

**T.C.
İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ**



KOBİ'LER VE TÜRKİYE EKONOMİSİNDEKİ YERİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Emir SERT

**Uluslararası İktisat Anabilim Dalı
Uluslararası İktisat Programı**

Tez Danışmanı: Dr.Öğr.Üyesi İsmail Cem AY

Ekim, 2018

**T.C.
İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ**



KOBİ'LER VE TÜRKİYE EKONOMİSİNDEKİ YERİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**EMİR SERT
(Y1612.160010)**

**Uluslararası İktisat Anabilim Dalı
Uluslararası İktisat Programı**

Tez Danışmanı: Dr.Öğr.Üyesi İsmail Cem AY

Ekim, 2018





T.C.
İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ

YÜKSEK LİSANS TEZ ONAY FORMU

Enstitümüz Uluslararası İktisat Anabilim Dalı Uluslararası İktisat Tezli Yüksek Lisans Programı **Y1612.160010** numaralı öğrencisi **Emir SERT**'in **“KOBİ'LER VE TÜRKİYE EKONOMİSİNDEKİ YERİ”** adlı tez çalışması Enstitümüz Yönetim Kurulunun 13.08.2018 tarih ve 2018/23 sayılı kararıyla oluşturulan jüri tarafından oybirliği/oyçokluğu ile Tezli Yüksek Lisans tezi 24.09.2018 tarihinde kabul edilmiştir.

Öğretim Üyesi Unvanı, Adı Soyadı

İmzası

1)Tez Danışmanı: Dr. Öğr. Üyesi İsmail Cem AY

.....

2) Jüri Üyesi : Dr. Öğretim Üyesi Erdem TURGAN

.....

3) Jüri Üyesi : Dr. Öğretim Üyesi Esin Nesrin CAN

.....

ONAY

Prof. Dr. Ragıp Kutay KARACA
Enstitü Müdürü



YEMİN METNİ

Yüksek Lisans tezi olarak sunduğum “KOBİ’ler ve Türkiye Ekonomisindeki Yeri” adlı çalışmanın, tezin proje safhasından sonuçlanmasına kadarki bütün süreçlerde bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurulmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin Bibliyografya’da gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve onurumla beyan ederim. (.../.../2018)

Emir SERT





ÖNSÖZ

Yüksek Lisans Tez çalışmamda desteğini ve emeğini esirgemeyen saygıdeğer hocam Dr.Öğr.Üyesi İsmail Cem AY'a katkılarından dolayı teşekkür ederim. Hayatımın her aşamasında gerek dürüstlük gerekse de bilginin gücüne olan inancımın mimarı olan saygı değer annem Songül SERT'e teşekkür ederim. Eğitimimle yakından ilgilenen dayım Eyüp KÖROĞLU'na teşekkür ederim.Tezin yazım aşamasında gerek kaynak araştırması yaparken gerekse de yabancı literatürdeki kaynaklar açısından desteklerini esirgemeyen arkadaşlarım Berkan Erol,Orhan TÖS ve İbrahim Hakkı KÜÇÜK'e emeklerinden ve yönlendirici fikirlerinden dolayı minnettarım.

Ekim 2018

Emir SERT



İÇİNDEKİLER

Sayfa

ÖNSÖZ	vii
İÇİNDEKİLER.....	ix
KISALTMALAR.....	xi
ÇİZELGE LİSTESİ.....	xiii
ÖZET	xv
PLACE IN ECONOMIC AND SMES	xvii
ABSTRACT.....	xvii
1. GİRİŞ.....	19
2.DÜNYA'DA KULLANILAN KOBİ KAVRAMI VE KOBİ'LERE SAĞLANAN DESTEKLER	21
2.1 Seçilmiş Avrupa ülkelerinde KOBİ.....	21
2.1.1 Almanya'da KOBİ.....	26
2.1.2 Fransa'da KOBİ	27
2.1.3 İtalya'da KOBİ	28
2.1.4 İngiltere'de KOBİ.....	29
2.2 Amerika'da KOBİ	29
2.3 Japonya'da KOBİ.....	30
3.TÜRKİYE EKONOMİSİNDE KOBİLERİN TANIMI VE ETKİLERİ	33
3.1 Türkiye'de KOBİ Tanımı	33
3.2 KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisi Üzerindeki Etkileri	34
3.2.1 Türkiye ekonomisinde KOBİ'lerin yeri ve büyüklüğü.....	34
3.2.1.1 KOBİ'lerin genişliği ve yapısal özellikleri	34
3.2.1.2 KOBİ'lerin zayıf yanları	35
3.2.1.3 Finansman kaynağına erişim.....	36
3.2.1.4 Kobi'lerin Türkiye ekonomisine etkileri	37
3.2.2 KOBİ'lerin yerel istihdama katkıları.....	40
3.2.3 KOBİ'lerde yenilik ve icatların yerel değişime katkıları	40
3.2.4 KOBİ'lerin mekansal değişime etkileri	41
3.2.5 Yerel rekabet: Belediyelerin KOBİ'ler açısından rekabetin geliştirilmesine yönelik teşvikleri	41
3.2.6 KOBİ'lerin orta sınıfın korunmasına etkileri	41
3.2.7 KOBİ'lerin yabancılaşmayı azaltmaya katkıları	42
3.2.8 KOBİ'lerin mesleki eğitime katkıları	42
3.2.9 KOBİ'lerin sermayenin tabana yayılmasına sağladığı katkılar	42
3.2.10 KOBİ'lerin büyük firmalara göre durumu	43
3.3. Türkiye'de KOBİ'lerin avantaj ve dezavantajları	46
3.3.1 KOBİ'lerin olumlu yanları	46
3.3.2 KOBİ'lerin olumsuz yanları	47
4. TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN FİNANSMANI	49
4.1 Türkiye'de KOBİ'lerin Finansman Sorunu ve Önemi	50
4.2 Türkiye'de KOBİ'lerin Finansman Yöntemleri	53

4.2.1 Özkaynaklar	56
4.2.2 KOBİ'lere yönelik banka kredileri ve kredi garanti fonu.....	57
4.2.2.1 KOBİ'lere yönelik banka kredileri	57
4.2.2.2 KOBİ kredi garanti fonu	60
4.2.3 KOBİ'lerin banka kredileri yerine kullanabilecekleri alternatif finansman yöntemleri ...	61
4.2.3.1 Faktöring	61
4.2.3.2 Forfaiting.....	62
4.2.3.3 Leasing	63
4.2.3.4 Sermaye piyasaları	63
4.2.3.5 Risk sermayesi.....	64
4.2.3.6 Satıcı kredileri	64
5.TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN KARŞILAŞTIKLARI TEMEL SORUNLAR VE ÇÖZÜM	
ÖNERİLERİ.....	65
5.2 Altyapı Sorunu	65
5.3 Eğitim ve Kalifiye Eleman Sorunu.....	66
5.4 Bürokratik Problemler	66
5.4.1 Merkezi yönetimden kaynaklanan bürokratik sorunlar.....	67
5.4.2 Yerel yönetimden kaynaklanan bürokratik sorunlar	68
5.5 Sosyal Güvenlik Sorunu	69
5.6 Pazarlama Sorunları	69
5.7 Finansman Sorunları	70
5.8 Üretim ve Hammadde Sorunu	71
5.9 İş Yeri Sorunu	72
6. SONUÇ VE ÖNERİLER.....	75
KAYNAKLAR	79
ÖZGEÇMİŞ.....	83

KISALTMALAR

AB	:Avrupa Birliği
ABD	:Amerika Birleşik Devletleri
AR-GE	:Araştırma-Geliştirme
BDDK	:Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
BİST	:Borsa İstanbul
BSMV	:Banka Sigorta Muamele Vergisi
DPT	:Devlet Planlama Teşkilatı
FKB	:Finansal Kurumlar Birliği
GSYİH	:Gayri Safi Yurt İçi Hasıla
IMF	:Uluslararası Para Fonu
İAB	:İstanbul Altın Borsası
İGEME	:İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi
KDV	:Katma Değer Vergisi
KOBİ	:Küçük ve Orta Ölçekli İşletme
KOSGEB	:Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KÜSGET	:Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı
OECD	:Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
SBA	:Küçük İşletme İdaresi
SEGEM	:Sınai Eğitim ve Geliştirme Merkezi
SGK	:Sosyal Güvenlik Kurumları;
SSK	:Sosyal Sigortalar kurumu
TOBB	:Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TÜBİTAK	:Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
VOB	:Vadeli İşlem ve Opsiyon Borsası



ÇİZELGE LİSTESİ

Sayfa

Çizelge 2.1	: Seçilmiş AB Ülkelerinde Ölçeklerine Göre İstihdamın Dağılımı (2017 Yılı, %'de olarak)	22
Çizelge 2.2	: AB Ülkelerinde Sektörler İçinde KOBİ Payları (2016).....	23
Çizelge 2.3	: AB Ülkelerinde İşletme Sektör Bazında Dağılımı (2016 Yılı, % olarak).....	24
Çizelge 2.4	: AB Ülkelerinde İstihdam Sektör Bazında Dağılımı (2016 Yılı, % olarak).....	25
Çizelge 2.5	: Seçilmiş AB Ülkelerinde İmalat Sanayi İşletmelerinin Dağılımı (2016 Yılı, % olarak).....	25
Çizelge 2.6	: Seçilmiş AB Ülkelerinde İşletmelere Göre İstihdamın Dağılımı (2016 Yılı,%olarak)	26
Çizelge 2.7	: Fransa'da KOBİ Sınıflaması	28
Çizelge 3.1	: Ulusal KOBİ Tanımı	33
Çizelge 3.2	: KOBİ'lerin Ekonomik ve Sosyal Açıdan Önemi	35
Çizelge 4.1	: Dönemler itibarıyla KOBİ'lere kullandırılan toplam nakdi krediler tutarı (milyon TL).....	59



KOBİ'LER VE TÜRKİYE EKONOMİSİNDEKİ YERİ

ÖZET

Bu çalışmada globalleşen ekonomik düzende KOBİ (Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler)'lerin mevcut durumları , Türkiye ekonomisine avantajları ve dezavantajları, ekonomik ve finansal sorunları araştırılmaktadır. Yaşanan hızlı değişimlerden dolayı ticaretteki rekabet ulus dışına çıkmıştır. Bu aşamada KOBİ'ler sadece bölgesel ve ulusal değil, global rekabet üstünlüğünü yakalamak durumundalar. Esnek üretim yapıları, inovasyona eğilim, hızlı karar alma yeteneği ve çalışanlarını motive edebilme gibi avantajlar ile birlikte, ölçek ekonomilere sahip global işletmelerin, ölçeklerinden kaynaklanan avantajları elde etmeleri gerekmektedir. Küçük firmalar sermaye gerektiren yatırımlar konusunda, Pazar bulmada büyük firmalara zayıf düşmektedirler. Piyasa koşullarına entegre olmada KOBİ'lerin sahip olduğu esneklik önemli olduğundan dolayı çok hızlı gelişen dünya pazarlarına büyük ölçek ekonomileri ile değil , KOBİ'ler ile ulaşacağı artık tüm dünyada kabul edilmektedir. Türkiye ekonomisinin dinamik ve sürükleyici etkenlerinden biri olan KOBİ'ler, global piyasalarda olduğu gibi Türkiye'nin ekonomik açıdan büyümesini etkilemektedir. Bu çalışmada KOBİ'lerin Türkiye ekonomisinde son 40 yılda ne gibi avantaj ve dezavantajlara sahip oldukları, Türkiye ekonomisine katkıları, rekabet üstünlükleri, tanımları, yapıları ve pazarda ki pozisyonlarına yönelik konular tartışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *KOBİ, avantajlar, dezavantajlar, ekonomi*



PLACE IN ECONOMIC AND SMES

ABSTRACT

According to this study, in the globalized economic order being investigated the current situation of SMEs, the advantages and disadvantages of Turkey's economy, the economic and financial problems. Due to the rapid changes that have taken place, competition in trade has gone out of the country. At this stage, SMEs need to capture global competitive advantage, not just regional and national. Global businesses with scale economies need to gain advantages from their scale, such as flexible manufacturing structures, trends in innovation, rapid decision-making capability, and the ability to motivate employees. Small firms are weaker than large firms in finding a market on the investments required for capital. Because of the flexibility that SMEs have in integrating into market conditions, it is now accepted all over the world that it will reach the world markets that develop very rapidly not with big scale economies but with SMEs. This situation, SMEs, one of the dynamic and immovable factors of our country's economy, as in global markets Turkey also economic growth, is of great importance to the development of SMEs. In this study, we discussed what advantages and disadvantages as they have the past 40 years, SMEs in Turkey's economy, contribution to Turkey's economy, competitive advantages, definitions, structures and topics for their position in the market.

Keywords: *SME, advantages, disadvantages, economy.*



1. GİRİŞ

Küçük ve orta ölçekli işletmeler, birinci dünya savaşı sonuna kadar dağıtım merkezi konumundaydılar. 19. yüzyıldan sonra büyük firmalar ile rekabette güçlükler yaşamaya başladılar. Fakat, bunun yanında KOBİ (Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler) 'ler gelişmiş ülkelerde üretim ve istihdam açısından çok önemli bir kaynak durumunda kalmaya devam ettiler. 1970'li yıllardan sonra da devam eden ekonomik krizler, KOBİ'lerin kendilerini göstermelerine engel oluşturmuştur. Bu kriz dönemleri büyük firmalara istihdam açısından zor zamanlar yaşatmıştır ve işçi çıkarımları ve fabrikaların iflasa geldiği durumlar olmuştur. Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin istihdam oluşturma potansiyellerini yükselttiği bir zamana geçilmiştir. Zaman İçerisinde ölçek ekonomilerinin değerinin yükselmesi ile istihdamın artması, büyük firmaları tamamlayıcı nitelikte olması, dengeli gelir dağılımı, esneklik ve inovasyona açık olunması, ekonomilerinin istikrarlı bir şekilde büyümesini hedefleyen ülkelerde, küçük ve orta büyüklükteki işletmeler çok önem kazanmıştır.

Türkiye'de geçmiş 13. yüzyıla kadar uzanan KOBİ'lerin, günümüze kadar gelişerek geldiği görülmektedir. Türkiye'nin kuruluşundan 1990'lı yıllara kadar geçen zaman diliminde, yaşanan darbeler, ekonomik krizler, petrol şokları, dünyadaki savaşlar, yerel ve küresel olaylar KOBİ'leri de etkilemiştir. 1929'da tüm dünyada yaşanan büyük bunalım, gelişmekte olan ve gelişmiş ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de etkisini göstermiştir. Türkiye o dönemlerde kapalı ekonomik modelini uygulamıştır. Dolayısıyla küçük orta büyüklükteki işletmeler bu durumdan olumsuz etkilenmiştir. 1950'li yıllara kadar küçük ve orta büyüklükteki işletmeler yeterli düzeyde gelişmemiştir ve yeteri kadar üretimde etkin olamamışlardır. 1970'li yıllardan sonra Türkiye'nin açık ekonomiye geçmesiyle KOBİ'ler de çok önemli aşamalar kaydedilmiştir. Sermayedarların ve girişimcilerin yani küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin öneminin anlaşılması, 1980'li yılların sonuna rastlamıştır.

Ülkelerin ekonomileri için çok büyük önem taşıdığını gördüğümüz küçük ve orta büyüklükteki işletmeler için amacımız dört bölümde KOBİ'leri incelemektir. İlk bölümde KOBİ'lerin, Avrupa'da ve tüm dünyada KOBİ'leri tanımlamak ve ülkelerin

kendi içinde bulundukları KOBİ'lere yapmış olduğu destek ve teşvikleri açıklamak olacaktır. İkinci bölümde, Türkiye'de KOBİ kavramı,hukuki süreçleri, ekonomik ve finans yönünden avantaj ve dezavantajları üzerinde durulacaktır. Üçüncü bölümde, Türkiye'de KOBİ'lerin finansal sorunları, çözümleri, banka kredileri, kredi garanti fonu ve banka kredileri yerine kullanabilecekleri alternatif finansman yöntemleri görülecektir. Dördüncü ve son bölümde, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin genel sorunları ve çözümleri için yapılması gerekenler, küçük sanayi bölgelerinin Türkiye ekonomisinin gelişmesinde ki öneminin vurgulanması düşüncesiyle ve global piyasada çok zorlaşan rekabet için Türkiye'deki KOBİ'ler üzerine etkileri ve KOBİ'lerin Türkiye ekonomisine katkıları üzerinde durulmuştur.



2.DÜNYA'DA KULLANILAN KOBİ KAVRAMI VE KOBİ'LERE SAĞLANAN DESTEKLER

Küçük ve orta ölçekli firmalarla ilgili araştırmalar yapan Bolton Komitesi, 1971 yılında küçük firmalar ile ilgili yayınladığı raporda, KOBİ'ler; küçük bir pazar payına sahip tek bir şahıs veya birkaç ortak tarafından yönetilen bağımsız işletme olarak tanımlanmaktadır. Yine aynı yayında KOBİ'lerin faaliyette bulunduğu sektöre göre sınıflandırmasının değişebileceğini belirtmektedir. Genel olarak bakıldığında; 250 den az işçi çalıştıran ve yıllık net satışı yada bilançosundan biri 125 milyon TL ye kadar olan ve mikro, küçük ve orta büyüklükteki işletme olarak gruplandırılan girişimler KOBİ olarak tanımlanır. Rekabetin çok olduğu sektörlerde, pazarın büyüklüğü firmayı KOBİ olarak tanımlar veya pazarın küçüklüğü ve rekabetin az olduğu piyasada firma sahip olduğu paya göre büyük firma olarak gruplandırılabilir. Gelişmiş ve gelişmekte olan ile az gelişmiş ülkeleri incelediğimizde KOBİ'lerin, gelişmekte olan ülkelerde kurumsal ve geniş ölçekte ki firmalara oranla daha çok yer ayırdığı ve ekonomilerine faydalarının daha çok olduğu gözükmektedir. (Eğmir, 2017) .

2.1 Seçilmiş Avrupa ülkelerinde KOBİ

II. Dünya Savaşı'nın sonlanmasından itibaren 1970'li senelere kadar, yeniden inşa edilen Avrupa'nın ekonomisini düzeltmek için öncelikler arasında çok büyük firmalar ile yapılan iş birlikleri olmuştur. Bunun nedeni; kısa zamanda biriken sermayenin ve savaşın ardından darbe alan sanayi sektörünü tekrar ayağa kaldırılmaya çalışmasıdır. Kapitalist ekonomide yapılanma ve gelişimin büyük firmalar ile birebir örtüşmesi öngörülmektedir. Bundan dolayı küçük ve orta ölçekli firmalara yönelik bir proje üretilmemiştir (Eğmir, 2017) .

1980'li yıllarda önemli işsizlik sorununun yaşanması, AB ülkelerinde proje üretenlerin küçük ve orta ölçekli firmalara daha fazla önem vermesine yol açmış, büyük firmaların üretim, istihdam ve yatırım sorunları bu şekilde çözümlenebileceği planlanmıştır.

1990'dan itibaren tüm ekonomik iyileştirmeler ve destek politikalarında mevzuatın uygulanmasında KOBİ'ler dikkatlice ele alınmıştır.

AB ülkelerinde 2000'den sonra KOBİ'ler büyük firmaların fason üretiminde taşeron hizmetlerde imal etmeye yönelik birliktelik olanaklarını yükselttiği firmalar haline gelmiştir. Sermayenin hareketliliği küreselleşme açısından daha önemli gelişmelere zemin hazırladığı günümüzde KOBİ'ler, mali ve ekonomik problemlere çözüm olarak görünmektedir. Büyük firmalara göre risk düşüncesi sermaye yatırımlarını KOBİ'lere oranla rasyonel çözüm isteği daha açık yaklaşımları da getirmektedir (Ulusoy, 2015).

2005 yılında “Yenilenmiş Lizbon Stratejisi” ismini alan proje ile AB devam ettirilebilir ve sağlıklı büyüme ile istihdamı yükseltmeyi amaçlamıştır. Böylece, KOBİ'ler “büyüme” ve “istihdam” hedeflerine ulaşmak için önemli görülmüştür. İnovasyonel ve esnek yapıları ile KOBİ'ler daha yeni teknolojinin oluşturulması ve sahiplenilmesine de etkiye bulunmaktadır. KOBİ'ler, AB için ayrı bir konuma sahiptir ve AB, yenilikçi ve esnek yapılarına dikkat ederek rekabet edebilme gücünü KOBİ'lere sağlamıştır (Ulusoy, 2015) .

AB ülkelerinde “Yenilenmiş Lizbon Stratejisi” projesinin sonuçlarının görülmesi açısından 2017 yılına göre küçük, orta ve büyük firmaların istihdam oranları Çizelge 2.1'de gösterilmiştir.

