

T.C.
YÜZÜNCÜ YIL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI

**KOBİ'LERİN FİNANSMAN VE PAZARLAMA SORUNLARI VE ÇÖZÜM
ÖNERİLERİ: VAN ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ ÜZERİNE BİR
İNCELEME**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Yasin KILIÇLI

VAN – 2016

T.C.
YÜZÜNCÜ YIL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI

**KOBİ'LERİN FİNANSMAN VE PAZARLAMA SORUNLARI VE ÇÖZÜM
ÖNERİLERİ: VAN ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ ÜZERİNE BİR
İNCELEME**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Hazırlayan

Yasin KILIÇLI

Danışman

Doç. Dr. Mehmet AYGÜN

VAN – 2016

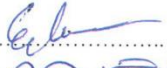
BU ÇALIŞMA YÜZÜNCÜ YIL ÜNİVERSİTESİ BİLİMSEL ARAŞTIRMA
PROJELERİ KOORDİNATÖRLÜĞÜ TARAFINDAN **2015-SOB-YL155** NOLU
PROJE İLE DESTEKLENMİŞTİR.

T.C.
YÜZÜNCÜ YIL ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Enstitüsü

TEZ KABUL VE ONAY SAYFASI

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

Bu çalışma, jürimiz tarafından İşletme
ANABİLİM DALI İşletme BİLİM DALI'nda TEZLİ
YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir.

Başkan	: Doç. Dr. Mehmet Emre GÜLER	İmza: 
ÜYE (Danışman)	: Doç. Dr. Mehmet AYGÜN	İmza: 
ÜYE	: Yrd. Doç. Dr. Abdulkadir GÜMÜŞ	İmza: 
ÜYE	:	İmza:
ÜYE	:	İmza:

ONAY: Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.


Enstitü Müdürü

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ.....	I
TABLolar LİSTESİ.....	II
SİMGELER VE KISALTMALAR	V
1 GİRİŞ.....	1
2 KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERE (KOBİ) GENEL BAKIŞ	3
2.1 KOBİ'LERİN TANIMLANMASI.....	3
2.1.1 KOBİ TANIMLAMADA KULLANILAN ÖLÇÜTLER.....	5
2.1.1.1 Nicel (Kantitatif) Ölçütler	5
2.1.1.2 Nitel (Kalitatif) Ölçütler:	7
2.2 DÜNYADAKİ KOBİ TANIMLARI	8
2.2.1 AVRUPA BİRLİĞİ'NDE KOBİ TANIMI	8
2.2.2 ABD'DE KOBİ TANIMI	10
2.2.3 UZAK DOĞU ÜLKELERİNDE KOBİ TANIMI.....	11
2.2.4 TÜRKİYE'DE KOBİ TANIMI	12
2.3 KOBİ'LERİN SINIFLANDIRILMASI	14
2.3.1 İŞYERİ.....	14
2.3.2 ÇOK KÜÇÜK İŞLETME (MİKRO İŞLETME).....	15
2.3.3 KÜÇÜK İŞLETME	16
2.3.4 ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETME	16
2.4 KOBİ'LERİN AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI.....	17
2.4.1 KOBİ'LERİN AVANTAJLARI.....	17
2.4.2 KOBİ'LERİN DEZAVANTAJLARI.....	18
2.5 EKONOMİK VE TOPLUMSAL KALKINMADA KOBİ'LERİN ÖNEMİ	19
2.6 KOBİ'LERİN TÜRKİYE EKONOMİSİNDEKİ TARİHİ GELİŞİMİ	24
2.7 KOBİ'LERİN TEMEL SORUNLARI	26
2.7.1 YÖNETİM VE ORGANİZASYON SORUNLARI	27
2.7.1.1 KOBİ'lerin Planlama Düzeyinde Karşılaştıkları Sorunlar	27
2.7.1.2 KOBİ'lerin Örgütlenme (Organizasyon) Düzeyinde Karşılaştıkları Sorunlar	28
2.7.1.3 KOBİ'lerin Yöneltilme (Yönverme) Düzeyinde Karşılaştıkları Sorunlar	29
2.7.1.4 KOBİ'lerin Eşgüdümleme(Koordinasyon) Düzeyinde Karşılaştıkları Sorunlar	31
2.7.1.5 KOBİ'lerin Denetim (Kontrol) Düzeyinde Karşılaştıkları Sorunlar	32
2.7.2 TEDARİK SORUNLARI.....	33

2.7.3	ÜRETİM SORUNLARI	34
2.7.4	PAZARLAMA SORUNLARI	36
2.7.5	İHRACAT İLE İLGİLİ SORUNLAR.....	39
2.7.6	FİNANSMAN SORUNLARI	42
2.7.6.1	Özkaynak Yetersizliği/İşletme Sermayesi Yetersizliğinden Kaynaklanan Sorunlar	47
2.7.6.2	Kredi Temin Edilmesinde Karşılaşılan Sorunlar.....	48
2.7.6.3	Sermaye Piyasasında Fon Elde Etmede Karşılan Sorunlar	50
2.7.6.4	Finansal Yönetimdeki Yetersizliklerden Kaynaklanan Sorunlar	51
2.7.7	AR-GE İLE İLGİLİ SORUNLAR	52
2.7.8	KARAR ALMA İLE İLGİLİ SORUNLAR	54
2.7.9	HALKLA İLİŞKİLER İLE İLGİLİ SORUNLAR.....	55
2.7.10	İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİ İLE İLGİLİ SORUNLAR.....	57
2.7.11	MUHASEBE YÖNETİMİ İLE İLGİLİ SORUNLAR.....	59
3	LİTERATÜR ÇALIŞMALARI.....	61
4	VAN İLİ ORGNİZE SANAYİSİNDE FAALİYET GOSTEREN KOBİ'LERİN FİNANSMAN VE PAZARLAMA SORUNLARININ BELİRLENMESİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA.....	73
4.1	ARAŞTIRMANIN AMACI.....	73
4.2	ARAŞTIRMANIN KAPSAMI	73
4.3	ANA KÜTLE VE ÖRNEK SEÇİMİ	73
4.4	VERİ TOPLAMA YÖNTEM VE ARACI.....	74
4.5	BULGULAR VE YORUM	74
4.5.1	DEMOGRAFİK FAKTÖRLER.....	74
4.5.1.1	Cinsiyet.....	74
4.5.1.2	Yaş.....	75
4.5.1.3	Eğitim Durumu.....	75
4.5.2	İŞLETMELER İLE İLGİLİ BULGULAR	76
4.5.2.1	Faaliyet Alanları	76
4.5.2.2	Faaliyet Süresi	77
4.5.2.3	Pozisyon	78
4.5.2.4	Hukuki Yapı	78
4.5.2.5	İşletme Yöneticileri	79
4.5.2.6	İşçi Sayısı	80
4.5.2.7	Sermaye Yapısı.....	81
4.5.2.8	Teşvik Tedbirlerinden Yararlanıp/ Yararlanmama	82
4.5.2.9	Teşvik Türleri	83
4.5.3	FİNANSMAN İLE İLGİLİ BULGULAR	84
4.5.3.1	Finansman Yöneticisinin Eğitim Durumu.....	84

4.5.3.2 Finansman Kararlarının Alınmasında İşletme Dışı Destek Alınıp/Alınmaması.....	85
4.5.3.3 Finansman Kararlarının Alınmasında İşletme Dışı Desteğin Nereden Alındığı	86
4.5.3.4 Finansal Planlama Türleri	87
4.5.3.5 Finansal Planlamanın Yapılmama Nedenleri	88
4.5.3.5.1 Siyasi İstikrarsızlık.....	88
4.5.3.5.2 Kalifiye Personel Eksikliği	89
4.5.3.5.3 Gelir-Gider Akışlarındaki Sapmalar	90
4.5.3.5.4 Maliyetlerdeki Artışlar	91
4.5.3.5.5 Döviz Kuru, Enflasyon Ve Faiz Belirsizliği	92
4.5.3.5.6 Reel Faizlerin Yüksek Oluşu	93
4.5.3.6 İşletmelerin Finansal Sorunlar Yaşamalarının Nedenleri.....	94
4.5.3.6.1 Yetersiz İşletme Sermayesi.....	94
4.5.3.6.2 Banka Kredilerinin Pahalı ve Faizlerin Yüksek Olması	95
4.5.3.6.3 Alacak Tahsilatında Karşılaşılan Güçlükler	96
4.5.3.6.4 Factoring'ten Kaynaklanan Sorunlar	97
4.5.3.6.5 Satış Karlılığının Düşüklüğü.....	98
4.5.3.6.6 Banka Kredisi Sağlamada Yaşanan Güçlükler	99
4.5.3.6.7 Önceden Yapılan Yatırımlara Harcanan Kaynaklar	100
4.5.3.6.8 Maliyetlerdeki Artışlar	101
4.5.3.6.9 Döviz Kuru, Enflasyon ve Faiz Belirsizliği	102
4.5.3.7 İşletmelerin Kredi Kullanma/Kullanmama Durumları.....	103
4.5.3.8 İşletmelerin Banka Kredisi Kullanma Nedenleri	103
4.5.3.8.1 Kısa Vadeli Finansman İhtiyacı.....	104
4.5.3.8.2 Uzun Vadeli Finansman İhtiyacı	105
4.5.3.8.3 Yeni Yatırımlar	106
4.5.3.9 İşletmelerin Banka Kredisi Kullanmama Nedenleri	106
4.5.3.9.1 Öz sermayenin Yeterli Olması.....	107
4.5.3.9.2 Yüksek Faiz Oranları	108
4.5.3.9.3 Teminat Şartlarının Ağır Olması	109
4.5.3.9.4 Formalitelerin Fazla Olması	110
4.5.3.9.5 Kredi Vadesinin Kısa Olması	111
4.5.3.9.6 Bankaların Kredi Değerlendirme Süreleri Çok Uzun Olması ...	112
4.5.3.9.7 Öneri ve Taleplerin Bankalarca Dikkate Alınmaması	113
4.5.3.9.8 Bankaların Çok Acımasız Olması.....	114
4.5.3.9.9 İşletmelerin Faizle Çalışmıyor Olması	115
4.5.3.10 İşletmelerin Krediyeye İhtiyaç Duyduklarında Kullandıkları Kaynaklar	116
4.5.3.10.1 Halk Bankası	116
4.5.3.10.2 Ticari Bankalar	117
4.5.3.10.3 Eximbank	118

4.5.3.10.4 Katılım Bankaları	119
4.5.3.10.5 KOSGEB	120
4.5.3.10.6 Kredi Garanti Fonu.....	121
4.5.3.10.7 Risk Sermayesi	122
4.5.3.10.8 Müşteri Avansları	123
4.5.3.10.9 Satıcı Kredileri (Vadeli Alışlar)	124
4.5.3.10.10 Ortaklardan Alınan Avanslar	125
4.5.3.10.11 Yurtdışı Kaynaklar	126
4.5.3.10.12 Hisse Senedi Satışı ve Tahvil İhracı	127
4.5.3.10.13 Akraba ve Yakın Çevre	128
4.5.3.10.14 Şirket Karları	129
4.5.3.10.15 Gayrimenkul Satışı	130
4.5.3.10.16 DAKA (Doğu Anadolu Kalkınma Ajansı)	131
4.5.3.10.17 TKDK(Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu) ...	132
4.5.4 PAZARLAMA İLE İLGİLİ BULGULAR.....	133
4.5.4.1 Pazarlama Departmanı.....	133
4.5.4.2 Pazarlama Sorunları	134
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	136
KAYNAKÇA	146
EKLER.....	152

ÖNSÖZ

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ'ler), günümüzde büyük ölçekli işletmelere göre çeşitli ekonomik zayıflıklara sahiptir. Fakat bu zayıflıkların yanında KOBİ'lerin büyük ölçekli işletmelere göre mevcut üstün yanları da bulunmaktadır. Değişen Pazar şartlarına hemen uyum sağlama esneklikleri, teknolojik gelişmelere ayak uydurma, organizasyon şemalarının esnek yapıda olması, yenilikçi kapasiteleri ile tüketici ihtiyaçlarında oluşan değişimlere cevap vermeleri ve küreselleşen ekonomide rekabet koşullarına hızlı bir şekilde ayak uydurmaları çeşitli üstünlükler arasında sıralayabiliriz. Yukarıda saydığımız KOBİ'lere ait üstünlükler evrensel olarak her ne kadar kabul edilebilir durum olsa da ülkemizde bu üstünlükler bazı alanlarda yetersiz kalmaktadır.

Özellikle ülkemizde KOBİ'lerin çektiği finansal sıkıntılardan dolayı rekabet etme özelliği kaybolmakta ve pazarlama faaliyetlerinin rakip firmaların gerisinde kalmasıyla KOBİ'ler piyasalarda varlığını koruyamamaktadır. Türkiye'de günümüz şartlarına bakıldığında KOBİ'lerin mevcut yapılarında kaynaklanan birçok sorun bulunmaktadır. Bu sorunların içinde KOBİ'leri zor durumda bırakan ve beraberinde birçok sorunun oluşmasına neden olan finansman ve pazarlama sorunlarıdır.

Bu çalışmada, KOBİ kavramı ve KOBİ'lerin temel sorunları inceledikten sonra; Van Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin finansman ve pazarlama sorunları incelenmiş ve bu sorunlara yönelik çözüm önerileri geliştirilmiştir.

Tecrübelerinden faydalandığım ve emeklerini unutamayacağım değerli danışman hocam Doç. Dr. Mehmet AYGÜN'e teşekkürlerimi ifade etmek istiyorum. Ayrıca Yüzüncü Yıl Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Koordinatörlüğünün verdiği desteklerinden dolayı teşekkürlerimi sunarım.

Son olarak onlara ayırmam gereken zamanlarda onların yanında olmadığım zamanlar da bile desteğini hiçbir zaman benden esirgemeyen ve daima yanımda olan başta sevgili eşim Esra KILIÇLI olmak üzere tüm aileme teşekkürü bir borç bilirim.

Yasin KILIÇLI
Van - 2016

TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 1: Avrupa Birliği’nde KOBİ Tanımı	9
Tablo 2: ABD’de İşgören Sayısına Göre İşletme Ölçeği	10
Tablo 3: Japonya’ da KOBİ Ölçeği	11
Tablo 4: Malezya’ da İşgören Sayısına Göre İşletme Ölçeği	12
Tablo 5: Türkiye’de İmalat Sanayinde İşletmelerin Ölçeksel Dağılımı	20
Tablo 6: Seçilmiş Bazı Ülke Ekonomilerinde KOBİ’lerin Önemi	21
Tablo 7: Yeni Ekonomi İle Eski Ekonomi Arasındaki Farklılıklar	43
Tablo 8: Cinsiyet	74
Tablo 9: Yaş	75
Tablo 10: Eğitim Durumu	75
Tablo 11: İşletmelerin Faaliyet Alanlarına Ait Bulgular	77
Tablo 12: Faaliyet Süresi	77
Tablo 13: Pozisyon.....	78
Tablo 14: Hukuki Yapı.....	79
Tablo 15: İşletme Yöneticileri.....	80
Tablo 16: İşçi Sayısı.....	80
Tablo 17: Sermaye Yapısı	81
Tablo 18: Teşvik Tedbirlerinden Yararlanıp/ Yararlanmama.....	82
Tablo 19: Teşvik Türleri	83
Tablo 20: İşletmelerin Finansman Yöneticilerinin Eğitim Durumları	84
Tablo 21: Finansman Kararlarının Alınmasında İşletme Dışı Destek Alınıp/ Alınmaması	85
Tablo 22: Finansman Kararlarının Alınmasında İşletme Dışı Desteğin Nereden Alındığı	86
Tablo 23: Finansal Planlama Türleri.....	87
Tablo 24: Siyasi İstikrarsızlık	88
Tablo 25: Kalifiye Personel Eksikliği	89
Tablo 26: Gelir-Gider Akışlarındaki Sapmalar	90
Tablo 27: Maliyetlerdeki Artışlar.....	91
Tablo 28: Döviz Kuru, Enflasyon ve Faiz Belirsizliği.....	92

Tablo 29: Reel Faizlerin Yüksek Oluşu	93
Tablo 30: Yetersiz İşletme Sermayesi.....	94
Tablo 31: Banka Kredilerinin Pahalı/Faizlerin Yüksek Oluşu.....	95
Tablo 32: Alacak Tahsilatında Karşılaşılan Güçlükler	96
Tablo 33: Factoring'ten Kaynaklanan Sorunlar	97
Tablo 34: Satış Karlılığının Düşüklüğü	98
Tablo 35: Banka Kredisi Sağlamada Yaşanan Güçlükler	99
Tablo 36: Önceden Yapılan Yatırımlara Harcanan Kaynaklar	100
Tablo 37: Maliyetlerdeki Artışlar.....	101
Tablo 38: Döviz Kuru, Enflasyon ve Faiz Belirsizliği.....	102
Tablo 39: İşletmelerin Kredi Kullanma/Kullanmama Durumu	103
Tablo 40: Kısa Vadeli Finansman İhtiyacı.....	104
Tablo 41: Uzun Vadeli Finansman İhtiyacı İçin	105
Tablo 42: Yeni Yatırımlar İçin.....	106
Tablo 43: Özsermayenin Yeterli Olması.....	107
Tablo 44: Yüksek Faiz Oranları	108
Tablo 45: Teminat Şartlarının Ağır Olması	109
Tablo 46: Formalitelerin Fazla Olması	110
Tablo 47: Kredi Vadesinin Kısa Olması	111
Tablo 48: Bankaların Kredi Değerlendirme Süreleri Çok Uzun Olması	112
Tablo 49: Öneri ve Taleplerin Bankalarca Dikkate Alınmaması.....	113
Tablo 50: Bankaların Çok Acımasız Olması	114
Tablo 51: İşletmelerin Faizle Çalışmıyor Olması	115
Tablo 52: Halk Bankası.....	116
Tablo 53: Ticari Bankalar	117
Tablo 54: Eximbank.....	118
Tablo 55: Katılım Bankaları.....	119
Tablo 56: KOSGEB	120
Tablo 57: Kredi Garanti Fonu	121
Tablo 58: Risk Sermayesi	122
Tablo 59: Müşteri Avansları	123
Tablo 60: Satıcı Kredileri (Vadeli Alışlar).....	124

Tablo 61: Ortaklardan Alınan Avanslar	125
Tablo 62: Yurtdışı Kaynaklar.....	126
Tablo 63: Hisse Senedi Satışı ve Tahvil İhracı	127
Tablo 64: Akraba ve Yakın Çevre	128
Tablo 65: Şirket Karları.....	129
Tablo 66: Gayrimenkul Satışı	130
Tablo 67: DAKA (Doğu Anadolu Kalkınma Ajansı)	131
Tablo 68: TKDK(Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu)	132
Tablo 69: Pazarlama Departmanı	133
Tablo 70: Pazarlama Sorunları.....	134

SİMGELER VE KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AR-GE	: Araştırma ve Geliştirme
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
GSMH	: Gayri Safi Milli Hâsıla
İKÜ	: İstanbul Kültür Üniversitesi
İKV	: İktisadi Kalkınma Vakfı
İŞKUR	: Türkiye İş Kurumu
KİT	: Kamu İktisadi Teşebbüsleri
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme İdaresi Başkanlığı
SBA	: Small Business Administration
SPSS	: Statistical Packet For Social Sciences
OECD	: Avrupa Ekonomik İşbirliği Örgütü
OSB	: Organize Sanayi Bölgesi
TEKMER	: Teknoloji Geliştirme Merkezi
TÜBİTAK	: Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu

1 GİRİŞ

Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ), gelişmiş ve gelişmekte olan ülke ekonomilerin de son derecede önemlidir. Bu tip işletmelerin ülkemizde olduğu gibi çoğu zaman ekonomik krizler ile karşı karşıya kalan ülkeler de, ekonomik ilerlemelerin ve toplumsal kalkınmanın oldukça önemli güçlerinden biri olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Yaşanan teknolojik ilerlemeler, dünyada ekonomik değişikliklerin hızlı olması ve rekabetin yoğun yaşandığı günümüzde, istihdam oluşturma ve üretimin büyük çoğunluğunu sağlayan KOBİ'ler yaşanan değişimlere hızlıca uyum sağlayabilen yapılarıyla ülke ekonomisinde önemli bir yere sahiptir. Ayrıca KOBİ'ler ülke ekonomilerinde katma değer yaratma, yatırımlar ve ihracat payları ile onları rekabet avantajı sağlayan işletmeler konumuna getirmektedir.

KOBİ'ler günümüzde Dünya ekonomisinde sanayinin büyük bir bölümünü oluşturmaktadır. ABD, Uzak Doğu ve Avrupa Birliği ülkeleri KOBİ'leri ekonomik gelişmeler için önemli bir araç olarak görmektedirler. Türkiye Sanayi'sinde önemli yere sahip olan KOBİ'ler AB uyum sürecinde, uluslararası rekabete her zaman hazır olmak zorundadırlar. Uluslararası ekonomide rekabetin yoğun olduğu bir düzende, KOBİ'ler sadece ulusal pazarlar için değil uluslararası pazarlarda rekabet avantajı sağlayabilmek için de üretim yaptıkları görülmektedir. Bu gelişmeler sonucunda KOBİ'lerin başarıya ulaşabilmeleri için dünyada yaşanan ekonomik gelişmelerin gerisinde kalmayacak ve dünya ekonomisi ile sürekli uyum içinde olmasını gerekli hale getirmiştir. Dünya ekonomisinde KOBİ'lerin yerini alması ve varlıklarını devam ettirmeleri, ülke ekonomilerinin canlanması ve toplumsal kalkınma açısından, daha da önem kazanmaktadır.

Ülke ekonomisinde büyük bir paya sahip olan KOBİ'lerin üretim, finansman, pazarlama, muhasebe, halkla ilişkiler, insan kaynakları, yatırım, tedarik sorunları, yönetim eksikliği, teknolojik açıdan ilerleyememe, mevzuat ve bilgi eksikliği gibi önemli sorunlarla başa çıkmak zorunda oldukları bir gerçektir. Ancak tüm bunlardan daha önemli ve belki de bu sorunların pek çoğuna kaynaklık eden sorunların başında

finansman, pazarlama ve insan kaynakları(nitelikli personel) sorunları geldiği söylenebilir. Gerçekten de bugün KOBİ'lerin finansman, pazarlama ve nitelikli personel sorunlarının iyileştirilmesiyle, diğer pek çok sorunun da daha kolay çözüme kavuşacağını söylemek mümkündür.

KOBİ'lerin sorunları ile ilgili olarak ülkemizde yapılan çalışmalarda sürekli aynı sorunların ele alınması, bu işletmeler ile yeterince ilgilenilmediğini ortaya koymaktadır. Gelişmiş diğer ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de KOBİ'lere yeterli düzeyde değer ve önem verilmeli, başarısız oldukları durumlarda destek verilmeli ve onların çalışma alanlarında engel teşkil eden sorunlar ortadan kaldırılmalı, bilhassa finansal ve pazarlama açısından desteklenmeli, gelişim gösterebilmeleri için çeşitli kolaylıklar sağlanabilmelidir. Bu noktadan hareketle Van ilinde bir araştırma yaparak Van Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin karşılaştıkları finansman ve pazarlama sorunlarını incelenmek ve bu sorunlara ait çözüm önerileri geliştirmek amacıyla bu araştırma yapılmıştır.

Bu çalışma 3 bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde KOBİ tanımından, KOBİ'lerin avantaj ve dezavantajlarından, KOBİ'lerin Türkiye ekonomisi içerisindeki yeri ve öneminden ve genel KOBİ sorunlarından bahsedilmiştir. İkinci bölümde ise daha önce KOBİ sorunları alanında yapılan literatür çalışmalarına değinilmiştir. Üçüncü bölümde ise Van Organize Sanayi Bölgesinde yapılan saha çalışmasında anket kapsamında değerlendirilen işletmelere ait, demografik bulgular, işletmeye ait bulgular, finansman ve pazarlama sorunlarına ait bulgular SPSS analiz programı yardımı ile tablolar halinde gösterilmiş ve bu tablolar analiz edilerek gerekli sonuç ve değerlendirmeler açıklanmıştır.

Yapılan çalışma sonucunda KOBİ'lerin finansman sorunları açısından bakıldığında işletmelerin Döviz kuru, Enflasyon ve Faiz Belirsizliği, Gelir-Gider Akışlarındaki Sapmalar, Maliyetlerdeki Artışlar ve Reel Faizlerin Yüksek Oluşu karşılaştıkları en önemli sorunlar olduğu söylenebilir. Bu çalışma yalnızca Van Organize Sanayi Bölgesi sınırları içerisinde yer alan işletmeler üzerinde gerçekleştirilmiştir.

2 KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERE (KOBİ) GENEL BAKIŞ

2.1 KOBİ'LERİN TANIMLANMASI

KOBİ'lerin sorunlarının tespit edilmesi ve çözüm yollarının geliştirilmesi konusunda yaşanan önemli sorunlardan biri, standart KOBİ tanımının olmamasıdır. Bu doğrultuda, benzer ekonomik ve idari yapıdaki işletmelerin sınıflandırılması ve küçük, orta ve büyük ölçekli işletme eşiklerinin iyi belirlenmesi, işletmeler arasında farklılıklar gösteren eşik değerlerin neler olduğunun ve sınıflamada hangi büyüklüğün kullanılması gerektiğinin iyi tespit edilmesi gerekmektedir (Narin ve Akdemir, 2007: 2).

KOBİ'ler, tüm dünyada olduğu gibi, Türkiye ekonomisinin de dinamik ve sürükleyici unsurlarından biri olup, ülkemizin sosyo ekonomik gelişmesi açısından çok büyük öneme sahiptirler. Genel olarak KOBİ'ler, az sermaye kullanımı yanında daha çok el emeği ile çalışan, çabuk karar verme yeteneğine sahip, düşük düzeyde yönetim giderleri ile çalışan ve ucuz bir üretim gerçekleştiren iktisadi teşebbüsler olarak ifade edilebilir (Akgemci, 2001: 7).

Günümüzde, küçük işletmeler denilince, eskiden olduğu gibi başarısız olduğu için büyüyememiş, küçük ölçeklerde kalmış işletmeler kastedilmemektedir. Tam tersine küçük işletmeler dinamik, yenilikçi, fırsatları zamanında değerlendirebilen işletmelerdir (Erkan, 1990: 23).

Gelişmekte olan ülkelerde KOBİ'ler yeni iş olanaklarının yaratılması, yeniliklerin gün yüzüne çıkarılması, işsizlik sorununa çözüm önerileri getirmesi ve rekabet gücünün artırılması konusunda son derece önemli ekonomik birimlerdir (Karadeniz ve diğerleri, 2015, s.88).

Küçük bir büfe, tek kişilik pencere yıkama işlerinden imalat sektörüne kadar birçok kuruluş küçük işletme olarak kabul edilmektedir. İşletme ölçeği için tanımlama yapmanın oldukça pratik nedenleri bulunmaktadır. Devlet desteği alabilmek, kredi avantajlarından yararlanabilmek, ilgili danışmanlık kuruluşlarından

destek alabilmek ve sözleşmeler yapabilmek için firma ölçeğinin belirlenmesi gerekmektedir. Bununla birlikte her tür işletmenin geliştirilmesi ve desteklenmesine yönelik politikaların belirlenmesinde de tanımlamalar büyük kolaylık sağlayacaktır (Koçel, 1993: 9). KOBİ'leri tanımlayabilmek için bir çok kriter kullanılmıştır. KOBİ tanımını etkileyen belli başlı faktörler aşağıdaki gibi sıralanabilir (Çetin, 1996: 35) :

- Zaman,
- Ekonomik düzey,
- Sanayileşme düzeyi,
- Kullanılan teknoloji,
- Pazarın büyüklüğü,
- Faaliyette bulunulan işkolu,
- Kullanılan üretim tekniği,
- Üretilen malın özellikleri,
- İş gören sayısı,
- Kuruluş ve araştırmalar.

Günümüzün küreselleşmiş dünyasında, bir ülkede yatırımları ve ihracatı artırmak, istihdamı yükseltmek ve işsizliği azaltmak, ekonomik krizlere karşı dayanıklı bir ekonomiye sahip olmak isteniyorsa, küçük girişimciliği (KOBİ'leri) teşvik edecek politikaların izlenmesi gereklidir. Özellikle ülkelere rekabet üstünlüğü sağlayan, ileri teknoloji kullanan ve üreten, nitelikli işgücü kullanan, katma değeri yüksek olan alanlarda faal olan KOBİ'ler, bu tarihten itibaren birçok gelişmiş ülkede bilinçli bir şekilde desteklenmektedir (Özdemir ve diğerleri, 2007: 97).

Uygulamada KOBİ kavramı “Küçük ve Orta Boy İşletmeler”, “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler” ya da “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler” olarak kabul görmektedir. Bu alanda çalışma yapanlar, daha çok “Küçük ve Orta Boy İşletme” veya “Küçük ve Orta Ölçekli İşletme” açılımını tercih etmektedirler. KOBİ kavramı, 3624 sayılı “KOSGEB” Kanunu’nda “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler” olarak değerlendirilmiştir. 18.11.2005 tarih ve 25997 sayılı Resmi Gazete ’de yayınlanan “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik” ise “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler” tanımlamasını

kullanmıştır. Bu çalışmanın metin içlerinde, söz konusu açıklamaların tümü kabul görmekle birlikte, konu başlıklarında “Küçük ve Orta Boy İşletmeler” tercih edilmiştir (Çelik ve Akgemci, 2007: 108).

2.1.1 KOBİ TANIMLAMADA KULLANILAN ÖLÇÜTLER

Dünyanın birçok ülkesinde ve Türkiye’de genel kabul görmüş ortak bir KOBİ tanımı bulunmamaktadır. KOBİ’leri ifade etmek için kullanılan tanımlar ve ölçütler konusunda bilim adamları ve araştırmacılar arasında da görüş birliği bulunmamaktadır. Ülkelerin kalkınma düzeyleri ve sektörler arasındaki farklılık ortak bir tanımlamaya engel olmaktadır (Tunca ve Yüce, 2007: 46).

Ancak küçük işletme tanımları, orta ölçekli işletme tanımlarına bir ışık tutabilmektedir. Buradaki güçlüğü, yapılacak olan sınıflamada hangi kriterin kullanılması gerektiğine karar verilmesinden kaynaklandığı anlaşılmaktadır. Hemen hemen tüm ülkelerde kullanılan kriterler, nitelik ve nicelik yönünden ikiye ayrılmaktadır (Uludağ ve Serin, 1991: 15).

2.1.1.1 Nicel (Kantitatif) Ölçütler

Nicel ölçütler, işletme ile ilgili, rakamlarla ifade edilebilen değerleri temel almaktadır. İşletmelerin küçük, orta ve büyük işletmeler şeklinde sınıflandırılmalarında birçok ülkede daha fazla dikkate alınması, nicel ölçütleri önemli hale getirmektedir. KOBİ’lerin nicel ölçütler yardımıyla tanımlanması, birçok problemle boğuşan bu tür işletmelerin devlet teşvikleri ve çeşitli kuruluşların sağladığı desteklerden ne ölçüde yararlanacaklarının tespitinde objektiflik sağlamaktadır (Kalaycı ve Çelik, 2007: 6).

KOBİ’lerin belirlenmesinde, özellikle işletme iktisadında başvuru olan nicel ölçütler şu şekilde sıralanabilir (Müftüoğlu, 2002: 76) :

1. İşletmede istihdam edilen personel sayısı,
2. İşgücünün toplam iş zamanı fonu (çalışma süresi),

3. Ücret toplamı veya işgücü maliyet toplamı,
4. Sabit varlıkların miktarı,
5. Sabit varlıkların değeri,
6. Makine sayısı,
7. Makine park değeri,
8. Makinelerin is zamanı fonu toplamı,
9. Yıllık amortisman tutarı,
10. Toplam sermaye,
11. Öz sermaye,
12. Çalışma (işletme) sermayesi,
13. Sabit sermaye,
14. Sipariş tutarı,
15. İşletme kapasitesi,
16. Satış tutarı, vs.

Yukarıda sayılan ölçütlerin sayısının çoğaltılması mümkün olabilmektedir. Nicel ölçütler yardımıyla bir KOBİ tanımı yapılmak istendiğinde tek bir nicel ölçütten ziyade birden fazla ölçütün dikkate alınması işletmelerin büyüklüğünün tespitinde anlamlı olabilecektir. Nicel ölçütler içinde kolay ulaşılabilirliği dikkate alındığında “Satış hacmi (ciro)” ve “çalışan sayısı” ile ilgili ölçütler herkesin üzerinde hemfikir olduğu ve yaygın biçimde işletmelerin büyüklüklerinin tespitinde kullanıldığı ölçütlerdir (Kalaycı ve Çelik, 2007: 7).

Nicel ölçütlerin yalnız başına işletmelerin büyüklüğünün tespitinde kullanılması faaliyette bulunulan işkolunda bazen anlamsız kalabilmektedir. Bu sebeptendir ki işletmelerin büyüklüklerinin tespitinde işletme sahibine ve işletmeye ait bir takım nitel ölçütlerden yola çıkarak bir büyüklük tespiti yapmak daha anlamlı olabilmektedir. Unutulmaması gereken şey şudur ki; özellikle nitel ölçütlerin rakamsal olarak ifade edilememesi ve bu tür kıstasların da yalnız kullanılması, KOBİ tanımının yapılmasını güçleştirmektedir (Kalaycı ve Çelik, 2007: 8).

2.1.1.2 Nitel (Kalitatif) Ölçütler:

İşletmelerin büyüklüğünün tespit edilmesinde kullanılan bir diğer ölçüt olan nitel ölçütler, firmaların büyüklüğünün tespitinde, işletme sahibinin ve işletmenin fonksiyonlarının niteliksel özelliklerini dikkate almaktadır. Literatürde yaygın olarak kullanılan nitel ölçütler aşağıda sıralanmaktadır (Şimşek, 2002: 5) :

1. İşletme sahibinin fiilen işletmede çalışması,
2. Risk üstlenme ve sorumluluğun işletme sahibine ait olması,
3. İşletme mülkiyetinin ve yönetimin bağımsızlık derecesi,
4. Aile bireylerinin işletmede fiilen çalışması ve potansiyel katkılarının değerlendirilmesi,
5. Yönetim tekniklerinin uygulanması ve yetersizliği,
6. Sermayenin sınırlı oluşu ve finansal yetersizlik,
7. İş bölümü ve uzmanlaşma derecesinin düşüklüğü,
8. İşletmenin sahip olduğu pazar payının azlığı,
9. İşletmenin satış ve satın almadaki pazarlık gücünün olmaması.

Yukarıda sayılan niteliksel ölçütlere göre işletmelerin küçük, orta ya da büyük ölçekli işletme olduğunu tespit etmek daha anlamlı olabilmektedir. Çeşitli kuruluşlar nitel ölçütleri kendilerince yorumlamışlar ve sayısını en aza indirmişlerdir.

A.B.D. iktisadi Kalkınma Komitesinin görüşüne göre; Küçük işletmeler aşağıda belirtilen özelliklerin en az ikisini üzerlerinde toplarlar (Kalaycı ve Çelik, 2007: 9).

1. Yönetim bağımsızdır ve genellikle firma sahipleri aynı zamanda yöneticidir.
2. Sermaye tek kişi ya da küçük bir grup tarafından temin edilir.
3. Genelde faaliyetler sınırlı bir yerel alanda sürdürülür.
4. Kendi sektöründe çok daha büyük firmalar vardır.

2.2 DÜNYADAKİ KOBİ TANIMLARI

KOBİ'ler ve büyük işletme ayırımında genel olarak ortak bir tanım bulunmamakla beraber, ayrımlarda kullanılan belli başlı ölçüler belirlenmiştir. Bir işletmenin KOBİ veya büyük işletme olmasında kullanılan ölçütler, genel olarak nicel ve nitel farklılıklar dikkate alınarak KOBİ tanımları yapılmaktadır. Tanımlardaki sınırları belirleyen önemli unsurların başında genellikle ülke ekonomilerindeki büyüklüğün etkili olduğu görülmektedir (Uludağ ve Serin, 1991: 14). Diğer taraftan ülke ekonomilerinin içinde bulunduğu duruma göre yeni politikalar belirlenip, kredi veya başka bazı muafiyetler şeklinde desteklenecek işletmeler olan KOBİ'ler tanımlanabilmektedir (Taş ve Özcan, 2015: 7).

KOBİ tanımları bilim adamları ve araştırmacılar arasında farklı biçimlerde yapılabildiği gibi, ülkede bulunan çeşitli kurum ve kuruluşlar ile yasalar arasında da görüş farklılığı bulunmaktadır. KOBİ kavramının tanımlanması hukuki olmaktan çok, ekonomik bir anlam ve öneme sahip olmalarının ön planda olmasıdır. Bu nedenle, işletmelerin faaliyet konuları ile kullandıkları üretim teknikleri de dikkate alındığında, ülkeden ülkeye, ekonomiden ekonomiye, farklı tanımların yapıldığı görülmektedir (Şimşek, 2002: 1).

2.2.1 AVRUPA BİRLİĞİ'NDE KOBİ TANIMI

KOBİ ile ilgili olarak yapılan tanımların, KOBİ'lerin varlıklarını devam ettirdikleri ülkelerdeki “toplam kredilerden aldıkları payların” ülkelere göre değişiklikler göstermesinden kaynaklı olduğu 1996 yılı öncesine kadar, KOBİ sınıflandırması, ülkelerde farklı ölçülere göre yapılmaktaydı (Akdiş ve Bayrak, 2000).

KOBİ'lerin sınıflandırılmasında farklı kişi sayıları ve farklı gelir düzeylerini temel ölçüler olarak belirleyen Avrupa ülkelerindeki bu mevzuat farklılıkları 1970'lere kadar KOBİ'leri çok fazla önemsemeyen AB için sorun teşkil etmiyordu. Ancak, AB, “1973'te yaşanan Petrol krizinde, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin, büyük işletmelerden daha rahat uyum gösterdiklerini fark etmesi ile takip eden

dönemde KOBİ teşviklerini arttıracak düzenlemeleri sağlamış ve mevcut KOBİ'lerin de yenilenip güçlenmelerini teşvik etmenin yanı sıra ulusal ve AB bazında yaşanan/yaşanacak karışıklıkları önlemek için de “ortak” kullanılabilecek bir tanım geliştirilmiştir (Yonar, 2003).

AB'nin KOBİ'lere ilişkin ortak tanım oluşturma çabaları yukarıda belirtildiği gibi 1996 yılında başlamış ve bir takım düzenlemeler neticesi 1 Ocak 2005 tarihi itibarıyla güncel tanım yürürlüğe girmiştir (Kalaycı ve Çelik, 2007: 26). Avrupa Birliği tarafından son şekli verilen KOBİ tanımı aşağıda Tablo da belirtilmiştir.

Tablo 1: Avrupa Birliği'nde KOBİ Tanımı

İşletme Ölçeği	Yıllık Çalışan Kişi	Yıllık Ciro Tutarı	Mali Bilanço
Orta Ölçekli	< 250	50 Milyon Euro ve daha az (1996'da 40 Milyon)	43 Milyon Euro ve daha az (1996'da 27 Milyon)
Küçük Ölçekli	< 50	10 Milyon Euro ve daha az (1996'da 7 Milyon)	10 Milyon Euro ve daha az (1996'da 5 Milyon)
Mikro Ölçekli	< 10	2 Milyon Euro ve daha az (daha önce tanımlanmamış)	2 Milyon Euro ve daha az (daha önce tanımlanmamış)

Kaynak: İKV, “Avrupa Birliğinde KOBİ Destek Mekanizmaları Ve Türkiye”

İktisadi Kalkınma Vakfı Yayınları No: 188, s. 13 İstanbul, 2005.

Tablodan da görüleceği üzere, Avrupa Birliği Kriterlerine göre; çalışan sayısı 10'dan az olup 2 milyon Euro'ya kadar yıllık cirosu olan ve bilançosu 2 milyon Euro olan KOBİ'ler mikro ölçekli, çalışan sayısı 50'den az olup, 10 milyon Euro'ya kadar yıllık cirosu olan ve bilançosu 10 milyon Euro olan KOBİ'ler küçük ölçekli, çalışan sayısı 250'den az olup, 50 milyon Euro'ya kadar yıllık cirosu olan ve bilançosu 43 milyon Euro olan KOBİ'ler ise orta ölçekli işletmeler olarak kabul edilmektedir.

2.2.2 ABD'DE KOBİ TANIMI

Amerika Birleşik Devletleri'nde küçük ve orta ölçekli işletmelerin belirlenmesine ilişkin resmi bir tanım yoktur (Müftüoğlu, 2010: 368), ancak ABD, “KOBİ tanımlanmasında nicel ölçü olarak iş gören sayısı ve satış tutarı kullanılmaktadır” (Çatal, 2010: 334).

