

T.C.  
MARMARA ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İKTİSAT ANABİLİM DALI  
İKTİSAT POLİTİKASI BİLİM DALI

**AR-GE KOBİLERİNİN ALTERNATİF FİNANSMAN  
KAYNAKLARINI KULLANMASINA İLİŞKİN BİR ARAŞTIRMA;  
İSTANBUL ÖRNEĞİ**

Yüksek Lisans Tezi

Muhammet Emre YILMAZ

İstanbul, 2019

T.C.  
MARMARA ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İKTİSAT ANABİLİM DALI  
İKTİSAT POLİTİKASI BİLİM DALI

**AR-GE KOBİLERİNİN ALTERNATİF FİNANSMAN KAYNAKLARINI  
KULLANMASINA İLİŞKİN BİR ARAŞTIRMA; İSTANBUL ÖRNEĞİ**

Yüksek Lisans Tezi

Muhammet Emre YILMAZ

Danışmanı: Doç. Dr. İdris SARISOY

İstanbul, 2019



T.C.  
MARMARA ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ

TEZ ONAY BELGESİ

İKTİSAT Anabilim Dalı İKTİSAT POLİTİKASI Bilim Dalı TEZLİ YÜKSEK LİSANS öğrencisi Muhammet Emre Yılmaz'ın AR-GE KOBİLERİNİN ALTERNATİF FİNANSMAN KAYNAKLARINI KULLANMASINA İLİŞKİN BİR ARAŞTIRMA ; İSTANBUL ÖRNEĞİ adlı tez çalışması, Enstitümüz Yönetim Kurulunun 25.07.2019 tarih ve 2019-23/13 sayılı kararıyla oluşturulan jüri tarafından oy birliği / oy çokluğu ile Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

Tez Savunma Tarihi 03.09.2019

Öğretim Üyesi Adı Soyadı

İmzası

|    |               |                                |  |
|----|---------------|--------------------------------|--|
| 1. | Tez Danışmanı | Doç. Dr. İDRİS SARISOY         |  |
| 2. | Jüri Üyesi    | Dr. Öğr. Üyesi ÖZKAN ZÜLFÜOĞLU |  |
| 3. | Jüri Üyesi    | Dr. Öğr. Üyesi İBRAHİM SİRMA   |  |

## GENEL BİLGİLER

**Adı ve Soyadı** :M. Emre YILMAZ

**Ana Bilim Dalı** :İktisat

**Programı** :İktisat Politikası

**Tez Danışmanı** :Doç. Dr. İdris SARISOY

**Tez Türü ve Tarihi**:Yüksek Lisans - 2019

**Anahtar Kelimeler** :KOBİ, Alternatif Finansman Kaynakları, Ar-Ge, KOBİ'lerin Sorunları

### ÖZET

#### AR-GE KOBİLERİNİN ALTERNATİF FİNANSMAN KAYNAKLARINI KULLANMASINA İLİŞKİN BİR ARAŞTIRMA; İSTANBUL ÖRNEĞİ

Küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ) ülke ekonomileri içerisinde, istihdamı, üretimi, ihracatı kısaca bir ekonominin ihtiyaç duyduğu tüm dinamikleri bünyesinde barındıran son derece önemli iktisadi birimlerdir. Bu ekonomik birimler, faaliyet süreci içerisinde öz sermayelerinin yetersiz kalması sebebiyle, kuruluşundan itibaren kısa süre içinde kapanma tehlikesiyle karşı karşıya kalmaktadır. Bu sebeple ekonomi yönetimleri KOBİ'lerin rekabet gücünü artırarak sürdürülebilir büyümeyi sağlayabilmek amacıyla yasal düzenlemeler yaparak çeşitli teşvik mekanizmaları oluşturmaktadır.

Çalışma kapsamında İstanbul'da yer alan ve KOSGEB destekleriyle ar-ge çalışması yapan KOBİ'ler ile İstanbul'da teknoloji geliştirme bölgelerinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin yaşamış oldukları finansman sorunlarının tespit edilmesi ve bu sorunların aşılmasında söz konusu KOBİ'lerin alternatif finansman kaynaklarından yararlanma becerileri ile bu kaynaklara yönelik tutum ve algısı saha çalışması yardımıyla araştırılmıştır.

Çalışma kapsamında KOBİ'lerin alternatif finansman kaynakları hakkında bilgi düzeyleri ile bu kaynaklardan yararlanmaları arasında doğru orantı olduğu hipotezi kurulmuş ve yapılan anket çalışmasında, KOBİ'lerin alternatif finansman kaynakları hakkında bilgi düzeyleri arttıkça, söz konusu alternatif kaynağın KOBİ'ler tarafından kullanılma düzeyinin de arttığı tespit edilmiştir.

## GENERAL KNOWLEDGE

|                                |                                                              |
|--------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| <b>Name and Surname</b>        | :M. Emre YILMAZ                                              |
| <b>Field</b>                   | :Economics                                                   |
| <b>Programme</b>               | :Economics Policy                                            |
| <b>Supervisor</b>              | :Assoc. Prof. İdris SARISOY                                  |
| <b>Degree Awarded and Date</b> | :Master - 2019                                               |
| <b>Keywords</b>                | :SME, Alternative Financing Sources, R & D, Problems of SMEs |

## ABSTRACT

### A RESEARCH ON R&D SMEs USE OF ALTERNATIVE FINANCE RESOURCES: ISTANBUL EXAMPLE

Small and Medium Enterprises (SMEs), which contains all the dynamics that an economy needs, like production, employment and exports, are highly important economic structures for countries. These economic structures are in danger of closing down within a shortperiod of time since their establishment due to insufficient capital. For this reason, economic management establishes various incentive mechanisms by making legal arrangements in order to ensure sustainable growth by increasing the competitiveness of SMEs.

Within the scope of the study, financing problems of the SMEs that has benefitted R & D support of KOSGEB (Small and Medium Enterprises Development Organization of Turkey) and SMEs operating in technology development regions in Istanbul and the ability of SMEs to benefit from alternative financing sources to overcome financing problems and their attitudes and perception stowards these sources were investigated with the help of the field study.

Within the scope of the study, it is hypothesized that there is a direct correlation between the level of knowledge of alternative financing sources and the utilization of these sources by SMEs, and in the survey study, it is determined that as the level of knowledge of alternative financing sources of SMEs increases, the level of use of alternative source by SMEs increases.

## İÇİNDEKİLER

|                             |      |
|-----------------------------|------|
| ÖZET .....                  | ii   |
| ABSTRACT .....              | iii  |
| İÇİNDEKİLER.....            | iv   |
| ŞEKİL ve TABLO LİSTESİ..... | vii  |
| KISALTMALAR.....            | viii |
| GİRİŞ.....                  | 1    |

### BİRİNCİ BÖLÜM

#### KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN TEORİK ÇERÇEVESİ

|                                                                       |    |
|-----------------------------------------------------------------------|----|
| 1.1. KOBİ'lerin Tanımlanmasında Kullanılan Nicel Ölçütler .....       | 4  |
| 1.2. KOBİ'lerin Tanımlanmasında Kullanılan Nitel Ölçütler .....       | 5  |
| 1.3. Uluslararası Kurumların KOBİ Tanımları.....                      | 6  |
| 1.3.1. Dünya Bankası KOBİ Tanımı.....                                 | 7  |
| 1.3.2. Ekonomik İş Birliği Ve Kalkınma Örgütü (OECD) KOBİ Tanımı..... | 7  |
| 1.3.3. Avrupa Birliği'nin (AB) KOBİ Tanımı .....                      | 8  |
| 1.4. Seçilmiş Ülkelerde KOBİ Tanımları .....                          | 9  |
| 1.4.1. Amerika Birleşik Devletleri'nde KOBİ Tanımı.....               | 9  |
| 1.4.2. Japonya'da KOBİ Tanımı .....                                   | 10 |
| 1.4.3. Güney Kore'de KOBİ Tanımı.....                                 | 11 |
| 1.5. Türkiye'de KOBİ'lerin Tanımı ve Özellikleri .....                | 11 |
| 1.6. KOBİ'lerin Ekonomideki Yeri ve Önemi .....                       | 13 |
| 1.7. KOBİ'lerin Avantajlı ve Dezavantajlı Yönleri.....                | 14 |
| 1.7.1. KOBİ'lerin Avantajlı Yönleri .....                             | 14 |
| 1.7.2. KOBİ'lerin Dezavantajlı Yönleri.....                           | 16 |

|                                                     |    |
|-----------------------------------------------------|----|
| 1.8. KOBİ'lerin Yapısal ve Finansal Sorunları ..... | 17 |
| 1.8.1. KOBİ'lerin Yapısal Sorunları .....           | 17 |
| 1.8.2. KOBİ'lerin Finansal Sorunları.....           | 21 |

