısından fazlası (56,7'si) KOBİ'lere yeterince kredi çeşidi sağlanmadığını düşünmekte, %53,3'lük oran ile yarısından fazlası KOBİ'lere verilen kredi miktarının yetersiz bulmakta, %50'lik oran ile yarısının fikri kredi geri ödeme sürelerinin yeterli olmadığı yönündedir. İşletmelerin %73,3'ü faiz oranlarının yüksekliği sebebiyle kredi bulmakta zorluklar yaşamakta iken %56,7'si teminat yetersizliği sebebi kredi bulma konusunda zorluk yaşadığını belirtmiş, bilanço cetvelinin yetersizliği nedeniyle kredi bulamadıklarını düşünen işletmelerin oranı ise bütün işletmelerin yarısı olduğunu görülmüştür. İşletmelerin %60'ı bankaların sağladığı KOBİ kredilerinden haberdar olduklarını belirtmiştir. İnceleme sonucunda, KOBİ konaklama işletmelerinin krediler konusunda büyük bir kısmının haberdar olmasına karşın teminat yetersizliği, faiz yüksekliği, kredi çeşitliliğinin az olması ve geri ödeme sürelerinin kısa olması sebebi ile görüşlerinin olumlu olmadığı söylenebilir.

Gelişmiş ekonomilerin KOBİ'lerin finansman sorununu çözmede şekilde kullandıkları leasing, factoring, risk sermayesi v.b. modern finansman yöntemlerinin işletmelerde neredeyse kullanmadığını söylemek mümkündür. Nitekim işletmelerin bütünü Eximbank kredisi, risk sermayesi ve barter hiç kullanmamış, %93,3'ü yatırım bankası kredilerini kullanmamış, %90'ı hiç leasing yapmamış, %96,7'si hiç factoring yapmamış, %70'i esnafa hiç borçlanmamış, %96,7'si dış ülkelere hiç borçlanmamış, %96,7'si AB'nin sağlamış olduğu KOBİ finansman desteklerinden hiç yararlanmamış, %86,7 kredi garanti fonundan hiç yararlanmamış ve %83,3'ü KOBİ yatırımlarına sağlanan devlet desteklerinden hiç yararlanmamıştır.

İşletmelerin alternatif finansman araçları hakkında yeterince bilgi sahibi olmaması nedeniyle alternatif finansman araçlarından yeterince yararlanmadıkları düşünülebilir. Risk sermayesinin kullanımı konusunda işletmelerin %73,3'ü, leasing kullanımı konusunda işletmelerin %80'i, factoring kullanımı konusunda işletmelerin %83,3'ü, barter kullanımı konusunda işletmelerin %90'ı yeterince bilgisi olmadığını belirtmiştir. Alternatif finansman

araçları arasında işletmelerin en yabancı olduğu aracın barter olduğu göze çarpmaktadır. Ayrıca işletmelerin %73,3'ü AB'nin sağlamamış olduğu KOBİ finansman desteklerinden, %60'ı da kredi garanti fonundan yeterince haberdar olmadığını belirtmiştir.

KOBİ konaklama işletmelerini alternatif finansman tekniklerinin kullanımı konusunda bilgi sahibi yapacak kurumların var edilmesi ve çeşitli kurslarla desteklenmesiyle KOBİ konaklama işletmelerinin bu konuda daha fazla bilgi edinmesi sağlanabilir. İşletme sahipleri ve yöneticilerinin yeniliğe açık hale getirilerek bilgi almaları kolaylaştırılabilecektir. İşletmelerin modern yönetim fonksiyonlarını yerine getirerek ayrı bir finans bölümü bulundurması, işletmelerin bilinç kazanmasına, finans konusunda daha kolay çözümler üretmesine, finansman sorununa alternatif çözümler getirmesine olanak sağlayabilmektedir. Bölgesel finansman sorunlarının düzenli ele alınabilmesi için KOBİ konaklama işletmeleri bulunduğu destinasyonda platform kurarak sorunları düzenli değerlendirmeye alması, sorunları birlikte çözümü açısından oldukça gereklidir.

İşletmeler farklı sıklıklarda finansman sorunu yaşadığını belirtmekte, pansiyonlar ve diğer işletmeler, butik otel ve otellere nazaran daha sıklıkla finansman sorunu yaşamaktadır. İşletmelerin finansman sorunlarının kaynağı hakkında inceleme yapıldığında işletmelerin %80'inin finansman sorunu yaşama sebebi olarak ülkedeki yüksek enflasyon ve ekonomik istikrarsızlığı gösterdiği görülmüştür. İşletmelerin çoğu bir sonraki dönemde nasıl bir ekonomik ortamla karşılaşacağını bilememenin işletmeler açısından belirsizlikler oluşturduğunu ifade ederken bir kısmı da turizm sektörünün sürekli dış ülkelerle iyi ilişkiler gerektirmesine rağmen mevcut durumun sürekli değişkenliği nedeniyle belirsizlikler yaşandığı ifade etmiştir. Diğer finansman sorunu yaşama nedenleri incelendiğinde işletmelerin %40'ı kredi bulamadığı için, %70'i kredi maliyetleri yüksek olduğu için, %50'si yatırımlardaki artışlar nedeni ile, %50'si özkaynak yaratamadığı için, %46,7'si nakit para akışı sağlayamadığı için, %53,3'ü diğer maliyet artışları nedeni ile finansman sorunu yaşadıkları görülmektedir.

Turizm sektörünün en önemli sorunu, finansal yapısının zayıf olması sebebiyle daha güçlü finansal yapısı olan rakip ülke işletmeleri ile rekabette pasif kalmalarıdır. Türkiye'de turizm sektörü son yıllarda önemli gelişmeler kaydetmesinin rağmen, büyük oranda bu gelişmeler sektörün iç dinamikleri ile gösterdiği hızlı büyüme ve gelişmeyi, bugüne kadar finansal güçle değil, sahip olduğu deneyim ve birikimlerle gerçekleştirmiştir (Sakarya, 2008: 10). Rekabet sağlanabilmesinin temel yolunun farklılaşma ve kaliteden geçmekte

olduğu bilinmektedir. Kalitenin sağlanabilmesi için KOBİ konaklama işletmeleri oldukça önem arz etmektedir. Son dönemlerde butik otellere olan eğilimin hız kazanması, kalite açısından daha tercih edilebilir yerler haline geldiğini göstermektedir. Sektördeki farklılaşmanın sağlanabilmesi ve desteklenebilmesi için son dönemlerde gelişen kitlesel fonlama sistemleri ile yeni fikirler desteklenmesi için farkındalık oluşturulmalı, belirli potansiyele ulaşan fikirlere özel hibe ve teşvikler sağlanması ile farklılık yaratılabilme imkânı sağlanabilecektir.