Çizelge 2.1: Seçilmiş AB Ülkelerinde Ölçeklerine Göre İstihdamın Dağılımı (2017 Yılı, %de olarak)

Ülkeler	Mikro	KOBİ	Büyük
Belçika	12	49	39
Almanya	10	48	42
İspanya	31	47	22
Danimarka	17	56	27
Fransa	26	37	37
İtalya	36	47	17
Hollanda	25	49	27
Portekiz	23	51	26
İngiltere	20	40	40
Yunanistan	35	46	19
Avusturya	24	45	31
İsveç	16	41	43
Ortalama	22	46	32

Kaynak: [http://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/KSEP/Kobi_Stratejisi_ve_Eylem_Plani_\(2015-2018\).pdf](http://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/KSEP/Kobi_Stratejisi_ve_Eylem_Plani_(2015-2018).pdf)

Çizelge 2.1'de yayınlanan rapora göre, Avrupa Birliği ülkelerinde sanayi sektöründe, ortalama % 22 mikro işletme, % 40 KOBİ ve % 32 makro işletme vardır. Sektörlerin

tamamı göz önünde bulundurulduğunda toplam 30 Milyon KOBİ bulunmaktadır. (Bayülken, 2017) .

AB'deki firmaların %99'u AB komisyonunun KOBİ tanımına eş değer olan firmalardır ve bu firmaların hemen hemen yarısı tek kişilik firmalar olup, bu firmalara doktor, avukat, mimar vb. meslek grupları da dahildir (Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Yayınları Esnaf ve Sanatkarlar Genel Müdürlüğü, 2014) .

KOBİ'ler Avrupa Birliği'ne üye ülkelerde 9 sektöre bölünmüştür. Bunlar (Yavuz, 2018) ;

- Enerji ve su kaynakları
- Maden işlenmesi, sanayi
- Elektrikli ve elektriksiz makine imalatı
- İnşaat
- Ticaret, dağıtım ve turizm
- Ulaşım ve haberleşme
- Banka, finans ve sigorta
- Diğer imalat sanayi
- Diğer hizmetler

Çizelge 2.2: AB Ülkelerinde Sektörler İçinde KOBİ Payları (2016)

Sektör	Paylar (%)
Enerji ve su kaynakları	26.65
Maden işleme, kimya sanayi	14.90
Metal işleme, Madeni eşya, Makine imalat sanayi	17.50
Diğer imalat sanayi	16.25
İnşaat sektörü	6.10
Ticaret, Dağıtım, Turizm	5.35
Ulaşım, Haberleşme	5.26
Banka, Finans, Sigorta	3.04
Diğer Hizmetler	4.95

Kaynak: [http://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/KSEP/Kobi_Stratejisi_ve_Eylem_Plani_\(2015-2018\).pdf](http://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/KSEP/Kobi_Stratejisi_ve_Eylem_Plani_(2015-2018).pdf)

Çizelge 2.2'de yer alan sektörler içerisinde imalat sanayinin payı %48.65, enerji ve suyun payı % 26,65 olmaktadır. Bu durum KOBİ'lerin sanayideki değerini belirtmektedir. Global ekonominin olağanüstü aşamalarda tüketimi arttırdığı, 'üretim-

tedarik-pazarlama-satış-tüketim' ağının uyum sürecinde daha da karmaşıklaştığı günümüzde, KOBİ'lerin değeri daha da artmıştır. Avrupa Birliği'nde rekabetin yalnızca KOBİ'ler arası ticaretle yapılacağı görülmekte ve büyük firmaların üzerindeki tüm maliyetler KOBİ'lere yüklenmektedir. Bunların yanında daha ucuz işgücü, asgariye indirilmiş sosyal güvenlik, en uygun kar politikaları ve ürün pazarlama yine KOBİ'ler aracılığı ile mümkündür. Büyük firmalar, farklı ülkelerdeki KOBİ'lerden kar sağlayarak, sermayenin toplanması ve yoğun şekilde araç olarak kullanılmaktadır. Böylece KOBİ'ler taşeron sistemi içinde en uygun kuruluşlardır.

AB'de yaygın üretim alanlarında (gıda, tekstil, deri vs.) daha aktif olan KOBİ'ler, üretim ihtiyacının toplu üretime uygun olmadığı ve üretim biriminin veya satış miktarının çok az olduğu alanlarda aktif bir firma özelliği gösterir. KOBİ'ler pazarda esnek olabilen, küçük tüketim siparişlerini karşılayabilen, yan sanayi pozisyonunda olan ve büyük firmaların üretemeyeceği parçaları minimum karla üretebilen, iş gücü ve güvenlik sorunlarını en aza indirmiş işletmelerdir. Sanayinin vazgeçilmez fason üretim merkezleridir. KOBİ'ler fiziki özellikleri bakımından ülkelerin tüm alanlarında bulunabilmekte, yayılabilmekte ve bu alanlarda yeni istihdam oluşturabilmektedir. Bu durum bölgesel gelişmeye de katkı sağlayıp, bir bakımdan katma değerini eşit dağıtılmasına olanak sağlar (Yavuz, 2017) .

Çizelge 2.3: AB Ülkelerinde İşletme Sektör Bazında Dağılımı (2016 Yılı, % olarak)

İşletme/Sektör	Mikro	KOBİ	Büyük
İmalat Sektörü	80.59	18.54	0.87
İnşaat Sektörü	90.03	9.60	0.37
Hizmet Sektörü	92.86	7.03	0.11
Toplam	90.08	9.03	0.89

Kaynak: https://www.mmo.org.tr/sites/default/files/KOBİ%20oda%20raporu_677.pdf

Çizelge 2.3'e göre KOBİ'ler, 2016 yılında AB'de ki istihdamın %45'ini oluşturmuştur. Buna göre KOBİ'ler ucuz fiyatla ve sosyal güvenliği olmayan kesime iş imkanı sunmaktadır.

Çizelge 2.4: AB Ülkelerinde İstihdam Sektör Bazında Dağılımı (2016 Yılı, % olarak)

İstihdam/Sektör	Mikro	KOBİ	Büyük
İmalat Sektörü	11.00	46.09	42.91
İnşaat Sektörü	39.76	51.11	9.13
Hizmet Sektörü	34.96	51.11	9.13
Toplam	26.08	45.18	28.74

Kaynak:[http://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/KSEP/Kobi_Stratejisi_ve_Eylem_Plani_\(2015-2018\).pdf](http://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/KSEP/Kobi_Stratejisi_ve_Eylem_Plani_(2015-2018).pdf)

Belirlenen Avrupa Birliği ülkelerinde imalat sanayi firmalarının büyüklüğüne göre dağılımı çizelge 2.4 de verilmiştir.

Çizelge 2.5: Seçilmiş AB Ülkelerinde İmalat Sanayi İşletmelerinin Dağılımı (2016 Yılı, % olarak)

Ülkeler	Küçük	Orta Ölçekli	KOBİ	Büyük İşletme	Toplam
Belçika	69.4	23.5	92.9	7.1	100
Almanya	66.5	26.1	92.6	7.4	100
Fransa	74.3	19.9	94.2	5.8	100
İtalya	81.9	13.4	95.3	4.7	100
Hollanda	76.3	18.3	94.8	5.2	100
İspanya	80.8	16.5	97.3	2.7	100

Kaynak:[http://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/KSEP/Kobi_Stratejisi_ve_Eylem_Plani_\(2015-2018\).pdf](http://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/KSEP/Kobi_Stratejisi_ve_Eylem_Plani_(2015-2018).pdf)

Çizelge 2.5’den de anlaşılacağı üzere küçük firmaların fazla olduğu ülke İtalya olup, toplamda %81.9 dağılıma sahiptir, en az olan ise % 66.5 ile Almanya’dır. Orta ölçekli firmalarda Almanya %26.1 ile baştadır, onu Belçika %23.5 ile ve Fransa %19.9 ile takip etmektedir. Büyük firmalarda Almanya ve Belçika en yüksek paya sahiptir. En düşük ise İspanya’ya aittir.

Çizelge 2.6: Seçilmiş AB Ülkelerinde İşletmelere Göre İstihdamın Dağılımı (2016 Yılı,%olarak)

Ülkeler	Mikro	KOBİ	Büyük
Belçika	12	49	39
Almanya	10	48	42
İspanya	31	47	22
Danimarka	17	56	27
Fransa	26	37	37
İtalya	36	47	17
Hollanda	24	49	27
Portekiz	23	51	26
İngiltere	20	50	40
Yunanistan	35	46	19
Avusturya	24	45	31
İsveç	16	41	43
Ortalama	22	46	32

Kaynak: https://www.mmo.org.tr/sites/default/files/KOBİ%20oda%20raporu_677.pdf

Mikro, KOBİ ve büyük işletmeler baz alındığında 12 AB ülkesindeki istihdamın yüzdelik olarak dağılımı çizelge 2.6'da verilmiştir. Çizelgeden yararlanılarak, mikro işletmelerde istihdamda en büyük payı sırasıyla İtalya, Yunanistan ve İspanya'nın aldığı görülmektedir. Bir diğer yandan KOBİ'lerde istihdamın dağılımı açısından Danimarka, Portekiz, Hollanda, Almanya ve Belçika başı çekerken, büyük firmalarda ki istihdamda ise İsveç, İngiltere ve Almanya'nın üst sıraları paylaştığı görülür. Burada ilginç nokta neredeyse tüm ülkelerde, KOBİ'lerin payının çok fazla oluşudur. Buna karşılık Fransa ve İngiltere'de KOBİ istihdamının çok düşük olduğu ülkelerdir.

2.1.1 Almanya'da KOBİ

Mikro şirketler Almanya ekonomisinde önemli bir konumda olup, sayıları ve önemi artmaya devam etmektedir. KOBİ'ler tanımlanırken, firmaların sermayedeki payı, yöneticinin aldığı risk ve sorumluluklar ve bağımsızlığı olarak tanımlanmıştır. Bunların yanında çalışan personel sayısı önemlidir. Her yıl Almanya'da 300.000'lerde firma kurulmakta, yaklaşık 250.000 firma da pazardan çekilmektedir. Bu rakamlara göre de her yıl ortalama 50.000 civarı Kobi piyasaya katılmaktadır. Almanya yapılan KOBİ tanımına göre (Onlinedergi, 2015);

- İmalat sektöründe küçük firmalar 1-49 işçi, orta boy firmalar 50 - 250 işçi çalıştırmaktadır.
- Toptan ticaret küçük firmalar 1-9 işçi, orta boy 10-99 işçi çalıştırmaktadır.
- Perakende ticaret küçük firmalar 1-2 işçi, orta boy 3-49 işçi çalıştırmaktadır.
- Ulaştırma ve haberleşme küçük firmalar 1-2 işçi, orta boy 1-49 kişi çalıştırmaktadır.

Almanya’da KOBİ'lere sağlanan destekler, güçsüz firmalar için koruma stratejisinden çok gelişmek isteyen firmalara, destek sağlanması stratejisidir. Almanya’nın burada ki asıl pozisyonu kendi ekonomisinde destek sağlamaktır. Bu hedefle girişimcilerin gelecek kaygılarının önüne geçmek ve olumsuz yönlerine engel olmak ve dengeyi sağlamak önceliklidir.

Almanya'da KOBİ'lere oldukça destek sağlanmaktadır ve bu desteği sağlayan kurumlar; Federal Ekonomi ve Teknoloji Bakanlığı, Alman Yatırım Bankası, Bavyera İş Geliştirme Merkezi gibi kurumlardır ;Bu kurumlar(Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2014);

- Danışmanlık
- Mesleki Eğitim
- Modernleşme ve Donanım Desteği
- Niteliksiz Gençler İçin Mesleki Eğitim Programları
- Kredi ve Sermaye gibi hizmetler sunulmaktadır.

2.1.2 Fransa’da KOBİ

20. yüzyılda yaşanan petrol krizinden dolayı, Fransa'ya uygulamaya giren gelişen reformdan KOBİ'ler de olumlu etkilenmiştir. Firmalar yeni iş ve istihdam fırsatları yakalamıştır ve Fransa ekonomisine olumlu katkıda bulunmuşlardır. Büyük firmalar ekonomik bunalımdayken, personel azaltmak durumunda kalmalarına rağmen, küçük firmalar esnek yapıları itibarı ile çalışan sayısını korumuşlardır Fransa’da ise KOBİ gruplandırılması çizelge 2.7'de gösterildiği şekilde yapılmaktadır (Evin, 2012);

Çizelge 2.7: Fransa’da KOBİ Sınıflaması

Fransa'da KOBİ Sınıflaması	İşçi Sayısı
El Sanatları	1-9
Küçül Ölçekli İşletme	10-50
Orta Ölçekli İşletme	51-500

Kaynak: Ekinci, Mehmet Behzat: Türkiye'de Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Kurumsal Gelişimi ve Finansal Sorunları, s.14

Fransa’da KOBİ'lere sanayi ve ticaret odaları destek vermektedir. Genellikle; danışma, yetiştirme, finansman hareketi olarak destekler sağlanmaktadır. Fransa’da yeni kurulan şirketler bu odalar ile iş birliği içerisinde olmaktadır. Bu odalarda yüzlerce uzman, yeni şirket kuranlara destek vermektedirler. Bu odaların bir kısmı finansman konusunda bankalar ile ilişki içerisinde. Fransa'da onaylanan yeni çalışma yasası reformları, yabancı ve yerli yatırımcılara önemli kolaylıklar sağlamaktadır. Yeni uygulamalar yerli ve yabancı yatırımcıya esnek bir yatırım ortamı sunmaktadır. Son yapılan düzenlemelere göre rekabeti arttırmak amacıyla vergi politikalarında 2022'ye kadar kurumlar vergisi düşürülecektir. Bugünlerde %33 olan kurumlar vergisinin 2020'de %28, 2022'de %25 e düşürülmesi hedeflenmiştir. Ayrıca varlıklar üzerinde sabit vergi uygulanmaktadır. AR-GE giderlerinin %30 u vergiden düşebilmektedir (Evin, 2012).

2.1.3 İtalya’da KOBİ

İtalya'da KOBİ tanımı yapılırken hem kalite durumuna hem de sayısal verilere bakılarak sınıflandırma yapılmaktadır. Çalışan sayısı ve sermayeleri dikkate alınarak tanımlama yapılmaktadır. Bu durumdan hareketle şu tanım yapılmıştır. KOBİ'ler en fazla 500 çalışanın olduğu ve sermayesinin 3 milyonu aşmadığı şirketlerdir. İtalya’nın sanayi yapısı Almanya’nın sanayi yapısına benzemekte olup, temelini de küçük firmalar oluşturmaktadır (Evin, 2012).

İtalya hükümeti ile ticaret ve sanayi odaları, maddi ve manevi destek sağlayıp, kredi temini, destek ve yardım imkanları sunmaktadır. KOBİ’ler bu fırsattan istifade edebilmek için 300’ün üzerinde istihdam sağlamak zorunda olması ve döviz kuruna göre 14 milyon \$ sermayesi olması gerekmektedir. Ayrıca, İtalya'da faaliyet gösteren KOBİ’ler, AB’nin mali kaynaklarında da yararlanmaktadırlar (Evin, 2012).

2.1.4 İngiltere’de KOBİ

İngiltere ‘de tek bir KOBİ tanımı bulunmamakla birlikte, BOLTON komitesi 1971 yılında küçük firmaların özelliklerini şu üç etmen altında toplanmıştır (Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2014);

- Piyasada ki paylarının az olması,
- Kendi sahipleri tarafından idare edilmesi,
- Bağımsız olması.

Diğer Avrupa ülkelerinde olduğu gibi İngiltere’de de KOBİ’lerin tanımı yapılırken; çalışan sayısı ile firmanın sermayesi baz alınmıştır. İdari yüklerin minimuma indirilmesi amacıyla 'Düzenleyici Reform Yasası' hayata geçirilerek eylem planları hazırlanmıştır. Büyümeye yönelik politika izleyen küçük firmalara yönelik bölgesel risk sermayesi fonları uygulanmaktadır. Sermayesi yetmeyerek kredi ihtiyacı olan küçük işletmeler için Kredi Garanti Fonları oluşturulmuştur (Akif, 2013).

Başlangıçta İngiltere'de AB ülkelerinde olduğu gibi sadece var olan firmalara destek verilmekteydi. 1970’den sonra İngiltere’de bu politikada reform yapılmış ve yeni kurulacak KOBİ’lere destek ve teşvik sağlanmaya başlamıştır. Bu ekonomik yardım hem finans hem de danışmanlık adı altında gerçekleşmektedir.

İngiltere’de çalışan sayısı 1-9 civarında olan mikro firmaların sayısı 1 milyon’a yakındır. Devlet desteklerinde mikro ve küçük firmalara farklı politikalar KOBİ desteği kapsamında ve küçük firmalara özel uygulamalar mevcuttur (Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2014).

2.2 Amerika’da KOBİ

ABD (Amerika Birleşik Devletleri)'de, Amerikan Kongresi tarafından 1950’li yıllarda yapılan tanıma göre; küçük firmaların sahipleri ve işleteni devlet veya örgütlerden bağımsız olan ve etkinliği gösterdiği sektörde üstünlüğü olmayan firma olarak belirtilmiştir. Buna göre aşağıda yer alan hususlara ayrı önem atfedilmiştir (Evin, 2012);

- Firma sahibi, hem işletmecisi hem de bağımsız bir durumda olmalı,
- İşletme hissedarlarının sermayeleri birkaç kişi ile sınırlı olmalıdır,
- Firma etkinliğini bölgesel yapar,
- Firmanın bulunduğu sektörde büyük rekabet söz konusu olduğunda küçük

olduğu görülmektedir,

ABD de küçük firmaların gelişmesini sağlayan en önemli olgu, çok iyi bir kurumsal alt yapıya sahip olunmasından kaynaklanmaktadır. Bununla birlikte yeni bir işletme açma ve kapatma maliyetlerinin az olması, risk sermayesi olgusunun gelişmişliği, işletme ve danışmanlık veren kaynakların çokluğu, farklı yetenekleri elinde bulunduran, daha esnek potansiyele sahip ve girişimciliği teşvik eden bir vergi sisteminin varlığı bu duruma etki etmektedir. Buna ek olarak üniversiteler, firmaların AR-GE ve inovasyonunu arttırmaya çalışmaktadırlar. ABD de küçük firmalarla ilgili destek sağlayan kuruluş Küçük İşletme İdaresi (SBA)'dır. SBA, KOBİ'lerin desteklenmesine yönelik şu 3 ilkeyi benimsemiştir (Cansız, 2013);

- KOBİ'lerin sermayeye erişimini sağlamak,
- Kamu alımlarında KOBİ'lerin payını arttırmak ve
- KOBİ'lerin rekabet gücünü arttırmaktır.

Bu benimsenen ilkelere yönelik destek programları ise aşağıdaki gibidir; (Cansız, 2013)

- Kredi garanti programları
- Kamu alımı programları
- Teknoloji programı
- İşletme geliştirme programı
- Bilgilendirme programı

2.3 Japonya'da KOBİ

Japonya'da KOBİ'ler, Çalışan sayısı ve sermaye miktarına göre tanımlanmaktadır. Japonya'da firmaların büyüklük durumuna göre gruplandırma yapılmaktadır (Evin, 2012).

Aşağıdaki belirtildiği üzere, imalat sektöründe 300'den az istihdam sağlamak ve sermayesi 100 milyon Yen'den düşük; toptan ticarete; 100'den az istihdam sağlamak ve sermaye tutarı 30 Milyon Yen'dendüşük; perakende ticaret ve hizmet işletmelerinde işçi sayısı 50'den az istihdam sağlamak ve sermaye tutarı 30 milyon Yen'den düşükolan işletmeleri KOBİ olarak tanımlamaktadır (Oktay Hilmi Evin, 2012).

KOBİ'lere sağlanan destek ve teşvikler Japonya'da oldukça fazladır. 20.yy'ın yarısında, Japonya'da Dış ticaret ve Sanayi Bakanlığı, hem KOBİ'ler için örgüt

kurarak,hemde politikalar geliştirerek, bürokrasi aracılığı ile alt sınıflara aktarımı desteklenmiştir. Bu hedefle malzeme ve ekipman, teknolojinin iyileştirilmesi, iletişim, yapısal iyileştirme, talebin arttırılmasını gibi alanlarda destek ve teşvikler sağlanmıştır (Evin, 2012) .





3.TÜRKİYE EKONOMİSİNDE KOBİLERİN TANIMI VE ETKİLERİ

3.1 Türkiye’de KOBİ Tanımı

Türkiye’de KOBİ tanımı son olarak 2015 yılında; "yıllık net satış hasılatı" ve "mali bilanço" üst limiti 40 milyon TL’den 125 milyon TL’ye yükseltilerek, yıllık çalışan personel sayısı üst limiti ise 250 çalışana çıkartılarak belirlenmiştir (KOSGEB, 2015).

Çizelge 3.1: Ulusal KOBİ Tanımı

Ölçek	Çalışan Sayısı	Yıllık Ciro	Yıllık Bilanço
Mikro İşletme	<10	≤ 3 milyon	≤ 3 milyon
Küçük İşletme	10-49	ve ≤ 25 milyon	≤ 25 milyon
Orta Büyüklükteki İşletme	50-249	≤ 125 milyon	≤ 125 milyon

Kaynak: http://www.kobi.org.tr/index.php?option=com_content&view=article&id=239:kob-tanm-deiti&Itemid=348

Çizelge 3.1 den anlaşılacağı üzere;

- Mikro işletmeler; 10 kişiden az yıllık çalışanı olan ve yıllık net satışı 3 milyon TL' yi geçmeyen,
- Küçük işletmeler; 50 kişiden az yıllık çalışanı olan ve yıllık net satışı 25 milyon TL' yi geçmeyen,
- Orta büyüklükteki işletmeler; 250 den az yıllık çalışanı olan ve yıllık net satışı 125 milyon TL' yi, geçmeyen şirketlerdir.