## **İKİNCİ BÖLÜM**

### **FINANSAL PİYASALAR İLE KÜÇÜK ve ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN ALTERNATİF FİNANSMAN KAYNAKLARI**

|                                                                           |    |
|---------------------------------------------------------------------------|----|
| 2.1. Finansal Sistem ve Finansal Piyasalar.....                           | 25 |
| 2.1.1. Fonların Ödünç Sürelerine Göre Finansal Piyasalar .....            | 26 |
| 2.1.2. Örgütlenme Derecelerine Göre Finansal Piyasalar.....               | 27 |
| 2.1.3. İşlemlerine Göre Piyasalar.....                                    | 28 |
| 2.1.4. Kullanılan Finansal Araçlara Göre Finansal Piyasalar .....         | 28 |
| 2.1.5. Ödemelerin Vadeli Yapılmasına Göre Finansal Piyasalar .....        | 28 |
| 2.2. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Alternatif Finansman Kaynakları . | 29 |
| 2.2.1. Faktoring.....                                                     | 29 |
| 2.2.2. Forfaiting .....                                                   | 31 |
| 2.2.3. Barter .....                                                       | 32 |
| 2.2.4. Franchising .....                                                  | 34 |
| 2.2.5. Finansal Kiralama(Leasing) .....                                   | 37 |
| 2.2.6. Melek Yatırım .....                                                | 39 |
| 2.2.7. Kredi Garanti Fonu.....                                            | 41 |
| 2.2.8. Risk Sermayesi .....                                               | 44 |
| 2.2.9. Kitle Fonlama Sistemi .....                                        | 46 |
| 2.2.10.Halka Arz ve KOBİ Borsası .....                                    | 52 |
| 2.2.11.İslami Bankacılık/Katılım Bankaları .....                          | 54 |

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### AR-GE KOBİLERİNİN ALTERNATİF FİNANSMAN KAYNAKLARINA YÖNELİK YAKLAŞIMLARI

|                                                       |           |
|-------------------------------------------------------|-----------|
| 3.1. Araştırmanın Amacı .....                         | 57        |
| 3.2. Araştırmanın Gerekçesi .....                     | 58        |
| 3.3. Araştırmanın Önemi .....                         | 59        |
| 3.4. Araştırmanın Kapsamı.....                        | 60        |
| 3.5. Araştırmanın Sınırlılıkları .....                | 60        |
| 3.6. Literatür .....                                  | 60        |
| 3.7. Veri ve Veri Toplama Yöntemi .....               | 63        |
| 3.8. Araştırmanın Hipotezleri .....                   | 67        |
| 3.9. Bulgular - Analiz Sonuçları.....                 | 67        |
| 3.10. Bulguların Değerlendirilmesi-Yorumlanması ..... | 81        |
| <b>SONUÇ .....</b>                                    | <b>87</b> |
| <b>EKLER .....</b>                                    | <b>93</b> |
| <b>KAYNAKÇA.....</b>                                  | <b>97</b> |

## ŞEKİL ve TABLO LİSTESİ

|                                                                                                                                         |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Tablo 1 Dünya Bankası KOBİ Tanımı .....                                                                                                 | 7  |
| Tablo 2 OECD KOBİ Tanımı.....                                                                                                           | 8  |
| Tablo 3 Avrupa Birliğinde KOBİ Tanımı .....                                                                                             | 9  |
| Tablo 4 Japonya'da KOBİ Tanımı .....                                                                                                    | 11 |
| Tablo 5 Güney Kore KOBİ Tanımı .....                                                                                                    | 11 |
| Tablo 6 KOBİ Sınıflandırması .....                                                                                                      | 13 |
| Tablo 7 Cronbach's Alpha Katsayısı Güvenirliği .....                                                                                    | 67 |
| Tablo 8 Araştırma Kapsamındaki KOBİ'lerin Faaliyet Alanları .....                                                                       | 67 |
| Tablo 9 KOBİ'lerin Hukuki Yapıları .....                                                                                                | 68 |
| Tablo 10 KOBİ'lerin Faaliyet Alanları Ve Hukuki Yapıları.....                                                                           | 68 |
| Tablo 11 KOBİ'lerin Faaliyet Gösterme Süreleri .....                                                                                    | 69 |
| Tablo 12 KOBİ Ölçekleri .....                                                                                                           | 69 |
| Tablo 13 KOBİ'lerin Finansman Planlaması Yapma Durumu .....                                                                             | 69 |
| Tablo 14 KOBİ'lerin Finansman Planlaması Ve Karar Mekanizması Arasındaki İlişki .....                                                   | 70 |
| Tablo 15 KOBİ'lerde Finansman İhtiyacı Doğuran Sebepler .....                                                                           | 71 |
| Tablo 16 Yetersiz Öz Sermaye İle Kurulan İşletmelerde Kredi Vadelerinin Kısa Olması Sorunu .....                                        | 72 |
| Tablo 17 Finansmana Erişimde KOBİ'lerin Kredi İmkânlarının Sınırlı Olması İle Kredi Kurumlarının Yüksek Teminatlar İstemesi Durumu..... | 75 |
| Tablo 18 KOBİ'lerin Finansman İhtiyacını Karşılama Durumu.....                                                                          | 76 |
| Tablo 19 İşletmelerin Alternatif Finansman Kaynakları Hakkındaki Düşünceleri .....                                                      | 77 |
| Tablo 20 KOBİ'lerin AFK hakkında Bilgi Sahibi Olma Durumları .....                                                                      | 77 |
| Tablo 21 KOBİ'lerin Alternatif Finansman Kaynakları Kullanımı .....                                                                     | 79 |
| Tablo 22 KOBİ'lerin Finansmana Erişiminde Yaşanan Zorluklar.....                                                                        | 80 |
| Tablo 23 KOBİ'lerin Ar-Ge bütçesi ayırabilme durumu .....                                                                               | 80 |
| Şekil 1 Örneklem Sayısı Hesaplama Aracı .....                                                                                           | 65 |

## KISALTMALAR

|               |                                                                                  |
|---------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| <b>KOBİ</b>   | :Küçük ve Orta Ölçekli İşletme                                                   |
| <b>KGF</b>    | :Kredi Garanti Fonu                                                              |
| <b>GSYİH</b>  | :Gayri Safi Yurtiçi Hasıla                                                       |
| <b>OECD</b>   | :Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü                                           |
| <b>T.Y.</b>   | :Tarihsiz Yayın                                                                  |
| <b>AB</b>     | :Avrupa Birliği                                                                  |
| <b>ABD</b>    | :Amerika Birleşik Devletleri                                                     |
| <b>SBA</b>    | :Small And Business Administration                                               |
| <b>SMEA</b>   | :Small And Medium Enterprise Agency                                              |
| <b>TC.</b>    | :Türkiye Cumhuriyeti                                                             |
| <b>TL</b>     | :Türk Lirası                                                                     |
| <b>KOSGEB</b> | :Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı   |
| <b>FKB</b>    | :Finansal Kurumlar Birliği                                                       |
| <b>TESK</b>   | :Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu                                    |
| <b>TOBB</b>   | :Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği                                              |
| <b>MEKSA</b>  | :Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı                                 |
| <b>TOSYÖV</b> | :Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı |
| <b>A.Ş.</b>   | :Anonim Şirket                                                                   |
| <b>BİST</b>   | :Borsa İstanbul                                                                  |
| <b>SPK</b>    | :Sermaye Piyasası Kurulu                                                         |
| <b>GİP</b>    | :Gelişen İşletmeler Piyasası                                                     |
| <b>Ar-Ge</b>  | :Araştırma Geliştirme                                                            |
| <b>İTÜ</b>    | :İstanbul Teknik Üniversitesi                                                    |
| <b>AFK</b>    | :Alternatif Finans Kaynağı                                                       |
| <b>TGB</b>    | :Teknoloji Geliştirme Bölgesi                                                    |

## GİRİŞ

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler(KOBİ) ekonomi içerisindeki işletmelerin neredeyse tamamını oluşturmaktadır. KOBİ'ler ekonomi içerisindeki esnek yapıları nedeniyle üretimi, istihdamı, ihracatı yani bir ekonomide ihtiyaç duyulan tüm dinamikleri kendi bünyesinde barındıran son derece önemli iktisadi birimlerdir. Bu yapılar sahip oldukları özellikler açısından ülke ekonomileri için avantajlı durumlar oluşturabildiği gibi, sahip oldukları yapısal ve finansal kırılganlıklar dolayısıyla dezavantajlı durumlarda oluşturabilmektedirler.