KOBİ konaklama işletmelerinin mali olarak desteklenmesinin yanında yasal düzenlemeler sağlanarak danışmanlık hizmetlerinin sağlanması, işletmelerin sahip oldukları bilgiyle alternatif çözüm üretmesine imkân sağlayacaktır. Bu sayede çözümler daha etkili ve kalıcı olabilecektir. Düşük reel faizli kredilerin sağlanması, tanıtılması ve teşviki ile işletmelere krediler cazip hale getirilmeli, işletmelerin etkili kaynak kullanımı hakkında bilgi sahibi olarak, edinilen krediyi kullanımının işletmeye maksimum yarar getirmesi sağlanmalıdır. KOBİ'lere özel menkul kıymet borsaları kurulmasıyla sermaye piyasalarından yararlanabilmeleri için gerekli düzenlemeler yapılmalı, KOBİ konaklama işletmelerinin de bu özel menkul kıymet borsaları içerisinde yer almaları özel düzenlemeler ile sağlanmalıdır.

Turizm işletmelerine yönelik sağlanacak yeni teşviklerle sektör desteklenmeli ve teşviklerin alınması daha kolay hale getirilmelidir. Sağlanan desteklerin belirli kategoriler altında işletmelere eşit ulaşılabilirlikte olmasına dikkat edilmelidir.

5. KAYNAKLAR

- Akademiktisat. (2007). *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletme (KOBİ) ’lerin Finansal Sorunları; İşletme İçinden ve Dışından Kaynaklanan Sorunlar*. 25.12.2017, www.akademiktisat.net/calisma/isletmeler/kobi_finans.htm
- Akgemci, T. (2001). *KOBİ’lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler*. KOSGEB: Ankara.
- Akgöz, Erkan. (2003). *Önbüro İşlemleri*. Ankara, Nobel Yayın Dağıtım
- Akgüç, Öztin. (1998). *Finansal Yönetim, Muhasebe Enstitüsü Yayın, No: 56, Yenilenmiş 7. Baskı, Avcıol Matbaası, İstanbul, 1998*.
- Akın, Mahmut. (1998). *Konaklama İşletmelerinde Yenileme ve Modernizasyon Yatırımlarının Finansmanı ve ordu Bölgesinde Bir Uygulama*. Ankara, Hacettepe Üniversitesi (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi)
- Akkaya, G, C. ve İçerli M, Y. (2002). *KOBİ’lerin Finansal Problemlerinin Çözümünde Risk Sermayesi Finansman Modeli*. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt. 3, Sayı. 3, 61-70.
- Akyüz, K.C. (2000). *Doğu Karadeniz Bölgesinde Yer Alan İlindeki Küçük ve Orta Ölçekli Orman Ürünleri Sanayi İşletmelerinin Yapısal Analizi*. Doktora Tezi, Trabzon.
- AlbertaTourismSurvey. (2004). *Alberta recreation survey 2004*. <https://open.alberta.ca/publications/alberta-recreation-survey-2004> (12.01.2018)
- Alkin, E. (2006). *KOBİ’ler ve Türkiye Ekonomisi*. 27.10.2017, www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/OAKDocs/OAK-T0.pdf
- Alptekin, E. (2007). *KOBİ’ler Alternatif Finansman Kaynaklarının Farkında mı?* İstanbul Ticaret Odası Ar-Ge Bülteni, 4-10.
- Alpugan, Oktay. (1998). *Küçük İşletmeler*, Ankara, Özgün Matbaacılık
- AMCHAM, American Chamber of Commerce in Egypt. (2000). *The Tourism Sector in Egypt*. <https://www.oecd.org/countries/egypt/2498037.pdf> (17.01.2018)
- ANDAÇ, Faruk. (2006). *Turizm Hukuku*. Ankara, Detay Yayıncılık
- ANONİM. (1973). *Cumhuriyetin 50. Yılında Esnaf ve Sanatkâr*. TESK. Birinci Baskı Güneş Matbaacılık. Ankara.
- Aras, G. ve Müslümov, A. (2001). *Küreselleşme Sürecinde KOBİ’lerin Finansal ve Ekonomik Sorunları ve Çözüm Önerileri*. 21. Yüzyılda KOBİ’lerin Finansman Sorunları ve Çözümleri Sempozyumu, Kıbrıs Ocak 2001.
- Aras, Güler ve Müslümov, Alövsat. (2002). *Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisinde KOBİ’lerin Yeri: Finansman, Ekonomik Sorunları ve Çözüm Önerileri*, http://www3.dogus.edu.tr/amuslumov/papers/Kuresel_KOBI_MAG.pdf.

- Aras, Güler ve Müslümov, Alövsat. (2006). *Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisinde KOBİ'lerin Yeri: Finansman, Ekonomik Sorunları ve Çözüm Önerileri*. 23.12.2017, www.emu.edu.tr/smeconf/turkcepdf/Bildiri_33.PDF
- Arıdurur, A. (2007). *KOBİ'lerde Yönetim Süreci*. www.fortune.com.tr/kobilerdeyonetim.asp
- ARSLAN, Mehmet. (1997). *Türkiye'deki Konaklama İşletmelerinin Kredi Yeterliliğinin Belirlenmesi: İMKB'da bir uygulama*, Ankara, Gazi Üniversitesi (Yayınlanmış Doktora Tezi)
- Arzova, Burak. (2000). *Barter İşlemleri*. Türkmen Kitabevi, İstanbul.
- Aslanoğlu, S. (2007). *Bir Büyüme Stratejisi Olarak Franchising Sistemi: Firmalar Açısından Önemi, Mevzuat Boyutu ve Muhasebe Uygulaması*. Afyon, Afyon Kocatepe Üniversitesi, İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 9, Sayı 1.
- Atik, H. ve Sezer, S. (2001). *KOBİ'lerin Avrupa Birliği'ne Entegrasyon Sürecinde Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Sorunları: Kayseri ve Nevşehir Örneği*, 1. Orta Anadolu Kongresi "KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları" Ankara: Art Matbaacılık.
- Avrupa Birliği Bakanlığı. (2017). *Ufuk 2020*. 24.12.2017, https://www.ab.gov.tr/files/SBYPB/birlik%20programlari/horizon_2020_programi.pdf
- Ay, S. Ç. (2008). *Türkiye'deki KOBİ'lerin Finansman Sorunları*. Paradoks, Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi, Sayı. 1, 1-8.
- Aydın, N. ve Ceylan, A. (2003). *Finansal Yönetim*, Anadolu Üniversitesi, 1. Baskı, Eskişehir.
- Bağrıaçık Atilla. (1989). *Dışa Açılma Sürecinde Küçük ve Orta Boy Firmalar (Dünyada ve Türkiye'de)*. İstanbul, Edebiyat Fakültesi Basımevi, 1989, s.123.
- Barutçugil, İsmet S. (1982). *Turizm İşletmeciliği*, 1982,s. 73-79
- Barutçugil, İsmet S. (1989). *Turizm İşletmeciliği*, Bursa, Uludağ üniversitesi Basımevi, İİBF
- Başar, M. (2005). *Girişim Finansmanı*. Y. Odabaşı (Editör) Girişimcilik (92) (İkinci baskı). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi.
- Bayka, O. Pazarcık, O. ,Gülmez, İ. (1985). *Küçük Sanayinin Yeri Önemi ve Pazarlama Uygulamaları*, MPM Endüstri ve Ekonomi Şubeleri Yayın No:328, Ankara.
- Bayraktar, S. ve Köse, Y. (2004). *KOBİ'lerin Finansmanı ve Finansal Sorunları: Zonguldak Örneği*, İşletme, İktisat ve Finans Dergisi, Sayı. 218, 111-124.
- BDDK, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu. (2017). *Bankalar*. 25.10.2017, <https://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Kuruluslar/Bankalar/Bankalar.aspx>
- BDDK, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu. (2017). *Temel Göstergeler Raporu*. 26.10.2017, https://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/TBSSGG/16430tbs_temel_goster_geler_doc_turkce.pdf