ABD' de küçük işletmelere her türlü bilgi ve finansman desteği veren federal bir kuruluş olan Küçük İşletmeler Teşkilatı'nın (SBA- Small Business Administration) Amerikan ekonomisindeki çoğu endüstrinde uygulamakta olduğu ölçü standartları şöyledir (Karabulut ve Timurçin, 2010: 92) :

- İmalât ve Madencilik endüstrisinde 500 işçiye kadar,
- Perakende ve hizmet endüstrilerinde \$ 6,5 milyon a kadar,
- Tüm toptan satış ve ticaret endüstrisinde 100 işçiye kadar,
- Genel ve ağır yapı endüstrilerinde \$ 31 milyon a kadar,
- Özel Müteahhitlik işlerinde \$ 13 milyona kadar,
- Tarım endüstrilerinde \$ 0,75 milyona kadar olan işletmeler küçük ve orta ölçekli kabul edilmektedir.

Bununla birlikte, ABD'de 1 ile 499 arasında işgören istihdam eden işletmeler **küçük ölçekli**, 500 ile 1499 arasında işgören istihdam eden işletmeler ise **orta ölçekli** olarak tanımlanmıştır (Göksu ve Arıcan, 2007: 7). Bu durumda, ABD'de istihdam edilen işçi sayısı ve satış tutarları nicel ölçüt olarak benimsenirken, nitel ölçüt olarak da işletme yönetimi ve sahipliğinin bağımsızlığı esas alınmaktadır (Akdiş, ve Bayrak, 2000).

Tablo 2: ABD'de İşgören Sayısına Göre İşletme Ölçeği

ÖLÇEK	ÇALISAN KİŞİ SAYISI
KÜÇÜK İŞLETMELER	1-499
ORTA İŞLETMELER	500-1499
BÜYÜK İŞLETMELER	1500 Kişiden Fazla

Kaynak: Akdiş, M. ve Bayrak, S., *Türkiye'de KOBİ'lerin Genel Görünümü ve Finansal Krizlere Dayanıklılığı: 5 İli Kapsayan Bir Araştırma*, 2000.

2.2.3 UZAK DOĞU ÜLKELERİNDE KOBİ TANIMI

KOBİ'lerin ekonomide en fazla pay sahibi olduğu ülkeler genellikle Uzakdoğu ülkeleridir. G. Kore ekonomisinde KOBİ'lerin genel ekonomideki payları %80'ler düzeylerindedir. Japonya, Endonezya ile Malezya ekonomilerinde de KOBİ'ler büyük paya sahiptirler ve bu ülkelerdeki KOBİ'lerin üretim hacimleri ile çalıştırdıkları işçi sayıları Türkiye'ye oranla çok daha yüksektir (Güven ve Yüksel, 2014: 10).

Güney Kore: Güney Kore'de sanayi üretimi fabrika içi ve fabrika dışı üretimler olmak üzere iki bölümde incelenmekte ve beş işgörenden daha fazla personel çalıştırmakta olan işletmeler “sanayi işletmesi (fabrika)” olarak nitelendirilmekteyken, söz konusu sayının altında kalan işletmeler sanayi işletmesi kapsamı dışında bırakılmaktadır. Bununla birlikte işletmede istihdam edilmekte olan işgören sayısı üç yüzün altında ise küçük ve orta ölçekli, üç yüzün üzerinde personel çalıştırmakta olan işletmelerse büyük işletmeler olarak tanımlanmaktadır (Karabulut ve Timurçin, 2010: 93-94).

Japonya: Japonya’ da Küçük ve Orta Boy İşletmeler tanımlanırken, çalışan işgören sayısı ve sermaye miktarları dikkate alınmıştır. Ölçeğe göre daha ayrıntılı bir tanımda, imalat sanayi sektöründe 5’ den az işgören çalıştıran işletmeler mikro, 20’ den az işgören çalıştıran işletmeler çok küçük, 20 ile 299 işgören çalıştıran işletmeler ise Küçük ve Orta Boy İşletme olarak kabul edilmektedir. İmalat sanayindeki Küçük ve Orta Boy İşletmelerin sermayesi, 100 Milyon Yen’den fazla olmamaktadır. Aşağıdaki tabloda, Japonya’ da sektör bazında Küçük ve Orta Boy İşletme tanımları yapılmaktadır (Güven ve Yüksel, 2014: 10).

Tablo 3: Japonya’ da KOBİ Ölçeği

SEKTÖR	ÇALIŞAN KİŞİ SAYISI	SERMAYE MİKTARI
İMALAT SANAYİ	300 Kişiye Kadar	100 milyon Yen’ e Kadar
TİCARET	100 Kişiye Kadar	30 milyon Yen’ e Kadar
HİZMETLER	50 Kişiye Kadar	10 milyon Yen’ e Kadar

Kaynak: Tahir Akgemci, *KOBİ’lerin Temel Sorunları Ve Sağlanan Destekler*, Haziran 2001, s.12.

Malezya: Malezya’ da aşağıdaki tabloda göröleceğı gibi işletmeler istihdam ettikleri işğören sayısına göre sınıflandırılmaktadır.

Tablo 4: Malezya’ da İşğören Sayısına Göre İşletme Ölçeğı

ÖLÇEK	ÇALISAN KİŞİ SAYISI
KÜÇÜK İŞLETMELER	1-49 İşğören
ORTA İŞLETMELER	50-199 İşğören
BÜYÜK İŞLETMELER	200’den fazla İşğören

Kaynak: Tahir Akgemci, *KOBİ’lerin Temel Sorunları Ve Sağlanan Destekler*, Haziran 2001, s.12.

Hindistan: Hindistan’ daki ayırıma göre, arazi ve makinalara yaptıkları sabit yatırımları 300 bin Doları aşmayan işletmeler KOBİ; 16 bin Doları geçmeyen işletmeler ise çok küçük işletme olarak adlandırılmaktadır (Akgemci, 2001: 12).

2.2.4 TÜRKİYE’DE KOBİ TANIMI

Bütün ekonomilerin temel dinamiğini oluşturmalarına rağmen, bugün Dünya literatüründe üzerinde görüş birliğı sağlanmış KOBİ tanımı bulunmamaktadır (Sarıaslan, 1994: 12).

Doğaları gereğı bu işletmeler için kesin bir tanımlama yapmak olanaksızdır. Sanayileşme düzeyine, işletmelerin bağı oldukları işkollarına ve üretim tekniklerine bağı olarak ölkeler arasında, hatta aynı ölkenin farklı bölgeleri ve işkolları arasında KOBİ tanımlamaları değışebilmektedir (Karataş, 1991: 25).

KOBİ’lere yönelik çalışan kurumların her biri kendine göre bazı tanımlar yapabilmektedirler. Tanımlardaki sınırlar, genellikle ölkelerin ekonomilerinin büyüklüğüne bağı olarak değışmektedir. Bu nedenle, KOBİ deyimi, hukuki olmaktan çok ekonomik bir anlam taşıyabilmektedir. Diğör ölkelerde olduğı gibi tüm bu tanımlamalarda kullanılan ölçüt, bir iktisadi teşebbüste istihdam edilen kiş

sayısıdır. Kimi kuruma göre KOBİ'lerde çalışan kişi sayısının 250'nin altında olması gerekirken, bazıları bu sayıyı 99 olarak verebilmektedirler. Bu genel ölçüte ek olarak bazı kuruluşlarca farklı kriterler de kullanılmıştır. (Akgemci, 2001: 8).

Türk hukukunda “Küçük ve Orta Ölçekli İşletme” deyimini çeşitli mevzuatlarda yer almaktadır. Ancak bu kavramın tanımı sadece, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı kurulması hakkındaki kanunda yer almaktadır. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, ülkemiz sanayinde önemli bir yeri olan küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerini desteklemek, rekabet güçlerini geliştirmek ve böylece ulusal ekonomiye katkılarını artırmak amacıyla 12 Nisan 1990 tarihinde 3624 sayılı yasa ile kurulmuştur. Sanayi ve Ticaret Bakanlığının ilgili kurulusu olarak çalışmalarını sürdüren KOSGEB; Süreç Grupları, Enstitüler, TEKMER'ler ve KÜGEM'ler aracılığıyla faaliyetlerini çeşitli illerde sürdürmektedir (Ar ve İskender, 2005.).

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı hakkındaki kanunun “tanımlara” ilişkin 2.Maddesinde kanunda geçen “işletmeler” deyimini şöyle belirtilmektedir (Akgemci, 2001: 9);

- İmalat sanayi sektöründe 1- 50 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri küçük sanayi işletmelerini;
- 51-150 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri orta ölçekli sanayi işletmelerini; ifade eder.

KOSGEB, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerini üniversite ve yüksekokul mezunu nitelikli eleman istihdamına yönlendirmek ve bu faaliyetlerinin desteklenmesi ile verimliliklerini artırarak ulusal ve uluslararası ticarete güçlenerek rekabet edebilmelerini sağlamak amacıyla uyguladığı “İstihdam Desteğinden, yararlanmak isteyen işletmelerden (Akgemci, 2001: 9);

- “1-150 arasında işçi çalıştırmak,
- İmalat sanayinde faaliyet göstermek
- Gerçek usulde defter tutmak, koşullarını istemektedir. Aynı şekilde, “Ortak Kullanım Atölyesi/Laboratuvarına Yönelik Makine-Teçhizat Desteği”

kapsamında da işgören sayısı ile ilgili aynı rakamlara rastlanmaktadır (Akgemci, 2001: 9).

Türkiye' de KOBİ'lere finansman desteği sağlayan Türkiye Halk Bankası'nın yaptığı tanımlar şöyledir (Çelik ve Ozan, 2006: 191):

- Halkbank, teşvik belgeli işletmelerde işgören sayısı 1-150 arası olup, sabit yatırımları 100 Milyar TL'yi aşmayanları;
- Normal KOBİ'lerde ise işgören sayısı 1-250 arası olup, toplam makina ve ekipmanlarının kayıtlı net değeri 400 Milyar TL'yi aşmayanları;

KOBİ olarak değerlendirmektedir.

18 Ocak 2001 tarih ve 2429 sayılı KOBİ Teşvik Kararnamesi'nde yer alan tanımlama ise aşağıdaki gibidir (Akgemci, 2001: 9):

- İmalat ve tarımsal sanayi sektöründe faaliyette bulunan işletmelerden; kanuni defter kayıtlarında arsa ve bina hariç, makine ve teçhizat, tesis taşıt araç ve gereçleri, döşeme ve demirbaşları toplamının net tutarı 400 milyar TL'yi geçmeyen işletmelerden; “1 ile 9 arası işgören çalışanlar mikro ölçekli, 10 ile 49 arası işgören çalışanlar küçük ölçekli, 50 ile 250 arası işgören çalışanlar ise orta ölçekli işletme sınıfına girmektedir.

2.3 KOBİ'LERİN SINIFLANDIRILMASI

Ülkemizde KOBİ'ler ölçek büyüklüğüne göre dörtlü bir sınıflandırmaya tabi tutulmaktadır. İşletmede çalıştırılan kişi sayısına göre bu sınıflandırma işyeri, çok küçük işletme (mikro işletme), küçük işletme, orta ölçekli işletme ve büyük işletme olarak bilinmektedir.

2.3.1 İŞYERİ

KOBİ sınıflamasına giren işyeri, işletme sahiplerinin ve aile bireylerinin çalıştıkları işletmeler olarak tanımlanmaktadır. Bu anlamda işyerinin özelliği, ücretli işçi çalıştırılmaması, aile dışında istihdam edilen kişilerin de çırak olarak

ücretlendirilmesidir (Müftüoğlu, 2002: 148). Ülkemizde bu işletme grubuna genellikle ev ekonomileri ve el sanatları ile sanatkârlar girmektedir. Ancak burada sözü edilen sanatkâr kavramının, resmi olarak, “bir ticari işletmeyi kısmen dahi olsa kendi adına işleten, yıllık gayri safi geliri her yıl Bakanlar Kurulu Kararnamesi ile tespit edilen miktarın altında bulunan ve bu vasıfları nedeniyle esnaf ve sanatkâr siciline tescilleri gereken gerçek kişiler esnaf ve sanatkâr kabul edilir” şeklinde tanımlanan “sanatkâr” kavramı ile özdeş değildir (Tunca ve Yüce, 2007, s.17). Sanatkâr, işyeri olma şartını sağladığı takdirde bu sınıf kapsamında kabul edilmektedir. İşyeri ise, sadece işletme sahibinin ve aile bireylerinin çalıştığı işletme olarak tanımlanmaktadır (Müftüoğlu ve Durukan, 2004: 96). Türkiye’de KOBİ’lerin büyük çoğunluğu, aile işletmeleri biçimindedir. Aile işletmeleri, ülkemizin temel iktisadi gerçeklerinden birisidir. Ülke ekonomisinin çok büyük bölümünü, aile işletmeleri niteliğinde olan büyüklü küçüklü binlerce KOBİ oluşturmaktadır. Aile işletmeleri, yalnızca iktisadi olarak değil, gerçekleştirdikleri istihdam ve üretime katılma biçimleri açısından da çok önemli bir konumdadırlar (Gümüştekin, 2005: 73).

2.3.2 ÇOK KÜÇÜK İŞLETME (MİKRO İŞLETME)

Çok küçük işletme, on kişiden az çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu bir milyon Yeni Türk Lirasını aşmayan işletmelerdir (http://www.kosgeb.gov.tr/userfiles/file/kobi_tanimi.pdf, erişim tarihi: 15.12.2015).

Tanımlamada sektörel farklılıklar dikkate alındığında üst sınırın beş personele kadar indirilebilmektedir. Sektörel farklılaşmaya gidildiğinde, sanayi işletmelerinde personel sayısının üst sınırını azaltmak yerine, makine parkı değeri ikinci nicel ölçüt olarak dikkate alınabilmektedir. Bu durumda tavsiye edilen, sermaye yoğunluğu arttıkça çalıştırılan personel sayısına ilişkin üst sınırın beş personele indirilmesidir. Bu yaklaşımdan da, ölçek büyüklüğünün belirlenmesini esas alan nicel ölçüt sayısının asgari seviyede tutulması gerektiği anlaşılmaktadır (Tunca ve Yüce, 2007: 17).

2.3.3 KÜÇÜK İŞLETME

Küçük işletme, 50 kişiden az çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu beş milyon Yeni Türk Lirasını aşmayan işletmelerdir. Bu sayıya aile bireyleri ve çıraklar dâhil değildir. Burada da sektörel farklılaşmaya gidildiğin takdirde, çok küçük işletmelerin tanımına paralel olarak, alt sınır beş personele kadar indirilebilir (Müftüoğlu ve Durukan, 2004: 97).

Bu sınıflamada, işletme büyüklüğü ölçütüne ek olarak ikinci bir nicel ölçüt kullanma ihtiyacı ortaya çıkmaktadır. Çünkü bu sınıflamada emek yoğun ve sermaye yoğun teknolojilerin personel sayısı ölçüsü üzerindeki etkisi önem arz etmektedir. Bu anlamda küçük sanayi işletmelerin tanımlanmasında da üst sınır için makine parkı değerinin de dikkate alınması gerekmektedir (Tunca ve Yüce, 2007: 17).

Teknolojilerini emek yoğun olarak kullanan işletmeler makine parkı üst sınırın çok altında olup, personel sayısına ilişkin üst sınırlara ulaşabilmektedir. Böylece bu işletmeler makine parkı ölçüsüyle bu sınıflamanın dışında kalmakta, orta ölçekli işletme sınıfına girmektedirler. Buna karşılık, teknolojilerini sermaye yoğun olarak kullanan işletmeler ise makine parkı üst sınırını yüksek tutmaları suretiyle çok az personel sayısı ile bu sınıflamanın dışında kalmaları önlemektedirler. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin tanımında işletme sahibinin yöneticilik vasıflarının da dikkate alınması oluşabilecek sınıflama sıkıntılarını minimize etmektedir. İşletme yönetiminde bir yönetici olarak işletme sahibinin yöneticilik performansı, makine zenginliğiyle değil insanları yönetmedeki başarı derecesi ile ölçülmelidir (Tunca ve Yüce, 2007: 17).

2.3.4 ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETME

Orta ölçekli işletmeler, 250 kişiden az çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu beş milyon Yeni Türk Lirasını aşmayan işletmelerdir. Küçük ve orta ölçekli işletme olgusunun göreceli değil de mutlak bir büyüklük olarak sınıflandırılması durumunda, üst sınır 500 personele kadar çıkarılabilir.

Burada da ikinci nicel ölçüt olarak sanayi işletmeleri için istikrarlı bir para birimiyle ifade edilmesi gereken, işletmedeki makine parkının bugünkü değeri önerilmektedir. (Tunca ve Yüce, 2007: 17).

Emek yoğun teknoloji kullanan işletmelerde personel sayısına ilişkin üst sınıra, makine parkı değerine ilişkin üst sınıra varılmadan çok önce ulaşılmaktadır. Sermaye yoğun teknoloji kullanan işletmelerde ise 5 milyon dolarlık makine parkı değerine, 200'ün çok altında kalan bir personel kadrosuyla ulaşılabilmektedir. Nitekim 200 personel çalıştırılan bir işletmede bir kişinin donatıldığı ortalama sermaye miktarının 25 bin dolar olduğu dikkate alınırsa, 5 milyon sınırının gerçekçi bir rakam olduğu daha iyi anlaşılmaktadır (Müftüoğlu ve Durukan, 2004: 98).

2.4 KOBİ'LERİN AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI

KOBİ'lerin büyük işletmeler karşısında, özelliklerinden kaynaklanan birçok avantaj ve dezavantajları bulunmaktadır. Burada, söz konusu avantaj ve dezavantajlar ayrı ayrı ele alınmıştır.

2.4.1 KOBİ'LERİN AVANTAJLARI

Ulusal ekonominin önemli bir bölümüne KOBİ'lerin sahip olması tarihsel bir rastlantı değildir. Bu durum, ne büyük firmalar tarafından oluşturulan yardımsever politikalar, ne de devletin KOBİ'lere yardım programlarının sonucu oluşmuş bir olgu değildir. KOBİ'ler, birçok durumda büyük firmalardan daha fazla avantajlara sahiptirler. Şimdiki büyük firmaların birçoğu, dinamik lider tipleriyle iyi yönetilmesi sonucunda önceden birer KOBİ iken artık büyük bir firma haline gelmişlerdir (Akgemci, 2001: 9).

Küçük bir işletmeye sahip olmak öncelikle büyük işletmelerle rekabet etmede girişimciye iki temel avantaj sağlayabilir. Bunlar; müşteri ve işletme personeli ile daha yakın ilişkiler içerisine girebilmek ve pazarlama, üretim ve hizmet konularında büyük işletmelere göre daha esnek olabilmektir. KOBİ girişimcileri, faaliyette bulundukları yerel pazarı daha iyi tanıyan, pazarın özelliklerini ve gereksinimlerini

daha iyi görebilen, pazardaki alıcı ve satıcılarla daha yakın ilişkiler içerisinde olabilen kişilerdir. Özellikle, müşteriyle olan yakın ilişkileri, bu işletmelere büyük işletmelerin sahip olamayacakları bir üstünlük sağlamaktadır (Akgemci, 2001: 12).

Pazarı yakından takip edebilen, müşterilerin ihtiyaçlarını daha iyi bilen ve personeliyle daha yakın ilişkiler kurabilen KOBİ'ler, üretim, pazarlama ve hizmet konularında büyüklerden daha fazla bir esnekliğe sahiptirler. Bu esneklik, dış çevrede meydana gelebilecek değişikliklere yerinde ve zamanında uyum sağlayabilme olanağı tanıdığından, KOBİ'ler birçok olumsuzluğu daha az bir zararla geçiştirebilmektedirler. Tüm bunların yanı sıra, KOBİ'ler bu tür ortamlarda da bir takım avantajlar elde edebilmektedirler. Bu avantajlar aşağıdaki gibi sıralanabilir (Bilici, 2007: 4):

- Daha az yatırımla daha çok üretim ve ürün çeşitliliği sağlarlar,
- Daha düşük yatırım maliyetleriyle istihdam imkânı yaratırlar,
- Yapıları itibariyle ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilenirler,
- Talep değişikliklerine ve çeşitliliklerine daha kolay uyum gösterebilirler,
- Teknolojik yeniliklere daha yatkındırlar,
- Bölgeler arası dengeli kalkınmayı sağlarlar,
- Gelir dağılımındaki çarpıklıkları asgariye indirirler,
- Bireysel tasarrufları teşvik eder, yönlendirir ve hareketlendirirler,
- Büyük sanayi işletmelerinin vazgeçilmez destekleyicisi ve tamamlayıcısıdırlar,
- Politik ve sosyal sistemlerin denge ve istikrar unsurudurlar,
- Demokratik toplumun ve liberal ekonominin ana sigortalarından birini teşkil ederler.

2.4.2 KOBİ'LERİN DEZAVANTAJLARI

KOBİ'ler yapıları nedeniyle sahip oldukları avantajların yanında bir takım dezavantajlarla da karşı karşıya kalabilmektedirler. Bu dezavantajları aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Ayrıçay ve Korkmaz, 2009: 20) :

- Olumsuz rekabetten kolayca etkilenme,

- Genel yönetim yetersizliği,
- Özellikle stratejik kararların işletme sahip veya ortaklarınca alınıp, orta ve/veya alt düzey görevlilerin tam katılımının sağlanamaması,
- İşletme bünyesinde, mali danışman veya uzman istihdam edememe,
- Uzman bir finansman ekibi veya departmanından yoksunluk,
- Sermaye yetersizliği,
- Finansal planlama yetersizliği,
- Banka ve diğer finansal kurumlardan yeterli desteği görememe,
- Sermaye piyasasından yeterince yararlanamama,
- Ürün geliştirme eksikliği,
- Üretim ve satış arasındaki koordinasyon yetersizliği,
- Modern pazarlama etkinlikleri sergileyememe,
- İşletmelerin KOBİ olması nedeniyle ihale vb. etkinliklerini izleyememek,
- İşyerinin veya yerleşim alanının küçüklüğü,
- Bağımsızlığını kaybetme ve batma riski,
- Kalifiye eleman sağlayamamak,
- Mevzuat ve bürokrasinin aşılması konusunda yaşanan zorluklar.

2.5 EKONOMİK VE TOPLUMSAL KALKINMADA KOBİ'LERİN ÖNEMİ

Ekonomik kalkınmışlık düzeyi ne olursa olsun bugün bütün ülkelerde KOBİ'ler, gerek toplam işletmeler içindeki payları ve gerekse istihdama sağladıkları katkılar açısından, toplam işletmelerin neredeyse tamamına yakın bir kısmını oluşturmaktadır. Avrupa'da 1980'li yıllardan itibaren "ölçek ekonomileri" görüşüne alternatif olarak "Küçük Güzeldir" görüşü yaygın olarak kabul görmeye başlamıştır. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin gereksinimlerine atıfta bulunan Joseph Schumpeter'in bu düşüncesini günümüzde çok sayıda bilim adamı kabul etmektedir. KOBİ'ler ekonomik yapı içerisinde ayrı bir öneme sahiptir. OECD ülkelerinde toplam girişimlerin %95'ini ve toplam istihdamın % 60 ile %70'ini oluşturdıkları

göz önüne alındığında, KOBİ'lerin ekonomik anlamda neden bu kadar öneme sahip olduklarını görmek zor olmayacaktır (Zengin ve Aykırı, 2012: 4).

20. Yüzyılın ilk yarısında işletmelerin giderek büyümeleri nedeniyle, KOBİ'lerin yaşamlarına devam edemeyecekleri düşüncesi gündeme gelmişti. Ancak günümüzde KOBİ'ler ortadan kalkmamış, aksine 1970'li yıllardan itibaren teknolojinin gelişmesi, kişi ve toplumlardaki bağımsızlık eğiliminin artması ve bilgi toplumuna geçiş gibi nedenlerden dolayı daha önemli hale gelmiş bulunmaktadır (Dinçer ve Şencan. 1995: 2).

Gelişmiş ülkelerdeki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin ekonomi içindeki paylarına baktığımızda, küçük farklılıklarla ülkemizdekine benzer özellikler aşağıdaki tablolarda görebiliriz.

Tablo 5: Türkiye’de İmalat Sanayinde İşletmelerin Ölçeksel Dağılımı

Sanayi Ölçeği	İşletme Sayısı	İşletme Payı (%)	Çalışan Sayısı	Çalışan Payı (%)	Katma Değer (Trilyon TL)	Katma Değer Payı (%)
Küçük Ölçekli Sanayi (1-49)	194.546	98.4	721.469	47.1	37.9	14.1
Orta Ölçekli Sanayi (50-199)	2.247	1.1	213.676	14.0	35.6	13.2
KOS (1-199)	196.793	99.5	935.144	61.1	73.5	27.3
Büyük Sanayi (200 +)	982	0.5	595.601	38.9	194.9	72.7
Toplam İmalat Sanayi	197.775	100	1.530.745	100	268.4	100

Kaynak: Tahir Akgemci, *Kobi’lerin Temel Sorunları Ve Sağlanan Destekler*, Haziran 2001, s.12.

Tablo 6: Seçilmiş Bazı Ülke Ekonomilerinde KOBİ'lerin Önemi

DEVLET	Tüm İşletmeler İçindeki Yeri (%)	Toplam İstihdam İçindeki Yeri (%)	Toplam Yatırım İçindeki Yeri (%)	Katma Değer İçindeki Yeri (%)	Toplam İhracat İçindeki Payı (%)	Toplam Kredilerden Aldığı Pay (%)
A.B.D.	97,2	50,4	38,0	36,2	32,0	42,7
Almanya	99,8	64,0	44,0	49,0	31,1	35,0
Hindistan	98,6	63,2	27,8	50,0	40,0	15,3
Japonya	99,4 0	81,4	40,0	52,0	38,0	50,0
İngiltere	96,0	36,0	29,5	25,1	22,2	27,2
G.Kore	97,8	61,9	35,7	34,5	20,2	46,8
Fransa	99,9	49,4	45,0	54,0	23,0	48,0
İtalya	97,0	56,0	36,9	53,0	-	-
Türkiye	98,8	45,6	6,5	37,7	8,0	3,0-4,0

Kaynak: Tahir Akgemci, **Kobi'lerin Temel Sorunları Ve Sağlanan Destekler**, Haziran 2001, s.12.

Ticari rekabetin ekonomik sistem olarak benimsendiği toplumlarda sistemin sağlıklı olarak işleyişiyle KOBİ'lerin sistem içindeki varlıkları ve güçleri arasında yakın bir ilişki vardır. KOBİ'lerin çoğu, büyük işletmelerin yerine getiremediği bir takım fonksiyonları yerine getirdikleri için sisteme olumlu katkıda bulunmaktadır (Akgemci, 2001: 12).

Gerek ülkemizde, gerekse dünya ekonomilerinde KOBİ'ler yaşanan önemli krizlerden fazlaca etkilenmemiş ve hatta bu krizlerin atlatılmasında önemli roller üstlenmişlerdir. KOBİ'ler sadece geri kalmış ülkelerde yaygın değildir. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerle, sanayisini tamamlamış gelişmiş ülkelerdeki KOBİ'ler, sayı, istihdam ve katma değer olarak karşılaştırılırsa, gelişmiş ekonomilerde de KOBİ'lerin önemli bir yeri olduğu görülür (Oktav, 1990: 52).

KOBİ'lerin, sadece ekonomik hayatta değil, sosyal hayatta da önemli rolleri vardır. KOBİ'ler, ülkede geniş bir alana yayıldıkları için bölgesel gelişmişlik farklarını gidermede, mülkiyeti geniş bir alana yaymada, istihdam olanağı meydana getirip, bunu sürdürmede ve demokratik hayatı canlı tutmada önemli bir güçtür. KOBİ girişimcilerinin mülkiyet tutkuları, başarılı olma arzuları, cesaretli adımları ve yatırım yapma istekleri siyasi istikrarın temel mekanizmalarındandır. Başarılı girişimciler, potansiyel girişimcileri etkileyecek, onların da ekonomiye girmelerine neden olacak ve demokratik bir ortamda, psikolojik tatmin gittikçe artacaktır. Güçlü KOBİ'ler, büyük işletmeleri de olumlu yönde etkileyecek ve sosyal yönden bir rahatlama olacaktır (Akgemci, 2001: 12).

Tüketicilerin günlük, sürekli ihtiyaçlarını karşılamaları, toplumun tüm kesimleri ile direkt ilişki kurabilmeleri, tüketici isteklerine ve yeniliklere hızla uyum sağlayabilmeleri KOBİ'lerin ekonomik ve sosyal hayatta istikrar unsuru olmalarının göstergeleridir. Gelişmiş ülke ekonomilerinde büyük bir pay sahibi olan KOBİ'ler, yerine getirdikleri işlevler nedeniyle ekonomik sistemin önemli ve vazgeçilmez bölümünü meydana getirmektedirler. KOBİ'lerin belli başlı yararları aşağıdaki biçimde sıralanabilir (Akgemci, 2001: 12) :

- Gelir yelpazesinin içindeki denge unsurunun kuvvetini sağlarlar. Bu denge yalnızca sosyal yönden değil, ekonomik açıdan da önem taşır.
- Bu işletmeler yeni fikirlerin ve buluşların kaynağı olup, endüstride gereken esnekliğin sağlanmasına katkıda bulunurlar.
- Daha çabuk karar verme olanaklarına sahip oldukları gibi, daha az yönetim ve genel işletme gideriyle çalıştıklarından bu konuda çabuk ve ucuz üretim işlevinde bulunurlar.
- Kişisel inisiyatiflerin ortaya çıkmasında önemli rol oynadıkları gibi, istihdam ve eğitimdeki payları da büyüktür. Bu işletmeler birçok kalifiye elemanın teknik eğitimlerini aldıkları ilk kuruluşlar durumundadırlar.
- Üretim ve sanayileşmeyi bütün yurda yaymada da etkin bir araç olarak yararlanılabilmektedir.

- Uzun dönemde büyük endüstri işletmelerinin girdilerinin ve ara mallarının üreticisi olma durumundadırlar.
- Sosyal ve politik bakımından kullanılmayan işgücü, hammadde ve finansman kaynaklarının daha küçük yatırımlarla işletilmesi olanaklarını sağlayarak yaşam düzeyinin yükselmesinde de etkili olabilmektedirler.
- Küçük birikimler ve aile birikimlerinin doğrudan yatırımlara yansıtılabilmesinde de önemli işlevleri yerine getirirler.
- İşçi-işveren ilişkilerinin daha yakın ve olumlu bir ortam içinde geliştiği gözlemlenmektedir. Bu durum sosyal politikaların bu kesimde ortaya çıkmasını önleyici niteliktedir.
- Savaş ekonomisinde büyük endüstrilerin zedelenmesi durumunda, küçük işletmeler önemli işlevleri yerine getirmektedirler. Bu durumlarda KOBİ' lere devam edip, küçük ölçüde de olsa, gereksinimleri karşılamaya devam etmektedirler.

Ekonomik krizler ciddi boyutta oldukları takdirde, KOBİ'lerin dayanıklılığından söz edilemez ancak, genel olarak ülke genelinde yaşanan küçük çaplı ekonomik dalgalanmalar bu işletmeleri çok fazla etkilemez. Çünkü genel olarak yerel bir pazara ve kemikleşmiş bir müşteri kitlesine sahiptirler. Bunların yanı sıra, KOBİ'lerin ekonomiye bir katkıları da, ülkelerin hemen her bölgesine yayılmış olmalarından dolayı ekonomik kalkınmanın ulusal boyuta dengeli şekilde yayılmasını sağlamalarıdır. Büyük işletmelerin kalıplaşmış ürünlerinin yanında alternatif ürünleri bulunmaktadır. Böylelikle, ülke içi pazarın açıklarını kapatma faktörleri bulunmaktadır (Güven ve Yüksel, 2014: 24).

Üretim esnasında kullanılan malzemelerin hammadde ve ara ürünleri de genel olarak KOBİ'ler tarafından karşılanmaktadır. Böylelikle ülke içerisinde sürekli üretimin devamlılığını sağlamaktadırlar. Buna bir kanıt olarak, KOSGEB tarafından yapılan istatistik araştırmaları gösterilebilir. 2011 yılı için, KOBİ'lerin en fazla faaliyet alanı ticaret olmuştur. KOBİ'lerin %40,8'i Toptan ve Perakende Ticaret; Motorlu Kara Taşıtlarının ve Motosikletlerin Onarımı, %16,4'ü Ulaştırma ve Depolama, %12,8'i İmalat Sanayi'nde faaliyet göstererek büyük işletmelerin yükünü

azaltmanın yanı sıra, onlarla da ticari faaliyetler gerçekleştirmişlerdir (KOSGEB, 2013: 32-33).

2.6 KOBİ'LERİN TÜRKİYE EKONOMİSİNDEKİ TARİHİ GELİŞİMİ

KOBİ'lerin ülkemizdeki tarihi gelişimi incelendiğinde başlangıcı 13.yüzyıla dayanan bir oluşumla karşılaşılmalıdır. 13.yy'da Şeyh Mahmut Ahi Evran tarafından kurulan "Ahilik Sistemi" bir taraftan esnafın meslek eğitimi, sosyal güvenlik gibi hizmetlerini yerine getirirken; diğer taraftan esnafı sağlam duygularla birbirine bağlayan mesleki ve insani ahlak kurallarına dayanan manevi bir birliği temsil etmektedir" (KOSGEB, 2003: 3). Zamanla ahilik sistemi yerini Lonca Sistemi'ne bırakmıştır. Her iş kolunda kurulan birlik anlamına gelen Lonca Sisteminin günümüzde üretim kooperatiflerine benzeyen bir yapıya sahiptir. Malın kalitesini yüksek tutup standart üretimi gerçekleştirerek malın değerini koruma fonksiyonlarını gerçekleştirmeye çalışmaktadır. 18.yüzyılda Sanayi Devrimiyle batıya ayak uyduramayan Osmanlı Devletinde artan tarım vergileri karşısında göç akımları başlamıştır. Bu şekilde ipek yolu önemini kaybetmiş ve Lonca Sistemi olumsuz etkilenmiştir (Tunca ve Yüce, 2007: 46).

1863 yılında Osmanlı'daki küçük sanayinin çöküş etkisini gidermek ve sanayi sektörüne gelişme sağlamak için "İslahi Sanayi Komisyonu" kurulmuştur. Olumlu sonuçlar elde edilemeyince 1879 yılında "İstanbul Ticaret Odası" kurularak esnaf, sanatkâr ve sanayiciyi tek bir çatı altında toplamıştır. Günümüze kadar da Türkiye ekonomisinde etkisini gösteren kanunlar yürürlüğe girmiştir. 1923'te yapılan İzmir İktisat Kongresi ekonomik sistemlerin şekillendiği yerdir (KOSGEB, 2003: 5).

1960 sonrasının taşıdığı en önemli özelliklerden biri ekonominin tümünü kapsayan beş yıllık kalkınma planlarının uygulanmasıdır. Böylece imalat sanayi sektöründeki gelişmelerde plana bağlanmıştır (Tunca ve Yüce, 2007: 46).

1964-1967 (Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı) döneminde karma ekonomi sistemi içerisinde özel teşebbüsler ve özel yabancı sermayenin teşvik edilmesi

düşünölmüş ancak her ikisinin de karlar, fiyatlar ve kullandıkları yerli girdilerin oranı açılarından denetlenmesi uygun görölmüştür. Tarım ve sanayi kesimleri arasında bir tercih yapılmamış, yatırımların sektörel dağılımlarının verimlilik ilkesine göre tespit edileceğı belirlenmiştir (Tunca ve Yüce, 2007: 46).

1968-1972 (İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı) yılları arasında ise özel teşebbüsün teşviki konusunda daha köklü tedbirlerin alındığı ve sanayinin geliştirilmesine önem verildiğı gibi ekonominin sürükleyicisi haline gelmesi için çabalanmıştır. Bu dönemde reformların geciktirilmesi planlardan istenilen başarıyı engellemiştir (KOSGEB, 2003: 11).

1973-1977 (Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı) yılları arasında ise küçük sanayi sorunlarının devam ettiğı ve küçük sanayi ve el sanatları üretiminin geliştirilmesi için; dış pazarın teşvik edilmesi için gerekli organizasyon ve finansman sorunun çözömlenmesi, eğitim ve danışmalık hizmetlerinin yaygınlaştırılması öngörülmektedir (KOSGEB, 2003: 11).

1979-1982 (Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı) döneminde, ilk kez küçük sanayi ve esnaf ve sanatlar ayrımı yapılarak tanımlanmaktadır. Planda, “Küçük Sanayi” bir dereceye kadar modern araç ve gereç kullanıp makineleşmiş küçük imalat birimi, olarak tanımlanmıştır. “Esnaf”, ticaret ve diğeri hizmet alanında çalışan “ Sanatkâr” ise imalat alanında veya küçük sanayi kapsamına giremeyen işletme sahiplerini kapsamaktadır (Tunca ve Yüce, 2007: 46).

2000 yılına kadar yerli sanayi ekonomik krizlerin yaşandığı dönem dışında büyük gelişmeler göstermiştir. Sanayi katma değeriinde, ihracat hacminde ve ihracat içerisinde imalat sanayisinin payında ciddi artışlar olmuştur. Sanayi katma değeriinde ortalama yıllık büyüme oranı 1980-1990 döneminde %6,6, 1990-2000 dönemin de ise %4,2 olarak gerçekleşmiştir. Bu oran 2001 yılında %7,5, 2002 yılında ise %9,4 olarak gerçekleşmiştir. Sanayinin GSMH içindeki payı 1980’de %18,3 iken 2000 yılında %23’e 2002 yılında %25,6’da ulaşmıştır (KOSGEB, 2003: 17).

2001-2005 (Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı) döneminde, KOBİ’lere ayrı bir önem verilerek bazı ölkelerle ticari alandaki işbirlikleri yoğunlaştırılmıştır. Aynı

dönemde KOBİ'lerin bankacılık sisteminde toplam kredi içindeki payının artırılması hedeflenmiş, sermaye piyasası ve mali piyasalar modern finansman araçları ve kurumları ile desteklenmiştir (KOSGEB, 2003: 18). 2007-2013 (Dokuzuncu Beş Yıllık Kalkınma Planı), değişimin çok boyutlu ve hızlı bir şekilde yaşandığı, rekabetin yoğunlaştığı ve belirsizliği arttığı bir döneme rastlamaktadır. Küreselleşmenin her alanda etkili olduğu, bireyler, kurumlar ve kuruluşlar için fırsatların ve risklerin arttığı bu dönemde plan, Türkiye'nin ekonomik, sosyal ve kültürel alanlarda bütüncül bir yaklaşımla gerçekleştirebileceği dönüşümleri ortaya koyan reel politika dökümüdür. Bu planın vizyonu ise istikrar içinde büyüyen, gelirini daha adil paylasan, bilgi toplumuna dönüşen ve AB'ye üyelik için uyum sürecini tamamlamış bir Türkiye olarak belirlenmiştir (DPT, 2006: 10).

2.7 KOBİ'LERİN TEMEL SORUNLARI

Ülkemizin ekonomik ve sosyal yapısında önemli bir yeri olan ve sanayileşme çabalarına katkıları olan KOBİ'lerin basta finansal sorunlar olmak üzere yasadıkları birçok sorun mevcuttur. Bu sorunlar incelendiğinde temelde, iki şekilde ortaya çıktıkları görülmektedir. Öncelikle sorunların bir kısmı işletmelerin kendi kontrolleri dışında oluşan sosyal, ekonomik ve siyasi koşullar ile teknolojik gelişme ve bölgesel farklılıklar gibi faktörlere bağlı olarak ortaya çıkmaktadır (Tunca ve Yüce, 2007: 46). Karşılaşılan bu sorunların ortaya çıkmasında KOBİ'lerin çalışma yöntemlerinin bilimsel olmaması ve eğitim konusunda yaşanan eksikliklerin önemli etkisinin olduğu bilinmektedir (Yıldırım alp ve Yenihan, 2014: 233).

Sorunların diğer bir kısmı ise işletmelerin yapısal özelliklerinden kaynaklanmaktadır. Geleneksel kuralların mevcut olduğu bazı işletmelerde babadan oğula geçen yönetim anlayışı örgütlenmede önemli sorunlara yol açmaktadır. Sermaye yapılarının yetersiz olması, üretim için uygun bir yerleşim alanına sahip olmamaları, finansman sağlanmasındaki sıkıntılar, üretim ve pazarlama faaliyetlerinde etkin olamamaları da KOBİ'lerin gelişmelerini etkileyen diğer faktörler olarak sayılabilir (Yörük ve Ban, 2003: 22).