Türkiye, Gümrük Birliği’ne girdikten sonra KOBİ’lere verilen destek ve teşvik uygulamalarına verilen önem artmıştır. Bu doğrultuda Türkiye’deki KOBİ’ler ile ilgili araştırmalar da artmıştır. Devletin politika ve uygulamalarını etkileyen ve istenilen neticenin elde edilmesini güçleştiren önceki ekonomik istikrarsızlıklar düşünüldüğünde bu problemler Türkiye’de diğer ülkelerden fazla olabilir. Bu güçlüklerin bir kısmına ilişkin sebepler içinde aşağıdaki unsurlar gösterilebilir (KOSGEB, 2015):

- Türkiye’deki şirketler yıllarca yüksek enflasyon ve durgunluk evrelerini yaşayan ve ani yükselişlerle önemli derecede istikrarsız ve olumsuz

koşulların ve istikrarsız döviz kurunun hakim olduğu makroekonomik koşullarda bulunmuşlardır,

- Makro ekonomik politikalar ve reform uygulamaları kısa sürede , KOBİ'lerdeki istikrarsızlığı düzeltmeye önem vermiştir,
- KOBİ'ler için teşvik ve destek uygulamalarının maliyeti hakkında az bilgi bulunmaktadır,
- KOBİ'lerde kayıtsız faaliyet ve iş alanı sayısı oldukça fazladır ve bundan dolayı denetim dışında kalmaktadırlar.

Türkiye ekonomisindeki ekonomik gelişmeler son yıllarda KOBİ'ler için durumu daha kötü hale getirmektedir. Ekonomik durum ve kamu borçları iktisadi güveni sarsmakta; mali krizler, reel faiz oranlarında ani sıçramalara ve TL'de değer kaybına neden olmuştur. Ekonomik durgunluklardan dolayı Türk ekonomisi kısıtlı bir büyüme gerçekleştirmiştir. Gümrük Birliği'ne girildikten sonra KOBİ'ler açık ekonomi ve rekabetin şokuyla karşı karşıya kalmışlardır. 2000'li yıllarda Uluslararası Para Fonu (IMF) ile yapılan anlaşmalardan dolayı, istikrar ve yeniliklere sadık kalınmıştır. Genç nüfusun iş gücüne girmesi, tarımdaki iş gücünün sanayi ve hizmet alanına kayması ve piyasada giderek varlığını arttıran kadınların gelecek yıllarda sanayi ve hizmet alanında geniş iş fırsatları oluşmasına olanak vermiştir. Ayrıca Avrupa Birliği'ne yönelik uluslararası entegrasyon sürecinin yürürlüğe girmesiyle, KOBİ'leri etkileyen ekonomik stratejiler ile orta ve uzun süreli ekonomik politikalar başlamıştır. Bu entegrasyon süreci 1980 li yıllarda ekonomik açılım ile güçlenmiştir. Bu aşamada KOBİ stratejileri geliştirilmiş ve bu stratejinin uygulanmak üzere bir araç olarak, daha sonra 1990' da KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Destekleme ve Geliştirme İdaresi Başkanlığı)'nda birleşecek olan SEGEM (Sınai Eğitim ve Geliştirme Merkezi) ve KÜSGET (Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı) kurulmuştur. 1996'da KOBİ'ler için önemli gelişmelerin ana nedeni Gümrük Birliği'ne girilmesi olmuştur (Evin, 2012).

3.2 KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisi Üzerindeki Etkileri

3.2.1 Türkiye ekonomisinde KOBİ'lerin yeri ve büyüklüğü

3.2.1.1 KOBİ'lerin genişliği ve yapısal özellikleri

KOBİ'leri, niceliği, istihdamdaki payları sebebiyle , Türkiye ekonomisinde istatistiksel olarak KOBİ'lerin eğilimlerini tespit etmek güçtür. Fakat, hazır verilerin bazıları, KOBİ'lerin ekonomideki yerini belirlemektedir.

Çizelge 3.2: KOBİ'lerin Ekonomik ve Sosyal Açıdan Önemi

Ekonomik ve Sosyal Değişkenler	Payı %
Toplam İşletmelerin	99.77
Toplam İstihdamın	78
Toplam Katma Değerin	55
Toplam Satışların	65.6
Toplam Yatırımların	50
Toplam İhracatın	60
Toplam Kredilerin	24

Kaynak: https://www.mmo.org.tr/sites/default/files/KOBİ%20oda%20raporu_677.pdf

Çizelge 3.2 incelendiğinde, en güncel KOSGEB verilerine göre, KOBİ'ler 2015'te firmaların %99.77'sini oluşturmakta, istihdamın %78'ini, sermaye yatırımının %50'sini, katma değer %55'ini, ihracatın %60'ını, bankalardaki kredilerin %24'ünü kullanmaktadır. Dolayısıyla bu veriler KOBİ'lerin istihdamda ekonominin domino taşı olduğunu göstermektedir. 2015 yılının KOSGEB verilerine bakıldığında, KOBİ'lerin sektörel dağılımının; Metaller %26, tekstil %25, ağaç ve mobilya %24, gıda %12, kağıt %4 ve diğerleri %7'dir. Türkiye coğrafyasına bakıldığında nüfusun dağılımını yansıtan KOBİ'ler, toplam dağılımda %38 Marmara Bölgesi, %17 Ege Bölgesi, %16 İç Anadolu Bölgesi, %11 Akdeniz Bölgesi, %9 Karadeniz Bölgesi ve %6 Güney Doğu Anadolu Bölgesini oluşturmakta olup, doğu Anadolu Bölgesi ise yeterince gelişmemiştir. Türkiye'de toplam işletmelerin %99,9'unu KOBİ'ler oluşturmaktadır. 0-9 çalışana sahip mikro işletmeler, toplamın %93,6'sını; 10-49 çalışana sahip küçük işletmeler, toplamın %5,4'ünü ve 50-249 çalışana sahip orta ölçekli işletmeler, toplamın %0,9'unu oluşturmaktadır (KOSGEB, 2015).

3.2.1.2 KOBİ'lerin zayıf yanları

Türkiye'de kırsal bölgelerdeki küçük firmalar, Türkiye'deki KOBİ'lerin çoğunluğunu oluşturmakta ve firmalar yerel Pazar için üretim yapmaktadırlar. Bu firmalar genellikle modası geçen üretim modellerine göre üretimlerini gerçekleştirmektedirler. Türkiye ekonomisinin globalleşebilmesi için kırsal yerlerde ki firmalarda bulunan tasarım, yönetim, eğitim, teknoloji transferi alanlarında yardıma ihtiyaçları vardır. Oysa bilgiyi inovatif bir şekilde üreten ve kullanan toplumlar; bilimsel, teknolojik, siyasal, ekonomik ve sosyal anlamda güçlü olup, sahip oldukları bilgi birikimlerini diğer toplumlara pazarlamaktadırlar (Cybermag, 2018).

Gümrük Birliği'ne girildikten sonra, Türkiye ekonomisinde bulunan KOBİ'ler hem Avrupa Birliğinde rakipleriyle rekabet edebilmek için, hem de Türkiye'deki fırsatlardan istifade edebilmek için, teknik seviyelerini arttırabilmek ve know-how edinmek gereksinimi ile yüzleşmek durumunda kalmışlardır. Teknolojiye yeterince uyum sağlanamadığından dolayı bu fırsatlardan yararlanılamamaktadır. Öncelikle, son zamanlarda önemli bir gelişme kaydedilmiş olsa bile, Türkiye'de bilgi ve iletişime yatırım düşüktür. İkinci olarak , teknolojik yeniliklerde ihtiyaç olabilecek destek politikaları, kamusal finansman eksikliği nedeniyle yeterli seviyede değildir. Bunların yanında yaşanan ekonomik krizler nedeniyle yurt içinde talebin azalmış olmasıyla, KOBİ'lerin teknolojik gelişimini yavaşlatmıştır.Son olarak, kaynak azlığı, küçük ölçekli firmaların kendi gereksinimlerini çözmekte yaşadıkları eksiklikler ve kriz nedeniyle; firmaların teknoloji gereksinimleri otomatik olarak talebi oluşturmamaktadır. Teknolojinin danışmanlık hizmeti veren şirketler üzerinde olumsuz etkileri bulunmaktadır. Dünyadaki küçük ölçekli firmaların teknik danışmanlık hizmetinden genel olarak fayda sağlama düşünceleri neredeyse çok azdır ve teknolojik olarak know-how eksikliği bulunmaktadır (Örücü, 2011).

Türkiye ekonomisinde yapılan Ar-Ge çalışmalarına katılım istenen düzeyde değildir. OECD ülkesi ortalaması %65 olan Ar-Ge harcamalarında özel sektörün payı Türkiye'de %35'ler düzeyindedir. Türkiye'de üniversitelerle yapılan işbirlikli projelerde, finansman kaynağının olmaması ve fakültelerdeki limitli laboratuvar ve iş gücü kaynağından dolayı, sanayi ile üniversiteler arasında ki bağ zayıf kalmaktadır. İnovasyon ve Ar-Ge'deki finansman kaynağı yetersizdir. Yapılan vergi kolaylıkları da sadece büyük şirketlerin çıkarına olmaktadır. Oysa ki Küçük ve orta ölçekli bir firma, etkinliklerini yeni ürün ve hizmetler geliştirme ve pazarlamaya yönelik yoğunlaştırarak büyük firmalarla rekabet edebilmektedir (Örücü, 2011).

3.2.1.3 Finansman kaynağına erişim

Finansman ve kredi kaynağına ulaşmada yaşanan problemlerden dolayı KOBİ'ler teknolojik sınırlarını genişletmek ve tesis-ekipmanlarını arttırmak isteseler de, bu isteklerini gerçekleştirmek güçtür. KOBİ'ler sanayideki firmaların %99'unu oluşturmaktadır, bu oran piyasada ki istihdamın %78'ini ve sektörün oluşturduğu katma değer % 55'ine denk gelmektedir. 2000 krizi banka sektörünü zayıflatmış ve bu durum KOBİ'lere kredi vermeyi zorlaştırmıştır. Sadece bazı devlet bankaları

KOBİ'lere kredi verebilmiştir. Alternatif finansman kaynakları da yeterince gelişmemiştir. (TOBB, 2018).

- Kobi'lerin geliştirilmesi ile ilgili hususlar

Eğitim: KOBİ'lerde Mesleki eğitim, ihtiyaç olan ve olmayan tüm aşamalarda geliştirilmesi gerekmektedir. Özellikle, devlet kurumları, özel sektör, üniversitelerdeki akademik çevrelerle yakın temas kurularak, işletmelerin zayıf kalan departmanları öncelikli olmak üzere adımlar atılmalıdır. Ayrıca çalışan personelin mesleğine devam ettiği sürece devam edecek bir öğrenme süreci oluşturulmalıdır (TOBB, 2018) .

KOBİ'lerin Sayılarının Arttırılması: KOBİ'lerin sayısal olarak arttırılması sürecinde bürokrasinin en aza indirilmesi hedeflenmelidir. Yeni iş fırsatlarının oluşturulmasına yönelik devlet bütçesinden kaynak sağlanıp destek programları genişletilmelidir. Teknoloji ile uyumlu ve global piyasada rekabet edebilir ve uzun vadede ayakta durabilen, kendi piyasasına etki edebilmelidir. İhtiyaç duyduklarını temin edebilmeleri de önemlidir (TOBB, 2018) .

Teknolojiden Faydalanabilen KOBİ'lerin Kapasitelerinin Arttırılması: Firmaların teknoloji, inovasyon ve telekomünikasyon kapasitelerinin arttırılması Türkiye ekonomisindeki KOBİ'lerin kalkınmasında en temel husustur. Teknolojinin yayılması ekonomik çevrelerle sanayi sektörünün işbirliğini içermelidir. KOBİ'ler ürünlerinin kalitesini geliştirmek ve Avrupa Birliği teknik standartlarına gelebilmeleri için, Ar-Ge, danışmanlık ve destek unsurlarına çok daha fazla erişime ihtiyaç duymaktadır (Hakkı, 2014) .

3.2.1.4 Kobi'lerin Türkiye ekonomisine etkileri

Küreselleşen dünyada KOBİ'ler, rekabet etmede ekonomilerin gelişmesi açısından önemli bir konumdadır. Türkiye'de faaliyet gösteren KOBİ'ler, işsizlik ve istihdamda ki konumları, ekonomik denge ve devamlılıkta yaptıkları olumlu etken ile pazar koşullarında oluşan değişimlere uyum sağlama konusunda önemli bir durumdadır.

Türkiye'deki KOBİ'ler, Avrupa Birliği uygulamalarına göre tanımlanmış olması tüm kuruluşlar için ortak tanım getirmiştir. KOBİ tanımına göre istihdam edilen personel sayısı temel alınırken, bilanço değeri, yıllık satışı tanımlamada dikkat edilecek diğer hususlardır.

Türkiye'de küçük ve orta büyüklükte ki işletmelerin %10-15'ini imalat sektöründe ki firmalar oluşturmaktadır. TÜİK'in imalat sanayi için yapmış olduğu araştırmadaki

verilerine göre imalat sanayide 280.000 civarı firma mevcuttur. İmalat sektöründeki bu firmaların 240.000'i mikro ölçekli firmalar oluşturmaktadır. Mikro ölçekli firmalar, bütün firmaların %90'ını kapsamaktadır.İmalat alanında ki, mikro firmalar %90, küçük ölçekli firmalar %8, orta ölçekli firmalar %1 oluşturur. Dolayısıyla, KOBİ'lerin oranı %99 dur. Başka bir ifadeyle, büyük firmalar %1 paya sahiptir. İmalat alanında ki KOBİ'ler istihdamın %70'ini oluşturmakta, katma değerin %35'i bu firmalarca oluşturulmaktadır. KOBİ'lerin ihracat potansiyeli araştırıldığında KOSGEB'in Türkiye'de 50.000 işletmeyi içerecek şekilde yaptığı çalışmaya göre; işletmelerin %36'sı ihracat potansiyelindedir.Kaynak azlığı ve enformasyonda ki eksiklik en önemli sorunlardır (KOSGEB, 2015) .

Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler Türk ekonomisinin en temel taşlarındandır. Hizmet ve imalat sanayilerinin tümünde etkindirler. Çok daha yoğun olduğu sektörler ise tekstil, gıda, giyim, kauçuk vb. pazarlardır. Türkiye'de küçük ve orta büyüklükteki işletmeler yoğun olarak İstanbul, Bursa , Denizli, Kayseri, Gaziantep , Eskişehir ve İzmir illerindedir.Mikro ölçekli firmalar ise giyim, ticaret, inşaat, ulaştırma ve tarım gibi alanlarda etkinliğini göstermektedirler. Bu tür işletmeler şahıslara ait olduğunda kalifiyesiz insan gücüne sahiptirler ve daha çok emek hakimdir (Elif, 2018) .

Gelişmiş ülkeler, KOBİ'lerin gelişmesi ve varlığını devam ettirmesi için farklı stratejiler uygulamaktadır. Türkiye'de küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin rekabet edebilmelerine yönelik destek mekanizmaları yaratılmaktadır. Türkiye'de KOBİ'ler özellikle gümrük birliğine girilmesi ile rekabet edebilir konuma gelmiştir. Ayrıca globalleşme ve Asya kaplanların güçlenmesi imalat alanında firmaların var olmasına yönelik farklı stratejiler gelişmiştir. 2007-2013'te 9. Kalkınma Planında Türkiye'nin global piyasalarda daha rekabetçi bir konuma getirilmesi amaçlanmıştır.Bu amaca yönelik küçük ve orta büyüklükteki işletmelerimiz Avrupa Birliği ülkeleri ile rekabet edebilir seviyeye gelmesi ve bu durumu kalıcı hale getirmek için AR-GE ve inovasyona odaklanılmıştır. Küçük ve orta büyüklükteki işletmelere destek veren kamu ve özel sektör kuruluşları ile sivil toplum kuruluşları arasındaki iş birliğini arttırmak, bunun yanında Türkiye'de faaliyet gösteren KOBİ'lerin sayısı, ürettikleri katma değeri, istihdam ve imalat sektörlerindeki paylarının arttırılması en önemli hedefler arasındadır.Küçük ve orta büyüklükteki işletme politikaları ile ilgili olarak 5 farklı yol tespit edilmiştir. Bunlar (KOSGEB, 2015) ;

- Girişimcilerin düzenli hale getirilmesi

- Firma geliştirme
- Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin global piyasalarda entegrasyonu
- İş ortamının geliştirilmesi
- Teknoloji ve inovasyon hacminin artırılması

İmalat sektöründeki küçük ve orta büyüklükteki işletmeler için kurulmuş olan KOSGEB, Türkiye'deki merkezleri ile ; rekabet edebilirliğinin artırılması, dünya piyasasına açılmak, yeni teknolojilerinin üretilmesi ve kullanılması, insan kaynaklarının kalitesinin artırılmasını amaçlamıştır (Özbek, 2014) .

Türkiye'deki sanayi ve ticaret bakanlığının desteğiyle ciddi bir alt yapı ve yatırım imkanı sunan , çevre yönetimi ve atık su işletmeleri ile sanayileşmenin olumsuz yanlarını kontrol eden, planlı şehirleşmeyi temel alan organize sanayi bölgeleri kurulmaktadır. Ülkemizde imalat sektöründe etkinliğini gösteren firmaların yarısı organize sanayi bölgelerinde yönetimlerini gerçekleştirmektedirler. Türkiye ekonomisindeki KOBİ'ler son yıllarda, Gayri Safi Yurt İçi Hasıla değişimleri, krizler, yükselen enflasyonlar, döviz kurlarında ki istikrarsızlıklar itibariyle uygun olmayan piyasada etkinliğini yürütmektedirler (Özbek, 2014) .

Özellikle, 1993-2003 yıllarında GSYH'da 1993'de %8, 2003'te %7 arasında dalgalanma gerçekleşmiştir. Bu oranlar Türkiye gibi gelişen ekonomilerde oldukça düşüktür. Türk Lirasındaki efektif döviz kuru bu yıllar arasında %60 değer kaybetmiştir. Talep ve enflasyonda ki büyük dalgalanmalar ve kamu borçlarında ki yüksek reel faiz oranları, Türkiye ekonomisinde ki KOBİ'lerin rekabet edebilirliğini güçleştirmektedir. Büyük firmalar, yurt dışından sağladıkları daha cazip koşullarda ki finansman olanakları veya ihracatları daha güçlü sermaye birikimine dayandığından, bu elverişsiz koşullarda ayakta durabilmektedir (Özbek, 2014) .

1980'lerde, politikalarda ki yapıcılık ve reformlarda ki titizlik, KOBİ'ler üzerinde de olumlu etkiler yaratmıştır. Türkiye'nin AB'ye aday ülke olmasından kaynaklanan uluslararası baskılar, bu reformların yapılmasını zorunlu kılmıştır. Bu reformlar açık ekonomi yani, yerli ürünlerden uluslararası pazarda rekabetçi bir piyasa ekonomisine geçilmesi sürecidir. Sübvansiyonların azaltılması ve kamu teşebbüslerindeki fiyat kontrolü, döviz ve uluslararası ticaret rejimlerinin serbestleştirilmesi direkt olarak KOBİ'lerle ilişkilidir. 1980'lerde açık ekonomiye girişte ki ilk dalgalanmalardan sonra, 1996'da Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği'ne girilmesi ve üretilen ürünlerde

AB'nin ortak dış tarifelerinin kabulü, engellerin kaldırılmasını tetikleyen ve KOBİ'lerin rekabetçiliğini değiştiren önemli basamakları oluşturmaktadır. Uluslararası ticaretin payı hızla artmış ve hem ithalat hemde ihracat toplam mamul ürünlerle birlikte, GSYİH'nın yarısını oluşturmaktadır. 1994 ve 2001-2002'deki bankacılık ve döviz kuru krizi ile birlikte 1999 istikrar programının başarısız olması ekonomide kötü performans çizilmesine neden olmuştur (Özbek, 2014) .

1989'da sermayenin serbestleşmesinden beri ve hükümetlerin bütçeyi kontrol edememeleri, özel bankaların kamu borçlarını kapamada finans kaynağı olmuştur. Yabancı sermayenin korunamadığı bir ortamda, üretim sektörü için kredi miktarı sınırlı olmaktadır. 2000'lerin sonları ve 2001'li yılların başlarında gelişen krizlerin küçük ve orta ölçekli işletmeler üzerinde olumsuz yansımaları olmuştur. Yükselen cari açık faizleri arttırmış, yabancı sermaye üzerinde güvensizlik ortamı oluşturmuştur. Nakit krizi ortaya çıkmış, faizler yükselmiş ve KOBİ'ler kredi almakta güçlükler yaşamıştır. Bunlardan dolayı 2000-2002 yılları arasında özel sektörün kullandığı kredide %15 daralma meydana gelmiştir. 2002'li yıllarda ise ekonomik reformlar ve toparlanma ile ilgili olarak, bankalar KOBİ'ler için kredi olanaklarında kolaylıklar sağlamaya başlamıştır. Bankalar özel sektörde bulunan firmalara kredi vermeye başlamış ve KOBİ'ler için rahatlatma dönemine girilmiştir. Böylece faiz oranları düşme evresine girmiştir (Özbek, 2014) .