Ekonomi yönetimleri günümüz koşulları ve var olan yıkıcı rekabet karşısında, bu işletmelerin direnmesini, geleneksel yapılardan kurtularak inovatif ürün ve hizmetler üretebilmesi ve yeni fikirlerle fark yaratabilmesi için çeşitli destek mekanizmaları oluşturmaktadır. KOBİ'ler bu desteklerle var olan kırılgan finansal yapılarını güçlendirmektedir. KOBİ'lerin yapmış oldukları Ar-Ge çalışmaları, yeni pazarlara girmelerini veya var olan pazarı genişletmeyi sağlamaktadır.

KOBİ'lerin faaliyet süresi içinde yaşadığı en büyük problem, finansman ya da finansmana erişim sorunudur. İşletmelerin faaliyet sürecinde yoğun olarak kullandığı ve klasik finansman kaynakları olarak adlandırılan başlıca kaynaklar, işletme sahibi ya da işletme ortaklarının mal varlığı ile işletmenin faaliyet karlarından oluşmaktadır. Bu kaynakların KOBİ'lerin yaşam süresi içinde faaliyetlerini gerçekleştirebilmesi açısından yeterli olmaması sebebiyle alternatif finansman kaynaklarının kullanılması da hayati önem taşımaktadır.

Finansmana erişimin gerek girişimciler gerekse de KOBİ'ler için daha maliyetli ve ulaşılamaz hale gelmesi alternatif finansman kaynaklarının kullanılmasını oldukça önemli hale getirmiştir. Bu kapsamda KOBİ'ler tarafından kullanılan başlıca alternatif finansman kaynakları Kredi Garanti Fonu(KGF) destekleri, devlet teşvikleri, faktoring, franchising, finansal kiralama, forfaiting, barter ve kitle fonlama sistemidir. KOBİ'ler bu kaynaklardan en fazla devlet teşvikleri, finansal kiralama, KGF ve faktoring özelinde bilgi sahibidirler. KOBİ'ler faaliyet süreçlerinin belirli aşamalarında devlet teşviklerini kullanırken vadeli satışlarında faktoring, yatırımların finansmanında finansal kiralama

ve yaşanan teminat eksikliği sorunlarında da KGF desteklerini alternatif finansman kaynağı olarak kullanmaktadırlar.

Gerek imalat sektöründe gerekse de ticaret sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'ler, bu faaliyetlerinden gelir elde edebilirken, Ar-Ge çalışması yapan KOBİ'ler, üzerinde çalışılan ilkörneğin ortaya çıkabilmesi için, satış geliri olmaksızın süreç tamamlanana kadar harcama yapmaktadır. Ar-Ge çalışmalarının uzun zaman alması ve yetersiz öz sermaye ile kurulan KOBİ'ler için büyük maliyetler içermesi ile söz konusu KOBİ'lerin bu üründen satış geliri elde edememesi dolayısıyla, Ar-Ge KOBİ'leri diğer KOBİ'lere nazaran daha fazla finansman ihtiyacı duymaktadır.

KOBİ'lerin zaman içerisinde değişen taleplere oldukça hızlı cevap veren yapıya sahip olması, bu ekonomik birimlerin ayakta kalabilmesi ve devam eden süreçte gelişimlerini sağlayabilmesi amacıyla Ar-Ge çalışması yapmalarını zorunlu hale getirmektedir. Bu bağlamda çalışmanın amacı, İstanbul'da faaliyet gösteren ve Ar-Ge çalışması yapan KOBİ'lerin faaliyet sürecinde yaşadıkları finansman sorunlarının tespit edilmesi ve bu sorunların aşılmasında alternatif finansman kaynaklarından yararlanma becerilerinin ortaya konulmasıdır.

Bu kapsamda hazırlanan çalışma 3 bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde KOBİ'lerin tanımlanmasında kullanılan ölçütler belirtilerek, çeşitli ülkelerde ve uluslararası kurumlarda yapılan KOBİ tanımlarına değinilecek ve Türkiye'de yapılan KOBİ tanımı anlatılacaktır. Ardından KOBİ'lerin ekonomideki yeri ve önemi belirtilerek, bu ekonomik birimlerin avantaj ve dezavantajlı yönleri, yapısal ve finansal sorunları belirtilecektir.

Çalışmanın ikinci bölümünde KOBİ'lerin yaşadığı finansman sorunları karşısında kullanabilecekleri alternatif finansman kaynakları ile bu kaynakların avantajlı ve dezavantajlı yönleri belirtilecektir.

Çalışmanın üçüncü bölümünde “Ar-Ge KOBİ'lerinin Alternatif Finansman Kaynaklarına İlişkin Bir Araştırma; İstanbul Örneği” kapsamında yapılan araştırmanın amacı, önemi ve böyle bir araştırma yapılmasının sebepleri anlatılarak, devamında bu araştırmanın tekniği, yöntemi ve sınırları belirtilecek, araştırmanın hipotezine yer

verilecektir.Araştırma ile elde edilen verilerin güvenirliği test edilerek, KOBİ'lere uygulanan anketin sonuçları bulgularla analiz edilecek ve çıkan sonuçlar değerlendirilerek konuyla ilgili öneriler sunulacaktır.



## **BİRİNCİ BÖLÜM**

### **KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN TEORİK ÇERÇEVESİ**

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ) ülke ekonomisindeki işletmelerin önemli bir bölümünü oluşturmaktadır. Dünya Bankası verilerine göre gelişmekte olan ekonomilerde KOBİ'ler toplam istihdamın %60'ına, gayrisafi yurtiçi hasılanın (GSYİH) %40'ına katkıda bulunmaktadır (Çatal, 2017, s.333). Dolayısıyla bu ekonomik birimler, bünyesinde barındırdığı istihdam gücü, üretim yapısı, ihracat kapasitesi dolayısıyla oldukça önemli yapılardır. Çalışmamızın bu bölümünde; dünyada KOBİ tanımının yapılmasında kullanılan nicel ve nitel özelliklere değinilerek, çeşitli ülkelerin ve kurumların KOBİ tanımları belirtilmiş ve ülkemizde kullanılan KOBİ tanımı anlatılmıştır. KOBİ'lerin ülke ekonomileri için önemine değinilerek bu ekonomik birimlerin avantajlı ve dezavantajlı özellikleri anlatılmış, devamında ise bu özelliklerden dolayı yaşanan yapısal ve finansal sorunlar belirtilmiştir.

KOBİ'lerin tanımlanmasının önemli olmasının sebebi, ekonomi yönetiminin bu birimlere yapılacak destek programlarının belirlenmesinde ön plana çıkmaktadır. KOBİ'lerin ülke ekonomisinin bel kemiğini oluşturacak nitelikte çoğunluğa sahip olması, bu birimlerin ekonomiye katkısını artırmak amacıyla ekonomik, sosyal politikaların hayata geçirilmesi gerekliliğini ortaya çıkarmaktadır. Bu amaçla politika yapıcılar, kendi iç dinamiklerini göz önünde bulundurarak çeşitli destek politikaları belirlemekte, bu kapsamda programlar hazırlanmakta ve hedef kitle kapsamında KOBİ tanımları yapılmaktadır. KOBİ'lerin piyasa koşullarında varlığını koruyup, rekabet gücünü artırmak amacıyla taşınması gereken asgari kriterler nicel ve nitel olmak üzere iki gruba ayrılmaktadır.

#### **1.1. KOBİ'lerin Tanımlanmasında Kullanılan Nicel Ölçütler**

KOBİ tanımları yapılırken genellikle nicel yöntemler kullanılmaktadır. Bu nicel ölçütlerin kullanılması; işletmeleri mikro, küçük, orta ve büyük olarak sınıflandırmaya imkân tanımaktadır. Nicel kriterlerin kullanılmasıyla, işletmelerin sınıflandırılmasında objektif esaslara dayanılmaktadır. Bu kriterlerin bazıları şu şekildedir (Ercan, 2017, s.39).

- İşletme bünyesinde istihdam edilen personel sayısı
- Faaliyet kârı, mali bilanço toplamı
- Sahip olunan sermaye miktarı
- Sahip olunan sabit varlıkların değeri
- Ödenen vergi tutarı
- Belirli bir dönemdeki satış tutarı
- İşletmenin belirli bir dönemdeki üretim kapasitesi
- İşletmenin kapasitesi ve kapasite kullanım oranı

Bu kriterler temel alınarak, işletmelerin büyüklükleri arasında sınırlar oluşturulmuş ve KOBİ tanımlanmasında karşılaşılan farklılıklar giderilmeye çalışılmıştır.

## **1.2. KOBİ'lerin Tanımlanmasında Kullanılan Nitel Ölçütler**

KOBİ'lerin tanımlanmasında kullanılan nitel ölçütler hem işletmeye dair hem de işletme sahibine dair kriterleri içermektedir(Sarısoy, 2008, s.23-25). Bu çerçevede KOBİ varlığı arkasında duran ve bu varlığa damgasını vuran girişimci ya da işletme sahibi ön plana çıkmaktadır.