2.7.1 YÖNETİM VE ORGANİZASYON SORUNLARI

Yönetim, belli bir takım amaçlara ulaşmak için başta insanlar olmak üzere parasal kaynakları, donanımı, demirbaşları, hammaddeleri, yardımcı malzemeleri ve zamanı uyumlu, verimli ve etkin kullanabilecek kararlar alma ve uygulatma süreçlerinin bütünüdür. Yönetim sürecinin çok çeşitli yönleri bulunmakla beraber özellikle üretici işletmeler açısından yönetim tarzı, eğitim, personel yönetimi ve tedariki, organizasyon, planlama, kurumsallaşma, yetki devri, karar verme, yasal mevzuatın takibi ve bürokratik engeller, bilgi eksikliği, koordinasyon eksikliği gibi alanlarda oldukça önemli sorunlarla karşılaşmaktadır (Özgener, 2003: 137-161).

KOBİ'lerin sürekli ve çarpıcı şekilde değişen şartları yakından takip edebilmeleri için yöneticilerin stratejik düşünme ve karar verme yeteneğine sahip olmaları gerekir. Ülkemizde KOBİ yöneticilerinin aynı zamanda genellikle işletme sahibi oldukları ve öğrenim düzeylerinin düşük olduğu bilinmektedir. Bu nedenle çağın gereklerine uygun yönetim teknikleriyle değil geleneksel yönetim anlayışı ile hareket etmektedirler (Uslu ve Demirel, 2002: 181).

2.7.1.1 KOBİ'lerin Planlama Düzeyinde Karşılaştıkları Sorunlar

KOBİ'lerde planlama önemli bir alt işlevdir. İşletmeler belirlemiş oldukları alt amaçlar doğrultusunda faaliyet gösterirler. Bu amaçlara en etkin ve verimli şekilde ulaşmak içinse, planlara ihtiyaç duyarlar. “Planlama, işletmede ne yapılacağının önceden kararlaştırılması veya neyin ne zaman, nerede ve kim tarafından yapılacağının önceden belirlenmesi süreci şeklinde ifade edilebilir.” (Akgemci, 2001: 22).

İşletme yönetimi, harcamalar, üretim, personel alımı, pazar payı, rakiplerle başa çıkma yöntemleri, tanıtım gibi faaliyetler için planlama yapmalı, bu faaliyetlere uygun bütçe ayırmalıdır. Böylelikle, yılsonu veya herhangi bir dönem sonu için kar ve zarar tahminleri yapılabilir, büyüme için finans sağlanabilir (Güven ve Yüksel, 2014: 33).

KOBİ'ler de diğer işletmeler gibi, aşağıda yer alan türden planlar yapmak durumundadırlar (<http://tiponaybelgesi.net/projedt/377>, Erişim Tarihi: 30 Aralık 2015).

- Bir seferlik veya sürekli planlar,
- Stratejik ve yönetsel planlar,
- Kısa, orta ve uzun süreli planlar,
- Değişmez ve değişken planlar,
- Genel veya işletmenin tüm departmanları ile ilgili planlar.

Genellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler, kısa vadeli planlamalar yapmaktadırlar. Geçmişe dayalı bilgiye göre, gelecek tahminleri yapmadıkları için, pazardaki sürprizlere hazırlıklı olamamaktadırlar. Planlama alanında, eğitime sahip nitelikli eleman bulundurmamaları, küçük ve orta ölçekli işletmelerin hedef belirlemelerini engellemektedir. Bu durum, işletmenin gelecekte büyümesini ve Pazar payını arttırmasını da geciktirmektedir. KOBİ'lerin planlama aşamasında karşılaştıkları sorunlar şu şekilde sıralanabilir (Güven ve Yüksel, 2014: 33).

- Amaç veya amaçlar dizisinin belirlenememesi,
- Amaçlara ulaştırmayı kolaylaştırıcı veya sınırlayıcı faktörlerin yeterince analiz edilmemesi,
- Alternatif planlar geliştirilmemesi,
- Alternatif planların karşılaştırılmasında yetersiz kalınması,
- En uygun seçeneğin belirlenmesinde bilimsel ilkelerden çok şahsi yetenek veya deneyimlere güvenilmesi,
- Planların uygulanmasında astların göz ardı edilmesi veya tam katılımlarının sağlanamaması.

2.7.1.2 KOBİ'lerin Örgütlenme (Organizasyon) Düzeyinde Karşılaştıkları

Sorunlar

Herhangi bir örgütün koordineli bir biçimde faaliyetini sürdürebilmesi için iyi bir biçimde yönetilmesi gerekir. Bu yönetim fonksiyonunu da yönetici yerine getirir.

Ancak, burada herhangi bir kimsenin bu pozisyonu doldurabilmesi ve yönetici rolünü oynamasını anlamamak gerekir. (Üçok, 1998: 162).

Araştırmalar iyi bir örgüt yöneticisinin aynı zamanda etkin bir önder ve iyi bir lider olması gerektiğini ortaya koymaktadır. Girişimci tarafından seçilen liderlik biçimi ve yönetimi, onun yönetici olarak etkinliğini de geniş ölçüde etkileyecektir. KOBİ’lerde uygun bir liderlik biçiminin seçilmesi, aynı zamanda işletme sahiplerinin amaçlarının gerçekleşmesine de yardımcı olacaktır (Oktav ve diğerleri, 2001: 38).

KOBİ’lerin genelde, büyük işletmelere göre daha küçük bir örgütsel yapıya sahip olmalarından dolayı, işbölümü uygulaması daha kolay olabilir. Bu işletmelerde çalışan insanların hemen hemen hepsinin birbirini tanıması işbölümünde kolaylık sağlamaktadır. Bunun bir sonucu olarak, KOBİ’lerde kimin ne yapacağı, kimden emir alıp kime emir vereceği açık bir şekilde belirlenmiş durumdadır. Bu da, olumlu bir etken olarak göze çarpmaktadır. Ne var ki, küçük işletmelerde formel yapılanmaya yeterince önem verilmemektedir. Çünkü yönetici kimin ne yapacağını kendisi saptamaktadır. Bu da yöneticinin olmadığı zamanlarda işlerin aksamasına neden olabilmektedir (Arslan ve Demirci, 2014: 28).

Uzmanlaşmaya gelince KOBİ’lerde örgüt amaçlarını gerçekleştirecek işler, rasyonel bir takım kriterlere göre parçalara ayrılmalı ve herkes kabiliyetli olduğu işte derinlemesine uzmanlaşmaya çalışmalıdır. Ne var ki, kimi zaman yapılacak örgüt içi yer değiştirmeler veya etkin rotasyonlarla, olumsuz karşılaşılabilecek birçok sorun giderebileceği gibi, motivasyonel bir yapı da kurulabilecektir (Çelik ve Akgemci, 2010: 128).

2.7.1.3 KOBİ’lerin Yönelme (Yönverme) Düzeyinde Karşılaştıkları Sorunlar

Yönelme (yönverme), planlar yapılıp organizasyon yapısı oluşturularak, işçilerin gereğine göre kişiler görevlendirildikten sonra, bu organizasyonun ortak amaç doğrultusunda harekete geçmesi faaliyetidir (Mucuk, 2001: 178).

Yöneltme, “astların uzun ve kısa dönemde etkili ve verimli bir şekilde çalışmalarını sağlamaya ilişkin yönetim fonksiyonlarının tümünü içine almaktadır”. Gerek büyük ölçekli işletmeler, gerekse KOBİ’ lerde, su hususlar iyi analiz edilmelidir (Akgemci, 2001: 24).

- Örgütsel ve çevresel güç kaynakları,
- Otorite sergileme,
- Yetki kaynağı ve kullanım tarzı,
- Emir verme ve emir türleri,
- İç ve dış beşeri kaynakları etkileme yeteneği,
- Liderlik tarzı,
- Haberleşme biçimi ve uygulanma şekli,
- Motivasyon kaynakları ve bunların uygulanabilme gücü.

KOBİ’lerin örgütlenme ve yönetim sorunları kapsamında haberleşme işlevi ile işbölümü ve uzmanlaşma uygulamaları da ayrı bir yer tutabilmektedir. Haberleşme, işletmede çalışanlar arasındaki bilgi alış-verişidir. İşlet büyüdükçe ve örgüt yapısı karmaşıktıkça haberleşmenin önemi gittikçe artmaktadır. Çoğunlukla formel bir yapıya sahip olmayan küçük işletmeler açısından haberleşmenin önemi göz ardı edilmemelidir (Çelik ve Akgemci, 2010: 127).

KOBİ’lerin çoğunda haberleşme kanalları biçimsel olmayan yapıdadır. Çalışanlar, işletme sahibinden bilgi alırken, işletme içi statülerini pek kullanmazlar. Girişimciler de bilgi toplamada çalışanların statülerinden pek yararlanma gereği duymazlar (Çelik ve Akgemci, 2010: 127).

Etkin bir haberleşme politikası takip etmek isteyen her yönetici, iş görenlere ileteceği haberlerin kapsamlarını iyi saptayıp, geniş ölçüde bir liste hazırlayabilmelidir. Bir yönetici, “iş gören bunlardan anlamaz, henüz o kapasiteye ulaşmadı” gibi düşüncelerle birçok haberi iş görenlerden saklamaya kalkarsa, pek de isabetli hareket etmiş sayılmaz (Koçel, 1993: 45).

Pek çok Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme sahibi veya yöneticisinin piyasa verilerinin temini ve değerlendirilmesinde, mesleki ve teknik bilgilerinin yetersiz

kalması, sorunların giderilebilmesi için uzman eleman istihdamından da kaçınmaları, çoğu kez alternatif yönetici istememeleri, yetki devretmemeleri vb. gibi durumlarda bu firmalar; yanlış kararlarla esnekliklerini ve zamanla başarılarını da kaybedebilmektedirler. Yine bu firmaların işletme fonksiyonlarına göre profesyonel eleman bulundurmadıkları ve daha çok ucuz işgücüne yöneldikleri; bazen de kalifiye elemanları daha yüksek ücret verebilen büyük firmalara kaptırdıkları, isteseler de kendi personellerinin eğitim harcamalarını finanse edemedikleri gibi sorunlarla karşı karşıya kaldıkları görülmektedir. KOBİ'lerin yapısal özellikleri değerlendirilirken işletme sahip veya yöneticilerinin; eğitim, rehberlik, iç ve dış pazarlama, teknoloji transferi ile ilgili kuruluşlar ve hükümetin KOBİ' lere yönelik politikaları hakkında yok denecek kadar az bilgilerinin bulunduğu ortaya çıkmıştır (Ayrıçay ve Korkmaz, 2009: 13).

2.7.1.4 KOBİ'lerin Eşgüdümleme(Koordinasyon) Düzeyinde Karşılaştıkları

Sorunlar

Bir işbirliği sistemi olan örgütün işleyişinde, uyumsuzluklara ve düzensizliklere yer vermeden örgüt bütünlüğünü sağlamak ve buna süreklilik kazandırmak, eşgüdümleme olarak ifade edilir. Örgütü oluşturan birbirinden farklı tüm bölüm ve birimlerin güvenlerini yerine getirirlerken birbiriyle de uyum içinde olmaları durumunda örgütün başarısından söz edilebilir. Eşgüdümleme, örgüt üyesi olan bireylerin çabalarını birleştirmek ve zaman açısından uyumlu kılmak; amaca varmayı sağlayacak biçimde iş ve işlemlerin birbiri ardından gelebilmesi ve birbirini bütünlemesi için gerekli olan işlevdir. (Arslan ve Demirci, 2014: 28).

Büyük işletmelerde oldukça düzenli ve formel yapıda işleyen bir koordinasyon sistemi mevcuttur. KOBİ'ler de ise durum farklıdır. KOBİ'ler küçük ve esnek bir organizasyon yapısına sahip olmaları nedeniyle düzenli koordinasyon sistemine ihtiyaç duymamaktadırlar. KOBİ sahibi koordinasyon konusunda en yetkili kişi konumundadır. Küçük işletmelerde KOBİ sahibi koordinasyonu rahatlıkla sağlayabilirken işletme büyüdükçe, departman sayısı arttıkça koordinasyon ile ilgili ciddi sıkıntılar ortaya çıkmaya başlamaktadır. İşletmenin büyümesi ile birlikte KOBİ

sahibi tüm işlere yetişememekte ve bunun neticesinde amaçlanan hedeflere ulaşılamamaktadır (Alpkan ve Yılmaz, 2005: 77).

KOBİ'lerde, gündeme gelen belli başlı koordinasyon sorunları aşağıdaki gibidir (<http://tiponaybelgesi.net/projedt/377>, Erişim tarihi: 06.01.2016);

- Kabul görebilecek yalın bir örgüt yapısı kurulamaması,
- KOBİ amaç, plan ve programlarının uyumlaştırılamaması,
- Örgüt içi iletişim biçiminin patron veya ortakların kişisel uygulamalarına bağlı gelişip, şekillenmesi,
- İşbirliği ve ekip çalışması ruhunun patron, ortak veya yakınlarının tutumlarına bırakılıp, kararlara katılımda astların yeterince özendirilmemeleri.

2.7.1.5 KOBİ'lerin Denetim (Kontrol) Düzeyinde Karşılaştıkları Sorunlar

Kontrol (denetim), , KOBİ'ler açısından büyük önem taşır. İşletme ölçeğine göre farklılık taşısa da, genel anlamda birçok işletme, kontrol fonksiyonu ile ilgili olarak aşağıda sıralanan sorunlar ile karşı karşıya kalmaktadır (Arslan ve Demirci, 2014: 31);

- Mal ve hizmetler ile beşeri kaynaklarda kabul gören bir standart olmaması,
- Örgütsel uygulamalarda zamanı etkin kullanacak yöntemler geliştirememek,
- Mal ve hizmet üretiminde plan ve program yoksunluğundan kaynaklanan kargaşa ortamı,
- Başarı değerlendirme ölçülerinde istikrarlı bir sistem geliştirmemek,
- Bilgi işlem sistemlerinden yeterince yararlanamamak,
- Düzeltici eylemlerin patron, ortak veya yakınlarının inisiyatifine bırakılması.

KOBİ sahip, ortak ve/veya yöneticilerinin kullanabilecekleri belli başlı kontrol teknikleri aşağıda sıralanmıştır (Akgemci, 2001: 12):

1. Finansal kontrol teknikleri
 - Finansal tablolar,
 - Rasyo analizi,

- Kar'a geçiş analizi,
- 2. Raporlar
 - Özel denetim şirketlerine ait raporlar,
 - İşletme görevlilerine ait raporlar,
- 3. Bütçeler.

2.7.2 TEDARİK SORUNLARI

KOBİ'lerin profesyonel olmaması ya da profesyonel yöneticilerinden mahrum olması, düşük kaliteli ve pahalı hammadde-malzeme alımına ve üretime aktarılmasına yol açmaktadır. Ayrıca, KOBİ'ler döviz kurlarındaki artışlar nedeniyle ithalatın pahalılaşması, KİT zamları ve buna bağlı olarak girdi arzında bulunan özel sektör işletmelerinin yaptıkları zamlar KOBİ'lerin tedarikini olumsuz etkilemekte; maliyeti artırmaktadır. KOBİ' ler küçük ölçekleri ve düşük Pazar güçleri sebebiyle, koşulları etkilemekte oldukça zorlanmaktadır. Oluşan koşullar ise, KOBİ faaliyetlerini maliyet eksenli ele almasına ve rekabeti bu şekilde değerlendirmelerine yol açmaktadır (Yıldız ve Savcı, 2009: 77).

KOBİ'lerin tedarik sorunları aşağıdaki şekilde sıralanabilir (<http://tiponaybelgesi.net/projedt/377> -kobilerin-karsilastiklari-isletmecilik-sorunlari.html, Erişim Tarihi: 06.01.2016):

- KOBİ'lerin çeşitli malzemelere ilişkin sipariş hacmi büyük işletmelere göre daha düşük seviyelerde kalmaktadır. Bu işletmeler, büyük işletmelere göre finansman ve çalışma sermayesi bakımından daha kısıtlı imkânlarla sahip olduklarından malzeme alırken sipariş miktarlarında, kısıtlamaları da göz önüne alarak sipariş vermek zorunda kalmaktadırlar.
- Bunun sonucunda daha az fiyat indirimi (iskonto) sağlanabilmekte bu da birim mamul maliyetini olumsuz yönde etkilemektedir. Bu işletmelerin büyük hacimli sipariş verip iskontolardan faydalanma yoluna gitmeleri halinde ise stok maliyetleri artmaktadır. Dolayısıyla bir maliyet kıskacı içinde

kalmaktadırlar. Esasen bu işletmelerin finansal imkânları da genellikle büyük siparişleri karşılamaktan uzaktır.

- KOBİ' ler sipariş tarzı üretim yaptıklarından, ihtiyaç duydukları malzemeler, alacakları siparişe göre değişir. Sürekli olarak aynı malzemeyi kullanmadıklarından uzun vadeli malzeme tedariklerine gidemezler. Çoğu zaman mali durumları da büyük çaplı alımlara izin vermez. Bu nedenle bu işletmelerde istenilen malzemenin, istenilen miktarda ve istenilen zamanda tedarikinde büyük güçlüklerle karşılaşılır. Bu güçlüklerin aşılması ancak malzemeye yüksek fiyat ödemekle veya malzeme standartlarına ilişkin toleransları geniş tutmakla mümkün olabilmektedir. Bu ise, hem maliyet ve hem de kalite yönünden fedakârlık gerektirebilmektedir.

2.7.3 ÜRETİM SORUNLARI

Tedarikleme, teknoloji, ürün tasarımı, ürün geliştirme, standardizasyon ve nitelikli personel; üretimde kalite unsurunun evrensel boyutlarda elde edilmesinde rol oynayan çok önemli faktörlerdendir. Tedarikleme üretimde kullanılan malzeme, hammadde veya ayrı mamullerle ilgili olup, üretimle iç içedir. Hammadde ve ana malların tedariğinde nitelik, miktar, ihtiyaç duyulduğunda bulunabilme ve fiyattan kaynaklanan bazı sorunlar yaşanabilmektedir (Akgemci, 2001: 12).

Tedarikleme de ortaya çıkan bir diğer dar boğaz da sipariş edilen hammaddenin istenilen zamanda sağlanamamasıdır. Bazı hammaddelerin zamanında sağlanamaması nedeniyle işletmeler, siparişlerini karşılayabilmek için hammadde stoğuna yönelmektedirler. Bu ise, kaynak israfına yol açmaktadır. Stoklamaya gidilmemesi halinde ise, sürekli fiyat artışlarından yoğun biçimde etkilenmek her zaman mümkün olmaktadır (Oktav, 1990: 24-25).

Hammadde yetersizliği yüzünden işletmeler düşük kapasiteyle çalışmaktadırlar. Küçük Boy İşletmeler girdilerini büyük ölçüde yerli üreticilerden sağlarken Orta Boy İşletmeler arasında dış kaynaklı girdilere bağımlı olan işletme

sayısı Küçük Boy İşletmelere göre daha fazladır. Üretimde karşılaşılan bir diğer sorun da teknolojiye kaynaklanmaktadır. Bilgi işlem teknolojisinin yönetim, üretim ve dağıtım alanlarındaki etkinliğinin artması, işletme bazında yeni örgütsel düzenlemelere gidilmesi ve değişen tüketici talebi karşısında üretim sistemlerinin daha esnek bir yapıya kavuşturulması, bu dönüşümün en temel özelliklerindendir. Tüketici talebi artık daha kaliteli ve üstün tasarımlı farklılaşmış ürünlere yönelmektedir (Çelik ve Akgemci, 2007: 130).

KOBİ'leri büyük işletmelerden ayıran üretim işlevine ilişkin başlıca özellikler şu şekilde sıralanabilir (Çelik ve Akgemci, 2007: 130):

- KOBİ'lerde emek yoğun üretim teknikleri daha yaygındır. Bu özellik küçük işletmeler için daha geçerlidir. KOBİ'lerin bu özelliği, ücret seviyesinin nispeten düşük olduğu ülkeler açısından çok önemlidir. Genellikle bu özelliğe sahip gelişmekte olan ve geçiş devresinde bulunan ülkelerdeki KOBİ'ler, bu sayede uluslararası piyasada önemli bir rekabet üstünlüğü sağlayabilmektedirler.
- Büyük işletmelerde daha çok kitle üretim biçimi geçerli iken, KOBİ'lerde atölye tipi üretim tarzı yaygındır. Bu durum, işletme ölçeği küçüldükçe daha çok belirginlik kazanabilmektedir.
- Büyük işletmeler genellikle piyasaya üretim yaparlar. KOBİ'lerde ise sipariş üzerine üretim daha yaygın olup, işletme ölçeği küçüldükçe bu üretim biçimi daha büyük önem kazanır. Bu özelliğin bir sonucu olarak küçük işletmelerde ürün stoku sorunu önemini kaybedebilir.
- KOBİ'lerde işbölümü çok ileri seviyelere götürülmemiştir. Ayrıca, aralıklı veya küçük seri büyüklüklerinde üretimin yapıldığı bu işletmelerde yapılan iş sürekli değişmektedir. Dolayısıyla iş gören yaptığı işin hangi sipariş için yapıldığını bilir. İş gören sadece kendi yaptığı işle değil, siparişin kendisi ile de ilgilidir. Bu nedenlerle KOBİ'lerde iş görenin yaptığı işe karşı yabancılaşması önlenmiş olabilmektedir.
- Büyük işletmelerin üstünlüğü daha çok fiyat ve kalite konusundadır. KOBİ'lerin rekabet gücü ise daha ziyade teslim tarihinin çabuklaştırılması,

sipariş verenin özel koşullarının dikkate alınabilmesi ve isteklerine uyum sağlanabilmesi gibi nitel konulardadır.

- KOBİ'lerin bir başka önemli özelliği de, esnekliğini artırma çabasından kaynaklanmaktadır.
- KOBİ'lerde, aynı zamanda işletme yöneticisi durumunda olan işletme sahibi, genellikle üretim tekniği konusunda tecrübeli, işin içinde yetişmiş, bu konularda bilgili bir kimsedir. Bu özellik, KOBİ'lerde ürün ve teknik yenilikler konusunda önemli bir potansiyel oluşturmaktadır.

2.7.4 PAZARLAMA SORUNLARI

Çağdaş toplumlarda pazarlama faaliyetleri bütün sektörlerde yer alan firmaların en fazla önem verdiği işletme faaliyetleri arasında yer almaktadır. Günümüzde, üreticiler ile tüketiciler arasındaki uzaklık gittikçe büyümekte ve iş hayatında tüketicilerin önemi artmaktadır. Bu yeni duruma uyabilmek için tüketicilerin yakından takip edilmesi, tüketicilerin isteklerine ve ihtiyaçlarına uygun malların üretilmesi ve üretilen malların tüketicilere ulaştırılması gerekir. Bu yaklaşımla pazarlama “tüketicilerin tatmin edilecek ihtiyaç ve isteklerinin önceden belirlenerek bu ihtiyaçları giderecek mal ve hizmetlerin üreticilerden tüketicilere ulaşımını sağlayan ve daha sonra tüketicilerde yeni ihtiyaç ve satın alma motifleri yaratan hizmet ve tekniklerin ortaya konulması” olarak tanımlanmaktadır. Pazarlamadaki temel hedef müşteriye mal veya hizmet satmak kadar satış sonrası hizmetleri de yerine getirmesidir (Tunçsiper ve İlban, 2006/1: 3). Türkiye’de yapılan bir araştırmada, araştırma kapsamına giren KOBİ’lerin % 64’ünde pazarlama planlaması çalışmalarının yapılmadığı belirlenmiştir. Günümüz KOBİ’leri, üretiminde bulundukları malların pazarlamasını yeterince yapamamaktadırlar. Hedef pazarların belirlenmesi, tüketici tercihlerinin saptanması, müşteriye beklemeden ayağına gidilmesi, kalite, ambalajlama gibi konular belirli bir zaman ve çok ciddi bir organizasyon gerektirmektedir. Bu işletmeler Pazar oluşturmak için yeterli fon ayıramamaktadırlar. Dolayısıyla KOBİ’ler gerek yurtiçi, gerekse yurtdışı pazarlarda

sorun yaşamakta ve neticede üretimlerini sadece yurtiçi pazarlara yöneltmekle yetinmektedirler (Uslu ve Uygun, 2004: 4).

KOBİ'lerin pazarlamaya ilişkin sorunları incelendiğinde ilk sırada değişen tüketici tercihleri ve talep karşısında yenilik yapma ve yeni ürün geliştirme ya da mevcut ürünlerde farklılaştırma sorunlarının ağırlık kazandığı görülmektedir. Bu noktada, KOBİ'lerin tedarikçiler ve aracılarla yasadıkları sorunların da etkili olduğu söylenebilir. Öte yandan, KOBİ'lerin yasadıkları yoğun parasal kaynak sorunları da onların yenilik yapma ve yeni ürün geliştirme potansiyellerini önemli ölçüde olumsuz etkileyen bir faktör olduğu da açıktır. Sayılan bu pazarlama sorunlarına karşılık işletmelerin uğraştıkları temel pazarlama konularına bakıldığında ise, ürün, hizmet, fiyatlandırma ve satış çabalarının önemli bir yer tuttuğu anlaşılmaktadır. KOBİ'lerin pazarlama çabaları bakımından uğrası alanları olarak temel pazarlama konuları dikkate alınırken, pazarlama karması elemanları olarak kabul edilen ana konular olarak, ürün, fiyatlandırma, dağıtım çabaları genel olarak dikkate alınmıştır (Torlak ve Uçkun, 2005/1: 10).

Kobiler 'in pazarlamayı 'büyük firmaların yaptığı bir şey' olarak değerlendirip az önem vermeleri pazarlama sorunların temelini oluşturmaktadır. Bu yaklaşım Kobiler 'in üretim temelli olmasından hatta pazarlamanın Kobiler tarafından keşfedilmemiş olmasından kaynaklanmaktadır. Bu kavrayamama ya da keşfedememenin yansıması karşılaşılan sorunların detaylı olarak incelenmesiyle ortaya konulabilir. Kobiler 'in temel pazarlama sorunları yapılan çalışmalar sonucunda genel iki başlık altında şu şekilde ele alınabilir (Beyazıtlı ve Yalçın, 2006: 27):

1) Yapıdan Kaynaklanan Sorunlar: işletme yöneticisinden; Pazar ile ilgili bilgi toplama ve değerlendirmeye yeteri kadar önem vermeyen; pazarlama faaliyetlerinin yetersizliği ve hedef Pazar hakkında bilgi eksikliğinden; yeni pazara giriş riskini azaltan araç ve mekanizmaların yoksunluğundan ve Kobiler arası işbirliğinin yetersiz olmasından kaynaklanan sorunlar.

2) Ölçekten Kaynaklanan Sorunlar: Pazara girişte finansman eksikliğinden (sermaye yetersizliğinden); kalifiye eleman eksikliğinden; ürün dağıtımının

yetersizliğinden; hedef pazarlarda etkin olamamadan; satış geliştirme ve tanıtım faaliyetlerinin eksikliğinden; fiyat belirlemedeki yetersizlik ve istikrarsızlıktan kaynaklanan sorunlar.

Pazarlama sorunlarının önemli bir kısmının pazarla iletişim eksikliğinden kaynaklandığı görülmektedir. Bu iletişim eksikliği gerek pazarı iyi tanıyamama gerekse uygun talebe ulaşamama konularında kendisini göstermektedir. İşletmeler açısından, özellikle imalat yapan Kobiler açısından pazarla iletişim kurmak ve pazarlamayı keşfetmek için iki faktörün kullanımından bahsedilebilir: İhracat ve e-ticaret (Akın, 2007: 4).

KOBİ'lerin pazarlama işlevine ilişkin sorunları su şekilde sıralanabilir (Karaca ve Özgöz, 2005: 27-28):

- Küçük ve orta ölçekli işletmelerde pazarlama konusunda uzman kişilerin istihdam edildiği ayrı bir bölümün bulunmaması.
- KOBİ'lerin dış pazarlara girmesinin fazla maliyet getirmesi, dil ve yabancı mevzuat sorunları nedeniyle genellikle iç pazarlarda faaliyet göstermesi, dolayısıyla KOBİ'ler için ihracatının çok zor olması,
- Büyük işletmeler kitle üretim avantajlarından yararlanırken, KOBİ'lerin yararlanamaması,
- KOBİ'lerin daha çok yerel pazara hitap etmeleri ve sınırlı bir Pazar payına sahip olmaları nedeniyle Pazar üzerinde fazla etkili olmamaları,
- Yan sanayi olarak büyük bir işletmeye yarı mamul veya parça üreten küçük işletmeler, pazarlama açısından oldukça dezavantajlı konumdadırlar, İstem tekeline sahip olan büyük işletme, küçük ve orta ölçekli işletmeye istediği koşulları dayatmakta, maliyetinin altında bir fiyatı bile kabul ettirebilmeleri,
- KOBİ'ler emek yoğun çalıştıkları için maliyetleri yüksektir, bu yüksek maliyetlerin fiyatlarına da yansması ve pazarlama olanaklarını sınırlandırılması,
- Düzensiz stok ve dağıtım politikalarının stok israfına ve müşteri kaybına neden olması,

- Mal ve ambalaj tasarımına yeterince önem verilmemesi ve gelişigüzel değişikliklerin yapılmasının maliyetleri artırıcı sonuçlar doğurması,
- KOBİ'lerin yeterli ve düzenli pazarlama planlaması çalışmalarını yapmamaları,
- KOBİ'lerin parasal olanakların yetersizliği nedeniyle reklam, kredili satış ve satış sonrası hizmetler gibi pazarlama araçlarından yararlanamamaları.

KOBİ'lerin pazarlamadaki temel sakıncaları ise şunlardır (Müftüoğlu, 1991: 63):

- Yetersiz pazarlama anlayışı,
- Yetersiz piyasa araştırması,
- Pazarlama araçlarından yeterince yararlanamama,
- Sınırlı ve dar bir pazara bağımlılık veya alternatifsizlik,
- Yan sanayi olarak çalışma durumunda alıcı firmaya bağımlılık

KOBİ yönetimleri, ölçekleri oranında büyük işletmelerde olduğu gibi pazarlama departmanları oluşturup, burada amaca yönelik planlar hazırlayarak, etkinlik hedefleyebilmelidirler. Pazarlama örgütünde yer alan işgörenlere kararları doğrudan alıp, uygulama serbestisi tanınması bu etkinliği olumlu yönde etkileyebilecektir (Şimşek, 1997: 237).

KOBİ'lerin pazarlama sorunlarının çözümüne ilişkin yeni yapılanmalar da söz konusudur. 5590 sayılı yasada değişiklik içeren 06.09.1996 tarih ve 19476 sayılı yazıda belirtildiği gibi, Ticaret ve Sanayi Odalarına “Ticaret Merkezi Kurmak” yetkisinin verilmesi ve Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin kurulmasının teşvik edilmesi bu anlamdaki önemli gelişmelerdir (Akgemci, 2001: 29).

2.7.5 İHRACAT İLE İLGİLİ SORUNLAR

İhracat, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki işletmeler ve özellikle KOBİ'ler tarafından, dünya ticaretindeki gelişmeler doğrultusunda önem verilen, çeşitli ticaret geliştirme programları ile desteklenen bir faaliyettir. İhracatın, ülke

ekonomisinin gelişmesindeki ve kalkınmasındaki payı oldukça büyüktür. Bu nedenle ülke ekonomileri ve kuruluşlar açısından büyük öneme sahiptir. Ancak ihracatçı işletmeler, ihracatlarını geliştirme kapsamında, kalite kontrol ve standardizasyon gibi temel problemlerle karşılaşabilmektedirler. Bunların yanında, fiyat-maliyet ilişkisini doğru kuramamaları da diğer bir problem kaynağı olarak ortaya çıkabilmektedir. Ülkemizdeki küçük ve orta ölçekli işletmelerin yaşamış oldukları ihracat darboğazları genel olarak iki başlık altında toplanmaktadır. Bunlar KOBİ'lerin ulusal düzeydeki sorunları ve KOBİ'lerin işletme düzeyindeki sorunları şeklinde ifade edilebilir. KOBİ'lerin ulusal düzeydeki sorunları dokuz başlık altında toplanmaktadır (Kılıç, 2011: 121) :

- Kamu finansman yardımlarının ve teşviklerinin yetersiz olması,
- KOBİ'leri ihracata yönelten ve ihracatlarını geliştirmeye yönelik planlı bir stratejinin izlenmemesi,
- KOBİ'lerin ihracata katkısını artırmaya yönelik amaçların açıkça ortaya konmaması,
- Tarife ve kotalara ilişkin engeller,
- Bürokratik engeller ve mevzuat sorunu,
- İç piyasa şartlarının dış piyasa şartlarına göre cazip olması,
- KOBİ'lerin organize olamamaları,
- KOBİ'lerin ihracatını kolaylaştırmaya yönelik pazarlama kanalları ve ihracat pazarlama örgütleri, konsorsiyumlar gibi sistemlerin kurulması için uygun ortamların bulunmaması,
- İhracata yönelik uygulamaların KOBİ'lerin yararına işlememesi.

KOBİ'lerin İşletme Düzeyinde Karşılaştıkları Sorunları (Ayrıçay ve Korkmaz, 2009: 17) :

KOBİ'lerin üretim birimlerinin küçük ölçekli olmaları nedeniyle büyük işletmeler gibi güçlü duramaması, sermayelerinin kısıtlı olması ve teknolojilerinin geride kalmış olması dış pazarlara belli bir kalitenin üzerinde ürün sunmanın yüksek maliyeti gibi sorunlar ortaya çıkmaktadır. KOBİ'lerin büyük bir çoğunluğu teknoloji yatırımı yapmamaktadır. Geri kalanları ise mümkün olduğunca teknolojik

yatırımlarını sürdürmelerine rağmen, finansman darlığı nedeniyle yeteri kadar etkin bir yatırım yapamadıklarından yatırımdan beklenen verimlilik artışını sağlayamamaktadırlar. KOBİ'lerin işletme düzeyinde karşılaştıkları sorunları “ölçeklerinden kaynaklanan finansal sorunları ve dış pazarda rekabet güncü etkileyen sorunlar” olmak üzere iki ayrı yapıda incelenebilir.

KOBİ'lerin Ölçeklerinden Kaynaklanan Finansal Sorunlar (Ayrıçay ve Korkmaz, 2009: 17) :

- İhracata yönelik üretimin finansmanında kredi bulma zorluğu,
- Maliyeti düşük ve kaliteli hammadde bulma zorluğu,
- İhracat pazarlaması faaliyetlerinin karşılanamaması,
- Pazarlama, satış ve dağıtım faaliyetlerinin maliyetli olması.

KOBİ'lerin Dış Pazarda Rekabet Gücünü Etkileyen Sorunlar (Akgemci, 2001: 31) :

1. Kalite düşüklüğü,
 2. Dış fiyatlama yanlılıkları,
 3. Rakiplerin yeterince tanınmaması,
 4. Hatalı pazarlama stratejileri,
- İhracat konusunda bilgi ve eleman eksikliği,
 - İhracata yönelik üretim için kapasite yetersizliği, zor ve riskli olarak kabul edilen dış pazarlar konusunda psikolojik engeller,
 - Ürünlerin ihracata uygun olmaması,
 - Dış ticaret organizasyonlarının yeterince yardımcı olmaması.

Bu sorunlarla karşılaşan, Türk KOBİ'lerinin siparişe göre (fason) üretime yöneldikleri ve kendi markalarını yaratarak, kendi ürünlerini pazarlamada güçlük çektikleri görülmektedir. KOBİ'ler kendi markalarını yaratmadıkları ve kaliteli üretimi sağlayamadıkları sürece rekabette üstünlüğü yakalayamayacaklardır (Ay ve Talaşlı, 2007: 179).

Türkiye son yıllarda ihracatını önemli oranlarda yükselterek bu konuda önemli bir atılımda bulunmuştur. İhracatımıza ana kalemler itibariyle baktığımızda

yoğunluk tekstil ve konfeksiyon, deri-kösele, tarıma dayalı sanayi ürünleri ve tarım ve hayvancılık kesimine ait bulunmaktadır. Sözünü ettiğimiz kesimlerde tüketici tercihlerinin sürekli değişmesi sebebiyle üretim şekli itibariyle Küçük ve Orta Boy İşletme olarak örgütlenmek, Büyük Boy İşletme olarak örgütlenmeye oranla daha esnek ve ekonomiktir. Belirtilen kesimlerin toplam ihracatının ülkenin toplam ihracatının (son yıllar baz alındığında) ortalama % 60-70' lerine karşılık gelmesi, KOBİ'lerin ihracat potansiyelinin oldukça yüksek olduğunu ortaya koyabilmektedir (Akgemci, 2001: 31).

2.7.6 FİNANSMAN SORUNLARI

İkinci dünya savaşı sonrası, 1973 petrol krizine kadar olan dönemde başarılı bir gelişme seyri izleyen ABD ekonomisi 1973 petrol krizi sonrasında yükselen enflasyon ve işsizlik oranları ve düşen GSMH nedeniyle sarsıntılar yaşamıştır. Bu süreci çabuk atlatan ABD ekonomisi 1980'li yıllarda büyümeye başlamıştır. 1990'lı yıllarda ise gelişme daha da hızlı bir ivme kazanmıştır. Şöyle ki 1990-1995 yılları arasındaki ekonomik performansı, 1973-1990 yılları arasındaki 17 yıllık performansının iki katına ulaşmıştır. ABD'nin 1990'lı yıllardaki bu makro ekonomik performansı, 1980'lerden itibaren ABD'de büyük bir ivme kazanan ve 1990'larda devasa boyutlara ulaşan bilgi ve iletişim teknolojisi yatırımlarının neden olduğu verimlilik artışları ile açıklanmaktadır. ABD'nin bilgi ve iletişim teknolojilerine dayalı olarak yaşadığı bu yüksek ekonomik performans "yeni ekonomi" olarak isimlendirilmiştir. İletişim teknolojilerindeki yenilikler nedeniyle ABD ve Avrupa'da yaşanan gelişmeler tüm dünyayı etkilemiştir. Bu gelişmeler, beraberinde küreselleşme akımlarını hızlandırmış, tüm dünya ülkeleri bir anda kendilerini bu fırtınanın içinde bulmuşlardır. Rekabet yoğunlaşmış ve tüm dünyaya yayılmıştır. Böyle bir ortamda güçlerini birleştirerek çok daha büyük şirketlere dönüşen işletmelerin sayısında artış olmuştur. Çokuluslu işletme sayılarında artışlar meydana gelmiştir. Büyük şirketlerin Pazar paylarını artırmaları sonucunda küçük ve orta büyüklükteki işletmeler varlıklarını sürdürmede güçlükler yaşamaya başlamıştır (Kutlu ve Demirci, 2007: 3-4).

Tablo 7: Yeni Ekonomi İle Eski Ekonomi Arasındaki Farklılıklar

DEĞİŞİM UNSURU	ESKİ EKONOMİ	YENİ EKONOMİ
Üretim ve Rekabet Alanı	Ulusal	Global
Örgütsel Yapı	Hiyerarşik-Bürokratik	Ağ Örgüsü, Şebeke
Üretim Yapısı	Kitlesel Üretim	Tam Zamanında Üretim, Esnek Üretim
Büyümenin Uyarıcıları	Sermaye, İşgücü	Yenilik, İcatlar ve Bilgi
Teknolojiyi Belirleyen Etmen	Makineleşme	Dijitalleşme
Karşılaştırmalı Üstünlüğün Kaynağı	Ölçek Ekonomisi, Düşük Maliyet	Kapsam Ekonomileri, Yenilik ve Kalite
Ar-Ge'ye Verilen Önem	Düşük, Orta	Yüksek
Diğer Firmalarla İlişkiler	Tek Başına Hareket Etme	İşbirliği, Ortaklık, Sinerji, Birleşme
İşgücü Politikasının Amacı	Tam İstihdam	Yüksek Reel Ücret
Gerekli Eğitim	Mesleki Diplomaya Yönelik	Yaşam Boyu Öğrenim
İstihdamın Doğası	İstikrarlı	Risk ve Fırsatlarla Dolu
Regülasyonlar	Kumanda ve Kontrol	Piyasa Araçlarına Dayalı, Esnek
Beşeri Sermaye	Üretim Odaklı	Müşteri Odaklı
İşgücü	Önemli	Daha Az Önemli
İşgücünün Yapısı	Belirli Bir Alanda Uzman	Bilgi, Deneyim-Çok Yönlü Beceri, Yenilikçi Yaratıcı
Varlıkların Önemliliği	Maddi Varlıklar Görece Önemli	Gayri Maddi Varlıklar Görece Önemli
Sektörel Yapı	Tarım-Sanayi Sektörü Ağırlıklı	Hizmet Sektörü Ağırlıklı
Üretim ve Rekabet Alanı	Ulusal	Global
Örgütsel Yapı	Hiyerarşik-Bürokratik	Ağ Örgüsü, Şebeke
Üretim Yapısı	Kitlesel Üretim	Tam Zamanında Üretim, Esnek Üretim

Kaynak; Oktay, E., Balkanlı, A. O., Salepcioğlu, A., *Bilgi Toplumunda Yeni Ekonomi ve e-Dönüşüm Stratejileri*, 3.Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi, 25-26 Kasım 2004, Eskişehir

Yeni Ekonomi ve küreselleşmenin şekillendirdiği dünyada ve ülkemizde KOBİ'ler, bir taraftan pazarda tutunabilme endişesi yaşarken diğer taraftan bu rekabete direnebilmek için yoğun çaba sarf etmektedirler. KOBİ'lerin böyle bir ortamda ayakta kalabilmeleri sağlam bir öz kaynak yapısına sahip olmalarına, mali bünyelerinin güçlü olmasına bağlıdır. Özellikle Türkiye gibi kırılgan ekonomilerde sıkça yaşanan ekonomik krizler bunu zorunlu kılmaktadır. İşte bu noktada KOBİ'ler finansal anlamda birçok sorunla iç içe yaşamaktadırlar.