3.2.2 KOBİ'lerin yerel istihdama katkıları

Ekonomik ve sosyal açıdan büyük problemlerden biri olan istihdam için gelişmekte olan ekonomilerde yeni iş sahalarının oluşturulması gerekmektedir. KOBİ'ler gelir dağılımında adaleti sağlar, bölgesel farklılıkların azaltılmasını kolaylaştırır, büyük şehirlere göçün azalmasına ve sosyal dışlanmanın önlenmesi neden olur.

3.2.3 KOBİ'lerde yenilik ve icatların yerel değişime katkıları

Küçük ve orta ölçekli bir işletme, faaliyetlerini yeni ürün ve hizmetler geliştirme ve pazarlama üzerinde yoğunlaştırmak suretiyle büyük işletmelerle rekabet edebilmektedir. KOBİ'ler büyük işletmelerin ürettikleri ürünlerin aynısını değil, esneklikte hareket kabiliyetlerini iyi kullanarak büyük işletmelerin giremediği pazar alanlarına girmek, talep değişikliklerine uymak, hatta gerektiğinde üretim alanlarını değiştirmek biçiminde stratejiler izleme imkanına sahiptir. Böylece, KOBİ'ler yeniliklere giderek kendilerine daha geniş bir hareket alanı geliştirmiş

olmaktadır.KOBİ'ler tüketici ihtiyaçlarına karşı esnek yapıları , inovasyon sürecine hızlı ayak uydurabilmeleri, çalışanı ile iyi iletişiminden dolayı yerel ekonomiye hareketlilik ve dinamizm katarlar (Deniz, 2014) .

3.2.4 KOBİ'lerin mekansal değişime etkileri

KOBİ'lerin yaşadıkları bölgesel değişimler, sadece inovasyon süreci ile sınırlı değildir. Bulundukları bölgeye ekonomik etkileri , bölgesel değişimleri ve fiziksel planlama çalışmaları ile bulundukları mekanın değişiminde etki ederler. KOBİ'ler büyük firmalara göre daha düşük miktarda sermaye kullanmaktadırlar ayrıca KOBİ'ler az orandaki teknolojisi ile Türkiye'nin daha iç bölgelerine yayılmışlardır. Bundan dolayı ölçek ekonomileri farklı bölgelerde etkinliğini göstermesi o bölgelerin gelişmesine katkı sağlarlar. Aynı zamanda küçük firmalar etkin olduğu yerde bölgelerin gereksinimleri ve girdilerine bakılarak modern teknoloji yerine ara teknoloji kullanarak çevrenin korunmasında etkili olurlar. Bundan dolayı , devam ettirilebilir kalkınma kavramı KOBİ'ler de ciddi bir faydası vardır. KOBİ'ler genellikle organize sanayi bölgeleri ve serbest bölgelerde konumlanmışlardır . Bundan dolayı bulundukları bölgelerde ekonominin merkezi olmaktadır (Deniz, 2014).

3.2.5 Yerel rekabet: Belediyelerin KOBİ'ler açısından rekabetin geliştirilmesine yönelik teşvikleri

Yerel piyasada KOBİ'ler, aynı sanayi bölgelerinde, benzer işi yapan işletmeler olarak genellikle birbirleri ile rekabet halindedirler. Bu işletmeler çoğaldıkça , tüketici ihtiyaçları da artacak ve esneklik kazanacak, işletmelerin fiyatlarında değişimler yaşanacaktır. Bu bağlamda belediyeler, benzer firmaların rekabetlerine fayda sağlamak amacıyla, yerel kaynakları kullanarak, girişimcilere ve yatırımcılara sunduğu finans , danışmanlık , eğitim, KOSGEP, İGEME, TÜBİTAK vb. kurumlarla gelişmelerine yardımcı olmaktadır (Alpugan, 2014) .

3.2.6 KOBİ'lerin orta sınıfın korunmasına etkileri

Açık ekonomide orta büyüklükte ki işletmeler ile toplumsal politikalar arasında bir ilişki bulunmaktadır . Orta büyüklükte ki işletmeler sürekli olarak üretimin artması için çaba harcamaktadırlar. Gelirin daha dengeli dağılımı , sosyal problemlerin en aza indirgenmesi , bölgeler arası farklılıkların giderilmesi genellikle orta büyüklükte ki işletmelerin varlığı ile sağlanmaktadır (Alpugan, 2014) .

3.2.7 KOBİ'lerin yabancılaşmayı azaltmaya katkıları

1969'lar da başlayan kentlere göç hareketi ,birçok sorunuda beraberinde getirmiştir. KOBİ'ler genellikle sermaye sahibi ile çalışanın aynı kişiler olduğu işletmeler olduğundan dolayı “sosyal uyum” KOBİ'ler de daha belirgin hissedilmektedir . İşveren ile işçinin yakın iletişimde bulundukları ve benzer yaşam şartlarına sahip olduklarından dolayı , sosyo ilişkiler daha etkindir . Diğer yandan KOBİ'ler konumları itibari ile diğer büyük şirketlere göre daha fazla esnekliğe sahiptir , bu durum genel itibari ile yabancılaşmayı azaltmakta ve KOBİ'lerin daha fazla yaygınlaşmasına öncü olmaktadır. Dolayısı ile çalışanın KOBİ'lerden aldığı tatmin duygusu artmaktadır (Harvard Business Review, 2014) .

3.2.8 KOBİ'lerin mesleki eğitime katkıları

KOBİ'ler etkin oldukları bölgelerde aynı zamanda mesleki birer eğitim noktası durumundadırlarda. Meslek liseleri, yüksel okullar, üniversite mezunları KOBİ'lerde istihdam edilmektedir. Günümüzde gelişmiş ülkeler incelendiğinde, genç nüfusa mesleki bir bakış açısı kazandırılması ve kendi mesleğini öğrenme becerisi kazandırılmaya çalışmaktadır. Mesleki eğitim işverenler açısından geleceğe yapılan katkı olarak görülmektedir. Kalifiyeli işçi istihdam etmek oldukça pahalı olabilmektedir. Ayrıca mesleki eğitim verilen işletmelere de devlet yardımları yapılmaktadır (Akdeniz, 2010).

3.2.9 KOBİ'lerin sermayenin tabana yayılmasına sağladığı katkılar

Sağlıklı bir kalkınmanın en önemli etkenlerinden biri sermayenin tabana yayılması için yatırım, istihdam ve üretim sürecini her aşamasıyla teşvik etmektir. Bu durumda büyük şirketlerin yanı sıra, KOBİ'lerin verimliliği yükseltilmeli ve ekonominin en önemli dinamizmlerinden biri olmalıdır. İstihdamın fazla olduğu yörelerde üretim de fazla olacak , yörenin ürettiği gelirin dağılımında çalışan kesimin elde ettiği pay, üretim ve ekonomiye bağlı olarak artacaktır. İstihdama sağladığı katkıların yanı sıra esnek yapıları ve büyüme olanaklarını yakalayabilen KOBİ'ler, sermayelerini arttırmaktadırlar. Sıfırdan başlayarak önemli bir konuma gelen birçok girişimci, kurdukları iş sayesinde, hem ekonomileri gelişmiş hemde bünyesinde ki işçilerin ekonomilerine yardımcı olmuşlardır. Bu döngü sayesinde KOBİ'ler eğitici yapılarıyla birçok girişimciye kendi işini kurabilme fırsatı vermekte ve onları geliştirici rol üstlenmektedir (Şahin, 2011) .

3.2.10 KOBİ'lerin büyük firmalara göre durumu

- Esnek Yapıları

KOBİ'ler büyük firmalar ile karşılaştırıldığında üstün ve rekabet edebilir yönleri vardır. Bölgeler arası ayrılıklar gösteren ve tüketici ihtiyaçları, tüketici ile olan yakın ve etkin bağlantıları müşteri odaklı çalışan KOBİ'ler daha hızlı kavrayabilmekte, üretim aşamasında değişiklik yaparak tüketici ihtiyaçlarına karşılık verebilmektedir. KOBİ'ler ürün üretimi ve bu ürünlerin satışlarının değişen pazar koşullarına uyum sağlama da büyük işletmelere göre esnek yapıya sahiptirler. Fakat bu olumlu durum bazen diğerlerine göre belirginleşmektedir. Teknoloji büyük üretim taleplerini karşılamada daha kolay esnek yapıya sahiptirler. Büyük işletmelerin yapıları gereği müşteri ihtiyaçlarının değişmesine cevap vermede geç kalmakta ve üretim aşamasında değişikliğe gitmesine neden olmakta bu süreçte maliyetli olmaktadır. Oysa KOBİ'ler hemen hemen her türlü müşteri ihtiyacındaki esnekliği karşılayabilme gücüne sahiptir. Küreselleşen dünyada şirketlerin uzun vadede varlığını devam ettirme ve yüksek kazançlar sağlama gücüne yüksek kapasiteli üretimden yüksek kalitede bireye özel ürünler üretmektedir. Bu tarz üretimleri KOBİ'ler sağlayabilmektedir (Ergün, 2018) .

- İnovasyona Açık ve Daha Elverişli olması

Büyük şirketlere göre KOBİ'ler hemen her seviyede müşteri ile daha sıkı olmakta, müşterilerin problemlerini daha kolay algılamakta ve sonucunda daha satış odaklıdır. Amerika Birleşik Devletleri'nde, İnovasyonların şirket büyüklüğüne göre yapılan araştırmada , yeniliklerin çoğunun KOBİ'ler tarafından olduğu meydana çıkmıştır. Bunun nedenleri , küçük şirketlerin tüketiciye inerek gereksinimleri bulup ona göre inovasyon yapmaları, büyük şirketlerin işletmede merkezi yönetimi sahiplenmiş olmalarından dolayı önce şirket gereksinimlerinin belirlenen tasarıma uygun hareket ederek inovasyonları dikkate almamaları ve tüketici ile yakın ilişki kuramamaları gösterilebilir. Küreselleşen dünyada istihdam çoğalmakta, işletmeciler, ulusların inovasyon yapmaları ve fırsatları yakalama durumları kendini göstermektedir (Ergün, 2018) .

- İnovasyonda Daha Çok Verimlilik

KOBİ'ler büyük şirketlere göre daha çok yenilik yapmaktadırlar. AR-GE de harcanan paralar KOBİ'ler için daha çok inovasyon üretmektedir. Bunun nedeni küçük şirketlerin projelerini yürürlüğe hızlıca sokmaları ve inovasyon yaparak piyasaya

koyabilmeleridir. Büyük şirketler yeniliklerini çok kişi üzerinde yaptıkları için geç kalmaktadırlar (Sertkaya, 2018) .

- KOBİ'ler Üretim Zayıflıklarını Hızlıca Güçlendirebilirler

KOBİ'lerde iç gücü bir alanda profesyonelleşip, firmadaki temel görevlerin çoğunu bilmektedirler. Bir çalışanın eksikliği durumunda, firma hemen başka bir çalışan ile doldurarak üretimde oluşabilecek aksaklıklara engel olabilmektedirler (Sertkaya, 2018) .

- KOBİ'lerde Bürokrasi Engeli ve Yöneticilerin Az Olması

Bir işletmede karar alan yöneticiler önünde, bürokratik engeller ne kadar fazla ise verimlilikte o kadar çok azalmaktadır. Küçük işletmeler de karar alan yöneticiler üretim aşamasında personeli ile yakın ilişki içerisinde olduklarından üretim mekanizması hızlı ve etkili bir şekilde olabilmektedir. Büyük İşletmelerde çok yönetici ve karar alıcı olduğundan ve üretim aşamasından uzakta bulunduklarından dolayı hatalı kararlar alabilmekte yada doğru tercihi bulana kadar değişen pazar koşullarına uyumda yavaş hareket edebilmektedirler (Ar, 2005) .

- KOBİ'lerde Görev Yapan Personel İle Olan Yakın İlişki

KOBİ'lerde görev yapan personelin genellikle işletme yöneticileri ile yakın ilişkileri vardır. Bu işletmelerde karşılıklı güven ve samimiyet olduğundan ve bir aile ortamı bulunmasından dolayı verimlilik ve hizmette kalite çoğalmaktadır. Yakın ilişki sonucunda firmada etkili iletişim ağı bulunmaktadır. Bu güçlü bağ sıkıntılarının çözülmesinde etkili bir çözüm sağlar. Bundan dolayı firma dışındaki oluşabilecek gelişmelere de hızlıca ayak uydurabilmektedirler (Ar, 2005) .

- KOBİ'lerde Maliyetin Azlığı

Birçok durumda emek harcamaları veya maliyetleri ve giderlerde olduğu gibi KOBİ'ler büyük şirketlere göre daha düşük maliyetlere sahiptir. KOBİ'lerin büyük şirketlere oranla düşük maliyetlere sahip olmayacakları pazar durumuna ve pazardaki üretimde faydalanılan teknoloji ile ilişkilidir. Bürokraside ki engellerin azlığı da maliyetlerin düşük olmasını sağlamaktadır (Çalışkan, 2009) .

- Bölgesel Yararlar

Birçok satış imkanına sahip olan pazarlarda birçok bölgelere satış ve pazarlama merkezleri kurularak maliyetleri düşürebilme durumuna sahiptirler. Lojistik imkanı birçok bölgeden yapıldığında KOBİ'ler ürün noktalarına yakın yerlerde pozisyon

olabilir ve bu noktalarda etkinliğini sürdürerek büyük işletmelere karşı üstünlük sağlayabilirler (Çalışkan, 2009) .

- KOBİ'lerin İstihdama Ait Katkıları

KOBİ'lerde çalışan personel genelde daha genç ve kalifiyesiz bireylerden meydana gelirken büyük firmalarda çalışanlar genelde daha kalifiyeli ve eğitilmiş kişilerden oluşmaktadır. Bu sebeple büyük firmalarda çalışan bireyler kalitelerine oranla daha fazla maaş veya ücret almaktadırlar. Küçük firmalarda bireylerin istihdam etmek için ihtiyaç duyduğu harcama büyük firmalara göre % 30 azdır. Bu nedenle KOBİ'lerin teşvik ve desteklenmesi , çok daha az maliyetle çok daha fazla istihdam olanağına sahiptir. Bu bireyler buralarda tecrübelenirken daha sonraları büyük firmalara geçebilmektedir. Küçük firmaların eğitim ve kalite kazanması açısından önemli bir görev üstlendiğini söylemek mümkündür. Girişimciler firma kurulurken genelde bölgelerinde kurarlar. Bundan dolayı bu bölgeler istihdama fayda sağlar. Yapılan tahminlere göre KOBİ'lerin gelişmiş ülkelerde istihdama katkıları az gibi görülmekte, uzun vadede ciddi boyutlardadır. İstihdamdaki problem büyük işletmelere oranla KOBİ'lerde daha azdır. Varlığını devam ettirme stratejileri ve teknoloji ile pazara ulaşabilme büyük firmaların KOBİ'ler ile ittifak kurmalarına neden olmaktadır (Öztürk, 2007) .

- Trafik Probleminin Maliyetleri

KOBİ'ler kırsal yada şehirlere yakın bölgelerde olduklarından dolayı trafik yoğunluğu az olmaktadır. Böylece arsa, trafik, kira maliyetlerden çok daha az etkilenirler (Öztürk, 2007) .

- KOBİ'lerde Çalışanların Tasarrufu

KOBİ'ler ekonomik problemlerden dolayı büyük şirketlere göre daha çok öz kaynağa gereksinim duyarlar. Yabancı kaynak temininde büyük şirketler kadar avantajlı değildir. Bundan dolayı KOBİ'ler elde ettikleri kazancın çoğunu tüketmek yerine yatırıma yönlendirmektedir. Milli gelir içerisinde tasarruf ve yatırımların artması ve böylece üretim artarak istihdam alanlarının açılmasına neden olur. Türkiye'de tasarruf-yatırım dengesizliği problemi olsa da KOBİ'lerin bu davranışları sonucunda ortadan kalkacaktır. Bunların yanında yatırımlar ekonomik problemleri çözeceğinden yeni yatırımlar yapabilecek dolayısıyla milli gelir artacak ve yeni istihdamlar oluşacaktır (Çalışkan, 2009) .

- Büyük Firmaları Tamamlaması

Günümüzde KOBİ ekonomilerinde büyük ölçekli firmalar birbirleriyle bağlantı içerisindeyler. Rekabette daha çok birbirlerinin açıklarını tamamlamaktadırlar. KOBİ'ler büyük firmaların yan sanayi veya taseronu olmaktadır. Üretimde etkili bir girdi-çıkıı içerisindeyler (Çalışkan, 2009) .

3.3. Türkiye'de KOBİ'lerin avantaj ve dezavantajları

KOBİ'ler büyük firmalara oranla, birçok olumlu ve olumsuz yönleri bulunmaktadır.

3.3.1 KOBİ'lerin olumlu yanları

Türkiye ekonomisinin ciddi bir kısmına sahip olan KOBİ'ler, büyük şirketlere göre daha fazla avantaja sahiptir. KOBİ'lerin büyük firmalar ile olan rekabetinde müşteri ve firma personeli ile güzel ilişkiler kurabilmek ve üretim,pazarlama, hizmet gibi konularda çok daha esnektir.KOBİ'ler yerel piyasayı iyi tanıyan, piyasanın özelliklerini ve ihtiyaçlarını gözlemleyebilen, piyasada ki alıcı ve satıcılar ile sıkı ilişkiler kurabilmektedir.Tüketiciler ile olan bağlantıları, bu firmalara büyük firmaların elde edemeyecekleri bir üstünlük kurmaktadır. Piyasayı iyi tanıyabilen, tüketicilerin gereksinimlerini iyi bilen ve çalışanları ile güzel bağlantılar kurabilen KOBİ'ler üretim, pazarlama ve hizmette esnek bir yapıya sahiptir. Bu esnek yapıları dış piyasada oluşabilecek gelişimlere uyum sağlama fırsatı sağladığından KOBİ'ler olumsuzluğu minimum seviye de karşılayabilmektedir (Beyhan, 2018) .

Bunların yanında KOBİ'lerin olumlu yanları (Beyhan, 2018):

- Büyük yatırımlar yapılmadan piyasaların durumunun bilinmesi
- İşsizliğinin minimuma indirilmesi
- El emeği mal ve hizmet üretimindeki önemi
- Yöneticilerin şirketleri bölgelerinde kurmaları
- Çalışan ile güzel ilişkiler kurulması
- Teknik olaylara uyum sağlaması
- Bölgelerin gelişmesi ve çevrenin korunması
- İşletmelerin denetime olan gereksinimi
- Yatırımlarda Öz kaynak kullanılması
- Tüketici ihtiyaçlarını belirlemede esnek yapıya sahiptir
- İnvasyona olan eğilimleri ve uyum sağlamada ki kolaylığı
- İnvasyonda ki gelişmelerin sonucu daha fazla verimlilik
- Personel ile daha yakın ilişki iş akış sürecini kolaylaştırma

- Üretim ve iş gücündeki eksikliklerin hızlıca giderilmesi
- Az iş gücü ve yoğun olmayan bürokrasi
- Bireysel tasarrufu sağlar destekler ve teşvik eder
- İstihdamı çoğaltan özelliği vardır
- Esnek üretim yapıları ile her pazara girebilirler
- Kafiye işiye çok gereksinimleri yoktur
- Esnek yapıları krizlerden en az sızıkla geçmelerini sağlar
- Piyasaya uyum sağlamada problem yaşamazlar
- Şirket kurmada çok sermaye gerektirmez
- Üretim ve yönetim sistemleri bürokrasiden çok etkilenmez
- Az sermaye ile daha fazla çeşit ve üretim sağlar
- Düşük yatırım maliyeti daha fazla istihdam sağlar
- Gelir dağılımında dengeyi sağlar
- Açık ekonominin en önemli unsurlarındandır

3.3.2 KOBİ'lerin olumsuz yanları

- Bilgi eksikliği ve pazarlamadaki zayıflık sebebiyle, küçük ve farklı pazarlamaya yönelmede eksiklikleri bulunmaktadır. Diğer KOBİ'ler ile birlikte iletişim eksikliğine de sahip olduklarından Pazar potansiyeline erişememektedir.
- KOBİ'ler yapıları gereği küçük firmalar olduklarından dolayı, az verim vermekteler ve bu durum iş gücünde verimsizliğe ve maliyetin çok olmasına neden olmaktadır.
- Tekelci firmalar ham maddelerin fiyatının çokluğu veya ürün olmaları maliyetleri yükselmektedir, bu durum rekabette KOBİ'leri geri atmaktadır. Bu nedenle KOBİ'ler kredi almakta zorlanmaktadır. Bunun nedeni tazminat göstermede firmanın gücünün üstünde garanti istemektedir, böylece finansal zorlukları karşılaşmaktadır. Sonucunda firmalar iflas etmektedir. Bu olumsuzluklar (Aysun, 2018) ise;
 - İflas riski
 - Planlamada zayıflık
 - Yönetim de zayıflık
 - Nitelikli elemanda yetersizlik

- Pazarlama ve reklamcılıkta zayıflık
- Bürokrasideki engellere takılma
- Danışman yetersizliği
- İhaleleri alamama
- İşletmenin küçüklüğü
- Rekabette zayıflık
- Sermaye ve Öz kaynak yetersizliği
- Ürünün kalitesinde ki yetersizlik
- Üretim ve planlama da yetersizlik



4. TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN FİNANSMANI

Finansman, bir firmanın yatırımlarını ve cari hareketlerini yönetmek için gereksinim duyduğu para veya sermayenin tedarik edilmesidir. Firmalar, gereksinim duydukları fonları iç ve dış kaynaklardan temin edebilmektedirler. Bunlar (Aktürk, 2014);

Özsermaye (iç kaynaklar) ; Firma sahibinin ve ortaklarının mal varlığı ile faaliyet karından meydana gelmektedir. Firmalar özellikle başlangıçta sahip oldukları iç kaynaklarını kullanırken genişleme ve büyüme aşamalarında genel olarak bu kaynakların azlığından dolayı firma dışı kaynaklara gereksinim duymaktadırlar.