KOBİ niteliğindeki bir işletmenin girişimcisi veya sahibine ilişkin nitel özellikler aşağıdaki gibidir (Müftüoğlu, 2013, s.45).

- Girişimci ya da işletme sahibinin en önemli gelir kaynağı işletmedir.
- İşletme ile girişimci arasında tam bir bütünleşme vardır.
- Girişimci ya da işletme sahibi, işletmenin bütün kararlarına katılmakta ve işletmede fiilen çalışmaktadır.
- Aile bireyleri işletme faaliyet süreçlerine çeşitli aşamalarda dâhil olmaktadır.
- İşletme çalışanları ile girişimci ya da işletme sahibi arasında dolaysız ve kurumsallıktan uzak bir ilişki söz konusudur.

İşletme yapısına dair nitel özellikler aşağıdaki gibidir (Sarısoy, 2008, s.26);

- İşletme sahibi ile çalışanlar arasında dolaysız bir ilişki olmasından dolayı sendikalaşma düzeyi düşüktür.
- İşletmenin varlığı devam ettiği süre boyunca işletme yönetimi işletme sahibi tarafınca gerçekleştirilir. İşletme yönetimi, daha sonrasında kısmen olarak aile bireylerine devredilebilir.
- Kredi kuruluşlarının kredi verme noktasında tercihlerini büyük işletmelerden yana kullanması sonucu, KOBİ'lerin krediye ulaşım imkânları büyük işletmelere nazaran daha zor olmaktadır.
- KOBİ'lerin emek yoğun üretim yapmalarından dolayı oto finansman imkânları büyük işletmelere göre oldukça düşük kalmaktadır. KOBİ'lerde genellikle oto finansmanın bir unsuru olarak amortisman tutarı kullanılmaktadır.
- KOBİ'lerde genellikle ayrı bir finansman birimi yoktur.
- KOBİ'lerin yaşamış olduğu finansman sorunlarının pazarlama konusunda uzman kişilerin istihdam edilmesini zorlaştırması dolayısıyla, gerekli piyasa araştırmaları yapılarak geleceğe ilişkin projelerin oluşturulması güç hale gelmektedir.

### **1.3. Uluslararası Kurumların KOBİ Tanımları**

Dünya Bankası, 200'e yakın üye ülkesiyle kendisini dünyanın en büyük finansman ve bilgi kaynağından biri olarak konumlandıran, yoksulluğu azaltan ve gelişmekte olan ülkelere ortak refah oluşturarak sürdürülebilir çözümler getiren bir kurum olarak tanımlamaktadır. Dünya Bankası, özellikle uzun vadeli finansmana erişimin kısıtlı olduğu ülkelere verdiği finansman destekleri ile KOBİ'ler için önemli bir finansman kaynağı oluşturmaktadır(Tetik, 2016, s.4).

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) üye ülkelerde hükümetler, politika yapıcılar ve vatandaşlarla birlikte refah, eşitlik ve fırsat politikalarını şekillendiren ve çeşitli sosyo-ekonomik sorunlara kalıcı çözümler bulmaya çalışan uluslararası bir kuruluştur.

Gerek Dünya Bankası gerekse de OECD tarafından oluşturulacak politikalarda ve uygulamada yeknesaklığın sağlanabilmesi amacıyla geliştirilen KOBİ tanımları aşağıda belirtilmiştir.

### **1.3.1. Dünya Bankası KOBİ Tanımı**

Dünya Bankası 1944 yılında kurulan ve merkezi Washington'da olan dünya genelinde 120'den fazla ofiste 10.000'den fazla çalışana sahip bir kurumdur. Dünya Bankası, gelişmekte olan ülkelerdeki ekonomik birimlere, yoksulluğu azaltmak ve kalkınmayı desteklemek amacıyla mali ve teknik yardımlar yapmaktadır (World Bank, T.Y.). Dünya Bankası'nın ülke ekonomileri için son derece önemli olan KOBİ'leri desteklemek adına çeşitli enstrümanları olmasına rağmen, üzerinde uzlaşmış genel geçer bir KOBİ tanımı bulunmamaktadır. Dünya Bankası'nın KOBİ tanımında, ülkelerin gerek ekonomik gerekse de kurumsal yapıları göz önünde bulundurulduğunda, işletmeler çalışan sayıları ve yıllık net satışlarına göre küçük, orta ve büyük ölçekli olarak ayrıma tabi tutulmuştur. Buna göre imalat sektöründe 50 çalışandan daha az sayıda istihdamı olan işletmeler küçük ölçekli, 50-249 arasında çalışan personeli olan işletmeler orta ölçekli işletme olarak kabul edilmektedir. Çalışan sayısı 250 ve üzerinde olan işletmeler ise büyük ölçekli olarak kabul edilmektedir. İmalat sektörü dışında kalan hizmet ve tarım sektöründe ise ülkelerin kurumsal ve iktisadi yapılarına göre bir tanımlama yapılması tavsiye edilmektedir (Timurçin, 2010, s.90).

**Tablo 1.**  
**Dünya Bankası KOBİ Tanımı**

| Çalışan personel sayısı | Ölçek                 |
|-------------------------|-----------------------|
| 1-49                    | Küçük Ölçekli İşletme |
| 50-249                  | Orta Ölçekli İşletme  |
| 250 ve üzeri            | Büyük Ölçekli İşletme |

### **1.3.2. Ekonomik İş Birliği Ve Kalkınma Örgütü(OECD) KOBİ Tanımı**

Ekonomik İş Birliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) dünyadaki insanların ekonomik ve sosyal refahını artıracak politikaları teşvik etme misyonuyla 1961 yılında Fransa merkezli olarak kurulmuştur. Ekonomik İş Birliği Ve Kalkınma Örgütü,

hükümetlerin deneyimlerini paylaşmak ve müşterek sorunlara çözüm bulabilmek amacıyla birlikte çalışılacak forum niteliğindedir. OECD uluslararası kuruluşlar içinde önemli bir konuma sahip olmakla birlikte, üye ülke sayısı ile de dünyadaki büyük uluslararası kuruluşlar arasındadır. Ülkelerin sosyal ve ekonomik açıdan kalkınması konusunda çalışmalar yapan OECD, küçük ve orta ölçekli işletmelerin tanımlanmasında kabul ettiği sınıflandırmada, işletmeler tarafından istihdam edilen personel sayılarını temel almaktadır (Timurçin, 2010, s.90).

**Tablo 2.**  
**OECD KOBİ Tanımı**

| Çalışan personel sayısı | Ölçek                     |
|-------------------------|---------------------------|
| 1-4 Kişi                | Mikro ölçekli İşletme     |
| 5-19 Kişi               | Çok Küçük Ölçekli İşletme |
| 20-99 Kişi              | Küçük Ölçekli İşletme     |
| 100-500 Kişi            | Orta Ölçekli İşletme      |

### **1.3.3. Avrupa Birliği'nin (AB) KOBİ Tanımı**

Avrupa Birliği sınırları içerisinde yaklaşık 24 milyondan fazla KOBİ bulunmakta ve bu ekonomik birimler bünyesinde yaklaşık 95 milyon çalışan istihdam edilmektedir (Hope, 2018, s.14).

Avrupa Birliği'ne üye ülkeler arasında yapılan farklı tanımlamaları önlemek ve birlik özelinde herhangi bir karışıklığa sebep olmamak adına müşterek bir KOBİ tanımı yapılabilmesi ihtiyacı hasıl olmuştur. Bu amaçla çeşitli çalışmalar yapılmış ve 2006 yılında Avrupa Birliği ülkeleri için geçerli, işletmelerin yıllık net satış hasılatı, mali bilanço toplamı ve çalışan sayısı kriterlerine göre KOBİ tanımı yapılmıştır(Hope, 2018, s.13). Buna göre,

- **Mikro Ölçekli İşletme:** Yıllık mali bilanço toplamı ve yıllık net satış hasılatı 2 Milyon Euro ve istihdam edilen personel sayısı 10'u geçmeyen işletmelerdir.

- **Küçük Ölçekli İşletme:** Yıllık mali bilanço toplamı 5 milyon Euro ve yıllık net satış hasılatı 10 Milyon Euro'dan az, istihdam edilen personel sayısı 50'yi geçmeyen işletmelerdir.
- **Orta Ölçekli İşletme:** Yıllık mali bilanço toplamı 43 Milyon Euro'yu ve yıllık net satış hasılatı 50 Milyon Euro'yu geçmeyen ve çalışan sayısı 50'den az olan işletmelerdir.