- Bekar, B. (2005) “*KOBİ’lerin Yüzde 5’i*”, Garanti Kobi Girişim Dergisi, ss.28-32.
- Belleflamme, P., Lambert, T., ve Schwienbacher, A. (2014). *Crowdfunding: tapping the right crowd*, Journal of Business Venturing, 29, 585-609.
- Berisha Gentrit, Justina Shiroka Pula. (2015). “*Defining Small and Medium Enterprises: a critical review*,” Academic Journal of Business, Administration, Law and Social Sciences 1 (2015): 18-19.
- Bilge, Osman Faik. (2004). *Franchising, Çağımızın Loncası*. Kobi Finans Dergisi, 3.sayı
- Bingöl, Ramazan. (2005). *Restoran İşletmeciliği*, Timaş Yayınları, İstanbul.
- Borsa İstanbul A.Ş. (2017). *Kotasyon Yönergesi*. İstanbul 2015 ss.12
- Büker, S. H., Aşıkoğlu, R., ve Sevil, G. (2008). *Finansal Yönetim*, Ankara: Sözkesen Matbaacılık.
- Cansız, Mehmet. (2008). *Türkiye ‘de KOBİ’ler ve KOSGEB*, DPT Yayınları, Ankara 2008.
- CEBECİ, Hasan. (2003). *Halkbank ve KOBİ’ler, II. KOBİ Zirvesi*. Ankara: TOSYÖV, Aralık 2003.
- Ceylan Ali. (1998). *İşletmelerde Finansal Yönetim*, Ekin Kitabevi Yayınları, 5. Baskı, Bursa, 1998.
- Ceylan, Ali ve Oğuzhan İlban. (2005). *Otel İşletmelerinin Finansal Sorunları: Balıkesir İlinde Bir Alan Araştırması*. SOİD Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi. 2 (3), 12-18.
- Collins, L., ve Pierrakis, Y. (2012). *The Venture Crowd*. Nesta Report, July. 22.12.2017, http://www.nesta.org.uk/sites/default/files/the_venture_crowd.pdf.
- Çağlar, İ., (2002); “*KOBİ’lerde Kriz Yönetimi, Etkileri, Sonuçları, Çözüm Önerileri Üzerine Çorum KOBİ’lerinde Bir Araştırma*”, Standart Ekonomi ve Teknik Dergi, Yıl: 41, Sayı 485, ISSN 1300-8366, Sayfa No : 50.
- Çarıkçı E. (2001). *Ekonomik Gelişmeler ve Türkiye - AB İlişkileri*, Ankara, Tutibay Yayınları.
- Çatal, F. M. (2007). *Bölgesel Kalkınmada Küçük ve Orta Boy İşletmelerin (KOBİ) Rolü*. Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı. 2, Cilt. 10, 333- 352.
- Çelik, O, (1999). *Şirket Birleşmeleri ve Birleşmelerde Şirket Değerlemesi*, Turhan Kitabevi, Ankara, 21.
- Çelikkol, H., Çelikkol, M, M. ve Koç, Y,D. (2008). *Ticaret Bankacılığında Yeni Bir Boyut: KOBİ Bankacılığı ve Türkiye Değerlendirmesi*, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, (21). 253-272.

- Çetin, A.C., Bıtrak, İ. A. (2009). *Antalya İli Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerinde Finansal Yönetim, İşletme Sermayesi ve Yatırım Bütçeleme Uygulamaları*, Alanya İşletme Fakültesi Dergisi, Sayı. 1, 119-137.
- Çetin, Canan. (1996). *Yeniden yapılanma, Girişimcilik Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi*, Der Yayınları, İstanbul-1996.
- Çolakoğlu, H. (2007) *Kobilerin Nicel Ölçütleri*, www.msonet.org/default.asp?goster=2&ArsivID=176
- Çolakoğlu, H. Mustafa. (2002). *KOBİ Rehberi*, Ankara, TOBB Proje Merkezi
- Çondur, F., Evlimoğlu, U. ve Bozdağlıoğlu, Y. (2008). *Finansal Yenilikler Kapsamında Leasingin KOBİ'lerde Kullanımına İlişkin Bir Araştırma*, Abant İzzet Baysal Üniversitesi Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, Sayı. 2, Cilt. 4, 1-26.
- Delice, G. (2001). *KOBİ'lerin İhracata Yönlendirilmesinde Finansman Destekleri: Türk Eximbank Kredileri Üzerine Bir Uygulama*, 1. Orta Anadolu Kongresi “KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları”, Ankara: Art Matbaacılık.
- Demirkol, Şehnaz ve B. Zengin. (2004). *Turizm İşletmeleri*, İstanbul Değişim Yayınları
- Dinçer, Ömer. (1994). *Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası*, İstanbul: Timaş Yayınevi, 1994. s.2
- Dipmo (2017). *Kobi Tanımı Değişiyor mu?* 10.09.2017, <http://dipmo.net/2017/06/08/kobi-tanimi/>
- Doğan, A. (2007). *Türkiye' de Finansal Kiralama Uygulamaları ve Finansal Kiralamanın Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Finansman Sorunlarının Çözümündeki Rolü*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2007, s. 100.
- Dolun, Leyla. (2005). *Mikro Finansman*. İstanbul: Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş. Araştırma Müdürlüğü, 2005.
- Dündar, S.O. (2007). *Mikro finansman*, Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş., Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Müdürlüğü.
- Ekinci ve M. Behzat (2003). *Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ) Kurumsal Gelişimi ve Finansal Sorunları*, İstanbul, Akson
- Erdoğan, Muammer. (1990). *İşletme Finansmanı*, Dicle Üniversitesi Yayınları, Diyarbakır, 1990.
- Ergen, M., Lau, J., ve Bilginoğlu, K. (2013). *Dağıtık Girişimci Sermayesi: Kitle Fonlaması*. 17.12.2017, <http://incubation.ku.edu.tr/en/wp-content/uploads/2014/02/DagitikGirisimciSermayesi-2.pdf>.
- European Union. (2014). *Enterprise*. 25.09.2017, https://europa.eu/european-union/topics/enterprise_en