Firma Dışı Kaynaklar; Banka, faktoring, yatırım ortaklığı gibi ülke içinde ve dışındaki finansal kuruluşlar ile sermaye piyasalarından meydana gelmektedirler . Bu kaynakların bir bölümünden firmalar borçlanma yoluyla fon sağlarken diğer bölümlerden sermaye arttırımı olarak kaynak temin etmektedirler. Finansal kurumların haricinde , yeni girişimciler ve küçük firmalar için aile ve akrabalarından sağlanan kaynaklar ve tedarikçilerden kısa ve uzun vadeli alım yapma, önemli finansman seçenekleri arasında bulunmaktadır. Firmalar, başlangıç aşamasında birçok finansman olanaklarına ihtiyaç duymaktadırlar.(Kaymak, 2017);

Girişim sermayesi; Fazla fonları elinde bulunduran girişimciler, büyüme olanakları olan KOBİ'lerin oluşumu ve harekete geçmesi için yaptıkları uzun süreli yatırımlardır. Girişim sermayesi yatırımları, yatırım yaptıkları firmaların işletmesinde aktif rol üstlenmektedirler. Girişim sermayedarlarının yatırım zamanı genellikle 2-4 yıl arasında değişmekte ve bu zaman zarfında firma hisselerini borsada satışa çıkarmakta veya başka şirketlere satmaktadırlar. Girişim sermayesi yatırımcıların büyük riskler almaları, teminat temin etmeleri, orta ve uzun süreli yatırım yapmaları ve firmaya işletme danışmanlığı tedarik etmeleri gibi niteliklerinden dolayı banka kredilerine oranla KOBİ'ler için daha avantajlı bir finansman aracıdır. Girişim Sermayesi firmaları, girişimcileri kalkındırmada önem arz etmektedir. Girişimciler, aldıkları riske rağmen karşılığının da fazla olması nedeniyle yüksek teknoloji sektörlerinde bulunan yatırımcıları daha çok tercih etmektedir.

Factoring; kısa, orta veya uzun vadeli satış yapan firmaların , mal ve hizmet satışlarından elde ettikleri kazanç haklarını faktör diye adlandırılan finans işletmelerine satma yolu ile işletme sermayesi temin ettikleri bir yöntemdir.

Finansal kiralama; Belirli bir zamanda kiralayan ile kiracı arasında yapılan ve üreticiden firma aracılığı ile belirlenmiş, kiralayan tarafından satın alınan bir ürünün mülkiyetini kiralayanda , kullanma hakkını ise firmada bırakan bir sözleşmedir. Bu yöntem taşınır malların haricinde taşınmaz mal olan gayrimenkuller için de yapılmaktadır.

Melek yatırımcılar; Girişimciler, paraları ve tecrübeleri ile başlangıç aşamasındaki kurulan firmalara sermayelerini yatırmakta olan bireylerdir. Bu firmaların iş planlarına detaylıca hakim olamaması sebebiyle melek yatırımcılar, bazı işletme tekniklerini uygulamaktan ziyade kişisel kararlarıyla sonuca varmaktadırlar. Melek yatırımcıların sermaye miktarı, risk durumu, firmalarına göre daha az olmaktadır .

KOBİ Borsası; yatırımlarını arttırabilecek ve genişleyebilecek güçteki firmaların sermaye piyasalarından fon temini amacıyla kurulan kuruluşlardır.

4.1 Türkiye’de KOBİ’lerin Finansman Sorunu ve Önemi

Türkiye’de küçük ve orta ölçekli işletmelerin önünü kesen en önemli nedenlerden biri de finansman kaynaklarının yetersizliği ve bulunan kaynakların ise maliyetinin fazla oluşudur. Sanayi sektöründe küçük ve orta ölçekli işletmelere az maliyetli kredi imkanlarının sağlanması çok önemlidir. Firmaların finansman sıkıntısı, firmaların yatırım döneminde başlaması ve ilerleyen süreçte de devam etmesidir. Banka sektörü daha çok büyük işletmelere destek olduğundan, ekonomik bunalım, teşvik politikaları ve siyasi istikrarsızlık finansman sorunlarının en önemlilerindendir. Türkiye’de küçük ve orta ölçekli işletmelerin sermaye durumları nedeniyle karşılaştıkları birçok sorun bulunmaktadır ve bu süreç işletmelerin büyüme ve gelişmesinin önüne geçmektedir. Firmaların tedarik zinciri, pazarlama, lojistik gibi konularda yaşadığı problemlerin temelinde finansman sorunun yattığı görülmektedir. Öz sermaye problemi, firmalardaki sermaye problemleri , kredilerin maliyetleri, sermaye piyasasından fon sağlayamamak ve yönetimdeki yetersizlik Türkiye’de küçük ve orta ölçekli işletmelerin en temel problemlerindendir. Bu sorunları daha detaylı inceleyecek olursak (Zengin, 2017) ;

- Öz Sermaye Azlığı

Firma yöneticisi ve ortaklarınca işletmeye temin edilen sermaye, geçmiş dönemlerde ki karlılık, ana sermaye ve kar yedeklerinin bütünü öz sermayeyi oluşturmaktadır. Küçük ve orta ölçekli firmaların başlangıçta ki sermayesinin ne yapılacağı konusunda yeterli bilgi ve donanımına sahip olunmadığında, devlet teşvikleri alınmadığında ve altyapıda eksiklikler bulunduğunda finansman sorunları yatırım aşamasında başlamış olmaktadır. Genellikle KOBİ'ler başlangıçta, finansman gereksinimlerini öz kaynak kullanarak karşılamakta ancak yeterli olmamaktadır. Döviz kuru ve diğer nedenlerden dolayı konjonktürel dalgalanmaların olduğu dönemlerde kaynakları neredeyse erimektedir. Buna ek olarak, KOBİ'ler alacak tahsilindeki problemlerden dolayı çekilen nakit sıkıntısı yaşadıklarında , maliyetli dış kaynaklara yönelmek zorunda kalmaktadırlar. KOBİ'ler de sınırlı öz sermaye artışının olması finans problemlerini de beraberinde getirmektedir. Firmaların etkinliğini sürdürülebilmesi için borçlanmaya yönelmesi kaçınılmaz hale gelmektedir (Karacan, 2018) .

- Firma Sermayesi Yetersizliği

Firma sermayesi, firmaların kısa vadeli ve bir hesap döneminde nakite çevrilebilir ekonomik değerlere yapılan yatırımlarıdır. KOBİ'ler de başlangıç aşamasında yapılan önemli eksikliklerden biride yatırım tutarı belirlenirken; gerekli firma sermayesi tutarının ihmal edilmesidir. Sermayenin önemli bir kısmı , sabit varlıklara bağlanmakta, firma etkinliğinin devam için gerekli sermayeyi, yeterince dikkate almamaktadır. Fakat yatırım başarısı için hesapların çok iyi yapılması kadar, sabit ve döner varlıklar arasında ki paylaşımın da önemi çok büyüktür. Türkiye'deki ekonomik krizler, çift hanelerde ki enflasyon gibi zamanlarda, KOBİ'lerin firma sermayesi giderek azalmakta ve sıkıntı oluşturmaktadır. Enflasyonun çift hanelerde olduğu zamanlarda üretime konu olan girdilerin yüksek maliyetleri daha da artmakta ve daha fazla sayıda firma sermayesi gereksinimi duyulmaktadır. KOBİ'ler, firma sermayesi gereksinimlerini kendi kısıtlı kaynakları ile halledemediklerinden, çeşitli kaynaklardan aşırı ve maliyetli borçlanma yoluna gitmekte fakat, maliyetler ve aşırı teminat beklentilerinden dolayı kaynak sıkıntısı yaşanmaktadır. Başlangıç aşamasında yeterli firma sermayesi ile donatılmayan ve yabancı kaynak bulmakta sıkıntı yaşamaktadırlar (Karacan, 2018) .

- Kredi Zorlukları

KOBİ'ler başlangıçta öz sermaye kıtlığı çektiklerinden maliyetli kredilerle finansman ihtiyaçlarını gidermektedir. Kredi miktarı, maliyeti vadesi ve teminat durumu, KOBİ'lerin kredi ihtiyaçları için karşı karşıya kaldığı sorunlardır . Bankalar büyük işletmelerle çalıştıkları için büyük işletmelere daha daha az maliyetli krediler vermektedirler. KOBİ'lere verilen kredilerin vadeleri genelde 1 yıl ve daha az olmakta ve KOBİ'lerin büyümesine ve teknolojiye ayak uydurmasının önüne geçmektedir . KOBİ'ler karşı karşıya kaldıkları başka sorun ise kredi teminatlarıdır. Bankalar KOBİ'ler ile sıkıntı yaşamamak adına neredeyse riski minimuma indirmektedir ve bazı durumlarda verdikleri krediler için birkaç teminat istemektedirler . Büyük firmalar teminat gösterirken, firmalarının varlıklarını gösterirken , küçük firmalar ise firma sahibinin mal varlığını Teminat olarak göstermektedirler. KOBİ'lerde bu nedenle, ters bir durumda firma sahibi tüm sermayesini ve mal varlığını yitirme durumu ile karşı karşıya kalmaktadır . Böylece küçük firmalar finansmanlarını kredi ile gidermekten kaçınabilmektedirler (Yılmaz, 2016).

- Sermaye Piyasasından Fon Sağlayamamaları

Sermaye piyasaları, firmalara fon desteği sağlayarak riskli projeleri finanse eder, firmaları piyasalara tanıtarak reel sektörün desteklenmesini ve şirketler üzerindeki deneyim görevini görür. Bu yönden sermaye piyasalarının, BIST ve KOBİ'ler açısından önemi büyüktür. Türkiye'de bulunan KOBİ'lerin de sermaye piyasasından fon temin etme seçenekleri sınırlıdır. (Msonet, 2018)

- Finansal Yönetimde Zayıflık

KOBİ'lerin ekonomik problemlerinden bir diğeri yönetimdeki finansal zayıflıktır. Firma çalışanları veya yöneticilerinin bilgi eksikliklerinden dolayı finansal analizler yanlış yapılmakta ve firmaların finansal durumu belirlenememektedir. Buna ek olarak düzenli bir muhasebe planlaması da yoktur . Firma içinde bulunmayan ek yükler ödenemediğinde yabancı kaynakları elde etmekte çekilen zorluklar sebebiyle , genel olarak Özkaynaklardan yada akraba ve arkadaşlardan temin edilen borçlardan faydalanılmaktadır. Fakat uzun vadede firmanın özsermayesi azaldığından firmada finansal krizler çıkmaktadır. Bu durumda kredi mekanizmasının yavaşlaması, borç yükünü daha da arttırmakta ve girişimcilerin iflasına kadar gidebilmektedir. KOBİ'lerin tasarruflarını doğru yere yönlendirmedi yaşanan yetersizlik bir diğer

sorundur. Girişimciler, kazandıkları karları, ölü yatırım olan ev arsa alımları firmaların büyümelerinin önüne geçmektedir (Msonet, 2018) .

4.2 Türkiye’de KOBİ’lerin Finansman Yöntemleri

KOBİ'lerin finansman gereksinimlerini karşılamada sağlayacakları maliyet avantajları güçlü rekabet ve kurumsallaşma yönünde firmaların sayılarının artmasına neden olmaktadır. KOBİ'lerin sahip oldukları finansman kaynaklarına göre rekabet güçleri o kadar artmaktadır.

- **Banka Tabanlı Finansman Olanakları**

KOBİ'ler finansal rapor hazırlamada ki zayıflıklarından dolayı sermaye piyasalarından istedikleri verimi alamamaktadırlar. Sermaye piyasalarından yeterli verimi alamamaları KOBİ'lere Türkiye'de bankalar haricinde finans sektöründe yeterli teminatı sağlayacak kuruluşların az olması , Türkiye'de finans alanında vazgeçilmez olan bankalar KOBİ'ler için vazgeçilmez bir kaynak olarak gözükmektedir . Türkiye açısından bakıldığında , genelde büyük firmalar ile çalışan bankalar , KOBİ'leri riskli buldukları için onlara kredi verirken daha fazla teminat istedikleri ve KOBİ'lere sunulan kredilerin maliyetinin çok fazla olduğu görülmektedir. Teminatın fazla ve kredi maliyetinin çok olması KOBİ'lerin bankalardan sağladıkları fonların düşük olmasına neden olan olmaktadır (Cantekin, 2018) .

- **Banka Dışı Finansman Olanakları**

Banka dışı finans sektörünün büyüklüğü 2017'nin ilk yarısında yüzde 19,5 yükselerek 120 milyar TL düzeyine yükselmiştir. KOBİ'ler günümüzde finansal kiralama , faktoring, leasing, Satıcı Kredileri, Risk Sermayesi, Sermaye Piyasaları, Forfaiting gibi kuruluşlar ile bankalar dışında finansman sağlamaktadırlar. Finansal kiralama, faktoring, ve finansman şirketlerini temsil eden Finansal Kurumlar Birliği (FKB), 2017 yılının ilk 6 aylık dönemi itibarıyla konsolide verilerini açıklamıştır. FKB verilerine göre, üç sektörün 2017'nin ilk yarısında 2016'nın aynı dönemine kıyasla, aktif toplamı yüzde 19,5 artışla 120 milyar TL'ye, işlem hacmi yüzde 18,4 artışla 91 milyar TL'ye, faaliyet konusu alacakları yüzde 20,1 artışla 109 milyar TL'ye yükselirken, öz kaynak büyüklüğü yüzde 18,1 artışla 17 milyar TL'ye, net karlılığı ise yüzde 28,6 artışla 1 milyar 334 milyon TL'ye ulaştı (Cantekin, 2018).

- Sermaye Piyasası Kaynaklı Finansman Olanakları

Global rekabet ve teknolojinin gelişmesiyle finans ve sermayelerini tüm dünyaya açan gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler, kendi ekonomilerinin gelişmesi konusunda global rekabeti artırmaktadırlar. Sermaye piyasalarının gelişmemiş ve gelişmekte olan ülke ekonomilerinin büyümesine yapmış olduğu etki dikkate alındığında, global rekabetin artacağı bir süreç kaçınılmazdır. Daha fazla yatırımcıya ulaşmak ve sermaye piyasalarına olan talebi arttırmak isteyen ülkeler mevcut sermaye piyasalarını büyütmeyi amaçlamaktadırlar. Sermaye piyasalarının ülkelerin ekonomilerinin ileri seviyelere gelmesine ve standart seviyeye ulaşmasına yapmış olduğu katkılar aşağıdaki gibidir (Şahin, 2015):

- Global muhasebe standartları sonucunda görülen hareketlilik sonucunda kayıt dışı ekonominin önüne geçilmesi
- Tasarruf sahiplerinin yapacakları yatırımlarda ki kararlarına etki edebilecek enformasyonun paylaşılması sonucu finansal şeffaflık sağlanması
- Reel sektörün uzun dönemli, az maliyet ile finansman desteği
- Yapılan denetimlerin kurumsallaşmaya yaptığı katkılar
- Kurumsallaşma ile global rekabet gücünün artması

İyi seviyedeki sermaye piyasasının durumu, kurumsal ve global piyasalarda rekabet edebilecek bir altyapının oluşmasının en önemli koşuludur. İyi seviyede ki sermaye piyasasının oluşabilmesi için daha etkili yatırım ürünleri üreterek yatırımcıların sermaye piyasası araçlarına olan taleplerini arttırmak, yabancı yatırımcıya da etkilemek gerekmektedir. Türkiye'de sermaye piyasalarına bakıldığında talep oluşturması bakımından, Vadeli İşlem ve Opsiyon Borsası (VİOB) ve İstanbul Altın Borsası (İAB) gelmektedir (Özseven, 2018) .

- Kamu Kaynaklı Finansman Olanakları

KOBİ'lerin ülkelerin ve bölgelerin ekonomilerine ve dengeli büyümelerine, yapmış oldukları istihdam ve gelir dağılımına olan katkıları dikkate alındığında, rekabet edilebilirlikleri yüksek KOBİ'lerin ülkelerin ekonomilerine yapacakları katkı hiç şüphe yok ki çok etkilidir. KOBİ'lerin rekabet edebilir seviyeleri yükselmesi, kaynakların verimli kullanımı ve verimliliğin artırılması hususunda devlet tarafından takip edilmesi gereken yollar ve KOBİ'lere sağlanacak destekler çok önemlidir.

Halkbank, Türkiye’de bölgesel ekonomik kalkınma ve sosyal gelişmeye katkı sağlamak amacıyla kalkınma ajansları ile işbirliğine giden ilk banka olmuştur.KOBİ’lerin ihtiyaçlarını hızlı, etkin ve kaliteli çözümlerle karşılamayı öngören Halkbank, büyüme planı çerçevesinde, öncelikli olarak hedef sektörlerin ihtiyaçlarını tespit etmektedir.Kamu kaynaklı finansman sağlayan kurum ve fonlar aşağıda sıralanmıştır (Güzeldere, 2014) ;

KOSGEB ; KOSGEB'in hedefleri hususunda, ekonomik ve finansman sorunları ile ilgili çözümler bulmak, bu doğrultuda kurum ve kuruluşlarla işbirliği kurmak ve uygulamalara yönelik çalışmalara desteklerde bulunmaktadır. KOSGEB; KOBİ'lerin ekonomik ve finansal konularda bilgilendirilmeleri hususunda takip ve çalışmalarda bulunup, toplantı ve organizasyonlarda aktif rol üstlenmektedir. KOSGEB'in kamu kuruluşu niteliğine sahip olması, devlet tarafından takip edilen yolları KOBİ'lerin bilmesi ve takip etmesi için önem arz etmektedir. Dolayısı ile Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığının yapmış olduğu stratejik yol haritaları, Devlet Planlama Teşkilatı'nın (DPT), hazırlamış olduğu kalkınma planları kapsamında KOBİ'lere yönelik belirlenen stratejiler ve ödenekler KOSGEB'in etkinliklerinin artırılması ön plana çıkmaktadır . 2003 yılından beri KOSGEB-TOBB iş birliği sayesinde ülke geneline yayılan işbirlikleri bulunmaktadır. KOSGEB'e ayrılan devlet bütçesi içerisinde KOBİ'lere sağlanan destekler rekabet güçlerini arttırmak, finansal ve ekonomik etkinliklerine katkıda bulunduğunu göstermektedir. KOSGEB de senelik yapılan faaliyet raporları ile aktif halde devam eden destek programlarının neticelerini kıyaslarken kendi kendini de denetlemiş olmaktadır (KOSGEB, 2015) .

Kredi Garanti Fonu; KOBİ'lerin kredi çekerken en fazla zorlandıkları konulardan biri olan kredi garanti fonu, KOBİ'lere teminat vermek amacıyla kefalet vermektedir. Bankalar kredi süresince her sene peşin olarak kefil olunan kredi üzerinden komisyon almaktadır. Firmaların gereksinimleri oldukça her türlü kredi için kefalet verebilen kredi garanti fonları, kredilerin en çok %80 ine kefalet vermektedir. Kefalet sınırları ise bir firma için en çok 1.000.000 TL , risk grubu ise 1.500.000 Türk Lirasıdır. Kredi garanti fonları kredi garanti fonlarına yapılan başvurular incelendikten sonra , sunulan projeye göre gerçekleşmesi sonucu oluşturacak katma değer ve istihdam dikkate alınarak, kredinin geri ödemesi ve firmanın güvenilirliğince karar verilecek firmalara teminat sağlamaktadır. Türkiye’de kredi garanti fonu çok gelişmemiş olduğundan KOBİ’ler istedikleri gibi verim alamamaktadırlar (Eximbank, 2018) .