**Tablo 3.**  
**Avrupa Birliğinde KOBİ Tanımı**

| Ölçek                 | Personel Sayısı | Net Satışlar   | Mali Bilanço   |
|-----------------------|-----------------|----------------|----------------|
| Mikro ölçekli işletme | <10             | 2 Milyon Euro  | 2 Milyon Euro  |
| Küçük ölçekli işletme | <50             | 10 Milyon Euro | 5 Milyon Euro  |
| Orta ölçekli işletme  | <250            | 50 Milyon Euro | 43 Milyon Euro |

#### 1.4. Seçilmiş Ülkelerde KOBİ Tanımları

Çalışmada dünya üzerinde alternatif finansman kaynaklarının yoğunluk gösterdiği Amerika Birleşik Devletleri(ABD), kuluçka merkezlerinin, teknoparkların çok fazla gelişim gösterdiği, dolayısıyla ekonomisi içerisinde ileri teknoloji alanında faaliyet gösteren KOBİ'lerin sayıca çok fazla olduğu Japonya ve Türk ekonomisi ile tarihsel ekonomik benzerliklerin olduğu Güney Kore gibi ülkelerdeki KOBİ tanımlarına yer verilmiştir.

##### 1.4.1. Amerika Birleşik Devletleri'nde KOBİ Tanımı

Amerika Birleşik Devletleri'nde, Avrupa Birliği ve Türkiye örneğinde olduğu gibi üzerinde uzlaşılan müşterek bir KOBİ tanımı bulunmamaktadır. Bu çerçevede yapılan KOBİ tanımları, yıl içerisindeki satış tutarına, işletme bünyesindeki çalışan sayısına ve faaliyet alanına göre değişiklik gösterebilmektedir. ABD'de küçük ölçekli işletmelere, ihtiyaç duyulan bilgi ve finans desteğini sağlayan ve federal bir kuruluş olan Küçük İşletmeler İdaresi (Small Business Administration- SBA) KOBİ tanımında genellikle istihdam edilen personel ve işletmelerin net satış tutarını baz alarak sınıflandırma yapmaktadır (SBA, T.Y.). Buna göre,

- İmalat ve maden endüstrisinde istihdam edilen 500 çalışana kadar,
- Toptan satış ve ticaret sektöründe istihdam edilen 100 çalışana kadar,
- Perakende satış ve hizmet sektöründe 6,5 Milyon Dolara kadar,
- Genel ve ağır sanayi sektörlerinde 31 milyon Dolara kadar,
- Müteahhitlik işlerinde 13 Milyon Dolara kadar,
- Tarım sektöründe 0,75 milyon dolara kadar,

Net satışı ya da istihdam ettiği personeli olan işletmeler küçük ve orta ölçekli olarak kabul edilmektedir.

#### **1.4.2. Japonya’da KOBİ Tanımı**

Japonya Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Kanunu’na göre KOBİ tanımı, istihdam edilen personel sayısına, yapılan yatırım tutarına ve faaliyette bulunulan sektöre göre değişebilmektedir. Bu kanuna göre bir işletmenin KOBİ olarak kabul edilebilmesi için (SMEA, T.Y.),

- Toptan ticaret sektöründe faaliyette bulunuyorsa, istihdam edilen personel sayısının 100’den az, yatırım tutarının ya da işletme sermayesinin 100 milyon YEN’den az olması,
- Perakende satış sektöründe faaliyette bulunuyorsa, istihdam edilen personel sayısının 50’den az, yatırım tutarı ya da işletme sermayesinin 100 Milyon YEN’den az olması,
- Hizmet sektöründe faaliyette bulunuyorsa, istihdam edilen personel sayısının 100’den az, yatırım tutarı ya da işletme sermayesinin 50 Milyon YEN’den az olması
- İmalat sektöründe faaliyet gösteriyorsa, istihdam edilen personel sayısı 300’den az, yatırım tutarı ya da işletme sermayesinin de 300 Milyon YEN’den az olması gerekmektedir.

**Tablo 4.**  
**Japonya'da KOBİ Tanımı**

| Faaliyet Alanı  | İşletme Sermayesi ya da Yatırım Tutarı | İstihdam Edilen Personel Sayısı |
|-----------------|----------------------------------------|---------------------------------|
| Toptan ticaret  | <100 milyon Japon YENİ                 | < 100                           |
| Perakende satış | < 50 milyon Japon YENİ                 | < 50                            |
| Hizmet Sektörü  | < 50 milyon Japon YENİ                 | < 100                           |
| İmalat Sektörü  | < 300 milyon Japon YENİ                | < 300                           |

#### **1.4.3. Güney Kore'de KOBİ Tanımı**

Güney Kore'de Ekonomi, Ticaret ve Endüstri Bakanlığınca çıkarılan KOBİ yasasında, işletmeler tarafından faaliyet gösterilen sektör, istihdam edilen personel sayısı ve yapılan yatırım tutarına göre Tablo 5'te belirtildiği şekliyle KOBİ tanımı yapılmıştır.

**Tablo 5.**  
**Güney Kore KOBİ Tanımı**

| Faaliyet Gösterilen Sektör                          | İstihdam Sayısı | Sermaye Tutarı           |
|-----------------------------------------------------|-----------------|--------------------------|
| İmalat                                              | 300'den az      | 8 milyar WON ve daha az  |
| Sağlık, yayıncılık ve diğerleri                     | 300'den az      | 30 milyar WON ve daha az |
| İnşaat, madencilik ve nakliye                       | 300'den az      | 3 milyar WON ve daha az  |
| Çevre, eğitim ve diğer hizmetler                    | 100'den az      | 10 milyar WON ve daha az |
| Gayrimenkul ve kiralama hizmetleri                  | 50'den az       | 5 milyar WON ve daha az  |
| Toptan-perakende ticaret, finans ve sigorta sektörü | 200'den az      | 20 milyar WON ve daha az |

#### **1.5. Türkiye'de KOBİ'lerin Tanımı ve Özellikleri**

KOBİ'lerin günümüzde üretime, istihdama ve yatırıma katkıları düşünüldüğünde bu birimler ülke ekonomileri için oldukça önemli yapılardır. Günümüzde ülkelerin ekonomik, kültürel ve sosyal yönden farklı özelliklere sahip olması, ülkelerin kendi kriterlerini göz önünde bulundurarak farklı KOBİ tanımları geliştirmelerine sebep olmuştur. Bu durumun sonucunda, bir ülke ekonomisi içinde dahi farklı KOBİ tanımlamaları yapılabilirken, dünya üzerinde uzlaşılan bir KOBİ tanımı bulunmamaktadır.

Türkiye’de 19.10.2015 tarih ve 2005/9617 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe konulan Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri, Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik 2018 yılında yapılan değişiklikle KOBİ tanımı aşağıdaki şekilde belirlenmiştir.

❖ **Küçük ve Orta Büyüklükte İşletme:** İki yüz elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri yüz yirmi beş milyon Türk Lirasını aşmayan ve bu yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ekonomik birimleri veya girişimleri ifade eder.

19.10.2015 tarih ve 2005/9617 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile KOBİ’ler, aşağıdaki gibi sınıflandırılmıştır (T.C. Resmi Gazete, 2012, 28457).

- **Mikro İşletme:** On kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri üç milyon Türk Lirasını aşmayan işletmelerdir.
- **Küçük İşletme:** Elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri yirmi beş milyon Türk Lirasını aşmayan işletmelerdir.
- **Orta Büyüklükteki İşletme:** İki yüz elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri yüz yirmi beş milyon Türk Lirasını aşmayan işletmelerdir.

Türkiye’deki KOBİ sınıflandırması Tablo 6’da gösterilmiştir.

**Tablo 6.**  
**KOBİ Sınıflandırması**

| Ölçek         | Çalışan Sayısı | Yıllık Net Satış Hasılatı | Yıllık Mali Bilanço Toplamı |
|---------------|----------------|---------------------------|-----------------------------|
| Mikro Ölçekli | 1-10           | 3 MilyonTL                | 3 MilyonTL                  |
| Küçük Ölçekli | 10-49          | 25 MilyonTL               | 25 MilyonTL                 |
| Orta Ölçekli  | 50-249         | 125 Milyon TL             | 125 MilyonTL                |

### 1.6. KOBİ'lerin Ekonomideki Yeri ve Önemi

KOBİ'lerin ekonomi içerisindeki öneminin artması 1940'lı yıllara dayanmaktadır. İkinci Dünya Savaşının yaşandığı bu dönemde savaş teknolojisi önemli bir gelişim göstermiş ve bu durum özellikle üretimde kullanılan teknolojinin dönüşümüne yol açmıştır. 1970'li yıllara doğru özellikle batı ülkelerinde yaşam standardının yükselmesi sonucu talepler değişmiş ve büyük ölçekli işletmeler bu değişen talep yapısına cevap veremez duruma gelmiştir. Özellikle 1970'li yıllarda petrol krizinin oluşturduğu bunalımdan KOBİ'ler, standart mal üreten büyük ölçekli işletmelere göre daha az etkilenmişlerdir. Bu durum esnek üretim yapısına geçilmesi ve teknolojik değişime ayak uydurabilmek adınayeni politikaların üretilmesini zorunlu kılmıştır. Küçük ölçekli işletmelerin sahip olduğu esnek yapı, değişen piyasa koşullarına ve talep değişikliklerine zamanında kolayca uyum sağlamaya imkân tanıdığı için KOBİ'ler, birçok ülkede desteklenmeye başlamıştır (Öz ve Yılmaz, 2007, s.16).