- Eximbank, Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. (2017). *Eximbank Kredileri*. 09.10.2017, <http://www.eximbank.gov.tr/TR,138/krediler.html>
- Fiba Bank. (2017) *Factoring Yurtdışı işleyişi*. 29.10.2017, http://www.fibafactoring.com.tr/files/pdf/Fiba-Factoring-Yurtdisi-Isleyis_tr.pdf
- FKB, Finansal Kurumlar Birliği. (2017). *Factoring Sektör Raporları*. 07.11.2017, https://www.fkb.org.tr/Sites/1/upload/files/30062017_FinansalKiralama_Sektor_Raporu-1561.pdf
- Gavcar, E. ve Yamak, R., N. (2000). *Küçük ve Orta Ölçekli Orman Ürünleri Endüstri İşletmelerinde Kalite Faaliyetleri (Giresun İli Örneği)*, Orman Mühendisliği Dergisi, Orman Mühendisleri Odası, ISSN 1301-3572, Yıl:37, Sayı:1.
- Genç, F. (1981). *Dünden Bugüne Esnaf ve Küçük Sanayici, 2.İktisat Kongresi 3.Sosyal Gelişme ve İstihdam Komisyonu Tebliğleri*, DPT Yayınları No: 1783, İzmir.
- Gökçe, M. Uğur. (1997). *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları ve Çözüm İçin Bir Öneri*. Maliye Postası, Sayı: 406, 1997.
- Gökyay, Ç. (2008). *Türkiye’de Mikro Kredi Uygulamaları ve İstihdama Yansımaları*, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Uzmanlık Tezi, Türkiye İş Kurumu Genel Müdürlüğü.
- Gül, Yeliz. (2004). *KOBİ Kapsamına Giren Konaklama İşletmelerinin Öncelikli Sorunları Ve Antalya Uygulaması*. Antalya, Akdeniz Üniversitesi (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi)
- Gültekin, K. (1999). *KOBİ’lerin Finansman Kaynakları*, İzmir: İzmir Ticaret Odası Yayını.
- Günel, A. (1981). *Esnaf ve Sanatkârların Sorunları ve Çözüm Önerileri*. 2. İktisat Kongresi, DPT Yayın No: 1783, İzmir.
- Güneş, R. ve Uğur, A. (2007). *KOBİ’lerin İhracat Finansmanında Eximbank Kredileri: Malatya İlinde Bir Araştırma*, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Sayı. 2, Cilt. 12, 21-40.
- Güngör, Y. (2012). *Turizm İşletmelerin Finansal Problemlerinin Tespiti: GAP Bölgesi Örneği*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Malatya.
- Gürdamar, O. (2007). *Basel II Uygulamaları Çerçevesine KOBİ’lere Alternatif Finansman Modeli Önerisi Birleşmeler ve Satın Almaları*, Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 39.
- Halkbank. (2017). *Halk Factoringin işleyişi*. 29.10.2017, http://www.halkfactoring.com.tr/pages/11/7/f/tr-TR/Factoringin_isleyisi.aspx
- Halkbank. (2017). *Halk Leasing*. 28.10.2017, <http://www.halkleasing.com.tr/Genel/LeasingHakkinda/LeasingSureci>

- Halkbank. (2017). *Kobi Kredileri*. 28.10.2017, <http://www.halkbankkobi.com.tr/KobilereOzel.aspx>
- Harvey, D. (1999). *Post Modernliğin Durumu (2. Basım)*, (Çev. S. Savran), Metis Yayınları: İstanbul.
- Hesapkurdu. (2017). *Faktoring ile Forfaiting Arasındaki Farklar Nelerdir?* 17.11.2017, <https://www.hesapkurdu.com/faktoring/rehber/forfaiting-nedir>
- Hürriyet. (2017). *Girişimciye parayı SPK bulacak*. 29.12.2017, <http://www.hurriyet.com.tr/girisimciye-parayi-spk-bulacak-40589165>
- Hürriyet. (2017). *Halka Arzin Faydaları Nelerdir?* 30.12.2017, http://bigpara.hurriyet.com.tr/haberler/borsa-istanbul-haberleri/halka-arzin-faydalari-nelerdir_ID962804/
- İçöz, Orhan ve M. Kozak. (2002) *Turizm Ekonomisi (Turizmin Makro ve Mikro Etkileri)*. Ankara, Turhan Kitabevi
- İpekçil Doğan, Ö. ve Marangoz, M. (2007). *KOBİ'lerin Dış Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Önerileri ve Bir Uygulama*, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi.
- İpekten, B. O. (2006). *Risk Sermayesi Finansman Modeli*, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı. 1, Cilt. 7, 385-408.
- İşler, S.T. (2014). *Modern Finansmanda Yeni Bir Dönem: Kitleli Fonlama-Crowdfunding*. Gösterge, Sonbahar, 51-65.
- İTO, İzmir Ticaret Odası. (1999). *KOBİ Finansman Kaynakları*. İzmir Ticaret Odası Yayınları, İzmir, 1999, Yayın No: 59, s. 5.
- Kandemir, Ahmet. (2002). *Dünyada ve Türkiye'de Kalkınma Bankacılığı ve Kalkınmanın Finansmanı*. Ankara: Türkiye Kalkınma Bankası.
- Karabayar, M. E., Gülşen, A. Z., ve Çifci, S., ve Muzaffar, H. (2012). “*Melek Yatırımcıların Yatırım Kararlarında Girişimci Odaklılığın Rolü: Türkiye'deki Melek Yatırımcılar Üzerine Bir Çalışma*”, Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 67(2), 69-93.
- Karataş, Süleyman. (1991). *Sanayileşme sürecinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler*, Veli Yayınları, İstanbul- 1991.
- Karatepe, Y. (2007). *İstanbul Yaklaşımı ve Varlık Yönetim Şirketleri*. 12.10.2017, <http://politics.ankara.edu.tr/~karatepe/faspa/istanbulyaklasimi.pdf>
- Karayiğit, A. (2007). *Anadolu Yaklaşımı ve Kobiler*. 13.10.2017, www.izto.org.tr/IZTO/TC/Web+Servisler/EInkubator/Uzman+Kosesi/anadolu/kobiler.htm
- Kargül, İ. D. (1997). *Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yönetim Sorunları ve Çözümleri*. İstanbul Ticaret Odası Yayınları 1997-47 İstanbul.

- KGF, Kredi Garanti Fonu. (2017). *Kredi verilen kurum ve kuruluşlar*. 03.10.2017, <http://www.kgf.com.tr/index.php/tr/desteklerimiz/kefalet-verdigimiz-kurum-ve-kuruluslar/kefalet-verdigimiz-finans-kuruluslari>
- KGF, Kredi Garanti Fonu. (2017). *Rakamlarla Kredi Garanti Fonu*. 03.10.2017, <http://www.kgf.com.tr/index.php/tr/bilgi-merkezi/rakamlarla-kgf>
- Kobi-Line. (2014). *Horizon 2020 Nedir?* 16.10.2017, <https://kobi-line.org/2014/04/01/horizon-2020-nedir/>
- Koniks, (2006) *Türkiye'deki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Mevcut Durum ve Politikalar*. 30.10.2017, www.koniks.com/data/pdf/KOBILERIN_OZELLIKLERI.pdf
- Korkmaz, S. (2003). *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ) Pazarlama ve Finansman Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesinin Kullanılabilirliği Üzerine Bir Araştırma*, Gazi Üniversitesi Ticaret ve Turizm Eğitimi Fakültesi Dergisi, Sayı. 2, 233-258.
- KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı). (2002). *Kobi Rehberi*, TOBB Genel Yayın No Genel: 359 – PM:2 Ankara.
- KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı). (2003). *KOBİ Ekonomisi (Tarihi Gelişimi)*, KOSGEB, Ankara.
- KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı). (2014) *KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018*, 25.12.2017, http://www.sp.gov.tr/upload/xSPTemelBelge/files/IcTlw+KSEP_Dokumani_2015-2018_10_08_15_YPK_ONAYLI.pdf
- KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı). (2017). *Kobi Destekleri*. 25.12.2017, <http://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekler/3/destekler>
- KOSGEB(Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) . (2015). *KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018*.
- Koyuncu, A. (2010). *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Alternatif Finansman Kaynaklarının Oluşturulması ve Gaziantep İlinde Uygulama*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gaziantep, 2010.
- Kozak Nazmi, M., Akoğlan Kozak ve M. Kozak. (2000). *Genel Turizm (İlkeler-Kavramlar)*, Ankara, Turhan Kitabevi
- Krauss, N., ve Walter, I. (2009), “*Can Microfinance Reduce Portfolio Volatility?*” Economic Development and Cultural Change, 1, 85-110.
- Kubilay, P. (2003). *Leasing-Factoring-Forfaiting*, II. KOBİ Zirvesi 19-21 Aralık 2003 Bildiriler Kitabı, İstanbul: Ortam Reklam Danışmanlık Ltd. Şti.