Türkiye İhtacat Kredi Bankası A.Ş. (Türk Eximbank):Bu banka ihracata destek olunması, ülke ekonomisinin kalkındırılması ve KOBİ'lerin geliştirilmesi için 1987 de kurulmuş ve kredi, garanti , sigorta işlemlerinin bir araya toplandığı bankadır. Hazine müsteşarlığının bünyesinde bulunan bu banka kredi uygulamalarında KOBİ'lere öncelik tanımaktadır (Eximbank, 2018).

Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş. : Sanayi ve turizm gibi özel sektör projelerini kalkındırmak için kurulan Türkiye kalkınma bankası, devletin bankası niteliğindedir. Anonim şirketlere kredi, teknik destek vererek, istihdam ve gelir düzeylerinin artmasına katkıda bulunmayı amaçlar. Anonim şirket statüsündeki KOBİ ve girişimlerin yatırımlarını yurt içi ve yurt dışı kaynaklarla destekleyen Türkiye Kalkınma Bankası, sanayi ve enerji sektörünü geliştirecek kredi imkânları sunmaktadır. Verdiği kredilerle öncü işletmelerin gelişmesini sağlayan, girişimcilere teknik yardım desteği temin eden, sermaye piyasasının gelişmesine katkıda bulunarak ülkenin kalkınmasını amaçlayan banka, girişimcilerin finansman ihtiyaçlarını karşılamaktadır. Türkiye Kalkınma Bankası ayrıca, sermayenin tabana yayılmasına ve yapısal dönüşüme katkıda bulunmayı, yurt içi ve yurt dışı kuruluşlarla iş birliği yapmayı ve danışmanlık desteği sağlamayı amaçlamaktadır (Türkiye Kalkınma Bankası, 2018).

4.2.1 Özkaynaklar

KOBİ'ler genellikle bir işletme kurulduğunda Özkaynak kullanırlar. Özkaynak bulmakta güçlük çeken KOBİ'ler yatırım yaparken, büyüme aşamasında zorlanmaktadırlar. Bu sebeplerden dolayı KOBİ'ler ilk 3-5 yıl içinde ayakta duramamaktadırlar. Eğer bu süre zarfında ayakta durabilirlerse ise rekabet edebilmede uyum sağlayabilmektedirler. Kaynak bulmak için farklı çözümler olarak banka kredileri seçildiğinde ise bu defa yüksek faiz ile firmalara ciddi maliyetler çıkmaktadır. Öz Kaynak kullanımı KOBİ'leri faiz yüküne sokmamaktadır, ayrıca satıcı ve banka kredileri gibi unsurlardan faydalanabilmektedirler. Devlet bankası olan Halk Bankası kredi sağlamada en büyük desteği vermektedir. Bir diğer banka olan Eximbank ihracat yapan KOBİ'lere kolaylık sağlamaktadır. Fakat KOBİ'ler bu fırsatlardan tam manasıyla faydalanamamaktadır. KOBİ'lerin nitelikleri, büyük firmaların özelliklerinden farklılık oluşturmaktadır. KOBİ'lerin boyutları bakımından iflas etme durumu ve sermaye maliyetini yükseltmektedir. Aksi taktirde sermaye maliyetinin, sabit maliyetlerden dolayı talep edilen miktarı düşük fonksiyonundan

dolayı az miktarda talep eden KOBİ'lerin fonlarındaki maliyeti arttırmaktadır. KOBİ'lerin asıl sorunu finansman değil fonlardaki yüksek sermaye maliyetidir. Bu sebepten dolayı, ekonomideki faiz oranlarının yüksekliği, yatırım projelerinin az miktarda olmasına neden olmaktadır. Bu durum, yatırım hacminin az olmasına ve ekonominin gelişmemesine neden olmaktadır. Yüksek faiz oranları Türkiye ekonomisinin dengesini bozmaktadır. Faiz oranlarının yüksek olmasının nedeni ise toplam tasarruf hamisi, tasarruf oranı, yatırım hacmi ve verimlilikten kaynaklanmaktadır (Genel-muhasebe, 2018).

4.2.2 KOBİ'lere yönelik banka kredileri ve kredi garanti fonu

4.2.2.1 KOBİ'lere yönelik banka kredileri

Gelişmekte olan ve gelişmiş ülkelerde, bankalar firmaların önemli bir finansman kaynağı durumundadır. Çekilen kredilerin çeşidi, türü, vadeleri ve faiz yapısı farklılık göstermektedir. Bankaların Hemen hepsi risk odaklı yönetim anlayışına geçtiklerinden dolayı, kredi verme konusunda daha fazla çekimser davranmaktadırlar. Ayrıca, bazı ülkelerde KOBİ'lerin derecelendirilmeye girmesi, daha fazla bilgi alınması ve kredi olanaklarının artmasına neden olmaktadır. Diğer yandan, teknolojiye yenilikler, KOBİ kredilerinde de hizmet kalitesi ve ürün farklılığını çoğaltmakta ve maliyetleri azaltmaktadır. Globalleşme, kurumsal firma piyasası ve tüm kredi pazarında rekabeti çoğaltmakta, kar marjlarını ve fiyatları azaltmaktadır. Buna ek olarak, sermaye piyasalarındaki olumlu olaylar büyük firmaların bu pazarlara yönelmelerini sağlamaktadır. Bankacılık piyasasında yaşanan hareketliliklerden dolayı, KOBİ pazarı daha çok karlı görünmeye başlamıştır. Fakat, 2008 krizinden sonra hissedilmeye başlayan küresel ekonomik kriz sebebiyle bankaların KOBİ kredilerine yaklaşımı farklılaşmaya sebep olmuş ve kredi şartları denetim altına girmiş ve krediler sıkılaşmıştır. KOBİ'lerin ölçek ekonomilerine ve bağlı bulundukları sektöre göre banka kredilerine erişimde yaşanan problemlerin kalitesi ve büyüklüğünde çeşitlilik göstermektedir. Pazara yeni giren firmalar kredi sorununu en güçlü hisseden ve en fazla maliyet ile karşılaşan kesimdir. Orta büyüklükteki firmalar, Almanya gibi gelişmiş ülkelerde kredi hacminin az olması ve koşulların uygunsuzluğu, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde kredi koşulları ve krediyi temin etmek konusunda problemler yaşayabilmektedirler. Türkiye gibi ülkelerde finansal ve ekonomik sistemin az gelişmiş olması, likidite azlığı ve bankaların küçük ölçekli firmaları kredilendirme hususunda gerekli tecrübeye sahip olamamalarından

kaynaklanmaktadır. Firmaların kredi ihtiyacı ile başlayan bankaların kredilendirme aşaması, sırası ile firmanın mali yapısı ve kredi değerlerinin ölçülmesi ve kredi şartlarını belirlenerek teminatlandırılmaya ilişkin işlemlerin tamamlanması ile son bulmaktadır. Kredi değerlerinin belirlenmesinde, firmanın gelir durumu, kredi, çek, senette geçmişte ki kayıtları, sermaye durumu ve sermayeyi kullanım şekli, firma sahibinin konumu ve itibarı, kredi ve borçları geri ödeme durumu, tecrübesi, geçmiş performansı, teminatları ve miktarı ile ülkenin piyasada ki ekonomik koşulları önem arz etmektedir. (Yüksel, 2011). Büyük firmalara oranla küçük ve orta büyüklükte ki işletmelerin kredilendirilmesi ile ilgili hususlar aşağıdaki gibidir. (Yüksel, 2011):

- Küçük ve orta ölçekli işletmelerin büyüme yüzdeleri, kar oranları ve elde ettikleri gelirlerin yıllar bakımından dalgalanma durumu, varlığını sürdürebilme yüzdeleri büyük işletmelere oranla daha azdır. Bu sebeple, bu firmaların risk derecesi oldukça fazladır.
- Küçük ve orta ölçekli firmaların çoğunluğunda iç kaynakları neredeyse çok azdır.
- Küçük firmalarda kayıt dışı etkinliklerin fazla olması ve muhasebe hesapları ve mali yapılarının güvensizliği sebebiyle bankaların karar verme sürecini engellemektedirler.
- KOBİ'lerde yöneticilerin tecrübesi ve kurumsallaşma seviyeleri yetersizdir. Bu firmalarda otorite bir kişi veya ailenin elindedir.
- KOBİ yöneticilerinin ekonomik ve finansman seçenekleri ve finansal yönetim konularında yeterli bilgileri bulunmamaktadır.
- Çoğu ülkede bankalarca istenilen teminat çeşidi gayrimenkuldür. Fakat Türkiye gibi gelişmekte olan ülke ekonomilerinde küçük ve orta büyüklükte ki işletmeler, teminat olarak gösterebilecekleri gayrimenkule sahip değildir yada sahip oldukları bu taşınmaz mal yeterli miktar ve seviyede değildir.
- KOBİ'lerin kredilendirilmesi büyük firmalara oranla çok daha büyük sorundur. Firma sahibi ve işletenleri, işletmenin durumu, ödeme durumu gibi konularda bankaya göre daha fazla bilgiye sahip bulunmaktadır. Bankalar açısından aynı bilgilere elinde bulundurmak oldukça zor, maliyetli ve aşırı zaman gerektirir.
- Ekonomik ve Finans Yapılarından Kaynaklanan Zorluklar
- Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde teminat durumu, sözleşme prosedürleri, iflas sistemi, yargı süreçleri, tahsil etme olanaklarında ki engeller ve sıkıntılar,

- Ekonomik gelişmemişliği ve istikrarın yetersizliği
- Ekonomik ve finansal sistemin iç ve global piyasada rekabetçi durumu ve gelişmişlik durumunun zayıf, hizmet kalitesinin ve denetimin yetersizliği
- Küçük ve orta büyüklükteki işletmelere yönelik kredi sisteminin zayıflığı
- Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin ekonomik ve finansman konusundaki etkinliklerinde kamu politika ve desteklerin yetersizliği ve etkisizliği

Son zamanlarda, gelişmiş ekonomilerde bankacılık sistemi , küçük ve orta ölçekli işletmelere verdikleri kredilerde ki karşılığı yükseltmek, KOBİ'lerle işbirliğini geliştirmek ve daha etkin hizmet kalitesi hedefiyle strateji ve politikaları iyileştirmek olanaklıdır. Bankaların KOBİ'lere kullandığı toplam nakdi kredi tutarı, 2017' nin ağustos sonu itibarıyla 2016'nın aynı dönemine kıyasla yüzde 22,1 artarak 490,3 milyar lira olmuştur. Türk bankacılık sektörü, ihracatının yaklaşık yüzde 60'ını gerçekleştiren ve istihdamın yüzde 75'ini oluşturan KOBİ'lere özel kredi paketleri ile destek vermektedir. Bankalar, "KOBİ Bankacılığı" ile nakdi ve gayri nakdi kredi vermenin yanı sıra şirketlerin rekabet gücünü artırması, finansmanı doğru kullanabilmesi ve ülke pazarlarını tanıyabilmesi için ihtiyaç duyulan eğitim ve danışmanlık hizmeti de sunmaktadırlar. Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) verilerine göre bankalar 2010 yılında KOBİ'lere 125,5 milyar lira kredi desteği verirken, 2016'da bu tutar 420,5 milyar lirayı geçti. 2016'da ağustos sonu itibarıyla 401,6 milyar lira olan kredi bakiyesi, 2017'nin aynı döneminde yüzde 22,1'lik artışla 490,3 milyar lira olarak gerçekleşmiştir (bloomberght, 2018).

Çizelge 4.1: Dönemler itibarıyla KOBİ'lere kullandırılan toplam nakdi krediler tutarı (milyon TL)

Yıllar	Payı %
2010	126.468
2011	162.803
2012	199.743
2013	271.421
2014	333.278
2015	388.749
2016 Ağustos	420.539
2017 Ağustos	490.336

Kaynak: https://www.mmo.org.tr/sites/default/files/KOBİ%20oda%20raporu_677.pdf

4.2.2.2 KOBİ kredi garanti fonu

Ekonomik ve finans sisteminin kredilendirme aşamasında teminat alınmasının bir zaruret haline geldiği kuralcı ve denetlenen bir sistemdir. Teminat, verilen kredilerin geri alınmasının önünü açan , geri ödenmemesi durumunda finans şirketlerinin alacaklarına güvence verilmesini sağlayan, varlık ve kefaletler ile sözleşmeden doğan alacaklardır. Kredi borcunun geri ödenmemesi durumunda, verilen teminatın nakit ihtiyacına döndürülmesiyle, verilen kredinin faiz ve masraflarının alınmasını hedeflemektedir. Teminatlar ikiye ayrılmaktadır bunlar (Kalkan, 2011) ;

Maddi teminatlar : Alacakların sözleşme ile garanti altına alınması yada el konulması ile meydana gelmektedir. Çek ve senetler teminatların bir kısmına örnektir.

Maddi olmayan teminatlar: Firma adına üçüncü kişilerin yada şirketleri ödeme garantisi vermesi ile meydana gelen teminatlardır. Teminat mektubu da bunlara örnektir.

Teminatların nakit ihtiyacına döndürülme hızı zaman içinde değerini yitirme olasılığı, banka sektöründe teminatların değerinin ölçülmesinde dikkat ve kabulündeki önemli noktalardır. Bankaların istediği teminat türü ve miktarı, firmanın durumuna ve kredinin ölçüsüne göre değişiklik göstermektedir. Çoğu firmalar için sadece kişisel teminat kafi gelirken, firmaların bazılarında ise fazla çeşitte maddi teminat yada hem kişisel hem de maddi teminat talep edilmektedir. Firmaların kredi ihtiyaçlarını giderebilmeleri için teminat çok önemli olmakla birlikte tek başına yeterli değildir. Verilen kredilerin alınamaması durumunda, alınan teminatın nakit ihtiyacına çevrilmesi maliyetli ve zaman isteyen bir süreç olduğundan, bankanın kredi performansını, müşterilerin bankaya olan olumsuz algısını etkileyen bir durumdur. Son zamanlarda bankacılık sektörü gelişen KOBİ'lere yönelik kredi değerlendirme ölçülerinin saptanması ve birimler oluşturma gibi pozitif gelişmelere kıyasla KOBİ'lerin teminat sorumluluğunda bir azalma olduğunu söylemek zordur. KOBİ'ler için teminat gösterme oldukça zor bir durumdur ve firmaların teminat olarak gösterebilecekleri taşınmaz mal ve eş değer varlıklara sahip olmamalarının yanında taşınır malları da teminat olarak kabul etmemektedirler. KOBİ'ler daha fazla riski barındırdığı için daha çok teminat istenmektedir. Teminatın azlığı, KOBİ'lerin belirli bir kısmı için kredi alamama sonucunu doğururken , diğer bir kısmı için de faiz, vade gibi kredi durumlarını negatif etkilemektedir. (Kalkan, 2011)

4.2.3 KOBİ'lerin banka kredileri yerine kullanabilecekleri alternatif finansman yöntemleri

Global piyasalarda rekabet etmek ve sürekli olarak kendini yenileme ihtiyacının çok derinden yaşandığı günümüzde, kredi olanaklarının KOBİ'lerin kullanımına sunulması, KOBİ'ler aracılığı ile devam ettirilebilir ekonomik gelişmeyi sağlamak noktasında çok önem arz etmektedir. Ancak, Türkiye'de banka sektörü, KOBİ'ler için oldukça zayıf kaldığından KOBİ'ler bu süreçten oldukça olumsuz yararlanmıştır (İş Bankası, 2013) .

4.2.3.1 Faktöring

Ekonomik ve finansman sorunlar ile yüzleşmek zorunda kalan KOBİ'ler daha farklı çözüm seçeneklerine başvurmaktadırlar. Alternatif çözüm önerilerinde, Faktoring, Leasing, Forfaiting, Franchising, birleşmeler, satın almalar ve risk sermayeleri bulunmaktadır. Bunların avantaj ve dezavantajları KOBİ'ler için önemlidir. Faktoring şirketleri, kısa, orta ve uzun dönemli satış yapan şirketlerin mal ve hizmet satışından elde edecekleri hakların faktör denilen finans şirketlerine satılması anlamına gelmektedir (Kalkan, 2011) .

- Yurt içi faktoring: Faktoring işlemlerinde bulunan bütün alıcı ve satıcı ve faktör birlikte bulundukları ülkede satıcı şirketin, uzun dönemli yaptığı satıştan elde edeceği kazançları faktör kuruluşlarına bir kısmını devretmesine veya alacaklarının bir kısmını nakite çevrilmesine denir.
- Yurtdışı faktoring: Satıcı ile alıcının aynı ülkede olmadığı durumlarda satıcının elde edeceği kazançlarının tahsilini faktör kuruluşlarına devretmesine denir.

Faktoring avantajları (Kalkan, 2011) :

- Firmalar, üretim ve satış üzerine odaklanmaktadır.
- Firmalar dış kaynak kullanmak yerine faktörün şirketleri sayesinde elde edecekleri tahsilatları kullanmaktadırlar.
- Faktoring şirketleri kayıtdışı ekonominin sonlanmasını sağlar.
- Firmalarda zaman ve kaynak probleminin önüne geçer
- Faktörün şirketi sayesinde %100 kar etmektedirler.

- Faktörün şirketleri sayesinde alıcıların mali yapıları hakkında bilgi sahibi olurlar.
- Faktoring sisteminin dezavantajları: (merkezfaktoring,2018)
- Faktörün şirketlerindeki çalışanların kalifiyeli olmayışı
- Satıcı şirket alacaklarının faktoring kuruluşuna devretmekle kredi politikasının yönetimini kaybedebilir.
- Riski fazla olan müşterilere uygulanacak faiz oranlarından dolayı müşteri kaybı yaşanabilir

4.2.3.2 Forfaiting

Forfaiting, kısa, orta ve uzun vadeli mal ve hizmet ihracatlarından kazanılan hakların uzman bir ekip veya banka tarafından alınarak iskonto edilmesine denir. Uzun vadeli kredi işlemlerinde kullanılan Forfaiting, günümüzde tüketim ürünlerinin finansmanında da kullanılmaktadır.Genelde güvenli olduklarından dolayı senet ve poliçe türündeki alacaklar da tercih edilmektedirler.

Forfaiting sisteminin avantajları (merkezfaktoring, 2018) ;

- Forfaiting için sözleşmeye gerek yoktur ve ihracatçı masraflardan muaftır
- İhracat yapan şirket orta ve uzun vadeli işlemlerini sıcak paraya döndürebilirler.
- İhracat yapan firma faizdeki değişikliklerden etkilenmemektedir.
- İhracat yapan firma döviz kurundaki dalgalanmalardan ve faiz oranlarından etkilenmemektedir.
- Firmaların alacaklarının tahsilinde zaman harcamalarına gerek yoktur.

Forfaiting sistemine dezavantajları (muhasabedersleri, 2018)

- Forfaiting sisteminde, ihracatçı firmanın dosyalarının düzenlenmesi, bono poliçe çek gibi konularda bütün uygulamaları bu şirketler yapmaktadır.
- İhracatçı şirketler, güvenilirlik konusunda Forfaiting şirketlerine garanti vermeleri gerekmektedir.
- Forfaiting şirketlerin, daha fazla faiz uygulanmaktadır ve maliyetleri daha yüksektir.

4.2.3.3 Leasing

Leasing sisteminde Bir yatırım aracının mülkiyeti bu firmalarda kalması şartıyla, belirtilen kira ücretlerince; kiracının kullanma hakkını elde etmesi ve sözleşmede yazılanlar üzerinden mülkiyetin kiracıya transfer olmasını sağlayan bir ekonomi finansman yöntemidir. Bu sistem orta ve uzun vadeli ekonomik ve finansman işlemlerinde kullanılmaktadır. Enflasyonu çok olan ekonomilerde firmaların günler geçtikçe artan firma sermayesi gereksinimlerini karşılama da avantaj sağlamaktadır (paratic, 2018) .

Leasing in avantajları (paratic, 2018) :

- Bu sistem öz kaynakları korur ve kredi hacmini daraltmaz
- Kira ödemeleri sözleşme boyunca değişmez
- Orta ve uzun vadeli finansman sağlar
- Amortisman firma tarafından ayrılır ve yatırım yeniden değerlendirmeye tutulur.