Türkiye' de KOBİ'lerin sorunları ile ilgili olarak yapılan uygulamalı çalışmalarda, finansal sorunlar listenin en başında yer alabilmektedir. Ülkemizdeki KOBİ'ler, diğer ülkelerdekilere göre kredi hacminden daha az yararlanmaktadırlar. KOBİ'lerin bankacılık sisteminden kullandıkları kredilerin, toplam kredi içindeki payı çok fazla değildir. Uzmanlar, KOBİ'lere esnek garanti anlaşmaları adı altında uygun oranlarla orta ve uzun vadeli kredilerin verilmesi amacıyla özel, kamu ve yarı kamu finans kurumlarının oluşturulmasını önermektedirler. Sanayi alanında KOBİ'lere az maliyetli kredi imkânlarının sağlanması son derece önem taşımaktadır. Türk KOBİ'lerinin gerekli kredi olanaklarına yeterince düşük maliyetle sahip olabilmeleri sağlanabilmelidir. Bu konuda en büyük görev de devlete düşmektedir (Çetin, 1996: 165).

KOBİ'lerin en önemli sorunu, kredi ve finansmandır. İşletmelerin; tedarik, üretim, pazarlama, finansman gibi temel fonksiyonları birbiriyle etkileşim içinde bulunduklarından sorunlarda birbirini etkilemekte ve etkilenmektedirler. Her sorunun temeline inildiğinde veya sorucunda finansman sorunu görülmektedir (Özder, 2006: 2). Kar marjları düşük olan KOBİ'lerin gerek yatırım, gerekse işletme sermayesi oluşturmada uzmanlaşmış bankaların, hem yetersiz hem de kaynaklarının ihtiyaca cevap verememelerinden dolayı bu kaynaktan yararlanamayan sanayici, genel banka sistemine ve kredilerine başvurduğu anda da birtakım bürokratik uygulamalar, ödeyemeyeceği kadar yüksek faiz oranları ve ödeme koşulları ile karşılaşabilmektedir (KOSGEB – İ.K.Ü., 2006: 186).

Ülkemizdeki KOBİ'lerin yaşadığı finansman sorunlarının temelinde 4 ana neden yatmaktadır (Aras, 2001: 25):

- Ekonomik istikrarsızlık,
- Bankacılık sisteminin yapısal sorunları,
- Teşvik politikalarının yetersizliği,
- KOBİ'lerin kendi yapılarından kaynaklanan sorunlar.

Finansal kaynaklara sahip olma konusunda KOBİ'ler büyük ölçekli işletmeler kadar güçlü değiller. Dolayısıyla finansman güclüğü KOBİ'ler için çoğu kez daha kuruluş aşamasında başlamakta ve yaşamları boyunca da faaliyetlerini ve gelişmelerini olumsuz yönde etkilemektedir. Finansman bakımından KOBİ'lerin büyük işletmelerden farkı; öz kaynak yetersizliği, yabancı kaynak teminindeki zorluklar ve finans yönteminin yetersizliğinden kaynaklanmaktadır. KOBİ'lerin kuruluş sermayeleri genellikle bireysel ve ailevi kaynaklardan temin edilmektedir. Dolayısıyla, bu işletmelerin kaynakları teminat göstermeye yetmemekte ve bu nedenle yeterli güvenceyi sağlayamadıkları için dış kaynak bulmaları da güçleşmektedir. Ayrıca işletme yöneticisinin finansal yönetim konusunda yetersiz bilgiye sahip olması KOBİ'lerin finansman sorunları arasındadır. Bunun yanında; kredi maliyetleri, beklenmeyen ödemeler, kredi alma formalitelerinin ağırlığı ve enflasyona karşı savunmasız olmaları KOBİ finansman sorunları arasında sıralanabilir (Tunca ve Yüce, 2007: 46).

KOBİ'lerin likidite sorunları, etkin olmayan çalışma sermayesi yönetiminin yansıması finanslama uygulamalarının bir sonucudur. Uzun vadeli uygun şartlarda fon kaynaklarına erişememek likidite sorunlarının önemli bir nedenidir. Sağlanan fon kaynaklarının vadesi ile fonların yatırıldığı varlıkların ömrü arasındaki uyumsuzluk, likidite yetersizliğine ve başarısızlığa yol açabilir. Bu nedenle önce KOBİ'lerin finansman kaynaklarını ve sorunlarını incelemek gerekmektedir. KOBİ'ler kuruluştaki genel olarak öncelikle öz kaynaklarıyla finansman ihtiyaçlarını karşılamaya çalışmaktadırlar. Doğal olarak öz kaynaklar yetersiz kaldığında dış kaynaklara yönelmektedirler. Ancak KOBİ'ler dış kaynak finansmanında da ciddi güçlüklerle karşılaşmaktadırlar. KOBİ'ler özellikle uzun vadeli dış kaynak finansmanında yetersizlik yaşamaktadırlar. Bu tür işletmeler, borsaya kote olmadıklarından veya o koşulları taşımadıklarından hisse senedi veya tahvil ihracı yoluyla uzun vadeli

finansal kaynak sağlama olanağına sahip olamamaktadırlar. Ülkede uzun vadeli kredi veren finans kurumları da yeterli olmadığında veya bu kurumlar KOBİ'leri tercih etmediklerinde bankacılık kesiminden de yeterli ve uygun koşullarda yabancı kaynak temini mümkün olamamaktadır. KOBİ'lerin karları da genellikle yetersiz olduğundan oto finansman yoluyla finansman açıklarını tam olarak kapatamamaktadırlar ve büyümeleri engellenmiş olmaktadır. Bu durum KOBİ'leri zorunlu olarak kısa vadeli ticari banka kredilerine yöneltmektedir (Met, 2011: 3-4).

Banka kredilerinin kullanımında ortaya yüksek maliyetler, çoğu firmaları olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Krediden beklenen faydanın katlanılan maliyeti karşılamakta yetersiz kalması, firmaları kredi kullanmaktan vazgeçirmektedir. Ayrıca maliyetlerin yanı sıra, bankaların firmalardan kredi karşılığı istediği teminatlar da firmaları sistemden uzaklaştıran diğer bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Banka kredisi karşılığında istenen teminatlar ve yüksek maliyet tutarları, büyük ölçekli firmalar tarafından kolayca karşılanabilir; ancak söz konusu firma KOBİ ölçekli olunca durum değişmektedir (Gök ve Uçar, 2013: 117-146).

KOBİ'lerin finansal özellikleri su şekilde belirtilebilir (Müftüoğlu, 1991: 57):

- KOBİ'lerin ayrı bir finansman bölümü yoktur.
- KOBİ' lerde işletme sahibinin işletmesiyle özdeşleşmesi ve bir kader birliğine girmiş olması, bu işletmelerin kredilendirilmesi şartlarında da etkisini göstermektedir. Nitekim KOBİ' ler kredilendirilirken, kredi verilen işletmenin performansı ve ödeme gücünden ziyade işletme sahibinin kişi olarak gösterebileceği teminatlara bakılmaktadır.
- İşletmenin iflası durumunda küçük işletme sahibi işletmesindeki varlıklara ilave olarak tüm kişisel varlığını da kaybetmek durumunda kalmaktadır. Böylesi bir risk dolayısıyla işletme sahipleri, kredi almaktan çekinebilmektedirler.
- Oto finansman bakımından KOBİ' ler büyük işletmelere göre daha olumsuz şartlar taşımaktadır. oto finansman tutarı bu işletmelerde düşük düzeylerde kalmaktadır.

- KOBİ’lerde sermaye yoğunluğunun nispeten düşük olmasının bir başka sakıncası da gizli ihtiyatların teşkilinde yatmaktadır.

İmalat sanayinde KOBİ’lerin önlerindeki en büyük sorunlar faiz, sürekli ve yüksek enflasyon, ekonomik istikrarsızlıktır. Türkiye’nin ekonomik ve sosyal yapısından ve işletmelerin geleneksel yapılarından kaynaklanan finansman sorunlarını ana başlık halinde sıralarsak (Yörük ve Ban, 2003: 27);

- Öz kaynak yetersizliği,
- İşletme sermayesi yetersizliği,
- Kredi temin edilmesinde karşılaşılan güçlükler,
- Sermaye piyasasından fon elde etmede karşılaşılan güçlükler,
- Finansal yönetimde yetersizlik.

2.7.6.1 Özkaynak Yetersizliği/İşletme Sermayesi Yetersizliğinden

Kaynaklanan Sorunlar:

İşletmelerin faaliyetlerini finanse etmek için kullanabileceği iki temel yol vardır. Bunlardan birincisi işletmenin kendi kaynakları (özkaynak) ile ikincisi ise bankalardan kredi alarak bu ihtiyacı karşılamasıdır. Ülkemizdeki KOBİ’lerin kredilerden aldığı pay (%5) çok düşük olduğu için yatırımlarda özkaynak kullanımı zorunlu hale gelmektedir. İşletmeler kuruluş aşamasında girişimci sermayeye, faaliyetlerini sürdürmek için de işletme sermayesine (dönen varlıklar – kısa vadeli borçlar) ihtiyaç duyarlar (Kutlu ve Demirci, 2007: 6).

KOBİ’lerin karşı karşıya kaldıkları en büyük sorun kaynak yetersizliğidir. Yapılan çalışmalar KOBİ’lerin çok büyük kısmının işletme sermayesi ihtiyacını büyük çoğunlukla öz kaynaklarla karşıladığı ve ticari borçlanma yoluna gittiği, bunun yanında zaman zaman kısa vadeli banka kredisi temin edebildiklerini, göstermektedir ki KOBİ’lerin toplam işletme sayısı içindeki paylarının % 99.5 toplamı kredi hacmi içindeki paylarının ise ancak %3 –5 arası olduğu göz önüne alındığında, işletme sermayesi için dahi olsa kredi temininde ciddi bir güçlük içerisinde oldukları açıktır. Ancak daha önemlisi, KOBİ’lerin büyüme yani

yatırımları için kaynak bulma konusunda mevcut finansman yöntemlerinden yararlanamadıkları görülmektedir (Akbulut, 2000: 44).

KOBİ'lerin banka kredilerini de çok fazla kullanmadıkları düşünüldüğünde yatırımların finansmanı için öz kaynak ön plana çıkmaktadır. Bu nedenle yetersiz öz sermaye ile kurulan işletmeler zor durumda kalmaktadırlar. Özellikle ekonomik dalgalanmaların yaşandığı dönemlerde KOBİ'ler tahsilatta yaşadıkları sorunlardan dolayı nakit sıkıntısına girmektedirler. Zamanla öz sermayesi azalan ve dış kaynaklara yönelen işletmeler, yüksek maliyetli banka kredisi kullandıklarından ve yatırımlarının dönüş hızını ayarlayamadıklarından dolayı iflas edebilmektedirler (Kutlu ve Demirci, 2007: 6).

KOBİ'lerin sorunlarını ele alırken ilk belirtilmesi gereken husus enflasyonun öz sermayeyi eritmesidir. Aşırı artan girdi fiyatlarının maliyetleri yükseltmesine karşın bunu fiyatlarına yansıtamayan KOBİ'lerin, zaten yetersiz olan öz sermayeleri zaman içinde erimektedir. KOBİ'lerin ortak özelliklerinden biri olan öz kaynak yetersizliği özellikle konjüktürel dalgalanmanın olduğu dönemlerde kendini hissettirmektedir. KOBİ'lerin sermaye yapılarının zayıflığı ilk olarak işletmelerin kuruluşunda ortaya çıkmakta ve pek çok KOBİ için süreklilik kazandığından işletmenin daha sonraki faaliyetlerinin tümünü etkilemektedir. Dış kaynakların bulunmasında karşılaşılan güçlükler ile birleştiğinde yeni yatırımların yapılmasını, yüksek teknoloji sağlanmasını engellemektedir (Bilen ve Solmaz, 2014: 60-79).

2.7.6.2 Kredi Temin Edilmesinde Karşılaşılan Sorunlar:

KOBİ'ler finansal açıdan çoğu zaman zorluğa düşmekte ve düşük sermaye yapısından dolayı, yüksek risklilikteki ticari kredilerde finansman ihtiyaçlarını karşılamak suretiyle bu zorlukları aşma yoluna gitmektedirler. Yeterli sermaye birikimi olmayan KOBİ'lerin finansman konusunda en önemli sorunlarından birisi kredi ile finansmanda karşılaştıkları sorunlardır. Kredi temini ile ilgili sorunlar şunlardır (Erdoğan, 2012: 212):

- Kredi miktarı ile ilgili sorunlar
- Kredi maliyeti ile ilgili sorunlar

- Kredi vadesi ile ilgili sorunlar
- Kredi sağlamada teminat sorunu
- Kredinin ödeme süresine ilişkin sorunlar.

KOBİ'ler kredi yoluyla finansmanında en çok teminat gösterememe sorunu ile karşılaşmakta ve kısa vadeli finansman ihtiyaçlarını karşılamak için başvurdukları kredi kuruluşunun, kredinin verilebilmesi için istediği ipoteği veya kefaleti karşılayamamaktadır. Bankaların sıfıra yakın riskle çalışma politikaları nedeni ile bazen kredinin birkaç katı teminat talep edilmektedir. Büyük işletmeler aldıkları kredilere karşılık işletme varlıklarını teminat olarak gösterirken, küçük işletmeler ise genelde kişisel mal varlıklarını teminat göstermektedirler. İflas halinde ise küçük işletme sahibi tüm varlıklarını kaybetme tehlikesi ile karşı karşıya kalmaktadır. Bu durum küçük işletmeleri, kredi yoluyla kredi yoluyla finansmanda çekimser davranmasına neden olmaktadır. Bu durum ise kredi kurumlarına karşı güvensizlik oluşturmakta, banka kredilerinden yeterince yararlanamayan KOBİ'ler tefecilerden borçlanmaya itilmektedir. Yeterli öz sermaye ile çalışmayan KOBİ'ler borçlanmaktan korkmakta ve işletme faaliyetlerinin gelişmesi engellenmektedir. İstenen ağır teminat ve kefalet koşulları sağlansa bile sağlanan kaynakların finansman maliyeti yüksek olmaktadır. Çünkü kredi talep miktarı küçük ve riskleri fazla olduğu için bankalar açısından kredi işlem maliyeti de yüksek kabul edilmekte ve verilen kredinin faizi de yüksek olmaktadır. Ayrıca bankalar ellerindeki fonların büyük kısmını hazine bonosu, tahvil gibi yatırım araçlarına gitmekte, geri kalan kısmı ise büyük iş yapan holding ve şirketlere yönelmektedir (Kösekahyaoğlu ve Türköz, 2008: 72).

Kredi temin edilmesinde karşılaşılan bir diğer güçlük ise KOBİ sahiplerinin finansman konusunda yeterli bilgiye sahip olmamaları, kredi almak için gerekli fizibilite etüdü, finansal plan, maliyet gibi işlemler yapamamaları ve bunları yapabilecek uzmanları kısıtlı bütçeleri nedeni ile istihdam edememeleridir (Kösekahyaoğlu ve Türköz, 2008: 72).

2.7.6.3 Sermaye Piyasasında Fon Elde Etmede Karşılan Sorunlar

Sermaye piyasaları işletmelere fon sağlayarak, riskli projeleri finanse ederek, işletmeler üzerinde denetim işlevini gerçekleştirerek, işletmeleri piyasalara tanıtarak reel sektörün gelişmesini destekleyebilmektedir. Bu açıdan sermaye piyasalarının, Türkiye örneğinde İstanbul Menkul Kıymetler Borsasının reel sektör ve KOBİ'ler açısından önemi büyüktür (Aras ve Müslümov, 2002: 11).

Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli işletmelerin ulusal pazarda sermaye piyasasından fon sağlama olanakları mümkün değildir. Bir şirketin halka arz yoluyla fon sağlaması ve menkul kıymetler borsasına kota olabilmesi için gerekli koşulların KOBİ'ler açısından yerine getirilmesi pek mümkün olmayan önemli bir sorundur (Kaya, 2014: 6).

Kredi temin etmede sorunlar yaşayan ve öz kaynakları yetersiz olan KOBİ'ler için sermaye piyasasından fon elde etme, önemli bir finansman alternatifi olarak karşımıza çıkmaktadır. KOBİ'ler hisse senedi, tahvil, hisse senedi ile değiştirilebilir tahvil, kara iştirakli tahvil, katılma intifa senetleri, kar ve zarar ortaklığı belgesi, hisse senedi ile değiştirilebilir kar ve zarar ortaklığı belgesi ve finansman bonusu aracılığıyla sermaye piyasasından fon sağlayabilirler (Kutlu ve Demirci, 2007: 6).

Sermaye piyasası KOBİ'ler için önemli bir finansman kaynağı olmasına rağmen, daha önce de belirttiğimiz gibi KOBİ'ler bu olanaktan çok fazla yararlanamamaktadırlar. Bu durumun başlıca nedenlerini şu şekilde sıralayabiliriz (Kutlu ve Demirci, 2007: 6);

- KOBİ'lerin genellikle şahıs veya aile şirketleri oluşu ve yönetim hakimiyetini kaybetme endişeleri
- Halka açılmanın maliyeti
- Şirketlerin çok küçük oluşları
- KOBİ'lerin organizasyon yapıları ve muhasebe sistemleri
- KOBİ'lerin kayıt dışı kalmak istemeleri.

2.7.6.4 Finansal Yönetimdeki Yetersizliklerden Kaynaklanan Sorunlar:

KOBİ'lerin finansal durumları hakkında işletme sahibi ve çalışanları yeterince bilgi sahibi olmadığı için finansal analizler yapılmamaktadır. KOBİ'lerin finansal analizlerinin yapılmaması nedeniyle finansal durumlarının net olarak bilinmemesi, vergi ve yükümlülüklerin zamanında yerine getirilmemesi nedeniyle KOBİ'lere ek mali yükümlülükler getirmesi, KOBİ'lerin borçlanma sorunları ve tasarrufların yönlendirilmesindeki sorunlar finansal yönetimde yetersizliğe neden olmaktadır (Kaya, 2014: 198). Bunun yanı sıra, kaynak sıkıntısı ve bazı prosedürler karşılanamadığından yabancı kaynaklara ulaşmadaki zorluklar nedeniyle öz kaynaklardan veya çevreden alınan borçlardan yararlanılmaktadır. Ancak bu borçlanma şekli uzun dönemde işletmenin öz sermayesinin azalmasına ve finansal sorunlarının artmasına neden olmaktadır. Bu aşamada mali kurumlardan kredi talebinde bulunulması borç miktarının artmasına ve sağlıklı bir dönemin başlaması anlamına gelmektedir (Tunca ve Yüce, 2007: 75).

Yetersiz finansman bilgisi ve modern finansman tekniklerinin yeterince izlenememesi KOBİ'lerin önemli mikro sorunları arasındadır. Çoğu KOBİ'nin ayrı bir finansman bölümünün olmayışı, KOBİ yöneticilerinin/sahiplerinin finansman konusunda yeterli olmayışları ve finansman alanında uzman kişileri çalıştırmamaları bu tür işletmelerin yaşadıkları sorunları derinleştirmektedir (Kutlu ve Demirci, 2007: 7).

KOBİ'lerin finansal olumsuzluklarını şu şekilde sıralamak mümkündür (Akgemci, 2001: 33) :

- Yetersiz finansman bilgisi,
- Modern finansman tekniklerini yeterince izleyememe,
- Sermaye piyasasına girememe,
- Yeni ortak alımında her iki tarafta da tereddütler,
- Otofinsanman olanaklarının kısıtlı olması,
- Genelde kredi almada teminat sorunu (Halkbank kolaylık getirmektedir),

- İşletme sahibinin kişisel varlıklarıyla sorumlu tutulması,
- Kredi hacminin düşük, kredi maliyetinin yüksek olması.

2.7.7 AR-GE İLE İLGİLİ SORUNLAR

Büyük Ölçekli İşletmeler, genelde bütün işlevlerini ekonomik açıdan inceleyebilmekte, analiz edip yorumlayabilmekte ve bu yolla bir takım ekonomik sonuçlar ortaya koyabilmektedirler. Daha dar anlamda Büyük İşletmeler, yeni mal ve üretim süreçlerinin ortaya çıkarılmasına yönelik sistemli ve bilinçli çalışmalar yapabilmektedirler. Ne var ki, bu olgular KOBİ' ler açısından oldukça kısıtlıdır. Gelişen endüstriyel yapılanmalar, küresel rekabet, değişen tüketici zevk ve alışkanlıkları ve benzeri gelişmelerin KOBİ' ler açısından izlenebilmesi birçok zorluk doğurmaktadır (Akgemci, 2001: 36).

Ulusların rekabetçi üstünlüklerini belirleyen temel faktörler arasında yer alan bilimsel ve teknolojik ilerlemeler, bilinçli çabaları ve politika üretme arayışlarını yoğunlaştırmaktadır. AR-GE harcamalarının GSMH içerisindeki yüzdesi dikkate alındığında, İsveç'te 3.59, Almanya'da 2.26, Fransa'da 2.32, İngiltere'de 1.94'tür. Türkiye'de ise bu oran 0.45 ile en düşük seviyede kalmıştır (Çelik ve Karadal, 2007: 119-138).

Orta Büyüklükteki İşletmelerden ancak bir kısmının Ar-Ge eylemlerine yönelip; ilgili verilere ulaşabilmeleri, bilgileri anlamlı hale getirebilmeleri, teknolojik yenilikleri izleyebilmeleri, temel araştırma ve uygulamalı araştırma yapabilmeleri ve nihayet geliştirme eylemlerinde bulunabilmeleri olasıdır. Özellikle küçük işletmeler pazara ilişkin nedenler, toplumsal nedenler ve örgütsel nedenlerle Ar-Ge departmanı kurmayı düşünse bile, buna ilişkin program ve bütçe oluşturamayabilmektedirler. Ar-Ge ile ilgili sorunlar kapsamında teknolojik gelişmelerin yadsınamaz bir yeri vardı. Yurtdışındaki KOBİ'ler, yenilik ve değişen teknolojiler karşısında yetersiz kalmakta ve bu konuda imkânları değerlendirememektedirler. Bu işletmelerin büyük işletmelerle mücadelesi onların ürettikleri ürünleri değil tam tersine, onların

üretemediklerini yaparak yürütülmelidir. Bu işletmeler, uyum avantajlarını iyi kullanarak büyük işletmelerin giremedikleri piyasalara girmeye çalışmalıdırlar (Çelik ve Akgemci, 2007: 139).

Yeniliklerin taşıdığı önem, Türk işletmelerinin uluslararası piyasalarda boy göstermeye başladığı son yıllarda açık bir şekilde anlaşılmıştır. Zira yeniliklere açık olmayan ve bu konuda başarılı olamayan bir işletme, uzun bir süre piyasada kalamamakta ve önünde duran büyüme imkânlarını değerlendiremeyerek faaliyetlerini nispeten küçük ölçeklerde devam ettirmeye mahkûm olmaktadır. Yeniliğin günümüz işletmeleri açısından taşıdığı önem, şu benzetmede güzel ve anlamlı bir şekilde dile getirilmiştir; “İşletmecilik aşağı doğru akmakta olan bir nehirde ters yönde kürek çekmeye benzer, durduğunuz an gerilemiş olursunuz” (Ayrıçay ve Korkmaz, 2009: 33).

KOBİ’lerin araştırma geliştirme faaliyetlerine yönelmelerini sağlamak için üretimde stratejik işbirliği çalışmalarının sayısı arttırılmalıdır. KOBİ’ler arasında ortak işbirliği anlaşmaları yapılmalı ve bunun neticesinde son teknoloji bu işletmelere de adapte edilmelidir. Genellikle birçok sorunun finansman eksikliğinden kaynaklandığı söylene de asıl sorun bilgi veya enformasyon eksikliğinden kaynaklanmaktadır. Çünkü KOBİ’ler birçok alanda bilgi sahibi olmadıklarından yapılan desteklerden yararlanamamaktadırlar. Araştırma geliştirme çalışmalarının amacını, maksadını ve getirilerini bilmeyen bir işletmeye sağlanacak finansal desteğin çok önemli bir başarıyı getirmesi beklenemez. Bu nedenle KOBİ’lere bu tür çalışmalar hakkında bilgiler sunulması, danışmanlık hizmetlerinin arttırılması gerekmektedir. Araştırma geliştirme çalışmalarının önemi KOBİ’lere anlatılmalı ve bünyelerinde bir araştırma geliştirme departmanı oluşturmaları sağlanmalıdır. Kurulacak olan ortak kullanım atölyeleri ile KOBİ’ler araştırma geliştirme çalışmalarına özendirilmelidir (Alpkan ve Yılmaz, 2005: 19).

2001 ekonomik krizinden sonra siyasi alanda kazanılan istikrara paralel olarak hızlı bir toparlanma ve gelişme gösteren Türk Ekonomisi 2007 yılının sonunda dünyanın 17. Büyük ekonomisi haline gelmiştir. Türk Ekonomisinin gerçekleştirdiği ihracat, Dış Ticaret Müsteşarlığı’nın verilerine göre, 2007 yılı

içerisinde 107 milyar 153 milyon 918 bin dolar olmuştur. Aynı yıl içerisinde 169 milyar 986 milyon 851 bin dolar ithalat gerçekleştirilmiştir. Bu verilere göre 2007 yılında Türkiye ihracatı 100 milyar doları aşmış ve yeni bir rekor kırmıştır. Ancak Türk ekonomisindeki büyümenin sürdürülebilirliği ülkenin teknoloji ve katma değer üretimi ile doğrudan ilişkilidir. Bu bağlamda ülkemizde özellikle Ar-Ge faaliyetlerinin desteklenmesi stratejik bir adım olarak görülmektedir. 12 Mart 2008 tarihinde resmi gazetede yayınlanan “Araştırma ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun” ile Ar-Ge faaliyetlerine büyük oranda teşvik verilmesi öngörülmüştür. Bu kanun ile “Ar-Ge ve yenilik yoluyla ülke ekonomisinin uluslararası düzeyde rekabet edebilir bir yapıya kavuşturulması için teknolojik bilgi üretilmesi, üründe ve üretim süreçlerinde yenilik yapılması, ürün kalitesi ve standardının yükseltilmesi, verimliliğin artırılması, üretim maliyetlerinin düşürülmesi, teknolojik bilginin ticarileştirilmesi, rekabet öncesi işbirliklerinin geliştirilmesi, teknoloji yoğun üretim, girişimcilik ve bu alanlara yönelik yatırımlar ile Ar-Ge’ye ve yeniliğe yönelik doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ülkeye girişinin hızlandırılması, Ar-Ge personeli ve nitelikli işgücü istihdamının artırılması” öngörülmektedir. Bunun yanı sıra TÜBİTAK ile Sanayi ve Ticaret Bakanlığının koordinasyonu ile ulusal Ar-Ge Destekleme Programları oluşturulmuştur (Arslan ve Demirci, 2014: 40).

2.7.8 KARAR ALMA İLE İLGİLİ SORUNLAR

Karar alma, modern işletmecilik fonksiyonlarından biri olup, istenilen sonuca ulaşmak için mevcut seçenekler arasından bilinçli olarak seçim yapma sürecini ifade eder. Günümüz işletmeleri açısından karar almanın önemi hızla artmaktadır. Küreselleşme, Gümrük Birliği ve AB kapsamında gelişen ekonomik koşullarla beraber gündeme gelen teknolojiye yeniden yapılanmalar ve yeni üretim sistemlerinin uygulamaya geçirilmesi gibi rekabet ortamları, günümüzde karar alma işlemini yöneticilik kavramıyla eşdeğer bir anlama ulaştırmıştır. Herhangi bir işletme yönetiminin alacağı karar çok çeşitli olabilir. İşletme yöneticisi, işletmeyle ilgili olarak bir çok karar almak zorunda kalabilir. Genel anlamda bu kararlar işletmenin

finansmanı, üretimi, pazarlaması vb. konularda olabilir (Çelik ve Akgemci, 2007: 140).

İyi bir kararın taşınması gereken özellikler aşağıdaki gibi sıralanabilir (Tosun, 1992: 308):

- İnceleyici, yaratıcı, yetenek geliştirici ve değerlendirici faaliyetleri içermelidir.
- İşletmenin iç ve dış koşullarına ilişkin yeterli bilgileri ve değerlendirmeleri kapsamalıdır.
- Sayısal verilere dayanarak hazırlanan analizlerle beraber subjektif faktörlere ilişkin değerlendirmeler de ek olarak yer almalıdır.
- Amaca uygun şekilde hazırlanmalıdır.
- En uygun süreç ve süreyi içerebilmelidir.

Küçük Ölçekli İşletmelerde karar alma işlemi, işletme sahibince veya ortaklarca yerine getirilebilir. Orta Boy İşletmelerde ise yetki, kısmen de olsa yönetici veya astlara devredildiğinden kararlar birlikte alınmaktadır. Ne var ki, son söz üst yönetimindir. Bu nedenle KOBİ’lerde karar alınırken, Büyük Ölçekli İşletmelerinkine oranla bilimsel teknikler daha az kullanılabilenmekte, buna karşın hızlı ve esnek kararlar alınabilmektedir (Arslan ve Demirci, 2014: 55).

2.7.9 HALKLA İLİŞKİLER İLE İLGİLİ SORUNLAR

Halkla ilişkiler, özel ya da tüzel kişilerin belirlenen hedef kitleler ya da halkla dürüst ve sağlam ilişkiler kurmaları, onları olumlu yönde etkileyen ve karşılıklı yarar sağlayan planlı çabalara girişimleri şeklinde ifade edilebilir (Şimşek, 2006: 308).

Bir başka tanıma göre halkla ilişkiler, stratejik iletişim aracılığıyla, kamuoyunun tutumunu bir şirket, bir organizasyon veya bir enstitü karşısında, etkileme veya değiştirme yolu olarak izah edilebilir. Bu tanımda yer alan iletişim, strateji ve tutum değişmesi kavramları, halkla ilişkilerin ürün pazarlamasından ayrıldığı noktaları net olarak sergilemektedir. Stratejinin burada büyük önemi vardır.

Stratejisi olmayan iletişim, pusulasız deniz yolculuğuna benzemektedir. Şirket stratejisi ile halkla ilişkiler birbiriyle örtüşmek zorundadır. Çünkü halkla ilişkiler, iş göreninden müşterisine, pazarlayıcısından gazetecisine, sendikacısından politikacısına kadar farklı görünen gruplar da olsa, işletmenin çıkarları doğrultusunda bilinçli bir biçimde örgütsel amaçlara yönelmelidir. Halkla ilişkiler sadece şirket reklamı değildir; reklamlardan tutun yazılı ve sözlü basında yer alan işletme ile ilgili tüm haberler, hatta ilişkiler, yani şirket iletişimi devreye girmektedir. Halkla ilişkilerin başlıca amacı sadece şirketi tanıtmak değil, şirketin insanlarda bıraktığı tutumu değiştirmek veya etkilemektir (Ayrıçay ve Korkmaz, 2009: 15).

KOBİ yönetimleri toplumsal ve kültürel yapı ile beraber, inanç ve tutumlara gereken özeni gösterebilmelidirler. İşletmenin faaliyette bulunduğu toplumun nüfus yapısı, bileşimi, bilimsel ve kültürel düzeyi, görenek ve gelenekleri ve bütün bunlardaki değişme eğilimlerinin kurumların yönetimi üzerinde derin etkiler yapacağı kuşkusuzdur. Ekonomik yaşam ve faaliyetlerin hem amacı, hem üretici etmeni olan insan unsuru, böylece hem talebi, hem de arzı belirleme durumundadır. Bu nedenle KOBİ yöneticileri, toplumu oluşturan bireylerin psiko-sosyal niteliklerini yakından tanımak zorunluluğundadır. Toplumun fiziksel ve psiko-sosyal yapısı, üretim etmenlerinin satıcıları ve üretilen malın alıcıları bakımından da önem taşır. KOBİ yöneticileri, ilişkide bulunduğu bütün toplumsal sınıf ve grupları yakından tanıdıklarında işletmelerini daha güvenli ve tehlikesiz bir şekilde yönetebileceklerdir. Yönetici işletmesinde birçok değişik insanın çalıştığını ve bunların farklı inanç veya tutumlara sahip olabileceğini unutmamalıdır (Çelik ve Akgemci, 2007: 138).

Halka ilişkilerin ana amacı işletmenin ve müşterilerin karşılıklı fayda sağlamalarına yardımcı olmak ve buna uygun yöntemler, stratejiler belirlemektir. Müşterilerin olumlu ya da olumsuz bir durumla karşı karşıya kaldıklarında ulaşabilecekleri ilgili bölüm halkla ilişkiler bölümüdür. Halkla ilişkiler, problemin ne olduğunu anlayarak diğer bölümlerin düzeltilmesi yönünde işletmeye yardımcı olur. Halkla ilişkilerin faaliyetleri neticesinde tüketici ve üretici arasından bir etkileşimli bağ kurulur. Böylelikle işletmenin geleceğe dair tahmin ve planları daha kolay yapılabilir. Öte yandan, halkla ilişkiler, işletmenin çevreye karşı imajını temsil eder. İşletmeyi ve ürün/hizmetleri tanıtır ve çevreyi bilgilendirir. Sponsorluk gibi alternatif

reklam yöntemlerini kullanmak, fuarları araştırmak ve katılmak yine halkla ilişkiler fonksiyonunun amaçları arasındadır (Güven ve Yüksel, 2014: 42).

2.7.10 İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİ İLE İLGİLİ SORUNLAR

KOBİ'lerin tanımlanıp, sınıflandırılmasında güçlük çekilmesi ve özellikle ortak bir tanım yapılamaması sonucunda, çeşitli kuruluş ve kurumlar genel olarak iş gören sayısını baz almışlardır. Bu nedenledir ki, KOBİ'ler için İnsan Kaynakları Yönetimi büyük önem taşımaktadır (Akgemci, 2001: 33).

KOBİ'lerin, işletmede çalışan personele ilişkin başlıca özellikleri şu şekilde belirlenebilir (Müftüoğlu, 1991: 73):

- KOBİ'lerde insan faktörü büyük işletmelere göre daha büyük önem taşır. Bu olgu, KOBİ'lerde emek yoğun teknolojilerin önemli olmasının doğal bir sonucudur.
- KOBİ'lerde alt düzeylerde çalışan personel genellikle nitelikli işgücünden oluşur. Büyük işletmelerde ise genellikle düz işgören istihdam edilir.
- İşletmenin üst ve orta yönetim kademelerinde çalışan personel içinse, genellikle tam tersi durum geçerlidir. Bu durum özellikle üst yönetim kademelerine ilerledikçe daha çok geçerlilik kazanır. Zira, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler finansman, pazarlama, muhasebe, Ar-Ge gibi çeşitli işletmecilik işlevlerinde uzman kişileri istihdam edilebilecek maddi güce sahip değildirler.
- KOBİ'lerde yönetim ve personel arasında doğrudan bir ilişki vardır ve bu ilişki bireyselleşmiş durumdadır.
- Personelin ücret düzeyi, büyük işletmelerde KOBİ'lere göre genellikle daha yüksektir.
- KOBİ'lerde çalışan personelin, genel olarak işyerlerinden daha çok memnun oldukları görülebilir. Düşük ücret düzeyine rağmen böyle bir sonucun ortaya çıkması, muhakkak ki büyük ölçüde bu işletmelerde işgücünün işe yabancılaşması olgusunun asgari seviyede olmasından kaynaklanmaktadır.
- Personel ile işletme arasındaki bireysel ilişki konjonktürel dalgalanmalarda kendini özellikle hissettirir. Ekonomik konjonktürün kötüye gittiği

durumlarda büyük işletmelerin karlılık durumlarını koruyabilmek için genellikle ilk başvurdukları yol, işgören çıkarımıdır. Olumsuz konjonktürel şartlarda KOBİ' ler büyük fedakârlıkları göze alarak işgücünü korumak gayretindedirler. Bu tutum, burada çalışan personelin kaliteli olması ile beraber yerel çevreden gelebilecek olası tepkilerden de kaynaklanabilir.

İnsan Kaynakları Yönetimi ile ilgili sorunların başında kalifiye eleman bulma zorluğu gelmektedir. Gerçekten de KOBİ sahip veya yöneticilerinin işletmelerine kalifiye eleman tedarik edebilmeleri, oldukça fazla ücret ve yan ödemeleri gerektirebilmektedir. KOBİ' leri ilgilendiren bir başka sorun, uzmanlığın çok büyük önem taşıdığı günümüzde çok yönlü eleman istihdamı zorunluluğudur. Genellikle sanayimiz ve KOBİ' ler, vasıflı eleman temininde büyük güçlük çekmektedir. Bu kesimin işletmelerinde emek yoğunluğunun nispeten yüksek oluşu, alınan siparişlere göre farklı işler yapma zorunluluğu gibi nedenlerden dolayı, çok yönlü kalifiye elemana daha fazla ihtiyaç duyulmaktadır (Çelik ve Akgemci, 2007: 137). Büyük işletmeler yüksek ücretler karşılığında personel istihdam etmektedirler.¹⁷ Ayrıca, KOBİ' ler finansman sıkıntısı nedeniyle personeline eğitim verememekte ve yeni ürün ve teknolojiler için personelin bilgisi yetersiz kalmaktadır (Öndeş ve Güngör, 2013: 6).

İşletmenin bölümlenmesini sağlayarak bu bölümlere hangi vasıflara sahip personellerin yerleştirileceğine karar veren insan kaynakları yönetimi, KOBİ' lerin pek çoğunda bulunan bir departman değildir. Genellikle KOBİ' lerde, işe alım ve işten çıkarma, personelin sahip olması gereken özellikleri belirleme ve o personeli görevlendirme gibi faaliyetler işyeri sahibi tarafından yürütülmektedir. İşletmenin yönetimine bağlı ancak karar verme konusunda yetkisi olan bir insan kaynakları yönetimi mekanizması, işletme faaliyetlerini analiz ederek bunlara en uygun personeli bulmakla görevlidir. Öte yandan var olan personelin gelişen teknoloji ve Pazar konusunda, gerekli eğitimlere yönlendirilmesini de yine insan kaynakları sağlamaktadır. Personelin motivasyonu, ve verimlilik ölçümleri de insan kaynaklarının konusudur. Kimi zaman personele çeşitli ödüllendirmeler yapılmaktadır (Güçlü, 2003: 61-85).

Personel eğitimi, iş görenin belirli bir işi yapmak amacıyla bilgi ve becerisinin artırılmasına ve dolayısıyla geliştirilmesine yönelik sistemli uygulamalar bütünüdür. İyi hazırlanmış bir eğitim programının uygulanmasında gerek işletme ve gerekse çalışanların karşılıklı yararları vardır. Bir eğitim programı hazırlanırken belirli görevlerdeki işgörenlerin işbirliğini sağlamak yararlı olacaktır. Eğitim, işgörelere yapmakta oldukları işleri daha iyi yapma olanağı sağladığı gibi, onlara daha üst görevlere yükselme fırsatını da hazırlayabilmektedir. Bu olanakları tanıyan her eğitim-öğretim programı işgörelerce de arzu edilmektedir (Akgemci, 2001: 34).

2.7.11 MUHASEBE YÖNETİMİ İLE İLGİLİ SORUNLAR

Finansman, üretim, pazarlama gibi temel işletme fonksiyonlarının dengeli ve eksiksiz yerine getirilebilmesi, KOBİ'lerin sağlıklı bir muhasebe sistemine sahip olmalarına bağlıdır. Ancak KOBİ'ler bu konuyu ihmal etmekte olup, muhasebe sistemine, devlete karşı olan yükümlülüğün yerine getirilmesi gözüyle bakmaktadırlar. Muhasebe verilerinin incelenip, ilgili firma için değerlendirilmesi yapılmamakta, muhasebeyle ilgili vergi ve diğer mevzuatlar yeterince izlenmediğinden hatalar yapılmaktadır (Atay ve Boşgelmez, 2003: 44). Özellikle KOBİ'ler maliyet muhasebesine gereken önemi vermedikleri için, müşteriye verdikleri fiyatlar, çoğu kez olması gereken düzeyde olmamakta ve firmalar bu yüzden büyük zararlara uğrayabilmektedirler (Öndeş ve Güngör, 2013: 5).