KOBİ'lerin ülke ekonomilerindeki ağırlıklarına bakıldığında; bulundukları ülkelerde toplam işletmelerin %95-99'unu oluşturan yüksek bir orana sahip olduğu görülmektedir (Uçkun,2009,s.6). KOBİ'ler ülke ekonomilerinin yükselme dönemlerinde piyasada oluşan talep artışından olumlu yönde etkilenirken, ülke ekonomilerinin daralma dönemlerinde de büyük ölçekli işletmelere göre hareket kabiliyetlerinin daha fazla olması dolayısıyla değişen taleplere daha kısa sürede cevap verebilmekte ve ekonomik daralmaların atlatılmasında hayati öneme sahiptir (KOSGEB, 2005, s.103).

KOBİ'lerde çalışan sayısı ve personel yapısı büyük işletmelere göre farklılık göstermektedir. Bu işletmelerde çalışan sayısının az olması, girişimci ya da işletme sahibinin aynı zamanda yönetici olması, hiyerarşik kademelerin büyük işletmelere göre

daha az olması, güvene dayalı çalışan patron ilişkisi ve işçi-işveren yakınlığı gibi etmenler, ekonomik daralma dönemlerinde bile işçi çıkarmanın son çare olarak düşünülmesine ve dolayısıyla işsizliğin büyüyerek ekonomik daralmanın artmasını engellemektedir (KOSGEB, 2005, s.104).

KOBİ'ler yalnızca mal ve hizmet üreterek değil, aynı zamanda büyük işletmelerin ihtiyaç duydukları mamul ve yarı mamul ürünleri de üreterek büyük işletmelerin üretim süreçlerinde önemli bir yer edinmekte ve büyük işletmeler için adeta bir yan sanayi oluşturmaktadır.

Sonuç olarak KOBİ'ler esnek yapıları sayesinde değişen talep yapısına oldukça hızlı uyum sağlamakla birlikte, ekonomi içerisinde yaratmış olduğu yatırım hacmi ve istihdamı geliştirmesi gibi olumlu özellikleri sayesinde, ülkelerin sosyo-ekonomik yapılarında oldukça önemli yere sahiptir. KOBİ'lerin ülke ekonomilerine yaptığı bu katkılarında ekonomi yönetimleri, yeni KOBİ'lerin ortaya çıkması ve var olan KOBİ'lerin büyümesi, gelişmesi ve korunabilmesi amacıyla çeşitli politikalar geliştirmeye çalışmaktadır(Cansız, 2008, s.4-5).

### **1.7. KOBİ'lerin Avantajlı ve Dezavantajlı Yönleri**

KOBİ'ler ekonomide yeni iş imkânları oluşturma ve buna bağlı olarak ek istihdam oluşturma, esneklik ve yenilikleri teşvik etme, bölgesel kalkınmayı hızlandırma, rekabeti koruma, ekonomiye dinamizm kazandırma gibi özellikleri dolayısıyla, ekonomi yönetimleri için oldukça önemli yapılardır. KOBİ'ler sahip olduğu özellikler bakımından büyük işletmelerden farklılıklar göstermektedir. KOBİ'ler bu özellikleri dolayısıyla büyük işletmelere göre bazen avantajlı durumdayken kimi zamanda dezavantajlı konumda olmaktadır.

#### **1.7.1. KOBİ'lerin Avantajlı Yönleri**

KOBİ'ler sahip oldukları özellikler açısından çoğu zaman büyük işletmelerden daha fazla avantaja sahiptir. KOBİ olarak faaliyete başlayan ve zaman içerisinde KOBİ vasfını aşacak şekilde büyüyen işletmeler, sahip oldukları bu dinamik özellikleri üst düzeyde kullanarak büyük işletme statüsüne geçebilmişlerdir (Erol, 2010, s.173).

KOBİ'ler emek yoğun ağırlıklı ürün/hizmet yapılarından dolayı büyük işletmelere göre genelde düşük vasıflı eleman istihdam ettiklerinden, ekonomi genelinde işsizliğin aşağı çekilmesinde olumlu bir rol üstlenmektedir. KOBİ'ler daha az yatırım yaparak daha fazla çalışana istihdam imkânı sağlamaktadır. KOBİ'lerin emek yoğun üretim yapısı, çalışanlarına özellikle teknik ve mesleki eğitim görme imkânı sağladığından, büyük işletmelere kalifiye eleman yetiştirerek ekonomiye katkı sunmaktadır. Bu sebeple KOBİ'lerde gerçekleşen istihdam artışı ekonominin genelinde olumlu etki oluşturmaktadır (Korkmaz, 2009, s.82).

KOBİ'lerin faaliyet gösterdikleri bölgede, o bölge insanların ihtiyaçlarını, gelenek ve davranışlarını, tüketici eğilimlerini dikkate alarak teknoloji seçimi yapmaları ayrıca istihdam edilen personeli faaliyet gösterilen bölgeden temin etmeleri, bölgeler arası kalkınmanın dengeli olmasını sağlamaktadır. Emek yoğun üretim yapısıyla istihdamı genişletecek büyük yatırımların yapılamaması, özellikle geri kalmış bölgelerde alt yapının hazır olmaması nedeniyle yatırımları büyük şehirlere çekmektedir. Bu durum toplumsal ve politik sorunların oluşmasına ve çatışmalara sebep olmaktadır. KOBİ'lerin küçük sanayi siteleri ve organize sanayi bölgeleri içinde yer almasıyla, özellikle gelişmemiş bölgeler için önemli bir istihdam ve kalkınma kaynağı oluşabilecektir.

KOBİ'ler küçük ve esnek yapılarından dolayı değişen talep ve üretim yapısına daha kolay ve daha hızlı uyum sağlayabildiği gibi, daha az yatırım ile daha fazla ürün çeşitliliğine sahip olabilmektedir. Büyük işletmelerin sabit yatırım maliyetleri yüksek olduğundan değişen talep yapısına KOBİ'ler kadar hızlı cevap verememektedir. Küçük ölçekli işletmeler değişen talep yapısına yönelik üretim yapabildiği gibi büyük işletmelerin üretiminde kullanılmak üzere mamul ve yarı mamul mal üreterek büyük işletmelerin yan sanayi işlevini görmektedir. Dolayısıyla büyük işletmeler ve KOBİ'ler üretim-hizmet sürecinde birbirini tamamlayıcı bir yapı göstermektedirler (Ekinci, 2003, s.20-21).

KOBİ'lerin büyük işletmelere göre daha düşük kapasite ve daha düşük miktarlarda sabit maliyetle çalışması üretim maliyetlerini de düşürmektedir. Üretim

çıktısının fazla miktarda olmaması depolama maliyetlerini düşürdüğü gibi ürün satışından kaynaklı problemleride düşük seviyede yaşatmaktadır.

KOBİ'ler büyük işletmelere göre daha düşük yatırımlarla ve daha düşük teknoloji seviyesinde kurulduklarından, ülke içerisinde geniş bir alana yayılma imkânına sahip olmaktadırlar. KOBİ'ler kuruldukları coğrafyanın ihtiyaçları kapsamında yatırım yaptığından, bölgelerin kalkınmasına ve bölgesel gelişmişlik farklarının azalmasına katkı sağlamaktadır.

KOBİ'lerin ülke genelinde geniş bir coğrafyaya yayılması ve ekonomi içerisindeki işletmelerin büyük çoğunluğunu oluşturması, rekabet ortamının oluşmasına katkı sağlamaktadır. Piyasa içerisinde rekabetin artması fiyatların düşmesine, kalitenin artmasına ve teknik yeniliklerin içselleştirilmesine sebep olmaktadır. Bunun yanında KOBİ'ler artan rekabet ortamındaki koşullara, büyük işletmelere göre daha kolay uyum sağlamaktadır.