- Kula, Veysel ve M. Erkan. (2001). *Yatırım Proje Hazırlamasında Gerçekleştirdikleri Finansal Etüdler Açısından KOBİ ve Büyük İşletmelerin Karşılaştırılması*. C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, II, 1:145-160
- Kumar, K. (1999). *Sanayi Sonrası Toplumdan Post-Modern Topluma Çağdaş Dünyanın Yeni Kuramları* (Çev. M. Küçük), Dost Kitabevi: Ankara.
- Kutlu, Hüseyin Ali ve Demirci, N. Savaş.(2007) *KOBİ'lerin Finansal Sorunları ve Çözüm Önerileri*. 4. KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi, İstanbul Kültür Üniversitesi, 2007, s.194.
- Küçük, Orhan. (2005). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*, Ankara, Seçkin Yayıncılık
- Küçükçolak, R. Ali. (1998). *KOBİ'lerin Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü*, İMKB Yayınları, İstanbul 1998.
- Küçüktürk Y. (1991). *Avrupa Topluluğu'na Entegrasyonda Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yapısal Analizi ve Karşılaşılan Problemler*, Yüksek Lisans Tezi, Konya.
- Küçükyılmazlar, Aysu. (2004). *Avrupa Birliği'nin Türk KOBİ'lerine Yönelik Programı*, İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları, no:2004-48
- Mark Van Osnabrugge and Robert J. Robinson. (2000). *Angel Investing* San Francisco: Jossey-Bass, 2000
- Marşap, Beyhan. (2001). “*Bir Finansman Aracı Olarak Barter Sistemi ve Muhasebeleştirilmesi*”, Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi, Mart, ss.55-62.
- MEKSA, Meksa Yatırım Menkul Değerler A.Ş. (2017). *Faaliyetlerimiz*. 29.10.2017, <https://www.meksa.com.tr/yatirim/faaliyetlerimiz>
- Met, Önder. (2006). *Taksitli Krediler ile Finansman ve Otel-Restoran Ekipmanı Satıcılarına Yönelik Bir Araştırma*. Marmara Üniversitesi Muhasebe Finansman Araştırma ve Uygulama Dergisi, 7, 35-46.
- Milliyet Gazetesi. (2016). *Bakan Tüfenkçi Müjde Verdi*. 22.09.2017, <http://www.milliyet.com.tr/bakan-tufenkci-mujde-verdi-ato-ekonomi-2370455/>
- Milliyet Gazetesi. (2016). *Kobilere AB'den Milyonlarca Euro Kredi ve Hibe!* . 13.10.2017, <http://www.milliyet.com.tr/kobilere-ab-den-milyonlarca-euro-kobi-2265703/>
- Mudud, J. K. (1999). *Levy Institute Survey of Small Business: An Impending Cash Flow Squeeze?*. http://www.levyinstitute.org/pubs/pn99_9.pdf, s. 2, Erişim24. 03. 2015
- Müftüoğlu, M. Tamer ve T.Durukan. (2004). *Girişimcilik ve KOBİ'ler*. Ankara, Gazi Kitabevi
- Müftüoğlu, M. Tamer. (1998). *Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler KOBİ'ler*, Ankara, Turhan Kitabevi.
- Müftüoğlu, M. Tamer. (2002). *Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler KOBİ'ler*, Ankara: Turhan Kitabevi.

- Müslümov, A. (2002). *21.Yüzyılda Türkiye’de KOBİ’ler Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri*, İstanbul: Literatür Yayıncılık.
- Nart, S. (2005). *Türkiye’de Franchising Sisteminin Gelişimi ve Franchise Alan Girişimcilerin İş Memnuniyeti Belirleyicilerinin Analizi Üzerine Bir Araştırma*, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, (10), 2005. S. 123-149. Aktaran: Süleyman Serhan ESEN.
- Oktay, Ertan ve A. Güney. (2002). *Türkiye’de KOBİ’lerin Finansman Sorunu ve Çözüm Önerileri*. www.emy.edu.tr/smeconf/turkcepdf/ertan_oktay.pdf
- Olalı, Hasan ve M. Korzay. (1993). *Otel İşletmeciliği*. İstanbul, Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.
- Öcal, F. (2009). *Bankacılık Krizlerinin KOBİ’lerin Finansmanına Etkileri: Anket Çalışması*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2009, s. 112 - 113.
- Özbek, Z. (2007). *KOBİ’lerin Türk Ekonomisine Etkileri*, Uluslararası Ekonomik Sorunlar Dergisi, 49-57.
- Parlak Aykaç, Mustafa, Zeki ve Özdemir, Süleyman. (2008). *Küreselleşme Sürecinde Rekabet Gücünün Arttırılması ve Türkiye’de KOBİ’ler*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası.
- Polat, Dilek. (2002). *Bir Finansman Tekniği Olarak Barter Sistemi, İşleyişi ve Türkiye’deki Barter Uygulamaları*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Eskişehir.
- Poyraz, Erkan. (2008). *Büyük Ölçekli Otel İşletmelerinin Orta ve Uzun Vadeli Fon Temini Sorunu ve Sermaye Piyasalarına Açılma Eğiliminin Analizi için Yönetici Tutumlarının Araştırılması*. Muhasebe Finansman Dergisi, 37, 142-151.
- Sakarya, Ş, Kara, S., (2006). *Avrupa Birliği Sürecinde KOBİ’lerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesinin Uygulanabilirliği, Türkiye Üzerine İnceleme*, KOBİ’ler ve Verimlilik Kongresi, İstanbul Kültür Üniversitesi Yayınları, İstanbul, 177
- Sakarya, Şakir (2008), *Turizm İşletmelerinin Finansman Sorunlarının Çözümünde İMKB’nin Rolü: İMKB Turizm Sektörü Üzerine Bir İnceleme*, Akademik Bakış, 14.
- Sarıaslan, Halil. (1996). *Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler*, TOBB Yayın, No:39, Ankara 1996.
- Sarıkamış, Cevat, Ceylan A., Aydın N. ve Coşkun M. (2009). *Sermaye Piyasaları ve Finansal Kurumlar*, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir Ekim 2009.
- Schumacher E. F. (1973). *Small is Beautiful, Economics as If People Mattered*. London: Blond & Briggs.
- Serin H. (1997). *İçel İli Küçük ve Orta Ölçekli Orman Ürünleri Sanayi İşletmelerinin Sosyo-Ekonomik Yönden İncelenmesi*, Yüksek Lisans Tezi, Trabzon.