Son yıllarda hem iş dünyasında hem de toplumumuzda yapılan denetimler sonucu ortaya çıkan bilginin kullananlara sağladığı yararlar yanı sıra, yapılan denetimlerde, yeterli etkinliğe ve verimliliğe ulaşılması konusu da bu paralelde önemini artırmaktadır. Bilgi kullanıcıları açısından, işletme faaliyetleriyle ilgili bilgiler her gün daha da önemli hale gelmektedir. İşletmede yöneticiler ve işletmeyle ilgili olan tüm menfaat grupları kendi çıkarları doğrultusunda çeşitli finansal kararlar almaktadır. Elbette ki alınacak olan bu finansal kararlar için, doğruluğuna güvenilir muhasebe bilgileri gerekmektedir. Gereksinim duyulan bu bilgiler, işletmenin muhasebe sisteminden elde edilebilecektir. Muhasebe sistemi; işletmenin

finansal durumu ve faaliyet sonuçlarıyla ilgili bilgiyi üretme ve bilgi kullanıcılarına raporlama gibi ortak bir amaca yönelik birbiriyle ilişkili ögeler bütünüdür. Ögelerin birleştirilmesiyle oluşturulan sistemde, muhasebe bilgileri elde edilmekte ve raporlanmaktadır (Öndeş, 2000: 80-85).

Özellikle küçük işletmelerde, muhasebe kayıtları sadece yasal bir yükümlülük olarak algılanabilmektedir. Buradaki muhasebe kayıtlarının, işletmenin gelecekteki özellikle finansal yapılanması için gerekli kaynakları oluşturduğu düşünülememektedir. Muhasebe işlevlerinde bilgi işlem teknolojilerinin kullanımı Orta Büyüklükteki İşletmelerin bir kısmında kabul görmüşken; bir kısım Küçük ve Orta Ölçekli İşletme yönetimi, bu sistemleri uygulayabilecek teknik eleman eksikliği ile beraber parasal kaynak yetersizliği üzerinde durmaktadır. Muhasebe işlevlerinde bilgi işlem teknolojilerinin kullanımı Orta Büyüklükteki İşletmelerin bir kısmında kabul görmüşken; bir kısım Küçük ve Orta Ölçekli İşletme yönetimi, bu sistemleri uygulayabilecek teknik eleman eksikliği ile beraber parasal kaynak yetersizliği üzerinde durmaktadır (Atay ve Boşgelmez, 2003: 44).

3 LİTERATÜR ÇALIŞMALARI

KOBİ'lerin ülke ekonomisi içerisindeki öneminin artmasına paralel olarak KOBİ'lerin sorunları üzerine yapılan çalışmalarda önemli artışlar olmuştur. Aşağıda Türkiye'de KOBİ sorunları üzerine yapılan çalışmalar özetlenmiştir.

Usul ve Bekçi (2001): Göller Bölgesi üzerine yaptıkları çalışmalarında, KOBİ'lerin finansal sorunlarını belirlemek ve bununla ilgili birtakım çözüm önerilerini ortaya koymaya çalışmışlardır. Göller Bölgesinde faaliyet gösteren 44 firma üzerine yapılan çalışma sonucunda, bölgede faaliyet gösteren KOBİ'lerin en büyük sorunu yetersiz finansman yapılarıdır. Bunun nedeni de dış kredi faizlerinin yüksek olmasının yanı sıra, KOBİ'lerin modern finansal teknikleri kullanmamalarıdır.

Çarıkçı ve diğerleri (2002): Göller Bölgesi (Isparta, Burdur ve Afyon) üzerine yaptığı çalışmalarında, KOBİ'lerin kriz dönemlerinde karşılaştıkları finansal sorunları ile bu sorunların çözümünde kullandıkları pazarlama sorunlarını araştırmışlardır. 118 firma üzerinde yapılan çalışma sonucunda, KOBİ'ler kriz dönemlerinde en fazla satış ve alacak tahsilatı sorunları yaşamışlardır. Bu ve benzeri finansal sorunların aşılmasında ise kısa dönemde bireysel satış çabalarını artırmışlar; uzun dönemde ise dış ticarete yönelik yapılanmalarının içinde yer alma düşüncesini ortaya çıkarmışlardır.

Uslu ve Uygun (2002): Konya ili imalat sanayii üzerine yaptığı çalışmalarında, yeni rekabet koşullarında KOBİ'lerin pazarlamada karşılaştıkları sorunların genel hatlarıyla tespiti, bu işletmelerin çağdaş pazarlama yöntem ve araçlarından hangi düzeylerde yararlandıklarının tespiti ve bu doğrultuda çözüm önerilerini geliştirmeyi amaçlamışlardır. 112 firma üzerinde yapılan çalışma sonucunda, KOBİ'lerin pazarlama konusunda karşılaştıkları sorunları şu şekilde özetlemişlerdir:

- 1) KOBİ'lerin çoğunluğunda pazarlama yönetimleri bölümleri mevcut değildir.
- 2) KOBİ'lerin pazarlama faaliyetlerinde teknolojiyi kullanma oranları düşüktür.
- 3) KOBİ'lerin büyük çoğunluğu ağırlıklı olarak bölgesel pazarlara hitap etmektedirler.

- 4) Pazarlama sistemlerini oluşturmada bilimsel temelli hareket etmeyip, çağdaş pazarlama teknik ve araçlarından yeterince istifade edememektedirler.
- 5) KOBİ'ler gerek yurtiçi pazarlarda gerekse yurtdışı pazarlarda ürünlerinin her aşamasında bir kalite ve standardizasyon sorunu yaşamaktadırlar.
- 6) Pazarlama faaliyetlerinde bilgisayarlardan (e-ticaret) yararlanma oranları düşüktür.

Özgener (2003): Nevşehir un sanayisinde yaptığı çalışmasında, KOBİ'lerin büyüme sürecindeki yönetim ve organizasyon sorunlarını analiz etmiştir. 49 firma üzerine yapılan çalışma sonucunda işletmelerin yönetim tarzı, personel tedariki ve eğitimi, organizasyon yapıları, planlama becerileri, yetki devri, karar verme, kurumsallaşma, kalite anlayışı ve büyüme konusundaki eğilimlere ilişkin bulgular elde etmiştir.

Alpkan ve Yılmaz (2005): Yalova ili üzerine yaptığı çalışmalarında, KOBİ'lerin belirlemiş oldukları stratejik hedeflere ulaşma konusunda üretim yönetimi, pazarlama yönetimi, finans yönetimi, örgütlenme ve işletme yönetimi, elektronik ticaret yönetimi ile ilgili faaliyetlere verdikleri önem ve bu faaliyetlerle ilgili olarak sağlanan teşviklerden haberdarlık, kullanım ve memnuniyet durumlarının tespit edilmesini amaçlamışlardır. 100 firma üzerinde yapılan çalışma sonucunda, KOBİ'lerin stratejik hedeflerine ulaşırken yapması gerekli üretim yönetimi, pazarlama yönetimi, finansman yönetimi, örgütlenme ve işletme yönetimi, elektronik ticaret yönetimi ile ilgili faaliyetlerin çok fazla önemli olduğunu düşünmelerine rağmen işletme içerisinde bu faaliyetleri başarma düzeyleri düşük çıkmıştır. KOBİ'lerin ayrı bir pazarlama departmanı olmadığını ve bunun neticesinde de bu faaliyetin başarıyla gerçekleştirilemediğini belirtmişlerdir. Finans yönetimi ile ilgili olarak işletmelerin en çok önem verdikleri faaliyet muhasebe departman yönetimi faaliyetidir. Fakat anket kapsamında görüşülen işletmelerin büyük bir kısmında ayrı bir muhasebe departmanı bulunmamaktadır. İşletme içerisinde sadece ön muhasebe kayıtları tutulmaktadır. Bu departmanın yönetimine oldukça fazla önem vermelerine rağmen sözü edilen faaliyeti işletmelerinde gerçekleştirme düzeyi oldukça düşük çıkmıştır. Bununla birlikte bu faaliyetleri desteklemek amacıyla sağlanan teşviklerden haberdarlık, kullanım ve memnuniyet durumları da çok düşüktür.

KOBİ'lerin teşviklerden yararlanma konusunda bürokrasinin fazlalığından kaynaklanan sorunların olduğu da açığa çıkmıştır. Ayrıca KOBİ'leri teşviklerden uzaklaştıran bir diğer önemli etken ise ülkemizde yaşanan ekonomik krizlerin etkisinin halen daha devam ettiğini ortaya koymuşlardır.

Gümüştekin (2005): Kütahya ilinde seramik sanayii üzerine yaptığı çalışmada, KOBİ niteliğindeki aile işletmelerinin yönetim ve organizasyon sorunlarını araştırmıştır. 32 firma üzerine yapılan çalışma sonucunda, işletmelerin kalite geliştirme ile başa çıkmada global rekabet çerçevesinde etkinlik sağlayacak koşulların oldukça gerisinde kaldıkları dikkat çekmektedir. Seramik sanayiinde genellikle işletme kurucuları aynı zamanda yönetici konumundadır. Yöneticiler ve işgörenler yeterince uzmanlaşmış değildir. Bu işletmelerde, çalışanlar ile tüketiciler arasındaki ilişkiler yüz yüze ve sıklıdır. İşletmelerin pazarlık güçleri zayıf, kredi olanakları sınırlıdır. Seramik sanayiindeki işletmelerde yalnızca birkaç temel işletme işlevi bulunmaktadır. İşletmenin gelişiminde en önemli işlev olarak pazarlama görülmektedir. Kararlarda daha çok işletme kurucusunun veya diğer aile bireylerinin etkili olduğu gözlenmektedir. Yöneticiler yetki devrinde isteksiz davranmaktadır.

Torlak ve Uçkun (2005): Eskişehir ili üzerine yaptıkları çalışmalarında, KOBİ'lerin pazarlama ve finansman sorunlarını araştırmışlardır. 128 firma üzerine yapılan çalışma sonucunda işletmelerin en ciddi finansman sorunlarının nakit para sıkıntısı, piyasa durgunluğu ve kredi faizlerinin yüksekliği olduğu anlaşılmıştır. Pazarlama sorunları bakımından ise işletmelerin yeni ürün geliştirme güçlüğü, tüketici tercihlerinin hızlı değişimi ve rakiplerin fiyat anlaşmaları sorunlarıyla ağırlıklı olarak karşı karşıya oldukları belirlenmiştir.

Saydan ve diğerleri (2005): Van ilinde imalat sektöründe faaliyet gösteren işletmeler üzerine yaptıkları çalışmalarında, KOBİ'lerde bilişim teknolojilerinin kullanılması ve rekabet gücü açısından önemini vurgulamayı amaçlamışlardır. 214 işletme üzerine yapılan çalışma sonucunda işletmelerin yaşadıkları finansman ve kalifiyeli eleman sorunları nedeniyle teknolojik yenilikleri takip edemedikleri ve mevcut olan teknolojiden de yeterince yararlanamadıklarını ortaya koymuşlardır.

Özder (2006): Türkiye’de faaliyet gösteren yerel özellikli küçük ve orta boy işletmelerin sorunlarının öğrenilmesi ve çözüm önerileri bulmaya çalışmıştır. 620 firma üzerinde yapılan çalışma sonucunda, en çarpıcı sonuç mevzuat, bürokratik ve teşvik sorunları ile yönetsel sorunlarında öne çıktığıdır. Çünkü KOBİ’lerin çoğu herhangi bir kurumsal yönetim desteği almadan faaliyetlerini sürdürme eğilimindedirler. Bu noktada yöresel KOBİ’lerin de genel olarak finansal sorunlarının kendilerini etkileyen en önemli sorun olarak görülmeye devam ettiği sonucu ortaya çıkarmıştır.

Tunçsiper ve İlban (2006): Balıkesir ili üzerine yaptığı çalışmalarında, otel işletmelerinin pazarlama sorunlarını belirlemek ve bu sorunlar karşısında pazarlama çabalarıyla ilgili ağırlık verilen faaliyetlerin neler olduğuyla, pazarlama sorunları ile pazarlama uygulamaları arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını araştırmışlardır. 32 otel üzerine yapılan çalışma sonucunda, otel işletmelerinin en önemli pazarlama sorunları; teknolojik gelişmelere ayak uydurma güçlüğü, talep yetersizliği, müşterilerin tatmin edilme zorluğu, aldatıcı ve yanıltıcı reklamlar, yoğun rekabet, bilgili ve yetenekli satış elemanlarına sahip olamamalarını ortaya koymuşlardır. Bu sorunlara karşılık işletmelerde en fazla sırasıyla hizmet, ürün, fiyatlandırma ve reklam ile uğraşıldığını tespit etmişlerdir. Otel işletmelerinin pazarlama sorunları ile pazarlama uygulamaları arasında anlamlı ilişkiler bulmuşlardır. Diğer yandan araştırmaya katılan otel işletmelerinin pazarlama uygulamalarını yeteri kadar ve etkili kullanmadıkları ve bunun sonucu olarak da pazarlama sorunlarını çözme konusunda yetersiz kaldıklarını tespit etmişlerdir.

Özkanlı ve Namazalieva (2006): Kırgızistan üzerine yaptığı çalışmalarında, Kırgızistan’daki KOBİ’lerin karşılaştıkları yönetim sorunlarını belirlemeyi amaçlamışlardır. 83 firma üzerinde yapılan çalışma sonucunda, işletmelerin büyük kısmında profesyonel yönetici istihdam edilmediği, planlamanın uzmanlar tarafından yapılmadığı, örgütlemenin basit ve biçimsel olmadığı, bilinçli personel seçimi olmadığından kalifiye personel istihdamında zorlukların bulunduğu, mevcut personel eğitimine önem verilmediği, yönetimin yöneltme fonksiyonunun kısmen gerçekleştirildiği, denetimin sahip yöneticiler tarafından yapıldığı saptanmıştır.

Bunun dışında, yüksek vergi, finansal kaynak bulamama, talep yetersizliği, dış pazarlara açılma sorunları, devlet tarafından gerekli teşviklerin verilmemesi, bürokratik baskılar, yeni teknoloji kullanamama ve halkın gelir düzeyinin düşük olması gibi sorunların da işletmelerin verimli çalışmalarına engel olduklarını saptamışlardır.

Cömertler ve Karacibioğlu (2007): Muğla ili üzerine yaptığı çalışmalarında, KOBİ'lerin finansman sorunlarını belirlemek, KOBİ sahiplerinin ve yöneticilerinin finansman araçlarını ne kadar bildiklerini ve kullanabildiklerini anlamak, finansman ve diğer sorunlara yaklaşımlarını, düşünce ve tutumlarını ortaya koymayı amaçlamışlardır. 50 firma üzerinde yapılan çalışma sonucunda, işletmelerin çoğunda ayrı bir finans bölümü bulunmaması henüz yeterince kurumsallaşma ve uzmanlaşmanın sağlanamamış olduğunu göstermektedir. İşletmelerde ayrı bir finans bölümünün bulunmaması KOBİ'lerde alternatif finansman kaynaklarının yeterince bilinmemesi ve kullanılmamasının nedenlerinden biri olabilir. İşletmelerin çoğu Ar-Ge faaliyetlerinde bulunmamakta; Ar-Ge ve teknolojik yeniliklere düzenli ve yeterli kaynak ayıramamaktadır. Öte yandan işletmelerin çoğunun Ar-Ge desteklerinden yeterince haberdar olmadıkları ve gelecekte de bu desteklerden yararlanmak konusunda da isteksiz oldukları belirlenmiştir. İşletmelerin çoğu daha önce kredi kullanmıştır. Hiç kredi kullanmamış olanların en önemli nedeni özsermayelerinin yeterli olmasından dolayı gereksiz faiz ve kredi işlem masrafını ödemek istememeleridir. İşletmeler en önemli finansman aracı olarak ticari banka kredilerini görmektedir. İşletmelerin yarısından fazlası ticari banka kredilerine başvurmaktadır. Yine de işletmelerin yeterince kredi çeşidi sağlanmadığı ve KOBİ'lere verilen kredi miktarının yetersiz olduğunu düşünmektedir. Ayrıca işletmelerin çoğu kredi geri ödeme sürelerini yetersiz bulmaktadır. İşletmelerin kredi bulmada karşılaştığı en önemli sorun yüksek faiz oranları olarak görülmektedir. İşletmelerin yüksek faiz oranları nedeniyle; teminat yetersizliği yüzünden; bilanço, kar ve zarar cetvelinin yetersizliği yüzünden kredi bulmada güçlük çektiklerinin ortaya koymuşlardır.

Bilici (2007): Erzurum alt bölgesi kapsamında bulunan Erzurum, Erzincan ve Bayburt illerindeki imalat sanayi işletmeleri üzerine yaptığı çalışmada, KOBİ'lerin

mevcut durumları, sorunları ve çözüm önerilerini ortaya koymaya çalışmıştır. Erzurum alt bölgesinde faaliyet gösteren 187 firma üzerine yapılan çalışma sonucunda, bölge işletmeleri geleneksel bir yapıya sahip ve aile işletmesi özelliği göstermektedirler. Ayrıca, teşviklerden yararlanılamadığı, ihracata yönelik üretimin az olduğu ve finansman sorununun çok önemli olduğu gibi temel sonuçlara da ulaşmıştır. Çalışmada ulaşılan bu sonuçlar doğrultusunda çözüm önerilerini de sunmaya çalışmaktadır.

Akın (2007): Sivas ili üzerine yaptığı çalışmasında, KOBİ'lerin pazarlama sorunlarını ve ihracata bakış açılarını belirleyerek e-ticarete yönelik ihracata ilişkin internet uygulamalarını kullanımına ilişkin yapısal özelliklerini, dış pazara internet aracılığıyla ulaşma eğilimlerini ve ihracata bakış açılarını araştırmıştır. 62 firma üzerine yapılan çalışma sonucunda, işletmelerin genelinde pazarlama yönetim süreçlerine ilişkin çok önemli sorunlar yaşandığı, hem iç hem de dış talebe ulaşmada sıkıntıların yüksek olduğu, bilgi ve personel eksikliğinin ile iletişim çabalarının yetersizliğine bağlı olarak markalaşamama sorunlarının olduğu göze çarpmıştır.

Tunca ve Yüce (2007): Samsun ili imalat sanayii üzerine yaptığı çalışmalarında, KOBİ'lerin mevcut yapıları belirlemek, kısa ve uzun vadeli finansman sorunlarını tespit etmek ve tespit edilen bu sorunlara yönelik çözüm önerilerini geliştirmeye çalışmışlardır. 180 firma üzerinde yapılan çalışma sonucunda, İşletme sahipleri yönetimi genel olarak kendileri üstlenmekte, yönetimi profesyonel yöneticilere bırakmamaktadırlar. Bu durum, KOBİ'lerde yaşanan finansman sorunlarının nedenlerinden biri olarak görülebilir. Bu anlamda, KOBİ sahip/yöneticileri girişimcilik ve yöneticilik konularında eğitilmeli ve kendilerini yetiştirmeleri gerekmektedir. KOBİ'lerin finansman faaliyetlerinde en fazla karşılaştığı problem satışların dalgalı olması ve tahsilattaki gecikmeler olarak belirlemişlerdir.

Kalaycı ve Çelik (2007): Denizli, Isparta ve Antalya illerinde yaptığı çalışmalarında, KOBİ'lerin karşı karşıya oldukları finansman sorunlarını tespit etmek ve yaşanan finansman sorunları için alınması gereken önlemleri araştırmışlardır. 110 firma üzerinde yapılan çalışma sonucunda, işletmelerin karşılaştığı önemli finansman

sorunları; öz kaynak ve işletme sermayesi yetersizliği, kredi temininde yaşanan problemler, sermaye piyasalarının etkin kullanılamaması şeklinde ifade edilmektedir.

Kösekahyaoğlu ve Türköz (2008): Isparta ili üzerine yaptığı çalışmalarında, KOBİ'lerin ekonomideki rolü ve finansman sorunları ele alınmış ve bankaların bu sorunlara yönelik uygulamaları incelemişlerdir. 150 firma üzerinde yapılan çalışma sonucunda, işletmelerin büyük oranda mikro ölçekli olup çoğunlukla sermayedar tarafından yönetildiği ayrıca cirolarının da düşük seviyelerde seyrettiği görülmektedir. Bu durumda ilgili firmaların bankalara ve bankaların sağladığı özellikle kredilendirme gibi çeşitli olanaklara yaklaşımı çekingen olmaktadır. Gerek işletme kapasitesinin ve pazarının belirsizliği gerekse de firma sahiplerinin finansal araçları kullanmada isteksiz ve bilgisiz olmaları bu sonuçta etkilidir. Faiz oranların yüksekliği, teminat koşullarının ağır olması ve prosedürel işlemlerin uzun ve yorucu olması dolayısı ile bankalar ile KOBİ etkileşiminde sorunlar ortaya çıktığını ortaya koymuşlardır.

Ayrıçay ve Korkmaz (2009): Kahramanmaraş ili üzerine yaptığı çalışmalarında, KOBİ niteliğindeki işletmelerin yaşadıkları finansal sorunların neler olduğunu ortaya koymaya çalışmışlardır. 100 firma üzerinde yapılan çalışma sonucunda, firmalar en fazla “Satış Karlılığının Düşüklüğü”, “Alacakları Tahsilatta Karşılaşılan Güçlükler” ve “Maliyetlerdeki Artışlardan” dolayı kısa vadeli finansal sorunlar yaşadıklarını ortaya çıkarmışlardır.

* Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren işletmeler krediye ihtiyaç duyduklarında sırası ile en çok ticari bankalardan, şirket karlarından ve de satıcı kredilerinden yararlanma yoluna gitmektedirler. Hisse senedi satışı ve tahvil ihracı ise en az kullanılan kaynak durumundadır. Kayıt dışı finansmandan ise yararlanan hiçbir firma bulgusuna rastlamamışlardır. Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren KOBİ niteliğindeki firmalar, en fazla “Döviz Kuru, Enflasyon ve Faiz Belirsizliği”, “Yatırım Kredilerinin Pahalı Oluşu”, ve “Siyasi ve Ekonomik İstikrarsızlık ”tan dolayı uzun vadeli finansal sorunlar yaşamaktadırlar. Ayrıca firmalar banka kredisi kullanmama nedenlerine bakıldığında sırası ile en fazla “Faiz Oranlarının Yüksek Oluşu”, “Öz Sermayelerinin

Yeterli Olması” ve “Formalitelerin Fazla Olması” nedenlerinden dolayı kredi kullanmadıklarını ortaya koymuşlardır.

Küçüközmen ve Oğuz (2009): Konya ili üzerine yaptığı çalışmalarında, KOBİ’lerin güncel finansman sorunları ve Basel II uygulamalarının öngörülen etkileri ve KOBİ’lerin finansman sorunları için alternatif çözüm önerileri geliştirilmesini araştırmışlardır. 70 firma üzerinde yapılan çalışma sonucunda, KOBİ’lerin en büyük sıkıntılarının finansman olduğu, buna rağmen birçoğunun ayrı bir finans uzmanı istihdam etmedikleri görülmüştür. Finansman sıkıntısının aşılması için banka kredilerinden yararlanmak işletmelerin çoğunun tercih ettiği bir yöntemdir. KOBİ’lerin birçoğu istikrarsızlık ve belirsiz piyasa koşulları sebebiyle risk almak istemediklerini ve yatırım yapmaktan kaçındıklarını hatta küçülmeye gittiklerini belirtmişler ve bu küçülmeyi de risk yönetimi olarak tanımlamışlardır. Büyümek için risk almaktansa küçük kalarak kendilerine yetmeyi tercih etmektedirler. Ayrıca, dini sebepler dolayısıyla, kredi kullanarak büyümektense bu hallerini korumayı veya küçülmeyi göze almaktadırlar. Bunun yanı sıra, KOBİ’lerin sermaye piyasalarından ve faktöringden de yeterince yararlanamadıkları gözlemlenmiştir. Leasing sistemi de KOBİ’lerin tercih ettikleri finansman araçlarından olmasına rağmen leasingde KDV’nin %1’den %18’e çıkarılması bu imkândan yararlanmayı azaltıcı yönde etkili olduğunu açıklamışlardır. Ayrıca KOBİ’lerin kredi kullanımlarında yüksek teminat göstermeleri KOBİ’lerin sıkıntı çektiklerini ortaya koymuşlardır.

Gelibolu (2009): Kars ili üzerine yaptığı çalışmasında, küçük ölçeğe sahip ve imalat sektöründe büyük bir payı bulunan kaşar peyniri KOBİ’lerinin mevcut pazarlama uygulamalarını tespit etmek, KOBİ’lerin pazarda karşılaştıkları sorunları belirlemek ve etkili bir pazarlama stratejisi oluşturmak için çözüm önerileri geliştirmeyi amaçlamıştır. 63 firma üzerinde yapılan çalışma sonucunda, KOBİ’leri finansal açıdan sıkıntıya sokan avans sisteminin (süt alımları için bir yıl öncesinden verilen ücret) düzenlenmesi gerektiğini açıklamıştır. Her ne kadar hammadde olan sütün alımında fiyat indirimleri söz konusu olsa bile, finansal açıdan yeterli birikime sahip olmayan işletmeler, peşin alımlar nedeniyle zor durumda kaldıklarını ortaya koymuştur. İşletmelerin karşılaştıkları dağıtım sorunları arasında pazara uzaklık

sorunu önemli bir konuma sahip olduğunu açıklamıştır. İşletmelerin markalaşma, kalite standartlarına ulaşma, modern pazarlama teknikleri kullanma, dağıtım, reklam, ambalajlama, tanıtım ve dış piyasalara açılma konusunda çok önemli sorunların bulunduğunu ortaya koymuştur.

Met (2011): Kırgızistan üzerine yaptığı çalışmasında, Kırgızistan'da faaliyet gösteren KOBİ niteliğindeki işletmelerin yaşadıkları bazı finansal sorunları belirlemek ve bununla ilgili birtakım çözüm önerileri ortaya koymaya çalışmıştır. 85 firma üzerine yapılan çalışma sonucunda, Kırgız KOBİ'lerinin, beklenenin aksine belirgin bir likidite sıkıntısı yaşamadıkları, ancak kredi koşullarının elverişsiz olduğunu ortaya koymuştur.

Emir ve diğerleri (2012): Trabzon ilinde faaliyet gösteren KOBİ'ler üzerinde yaptıkları çalışmalarında, KOBİ'lerin finansman sorunları, finansal yönetim ve finansal planlama açısından ele alınarak, profesyonel finansal yönetimin söz konusu sorunlar üzerindeki etkisini araştırmışlardır. 43 firma üzerine yapılan çalışma sonucunda, KOBİ'lerin büyük bir bölümünde profesyonel bir finansman bölümünün ve finans yöneticisinin olmadığı ayrıca sağlanan teşvik ve desteklerin yetersiz olduğunu ortaya koymuşlardır. Çalışmadan elde edilen önemli sonuçlardan bir diğeri ise firmalar en önemli finansal sıkıntılar olarak alacakların tahsilindeki gecikmeleri, maliyetlerdeki artış, öz kaynak yetersizliği ve kredi teminindeki güçlükleri göstermişlerdir.

Zengin ve Aykırı (2012): Kars ilinde faaliyet gösteren KOBİ'ler üzerinde yaptıkları çalışmalarında, KOBİ'lerin finansal sorunlarını araştırmışlardır. 250 firma üzerine yapılan çalışma sonucunda, KOBİ'lerin öz sermaye yönünden sıkıntı yaşadıkları, işletmelerin kredi talep ederken teminatların ağır olması, bürokratik işlemlerin yoğunluğu ve kredilerin zamanında sağlanamaması gibi sorunlar yaşadıklarını açıklamışlardır.

Gök ve Uçar (2013): Diyarbakır ili merkez ilçelerinde yaptığı çalışmasında, KOBİ'lerin finansman sorunu çözümünde ne tür finansman tekniklerini

kullandıklarını incelemek ve firmaların Kredi Garanti Fonundan yararlanıp yararlanmadıklarını tespit etmek için araştırmada bulunmuşlardır. 75 firma üzerinde yapılan çalışma sonucunda, çoğu firmanın başvurduğu özkaynak dışı finansman kaynaklarından KGF kefaleti kullanımının düşük olduğu, başvuran 9 firmadan sadece 6'sının fon kefaletinden faydalanabildiğini tespit etmişlerdir. Ayrıca yapılan korelasyon analizinde finansman sorunu varlığı ile işletme faaliyet süresi, finansal planlama ve Fon'a başvuru yapma durumu arasında herhangi bir ilişkinin bulunmadığı; finansal planlama yapma ve yıllık ciro arasında ise negatif yönlü anlamlı ilişki bulunduğu ortaya çıkarmışlardır.

Öndes ve Güngör (2013): Erzurum İli organize sanayi üzerine yaptığı çalışmasında, KOBİ'lerin yapısal ve finansal niteliklerini ölçmeye çalışmışlardır. Buna ek olarak, işletmelerin kullandıkları alternatif finansman kaynakları ve bunların kullanımına ilişkin değerlendirmelerde bulunmuşlardır. 40 firma üzerine yapılan çalışma sonucunda, firmaların ciddi finansal sorunlar yaşadıkları ve en önemli sorunların başında alacakların tahsilâtından kaynaklı yaşanan gecikmelerin olduğunu tespit etmişlerdir. Ayrıca firmaların birçoğunun alternatif finansman kaynaklarından olan leasing yöntemini kullandıklarını belirlemişlerdir.

Bilen ve Solmaz (2014): Diyarbakır ili üzerine yaptığı çalışmasında, KOBİ'lerin yaşadığı sorunların incelenmesi ve bu sorunlara çözüm önerilerini geliştirmeye çalışmışlardır. 50 firma üzerinde yapılan çalışmalar sonucunda, KOBİ'lerin büyük bir kısmının mikro veya küçük ölçekte aile şirketleri olduğu, henüz yeterince kurumsallaşamadıkları ve başta finansman ve kalifiye eleman eksikliği olmak üzere birçok sorunla karşı karşıya olduklarını tespit etmişlerdir.

Yıldırım alp ve Yenihan (2014): Kocaeli ili Gebze bölgesinde yaptıkları çalışmalarında, KOBİ'lerin sorunları incelenmiş, KOBİ sahiplerinin sorunlara yönelik sundukları çözüm önerileri değerlendirilmiştir. 65 firma sahibi üzerinde yapılan çalışma sonucunda, Özellikle KOBİ işverenleri açısından bakıldığı zaman aslında en büyük sorunun diyalog eksikliğinden, yetersiz bilgilendirmeden ve/veya eğitim eksikliğinden kaynaklandığı ortaya koymuşlardır. Bunun yanı sıra KOBİ'lerin

finansman sorunları genelde bilgi eksikliği, bürokratik işlemlerin çokluğu, kanunlar hakkında yeterli bilgi olmayışı ve kaynak sıkıntısından kaynaklandığını açıklamışlardır.

Kaya (2014): Elazığ ilinde organize sanayii bölgesinde faaliyetlerini sürdüren KOBİ'ler üzerinde yaptığı çalışmada, KOBİ'lerin finansman sorunlarını tespit etmek ve buna ilişkin çözüm önerilerini araştırmıştır. 30 firma üzerine yapılan çalışma sonucunda, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin en önemli sorunu, finansmandır. KOBİ'lerin finansal sorunlarının uzun vadeli ve düşük faizle kredi sağlanmamasından kaynaklandığı görülmektedir. Sermaye piyasasının yeterince kurumsallaşmamasının KOBİ'lere finansal kaynak temininde orta derecede engel teşkil ettiği bulgusu elde edilmiştir. KOBİ'lerin ölçeklerinden dolayı piyasada söz sahibi olamamaları ve tahsilât politikalarında ödünler vermeleri, yapacakları ödemelerde ve enflasyondan korunmada güçlüklerle karşılaşmalarına neden olmaktadır. KOBİ'ler öz kaynaklarının yetersizliği ve yabancı kaynakları temin güçlükleri nedeniyle teknolojik gelişmeleri izleyememekte, hatta yaşamlarını sürdürmeleri için gerekli olan yatırımları bile yapamadıklarını ortaya koymuşlardır.

Güven ve Yüksel (2014): Malatya, Elazığ, Bingöl ve Tunceli illerinde yaptığı çalışmalarında, KOBİ'lerinin Yönetim ve Organizasyon sorunlarını araştırmışlardır. 300 firma üzerinde yapılan çalışma sonucunda, KOBİ yöneticilerinin aynı zamanda firma sahibi oldukları ve eğitim durumlarının da yetersiz olduğu gözlemlenmiştir. KOBİ'lerin planlarını kısa vadeli yaptıkları gözlemlenirken yetki devrinde de zorlandıkları anlaşılmıştır. Ayrıca çalışanın yaşı, eğitim düzeyi, unvanı, sayısı ve işletmenin karar birimi ile işletmedeki yönetim ve organizasyon sorunları arasında anlamlı bir fark olduğu tespit edilmiştir. Yönetim ve organizasyon sorunları; planlama, organizasyon, insan kaynakları, denetim, karar alma, yetki devri ve eğitim faaliyetlerindeki sorunları da etkilediğini ortaya koymuşlardır.

Karadeniz ve diğerleri (2015): Van ili üzerine yaptığı çalışmalarında, Kobi statüsündeki konaklama ve seyahat işletmelerinin finansal sorunlarını araştırmışlardır. 36 firma üzerine yapılan çalışma sonucunda, konaklama

işletmelerinin ve seyahat acentalarının en önemli finansal sorunların enerji giderlerinin, vergi oranlarının ve faiz oranlarının yüksekliği olduğu belirlemişlerdir. Yine bu işletmelerin dış finansman kaynağı olarak ağırlıklı banka kredisi kullandıkları saptamışlardır. Ayrıca kredi kullanırken yaşanan en önemli sorunların ise teminat gösterme, bilgi eksikliği, faiz oranlarının yüksekliği ve bürokratik işlemler olduğu ortaya koymuşlardır.

Ercan ve Yılmaz (2015): Kars ili üzerine yaptığı çalışmalarında, KOSGEB Yeni Girişimci Desteği kapsamında kurulan KOBİ'lerin kuruluş aşamasında karşılaştıkları sorunların belirlenmesi, destek sürecinde destek mevzuatıyla ilgili hususlarda görölen aksaklıkları araştırmışlardır. 43 firma üzerine yapılan çalışma sonucunda, KOSGEB Yeni Girişimci Desteği kapsamında kurulan işletmelerin karşılaştıkları sorunların incelendiği ve bu alan araştırmasında, ankete katılan girişimcilerin büyük bir kısmı mevzuatı anlamakta güçlük çektiklerini ve bürokratik işlemlerin çok büyük sorun olup, vakit kaybına sebep olduğunu belirtmişlerdir. Bu gibi sorunların en aza indirilmesi için mevzuatların daha anlaşılabilir olarak hazırlanması ve girişimcilerin karşı karşıya oldukları bürokratik süreçlerin en aza indirilmesi çok faydalı olacağını düşünmüşlerdir. KOSGEB Yeni Girişimci Desteği kapsamında kurulan işletmelerin karşılaştıkları sorunlardan bir diğeri, girişimcilerin teminat mektubu temin etmekte çok büyük sıkıntı yaşadıkları, bankaların ev, arsa ipoteği karşılığında teminat mektubu verdiklerini söylemişlerdir. KOSGEB bu sorunu ortadan kaldırmak için KGF kefalet mektubunu da teminat mektubu yerine saymaya başlamıştır. Burada ise KGF'nin bilinirliğinin az olması ve yine aynı zamanda belirli teminat şartları gerektirdiği için girişimcilerin geri ödemeli desteğe başvuramadıkları görölmüştür. Bu husus girişimcilerin finansman temininde çok büyük sorunlar yaşadıklarını göstermiştir. Bu sorunların aşılabilmesi ve işletmelerin finansman temin edebilmeleri için alınacak önlemlerin başında risk sermayesi kullanımı teşvik edilmesini önermişlerdir.

4 VAN İLİ ORGNİZE SANAYİSİNDE FAALİYET GOSTEREN KOBİ'LERİN FİNANSMAN VE PAZARLAMA SORUNLARININ BELİRLENMESİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

4.1 ARAŞTIRMANIN AMACI

Bu araştırmanın amacı, Van ili Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin finansman ve pazarlama sorunlarını tespit etmek, KOBİ'lerin pazarlama ve finansman sorunları karşısında ağırlıklı olarak uğraşılan konuları ortaya çıkarmak, sahip/yöneticilerinin bu sorunlarla ilgili yaklaşımlarını ve finansman araçlarının ne kadar tanındığını belirlemek ve buradan hareketle ilgili sorunlar konusunda değerlendirmelerde bulunarak çözüm önerileri sıralamaktır.

4.2 ARAŞTIRMANIN KAPSAMI

Araştırmanın kapsamı içerisinde Van ili Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ niteliğindeki işletmeler yer almaktadır. Araştırma kapsamına alınacak işletmelerin tespit edilmesinde ve adreslerin belirlenmesinde Van Organize Sanayi Yönetimine kayıtlı olan KOBİ niteliğindeki işletmelerin listesinden yararlanılmıştır.

4.3 ANA KÜTLE VE ÖRNEK SEÇİMİ

Araştırmanın ana kütlesi Van Organize Sanayi Bölgesi sınırları içerisinde faaliyet gösteren KOBİ niteliğindeki işletmelerdir. 1998 yılında kurulan Van OSB'de yaklaşık 111 firma faaliyette bulunmaktadır. Fakat faal olarak faaliyet gösteren 80 firma bulunmaktadır. Dolayısıyla ana kütle 80 firmadır. Adres değişikliği, tasfiye, iflas, faaliyet dışı ve yüz yüze görüşmeyi reddederek cevaplamama gibi çeşitli nedenlerle 26 işletme değerlendirme dışı bırakılmış ve 54 firmadan gelen anketler değerlendirmeye alınmıştır. Sonuç itibarıyla 54 KOBİ ile ilgili anketler çalışmamıza esas teşkil etmektedir.

4.4 VERİ TOPLAMA YÖNTEM VE ARACI

Araştırmada veri toplama aracı olarak anket kullanılmıştır. Anketler, işletmelere birebir elden yüz yüze görüşme yöntemi ile dağıtılmıştır. Çalışmada kullanılan anket daha önce yapılan (Ayrıçay ve Korkmaz, 2009) ve (Torlak ve Uçkun, 2005) çalışmalarda kullanılan anketler derlenerek düzenlenmiştir. Anket sonuçları SPSS programında analiz edilerek değerlendirilmeye çalışılmıştır.

4.5 BULGULAR VE YORUM

Bu kısımda her bir anket sorusu ayrı ayrı değerlendirilmiş ve elde edilen verilerin sonuçlarına göre çözüm önerilerine yer verilmiştir.

4.5.1 DEMOGRAFİK FAKTÖRLER

4.5.1.1 Cinsiyet

Tablo 8’de ankete katılanların cinsiyetlerine ilişkin sonuçlar görülmektedir.

Tablo 8: Cinsiyet

Cinsiyet	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Erkek	49	90,7	90,7	90,7
Kadın	5	9,3	9,3	100,0
Toplam	54	100,0	100,0	

Tablodan görüleceği üzere, ankete katılanların %90,7’si erkek, %9,3’ü ise kadındır.

4.5.1.2 Yaş

Tablo 9’da görüleceği üzere, %27,8’i 21-30 yaş arası, %51,9’u 31-40 yaş arası, %18,5’i 41-50 yaş arası ve %1,9’u 50 yaş ve üstü kişilerdir. Bu oranlar dikkate alındığında 31-40 yaş arası oranın yüksek olduğu görülmektedir.

Tablo 9: Yaş

Yaş	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
21-30	15	27,8	27,8	27,8
31-40	28	51,9	51,9	79,6
41-50	10	18,5	18,5	98,1
50 ve Üstü	1	1,9	1,9	100,0
Toplam	54	100,0	100,0	

4.5.1.3 Eğitim Durumu

Van Organize Sanayii Bölgesi kapsamında anket yapılan işletmelerde katılımcıların eğitim durumu ile ilgili sonuçlar aşağıda Tablo 10’da yer almaktadır.