KOBİ'lerde istihdam edilen çalışan sayısının az olması neticesinde, iş ilişkileri birincil düzeyde kalmakta ve iş birliği duygusu daha fazla yaşanmaktadır. Dolayısıyla faaliyet sürecinde işlerin aksamasına veya faaliyetlerin gecikmesine neden olan dikey örgütlenme KOBİ'lerde yoktur. Kararlar üretim sürecinde bulunan personelle istişare sonucu alındığından, uygulama aşamasında pek sorun çıkmamakta, hedeflerin isabet ve başarı oranını artırmaktadır(Ekinci, 2003, s.72).

### ***1.7.2. KOBİ'lerin Dezavantajlı Yönleri***

KOBİ'lerin yapısal özelliklerinden dolayı büyük işletmelere göre avantajlı yönleri olduğu gibi dezavantajlı yönleri de söz konusudur. Bunlar(Ercan, 2017, s.52);

- Yönetim yetersizliği
- Kararların girişimci ya da işletme sahibi tarafından alınması sonucu orta ve alt düzeyde çalışanların bu hedefleri kavrayamaması, bu hedefleri sahiplenmemesi,

- Küçük ve orta ölçekli işletmeler finansman yetersizliğinden dolayı nitelikli eleman istihdam edememektedir. Bu yönüyle işletme bünyesinde insan kaynakları muhasebe, pazarlama gibi ayrı birimler kurulamayıp birçok fonksiyon sınırlı sayıda personel tarafından eksik bir şekilde yerine getirilmektedir. Ayrıca nitelikli eleman sıkıntısı dolayısıyla işletme bünyesinde üretilen ürünlerin geliştirme problemleri ortaya çıkmaktadır.
- Küçük ve orta ölçekli işletmeler için en büyük dezavantaj finansman sorunudur. Eksik sermayeli kuruluş, krediye ulaşamama, mali bilançoların yetersiz olması, yetersiz teminatlar ve sınırlı kredi olanakları bu işletmelerin karşı karşıya oldukları en önemli dezavantajlardır.

### **1.8. KOBİ'lerin Yapısal ve Finansal Sorunları**

KOBİ'ler yapılarından kaynaklanan birçok avantaja sahip olduğu gibi, bu yapılarından kaynaklı sorunlar da mevcuttur (Akgemci, 2001, s.23). Aşağıda, KOBİ'lerin yaşamış oldukları sorunlar; yönetim, pazarlama, üretim, tedarik, ihracat, insan kaynakları, finansal yönetim, öz sermaye yetersizliği, kredi temininde karşılaşılan zorluklar, sermaye piyasasından fon temininde yaşanan sorunlar ve alternatif finansman kaynaklarının yeterince kullanılamaması alt başlıkları ile açıklanmıştır.

#### **1.8.1. KOBİ'lerin Yapısal Sorunları**

KOBİ'lerin yapılarından kaynaklı birçok avantajının olması yanında, bu işletmeler yine, yapılarından kaynaklı birçok sorun yaşamaktadırlar. Yönetim, pazarlama, üretim, tedarik, ihracat ve insan kaynakları başlıklarıyla belirtilen KOBİ'lerin yaşadıkları yapısal sorunlara aşağıda ayrı ayrı değinilmiştir.

**Yönetim Sorunları;** Yönetim, işletmelerin kuruluş dönemlerinde belirtilen hedeflerin etkili ve verimli bir şekilde gerçekleştirilmesi amacıyla, işletme kaynaklarındaki iş birliği ve koordinasyonu sağlamaya yönelik çalışmaların tümüdür. KOBİ'ler faaliyet süreçleri içerisinde genellikle kurucusu ya da sahibi tarafından yönetilmektedir. Küçük işletmelerde girişimci, kurucusu olduğu işletmesinde çoğu zaman yönetici, karar mercii ve hatta birçok zaman çalışan konumunda olmaktadır.

KOBİ'lerin en belirgin özelliklerinden biri olarak kabul edilen bu durum, aynı zamanda KOBİ'lerin en önemli yönetim sorununu oluşturmaktadır. Büyük ölçekli işletmelerde ise birimler birbirinden ayrı fonksiyonları üstlenmekte, bu durum beraberinde profesyonelleşmeyi getirmekte ve nihayetinde işletmenin faaliyet sürecinde patron etkisi azalmaktadır (Akgemci, 2001, s.24).

Küçük işletmelerde yönetim fonksiyonunun girişimcide ya da işletme sahibinde toplanması, bu kişilerin değişen piyasa koşulları ve teknolojik yeniliklere yetişememesine ve dolayısıyla faaliyet süreci içerisinde hatalı kararlar alınmasına neden olmaktadır.

**Pazarlama Sorunları:** Pazarlama, işletmelerin ürettiği mal ya da hizmetin, bu ürünleri talep eden kişi ya da kurumlara yöneltme faaliyetleridir. Bu faaliyetler üretilen mal veya hizmetin planlanması, fiyatlandırılması, transferi ve piyasada tutundurulması süreçlerini içermektedir. Dolayısıyla pazarlama faaliyetleri, söz konusu mal veya hizmetin üretim sürecinden önce başlayan ve bu mal veya hizmetin üretiminin geliştirilmesini, hedef kitlesini ve fiyatını belirleyen bir süreçtir (Müftüoğlu, 2002, s.137).

KOBİ'lerin faaliyet süreci içerisinde yaşadıkları finansal sorunlar yaşam dönemleri boyunca sürekli olarak karşılırlarına çıkmaktadır. İşletmeler yaşadıkları bu sorunlar çerçevesinde, kendi bünyelerinde ayrı bir pazarlama birimi kuramadıkları gibi, pazar araştırması yapamadan tamamen kendi gözlemleriyle hareket etmekte ve hatalı pazarlama stratejileri oluşturmaktadır. Diğer taraftan yaşanan finansal sıkıntılar pazarlama araçlarının yeterince kullanılamamasına, reklam-tanıtım gibi faaliyetlerin yeterince gerçekleştirilememesine neden olmaktadır (Uslu ve Uygun, 2002, s.4).

KOBİ'ler faaliyet süreci içerisinde büyük işletmelere yönelik mamul ve yarı mamul ürünler üretmektedir. Küçük işletme karşısında talep tekeline sahip olan büyük işletme bu avantajlı durum içerisinde, küçük işletmeye kendi şartlarını(fiyat, terimsüresivb.) kabul ettirebilmektedir. Küçük işletmeler bu durumdan kurtulabilmek için ürün gamını ve müşteri portföyünü genişletmelidir (Müftüoğlu, 1997, s.65).

KOBİ'lerin pazarlama sorunlarının bir etkisi de ihracatın yapılamamasıdır. Dış pazarlara girme maliyetlerinin yüksek olması, ülke mevzuatlarına hakim olma gerekliliği ve yabancı dil bilen nitelikli eleman eksikliği küçük işletmelerin ihracat imkanlarını azaltan etkenlerdir (Düzce, 2007, s.33).

**Üretim Sorunları:** KOBİ'ler teknolojinin içselleştirilemediği şekilde, atölye tarzında emek yoğun üretim yapmaktadırlar. Dolayısıyla küçük işletmeler, yapılarına uygun imalata imkân tanıyan teknolojiyi kendi bünyelerinde geliştiremedikleri için, bu teknolojiyi lisans, know-how gibi yöntemlerle dışarıdan almak zorunda kalmakta ve bu durum küçük işletmelerin üretim maliyetlerini artırmaktadır(Özgen ve Doğan, 1998, s.27).

İşletmelerde teknoloji ve üretim yönetimi konusunda oluşan bilgi eksikliğinin neden olduğu sorunların çözülememesi, eksik kapasite kullanımına dolayısıyla işgücü ve makine kullanımı israfına sebep olmakta ve bu durum maliyetlerin artmasına ve üretimin kalitesizleşmesine neden olmaktadır. KOBİ'lerin bu sorunlara çözüm üretebilmesi; ürün kalitesinin, dolayısıyla ürün güvenilirliğinin artırılması ve üretilen ürünlerin çeşitliliğinin artırılarak tüketici talebine uygun üretim yapısına geçişle sağlanacaktır(Müftüoğlu, 2002, s.61).

**Tedarik Sorunları:** KOBİ'ler kapasiteleri gereği, büyük işletmelere göre daha düşük seviyelerde üretim yapmaktadırlar. Dolayısıyla, zaten düşük sermayelerle kurulan KOBİ'ler sahip olunan kısıtlı sermaye ile faaliyetlerini yürütmekte ve sipariş odaklı hammadde tedariki yoluna gitmektedir. Küçük ölçekli işletmeler, sipariş odaklı hammadde tedariki yapmalarından dolayı, tedarik sürecinde satıcıdan, büyük ölçekli işletmelere göre daha az iskontoalmaktadır (Yüce, 2007, s.165). Dolayısıyla bir yandan büyük işletmelere göre daha pahalı hammadde tedariki yaparken, kısıtlı imkânları dolayısıyla hammadde stoklaması da yapamamaktadır. Özellikle döviz cinsinden yapılan hammadde tedariki durumlarında, milli paranın olası bir değer kaybında küçük işletmelerin hammadde tedarik süreçleri daha da maliyetli duruma gelmektedir.