- Silver, L., Berggren, B., ve Fili, A. (2013). *Increasing the heterogeneity and competition of early stage financing: An analysis of the role of crowdfunding in entrepreneurial ventures*. International Journal of Social, Management, Economics and Business Engineering, 7(1), 108-112.
- Soydal, H. (2006). *Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerde E-Ticaret*, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt. 15, 539-553.
- Sönmez, A. (2008). *KOBİ Borsalarının KOBİ Finansmanındaki Yeri: Dünya Uygulamaları ve Türkiye Üzerine Bir İnceleme*, İstanbul, Doktora Tezi, Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- SPK, Sermaye Piyasası Kurulu. (2003). *Aylık Konferanslar*. Ankara: Sermaye Piyasası Kurulu, yayın no:142
- SPK, Sermaye Piyasası Kurulu. (2010). *KOBİ'lerin Halka Açılmalarının Faydaları*. 27.12.2017, <http://www.spk.gov.tr/indexcont.aspx?action=showpage&menuid=12&pid=2&subid=1>
- SPK, Sermaye Piyasası Kurulu. (2015). *Gelişen İşletmeler Piyasası*. 12.10.2017, <http://www.spk.gov.tr/Sayfa/Index/12/2/2>
- Şenay, Ertuğrul. (1987). "Finansal Kiralama", Tarihsel ve Güncel Ekonomide Diyalog Dergisi, Aralık 86-Ocak 87, Sayı: 28-29.
- Şimşek, Muhittin. (2002). *Ekonominin Lokomotifi KOBİ'lerin Olmazsa Olmazları*, İstanbul, Alfa Basım Yayım Dağıtım Ltd. Şti.
- Tar Can, Ertuğrul. (2000). "Esnek İstihdamdaki Trend ve işletmelerle Çalışanlar Üzerine Etkileri", Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, Kış, sayı 3, s.1-18.
- Taş, H. Yunus. (2010). *Türkiye'de KOBİ'lerin Sosyo-Ekonomik Etkileri*, Bütçe Dünyası Dergisi. Sayı. 33, 165-180.
- Temuçin, G. K. (2003). *Proje Finansmanı*, II. KOBİ Zirvesi 19-21 Aralık 2003 Bildiriler Kitabı, İstanbul: Ortam Reklam Danışmanlık Ltd. Şti.
- Teskomb, Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği (2017). *Kredi çeşitleri*. 11.11.2017, <http://www.teskomb.org.tr/index.asp?p=35>.
- TMMOB (Türkiye Makine Mühendisleri Odası). (1999). *KOBİ Sanayicinin El Kitabı*. İstanbul: TMMOB İstanbul şubesi
- TMMOB Makine Mühendisleri Odası İstanbul Şubesi (1999). *KOBİ Küçük ve Orta Ölçekli Sanayicinin El Kitabı*. İstanbul: Yapım Tanıtım Yayıncılık.
- TOSYÖV, Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı. (2017). *Yürüyen Projelerimiz*. 28.10.2017, <http://www.tosyov.org.tr/projelerimiz>

- TSKB, Türkiye Sınai Kalkınma Bankası. (2017). *Kurumsal Bankacılık*. 13.11.2017, <http://www.tskb.com.tr/tr/kurumsal-bankacilik>
- TTGV, Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı. (2017). *Genel Bilgiler*. 21.10.2017 <http://www.ttgov.org.tr/tr/ne-yapiyoruz/ttgov-faaliyet-konulari>
- Tutar, Hasan ve O. Küçük. (2003). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*, Ankara, Seçkin Yayıncılık
- TÜBİTAK, Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu. (2017). *TÜBİTAK Destekleri*. 14.12.2017, <https://www.tubitak.gov.tr/tr/destekler/>
- TÜİK, Türkiye İstatistik Kurumu. (2012). *Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistikleri (YSHİ)*. 3.12.2017,
- TÜİK, Türkiye İstatistik Kurumu. (2013) *İş Kayıtlarına Göre Girişim Sayıları 2013*. Yıllık Avrupa KOBİ'leri Raporu 2.12.2017.
- TÜİK, Türkiye İstatistik Kurumu. (2017). *Türkiye'deki işletmelerin ölçeksel dağılımı*. 2.12.2017, http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do?tb_id=30&ust_id=9
- Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği. (2012). *Duyurular*. 18.09.2017, <https://www.tobb.org.tr/Sayfalar/Detay.php?rid=833&lst=DuyurularListesi>.
- Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği. (2012). *Kobi Tanımı*. 19.09.2017, http://www.kobi.org.tr/index.php?option=com_content&view=article&id=239:kob-tanm-deiti&itemid=348.
- Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği. (2017). *AB'nin KOBİ tanımındaki kriterleri*. 22.09.2017, <http://www.kobi.org.tr/index.php/tanimi/abde>
- Uçkun, N. (2009). *KOBİ'lerin Finansal Sorunlarına Melek Sermaye Çare Olabilir mi?* Muhasebe ve Finansman Dergisi, 41, 121-131.
- Uğur, Arif. (2006). *"KOBİ'ler İçin Alternatif Finansman Yöntemleri"*, Ankara, Sinemiş Yayınları, 2006.
- Uludağ İlhan. (1996). *Gümrük Birliği Sürecinde KOBİ'ler ve Risk Sermayesi Şirketleri Modeli*. İTO Yayını, No:1996-42, s.95.
- Uludağ, İ ve Serin, V. (1991). *Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler - Yapısal ve Finansal Sorunlar, Çözümler*. İstanbul Ticaret Odası Yayın No: 1991-25, İstanbul.
- Uslu, S. ve Demirel, Y. (2005). *KOBİ'lerde Çalışanların Sorunları Üzerine Bir Araştırma*, 24.12.2017, http://sbe.erciyes.edu.tr/dergi/sayi_12/sayi_12_11_s_uslu_y_demirel_173_184.pdf
- Usta Öcal. (2002). *İşletme Finansı ve Finansal Yönetim*, Dizgi Yayınları, İzmir, 2002.
- Uzay, S. ve Küçük E. (2006). *Leasing, Factoring ve Barter Finansman Tekniklerinden Kobilerin Yararlanma Düzeylerinin Araştırılması: Kayseri Uygulaması*. 17.10.2017, www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/OAKDocs/OAKT23.pdf