Tablo 10: Eğitim Durumu

Eğitim Durumu	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
İlköğretim	5	9,3	9,3	9,3
Lise	17	31,5	31,5	40,7
Önlisans	12	22,2	22,2	63,0
Lisans	13	24,1	24,1	87,0
Lisansüstü	7	13,0	13,0	100,0
Toplam	54	100,0	100,0	

Tablodan da görüldüğü üzere, ankete katılan işletmelerde, %9,3'ü ilköğretim, %31,5'nin lise, %22,2'sinin ön lisans, %24,1'inin lisans ve % 13'ünün lisansüstü eğitime sahip olduğu görülmektedir. Bu sonuçlar doğrultusunda ankete katılanların lise, ön lisans ve lisans eğitim düzeylerinin birbirlerine yakın olduğu görülmektedir. Ankete katılanların lise eğitim oranının fazla olmasının nedeni coğrafi olarak bölge şartlarının etkisi olduğu düşünülerek eğitim seviyelerini daha ileriye taşıyamadıkları tahmin edilmektedir. Ön lisans ve lisans eğitim düzeyleri dikkate değer bir oran olarak göze çarpmaktadır. Buda uzun vadede düşünüldüğü takdirde yönetim yapısının daha uzman kişilerce oluşabileceğini ve kalifiye personel açısından olumlu bir gelişme olabileceği söylenebilir.

4.5.2 İŞLETMELER İLE İLGİLİ BULGULAR

4.5.2.1 Faaliyet Alanları

Tablo 11'de ankete katılan firmaların faaliyet alanlarına ilişkin bilgiler yer almaktadır. Bu bilgiler doğrultusunda firmaların, %18,5'i Gıda-İçki ve Tütün sektöründe(10 işletme), %13'ü Taş ve Toprağa Dayalı sektörde(7 işletme), % 3,7'si Metal Eşya-Makine Teçhizat Ulaşım Araçları sektöründe(2 işletme), %9,3'ü Orman Ürünleri ve Mobilya sektöründe(5 işletme), %7,4'ü Metal sektörde(4 işletme), %27,8'i Kimya-Petrol ve Kömür sektöründe(15 işletme), %20,4'ü yapmış olduğumuz grupta içerisinde yer almayan diğer alanlarda faaliyette bulunan işletmelerden oluşmaktadır (11 işletme). Ayrıca işletmelerin en fazla yoğunluk gösterdikleri alanlar, önce Kimya-Petrol ve Kömür sektörüdür. Bu sonuçlardan yola çıkarak, Van Organize Sanayi Bölgesinde anket kapsamına alınan KOBİ'lerin belirli sanayi iş kollarında yoğunlaştığı ve organize sanayi bölgesinde bir sanayi çeşitliliğinin olduğu söylenebilir.

Tablo 11: İşletmelerin Faaliyet Alanlarına Ait Bulgular

Faaliyet Alanı	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Gıda-İçki Ve Tütün	10	18,5	18,5	18,5
Taş Ve Toprağa Dayalı	7	13,0	13,0	31,5
Metal Eşya-Makine	2	3,7	3,7	35,2
Teçhizat Ulaşım Araçları				
Orman Ürünleri ve Mobilya	5	9,3	9,3	44,4
Metal	4	7,4	7,4	51,9
Kimya-Petrol-Kömür-Kauçuk ve Plastik	15	27,8	27,8	79,6
Diğer	11	20,4	20,4	100,0
Toplam	54	100,0	100,0	

4.5.2.2 Faaliyet Süresi

Yapılan araştırma sonuçlarına göre, aşağıdaki Tabloda işletmenin faaliyet süresine ait bilgiler görülmektedir (Tablo 12).

Tablo 12: Faaliyet Süresi

Faaliyet Yılı	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
1 Yıldan Az	3	5,6	5,6	5,6
1-5 Yıl	11	20,4	20,4	25,9
6-10 Yıl	10	18,5	18,5	44,4
11-15 Yıl	10	18,5	18,5	63,0
16 Yıl ve Üstü	20	37,0	37,0	100,0
Toplam	54	100,0	100,0	

Tablo 12’de yer alan sonuçlar incelendiğinde ankete katılan işletmelerin %5,6’sı 1 yıldan az faaliyete devam eden işletmelerden oluştuğu(3 işletme), %20,4’ü 1-5 yıl arasında faaliyette olduğu(11 işletme); %18,5’i 6-10 yıl arasında faaliyette olduğu(10 işletme); %18,5’i 11-15 yıl arasında faaliyette olduğu(10 işletme) ve son olarak da %37’si 16 yıl ve üzerinde faaliyet olduklarını(20 işletme) görmek mümkündür. Tablodan da görüldüğü gibi, firmaların çoğu 16 ve daha fazla yıl kurulmuş olduklarını ve halen faaliyetlerini sürdürmekte olduğu anlaşılmaktadır.

4.5.2.3 Pozisyon

Anket kapsamında değerlendirilen işletmelerdeki anket katılımcılarının pozisyonlarının dağılımı Tablo 13’de görülmektedir.

Tablo 13: Pozisyon

Pozisyon	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Muhasebe Yetkilisi	10	18,5	18,5	18,5
Yönetici	38	70,4	70,4	88,9
Diğer	6	11,1	11,1	100,0
Toplam	54	100,0	100,0	

Van OSB’ de anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin pozisyon durumları incelendiğinde, % 18,5’i muhasebe yetkilisi (10 kişi), % 70,4’ü yönetici (38 kişi), % 11,1’i diğer kişilerden (6 kişi) oluşmaktadır. Değerlendirmeye alınan işletmelerin anket sonuçlarında ağırlıklı olarak işletmelerin büyük bir kısmı yöneticidir.

4.5.2.4 Hukuki Yapı

Anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin hukuki yapılarına ilişkin bulgular aşağıdaki Tablo 14’te görülmektedir.

Tablo 14: Hukuki Yapı

Hukuki Yapı	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Gerçek Kişi	4	7,4	7,4	7,4
Limited Şirket	37	68,5	68,5	75,9
Anonim Şirket	13	24,1	24,1	100,0
Toplam	54	100,0	100,0	

Tablo 14'ten de anlaşılacağı üzere, Van OSB' de faaliyetlerini sürdüren ve anket kapsamında değerlendirmeye alınan işletmelerin %7,4'ü gerçek kişi işletmesi(4 işletme), %68,5'i limited şirket(37 işletme), ve %24,1'i anonim şirket(13 işletme) olarak faaliyetlerini sürdürmektedir. Yapılan çalışmada Van OSB'de halka açık anonim şirket ve diğer şirket türleri (Kollektif, Komandit vb.) bulunmamaktadır.

Tablodan da görüldüğü üzere, yığılma en fazla, limited şirket ve anonim şirket türlerinde yoğunlaştığı söylenebilir. İşletmelerin hukuki yapılarının bu şekilde dağılım göstermesinde şirket türlerinin mevzuat ve yönetmeliklerinin farklı olmasından kaynaklandığı söylenebilir.

4.5.2.5 İşletme Yöneticileri

Tablo 15'ten de görüldüğü üzere, Van OSB' de faaliyetlerini sürdüren ve anket kapsamında değerlendirmeye alınan işletme yöneticileri, %59,3'ü aile üyeleri(32 işletme), %20,4'ü ortaklar(11 işletme), %14,8'i profesyonel yöneticiler(8 işletme) ve en son olarak da %3,7'si diğer yöneticiler(2 işletme) olduğu görülmektedir. Bu sonuçlar doğrultusunda anket kapsamı çerçevesinde değerlendirmeye alınan işletmeler ilk olarak aile üyeleri tarafından ve daha sonra da ortaklar tarafından yönetildikleri söylenebilir. Tablodan da görüldüğü gibi bazı işletmeler profesyonel yöneticiler tarafından yönetilmektedir. Bu da işletmeleri daha etkin konumlara getirebilmekte ve işletmelerin değerlendirme olanaklarını ellerinde tutarak finansal alanlarda verimli hareket edebilmelerini sağlayarak rekabet piyasasında güçlü bir rekabet avantajı kazandırdığı söylenebilir.

Tablo 15: İşletme Yöneticileri

Yönetici	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Aile Üyeleri	32	59,3	60,4	60,4
Ortaklar	11	20,4	20,8	81,1
Profesyonel Yöneticiler	8	14,8	15,1	96,2
Diğer	2	3,7	3,8	100,0
Toplam	53	98,1	100,0	
Cevap Yok	1	1,9		
Toplam	54	100,0		

4.5.2.6 İşçi Sayısı

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin çalıştırılan işçi sayısına göre gruplara ayrılması Tablo 16’da görülmektedir.

Tablo 16: İşçi Sayısı

İşçi Sayısı	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
10 Kişiden Az	16	29,6	29,6	29,6
10-49 Kişi	35	64,8	64,8	94,4
50-149 Kişi	3	5,6	5,6	100,0
Toplam	54	100,0	100,0	

Tablo da görüldüğü üzere, anket kapsamına alınan işletmelerin %29,6’sı 10 kişiden az(16 işletme), %64,8’i 10-49 kişi arası(35 işletme) ve %5,6’sı 50-149 kişi arasında(3 işletme) işçi istihdam ettiklerini göstermektedir. Bu sonuçlar neticesinde Van OSB’de anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin yarısından fazlası 50 kişiden az istihdam yarattıkları sonucu ortaya çıkmaktadır. Bu durumda Van OSB’de orta ölçekli işletmelerin sayısının fazla olduğu söylenebilir.

4.5.2.7 Sermaye Yapısı

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin mevcut sermaye yapılarına ilişkin bulgular Tablo 17’de görülmektedir.

Tablo 17: Sermaye Yapısı

Sermaye Yapısı	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Tamamı Öz kaynak	44	81,5	84,6	84,6
% 10'dan Az Yabancı Kaynak	1	1,9	1,9	86,5
% 11-% 30 Yabancı Kaynak	3	5,6	5,8	92,3
%31-%50 Yabancı Kaynak	1	1,9	1,9	94,2
Diğer	3	5,6	5,8	100,0
Toplam	52	96,3	100,0	
Cevap Yok	2	3,7		
Toplam	54	100,0		

Tablodan da anlaşılacağı üzere, anket kapsamında yer alan işletmelerin %81,5’i tamamı öz kaynak, %1,9’u %10’dan az yabancı kaynak, %5,6’sı %11-30 arası yabancı kaynak, %1,9’u %31-50 arası yabancı kaynak ve son olarak %5,6’sı diğer sermaye yapısı olarak görülmektedir. Bu oranlar dikkate alındığında, anket kapsamında yer alan KOBİ’lerin büyük çoğunluğu kendi öz kaynakları ile KOBİ’lerin geri kalan kısmı ise yabancı kaynak destekli kuruldukları söylenebilir.

4.5.2.8 Teşvik Tedbirlerinden Yararlanıp/ Yararlanmama

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin teşvik tedbirlerinden yararlanıp yararlanmadıkları Tablo 18’de görülmektedir.

Tablo 18: Teşvik Tedbirlerinden Yararlanıp/ Yararlanmama

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Evet	32	59,3	61,5	61,5
Hayır	20	37,0	38,5	100,0
Toplam	52	96,3	100,0	
Cevap Yok	2	3,7		
Toplam	54	100,0		

Tablo 18’de görüldüğü gibi, Van OSB’de faaliyetlerini sürdüren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin %59,3’ü teşviklerden yararlandığını, %37’si teşviklerden yararlanmadıklarını ifade etmişlerdir. Bu durumda, işletmelerin yarısından fazlası teşvik tedbirlerinden yararlandıkları söylenebilir. Teşvik tedbirlerinden yararlanmayan işletmelerin daha önceki Tabloda(Tablo 10) belirttiğimiz gibi sermaye yapılarında yüksek oranda öz sermaye kullanımı olduğundan dolayı teşviklere ihtiyacı olmayan işletmeler olduğu söylenebilir. Ayrıca işletmelerin teşviklerden yararlanamama nedenleri arasında, işletmelerin teşviklerle ilgili yeterli bilgiye sahip olmaması veya teşviklerin önündeki bürokrasi işlemlerin karmaşıklığı gösterilebilir.

4.5.2.9 Teşvik Türleri

Anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin hangi tür teşvik tedbirlerinden yararlandıklarına ait bulgular Tablo 19’da görülmektedir.

Tablo 19: Teşvik Türleri

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Yatırıma Ait Teşvikler	14	25,9	40,0	40,0
Üretime Ait Teşvikler	15	27,8	42,9	82,9
Diğer	6	11,1	17,1	100,0
Toplam	35	64,8	100,0	
Cevap Yok	19	35,2		
Toplam	54	100,0		

Tablo 19’da görüldüğü gibi Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin, %25,9’u yatırıma ait teşviklerden, %27,8’i üretime ait teşviklerden ve %11,1’i ise diğer teşviklerden yararlandıkları görülmektedir. Anket sorusu kapsamında gösterilen diğer teşvik türleri; ihracata yönelik teşvikler, vergi indiriminden kaynaklanan teşvikler ve devlet veya özel sektör için çıkarılan teşvikler olarak söylenebilir. Tabloda gösterildiği en fazla yığılma üretime yönelik teşvikler ve daha sonrasında ise yatırıma ait teşviklerde olduğu görülmektedir.

4.5.3 FİNANSMAN İLE İLGİLİ BULGULAR

4.5.3.1 Finansman Yöneticisinin Eğitim Durumu

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin finansman yöneticilerinin eğitim durumları Tablo 20’de görülmektedir.

Tablo 20: İşletmelerin Finansman Yöneticilerinin Eğitim Durumları

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
İlköğretim	1	1,9	2,1	2,1
Lise	14	25,9	29,2	31,3
Ön lisans	8	14,8	16,7	47,9
Lisans	19	35,2	39,6	87,5
Yüksek Lisans	6	11,1	12,5	100,0
Toplam	48	88,9	100,0	
Cevap Yok	6	11,1		
Toplam	54	100,0		

Tablo 20’de görüldüğü üzere, Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin finansman yöneticilerinin eğitim düzeyleri, %1,9’u ilköğretim, %25,9’u lise, %14,8’i ön lisans, %35,2’si lisans ve %11,1’i yüksek lisans olarak ortaya çıkmıştır. Yapılan araştırma sonucunda işletmelerin finansman yöneticilerinin eğitim durumlarındaki yığılma sırasıyla en fazla lisans, lise ve ön lisans düzeylerinde olduğu görülmektedir. İşletmelerde istihdam edilen finansman yöneticilerinin eğitim düzeylerinin yüksek olması işletmeye yatırım kararlarının alınmasında, finansal planlama ile finansal analiz ve denetimlerde avantaj olarak yansıyabilir.

4.5.3.2 Finansman Kararlarının Alınmasında İşletme Dışı Destek Alınıp/

Alınmaması

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin işletme dışından finansman kararlarının alınması için destek alıp almamalarına ilişkin sonuçlar Tablo 21’de görülmektedir.

Tablo 21: Finansman Kararlarının Alınmasında İşletme Dışı Destek Alınıp/ Alınmaması

Seçenek	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Evet	11	20,4	20,8	20,8
Hayır	42	77,8	79,2	100,0
Toplam	53	98,1	100,0	
Cevap Yok	1	1,9		
Toplam	54	100,0		

Tablo 21’de görüldüğü üzere, Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin finansman kararları için işletme dışından destek alıp almadıklarına ilişkin, %20,4’ü aldıklarını, %77,8’i almadıklarını ifade etmişlerdir. Tablodan da anlaşılabileceği üzere anket kapsamında yer alan işletmeler finansman kararlarının alınmasında işletme dışından destek almadıkları söylenebilir. Anket kapsamında yer alan işletmeler uzman ve profesyonel kişilerden destek almak yerine, yapılan yüz yüze görüşmelerde bu işi çoğunlukla bünyelerinde bulunan muhasebe departmanına yüklemiş durumdadırlar. Bu nedenle Tablo 14’te işletmelerin, finansman kararlarında dışarıdan destek almamalarının oranının yüksek çıkması olağan bir sonuç olarak değerlendirilebilir.

4.5.3.3 Finansman Kararlarının Alınmasında İşletme Dışı Desteğin Nereden

Alındığı

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin finansman kararlarının alınmasında işletme dışı desteğin nerden alındığına ait bilgiler Tablo 22’de görülmektedir.

Tablo 22: Finansman Kararlarının Alınmasında İşletme Dışı Desteğin Nereden Alındığı

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Bağımsız Dış Denetim Kurumları	4	7,4	16,7	16,7
Bağlı Olunan Holding/Grup	5	9,3	20,8	37,5
Yatırım Bankası	5	9,3	20,8	58,3
Ticari Firma	5	9,3	20,8	79,2
Mali Danışmanlık Şirketi	3	5,6	12,5	91,7
Diğer	2	3,7	8,3	100,0
Toplam	24	44,4	100,0	
Cevap Yok	30	55,6		
Toplam	54	100,0		

Tablo 22’de görüldüğü üzere, Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin finansman kararlarının alınmasında işletme dışından nerelerden destek aldıklarına ilişkin, %7,4’ü Bağımsız Dış Denetim Kurumlarından, %9,3’ü Bağlı Olunan Holdingden, Yatırım Bankalarından ve Ticari firmalardan destek aldıklarını ifade etmişlerdir. Geriye kalan %5,6’sı mali danışmanlık şirketlerinden ve %3,7’si diğer yerlerden destek aldıklarını ifade etmişlerdir. Yukarıdaki Tablo sonuçlarına göre anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin dışardan destek aldıkları yerler bağlı bulundukları holdingler, yatırım bankaları ve ticari firmalarda yığılma olduğu görülmektedir. Ayrıca işletmelerin bağımsız dış denetim kurumlarında destek aldıkları da görülmektedir.

4.5.3.4 Finansal Planlama Türleri

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin hangi tür finansal planlama yaptıklarına dair bulgular Tablo 23’te görülmektedir.

Tablo 23: Finansal Planlama Türleri

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Planlama Yapılmıyor	12	22,2	22,6	22,6
Sadece Kısa Vadeli	24	44,4	45,3	67,9
Sadece Uzun Vadeli	6	11,1	11,3	79,2
Her İkisi Birlikte	11	20,4	20,8	100,0
Toplam	53	98,1	100,0	
Cevap Yok	1	1,9		
Toplam	54	100,0		

Tablo 23’te görüldüğü gibi, Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin, %22,2’si planlama yapmadığı, % 44,4’ü sadece kısa vadeli planlama yaptığı, %11,1’i sadece uzun vadeli planlama yaptığı ve %20,4’ü hem kısa vadeli hem de uzun vadeli planlama yaptıkları söylenebilir.

Tabloda ki sonuçlar dikkate alındığında, Van OSB’de faaliyetlerini sürdüren KOBİ niteliğindeki işletmeler daha çok kısa vadeli finansal planlama yaptıkları görülmektedir. İşletmeler, ekonomideki dalgalanmalar, siyasi ve politik istikrarsızlıklar, yüksek enflasyon ve faiz oranları ve döviz kurundaki belirsizlikler gibi nedenlerden dolayı uzun vadede finansal planlama yapmakta endişe duyduklarından kısa vadeli planlamalara yöneldikleri söylenebilir.

4.5.3.5 Finansal Planlamanın Yapılmama Nedenleri

Tablo 23'te görüldüğü gibi, finansal planlama yapmayan 12 işletmeye finansal planlama yapılmama nedenleri sorulmuştur. Anket kapsamında değerlendirilen işletmelerde, finansal planlama yapmama nedeni olarak gösterdikleri faktörlerin kalifiye personel eksikliği dışında, hemen hemen hepsinde işletmeler bu faktörlerin finansal planlama yapmama nedeni olabileceğini düşünmektedirler.

4.5.3.5.1 Siyasi İstikrarsızlık

Van OSB'de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin finansal planlama yapmama nedenleri arasında düşündükleri istikrarsızlığa ilişkin bilgiler Tablo 24'te görülmektedir

Tablo 24: Siyasi İstikrarsızlık

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Katılmıyorum	2	3,7	16,7	16,7
Katılmıyorum	1	1,9	8,3	25,0
Katılıyorum	3	5,6	25,0	50,0
Tamamen Katılıyorum	6	11,1	50,0	100,0
Toplam	12	22,2	100,0	
Cevap Yok	42	77,8		
Toplam	54	100,0		

Tablo 24'te görüldüğü gibi, Van OSB'de faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin %5,6'sı siyasi istikrarsızlığı finansal planlamaya neden olduğuna katılmadıklarını, % 16,7'si ise siyasi istikrarsızlığın finansal planlamaya neden olduğuna katıldıklarını ifade etmişlerdir. Bu sonuçlar neticesinde, anket kapsamında yer alan işletmeler siyasi istikrarsızlığı finansal planlama yapmama nedeni olarak görenlerin sayısının fazla olduğu söylenebilir.

4.5.3.5.2 Kalifiye Personel Eksikliği

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin finansal planlama yapmama nedenleri arasında düşündükleri kalifiye personel eksikliğine ilişkin bulgular Tablo 25’te görülmektedir.

Tablo 25: Kalifiye Personel Eksikliği

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Katılmıyorum	8	14,8	66,7	66,7
Katılıyorum	1	1,9	8,3	75,0
Tamamen Katılıyorum	3	5,6	25,0	100,0
Toplam	12	22,2	100,0	
Cevap Yok	42	77,8		
Toplam	54	100,0		

Tablo 25’te görüldüğü gibi, Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin kalifiye personel eksikliğini finansal planlamaya neden olduğunu düşünen işletmelerin %14,8’si bu faktöre katılmadıklarını, % 7,5’i ise bu faktöre katıldıklarını ifade etmişlerdir. Tablo 25’te bulunan sonuçlar neticesinde anket kapsamında değerlendirilen işletmelere göre, kalifiye personel eksikliği finansal planlamaya neden olmadığı söylenebilir.

4.5.3.5.3 Gelir-Gider Akışlarındaki Sapmalar

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin finansal planlama yapmama nedenleri arasında düşündükleri gelir-gider akışlarındaki sapmaları ilişkin bulgular Tablo 26’da görülmektedir.

Tablo 26: Gelir-Gider Akışlarındaki Sapmalar

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Katılmıyorum	1	1,9	8,3	8,3
Katılıyorum	4	7,4	33,3	41,7
Tamamen Katılıyorum	7	13,0	58,3	100,0
Toplam	12	22,2	100,0	
Cevap Yok	42	77,8		
Toplam	54	100,0		

Tablo 26’da görüldüğü gibi, Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin gelir-gider akışlarındaki sapmaları finansal planlamaya neden olduğunu düşünen işletmelerin %1,9’u bu faktörün finansal planlamaya neden olduğuna katılmadıklarını, % 20,4’ü ise bu faktöre finansal planlamaya neden olduğuna katıldıklarını ifade etmişlerdir. Tablo 26’da bulunan sonuçlar neticesinde, anket kapsamında yer alan işletmelere göre, gelir-gider akışlarındaki sapmaların finansal planlamaya neden olduğu söylenebilir.

4.5.3.5.4 Maliyetlerdeki Artışlar

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin finansal planlama yapmama nedenleri arasında düşündükleri maliyetlerdeki artışlara ilişkin bilgiler Tablo 27’de görülmektedir.

Tablo 27: Maliyetlerdeki Artışlar

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Katılmıyorum	1	1,9	8,3	8,3
Fikrim Yok	1	1,9	8,3	16,7
Katılıyorum	4	7,4	33,3	50,0
Tamamen Katılıyorum	6	11,1	50,0	100,0
Toplam	12	22,2	100,0	
Cevap Yok	42	77,8		
Toplam	54	100,0		

Tablo 27’de görüldüğü gibi, Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin maliyetlerdeki artışları finansal planlamaya neden olduğunu düşünen işletmelerin %1,9’u bu faktöre katılmadıklarını, % 18,5’i ise bu faktöre katıldıklarını ifade etmişlerdir. Tablo 27’de bulunan sonuçlar neticesinde, maliyetlerdeki artışlar finansal planlamaya neden olduğu söylenebilir.

4.5.3.5.5 Döviz Kuru, Enflasyon Ve Faiz Belirsizliği

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin finansal planlama yapmama nedenleri arasında düşündükleri döviz kuru, enflasyon ve faiz belirsizliğine ilişkin bilgiler Tablo 28’de görülmektedir.

Tablo 28: Döviz Kuru, Enflasyon ve Faiz Belirsizliği

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Katılmıyorum	1	1,9	8,3	8,3
Katılıyorum	2	3,7	16,7	25,0
Tamamen Katılıyorum	9	16,7	75,0	100,0
Toplam	12	22,2	100,0	
Cevap Yok	42	77,8		
Toplam	54	100,0		

Tablo 28’de görüldüğü gibi, Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin döviz kuru, enflasyon ve faiz belirsizliğini finansal planlama yapmama nedeni olarak görenlerin oranının fazla olduğu görülmektedir. İşletmelerin %1,9’u bu faktörün finansla planlama sorun olduğuna katılmadıklarını, yaklaşık %20’si ise bu faktörün finansal planlamaya sorun teşkil ettiğine katıldıkları ifade etmişlerdir. Ülkemizde döviz kurunun hareketlilik göstermesi, enflasyon oranlarının yüksek olması ve faiz oranlarındaki değişimlerin firmaların finansal planlama yapmalarına engel teşkil ettikleri düşünülebilir.

4.5.3.5.6 Reel Faizlerin Yüksek Oluşu

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin finansal planlama yapmama nedenleri arasında düşündükleri reel faizlerin yüksek olmasına ilişkin bilgiler Tablo 29’da görülmektedir.

Tablo 29: Reel Faizlerin Yüksek Oluşu

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Katılmıyorum	1	1,9	8,3	8,3
Fikrim Yok	1	1,9	8,3	16,7
Katılıyorum	2	3,7	16,7	33,3
Tamamen Katılıyorum	8	14,8	66,7	100,0
Toplam	12	22,2	100,0	
Cevap Yok	42	77,8		
Toplam	54	100,0		

Tablo 29’da görüldüğü gibi, Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin reel faizlerin yüksek olmasını finansal planlamaya neden olduğunu düşünen işletmelerin %1,9’u bu faktörün sorun olduğuna katılmadıklarını, % 18,5’i ise bu faktörün sorun olduğuna katıldıklarını ifade etmişlerdir. Tablo 29’da bulunan sonuçlar neticesinde, reel faizlerin yüksek olmasını finansal planlamaya neden olduğunu düşünen işletmelerde yoğunluk olduğu söylenebilir. Yukarıda ki Tablo 28’de görüldüğü gibi, döviz kurunun yüksek olması, enflasyon yüksekliği ve faiz belirsizliğinin olması reel faizlerde de belirsizlik yarattığı söylenebilir.

4.5.3.6 İşletmelerin Finansal Sorunlar Yaşamalarının Nedenleri

Van Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin sorun olarak gördükleri finansal sorunların her biri Tablo halinde değerlendirilmiştir.

4.5.3.6.1 Yetersiz İşletme Sermayesi

Van OSB'de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin finansal sorun olarak gördükleri yetersiz işletme sermayesine ilişkin bilgiler Tablo 30'da görülmektedir.

Tablo 30: Yetersiz İşletme Sermayesi

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Katılmıyorum	8	14,8	20,5	20,5
Katılmıyorum	12	22,2	30,8	51,3
Fikrim Yok	3	5,6	7,7	59,0
Katılıyorum	9	16,7	23,1	82,1
Tamamen Katılıyorum	7	13,0	17,9	100,0
Toplam	39	72,2	100,0	
Cevap Yok	15	27,8		
Toplam	54	100,0		

Tablo 30'da görüldüğü gibi, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin yetersiz işletme sermayesinden dolayı finansal sorun yaşamadıklarını söyleyebiliriz. Bu sorunu yaşayan işletmelerin oranı yaklaşık %30 civarında ve yetersiz işletme sermayesini sorun olarak görmeyenlerin oranı ise %37'dir. Tabloda bulunan sonuçlar neticesinde, yetersiz işletme sermayesini sorun olarak görmeyen işletmelerin sayısında yoğunluk daha fazladır. Daha önceki tablolarda belirtildiği üzere, işletmelerin %81,5'nin sermaye yapısı öz kaynaklara dayalı sermaye yapısı olduğundan dolayı işletmelerin bunu sorun olarak görmedikleri söylenebilir.

4.5.3.6.2 Banka Kredilerinin Pahalı ve Faizlerin Yüksek Olması

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin banka kredilerinin pahalı olması ve faizlerin yüksek oluşunu finansal sorun olarak görmelerine ilişkin bilgiler Tablo 31’de görülmektedir.

Tablo 31: Banka Kredilerinin Pahalı/Faizlerin Yüksek Oluşu

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Katılmıyorum	1	1,9	2,3	2,3
Katılmıyorum	6	11,1	13,6	15,9
Fikrim Yok	1	1,9	2,3	18,2
Katılıyorum	13	24,1	29,5	47,7
Tamamen Katılıyorum	23	42,6	52,3	100,0
Toplam	44	81,5	100,0	
Cevap Yok	10	18,5		
Toplam	54	100,0		

Tablo 31’de görüldüğü gibi, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin banka kredilerinin pahalı ve faizlerin yüksek oluşunu sorun olarak görenlerin sayısı fazla ve oranı %66,7’dir. Bu faktörü sorun olarak görmeyen işletmelerin oranı ise %13’tür. İşletmelerin bu faktörü finansal sorun olarak yaşamasının nedenleri arasında işletmelerin kredi sağlarken istenen teminat şartlarının ağır olması ve uygulanan kredi faiz oranlarının maliyetler üzerindeki olumsuz etkisi gösterilebilir.

4.5.3.6.3 Alacak Tahsilatında Karşılaşılan Güçlükler

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin alacak tahsilatında karşılaştıkları güçlükleri finansal sorun olarak görmelerine ilişkin bilgiler Tablo 32’de görülmektedir.

Tablo 32: Alacak Tahsilatında Karşılaşılan Güçlükler

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Katılmıyorum	3	5,6	7,0	7,0
Fikrim Yok	1	1,9	2,3	9,3
Katılıyorum	13	24,1	30,2	39,5
Tamamen Katılıyorum	26	48,1	60,5	100,0
Toplam	43	79,6	100,0	
Cevap Yok	11	20,4		
Toplam	54	100,0		

Tablo 32’de görüldüğü gibi, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin alacak tahsilatında karşılaştıkları güçlükleri sorun olarak gören işletmelerin oranı %72,2, bu faktörü sorun olarak görmeyen işletmelerin oranı %5,6’dır. Sonuçlara bakıldığı zaman işletmelerin çoğu alacaklarını tahsil etmede sorun yaşadıkları söylenebilir. İşletmeler alacaklarının zamanında tahsil etmemesinin nedenleri arasında, ekonomide ki dalgalanmalar ve döviz kuru belirsizlikleri olduğu söylenebilir.

4.5.3.6.4 Factoring'ten Kaynaklanan Sorunlar

Van OSB'de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin Factoring'ten kaynaklanan sorunları finansal sorun olarak görmelerine ilişkin bilgiler Tablo 33'te görülmektedir.

Tablo 33: Factoring'ten Kaynaklanan Sorunlar

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Katılmıyorum	11	20,4	28,9	28,9
Katılmıyorum	10	18,5	26,3	55,3
Fikrim Yok	9	16,7	23,7	78,9
Katılıyorum	4	7,4	10,5	89,5
Tamamen Katılıyorum	4	7,4	10,5	100,0
Toplam	38	70,4	100,0	
Cevap Yok	16	29,6		
Toplam	54	100,0		

Tablo 33'te görüldüğü gibi, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin yaklaşık %38,9'u factoring'ten kaynaklanan sorunların finansal sorun olduğuna katılmadıklarını ifade etmişlerdir. Bu faktörü sorun olarak gören işletmelerin oranı ise yaklaşık %15'tir. Bu sonuçlara bakıldığı zaman işletmelerin çoğu factoringi sorun olarak görmedikleri söylenebilir. Bunun nedeni Van OSB'de bölgesinde faaliyet gösteren işletmelerin çoğu factoring, leasing ve forfaiting gibi alternatif finansman kaynakları hakkında yeterli bilgiye sahip olmadıklarından kaynaklandığı söylenebilir. Ayrıca faktoring'ten kaynaklanan sorunlara katılan işletmeler Tablodan da görüldüğü sınırlı sayıdadır. Bu soruyu cevapsız bırakan işletmeler yukarıda da belirtildiği gibi alternatif finansman kaynakları hakkında yeterli bilgi sahibi olmadıkları için anket sorusunu boş bıraktıkları söylenebilir.

4.5.3.6.5 Satış Karlılığının Düşüklüğü

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin satış karlarının düşük olduğunu finansal sorun olarak görmelerine ilişkin bilgiler Tablo 34’te görülmektedir.

Tablo 34: Satış Karlılığının Düşüklüğü

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Katılmıyorum	4	7,4	9,5	9,5
Katılmıyorum	3	5,6	7,1	16,7
Fikrim Yok	2	3,7	4,8	21,4
Katılıyorum	15	27,8	35,7	57,1
Tamamen Katılıyorum	18	33,3	42,9	100,0
Toplam	42	77,8	100,0	
Cevap Yok	12	22,2		
Toplam	54	100,0		

Tablo 34’te görüldüğü gibi, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin satış karlarının düşük olduğunu finansal sorun olarak gören işletmelerin oranı %61,1 iken, bu faktörü finansal sorun olarak görmeyen işletmelerin oranı %13’tür. Bu sonuçlara bakıldığı anket kapsamı içerisinde yer alan işletmeler satış sonrası elde edilen karların düşük olduğunu ve bunu sorun olarak gördükleri söylenebilir.

4.5.3.6.6 Banka Kredisi Sağlamada Yaşanan Güçlükler

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin banka kredisi sağlarken yaşanan güçlükleri finansal sorun olarak görmelerine ilişkin bilgiler Tablo 35’te görülmektedir.

Tablo 35: Banka Kredisi Sağlamada Yaşanan Güçlükler

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Katılmıyorum	8	14,8	18,6	18,6
Katılmıyorum	8	14,8	18,6	37,2
Fikrim Yok	4	7,4	9,3	46,5
Katılıyorum	10	18,5	23,3	69,8
Tamamen Katılıyorum	13	24,1	30,2	100,0
Toplam	43	79,6	100,0	
Cevap Yok	11	20,4		
Toplam	54	100,0		

Tablo 35’te görüldüğü gibi, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmeler banka kredisi sağlarken yaşanan güçlükleri finansal sorun olarak görenlerin oranı %42,6, finansal sorun olarak görmeyenlerin oranı ise %29,6’dır. Bu sonuçlara bakıldığında işletmelerin banka kredisi sağlarken yaşanan güçlükleri sorun olarak gördüklerini söylemek mümkündür. Bunun nedenlerine bakacak olursak, bankaların işletmelere ağır teminat koşullarını yüklemesi, kredi faiz oranlarının yüksek olması, bürokrasi ve formalitelerin fazla olması gibi nedenler gösterilebilir. Ayrıca kredi vadelerinin kısa olmasını da bu nedenler arasında gösterilebilir.

4.5.3.6.7 Önceden Yapılan Yatırımlara Harcanan Kaynaklar

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin önceden yapılan yatırımlara harcanan kaynakları finansal sorun olarak görmelerine ilişkin bilgiler Tablo 36’da görülmektedir.

Tablo 36: Önceden Yapılan Yatırımlara Harcanan Kaynaklar

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Katılmıyorum	4	7,4	10,3	10,3
Katılmıyorum	6	11,1	15,4	25,6
Fikrim Yok	9	16,7	23,1	48,7
Katılıyorum	11	20,4	28,2	76,9
Tamamen Katılıyorum	9	16,7	23,1	100,0
Toplam	39	72,2	100,0	
Cevap Yok	15	27,8		
Toplam	54	100,0		

Yukarıda bulunan sonuçlar neticesinde, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin yaklaşık %37’si bu durumu sorun olarak gördüklerini, %18,5’i bu durumu sorun olarak görmediklerini belirtmişlerdir. Tabloda görüldüğü gibi, bu faktörü finansal sorun olarak gören işletmeler çoğunlukta olduğu söylenebilir.

4.5.3.6.8 Maliyetlerdeki Artışlar

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin maliyetlerdeki artışları finansal sorun olarak görmelerine ilişkin bilgiler Tablo 37’de görülmektedir.

Tablo 37: Maliyetlerdeki Artışlar

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Katılmıyorum	1	1,9	2,3	2,3
Katılmıyorum	4	7,4	9,3	11,6
Fikrim Yok	1	1,9	2,3	14,0
Katılıyorum	16	29,6	37,2	51,2
Tamamen Katılıyorum	21	38,9	48,8	100,0
Toplam	43	79,6	100,0	
Cevap Yok	11	20,4		
Toplam	54	100,0		

Tablo 37’de görüldüğü gibi, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin %68,5’i bu faktörü finansal sorun olarak gördüklerini, %9,3’ü bu faktörü finansal sorun olarak görmediklerini belirtmişlerdir. Bu sonuçlar neticesinde, işletmelerin büyük çoğunluğu bu faktörü finansal sorun olarak gördükleri söylenebilir.

4.5.3.6.9 Döviz Kuru, Enflasyon ve Faiz Belirsizliği

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin döviz kuru, enflasyon ve faiz belirsizliğini finansal sorun olarak görmelerine ilişkin bilgiler Tablo 38’de görülmektedir.

Tablo 38: Döviz Kuru, Enflasyon ve Faiz Belirsizliği

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Katılmıyorum	3	5,6	7,1	7,1
Katılmıyorum	5	9,3	11,9	19,0
Fikrim Yok	2	3,7	4,8	23,8
Katılıyorum	9	16,7	21,4	45,2
Tamamen Katılıyorum	23	42,6	54,8	100,0
Toplam	42	77,8	100,0	
Cevap Yok	12	22,2		
Toplam	54	100,0		

Tablo 38’de görüldüğü gibi, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin %59,3’ü bu faktörü finansal sorun olarak gördüklerini, yaklaşık %15’i bu faktörü finansal sorun olarak görmediklerini belirtmişlerdir. Bu sonuçlar neticesinde, işletmelerin büyük çoğunluğu bu durumu sorun olarak gördüklerini ifade etmişlerdir. Faiz oranlarında ki belirsizlik nedeniyle işletmelerin kredi sağlamada güçlükler yaşaması, döviz kurunda yaşanan dalgalanmalar nedeniyle alacakların zamanında tahsil edilmemesi, enflasyondan kaynaklanan belirsizlikler nedeniyle üretim ve satış maliyetlerinde ki artışlar gibi nedenler bu faktörün sorun olduğuna örnek olarak gösterilebilir.

4.5.3.7 İşletmelerin Kredi Kullanma/Kullanmama Durumları

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin kredi kullanma/kullanmama durumlarına ilişkin bilgiler Tablo 39’da görülmektedir.

Tablo 39: İşletmelerin Kredi Kullanma/Kullanmama Durumu

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Evet	38	70,4	76,0	76,0
Hayır	12	22,2	24,0	100,0
Toplam	50	92,6	100,0	
Cevap Yok	4	7,4		
Toplam	54	100,0		

Tablo 39’da görüldüğü gibi, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin, %70,4’ü kredi kullandıklarını, %22,2’si kredi kullanmadıklarını ifade etmişlerdir. İşletmeler kuruluş aşamasında, yeni yatırımlar için, kaynak ihtiyacı için ve öz sermaye yetersizliğinden dolayı kredi kullandıkları söylenebilir. Anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin kredi kullanmama nedenlerine baktığımızda, kredi faizlerinin yüksek olması, ağır teminat şartları, kredi çekerken formalite işlemlerinin fazla olması ve kredi vadelerinin kısa olması söylenebilir.

4.5.3.8 İşletmelerin Banka Kredisi Kullanma Nedenleri

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin banka kredisi kullanma nedenlerine ait bilgiler aşağıda Tablolar halinde gösterilmiştir.

4.5.3.8.1 Kısa Vadeli Finansman İhtiyacı

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin kısa vadeli finansman ihtiyacı için kredi kullanma durumlarına ilişkin bilgiler Tablo 40’te görülmektedir.

Tablo 40: Kısa Vadeli Finansman İhtiyacı

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Katılmıyorum	4	7,4	12,5	12,5
Katılmıyorum	3	5,6	9,4	21,9
Fikrim Yok	8	14,8	25,0	46,9
Katılıyorum	5	9,3	15,6	62,5
Tamamen Katılıyorum	12	22,2	37,5	100,0
Toplam	32	59,3	100,0	
Cevap Yok	22	40,7		
Toplam	54	100,0		

Tablodan da anlaşılacağı üzere, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin kısa vadeli finansman için, %31,5’i kredi kullandıklarını, %13’ü kredi kullanmadıklarını ifade etmişlerdir. Bu sonuçlar dikkate alındığında işletmelerin çoğu kısa vadeli finansman ihtiyacı için kredi kullandıklarını söylenebiler. Bu durumun nedenleri arasında, işletmelerin satışlar sonucunda piyasadan alacaklarını zamanında tahsil edemediklerinden ve bunun sonucunda borçlarını da zamanında ödeyemez hale gelmektedir. Bundan dolayı işletmeler hem alacak tahsilatında oluşan gecikmeler hem de vadesi gelmiş borçları ödeyebilmek için kısa vadeli finansman ihtiyacı için kredi kullandıkları söylenebiler.