Leasingin dezavantajları (paratic, 2018) :

- kiralama çok fazla faiz taşımaktadır
- yüksek faiz oranları nedeniyle kirayı oluşturan tutarın içindedir
- yatırımcının malı kiralayıp varlıklarını teminat olarak göstermesi, o işletmenin kredi notunu düşürmektedir

4.2.3.4 Sermaye piyasaları

Fon sağlama, projelere kaynak oluşturma, firmalara denetim rolünü sağlamak gibi konularda sermaye piyasasının önemi büyüktür. Globalleşme aşamasında KOBİ'lerin gelişen dünya ile rekabet edebilmesi için sermaye piyasaları çok önemlidir. Avrupa Birliğine entegrasyon süresinde firmaların başarısını yakalayabilmeleri için , KOBİ'lerin desteklenmesi gerekliliktir. Bu nedenle önemli sektörleri belirleyecek olan Türkiye, bu sektörlerle öncelikli olarak destek verilmesini ve sermaye piyasalarında başarı unsurlarına ulaşmak için teşvik verilmesi sağlanmalıdır. KOBİ'leri sermaye piyasasına getirmek için aşağıda sıralanan farklı konularda araştırma yapılmalıdır (paratic, 2018) :

- Vergi kolaylığı
- Finansal danışmanlık

- KOBİ'ler için Pazar oluşturmak
- KOBİ'lerin hisse senetleri satın almasını sağlamak
- Fon sağlamak
- Bürokrasiyi kolaylaştırmak
- Girişimciliği geliştirmek
- Küçük firmaların entegre olarak oluşturacakları sermaye piyasasına çekmek

4.2.3.5 Risk sermayesi

Risk sermayesi kavramı Türkiye finans piyasalarına yeni giren bir finansman şeklidir. Bu konuda Türkiye'deki ilk girişim bankalar tarafından gerçekleştirilmiştir. KOBİ'lerdeki risk sermayesi kredi desteği olarak etkinliğini sürdürmektedir. Firma içindeki etkinliğini sürdürmek ve kurumsallaşma veya firma dışındaki girişimci firmanın yönetimi için sermaye sağlamaktadır. Türkiye ekonomisinde risk sermayesi yeterli olmamaktadır. Bunun sebeplerinden biri fon yetersizliğinden kaynaklanmaktadır. Fonlar yurt içindeki ve dışındaki kaynaklardan temin edilmeye çalışılmalıdır (paratic, 2018).

4.2.3.6 Satıcı kredileri

Bir malın satılmasından sonra belli bir tarihte malın değerinin ödenmesine imkan tanınmasıdır. Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerde satıcı kredileri çok ciddi önem taşımaktadır. KOBİ'lerdeki fason üreticiler kısa zamanda finansman olanağı ana firmalara bağlı bulunmaktadır. KOBİ'lerdeki satıcı kredilerinde en çok kullanılan yöntem vadeli çektir. Çekteki tahsil edilme sıkıntılarından dolayı i mal alımlarında ve satışlarda problemler yaşanmaktadır. Kısa vadeli nakit problemlerine ve ödeme zorluklarını oluşturmaktadır. Kriz zamanlarında karşılığı olmayan çek ve senetler KOBİ'ler için problemdir (ekodialog, 2018).

5.TÜRKİYE’DE KOBİ’LERİN KARŞILAŞTIKLARI TEMEL SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Türkiye'de Küçük ve orta büyüklükte ki işletmelerin, yaşadıkları ana sorunlar ve zor şartlarda varlıklarını devam ettirmeye çalışmaktadırlar.Bu bölümde küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin sorunları ele alınmış ve çözüm yolları üretilmiştir.

5.1 Belirsizlik Sorunu

Finansman, ekonomik ve siyasal koşullarda problem yaşanıldığı zamanlarda, sağlam kararlar verebilmek çok zor olmaktadır. Türkiye'de finansal ve ekonomik belirsizlikler sebebiyle, uzun vadede hedefleri tutturmak ve devam ettirmek oldukça zordur. Ekonomik zayıflık ve istikrarsızlık, faiz yükleri ve döviz kurlarında ki yükselişlerden dolayı , yanlış hesaplar yapılmaktadır ve küçük ve orta büyüklükte ki işletmeler uzun vadeli plan yapamamaktadırlar. Uzun vadeli belirsizlikler var olduğu sürece piyasaların belirlenmesi ve küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin sermayedarları negatif yönde etkilemektedir (Aksu, 2017) .

Belirsizlik dönemlerinde, maliyetleri düşürmek için, ilk adım olarak pazarlama ve reklam bütçelerinde kesinti yapılmalı, Durgunluk dönemlerinde fiyatı makul, ancak kalite seviyesi yüksek “kompakt” ürünler geliştirmek, düşen talebi canlandıracak, kar marjını düşürse de markaların gelir düzenini koruyacaktır (Kobifinans, 2017) .

5.2 Altyapı Sorunu

Türkiye'de küçük ve orta büyüklükte ki firmalar, farklı bölgelere yayılmalarından dolayı çeşitli alt yapı sorunlarına maruz kalmakta ve bir ekip ruhu ile çalışmak konusunda eksiklikler yaşamaktadırlar. Türkiye şartlarında genellikle, devam eden alt yapı sorunları yaşamaya devam eden işletmelere uygun koşullarda çalışabilecekleri ortam sunulamamakta ve budurum ilerleyen süreçte kar marjlarını ve üretim güçlerini olumsuz yönde etkilemektedir. Geçmiş yıllarda, 5 er yıllık kalkınma planlarında sanayi bölgeleri ve serbest bölgelere ağırlık verilmiştir, fakat yeterli seviyeye henüz gelinebemiştir. Genelde KOBİ'ler kendi öz kaynakları ile kendi yatırımlarını yapmaktadırlar. Günümüzde otomobil gibi bazı sanayiler, kendi kendilerini yatırım

yaparak, kooperatifler kurarak, gelişme kaydetmektedirler. Buna ek olarak KOBİ'lere gerekli altyapı ve eğitim imkanları sağlanarak, girişimcilerin bilinçlendirilmesi sayesinde büyük sanayi imkanları meydana gelebilecektir (Hürriyet, 2018) .

Altyapı sorunları çözülerek firmalar için rahat bir çalışma ortamı sağlanmalı, küçük sanayi siteleri organize sanayi bölgeleri gibi alanlar, KOBİ'lere tahsis edilmeli, kurulacak organize sanayi siteleri gibi özel bölgelerde kooperatifler kurulmalı ve sürekli olarak altyapı hakkında araştırmalar yapılmalıdır (Karacibioğlu, 2012).

5.3 Eğitim ve Kalifiye Eleman Sorunu

Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin en büyük problemleri arasında eğitim ve kaliteli iş gücü gelmektedir. Türkiye'de küçük ve orta büyüklükte ki işletmeler genellikle bireyler için eğitim bölgeleridir. Firmaların gereken standartlara ulaşabilmesi için en önemli gösterge kalifiyeli iş gücü yetiştirmek ve istihdam etmektir . Bunun için KOBİ'ler genelde stajyer öğrenciler , mesleki eğitimler gibi konularda bireylere istihdam yolunu açmaktadır. Fakat Türkiye'de bu standartlarda etkin ve yaygın bir program henüz yoktur. Global dünyada ki gelişmiş ülkelerde, teknik okullar ve stajyerlikler yaygın olarak ve verimli şekilde uygulanmaktadır. Türkiye, Sanayi ve endüstri alanı ve yüksek teknoloji standartlarında okullar açılmasında çok geridedir. Genel olarak Türkiye'de küçük ve orta ölçekli firmaların sanayide nitelikli işgücü istihdam etmek hem etkin ve verimli üretim yapmalarına hemde ülke ekonomisine katkıda bulunmalarına neden olacaktır. Bununla beraber eğitilmiş yöneticilerinde gelişmesi ve çoğalması, var olanların ise gerekli standartlara ulaştırılması teşvik edilmelidir (Atay, 2013).

Eğitim ve kalifiyeli eleman sorununda en önemli etken insan kaynakları çalışanlarıdır, öncelikle insan kaynaklarındaki çalışan kişilerin doğru kişiler olduğu kontrol edilmeli, bu kişiler insan kaynakları departmanını doğru bir şekilde yürütemediğinden dolayı şirketler kurumsallaşamamakta, verimlilik ve kalite seviyesi yükselememekte pazarda rekabet etmekte güçlükler yaşanmaktadır. Çalışan personele daha fazla adil ortam hazırlanmalı ve ekip çalışmasına teşvik edilmelidir (Burşuk, 2017) .

5.4 Bürokratik Problemler

Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler, ithalat ve ihracat, ekonomi ve finansman, pazarlama, vergi düzenlemeleri gibi durumlarla yüzleşmek zorundadırlar. Üstesinden

gelinebilecek konular olmasına karşın, çözümünü yavaşlatan birçok etmenbulunmaktadır (Çütcü, 2013) .

- Dosya fazlalığı
- Bekleme süresinin uzunluğu
- Denetlemeler
- İmzalar
- Yasal işlemlerin uygulanmasında ki belirsizlik
- Hukuki işlemlerde ki belirsizlik
- Mevzuattan doğan boşluklar
- Daire sayılarının fazla oluşu
- Sorumluluk alma sıkıntısı
- Vergi çokluğu
- Kredi ve teşviklerde ki eksiklikler
- İş yeri açma problemleri
- Diğer şikayetler

Bürokratik problemlerin çözüm önerilerinde, Üretilcek ürününün tasarımdan seri imalata taşınmalı, planlama yapılmadan küçük kapasiteyle büyük maceralar peşinde koşmamalı, alıcıların da birer iş adamı olduğunu, satışın alıcıyla ortaklık kurmak anlamına geldiğini anlamalı, Pazarlama konusunda ayağın yorganına göre uzatılması gerekmektedir (Ataç, 2018) .

5.4.1 Merkezi yönetimden kaynaklanan bürokratik sorunlar

Şirketler Merkezi yönetimden kaynaklanan bir takım sorunlar ile karşı karşıya kalmaktadır . Resmi problemlerden kaynaklanan bürokratik sıkıntılar (Eminoğlu, 2017) ;

- KDV'deki aşırılıklar
- İş yerlerine vergi muafiyetinin olmaması,
- Kurumlar vergisinin fazlalığı
- Vergi kanunlarının güncel olmaması
- Kredi ve teşviklerde ki eksiklikler
- Yatırım teşviklerinin zayıflığı,
- Kredi almada ki engeller,

- Kredilerin zayıflığı,
- Kredi havuzunun sınırlı olması,
- Kredi verilmesinde bürokratik işlemlerin uzunluğu, geri ödeme süresinin kısalığı,
- Kredi faizlerin yüksek olması,
- İş yeri açma problemleri ,
- Kendi iş yerine uygun koşullarla sahip olamama,
- İş yeri kurarken kara yollarından izin alınma zorunluluğu,
- İş yeri açarken devlet su işlerinden izin alma zorunluluğu, Şeklindedir.

Firmalar, merkezi yönetimden kaynaklanan sorunlar ile mücadele ederken; Türkiye'nin vergi konusunda kolaylıklar sağlaması gerekmekte, kredi ve yatırım konusunda teşvikler verilmeli, iş yeri açma problemlerindeki engeller kolaylaştırılmalıdır (Eminoğlu, 2017) .

5.4.2 Yerel yönetimden kaynaklanan bürokratik sorunlar

Yerel yönetim kapsamına, büyük şehir ve ilçe belediye örgütleriyle il özel idaresi ve genelde belediyelere bağlı kuruluşlar girmektedir. KOBİ'lerin, kuruluş ve etkinliklerini devam ettirme aşamalarında yerel yönetim idarelerinin değişik bürokratik engeller çıkardığı ileri sürülmektedir. Bu şikâyetlerin başlıcaları aşağıdaki gibidir (Eminoğlu, 2017) .

Yerel Yönetim İdarelerinden Kaynaklanan Şikâyetler ;
Ruhsat Sorunları :

- Başlangıçta İş kurarken birçok detayla uğraşılması.
- Ruhsat işlemlerinde rüşvetlerin dönmesi.
- Ruhsat alabilmek için çok dosya hazırlama zorunluluğu.

İş yeri Kontrolleri :

- Kontrol ve denetleme yapanların takdir ve tefsirine bağlı olması nedeniyle problemlerin çıkması.

Firmalar,yerel yönetimden kaynaklanan sorunlar mücadele ederken; Türkiye'nin ruhsat problemlerinde rüşvet sürecinin önüne geçilmeli, dosya engelleri kolaylaştırılmalı, denetlemeler belirli bir kurallara göre yapılmalıdır (Eminoğlu, 2017).

5.5 Sosyal Güvenlik Sorunu

Türkiye’de küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin bağlı bulundukları Sosyal Güvenlik Kurumları (SGK) ; sosyal sigortalar kurumu (SSK) ve BAĞ-KUR’dur.Türkiye’de bireysel çalışan yada işveren pozisyonunda bulunan firma sahipleri BAĞ-KUR, fiyat karşılığında çalışan personeller ise sosyal sigortalar kurumuna bağlı kalmak zorundadırlar.Günümüzde sosyal güvenlik sisteminde zayıflıklar bulunmaktadır. Bu zayıflıkların birincisi emekli aylığı,dul ve yetimlere bağlanan maaşlar gibi ödemelerin Türkiye ekonomik ve finans şartlarında zayıf kalmasıdır.Açlık standartlarının yüksek yüzdelerde bulunduğu Türkiye’de, emekli yada dul bir insanın bu maaşları ile geçimini sağlaması zordur.Bir başka problem ise bağ-kur yada SSK, sigortalarının sahip olduğu sağlık hizmetleri çok zayıftır. Bir başka problem ise işveren işe işçi hala günümüzde sigortasız çalışmaktadır.Bunun nedenlerinden biri çok yüksek prim ödemeleridir küçük ve orta büyüklükteki işletmeler bu primleri ödemekte zorlanmakta, işçi ve işverenler sigortasız çalışmaktadır.Oysa uygun fiyatlarda bir prim ödemesi işvereni rahatlatacağı gibi bir çok işçide sigortalı olacaktır.Bu koşullar sağlandığında KOBİ’ler küçük ve orta büyüklükteki işletmeler daha fazla ürün üretecek, daha etkili ve verimli olacaktır sosyal güvenlik problemi ve tüm çalışanların sigortalı olmaları sorunu çözüldüğünde KOBİ’ler Türk ekonomisinin birer lokomotifi olacak ve Türkiye ekonomisine olumlu katkıda bulunacaklardır (Çiçek, 2016).

5.6 Pazarlama Sorunları

Günümüz şartlarında şirket sayısının fazlalığı ve rekabetin çok çetin olduğu KOBİ’lerde pazarlama bilgisi çok önem arz etmektedir fakat Türkiye’deki eğitim seviyesinin durumu zayıf kalmakta, ve KOBİ’ler bu işlemleri kendi yöntemleri ile halletmektedirler. Pazarlama diğer bir anlamıyla, müşterilerin ürün ve hizmet ihtiyaçlarını tahmin etmek ve bu tahminler doğrultusunda firmaların hedeflerini belirlemektedirler. Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin başarısı oluşturacakları talepler ve elinde bulundurduğu ürünler ile belirlenmektedir. Fakat KOBİ’lerin pazarlama problemlerinin belki de en önemli olanlarından biri olan ürettikleri ürünlere farklı pazarlar oluşturamamalarıdır. Bunun ana nedeni küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin kısıtlı kaynakları sebebiyle ürünlerini yeni pazar oluşturmak hedefiyle yeterli standartlarda ki yatırımları yapamamaları yatmaktadır. Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin bir diğer çok önemli sorunu ise pazarlama konusudur.Bu

pazarlama konusunda, kalifiyeli işçi İstihdam edememelerinden kaynaklanmaktadır. Bu sebeple küçük ve orta büyüklükteki işletmelerde az gelişmiş pazarlama konusundan bahsetmek mümkün değildir. Bu durumda firma yöneticileri ön planda bulunmakta, onların bilgileri, tecrübeleri ve öngörülerini sayesinde pazarlama politikaları yaratmaktadır. Bunun akabinde pazarlama konusunda, kalifiyeli işçi istihdam edilememesi nedeniyle pazarlamada zayıflık oluşmuştur. Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin bir başka pazarlama problemi ise rakipleriyle rekabet edebilir bir fiyat politikası izleyememelerinden kaynaklanmaktadır. Bunun ana nedeni üretimde kullandıkları yardımcı madde ve hammadde sayılarının yeterli olmayışı veya araçlar vasıtasıyla temin ettiklerinden dolayı çok daha maliyetli olmaktadır. Maliyetli olan bu durum ise firmaların ürünlerindeki fiyat politikasına yansımaktadır ve büyük şirketlerle rekabet edemez durumuna gelmektedirler. Genel olarak bu bahsedilen durumlar küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin etkinliklerini ve ekonomik gelişimlerini negatif yönde etkilemektedir (Kazan, 2018) .

Firmaların varlıklarını devam ettirebilmeleri için satış ve pazarlamanın farklı şeyler olduğunu bilmeleri gerekmektedir. Pazarlama genelde satışa destek olmak için yapılmaktadır, bu sebepten dolayı pazarlama, reklam ve tanıtım etkinlikleri ile firmanın müşteri bulma yükünü sırtlamaları gerekmektedir. Bunun ana sebepleri ise önce doğru ürünü bulmaları, bulunan ürün için pazarda rekabet edebilecek fiyatın belirlenmesi gerekmekte, ardından doğru bir şekilde dağıtımının sağlanması ve ürünü doğru bir şekilde tanıtmak yatmaktadır (Kazan, 2018).

5.7 Finansman Sorunları

Türkiye'de KOBİ'ler ekonomik ve finansmana olan gereksinimlerini genellikle öz kaynak harcamaları ile gidermekte ve dış kaynaklı ekonomik ve finansman araçlarından gerektiği kadar yararlanamamaktadır. Buna ek olarak kişi başı düşen milli gelir oranının yetersizliği tasarrufunu da düşük seviyelerde tutmakta ve yatırımları döndürecek sermayenin oluşmasını engellemektedir. Ekonomik devamlılığın ve pazarda oluşan engeller, firmaların alacaklarında yaşadığı gecikmeler ve hatta çoğu zamanda hiç tahsil edememelerini sebep olmaktadır. Sıcak para probleminin oluşması, ya firmaları maliyetli kredi ve finans kaynaklarına itmekte, ya da sermayelerinin zamanla daha fazla erimesine sebebiyet vermektedir (Ballı, 2017).

Küçük ve orta ölçekli firmaların kredi durumları genelde kısıtlıdır. Ana sermayelerini kişisel yada özel tasarruf araçlarından sağlamaktadırlar. Türkiye'de üretim sektörü, firmaların bankalardan çok düşük düzeylerde kredi olanaklarından yararlanmakta ve bunlarda da bürokratik engellere takılarak verimli şekilde de kullanamamaktadırlar. Küçük ve orta büyüklükte ki firmaların ekonomik ve finansman konusunda ki problemleri, sermayedarların yetersiz bilgileri, sağlıklı verileri kredi veren kurum ve kuruluşlara sunamamaları ve bu tür işlemlere zaman ayırmak hem maliyetli hem de süreç istemektedir. Türkiye'de KOBİ'lerin kısıtlı olan finansman olanakları yalnızca Halk bankasıydı, daha sonraları Ziraat ve Vakıflar Bankası kredi konusunda KOBİ'lere kolaylıklar sunmaya başlamıştır. Küçük ve orta büyüklükte ki işletmelere kredi kolaylıkları sağlanamamasının en temel nedenlerinden birisi verilen kredilerde istenilen teminatların detayları, zorluğu ve bürokrasi engelleri, bir diğeri ise firma-banka iş birliğinde maliyetli kredi olanaklarının olmasıdır. Genel olarak uzun dönemli kredilerde gayrimenkul haricinde ki hemen hemen hiçbir varlık teminat ipoteği olarak istenmemektedir. Taşınmaz malların teminatı bu sorunları ortadan kaldırılabılır ve krediler için çıkarılan engeller aşılabılır (Ballı, 2017) .

KOBİ'lerin problem yaşadığı finansman konusunda, büyük firmalara oranla daha sınırlı kaynaklara sahip olduklarından dolayı, nakit, borç, özkaynak ve yatırım yönünde daha fazla uzmanlaşmaları gerekmektedir. Örneğin; Türkiye'de KOBİ'ler kazançlarını sermayelerine katmaları gerekmekte ve taşınmaz mallarının sayısının arttırılması kredi temininde işlerini kolaylaştıracaktır. Kurumsallaşma sürecinde çok önemli olan finansman yönetiminin düzgün yapılması sonucu firmalar sermayelerini daha iyi yönetecektir (Ballı, 2017) .

5.8 Üretim ve Hammadde Sorunu

Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin karşı karşıya kaldıkları sorunlardan biri üretim ve hammadde sorunudur. Hammadde ve yardımcı madde elde etmek bir yandan üretilen ürünün kalitesini diğer yandan maliyeti oluşturmaktadır. Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin hammadde ve yardımcı madde ile ilgili sipariş kapasiteleri büyük firmalara oranla çok daha düşük olduğundan dolayı alım pazarındaki fiyatlar artmakta , bunun neticesi olarak da üretilen ürünün maliyeti yükselmektedir. Sınırlı bir öz sermaye ile etkinliğini devam ettirmek pozisyonunda olan küçük ve orta büyüklükteki işletmeler bir yandan hammadde fiyatlarının sürekli olarak artması, diğer yandan da pazarda yapılan alacakların geç ödenmesi neticesinde ekonomik ve finans

zorluğu çekmektedirler. Bunun Sonucu olarak küçük ve orta büyüklükteki işletmeler çok daha fazla kalitesiz hammaddelere yönelim sergilemekte ve global piyasada rekabet güçleri çok daha fazla azalmaktadır. Neticesinde, firma daha fazla müşteri kaybetmektedir.

Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler ihracatları sırasında ki bir başka olumsuz durum ise gitti fiyatlarının devamlılığı olmamasıdır. Ayrıca döviz kurundaki dalgalanmalar maliyete etki etmekte ve uluslararası pazardaki müşterilerle yapılan ticaret anlaşmalarında küçük ve orta büyüklükteki işletmeler zarar görmektedir. Türkiye'nin hammadde temini konusunda KOBİ'lere kolaylıklar sağlamalı, sipariş hacminden oluşan maliyetler ortadan kalkmalıdır (Kazan,2018).

5.9 İş Yeri Sorunu

Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler türkiye'de yaygın ve çok dağınık biçimde ve yetersiz alt yapı koşullarına sahip olarak varlıklarını devam ettirmektedirler. Oysaki modern teknoloji koşullarında Üretim yapabilmek için serbest bölgeler, organize sanayi bölgeler ve küçük sanayi sitelerine gereksinim duyulmaktadır. İş yeri sorunun çözümünde KOBİ'ler için stratejiler geliştirilmiştir. Organize Sanayi bölgeleri ile şunlar hedeflenmiştir (tipo, 2018);

- Daha fazla inovasyon, bunların takibi ve bunlardan yararlanılması
- Sanayisi az gelişmiş bölgelerde KOBİ'lerin oluşturulması ve Türkiye'nin her bölgesine yayılması
- Organize sanayi bölgelerinin altyapı sorunlarının olmaması ve çevre kirliliğinin engellenmesi
- Üretilen ürünlerde kalitenin arttırılması

Organize Sanayi bölgeleri ile istenilen seviyelere ulaşamamıştır, bu bölgelerde altyapı sorunları devam etmektedir. Buna ek olarak, hammadde ve yardımcı madde tedarik edilmesinde sıkıntılar yaşanmaktadır. Kiralar çok yüksektir, pazarlama ve lojistik maliyetleri bulunmaktadır. Organize Sanayi bölgeleri genel olarak Türkiye'nin uygun ve ucuz bölgelerine kurulmakta ve genellikle alt yapı problemleri çözülmüştür. Bu bölgelerin amacı Türkiye'nin her tarafında dengeli bir şekilde kalkınmayı sağlamaktır. Organize Sanayi bölgelerinde Ödenekler yetersiz kalmaktadır.

Farklı bölgelerde ve sağlıklı bir altyapı ile etkinliklerini devam ettiren KOBİ'ler, çok daha iyi şartlarda, sanayisi az gelişmiş yörelerde toplanmalı ve bu şekilde üretimlerine devam ettirilmeli ve dış piyasalara ile daha fazla rekabet edebilmeleri sağlanmaları ve standart üretim kapasitelerine ulaştırılmalıdır.





6. SONUÇ VE ÖNERİLER

Globalleşme ile önemleri daha da artan küçük ve orta büyüklükteki işletmeler, hem ekonomik ve finansman hem de sosyal bakımdan ülkelerin çok önemli kavramları olarak kabul edilmiştir ve gelişmiş ülkeler başta olmak üzere küçük ve orta büyüklükteki işletmeler odaklı çok fazla teşvik ve destek stratejileri oluşturulmuştur. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde, ülke ekonomileri için küçük ve orta büyüklükteki işletmelerinde destek ve teşviklerle kurulması, geliştirilmesi ve korunması için en sağlıklı ortamların meydana getirmesi amacı yatmaktadır.

Bu çalışmada, KOBİ'lerin durumu ve Türkiye Ekonomisine Etkileri incelenmeye çalışılmıştır. KOBİ'ler gelişmekte olan ekonomilerde olduğu gibi Türkiye ekonomisinde de firma sayıları ve ekonomiye yaptıkları katkılar, istihdamda iş gücünü sırtlaması gibi etkenlerden dolayı çok önemli bir konumdadır. Türkiye ekonomisinin gelişmiş ekonomiler seviyesine çıkartılması için küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin başarılı olmasına bağlanmaktadır. Türkiye ekonomisindeki döviz kurlarındaki dalgalanmalar, enflasyon oranları gibi negatif etmenlerin olduğu bir ekonomide etkili bir konuma sahip olan KOBİ'ler, firmaların pozisyonlarını daha da zorlaştırmaktadır. Dolar kurundaki yükselme, cari açık verilmesi, enflasyonların oluşması, kamu borçlarının artması, beraberinde de bir çok ekonomik krizlerin ortaya çıkmasına reel faiz oranlarının artmasına ve Türk Lirasının diğer paralar birimlerine oranla gücünü yitirmesine neden olmaktadır. Dünyadaki ticaret savaşları ekonomilerde yavaşlıklara neden olmakta, Türkiye'nin de bulunduğu jeopolitik konumu itibariyle terör örgütleriyle mücadele etmekten ekonomik ve finans yönünden zayıf kalmakta ve gelişmemektedir.

Bu manada çalışmanın birinci bölümde, KOBİ'lerin dünya'da, Avrupa'da ve seçilmiş Avrupa ülkelerinde tanımlanması yapılmıştır. Gelişmiş ülkelerde ülkelerin devlet destekli teşvikler ve krediler verildiği saptanmıştır. Gelişmekte olan ülkelerde ise daha fazla zamana ve yatırıma ihtiyaç duyulduğu görülmüştür.

İkinci bölümde, KOBİ'lerin Türkiye ekonomisindeki tanımından bahsedilmiş ve Türkiye ekonomisine etkileri üzerine durulmuştur. Bu çerçevede, KOBİ'lerin yapısal

özellikleri,istihdama katkıları, inovasyona eğilimleri, bölgesel değişimde yaşadıkları zorluklar, yabancılaşmaya katkıları, sermayenin tabana yayılması, olumlu ve olumsuz yönleri incelenmiş ve bu doğrultuda, Türkiye ekonomisine ne derece faydalı oldukları görülmüştür,

Üçüncü bölümde, KOBİ'lerin finansman olanakları araştırılmış, bu konuda yaşadıkları problemler saptanmıştır. Genel olarak, özkaynaklarını ve sermaye kullanımında büyük firmalara göre daha sınırlı imkanlara sahip oldukları görülmüş, daha çok krediye yöneldikleri ve kredi temininde ise kredi temini için birşeylerini kefil gösterirken yaşadıkları zorluklar saptanmıştır.

Son bölümde ise, Türkiye ekonomisinde karşılaştıkları temel sorunlar ve çözüm önerileri ele alınmış, bu doğrultuda ekonomik krizlerden ciddi derecede etkilendikleri görülmüş, bunun nedeni olarak, kalifiyeli eleman sorunu, danışmanlık hizmetleri, bürokratik engeller,pazarlama ve finans sorunları, üretim ve hammadde sorunları olduğu saptanmıştır.

Yaşanan ekonomik zorlukların yanında küçük ve orta büyüklükteki işletmeler sermaye durumları, danışmanlık hizmetleri, teknolojik yeniliklere ayak uydurma süreci gibi durumlardan gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere oranla daha geri durumdadır. Türkiye'nin içinde ve dışında bulunan problemlerden dolayı küçük orta büyüklükteki işletmeler ekonomik ve finansman ihtiyaçlarını temin edememektedirler. Tam bu aşamada Türkiye ekonomik ve finansman yönünden küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin gelişmesine destek ve teşvik sağlayarak ilerleme kaydedebilir.

İthalat ve ihracatdaki ekonomik ortamın tesis edilmesi ve geliştirilmesi gerekmektedir. Türkiye'de ekonomik ve finans durumunun iyileştirilmesi ve faydalarını yükseltmek için bir çok kapsamda stratejiler yapılmaktadır. Donanımlı girişimciler ile yerel ve global rekabetin iyileştirilmesi,alt yapıların güçlendirilmesi, ulaşım telekomünikasyon ve enerji alanında inovasyonların yapılması, maliyetlerin azaltılması, vergi sistemlerinin hafifletilmesi, mesleki eğitim yönünde daha aktif olunması, İşgücüne yatırım yapılması makina ve teçhizata yatırım yapılması, sosyal güvence sistemlerinin iyileştirilmesi, firmaların istihdamdaki performansların arttırılması, siyasi, idari, ekonomik ve yasal reformlar ile devletin rolünün güçlendirilmesi, sermaye durumlarının iyileştirilmesi,kredi olanaklarının geliştirilmesi, kredi garanti fonlarının iyileştirilmesi, bankaların KOBİ'lere bakış açısının esnetilmesi ve verilen kredilerde kolaylıklar sağlanması gerekmektedir. Bunlara ilave olarak, küçük ve orta

büyükölükteki İşletmelerin ulusal ve uluslararası piyasalarda daha etkin olabilmesi için döviz kurlarındaki dalgalanmaların önüne geçilmesi ve ekonomik istikrara ulaşmak için etkin bir stratejik süreçten geçilmesi gerekmektedir ve KOSGEB gibi teşvik ve destek konusunda yardım eden kuruluşların sayılarının artırılması, bunların politikalarının güçlendirilmesi çok önem arz etmektedir.

Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler teknolojiye ayak uyduramamakta ve inovasyon eğilimleri zayıf kalmaktadır. Bu doğrultuda; küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin hemen hemen hepsi teknolojiyi yakından takip edecek seviyede değildir. Girişimciler, hammadde, yardımcı madde, Özkaynak ve sermaye imkanlarını çok etkin bir şekilde tedarik etmeleri ve bunlardan oluşacak maliyetleri engelleyerek üretimdeki verimliliği yükseltme olanaklarına sahip olmak hedefiyle, bunların yanında AR-GE ve inovasyon konularında destek ve teşvik yapılmalı, ekonomik ve finansal olarak destekler sağlanmalıdır. Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin kalifiyeli işçi istihdam etme ve bunları eğitime problemlerine yönelik, kalifiyeli işgücü yetiştirme hedefiyle mesleki ve teknik uygulamalara ağırlık verilmesi sağlanmalıdır. Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin global piyasalarla rekabet edebilecekleri ortam hazırlanmalı ve sermayedarların rant sağlamalarının önüne geçilmesi gerekmekte, bu aşamada küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin girişimcilik yönünü artıran stratejiler uygulanmalıdır. Avrupa Birliği'nde etkinliğini sürdüren ve tüm sektörlerle uygulanan mesleki eğitimle genç firmalara kendi tecrübelerini uygulama fırsatı veren danışmanlıklar sağlanmalıdır.

Nihayetinde bu çalışmada küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin Türkiye ekonomisindeki faaliyetleri araştırılmış ve çözüm yollarının üretildiği bu çalışmadan anlaşılacağı üzere, ekonomik ve finansal gelişimin yolu, önemli bir iş gücünü bünyesinde barındıran küçük ortak ölçekli işletmelerin katma değer oluşturmamasından geçmekte, devlet destekli stratejiler ve uygulamaların planlanması ve sermayenin tabana yayılması için çalışmaların hız kesmeden devam etmesi sonucuna varılmıştır.



KAYNAKLAR

- Arzu Çalışkan**, (2009), Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerde Faaliyet Tabanlı Maliyetleme,Dergi
- Aybeniz Akdeniz AR**, (2005), Türkiye’de KOBİ’ler ve KOBİ’ler de Planlama, Uygulama ve Denetim
- Bünyamin ER, Yunus Emre ŞAHİN, Mesut MUTLU**, (2015), Girişimciler İçin Alternatif Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi, Finansman Kaynakları: Mevcut Durum ve Öneriler, 1 (1), 31-54
- Doç. Dr. Selçuk BALI, Öğr. Gör. Özge GÜMRÜKÇÜ**, (2017), KOBİ’ler de Finansal Yönetim Tekniklerinin Uygulanması ve Trabzon İli Gıda İşletmeleri Üzerine Bir Anket Çalışması
- Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Yayınları Esnaf ve Sanatkarlar Genel Müdürlüğü**, (2014), KOBİ Destekleri Ülke İncelemeleri (Almanya, İngiltere ve Belçika),Ankara, 2014
- Halim Kazan,Mutlu Uygun**, (2018), KOBİ’lerin Üretim Sorunlarının Tespiti ve Rekabet Güçlerinin Artırılmasında Teknoloji Faktörü: Konya Örneği
- Harun Guzeldere, Serra Eren Sarioglu**, (2014), Türkiye’de Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Sermaye Yapısı ve Ölçek ve Sektöre Göre Sermaye Yapısının Farklılaşması: İstanbul’da Faaliyet Gösteren KOBİ’lere Uygulanan Bir Anket Çalışmasının Değerlendirilmesi
- Harvard Business Review**, İnsan Yönetimi, 2014
- Hüseyin ÇİÇEK, Erkan EMECEN**, (2016), KOBİ’lerin Yönetim ve Organizasyon Sorunları: Burdur İli İmalat Sektöründeki İşletmeler Üzerinde Bir Araştırma
- İbrahim ÇÜTCÜ**, (2017), KOBİ’lerin İhracat Piyasalarında Karşılaştığı Sorunlara İlişkin Algıları: Gaziantep’teki KOBİ’ler Üzerine Bir Araştırma
- İş Bankası**, (2013), Türkiye’nin Bankası 2013 Faaliyet Raporu
- KOSGEP**, (2018), KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2015 - 2018,Ankara
- Mehmet CANSIZ**, (2013), Türkiye’de KOBİ’ler ve KOSGEB, DPT- Uzmanlık Tezleri, ankara
- M. Billur AKDENİZ**, (2010), KOBİ’lerin Ekonomik ve Sosyal Yapı İçindeki Yerleri, Destekleyici Kurumsal Çevreleri ve Avrupa Birliği’ne Uyum Sürecinde Yeniden Yapılandırılmaları
- Mehmet KALKAN**, (2011), Türkiye’de KOBİ’lerin Finansman Olanakları
- Nejla AKSU**, (2017), İhracatta KOBİ’lerin Yeri ve Karşılaştıkları Sorunlar, wps no/ /97
- OKTAY HİLMİ EVİN**, (2012)KOBİ’ler ve Türkiye Ekonomisine Etkileri Yüksek Lisans Tezi, İstanbul
- Onur EMİNOĞLU**, (2017), KOBİ’lerin İhracatta Karşılaştığı Sorunlar ve Devlet Destekleri Üzerine Ankara Sincan Organize Sanayi Bölgesinde Bir Uygulama
- Osman ATAY**, (2013),Günümüz Türkiyesinde “KOBİ’lerin Yönetim ve Organizasyonu, Sorunları ve Malatya KOBİ’lerinde” Bir Uygulama

- Osman ŞAHİN, M. Nurettin ALABAY**, (2011), KOBİ'lerde Entelektüel Sermayenin Firma Performansı Üzerine Etkileri, Süleyman NDemirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi
- Ozan Kaymak, Görkem Çerikcioğlu**, (2017), Şirketlerin Sürdürülebilirlik ve Sosyal Sorumluluk Anlayışlarının Finansal Performanslarına Etkisi Üzerine Bir İnceleme: Türkiye Uygulaması, Gazi İktisat ve İşletme Dergisi
- Özkan ÖZTÜRK**, (2007), İstihdam Konusunda KOBİ'lerin Önemi ve KOBİ Alanında Eğitim İstihdam İlişkisi Açısından Kamu İstihdam Kurumunun Rolü, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Türkiye İş Kurumu Genel müdürlüğü
- Rabia Tuğba EĞMİR**, (2017), KOBİ'lere Sağlanan Teşvikler ve KOBİ'lerin Vergi Algısı İlişkisi: Afyonkarahisar Örneği, Çankır
- Recep ULUSOY, Reyhan AKARSU**, (2012), Türkiye'de KOBİ'lere Yapılan Destekler ve İstihdam Üzerindeki Etkileri, Kocaeli
- Saida Bairamova**, KOBİ'lerde Kalite Yönetim Sistemi ve Bir İşletmede Örnek Uygulama / Yüksek Lisans Tezi
- Serkan Reşit KARACİBİOĞLU**, (2012), KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri: Muğla Örneği
- Turgut Özseven, Taner Ersoz**, (2015). KOBİ'lerin Finansal Sorunlarını Etkileyen Faktörlerin CRT Karar Ağacı ile Modellenmesi. Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi. 15. 1-2015
- Yavuz BAYÜLKEN**, (2017), Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri (KOBİ'ler), Beşinci Baskı, Ankara
- Yunus ZENGİN, Alirıza AĞ**, (2016), KOBİ'lerdeki Başarıyı Etkileyen Finansman Sorunu: Neden mi? Sonuç mu? Literatür Taraması Sonucu Bir Değerlendirme, Sayı: 54, mart - nisan
- Zerrin ÖZBEK**, (2014), KOBİ'lerin Türk Ekonomisine Etkileri, Ankara

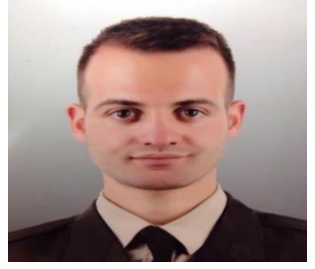
İnternet Kaynakları:

- <https://> (15/06/2018)
- https://www.mmo.org.tr/sites/default/files/KOBİ%20oda%20raporu_677.pdf (20/06/2018)
- http://www.onlinedergi.com/MakaleDosyalari/51/PDF2008_2_7.pdf Sf.523 (21/07/2018)
- <https://www.dunya.com/kose-yazisi/fransa-turk-kobilerin-yatirim-merkezi-olmayi-hedefliyor/397628> (21/07/2018)
- https://abs.mehmetakif.edu.tr/upload/0421_131_dosya.pdf (21/07/2018)
- <http://www.worldbank.org/research/bios/tbeck/abd.pdf> (20/07/2018)
- <http://www.cybermagonline.com/sirketler-icin-know-how-guclu-bir-pazarlama-silahi> 22/07/2018
- <http://openaccess.dogus.edu.tr/bitstream/handle/11376/248/orucu.pdf?sequence=1> 22/07/2018
- <http://dergipark.gov.tr/download/article-file/50156> 22/07/2018
- [http://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/KSEP/Kobi_Stratejisi_ve_Eylem_Plani_\(2015-2018\).pdf](http://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/KSEP/Kobi_Stratejisi_ve_Eylem_Plani_(2015-2018).pdf) 22/07/2018
- <https://www.muhandisbeyinler.net/imalat-sanayi-nedir/> 22/07/2018
- <http://www.projeistanbul.org/oku.asp?ID=10> 22/07/2018
- <http://www.bloomberght.com/haberler/haber/2063430-bankalar-kobi-lere-kredi-musluklarini-acti> 29/07/2018

<http://dergipark.gov.tr/download/article-file/214029> (29/07/2018)
<http://www.fortuneturkey.com/bankacilik-disi-finans-sektorunun-buyuklugu-120-milyar-tl-oldu-47226> 26/07/2018
<http://msonet.org/cat.asp?nid=208&n=139> (29/07/2018)
<http://muhasbedr.com/sirketlerde-sermaye-yetersizligi/> (29/07/2018)
<http://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/6745/kobi-tanimi-degisti> 26/07/2018
<http://www.kgf.com.tr/index.php/tr/> 26/07/2018
<https://www.eximbank.gov.tr/> 26/07/2018
<https://www.turkiye.gov.tr/turkiye-kalkinma-bankasi-as-genel-mudurlugu> 26/07/2018
<http://www.muhasbedersleri.com/genel-muhasebe-2/oz-kaynaklar.html> 26/07/2018
<http://www.kgf.com.tr/index.php/tr/bilgi-merkezi/sikca-sorulan-sorular/53-kobi-nedir> 26/07/2018
<https://www.pwc.com.tr/bankacilik-sermaye-piyasalari> 26/07/2018
http://www.ekodialog.com/finansal_eko/finansman_kaynaklari.html 26/07/2018
www.bloomberght.com,201726/07/2018
<http://www.isfactoring.com.tr/factoring/factoring-nedir/> 30/07/2018
<http://www.merkezfactoring.com.tr/Merkezfactoring/factoring/Kisaca-Factoring> 30/07/2018
<https://paratic.com/leasing-avantajlari-ve-dezavantajlari/> 26/07/2018
<http://www.muhasbedersleri.com/dis-ticaret/forfaiting.html> 30/07/2018
http://bigpara.hurriyet.com.tr/kobi/sirket-haberleri/kobi-lerin-teknolojik-altyapi- ihtiyaclari-karsilanmali_ID968032/ 30/07/2018
<http://tiponaybelgesi.net/projedt/377-kobilerin-karsilastiklari-isletmecilik-sorunlari.html> 30/07/2018
<https://www.tobb.org.tr/KobiArastirma/Sayfalar/Gorevler.php> (06/08/2018)
<http://anahtar.sanayi.gov.tr/tr/news/kobiler-ve-girisimcilerin-turk-ekonomisindeki-yeri-ve-onemi/261> (06/08/2018)
<http://anahtar.sanayi.gov.tr/tr/news/inovasyon-politikalari-ve-kobiler/121> (06/08/2018)



ÖZGEÇMİŞ



Ad-Soyad : Emir SERT
Doğum Tarihi ve yeri : 05/10/1992 -Sarıyer-İSTANBUL
E-posta : emirsert@yandex.com

Öğrenim Durumu

Lisans : 2016, İstanbul Aydın University, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesinden mezun oldum.
Yüksek lisans : İstanbul Aydın Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Uluslararası İktisat, öğrencisiyim