- VAKIFBANK, Türkiye Vakıflar Bankası. (2017) *Türkiye Vakıflar Bankası KOBİ Kredileri*. 27.10.2017, <http://www.vakifbank.com.tr/kobi-kredileri.aspx?pageID=135>
- Valanciene, L., ve Jegeleviciute, S. (2014). *Crowdfunding for Creating Value: Stakeholder Approach*. 19th International Scientific Conference; Economics and Management , Procedia - Social and Behavioral Sciences, 156, 599-604.
- Valandova, Serkan. (2003). *Türkiye’de KOBİ’lere Yönelik Destek Programlarının Yeniden Yapılandırılması*, Yayınlanmamış DPT Uzmanlık Tezi, 2003.
- Yanmaz, Ö. (2004). *KOBİ’lerin Yönetim Sorunları*. 2004, http://www.makalem.com/Search/ArticleDetails.asp?bWhere=true&nARTICLE_id=3559, s. 4, Erişim 10. 01. 2015.
- Yeğen, H. (1990). *Küçük İşletmelerin Başlıca Özellikleri, Sorunları ve Konuyla İlgili Karşılaştırmalı Bir Çalışma*, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul .
- Yeşiloğlu, Talat ve Yiğit, Selçuk. (1996).“*Barter ile Ticaret Çok Avantajlı Oldu*”, Ekonomist Dergisi, 24 Kasım 1996., s.17.
- Yıldırım, S., Albez, A. ve Küçük, O. (2006). *KOBİ’lerde Finansal Kiralamadan (Leasing) Yararlanma Düzeyi: Bir Uygulama*, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı. 2, Cilt. 8, 361-376.
- Yılmaz, B. (2004). *KOBİ’lerin Finansman Sorunlarına Bir Çözüm Önerisi: “Risk Sermayesi Finansman Modeli”*, www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/Ekimdergi2004/Beytullah.htm
- Yılmaz, H. (2007). “*Turizm Sektörü KOBİ’lerinin Finansman Sorunlarının Diğer Sektörlerle Karşılaştırmalı Analizi: Bodrum Örneği*”, Muhasebe ve Finansman Dergisi, Sayı 33.
- Yiğitbaşı, Şahabettin ve Atabey, Ata. (2001). *İktisada Giriş*, S.Ü Vakfı Yayınları, Konya.
- Yolal, Medet. (2003). *Türkiye’deki Küçük ve Orta Büyüklükteki Konaklama İşletmelerinde Bilgi Teknolojileri Kullanımı*. Eskişehir, Anadolu Üniversitesi (Yayınlanmış Doktora tezi)
- Yörük, Nevin ve Ü, Ban. (2003). *KOBİ’lerin Finansman Sorunları ve Finansman Sorunlarının Kaynaklarının Belirlemesine Yönelik Uygulama*, Ankara, Gazi Kitapevi
- Yörük, Nevin. (2001). *KOBİ’lerin Kredi Yoluyla Finansmanında Karşılaştıkları Sorunlar ve Tokat İlinde Bir Uygulama*. I. Orta Anadolu Kongresi KOBİ’lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları, Ankara: KOSGEB, 18 - 21 Ekim 2001.
- Yörük, Nevin. (2006). *KOBİ’lerin Kredi Yoluyla Finansmanında Karşılaştıkları Sorunlar ve Tokat İlinde Bir Uygulama*. Konya Selçuk Üniversitesi (Yayınlanmış Doktora tezi)
- Zengin, A. (2006). *Makroekonomik İstikrar ve KOBİ’ler*, 23.10.2017, www.emu.edu.tr/smeconf/turkcepdf/bildiri_37.pdf

Ziraat Bankası. (2017). *Ziraat Bankası KOBİ Kredileri*, 01.11.2017,
<https://www.ziraatbank.com.tr/tr/Kobi/Pages/default.aspx>



5. EKLER

Ek 1. Anket Formu

ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ TURİZM İŞLETMECİLİĞİ YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

Sayın İşletme Sahibi / Yönetici,

Bu anket Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Turizm İşletmeciliği Yüksek Lisans Programında hazırlamakta olduğum “Turizm Sektöründe KOBİ’lerin Finansman Sorunları Ve Çözüm Önerileri: Şirince Örneği” başlıklı tezimde kullanılmak üzere hazırlanmıştır. Bu çalışmanın amacı Şirince bölgesi KOBİ sahiplerinin ve yöneticilerinin finansman sorunu ile ilgili düşünce ve tutumlarını belirlemek, finansman araçlarını ne kadar bildiklerini ve kullanabildiklerini anlamak, finansman ve diğer sorunlara yaklaşımlarını değerlendirerek ortaya koymaktır. Anketi cevaplayan işletmenin veya şahsın ismi kesinlikle çalışmada belirtilmeyecek, vermiş olduğunuz bilgiler istatistiksel ortamda ve toplu olarak değerlendirilecek ve veriler kesinlikle amacı dışında kullanılmayacaktır.

Ramazan DEMİR

E-mail: ramteddemir@gmail.com

Tel: 0505 407 38 44

DEMOGRAFİK ÖZELLİKLER

1. Yaşınız :

2. Cinsiyetiniz : () Kadın () Erkek

3. Eğitim Durumunuz : () İlkokul () Ortaokul () Lise () Meslek Lisesi (Bölüm belirtiniz:)
() Üniversite (Alan belirtiniz:)
() Yüksek lisans () Doktora

4. Turizm sektöründeki deneyim süreniz :

İŞLETME YAPISI İLE İLGİLİ SORULAR

5. İşletmeniz kaç yıldır faaliyet göstermektedir?:

() 0-5 () 6-10 () 11-15 () 16-20 () 20’den fazla (belirtiniz)

6. İşletmenin hukuki yapısı: () Tek Kişi İşletmesi () Adi Ortaklık () Limited Şirket
() Anonim Şirket () Kollektif Şirket () Kooperatif Şirket () Komandit Şirket
Diğer (lütfen belirtiniz).....

7. İşletmenin kuruluş sermayesini sağlama yöntemleri nelerdir?:

() Kişisel özsermaye () Ortak olarak öz sermaye () Banka Kredisi
() Kiralama (Leasing) Diğer (lütfen belirtiniz)

8. İşletmenin türü nedir?: () Pansiyon () Otel () Butik Otel
Diğer (lütfen belirtiniz)

9. İşletmenin oda sayısı ne kadardır? () 01-15 () 16-30 () 31-45
() 46-60 () 60dan fazla

10. İşletmenin yıllık ortalama cirosu ne kadardır?

11. İşletmede toplam kaç personel çalışmaktadır?