4.5.3.8.2 Uzun Vadeli Finansman İhtiyacı

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin uzun vadeli finansman ihtiyacı için kredi kullanma durumlarına ilişkin bilgiler Tablo 41’de görülmektedir.

Tablo 41: Uzun Vadeli Finansman İhtiyacı İçin

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Katılmıyorum	6	11,1	18,8	18,8
Katılmıyorum	6	11,1	18,8	37,5
Fikrim Yok	6	11,1	18,8	56,3
Katılıyorum	4	7,4	12,5	68,8
Tamamen Katılıyorum	10	18,5	31,3	100,0
Toplam	32	59,3	100,0	
Cevap Yok	22	40,7		
Toplam	54	100,0		

Tablodan da anlaşılacağı üzere, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin uzun vadeli finansman için, %25,9’u kredi kullandıklarını, %22,2’si kredi kullanmadıklarını ifade etmişlerdir. Tablo 41’deki sonuçlar neticesinde uzun vadeli finansman ihtiyacı için kredi kullananların oranı daha fazladır. Uzun vadeli krediler işletmelerin genellikle duran varlık ihtiyaçları için, işletme bünyesinde bulunan makine-teçhizat bakım ve onarımı için, geri ödeme süresinin uzun olması veya geri ödeme miktarının az olması gibi nedenlerden dolayı kullandıkları söylenebilir.

4.5.3.8.3 Yeni Yatırımlar

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin yeni yatırımlar için kredi kullanma durumlarına ilişkin bilgiler Tablo 42’de görülmektedir.

Tablo 42: Yeni Yatırımlar İçin

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Katılmıyorum	4	7,4	12,5	12,5
Katılmıyorum	3	5,6	9,4	21,9
Fikrim Yok	5	9,3	15,6	37,5
Katılıyorum	10	18,5	31,3	68,8
Tamamen Katılıyorum	10	18,5	31,3	100,0
Toplam	32	59,3	100,0	
Cevap Yok	22	40,7		
Toplam	54	100,0		

Tablo 42’de görüldüğü üzere, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin yeni yatırımlar için, %37’si kredi kullandıklarını, %13’ü kredi kullanmadıklarını ifade etmişlerdir. Tablodan da anlaşılabacağı üzere, Van OSB’de faaliyetlerini sürdüren işletmelerin yeni yatırımlar için girişimlerde bulundukları söylenebilir. Bu durum bölgenin gelişmişlik düzeyini artırması ve yeni istihdam alanları oluşturması gibi önemli katkılar sağlayabilir.

4.5.3.9 İşletmelerin Banka Kredisi Kullanmama Nedenleri

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin banka kredisi kullanmama nedenlerine ait bulgular aşağıda Tablolar halinde gösterilmiştir.

4.5.3.9.1 Öz sermayenin Yeterli Olması

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin öz sermayenin yeterli olmasından dolayı kredi kullanmadıklarına ilişkin bulgular Tablo 43’te görülmektedir.

Tablo 43: Öz sermayenin Yeterli Olması

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Katılmıyorum	7	13,0	33,3	33,3
Katılmıyorum	2	3,7	9,5	42,9
Fikrim Yok	4	7,4	19,0	61,9
Katılıyorum	2	3,7	9,5	71,4
Tamamen Katılıyorum	6	11,1	28,6	100,0
Toplam	21	38,9	100,0	
Cevap Yok	33	61,1		
Toplam	54	100,0		

Tablo 43’te görüldüğü üzere, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmeler, banka kredisi kullanmama nedenlerini arasında gösterilen öz sermayenin yeterli olduğuna katılanların oranı %14,8, öz sermayenin yeterli olmadığına katılanların oranı ise %16,7 olduğunu belirtmişlerdir. Bu sonuçlardan hareketle kredi kullanmama nedeni arasında gösterilen öz sermayenin yeterli olup olmamasına katılan ve katılmayan işletmelerin oranları arasında farkın fazla olmadığı söylenebilir.

4.5.3.9.2 Yüksek Faiz Oranları

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin yüksek faiz oranlarından dolayı kredi kullanmadıklarına ilişkin bulgular Tablo 44’te görülmektedir.

Tablo 44: Yüksek Faiz Oranları

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Katılmıyorum	2	3,7	9,1	9,1
Fikrim Yok	4	7,4	18,2	27,3
Katılıyorum	5	9,3	22,7	50,0
Tamamen Katılıyorum	11	20,4	50,0	100,0
Toplam	22	40,7	100,0	
Cevap Yok	32	59,3		
Toplam	54	100,0		

Tablodan da anlaşılacağı üzere, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmeler, banka kredisi kullanmama nedenlerini arasında gösterilen faizlerin yüksek olduğuna katılanların oranı %29,7, katılmayanların oranı ise % 11,1 olduğunu ifade etmişlerdir. Tablo 44’teki sonuçlar neticesinde işletmelerin faizlerin yüksek olmasından dolayı banka kredisini kullanmak istemedikleri söylenebilir.

4.5.3.9.3 Teminat Şartlarının Ağır Olması

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin teminat şartlarının ağır olmasından dolayı kredi kullanmadıklarına ilişkin bulgular Tablo 45’te görülmektedir.

Tablo 45: Teminat Şartlarının Ağır Olması

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Katılmıyorum	1	1,9	4,3	4,3
Fikrim Yok	5	9,3	21,7	26,1
Katılıyorum	6	11,1	26,1	52,2
Tamamen Katılıyorum	11	20,4	47,8	100,0
Toplam	23	42,6	100,0	
Cevap Yok	31	57,4		
Toplam	54	100,0		

Tablo 45’te görüldüğü üzere, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmeler, banka kredisi kullanmama nedenlerini arasında gösterilen teminat şartlarının ağır olduğuna katılanların oranı yaklaşık %32, katılmayanların oranı ise yaklaşık % 11 olduğunu ifade etmişlerdir. Bu sonuçlardan hareketle kredi kullanmama nedeni arasında gösterilen teminat şartlarının ağır olmasına katılan işletmelerin sayısının fazla olduğu söylenebilir.

4.5.3.9.4 Formalitelerin Fazla Olması

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin formalitelerin fazla olmasından dolayı kredi kullanmadıklarına ilişkin bulgular Tablo 46’da görülmektedir.

Tablo 46: Formalitelerin Fazla Olması

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Katılmıyorum	3	5,6	15,8	15,8
Katılmıyorum	1	1,9	5,3	21,1
Fikrim Yok	4	7,4	21,1	42,1
Katılıyorum	3	5,6	15,8	57,9
Tamamen Katılıyorum	8	14,8	42,1	100,0
Toplam	19	35,2	100,0	
Cevap Yok	35	64,8		
Toplam	54	100,0		

Tablodan da anlaşılacağı üzere, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmeler, banka kredisi kullanmama nedenlerini arasında gösterilen formalitelerin fazla olduğuna katılanların oranı %20,4, katılmayanların oranı ise % 7,5 olduğunu ifade etmişlerdir. Tablo 46’da bulunan sonuçlar neticesinde, işletmelerin formalite ve bürokrasi işlemlerinin fazlalığından dolayı kredi kullanmak istemedikleri söylenebilir.

4.5.3.9.5 Kredi Vadesinin Kısa Olması

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin kredi vadelerinin kısa olmasından dolayı kredi kullanmadıklarına ilişkin bulgular Tablo 47’de görülmektedir.

Tablo 47: Kredi Vadesinin Kısa Olması

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Katılmıyorum	2	3,7	11,1	11,1
Katılmıyorum	2	3,7	11,1	22,2
Fikrim Yok	6	11,1	33,3	55,6
Katılıyorum	3	5,6	16,7	72,2
Tamamen Katılıyorum	5	9,3	27,8	100,0
Toplam	18	33,3	100,0	
Cevap Yok	36	66,7		
Toplam	54	100,0		

Tablodan da anlaşılabacağı üzere, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmeler, banka kredisi kullanmama nedenlerini arasında gösterilen kredilerin vadelerinin kısa olduğuna katılanların oranı %14,9, katılmayanların oranı ise %7,4 olduğunu ifade etmişlerdir. Tablo 47’de bulunan sonuçlar neticesinde, işletmelerin kredi vadelerinin kısa olmasından dolayı kredi kullanmak istemedikleri söylenebilir.

4.5.3.9.6 Bankaların Kredi Değerlendirme Süreleri Çok Uzun Olması

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin bankaların kredi değerlendirme süreleri çok uzun olmasından dolayı kredi kullanmadıklarına ilişkin bulgular Tablo 48’de görülmektedir.

Tablo 48: Bankaların Kredi Değerlendirme Süreleri Çok Uzun Olması

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Katılmıyorum	3	5,6	15,8	15,8
Katılmıyorum	2	3,7	10,5	26,3
Fikrim Yok	6	11,1	31,6	57,9
Katılıyorum	5	9,3	26,3	84,2
Tamamen Katılıyorum	3	5,6	15,8	100,0
Toplam	19	35,2	100,0	
Cevap Yok	35	64,8		
Toplam	54	100,0		

Tablodan da anlaşılacağı üzere, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmeler, banka kredisi kullanmama nedenlerini arasında gösterilen bankaların kredi değerlendirme süreleri çok uzun olduğuna katılanların oranı %14,9, katılmayanların oranı ise yaklaşık %9,3 olduğunu ifade etmişlerdir. Tablo 48’de bulunan sonuçlar neticesinde, işletmelerin kredi değerlendirme süreleri çok uzun olmasından dolayı kredi kullanmak istemedikleri söylenebilir. İşletmelerin acil finansman ihtiyacı olduğu zamanlarda bankaların kredi değerlendirme sürelerinin uzun olması işletme için olumsuz etkiler yaratacağı söylenebilir.

4.5.3.9.7 Öneri ve Taleplerin Bankalarca Dikkate Alınmaması

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin öneri ve taleplerin bankalarca dikkate alınmamasından dolayı kredi kullanmadıklarına ilişkin bulgular Tablo 49’da görülmektedir.

Tablo 49: Öneri ve Taleplerin Bankalarca Dikkate Alınmaması

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Katılmıyorum	7	13,0	38,9	38,9
Katılmıyorum	1	1,9	5,6	44,4
Fikrim Yok	7	13,0	38,9	83,3
Katılıyorum	2	3,7	11,1	94,4
Tamamen Katılıyorum	1	1,9	5,6	100,0
Toplam	18	33,3	100,0	
Cevap Yok	36	66,7		
Toplam	54	100,0		

Tablo 49’da görüldüğü üzere, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmeler, banka kredisi kullanmama nedenlerini arasında gösterilen öneri ve taleplerin bankalarca dikkate alınmamasına katılanların oranı %5,6, katılmayanların oranı ise %14,9 olduğunu ifade etmişlerdir. Bu sonuçlardan hareketle, işletmelerin görüş ve taleplerin bankalarca dikkate alındığını söylenebilir.

4.5.3.9.8 Bankaların Çok Acımasız Olması

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin bankaların çok acımasız olmasından dolayı kredi kullanmadıklarına ilişkin bulgular Tablo 50’de görülmektedir.

Tablo 50: Bankaların Çok Acımasız Olması

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Katılmıyorum	4	7,4	21,1	21,1
Fikrim Yok	5	9,3	26,3	47,4
Katılıyorum	3	5,6	15,8	63,2
Tamamen Katılıyorum	7	13,0	36,8	100,0
Toplam	19	35,2	100,0	
Cevap Yok	35	64,8		
Toplam	54	100,0		

Tablo 50’de görüldüğü üzere, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmeler, banka kredisi kullanmama nedenlerini arasında gösterilen bankaların çok acımasız olması faktörüne katılanların oranı %18,6 bu faktöre katılmayanların oranı ise %7,4 olduğunu ifade etmişlerdir. Bu sonuçlardan hareketle, anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin, bu faktörün banka kredisi kullanamama nedeni olduğuna katılanların oranı daha fazla olduğu görülmektedir.

4.5.3.9.9 İşletmelerin Faizle Çalışmıyor Olması

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin faizle çalışmıyor olmasından dolayı kredi kullanmadıklarına ilişkin bulgular Tablo 51’de görülmektedir.

Tablo 51: İşletmelerin Faizle Çalışmıyor Olması

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Katılmıyorum	5	9,3	25,0	25,0
Katılmıyorum	1	1,9	5,0	30,0
Fikrim Yok	7	13,0	35,0	65,0
Katılıyorum	1	1,9	5,0	70,0
Tamamen Katılıyorum	6	11,1	30,0	100,0
Toplam	20	37,0	100,0	
Cevap Yok	34	63,0		
Toplam	54	100,0		

Tablo 51’de görüldüğü üzere, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmeler, banka kredisi kullanmama nedenlerini arasında gösterilen işletmelerin faizle çalışmıyor olması faktörüne katılanların oranı %23, katılmayanların oranı ise %11,2 olduğunu ifade etmişlerdir. Bu sonuçlardan hareketle, anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin, bu faktörün banka kredisi kullanamama nedeni olduğuna katılanların oranının ile katılmayanlar oranına göre daha fazla olduğu söylenebilir. Tablodan KOBİ’lerin faiz yüzünden banka kredisi kullanmadıkları görülmektedir. Ayrıca banka kredi faizlerinin maliyetinin yüksek olması işletmeleri faizle çalışmamaya ittiği söylenebilir.

4.5.3.10 İşletmelerin Krediye İhtiyaç Duyduklarında Kullandıkları Kaynaklar

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin, krediye ihtiyaç duyduklarında kullandıkları kaynaklara ilişkin bulgular aşağıda bulunan Tablolarda gösterilmiştir.

4.5.3.10.1 Halk Bankası

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin krediye ihtiyaç duyduklarında kullandıkları kaynaklar arasında gösterilen Halk Bankasına ilişkin bulgular Tablo 52’de görülmektedir.

Tablo 52: Halk Bankası

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Kullanmadım	13	24,1	39,4	39,4
Çok Az Kullandım	3	5,6	9,1	48,5
Fikrim Yok	3	5,6	9,1	57,6
Birçok Kez Kullandım	8	14,8	24,2	81,8
Her Zaman Kullanırım	6	11,1	18,2	100,0
Toplam	33	61,1	100,0	
Cevap Yok	21	38,9		
Toplam	54	100,0		

Tablo 52’de görüldüğü üzere, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin halk bankasında kredi kullanma oranlarına baktığımız zaman işletmelerin %25,9’u kullandıklarını, %29,7’si kullanmadıklarını ifade etmişlerdir. Bu sonuçlara baktığımız zaman, anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin, halk bankasından kredi kullanan sayısının kullanmayanların sayısına göre daha fazla olduğu söylenebilir.

4.5.3.10.2 Ticari Bankalar

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin krediye ihtiyaç duyduklarında kullandıkları kaynaklar arasında gösterilen ticari bankalara ilişkin bulgular Tablo 53’te görülmektedir.

Tablo 53: Ticari Bankalar

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Kullanmadım	7	13,0	19,4	19,4
Çok Az Kullandım	3	5,6	8,3	27,8
Fikrim Yok	1	1,9	2,8	30,6
Birçok Kez Kullandım	12	22,2	33,3	63,9
Her Zaman Kullanırım	13	24,1	36,1	100,0
Toplam	36	66,7	100,0	
Cevap Yok	18	33,3		
Toplam	54	100,0		

Tablo 53’te görüldüğü üzere, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin ticari bankalardan kredi kullanma oranlarına baktığımız zaman yaklaşık %46’sı kullandıklarını, yaklaşık %19’u kullanmadıklarını ifade etmişlerdir. Bu sonuçlara baktığımız zaman, anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin, ticari bankalardan kredi kullanma oranlarının kullanmayanlara göre daha fazla olduğu söylenebilir.

4.5.3.10.3 Eximbank

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin krediye ihtiyaç duyduklarında kullandıkları kaynaklar arasında gösterilen Eximbank’a ilişkin bulgular Tablo 54’te görülmektedir.

Tablo 54: Eximbank

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Kullanmadım	23	42,6	85,2	85,2
Fikrim Yok	3	5,6	11,1	96,3
Her Zaman Kullanırım	1	1,9	3,7	100,0
Toplam	27	50,0	100,0	
Cevap Yok	27	50,0		
Toplam	54	100,0		

Tablo 54’te görüldüğü üzere, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin Eximbank’tan kredi kullanma oranlarına baktığımız zaman işletmelerin yaklaşık %2’si kullandıklarını, yaklaşık %42’si kullanmadıklarını ifade etmişlerdir. Bu sonuçlara baktığımız zaman, anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin, Eximbank’tan kredi kullanmadıkları söylenebilir. Anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin çoğu ile yapılan yüz yüze görüşmelerde, Eximbank’ın ne olduğunu bilmedikleri ve çoğunun ilk kez böyle bir bankanın var olduğunu duymuşlardır.

4.5.3.10.4 Katılım Bankaları

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin krediye ihtiyaç duyduklarında kullandıkları kaynaklar arasında gösterilen katılım bankalarına ilişkin bulgular Tablo 55’te görülmektedir.

Tablo 55: Katılım Bankaları

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Kullanmadım	18	33,3	60,0	60,0
Çok Az Kullandım	4	7,4	13,3	73,3
Fikrim Yok	4	7,4	13,3	86,7
Birçok Kez Kullandım	1	1,9	3,3	90,0
Her Zaman Kullanırım	3	5,6	10,0	100,0
Toplam	30	55,6	100,0	
Cevap Yok	24	44,4		
Toplam	54	100,0		

Tablo 55’te görüldüğü üzere, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin katılım bankalarından kredi kullanma oranlarına baktığımız zaman işletmelerin yaklaşık %7’si kullandıklarını, yaklaşık %41’i kullanmadıklarını ifade etmişlerdir. Tablo 55’te bulunan sonuçlar neticesinde, işletmelerin katılım bankalarından kredi kullanmadıklarını görmekteyiz. Bunun nedeni bölgede katılım bankaların ticari bankalar göre, fazla rol oynamadıklarını söylenebilir.

4.5.3.10.5 KOSGEB

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin krediye ihtiyaç duyduklarında kullandıkları kaynaklar arasında gösterilen KOSGEB’e ilişkin bulgular Tablo 56’da görülmektedir.

Tablo 56: KOSGEB

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Kullanmadım	9	16,7	26,5	26,5
Çok Az Kullandım	9	16,7	26,5	52,9
Fikrim Yok	2	3,7	5,9	58,8
Birçok Kez Kullandım	6	11,1	17,6	76,5
Her Zaman Kullanırım	8	14,8	23,5	100,0
Toplam	34	63,0	100,0	
Cevap Yok	20	37,0		
Toplam	54	100,0		

Tablo 56’da görüldüğü üzere, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin KOSGEB ’ten kredi kullanma oranlarına baktığımız zaman işletmelerin %25,9’u kullandıklarını, %33,4’ü kullanmadıklarını ifade etmişlerdir. Tablo 56’da bulunan sonuçlar neticesinde, işletmelerin KOSGEB ’ten kredi kullanma oranının az olduğu söylenebilir.

4.5.3.10.6 Kredi Garanti Fonu

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin krediye ihtiyaç duyduklarında kullandıkları kaynaklar arasında gösterilen Kredi Garanti Fonu’na ilişkin bulgular Tablo 57’de görülmektedir.

Tablo 57: Kredi Garanti Fonu

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Kullanmadım	22	40,7	81,5	81,5
Çok Az Kullandım	2	3,7	7,4	88,9
Fikrim Yok	3	5,6	11,1	100,0
Toplam	27	50,0	100,0	
Cevap Yok	27	50,0		
Toplam	54	100,0		

Tablo 57’de görüldüğü üzere, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin kredi garanti fonundan kredi kullanma oranlarına baktığımız zaman işletmelerin %44,4’ü kullanmadıklarını ifade etmişlerdir. Tablo 57’de bulunan sonuçlar neticesinde, anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin hiçbir kredi garanti fonundan kredi kullanmadıkları söylenebilir.

4.5.3.10.7 Risk Sermayesi

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin krediye ihtiyaç duyduklarında kullandıkları kaynaklar arasında gösterilen risk sermayesine ilişkin bulgular Tablo 58’de görülmektedir.

Tablo 58: Risk Sermayesi

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Kullanmadım	24	44,4	88,9	88,9
Fikrim Yok	3	5,6	11,1	100,0
Toplam	27	50,0	100,0	
Cevap Yok	27	50,0		
Toplam	54	100,0		

Tablo 58’de görüldüğü üzere, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin, risk sermayesi yoluyla kredi kullanma oranlarına baktığımız zaman işletmelerin %44,4’ü kullanmadıklarını ifade etmişlerdir. Tablo 58’de bulunan sonuçlar neticesinde, anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin hiçbiri bu faktör aracılığıyla kredi kullanmadıkları söylenebilir.

4.5.3.10.8 Müşteri Avansları

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin krediye ihtiyaç duyduklarında kullandıkları kaynaklar arasında gösterilen risk sermayesine ilişkin bulgular Tablo 59’da görülmektedir.

Tablo 59: Müşteri Avansları

	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Kullanmadım	21	38,9	70,0	70,0
Çok Az Kullandım	2	3,7	6,7	76,7
Fikrim Yok	1	1,9	3,3	80,0
Birçok Kez Kullandım	3	5,6	10,0	90,0
Her Zaman Kullanırım	3	5,6	10,0	100,0
Toplam	30	55,6	100,0	
Cevap Yok	24	44,4		
Toplam	54	100,0		

Tablo 59’da görüldüğü üzere, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin, müşteri avansları yoluyla kredi kullanma oranlarına baktığımızda %11,2’si kullandıklarını, %42,6’sı kullanmadıklarını ifade etmişlerdir. Tablo 59’da bulunan sonuçlar neticesinde, işletmelerin müşteri avanslarından kredi kullanma oranlarının az olduğu söylenebilir.

4.5.3.10.9 Satıcı Kredileri (Vadeli Alışlar)

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin krediye ihtiyaç duyduklarında kullandıkları kaynaklar arasında gösterilen Satıcı Kredileri (Vadeli Alışlar)’ ne ilişkin bulgular Tablo 60’ta görülmektedir.

Tablo 60: Satıcı Kredileri (Vadeli Alışlar)

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Kullanmadım	17	31,5	56,7	56,7
Çok Az Kullandım	2	3,7	6,7	63,3
Fikrim Yok	3	5,6	10,0	73,3
Birçok Kez Kullandım	4	7,4	13,3	86,7
Her Zaman Kullanırım	4	7,4	13,3	100,0
Toplam	30	55,6	100,0	
Cevap Yok	24	44,4		
Toplam	54	100,0		

Tablo 60’ta görüldüğü üzere, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin, satıcı kredileri yoluyla kredi kullanma oranlarına baktığımızda %14,8’i kullandıklarını, %35,2’si kullanmadıklarını ifade etmişlerdir. Tablo 60’ta bulunan sonuçlar neticesinde, işletmelerin satıcı kredileri ile kredi kullanma oranlarının az olduğu söylenebilir.

4.5.3.10.10 Ortaklardan Alınan Avanslar

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin krediye ihtiyaç duyduklarında kullandıkları kaynaklar arasında gösterilen ortaklardan alınan avanslara ilişkin bulgular Tablo 61’de görülmektedir.

Tablo 61: Ortaklardan Alınan Avanslar

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Kullanmadım	14	25,9	46,7	46,7
Çok Az Kullandım	4	7,4	13,3	60,0
Fikrim Yok	3	5,6	10,0	70,0
Birçok Kez Kullandım	5	9,3	16,7	86,7
Her Zaman Kullanırım	4	7,4	13,3	100,0
Toplam	30	55,6	100,0	
Cevap Yok	24	44,4		
Toplam	54	100,0		

Tablo 61’de görüldüğü üzere, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin ortaklardan alınan avanslardan kredi kullanma oranlarına baktığımız zaman işletmelerin yaklaşık %17’si kullandıklarını, yaklaşık %33’ü kullanmadıklarını ifade etmişlerdir. Bu sonuçlara göre, işletmelerin ortaklardan alınan avanslardan kredi kullanmadıkları söylenebilir.

4.5.3.10.11 Yurtdışı Kaynaklar

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin krediye ihtiyaç duyduklarında kullandıkları kaynaklar arasında gösterilen ortaklardan yurtdışı kaynaklara ilişkin bulgular Tablo 62’de görülmektedir.

Tablo 62: Yurtdışı Kaynaklar

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Kullanmadım	22	40,7	81,5	81,5
Fikrim Yok	4	7,4	14,8	96,3
Her Zaman Kullanırım	1	1,9	3,7	100,0
Toplam	27	50,0	100,0	
Cevap Yok	27	50,0		
Toplam	54	100,0		

Tablo 62’de görüldüğü üzere, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin yurtdışı kaynaklardan kredi kullanma oranlarına baktığımız zaman işletmelerin %1,9’u kullandıklarını, %40,7’si ise kullanmadıklarını ifade etmişlerdir. Tabloya baktığımız zaman yurtdışı kaynaklardan kredi kullanmayanların sayısında yoğunluk olduğu söylenebilir.

4.5.3.10.12 Hisse Senedi Satışı ve Tahvil İhracı

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin krediye ihtiyaç duyduklarında kullandıkları kaynaklar arasında gösterilen ortaklardan hisse senedi satışı ve tahvil ihracına ilişkin bulgular Tablo 63’te görülmektedir.

Tablo 63: Hisse Senedi Satışı ve Tahvil İhracı

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Kullanmadım	25	46,3	92,6	92,6
Fikrim Yok	2	3,7	7,4	100,0
Toplam	27	50,0	100,0	
Cevap Yok	27	50,0		
Toplam	54	100,0		

Tablo 63’te görüldüğü üzere, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin hisse senedi satışı ve tahvil ihracından kredi kullanma oranlarına baktığımız zaman işletmelerin %46,3’ü kullanmadıklarını ifade etmişlerdir. Bu sonuçlar, anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin hiçbiri hisse senedi satışı ve tahvil ihracından kredi kullanmadıkları söylenebilir.

4.5.3.10.13 Akraba ve Yakın Çevre

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin krediye ihtiyaç duyduklarında kullandıkları kaynaklar arasında gösterilen akraba ve yakın çevreye ilişkin bulgular Tablo 64’te görülmektedir.

Tablo 64: Akraba ve Yakın Çevre

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Kullanmadım	15	27,8	48,4	48,4
Çok Az Kullandım	6	11,1	19,4	67,7
Fikrim Yok	2	3,7	6,5	74,2
Birçok Kez Kullandım	4	7,4	12,9	87,1
Her Zaman Kullanırım	4	7,4	12,9	100,0
Toplam	31	57,4	100,0	
Cevap Yok	23	42,6		
Toplam	54	100,0		

Tablo 64’te görüldüğü üzere, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin akraba ve yakın çevreden kredi kullanma oranlarına baktığımız zaman işletmelerin yaklaşık %15’i kullandıklarını, yaklaşık %39’u kullanmadıklarını ifade etmişlerdir. Tablo 64’te bulunan sonuçlar neticesinde, işletmelerin akraba ve yakın çevreden kredi kullanmadıkları söylenebilir.

4.5.3.10.14 Şirket Karları

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin krediye ihtiyaç duyduklarında kullandıkları kaynaklar arasında gösterilen şirket karlarına ilişkin bulgular Tablo 65’te görülmektedir.

Tablo 65: Şirket Karları

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Kullanmadım	9	16,7	32,1	32,1
Çok Az Kullandım	6	11,1	21,4	53,6
Fikrim Yok	1	1,9	3,6	57,1
Birçok Kez Kullandım	6	11,1	21,4	78,6
Her Zaman Kullanırım	6	11,1	21,4	100,0
Toplam	28	51,9	100,0	
Cevap Yok	26	48,1		
Toplam	54	100,0		

Tablo 65’te görüldüğü üzere, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin şirket karlarından kredi kullanma oranlarına baktığımız zaman işletmelerin %22,2’si kullandıklarını, yaklaşık %28,8’i ise kullanmadıklarını ifade etmişlerdir. Tablo 65’te bulunan sonuçlar neticesinde, işletmelerin şirket karlarından kredi kullanma oranlarının az olduğu söylenebilir.

4.5.3.10.15 Gayrimenkul Satışı

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin krediye ihtiyaç duyduklarında kullandıkları kaynaklar arasında gösterilen gayrimenkul satışına ilişkin bulgular Tablo 66’da görülmektedir.

Tablo 66: Gayrimenkul Satışı

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Kullanmadım	17	31,5	58,6	58,6
Çok Az Kullandım	2	3,7	6,9	65,5
Fikrim Yok	3	5,6	10,3	75,9
Birçok Kez Kullandım	2	3,7	6,9	82,8
Her Zaman Kullanırım	5	9,3	17,2	100,0
Toplam	29	53,7	100,0	
Cevap Yok	25	46,3		
Toplam	54	100,0		

Tablo 66’da görüldüğü üzere, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin gayrimenkul satışından kredi ihtiyaçlarını giderme oranlarına baktığımız zaman işletmelerin %13’ü bu kaynaktan kullandıklarını, %35,2’si ise kullanmadıklarını ifade etmişlerdir. Tablo 66’da bulunan sonuçlar neticesinde, gayrimenkul satışından kredi kullanan işletme sayısının az olduğu söylenebilir.

4.5.3.10.16 DAKA (Doğu Anadolu Kalkınma Ajansı)

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin krediye ihtiyaç duyduklarında kullandıkları kaynaklar arasında gösterilen DAKA’ ya ilişkin bulgular Tablo 67’de görülmektedir.

Tablo 67: DAKA (Doğu Anadolu Kalkınma Ajansı)

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Kullanmadım	11	20,4	35,5	35,5
Çok Az Kullandım	7	13,0	22,6	58,1
Fikrim Yok	2	3,7	6,5	64,5
Birçok Kez Kullandım	6	11,1	19,4	83,9
Her Zaman Kullanırım	5	9,3	16,1	100,0
Toplam	31	57,4	100,0	
Cevap Yok	23	42,6		
Toplam	54	100,0		

Tablo 67’de görüldüğü üzere, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin DAKA’dan kredi ihtiyaçlarını giderme oranlarına baktığımız zaman işletmelerin %20,4’ü kullandıklarını, %33,4’ü kullanmadıklarını ifade etmişlerdir. Tablo 67’de bulunan sonuçlar neticesinde, işletmelerin çoğu DAKA’dan kredi ihtiyaçlarını karşılamadıkları söylenebilir.

4.5.3.10.17 TKDK(Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu)

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin krediye ihtiyaç duyduklarında kullandıkları kaynaklar arasında gösterilen TKDK’ya ilişkin bulgular Tablo 68’de görülmektedir.

Tablo 68: TKDK(Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu)

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Hiç Kullanmadım	23	42,6	85,2	85,2
Fikrim Yok	2	3,7	7,4	92,6
Her Zaman Kullanırım	2	3,7	7,4	100,0
Toplam	27	50,0	100,0	
Cevap Yok	27	50,0		
Toplam	54	100,0		

Tablo 68’de görüldüğü üzere, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin TKDK’dan kredi ihtiyaçlarını giderme oranlarına baktığımız zaman işletmelerin yaklaşık %4’ü kullandıklarını, yaklaşık %43’ü kullanmadıklarını ifade etmişlerdir. Tablo 68’de bulunan sonuçlar neticesinde, işletmelerin büyük çoğunluğu TKDK’dan kredi ihtiyaçlarını karşılamadıkları söylenebilir.

4.5.4 PAZARLAMA İLE İLGİLİ BULGULAR

4.5.4.1 Pazarlama Departmanı

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin pazarlama departmanına ilişkin bulgular Tablo 69’da görülmektedir.

Tablo 69: Pazarlama Departmanı

Seçenekler	Sıklık	Yüzde	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Evet	21	38,9	46,7	46,7
Hayır	24	44,4	53,3	100,0
Toplam	45	83,3	100,0	
Cevap Yok	9	16,7		
Toplam	54	100,0		

Tablo 69’da görüldüğü üzere, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelere, ayrı bir pazarlama departmanının olup olmadığına dair sorulan soruda %38,9’u pazarlama departmanının olduğuna, %44,4’ü ise pazarlama departmanının olmadığını ifade etmişlerdir. Tablo 69’da bulunan sonuçlar neticesinde, işletmelerin çoğunda pazarlama departmanının olmadığı söylenebilir. Anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin pazarlama departmanına ihtiyaç duymamaları, ayrı bir pazarlama departmanı için kaynakların kısıtlı olması, pazar üzerinde etki yaratamama düşüncesi, işletme sahip ve ortakların genellikle kararları kendilerinin alması gibi faktörler neden olarak gösterilebilir.

4.5.4.2 Pazarlama Sorunları

Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin pazarlama sorunlarına ilişkin bulgular Tablo 70’te görülmektedir.

Tablo 70: Pazarlama Sorunları

Pazarlama Sorunları	1.Sırada		2.Sırada		3.Sırada		*Ağırlıklı Ortalama	
	f_1	%	f_2	%	f_3	%	f	%
Yeni Ürün Geliştirme Güçlüğü	9	28,13	2	6,25	-	-	31	16,14
Ürün Farklılaştırma Zorlukları	2	6,25	-	-	1	3,12	7	3,64
Tüketici Değişikliklerinde Hızlı Değişim	-	-	5	15,63	1	3,12	11	5,73
Yüksek Dağıtım Komisyonları	-	-	1	3,12	2	6,25	4	2,08
Rakiplerin Fiyat Anlaşmaları	7	21,88	2	6,25	2	6,25	27	14,06
Dağıtıcıların Pazardaki Hâkimiyeti	-	-	5	15,63	-	-	10	5,21
Hammadde Satıcılarının Tekelleşmesi	2	6,25	2	6,25	3	9,38	13	6,77
Taklit Ürünlerinin Çoğalmas	1	3,12	4	12,5	1	3,12	12	6,25
Rakiplerin Uyguladığı Baskıcı Satış Yöntemleri	-	-	2	6,25	7	21,88	11	5,73
Aldatıcı ve Yanıltıcı Reklamlar	-	-	-	-	3	9,38	3	1,56
Kırıcı Rekabet Aracı Olarak Reklamlar	1	3,12	-	-	-	-	3	1,56
Müşterilerin Tatmin Edilme Zorluğu	4	12,5	2	6,25	2	6,25	18	9,4
Teknolojik Gelişmelere Ayak Uydurma Zorluğu	2	6,25	-	-	3	9,38	9	4,69
Yeni Satış Yöntemlerine Çabuk Uyum Sağlayamama	-	-	1	3,12	2	6,25	4	2,08
Bilgili Ve Yetenekli Satış Elemanlarına Sahip Olamama	3	9,38	3	9,38	-	-	15	7,81
Taşıma, Depolama ve Stok Kontrolündeki Yetersizlikler	-	-	2	6,25	1	3,12	5	2,60
Etkili Çalışan Bir Bilgi Sistemine Sahip Olmama	1	3,12	1	3,12	4	12,5	9	4,69
Toplam	32	100	32	100	32	100	192	100

* Ağırlıklı ortalama = $(f_1 \times 3) + (f_2 \times 2) + (f_3 \times 1)$ şeklinde hesaplanarak bulunmuştur.

Yapılan araştırmanın amacı içerisinde yer alan diğer bir konuda Van Organize Sanayi Bölgesi içerisinde yer alan KOBİ niteliğinde ki işletmelerin pazarlama sorunlarını belirlemektir. Bu amaçla benzer çalışmalardan yararlanarak belirlenen 17 adet pazarlama sorunun işletmeler tarafından önem derecesine göre değerlendirilmesi istenmiştir.

Tablo 70’de görüldüğü üzere, anket kapsamı içerisinde yer alan işletmelerin önem derecesine göre değerlendirdikleri pazarlama sorunları incelendiğinde %16,14’lük oran ile en fazla yoğunluk “Yeni Ürün Geliştirme Güçlüğü” konusunda yaşandığı söylenebilir. Tabloda ki sonuçlardan hareketle işletmelerin pazarlama sorunu olarak gördükleri “Rakiplerin Fiyat Anlaşmaları” %14,06’lık oran ile ikinci sırada yer aldığı görülmektedir. Tablo da bulunan sonuçlar çerçevesinde işletmelerin üçüncü sırada sorun olarak gördüğü konu ise, %9,4 “Müşterilerin Tatmin Edilme Zorluğu” olduğu görülmektedir. Öte yandan anket kapsamında yer alan işletmelerin tablo da bulunan sorunlar neticesinde en az önem derecesine göre pazarlama sorunu olarak değerlendirdikleri konular ise “Aldatıcı ve Yanıltıcı Reklamlar”, “Kırıcı Rekabet Aracı Olarak Reklamlar”, “Yeni Satış Yöntemlerine Çabuk Uyum Sağlayamama” ve “Taşıma, Depolama ve Stok Kontrolündeki Yetersizlikler” olduğu söylenebilir.

Van Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin pazarlama sorunlarının en çok yoğun olduğu faaliyet alanlarına bakıldığında en fazla yoğunluk sırasıyla “Kimya-Petrol-Kömür-Kauçuk ve Plastik”, “Gıda-İçki ve Tütün” ile “Taş ve Toprağa Dayalı” alanlarda yaşandığı söylenebilir. Yapılan çalışmada pazarlama sorunlarının en az yoğun olduğu faaliyet alanı ise Metal Eşya-Makine Teçhizat Ulaşım Araçları olduğu söylenebilir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin istihdama sağladığı katkı ve ekonomik yapının kalkınması için yarattıkları katma değer ile ülke ekonomisi için vazgeçilmez bir unsur olduğu söylemek mümkündür. Ayrıca ekonomide yaşanan yapısal değişiklikler ve teknolojik yeniliklere ayak uydurabilmek konusunda da önemli bir işleve sahip oldukları bilinmektedir.

Ülkemizin KOBİ'lerin hem sosyal hem de ekonomik yapısında yarattıkları katma değer ve sanayinin gelişmesine sağladıkları katkı inkâr edilemez bir gerçektir. Ülkemizde ki KOBİ'lerin günümüzde küresel ekonomi de yaşanan gelişmelere ayak uydurabilmekte zorluk çekmesi finansman ve pazarlama sorunları başta olmak üzere beraberinde birçok sorunu da getirmektedir. Bu anlamda KOBİ'lerin sorunların belirlenmesinde ve bu sorunlara çözüm yollarının aranması, ekonomik sistemde desteklenmesi ve ekonomik ve sosyal düzen için ne kadar önemli olduğu anlatabilmek için bu çalışma önem taşımaktadır.

Yapılan çalışma Van Organize Sanayi Bölgesinde faaliyetlerini sürdüren ve anket kapsamında yer alan 54 KOBİ niteliğindeki işletme verileri ele alınarak değerlendirilmiştir. Yapılan değerlendirmeler tamamıyla işletmelere uygulanan anket formunda bulunan ve yalnızca araştırma konusu dâhilinde ki sorular kapsamında yapılmıştır. Anket kapsamında değerlendirilen işletmelerden elde edilen veriler ve analiz sonuçlarına göre sonuç ve öneriler aşağıda belirtildiği gibi sıralanmıştır.

Sonuçlar;

- ❖ Van Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren işletmelerin ankete katılanların oranlarına baktığımızda erkek katılım sayısının kadın katılımcılara oranla daha fazladır. Bu oranın fazla olması bölgede ki eğitim düzeylerine bakıldığında kadın eğitiminin erkek eğitime nazaran düşük olduğu söylenebilir.

- ❖ Van Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren işletmelerin ankete katılanların yaş aralığına baktığımız zaman yarısından fazlası 31-40 yaş aralığında olduğu söylenebilir. Bu yaş aralığından sonra ikinci sırada 21-30 yaş aralığı ve üçüncü sırada ise 41-50 yaş aralığı takip etmektedir. Bu da Van OSB’de ankete katılan işletmelerin genç nüfus yoğunluğunun fazla olduğu söylenebilir.
- ❖ Van Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren işletmelerin ankete katılanların eğitim durumu incelendiğinde en fazla yığılma lise düzeyinde olduğu söylenebilir. Bunu sırasıyla lisans, ön lisans ve lisansüstü eğitim düzeyleri takip etmektedir. Ankete katılanların lise eğitim düzeylerinin fazla olması coğrafi şartlar göz önüne alındığında eğitim düzeylerinin ileri seviyelere taşıyamadıkları söylenebilir. Ayrıca lisans ve ön lisans eğitim düzeyleri de dikkate değer bir oran olarak göze çarpmaktadır. Bu da işletmelerin yönetim yapısında nitelikli personel açısından olumlu bir sonuç olarak değerlendirilebilir.
- ❖ Van Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren işletmelerin faaliyet alanları incelendiğinde en çok yoğunluk Kimya-Petrol-Kömür-Kauçuk ve Plastik sektöründe olduğu söylenebilir. Bu sektörü sırasıyla Gıda-İçki ve Tütün sektörü ve Taş ve Toprağa Dayalı sektörler takip etmektedir.
- ❖ Van Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren işletmelerin faaliyet yılları göz önüne alındığında yoğunluk en fazla 16 ve üstü faaliyet yıllarında görüldüğü söylenebilir. Daha sonra bu faaliyet yılını sırasıyla 1-5 faaliyet yılı takip etmektedir. 6-10 yıl ve 11-15 yıl faaliyet yılı gruplarına baktığımız zaman işletme sayısı olarak birbirlerine eşit olduğu söylenebilir. Son 5 yılda işletme sayılarının önceki yıllar ile karşılaştırıldığında önemli derecede artış olduğu söylenebilir. Bunun nedenlerini açıklayacak olursak, sektörel bazda önemli gelişmelerin olması ve özellikle de son 5 yıl içerisinde eş zamanlı olarak hayata geçirilen teşvik tedbirlerinde artış olduğu söylenebilir.