() 1-5 () 6-10 () 11-15 () 16-20 () 20den fazla

12. İşletme sahibi ve yönetici aynı kişi midir? () Evet () Hayır

13. İşletme sahibinin eğitim durumu: () İlkokul () Ortaokul () Lise () Meslek Lisesi (Bölüm belirtiniz:.....) () Üniversite (Alan belirtiniz:)
() Yüksek lisans () Doktora

14. İşletme yöneticisinin eğitim durumu: () İlkokul () Ortaokul () Lise () Meslek Lisesi (Bölüm belirtiniz:.....) () Üniversite (Alan belirtiniz:)
() Yüksek lisans () Doktora

15. İşletmede ayrı bir finans bölümü var mı? () Var () Yok

16. Finans bölümü sorumlusunun eğitim durumu: () İlkokul () Ortaokul () Lise
() Meslek Lisesi (Bölüm belirtiniz:.....) () Üniversite (Alan belirtiniz:)
.....) () Yüksek lisans () Doktora

17. Bugüne kadar üniversite ile herhangi bir konuda işbirliğiniz oldu mu? () Evet () Hayır

18. İşletmenizde araştırma ve geliştirme faaliyetleri gerçekleştiriliyor mu? () Evet () Hayır

19. Hisse senedi ve Tahvil çıkarıyor musunuz ? () Evet () Hayır

FİNANSAL SORUNLARLA İLGİLİ SORULAR

20. Kaç yıldır bankalarla çalışıyorsunuz?.....

21. Kaç banka ile çalışıyorsunuz?

22. İşletmeniz için hiç kredi kullandınız mı? () Evet () Hayır

23. Kredi kullanmadıysanız kullanmama nedeniniz nedir?

24. Tercih ettiğiniz kredi vadesi ne kadardır? () Kısa () Orta () Uzun () Kullanmıyor

25. İşletmeniz için kullandığınız toplam kredi miktarı ne kadar?

Aşağıdaki durumların işletmenizde ne sıklıkta yaşandığını belirtiniz.

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

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

	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
46. KOBİ'lere yeterince kredi çeşidi sağlanmamaktadır.	1	2	3	4	5
47. KOBİ'lere verilen kredi miktarı yetersizdir.	1	2	3	4	5
48. Teminat yetersizliği nedeniyle kredi bulmada güçlük çekiyoruz.	1	2	3	4	5
49. Yüksek faiz oranları nedeniyle kredi bulmada güçlük çekiyoruz.	1	2	3	4	5
50. Bilanço, kar ve zarar cetvelinin yetersizliği nedeniyle kredi bulmada güçlük çekiyoruz.	1	2	3	4	5
51. Kredi imkânlarından her zaman haberdar olabiliyoruz.	1	2	3	4	5
52. Kredi imkânlar ve koşulları konusunda yeterince bilgimiz var.	1	2	3	4	5
53. Yatırım kredilerinin yeterli olduğunu düşünüyoruz.	1	2	3	4	5
54. Kredi geri ödeme süreleri yeterli değildir.	1	2	3	4	5
55. Kredi bulamadığımız için finansman sorunu yaşıyoruz.	1	2	3	4	5
56. Kredi maliyetleri yüksek olduğu için finansman sorunu yaşıyoruz.	1	2	3	4	5
57. Yatırımlarımızdaki artışlar nedeniyle finansman sorunu yaşıyoruz.	1	2	3	4	5
58. Özkaynak yaratamadığımız için finansman sorunu yaşıyoruz.	1	2	3	4	5
59. Nakit para akışını sağlayamadığımız için finansman sorunu yaşıyoruz.	1	2	3	4	5
60. Malzeme temini nedeniyle finansman sorunu yaşıyoruz.	1	2	3	4	5
61. Döviz sıkıntısı nedeniyle finansman sorunu yaşıyoruz.	1	2	3	4	5
62. Ülkedeki yüksek enflasyon ve ekonomik istikrarsız nedeniyle finansman sorunu yaşıyoruz.	1	2	3	4	5
63. Diğer maliyet artışları nedeniyle finansman sorunu yaşıyoruz.	1	2	3	4	5
64. Pazarlama ve reklam sorunları nedeniyle finansman sorunu yaşıyoruz.	1	2	3	4	5
65. Sermaye piyasasına kolayca girebiliyoruz.	1	2	3	4	5
66. Vergi muafiyetlerinden yararlanabiliyoruz.	1	2	3	4	5
67. Üniversite ile işbirliğinin gerekliliğine inanıyoruz.	1	2	3	4	5
68. AB'nin sağlamış olduğu KOBİ finansmanı desteklerinden yeterince haberdarız.	1	2	3	4	5
69. Kredi Garanti Fonu hakkında yeterince bilgimiz var.	1	2	3	4	5
70. KOBİ yatırımlarına sağlanan devlet desteklerinden yeterince haberdarız.	1	2	3	4	5

71. KOSGEB'in Ar-Ge desteklerinden yeterince haberdarız.	1	2	3	4	5
72. TÜBİTAK'ın Ar-Ge desteklerinden yeterince haberdarız.	1	2	3	4	5
73. TTGV'nin sağladığı Ar-Ge desteklerinden yeterince haberdarız.	1	2	3	4	5
74. EUREKA'nın sağladığı Ar-Ge desteklerinden yeterince haberdarız.	1	2	3	4	5
75. Bankaların sağladığı KOBİ kredilerinden yeterince haberdarız.	1	2	3	4	5
76. Risk sermayesi kullanımı konusunda yeterince bilgimiz var.	1	2	3	4	5
77. Leasing kullanımı konusunda yeterince bilgimiz var.	1	2	3	4	5
78. Factoring konusunda yeterince bilgimiz var.	1	2	3	4	5
79. Barter kullanımı konusunda yeterince bilgimiz var.	1	2	3	4	5
80. Halka arz konusunda yeterince bilgi sahibiyiz.	1	2	3	4	5

TÜBİTAK: Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Başkanlığı

TTGV: Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı

EUREKA: Ulusal Koordinasyon Ofisi

ANKETİMİZE KATILDIĞINIZ İÇİN ÇOK TEŞEKKÜR EDERİZ.

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler

Adı Soyadı : Ramazan DEMİR
Doğum Yeri ve Tarihi : Malatya / 16.04.1989

Eğitim Durumu

Lisans Öğrenimi : Adnan Menderes Üniversitesi Turizm Fakültesi Konaklama İşletmeciliği Bölümü (Lisans) (2008-2014)
Yüksek Lisans Öğrenimi : (Tez aşamasında) - Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Turizm İşletmeciliği Anabilim Dalı, Turizm İşletmeciliği (Yüksek Lisans) (2015- Devam ediyor)
Bildiği Yabancı Diller : İngilizce

İş Deneyimi

Çalıştığı Kurumlar ve Yıl : RAINBOW BLUES BAND - Kurucu, Bass Gitarist – (2014 – 2017)
VISTA HILL HOTEL KUŞADASI – Yönetici Asistanı Staj – (2014)
OTTOMAN PALACE ANTAKYA – Organizasyon Şefi – (2013)
MARİNEM RESORT HOTEL PATARA – Organizasyon Şefi – (2012)
RISIS BUTİK HOTEL ANKARA – Dönüşümlü Staj – (2012)
MİLLİ İSTİHBARAT TEŞKİLATI AYVALIK KAMPI – Organizasyon Şefi – (2011)
GARDEN OF SUN HOTEL DİDİM - Club Yöneticisi – (2010)
ŞAH INN PARADISE ANTALYA - DJ, Sound, Light, Backstage – (2009)
CAPRICE THERMAL PLACE DİDİM - DJ, Sound, Light, Backstage – (2008)
MERİÇ PC HİZMETLERİ – Hardware, Software – (2005 – 2007)

İletişim

E-posta Adresi : ramteddemir@gmail.com
Tarih : 02.02.2018