- ❖ Van Organize Sanayi Bölgesinde anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin katılımcıların pozisyonları incelendiğinden fazla yoğunluk yönetici pozisyonunda olduğu söylenebilir. Buda ankete cevap verenlerin ya işletme sahibi ya da ortağı olduğu düşünülebilir. Daha sonra ise muhasebe yetkilisi takip etmektedir. Anket kapsamında yer alan sorulara yöneticilerinin cevap verme sayısının fazla olması, analiz sonuçlarında işletme ile ilgili daha doğru bilgilere ulaşıldığı söylenebilir.
- ❖ Anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin hukuki yapıları incelendiğinde en fazla yığılma limited şirket ve anonim şirket türünde olduğu söylenebilir. Gerçek kişi türünde işletme sayısının çok az olduğu görülmektedir. Van Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren işletmelerin hukuki yapılarının bu şekilde dağılım göstermesinde işletmelerin çalışan sayılarının, yönetim şekillerinin, kurucu ve ortak sayısının ve bağlı oldukları vergi türü gibi etkenlerin rol oynadığı söylenebilir.
- ❖ Van OSB’de yapılan anket sonuçlarından hareketle, işletme yöneticilerine ait bulgulara baktığımız zaman yöneticilerin büyük çoğunluğu aile üyelerinden oluştuğu söylenebilir. Geri kalan kısımda ise yöneticiler sırasıyla ortaklar ve profesyonel yöneticilerden oluşmaktadır. Bu durumda, işletmelerin çoğu aile şirketleri olduğu söylenebilir. Ayrıca bölgede ki toplum ve aile yapısı dikkate alındığında şirket imajının doğrudan aile imajını yansıttığından dolayı aile bireyleri şirketlerde söz olduğu söylenebilir.
- ❖ Anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin işçi çalıştırma oranlarına bakıldığında %64,8’lik oran ile en fazla 10-49 arasında işçi çalıştırdıkları söylenebilir. Van Organize Sanayi Bölgesinde 50’den fazla işçi çalıştırılan sadece 3 tane işletme bulunmaktadır. Bu da anket kapsamında yer alan işletmelerin yarısından fazlası 50 kişiden az istihdam sağladıkları

söylenebilir. Bu sonuçlardan hareketle, orta ölçekli işletmelerin sayısının fazla olması ağırlıklı olarak ticaretten kazanç sağlamanın yanı sıra üretim ağırlıklı çalışmaları söylenebilir.

- ❖ Van OSB’de yapılan anket sonuçlarından hareketle, işletmelerin sermaye yapılarına baktığımızda, %81,5’lik oran (44 işletme) ile ilk sırayı öz kaynaklar oluşturmaktadır. Geriye kalan işletmeler ise sermaye yapılarını ise yabancı kaynakların oluşturduğu söylenebilir.
- ❖ Anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin teşviklerden yararlanıp/yararlanmama oranlarına bakıldığında işletmelerin yarısından fazlasının yararlandığı söylenebilir. Van organize sanayi bölgesinde faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmeler %27,8’lik oran ile en fazla üretime yönelik teşviklerden yararlandıkları görülmektedir. İşletmelerin %25,9’u ise yatırıma ait teşviklerden yararlandıkları söylenebilir.
- ❖ Van OSB’de yapılan anket sonuçlarından hareketle, işletmelerin finans yöneticilerinin eğitim durumları bakıldığında en fazla yığılma lisans, lise ve ön lisans düzeylerinde olduğu söylenebilir.
- ❖ İşletmelerin finansman kararları için destek alıp/almadıklarına ait bulgulara bakıldığında zaman %77,8’lik oran ile dışarıdan destek alınmadığı söylenebilir.
- ❖ Finansman kararların alınmasında işletmelerin nereden destek aldıkları ile ilgili sonuçlara bakıldığında %9,3’ü Bağlı Olunan Holdingden, yatırım bankalarından ve ticari firmalardan aldıkları söylenebilir. İşletmelerin %7,4’ü ise Bağımsız Dış Denetim Kurumlarından destek aldıkları görülmektedir.

- ❖ Van OSB’de yapılan anket sonuçlarından hareketle, işletmelerin hangi finansal planlama türlerini yaptıklarına ait sonuçlar incelendiğinde, yarısına yakını kısa vadeli finansal planlama yaptıkları görülmektedir. İşletmelerin %20,4’ü ise her ikisini birlikte (hem kısa vadeli hem de uzun vadeli) finansal planlama yaptıkları söylenebilir. Ayrıca işletmelerin %14,8’i finansal yapmadıkları görülmektedir.
- ❖ Van OSB’de yapılan anket sonuçlarından hareketle, anket kapsamında değerlendirilen işletmeler finansal planlama yapmama nedenleri arasında düşündükleri “Döviz kuru, Enflasyon ve Faiz Belirsizliği” ile ”Gelir-Gider Akışlarındaki Sapmalar” %20,4’lük oran ile ilk sırayı oluşturduğu söylenebilir. “Maliyetlerdeki Artışlar” ve “Reel Faizlerin Yüksek Oluşu” %18,5’lik oran ile ikinci sırada yer almaktadır. İşletmeler en az “Kalifiye Personel Eksikliğini” finansal planlamaya neden olarak gördükleri söylenebilir.
- ❖ Van OSB’de faaliyetlerini sürdüren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin finansal sorunlar yaşamalarının nedenlerine baktığımızda %72,2 oran ile ilk sırayı “Alacak Tahsilatında Karşılaşılan Güçlükler” almaktadır. İkinci sırada ise %68,5’lik oran ile “Maliyetlerdeki Artışlar” almaktadır. %66,7 oran ile “Banka Kredilerinin Pahalı ve Faizlerin Yüksek Olması” üçüncü etken olarak gösterilebilir. Anket kapsamında ki işletmelerde finansal sorunlar yaşamalarının nedenleri arasında gösterilen “Factoring’ten Kaynaklanan Sorunlar” en az etkiye sahip olduğu söylenebilir.
- ❖ Anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin banka kredisi kullanma/kullanmama durumlarına baktığımızda, işletmelerin çoğu banka kredisi kullandıkları görülmektedir. İşletmelerin banka kredisi kullanma/kullanmama nedenlerini incelendiğinde, kısa vadeli finansman ihtiyacı için yaklaşık %32’si kullandıkları, %13’ü ise kullanmadıkları söylenebilir. Uzun vadeli finansman ihtiyacı için işletmelerin, yaklaşık

%26'si kullandıkları, %22,2'si kullanmadıkları söylenebilir. İşletmelerin % 37'si yeni yatırımlar için banka kredisi kullandıkları, %13'ü ise yeni yatırımlar için banka kredisi kullanmadıkları söylenebilir.

- ❖ İşletmelerin banka kredisi kullanmama nedenlerine bakıldığında en fazla yoğunluk “Teminat Şartlarının Ağır Olması” görülmektedir. Bunu izleyen “Faiz Oranlarının Yüksek Olması” ise işletmelerin banka kredisi kullanmama nedenleri arasın ikinci sırada olduğu söylenebilir. Banka kredisi kullanmama nedenleri arasında en az etkiye “Öneri ve Taleplerin Bankalarca Dikkate Alınmaması” olduğu söylenebilir.
- ❖ Van OSB’de faaliyetlerini sürdüren ve anket kapsamında değerlendirilen işletmelerin krediye ihtiyaç duyduklarında kullandıkları kaynaklar incelendiğinde kaynak olarak en çok ticari bankalardan yararlandıkları görülmektedir. Ticari bankalardan sonra işletmeler en çok Halk bankası ve KOSGEB’ten yararlandıkları söylenebilir. Bu sonuçlar neticesinde ticari bankaların bölgede daha aktif olduğu söylenebilir.
- ❖ Van OSB’de faaliyetlerini sürdüren ve anket kapsamında yer alan işletmelerin, pazarlama sorunları olarak gördükleri konulara bakıldığında ve Tablo 70’teki sonuçlardan hareketle %50’den fazlasını “Yeni Ürün Geliştirme Güçlüğü”, “Rakiplerin Fiyat Anlaşmaları”, “Müşterilerin Tatmin Edilme Zorluğu”, “Bilgili ve Yetenekli Satış Elemanlarına Sahip Olamama” ve “Hammadde Satıcılarının Tekelleşmesi” konuları pazarlama sorunlarının başında geldiği söylenebilir.

Öneriler;

- ❖ Van Organize Sanayi Bölgesi kapsamında yer alan işletmelerin anket sonuçlarında sadece Kimya-Petrol-Kömür-Kauçuk ve Plastik sektörüne ağırlık verilmiş olup Van OSB sektörel çeşitliliğin sağlanması ve firmaların bölgenin coğrafi konumundan yararlanarak sınır ticaretinden faydalanabilecek ithalat ve ihracatın yoğun olduğu sektörlere ağırlık verilebilirler.
- ❖ Aile üyeleri veya ortakların genellikle işletmede ki pozisyonlarına bakıldığında üst düzey yönetici oldukları ve işletme ile ilgili stratejik kararları profesyonel ve uzman yöneticilere duydukları güvensizlik nedeniyle kendilerinin aldıkları söylenebilir. Buda işletmede finansman ve pazarlama gibi sorunları beraberinde getirdiği söylenebilir. Buradan hareketle, aile üyeleri tarafından yönetilen işletme sahip/ortakları bu sorunlarla karşı karşıya kalmamak için girişimcilik, yöneticilik ve finansman konusunda kendilerini geliştirmeleri gerekmektedir. Ayrıca profesyonel/uzman yöneticilere işletme yönetiminde görev vererek profesyonel yönetim anlayışına gidilmelidir.
- ❖ Anket kapsamında değerlendirilen işletmelerim üretim kapasitelerini artırmalı ve devlet desteğiyle istihdam edilecek çalışan sayısında artışa gidilmelidir. Bunun sonucunda bölgede geniş istihdam olanakları sağlanarak, ekonomiye katkı sağlanmalıdır.
- ❖ Van OSB’de faaliyet gösteren ve anket kapsamında değerlendirilen KOBİ’lerin finansal açıdan yeni pazarlara girebilmeli ve alternatif finansman araçlarından yararlanabilecek uygun bir hukuki yapıda kurulmalıdırlar. Ayrıca KOBİ’ler özellikle mali açıdan çeşitli yöntemlerle ile birleşerek finansal olarak güçlenmelidirler.

- ❖ KOBİ'lerin sermaye yapılarında sadece öz kaynak ile finanse edilmemeli işletmenin uzun vadede gelişme göstermesi ve faaliyette bulunduğu alanda canlılığını sürdürebilmesi için sermaye yapılarını yabancı kaynaklarla destekleme yoluna gitmeleri gerekmektedir.
- ❖ İşletmelerin sadece üretim ve yatırıma ait teşviklerden değil, ihracat ve ithalata yönelik teşvikler, vergi indiriminden kaynaklanan teşvikler, yeni teknolojik yatırımlar gibi teşvik türlerinden de yararlanabilirler. Ayrıca KOBİ'lerin rekabette avantaj sağlayabilmeleri için teşvik ve yardımların artırılması gerekmektedir.
- ❖ KOBİ'lerin daha verimli ve daha sağlıklı kararlar alabilmesi için işletme dışı kaynaklardan yararlanma yollarını geliştirmelidirler.
- ❖ İşletmelerin gelecekte finansman sorunlarla karşılaşmamak için kısa vadeli ve uzun vadeli finansal planlama türlerinde her ikisini birlikte yapmaya ağırlık vermeleri ve günümüzde yaşanan teknolojik ve ekonomik gelişmelere uygun olacak biçimde bu planlar sürekli olarak güncellenmelidir.
- ❖ Anket kapsamında değerlendirilen işletmeler üretim girdilerini peşin alıp vade ile satmaktadır. Bu da işletmelerin alacaklarını zamanında tahsil edemeyerek nakit sıkıntısına neden olmaktadır. Bu nedenle işletmeler satış ve alacak politikasında işletmeyi nakit konusunda güç durumda bırakmayacak bir dizi önlemler almaları gerekmektedir. İşletmeler finansal sorun yaşamalarına neden olan maliyetlerdeki artışlar konusunda eylem planları hazırlamalı ve buna yönelik çözüm önerileri geliştirmelidirler. İşletmelerin kredi ihtiyacı için gerekli kolaylıklar sağlanmalı ve faiz oranları düşük seviyelerde tutulmaya çalışılmalıdır. Ayrıca KOBİ'lerin finansal sorunlar yaşamamaları için

finansman hakkında KOBİ'leri bilgilendirecek ve çağdaş finansman tekniklerini kullanma konusunda gerekli eğitimler verilmelidir.

❖ Bankaların başvuru esnasında işletmelerin finansman ihtiyacı için gerek duydukları kredilerin teminat şartlarında esneklik sağlanmalıdır. İşletmelerin özellikle kısa vadeli finansman ihtiyacı için gerek gördükleri krediler için faiz oranlarının işletmelerin karşılayabileceği ve işletmenin piyasada rekabetini engellemeyecek, kredi geri dönüş sürelerinin işletmenin ödeme gücüne bağlı olarak düzenlenmelidir. İşletmelerin kredi kullanırken bazı sorunlar ile karşılaşmamak için ortak eylem planları hazırlanmalı ve bunun için sanayi ve ticaret odalarından destek almalıdırlar. Ayrıca işletmelerin kurumsallaşma yoluna gitmeleri ve kayıt dışı işlemleri azaltarak kredi derecelendirme notlarını dikkate alınacak bir düzeye getirmeli sağlanmalıdır. KOBİ'ler ağır teminat şartlarından dolayı kredi almada büyük sıkıntılar çekmektedirler. Çalışmada işletmeler banka kredisi kullanırken en fazla karşılaştıkları sorun olan teminat problemleri karşılaşmamak için kredi garanti kuruluşlarının sayıları artırılmalıdır.

❖ İşletmeler kredi sağlamada kullandıkları kaynaklardan sadece ticari bankalara bağlı kalmayarak EXİMBANK, Katılım Bankaları, DAKA (Doğu Anadolu Kalkınma Ajansı), Factoring, Leasing gibi alternatif finans kaynaklarından daha fazla yararlanma yoluna gitmeli ve bu kaynakların daha yaygın bir şekilde kullanılması için gerekli çalışmalar yapılmalıdır. Girişimcilik yeteneğine ve bilgisine sahip fakat yeterli sermayesi olmadığı için işletme kuramayan girişimcilere belli bir pay karşılığında finansman sağlayan risk sermayesinin kullanımı yaygınlaştırılmalı ve tanıtılmalıdır. KOBİ'lerin bankalardan belli başlı nedenlerden dolayı orta ve uzun vadeli kredi sağlamada zorlandıkları için yeni finansman kuruluşlarına ihtiyaç duyulmaktadır. Bu nedenle KOBİ'lere kuruluş aşamasından gelişme aşamasına kadar bölgesel ve yerel finansman kuruluşları kurulmalıdır.

- ❖ Yapılan alışmada KOBİ'lerin pazarlama sorunlarının başında gelen yeni ürün geliştirme, araştırma-geliştirme (vergi indirimi vb.), teknoloji geliştirme sorunları kapsamında devlet kuruluşları tarafından gerekli mali destekler verilmeli ve bu konuda yerel yönetimler, sivil toplum kuruluşları, niversiteler ve sanayiciler tarafından eēitim programları ile destekler saēlanmalıdır. Ayrıca KOBİ'ler artan rekabet koşulları nedeniyle rekabet avantajı saēlayabilmek için yenilik yapma, e-ticarete yönelme gibi pazarlama konularında sürekli gelişim içinde olmalıdırlar. KOBİ'ler pazarlama faaliyetleri alanında devlet kurumları ve özel sektör ile iřbirliēi içinde olmalı ve ortak eylem planları hazırlanmalıdır.

KAYNAKÇA

- Akbank, OECD, & ERCAN, M. (2005). KOBİ'ler ve Finansal Hizmetler , KOBİ Politikaları.
- AKBULUT, E. (2000). KOBİ'lerin Sermaye Piyasasına Katılımı. İMKB Eğitim ve Yayın Müdürlüğü.
- AKDIŞ, M., & BAYRAK, S. (2000). Türkiye'de KOBİ'lerin Genel Görünümü ve Finansal Krizlere Dayanıklılığı: 5 İli Kapsayan Bir Araştırma. Aralık 20, 2015 tarihinde [www.pamukkale.edu.tr:](http://www.pamukkale.edu.tr:7080/makdis.pamukkale.edu.tr/mak2.htm) http://makdis.pamukkale.edu.tr/mak2.htm adresinden alındı
- AKGEMCİ, T. (2001, Haziran). Kobi'lerin Temel Sorunları Ve Sağlanan Destekler. 7.
- AKIN, E. (2007). KOBİ'lerin Pazarlama Sorunları Seviyelerine Göre Gruplandırılması ve İhracat ile E-Ticaret Eğilimleri Açısından Gruplar Arası Farkı Belirleme Çalışması. Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi, 2.
- ALPKAN, L., & YILMAZ, T. (2005). Türkiye'deki KOBİ'lerin Sorunları, Çözüm Önerileri Ve Sağlanan Destekler, Yüksek Lisans Tezi.
- ALPTEKİN, E. (2007, Haziran). KOBİ'ler Alternatif Finansman Kaynaklarının Farkında Mı? AR-GE Bülten, İzmir Ticaret Odası.
- AR, A., & İSKENDER, H. (2005). Türkiye'de Kobi'ler Ve KOBİ'lerde Planlama, Uygulama Ve Denetim, 2005. Erişim Tarihi: 25 Aralık 2015. Aralık 25, 2015 tarihinde [www.mevzuatdergisi.com:](http://www.mevzuatdergisi.com/2005/03a/06.htm) http://www.mevzuatdergisi.com/2005/03a/06.htm adresinden alındı
- ARAS, G. (2001, Ekim 18-21). KOBİ'lerin Sermaye Piyasası Yoluyla Fon Sağlama Olanakları: Tezgahüstü Piyasalar ve Risk Sermayesi Finansman Modeli”, 1. Orta Anadolu Kongresi: KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları.
- ARSLAN, M., & DEMİRCİ, M. (2014). KOBİ'lerde Kurumsal Yönetim Uygulamasının Kara Etkisi; İstanbul İlinde Bir Uygulama, Yüksek Lisans Tezi.
- ATAY, M., & BOŞGELMEZ, A. (2003). Küreselleşme Sürecinde KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri, Yapısal Analizleri Ve Isparta Örneği, Yüksek Lisans Tezi.

- AY, H. M., & TALAŞLI, E. (2007, Mayıs). Türkiye’de KOBİ’lerin İhracattaki Yeri Ve Karşılaştıkları Sorunlar. Selçuk Üniversitesi Karaman İ.İ.B.F. Dergisi Yerel Ekonomiler Özel Sayısı.
- AYRIÇAY, Y., & KORKMAZ, Y. (2009). Kahramanmaraş’ta Faaliyet Gösteren Kobi Niteliğindeki İşletmelerin Finansman Sorunları, Yüksek Lisans Tezi.
- BEYAZITLI, E., & YALÇIN, İ. (2006). Türkiye’de Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Sorunları Çerçevesinde Finansman Sorunu Ve Çözümüne Katkı Olarak Kredi Garanti Fonları, Y. Lisans Tezi. Ankara.
- BİLEN, A., & SOLMAZ, H. (2014). KOBİ’lerin Karşılaştıkları Yapısal Sorunlar Ve Çözüm Önerileri: Diyarbakır Örneği. Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 4, 7.
- BİLİCİ, N. (2007). Erzurum Alt Bölgesindeki KOBİ’lerin Mevcut Durumları, Sorunları Ve Çözüm Önerileri. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 10(2).
- ÇATAL, M. (2010). Bölgesel Kalkınmada Küçük ve Orta Boy İşletmelerin (KOBİ) Rolü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 10(2).
- ÇELİK, A., & AKGEMCİ, T. (2007). Girişimcilik Kültürü ve KOBİ’ler. Ankara: Gazi Kitap Evi.
- ÇELİK, A., & AKGEMCİ, T. (2010). Girişimcilik Kültürü ve KOBİ’ler.
- ÇELİK, A., & OZAN, E. (2006). KOBİ’lerde Yeniden Yapılanma Stratejileri Araştırması: Kahramanmaraş Örneği.
- ÇELİK, C., & KARADAL, H. (2007). KOBİ’lerin Sorunları Ve Çözüm Stratejilerinin Algılanan Performans Üzerine Etkileri: Aksaray ve Mersin Örneği. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 16(2).
- ÇELİK, İ., & KALAYCI, Ş. (2007). Basel II Bağlamında KOBİ’lerin Finansman Sorunları: Tekstil Sektöründe Bir Uygulama. Isparta.
- ÇETİN, C. (1996). Yeniden Yapılanma, Girişimcilik, Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi. İstanbul: Der Yayınları.
- DİNÇER, Ö., & ŞENCAN, H. (1995). Orta Büyüklükteki İşletmeler ve Bürokrasi. 1.
- DPT. (2006). Dokuzuncu Kalkınma Planı, (2007-2013). Ankara: DPT Yayınları.
- ERDOĞAN, Z. (2012). Girişimcilik ve Kobi’ler. Ekin Yayınevi.
- ERKAN, M. (1990). KOBİ’lerde Finansman Sorunları ve Dış Kaynaklı Krediler. A.Ü. Afyon İİBF Yıllığı, 7.

- GÖK, R., & UÇAR, M. (2013). Diyarbakır'da Faaliyet Gösteren KOBİ'lerin Finansman Sorunu Çözümünde Kredi Garanti Fonu. (1).
- GÖKSU, N., & ARICAN, Y. (2007). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Bilgi Teknolojisi Hizmetlerinde Dış Kaynak Kullanımı, Yüksek Lisans Tezi. Kahramanmaraş: T.C. Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, SBE İşletme Anabilim Dalı.
- GÜMÜŞTEKİN, G. E. (2005). Kobi Niteliğindeki Aile İşletmelerinin Yönetim Ve Organizasyon Sorunları: Kütahya Seramik Sanayi Örneği. Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 6(1).
- GÜVEN, M., & YÜKSEL, S. (2014). KOBİ'lerin Yönetim ve Organizasyon Sorunları: Trb-1 Bölgesindeki İşletmelerde Bir Araştırma, Yüksek Lisans Tezi.
- İKÜ. (2006, Kasım 17 - 18). 3. KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi. KOSGEB - İstanbul Kültür Üniversitesi.
- İKV. (2005). Avrupa Birliğinde KOBİ Destek Mekanizmaları Ve Türkiye. s. 13.
- KARABULUT, G., & TİMURÇİN, D. (2010). Türkiye'de KOBİ'lerin Rekabet Gücü Ve Rekabet Üstünlüğü Sağlamada Kümelenmenin Etkisi, T.C. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Doktora Tezi.
- KARACA, Y., & ÖZGÖZ, A. A. (2005). Dış Pazarlara Açılma Sürecinde KOBİ'lerin Uyguladıkları Pazarlama İletişimi Yöntemleri Ve Mermer Sektöründe Bir Uygulama, Yüksek Lisans Tezi.
- KARADENİZ, E., UNUR, K., KÖŞKER, H., & ZENCİR, B. (2015). Van İlinde Faaliyet Gösteren Kobi Statüsündeki Konaklama Ve Seyahat İşletmelerinin Finansal Sorunlarının Analizi. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 24(1).
- KARATAŞ, S. (1991). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler. İstanbul: Veli Yayınları.
- KAYA, G. A. (2014). Elazığ İlinde KOBİ'lerin Finansal Sorunları Ve Çözüm Önerilerine İlişkin Bir Araştırma. Fırat Üniversitesi Harput Araştırmaları Dergisi, 1(1).
- KILIÇ, S. (Ekim – 2011). Küçük ve Orta Ölçekli işletmelerde İhracat Pazarlaması.
- KOÇEL, T. (1993). İşletme Yöneticiliği: Yönetici Geliştirme, Organizasyon ve Davranışı (3. b.). İstanbul: Beta Yayınevi.
- KOSGEB. (2003). KOBİ Ekonomisi (Tarihi Gelişimi). Ankara: KOSGEB Yayınları.

KOSGEB. (2013). KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı.

KOSGEB. (tarih yok). [www.kosgeb.gov.tr](http://www.kosgeb.gov.tr/userfiles/file/kobi_tanimi.pdf). Aralık 15, 2015 tarihinde http://www.kosgeb.gov.tr/userfiles/file/kobi_tanimi.pdf adresinden alındı

KÖSEKAHYAOĞLU, L., & TÜRKÖZ, P. (2008). KOBİ'lerin Finansman Sorunları Ve Bankaların KOBİ'lere Yaklaşımı: Isparta Alan Araştırması, Yüksek Lisans Tezi.

KUTLU, H. A., & DEMİRCİ, N. (2007). KOBİ'lerin Finansal Sorunları Ve Çözüm Önerileri.

MET, Ö. (2011). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları: Kırgızistan'da Bir Araştırma.

MUCUK, İ. (2001). Modern İşletmecilik. İstanbul: Türkmen Kitabevi.

MÜFTÜOĞLU, M. (2010). İşletme İktisadı (7 b.). Ankara: Turhan Kitabevi.

MÜFTÜOĞLU, M. (1991). Türkiye' de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar ve Öneriler. Ankara: Sevinç Yayınevi.

MÜFTÜOĞLU, M. (2002). Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli işletmeler (KOBİ'ler). Ankara: Turhan Kitabevi.

MÜFTÜOĞLU, M., & DURUKAN, T. (2004). Girişimcilik ve KOBİ'ler. Ankara: Gazi Kitabevi.

MÜFTÜOĞLU, M., & DURUKAN, T. (2004). Tülin DURUKAN, Girişimcilik ve KOBİ'ler. Ankara: Gazi Kitabevi.

MÜSLÜMOV, A., & ARAS, G. (2002). Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisinde KOBİ'lerin Yeri: Finansman, Ekonomik Sorunları Ve Çözüm Önerileri.

NARİN, M., & AKDEMİR, S. (2007). Türkiye'de KOBİ'lere Sağlanan Destekler.

Nezahat GÜÇLÜ. (2003). Stratejik Yönetim. Gazi Üniversitesi Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi.

OKTAV, M. (1990). Orta ve Küçük İşletmelerde İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerile. Ankara: Semih Ofset.

OKTAV, M., DEMİR, H., ALPUGAN, O., & ÜNER, N. (2001). İşletme Ekonomisi ve Yönetimi. İstanbul: Beta Yayınları.

- OKTAY, E., BALKANLI, A., & SALEPÇIOĞLU, A. (2004, Kasım 25-26). Bilgi Toplumunda Yeni Ekonomi ve e-Dönüşüm Stratejileri. 3.Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi.
- ÖNDEŞ, T. (2000, Ekim). KOBİ'lerde Verimliliği Artırmak İçin İç Kontrol Sisteminin Kurulması ve Yürütülmesi İle İlgili Bazı İpucu Soruları. Türmob Yayın Organı: Muhasebe ve Denetime Bakış(2).
- ÖNDEŞ, T., & GÜNGÖR, N. (2013). KOBİ'lerin Finansmanı Erzurum Organize Sanayi Bölgesinde Bir Araştırma. Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi,, 27(1).
- ÖZDEMİR, S., ERSÖZ, H. Y., & SARIOĞLU, H. İ. (2007). Girişimciliği ve KOBİ'lerin ekonomik ve sosyal sistem içindeki yeri ve işsizliği önlemedeki rolü. Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 2(1).
- ÖZDER, R. (2006, Kasım 23-24). Küresel Rekabet ve Değişim Sürecinde Yöresel Kobilerine Sorunları ve Çözüm Yolları Türkiye Üzerine Bir Uygulama. Buldan Sempozyumu.
- ÖZGENER, Ş. (2003, Ocak - Haziran). Büyüme Sürecindeki KOBİ'lerin Yönetim Ve Organizasyon Sorunları: Nevşehir Un Sanayii Örneği. Erciyes Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi(20).
- SARIASLAN, H. (1994). Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları: Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi. TOBB Yayınları(281-25).
- ŞİMŞEK, M. (2002). Ekonominin Lokomotifi KOBİ'lerin Olmazsa Olmazları. İstanbul: Alfa Yayınları.
- ŞİMŞEK, M. (2006). İşletme Bilimlerine Giriş. Konya: Günay Ofset.
- TAŞ, Y., & ÖZCAN, S. (2015). Yenilikçi ve sosyal boyutlarıyla Avrupa Birliği ve Türkiye'de KOBİ'ler.
- TORLAK, Ö., & UÇKUN, N. (2005). Eskişehir'deki KOBİ'lerin Pazarlama ve Finansman Sorunları Ara Kesiti. Sosyal Bilimler Dergisi.
- TOSUN, K. (1992). İşletme Yönetimi Genel Esaslar (6 b.). Ankara: Savaş Yayınlar.
- TUNCA, M. Z., & YÜCE, G. (2007). Türkiye'de İmalat Yapan KOBİ'lerin Finansman Sorunları Ve Çözüm Önerleri: Samsun İlinde Bir Uygulama, Yüksek Lisans Tezi.

- TUNÇSİPER, B., & İLBAN, M. (2006). Turizm İşletme Belgeli Otel İşletmelerinin Pazarlama Sorunları: Balıkesir İlinde Bir Alan Araştırması. Sosyal Bilimler Dergisi, 1.
- ULUDAĞ, İ., & SERİN, V. (1991). Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Yapısal ve Finansal Sorunlar, Çözümler. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası.
- USLU, Ş., & DEMİREL, Y. (2002). KOBİ’lerde Çalışanların Sorunları Üzerine Bir Araştırma. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi(12).
- USLU, Ş., & UYGUN, M. (2002, Ocak 3-4). Yeni Rekabet Koşullarında KOBİ’lerin Değişen Pazarlama Stratejileri ve Pazarlama Sorunları: Konya Örneği . 21. Yüzyılda KOBİ’ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumu. Doğu Akdeniz Üniversitesi İşletme ve Ekonomi Fakültesi İşletme Bölümü.
- ÜÇÖK, T. (1998). Yönetim İlkeleri. Ankara: Gazi Büro Kitabevi.
- www.tiponaybelgesi.net. (tarih yok). Aralık 25, 2015 tarihinde <http://tiponaybelgesi.net/projedt/377,-kobilerin-karsilastiklari-isletmeciliksorunlari.html> adresinden alındı
- YILDIRIMALP, S., & YENİHAN, B. (2014). İşverenlerin Gözüyle KOBİ’lerin Sorunları Ve Çözüm Önerileri: Gebze Bölgesindeki KOBİ’lerde Bir Uygulama. Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 19(3).
- YILDIZ, N., & SAVCI, Y. (2009). KOBİ’lerin Dış Ticarete Karşılaştıkları Sorunlar, Yüksek Lisans Tezi.
- YONAR, Ö. (2003). Avrupa Birliği’nde KOBİ’ler. Aralık 20, 2015 tarihinde <http://www.usakgundem.com/Yorum/5/Avrupa-Birliginde-Kobiler> adresinden alındı
- YÖRÜK, N., & BAN, Ü. (2003). KOBİ’lerin Finansman Sorunları ve Finansman Sorunlarının Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Uygulama.
- ZENGİN, Y., & AYKIRI, M. (2012). Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmelerde (Kobi) Finansal Sorunlar: Kars İlinde Bir Uygulama. KAÜ-İİBF Dergisi, 3(3).

EKLER

Ek 1 – Anket Soruları

VAN ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ'NDE FAALİYET GÖSTEREN KOBİ NİTELİĞİNDEKİ İŞLETMELERİNİN FİNANSMAN VE PAZARLAMA SORUNLARINA İLİŞKİN ANKET FORMU

Sayın Yetkili,

Bu anket çalışması Van Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren KOBİ niteliğindeki işletmelerinin finansman ve pazarlama sorunlarını tespit etmek amacıyla hazırlanmıştır. Çalışmada elde edilecek veriler ve sonuçlar sadece bilimsel amaçlar doğrultusunda kullanılacak ve vereceğiniz cevaplar kesinlikle üçüncü kişi, kurum ve kuruluşlara ileilmeyecektir. Araştırmada yer alan sorulara verilecek cevapların içtenliği ve eksiksiz olması çalışmanın amacını ve başarısını olumlu yönde etkileyecektir. Araştırmaya göstereceğiniz ilgi, ayıracağınız değerli zaman ve katkılarınız için şimdiden teşekkür eder, çalışmalarınızda başarılar dilerim.

Danışman: Doç. Dr. Mehmet AYGÜN
YYÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Öğrenci: Yasin KILIÇLI
YYÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü
e mail: yasinnkilicli@hotmail.com
Tel: 0546 406 45 82

1. Cinsiyetiniz?

☐ Erkek ☐ Kadın

2. Yaşınız?

☐ 21 – 30 ☐ 31-40 ☐ 41-50 ☐ 50 ve üstü

3. Eğitim Durumunuz?

☐ İlköğretim ☐ Lise ☐ Önlisans ☐ Lisans ☐ Lisansüstü

4. İşletmeniz hangi alanda faaliyette bulunmaktadır?

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

5. İşletmeniz kaç yıldan beri bu sektörde faaliyette bulunmaktadır?

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

6. İşletmede hangi pozisyonda görev yapıyorsunuz?

☐ Muhasebe yetkilisi ☐ Finansman yetkilisi ☐ Yönetici ☐ Diğer
(Belirtiniz).....

7. İşletmenizin hukuki (mülkiyet) yapısı nasıldır?

☐ Gerçek kişi işletmesi ☐ Kollektif şirket ☐ Limited şirket ☐ Anonim şirket
☐ Halka açık anonim şirket ☐ Diğer.....

8. İşletmeniz kim ya da kimler tarafından yönetilmektedir?

☐ Aile üyeleri ☐ Ortaklar ☐ Profesyonel yöneticiler
☐ Bağlı olduğumuz holding/grup ☐ Diğer.....

9. İşletmenizde istihdam edilen işçi sayısı hangi gruba girmektedir?

☐ 10 kişiden az ☐ 10-49 kişi ☐ 50-149 kişi ☐ 150-249
☐ 250 kişi ve üstü

10. İşletmenizin şu anki sermaye yapısı nasıldır?

☐ Tamamı özkaynak ☐ %10'dan az yabancı kaynak ☐ %11-30 yabancı kaynak
☐ %31-50 yabancı kaynak ☐ %51-70 yabancı kaynak ☐ %Diğer
(Belirtiniz).....

11. İşletmeniz teşvik tedbirlerinden yararlanıyor mu?

☐ Evet ☐ Hayır

12. Hangi tür teşviklerden yararlanıyorsunuz?

☐ Yatırıma ait teşvikler ☐ Üretime ait teşvikler ☐ İhracata ait teşvikler
☐ Diğer (Belirtiniz).....

13. İşletmenizdeki finansman yöneticilerinin eğitim durumu nedir?

☐ İlköğretim ☐ Lise ☐ Önlisans ☐ Lisans
☐ Yüksek Lisans ☐ Doktora

14. Finansman kararlarının alınmasında işletme dışından destek alıyor musunuz?

☐ Evet ☐ Hayır

15. Nereden yardım alıyorsunuz?

☐ Bağımsız dış denetim kuruluşları ☐ Bağlı olunan holding/grup ☐ Yatırım bankası
☐ Ticari firma ☐ Mali danışmanlık şirketi ☐ Yabancı banka
☐ Diğer (Belirtiniz).....

16. İşletmenizde finansal planlama yapıyorsa hangi tür finansal planlama yapıyor?

☐ Planlama Yapılmıyor ☐ Sadece kısa vadeli (1 yıldan az)
☐ Sadece uzun vadeli (1 yıldan fazla) ☐ Her ikisi birlikte

17. İşletmenizin finansal planlama yapmıyorsa nedenini önem derecesine göre sıralayınız
(FİNANSAL PLANLAMA YAPILIYORSA BU SORUYU BOŞ BIRAKINIZ)
(1- Hiç Katılmıyorum; 2-Kısmen Katılıyorum; 3-Fikrim Yok; 4-Katılıyorum; 5-Tamamen Katılıyorum)

	1	2	3	4	5
Siyasi istikrarsızlık					
Kalifiye personel eksikliği					
Gelir-gider akışlarındaki sapmalar					
Maliyetlerdeki artışlar					
Döviz kuru, enflasyon ve faiz belirsizliği					
Reel faizlerin yüksek oluşu					
Diğer (belirtiniz)					

18. İşletmenizin finansal sorunlar yaşamasının nedenini önem derecesine göre sıralayınız.
(1-Hiç Katılmıyorum; 2-Kısmen Katılıyorum; 3-Fikrim Yok; 4-Katılıyorum; 5-Tamamen Katılıyorum)

	1	2	3	4	5
Yetersiz işletme sermayesi					
Banka kredilerinin pahalı/faizlerin yüksek oluşu					
Alacak Tahsilatında Karşılaşılan Güçlükler					
Factoring'ten kaynaklanan sorunlar					
Satış karlılığının düşüklüğü					
Banka kredisi sağlamada güçlükler					
Önceden yapılan yatırımlara harcanan kaynaklar					
Maliyetlerdeki artışlar					
Döviz kuru, enflasyon ve faiz belirsizliği					
Diğer (belirtiniz)					

19. Banka kredisi kullanıyor musunuz?

()Evet

()Hayır

20. İşletmenizin banka kredisi kullanma nedenlerini önem derecesine göre sıralayınız.
(1-Hiç Katılmıyorum; 2-Kısmen Katılıyorum; 3-Fikrim Yok; 4-Katılıyorum; 5-Tamamen Katılıyorum)

	1	2	3	4	5
Kısa vadeli finansman					
Uzun vadeli finansman					
Yeni yatırımlar					
Diğer (belirtiniz)					

21. İşletmenizin kredi KULLANMAMA nedenini önem derecesine göre sıralayınız.

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

	1	2	3	4	5
Özsermayemiz yeterli					
Faiz oranları yüksek					
Teminat şartları ağır					
Formaliteler fazla					
Kredinin vadesi kısa					
Bankaların kredi değerlendirme süreleri çok uzun					
Öneri ve taleplerimiz bankalarca dikkate alınmamakta					
Bankalar çok acımasız					
Faizle çalışmıyoruz					
Diğer (belirtiniz)					

22. İşletmeniz krediye ihtiyaç duyduğunda kullandığı kaynağı önem derecesine göre sıralayınız.

(1- Hiç Kullanmadım 2-Çok Az Kullandım 3-Fikrim Yok 4-Bir Çok Kez Kullandım 5-Her zaman Kullanırım)

	1	2	3	4	5
Halkbank					
Ticari bankalar					
EXIMBANK					
Katılım bankaları					
KOSGEB					
Kredi Garanti Fonu					
Risk Sermayesi					
Müşteri avansları					
Satıcı kredileri (vadeli alışlar)					
Ortaklardan alınan avanslar					
Yurtdışı kaynaklar					
Hisse senedi satışı ve tahvil ihracı					
Akraba ve yakın çevre					
Şirket karları					
Gayrimenkul satışı					
DAKA					
TKDK					
Diğer (belirtiniz)					

23. İşletmenizde ayrı bir pazarlama departmanı var mı?

()Evet

()Hayır

24. İşletmenin pazarlama departmanına ilişkin aşağıdaki soruları önem dercesine göre sıralayınız?

(1-17 arasında sıralama yapınız)

Yeni ürün geliştirme gücü	
Ürün farklılaştırma zorlukları	
Tüketici değişikliklerinde hızlı değişim	
Yüksek dağıtım komisyonları	
Rakiplerin fiyat anlaşmaları	
Dağıtıcıların pazardaki hâkimiyeti	
Hammadde satıcılarının tekelleşmesi	
Taklit ürünlerinin çoğalması	
Rakiplerin uyguladığı baskıcı satış yöntemleri	
Aldatıcı ve yanıltıcı reklamlar	
Kırıcı rekabet aracı olarak reklamlar	
Müşterilerin tatmin edilme zorluğu	
Teknolojik gelişmelere ayak uydurma zorluğu	
Yeni satış yöntemlerine çabuk uyum sağlayamama	
Bilgili ve yetenekli satış elemanlarına sahip olamama	
Taşıma,depolama ve stok kontrolündeki yetersizlikler	
Etkili çalışan bir bilgi sistemine sahip olmama	