**İhracat Sorunları:** KOBİ'ler ürettikleri mal ve hizmetlerin direkt olarak ihracatını gerçekleştirebildikleri gibi, büyük işletmelerin ihracat yaptıkları ürünlerin

mamul veya yarı mamul teminini sağlamasıyla dolaylı ihracata katılmaktadır. KOBİ'lerin ihracat kapasitelerinin artırılması hem kendi gelecekleri için hem de içinde bulundukları ekonomi için hayati önem taşımaktadır. Buna rağmen KOBİ'ler sahip oldukları yapısal özellikler dolayısıyla bizzat ihracat yapan durumundan ziyade daha çok ihracat yapabilen büyük işletmelerin fason imalatçısı rolünü üstlenmektedir. Bu duruma sebep olan sorunlar aşağıdaki gibidir(Doğan, 2007, s.75);

- İşletmeler sahip oldukları kısıtlı sermaye ve finansal imkânların neticesinde kendi bünyesinde ihracata yönelik ayrı bir birim kuramadığı gibi bu fonksiyonu yerine getirecek yabancı dil bilen, nitelikli personellerde istihdam edememektedir. Dolayısıyla ihracatın yapılması gereken pazar ve geliştirilmesi gereken ürün hakkında yeteri kadar bilgi sahibi olunamamaktadır.
- KOBİ'leri ihracata yöneltecek ve bu birimlerin ihracat kapasitelerini geliştirecek doğru stratejiler oluşturulamamaktadır. Bu durum rakiplerin araştırılmasına engel olmakla birlikte, pazar araştırmasına ve tanıtım faaliyetlerine engel olmaktadır.
- KOBİ'lerin sahip olduğu finansal kısıtlar, kaliteli hammadde teminini güçleştirmekte ve bu durum üretilen malın kalitesine yansımaktadır.
- Ülkelerin ticaret kurallarının birbirinden farklılık göstermesi, KOBİ'lerin ihracat yapmak istedikleri ülkelerin mevzuatlarına hakim olmaması, bir takım bürokratik engellerle birlikte, teşvik mekanizmalarından yeteri kadar yararlanılmaması KOBİ'lerin ihracat yapmasını olumsuz etkilemektedir.

**İnsan Kaynakları:** KOBİ'lerde girişimci, işletmesinde yönetici konumunda bulunduğu gibi aynı zamanda çoğu zaman bir çalışan statüsünde bulunmaktadır. İşletmelerin yaşadığı finansal sıkıntılar, işletme bünyesinde insan kaynakları, imalat, pazarlama, muhasebe gibi farklı birimlerin oluşturulmasına engel olmaktadır. Bu durum çok sayıda faaliyetin az sayıda personel tarafından gerçekleştirilmesine neden olmaktadır. Dolayısıyla işletme içerisinde farklı birimlerde uzmanlaşmanın önüne geçilmektedir.

KOBİ'ler bünyesinde profesyonel yönetici istihdam edemediği gibi bu fonksiyon çoğu zaman işletme sahibi tarafından yerine getirilmektedir. Bu durum

işletmelerin uzun dönemli planlar yapmasına engel olmakla birlikte işletme içerisinde nitelikli personel istihdamının da önüne geçmektedir. İşletme sahipleri yapmış oldukları planlarda pazar araştırması gibi bilimsel yöntemlerden ziyade düşünce ve tahminleriyle hareket etmekte, hatalı kararlar alabilmektedir.

### **1.2.1. KOBİ'lerin Finansal Sorunları**

KOBİ'ler yapıları gereği az sayıda çalışan ile emek yoğun üretim yapan küçük ölçekli işletmelerdir. Bu işletmeler ülke ekonomileri için, istihdama, ihracata, bölgeler arası farklılıklara yaptıkları etki gereği oldukça önemli konumdadırlar. Bu işletmelerin gerek kuruluş aşamasında gerekse de faaliyet dönemi içerisinde yaşadıkları en önemli sorun finansal sorunlardır. İşletmelerin yaşadığı bu finansal sorunlar faaliyet dönemi içerisinde her alanda kendisini göstermektedir. İşletmeler yaşadıkları finansal sorunların uzantısı olarak işletme bünyesinde ayrı birimler oluşturamamakta, nitelikli personel istihdam edememekte, pazar araştırması yapamamakta ve güncel teknolojiyi takip edememektedir. Aşağıda KOBİ'lerin yaşadıkları başlıca finansman sorunlarına değinilmiştir.

**Finansal Yönetim Sorunları:** Finansal yönetim organizasyonu, işletme yönetimi içerisinde oldukça önemli bir yer tutmaktadır. Finansal yönetim, işletmede ihtiyaç duyulan finansmanın belirlenmesini ve bu ihtiyacın en uygun maliyetle temin edilmesini ve temin edildikten sonrada en etkin şekilde değerlendirilmesi süreçlerini kapsamaktadır. İşletmelerin sağlıklı bir şekilde büyüyüp gelişebilmesi, ekonominin kötü gidişata sahip olduğu dönemlerde dahi varlığını sürdürebilmesi ve işletmelerin hedeflerine uygun kararların alınmasında finansal yönetimin payı oldukça büyüktür. İşletmenin hedeflerine ulaşması noktasında finans yöneticisinin sahip olduğu bilgi birikimi, tecrübe oldukça büyük önem arz etmektedir (Buker ve Bayar, 2001, s.3).

İşletmelerin sahip olduğu finansal sıkıntılar, işletme bünyesinde ayrı bir finansman biriminin oluşturulmasının önüne geçtiği gibi, nitelikli finans yöneticisi istihdamına da engel olmaktadır. Küçük  l ekli işletmelerin büyük çoğunluğunda, finansman kararları girişimci ya da işletme ortakları tarafından alınmaktadır. İşletmenin finans/muhasebe kayıtları genellikle muhasebe ofislerinden hizmet alımı kaydıyla

gerçekleştirilmektedir. İşletmede finansman konularında kararın girişimci ya da ortaklar tarafından alınması, işletme bünyesinde profesyonel bir finans yöneticisi istihdam edilip bu yöneticiye yetki devri yapılmaması ve işletme bünyesinde bir finans birimi kurmaktan ziyade bu konuda muhasebe ofislerinden hizmet satın alınması finansal yönetimin KOBİ'ler tarafından yeterince anlaşılmadığı sonucunu ortaya çıkarmaktadır.

**Öz Sermaye Yetersizliği Sorunu:** KOBİ'lerin öz sermaye yetersizliği, özellikle kuruluş dönemlerinde ortaya çıkmakta ve bu durum işletmelere faaliyet süresi boyunca bir engel teşkil etmektedir. KOBİ'ler girişimcileri tarafından henüz kuruluş aşamasında bir fizibilite çalışması yapılarak kurulmadığından, kuruluş aşamasında ne kadar bir öz sermayeye sahip olunması gerektiği bilinmemekte, dolayısıyla faaliyet döneminde finansman ihtiyacı duyulması halinde, bu ihtiyaç öncelikle öz sermayeden karşılanmaktadır (Oktav, 2001, s.23).

Küçük ve orta ölçekli işletmeler piyasada varlığını sürdürebilmek adına vadeli satış yapmak zorunda bırakılmasına rağmen, öz sermayelerinin bu vadeleri karşılayacak güçten yoksun olması KOBİ'leri normal yaşam süresinden daha kısa zamanda kapanma tehlikesiyle karşı karşıya bırakmaktadır. Büyük işletmeler elde ettikleri kârlardan ayırdıkları yedek akçelerle kendi oto finansmanını sağlamasına rağmen, küçük ve orta ölçekli işletmeler bu faaliyetleri gerçekleştirememekte yetersiz öz sermaye ile finansal kısırdöngüyü tekrar tekrar yaşamaktadır (Buker ve Bayar, 2001, s.4).

KOBİ'lerin piyasada vadeli satış yapması ve alacakların tahsilinin gecikmesi durumunda özellikle enflasyonist ortamda ve ulusal paranın yabancı paralar karşısında değer yitirdiği dönemlerde bu alacakların erimesine, dolayısıyla işletmenin mali kırılganlığına sebep olmaktadır.

**Kredi Temininde Karşılaşılan Sorunlar:** Özellikle yeni kurulan KOBİ'lerin faaliyet sürecinde ihtiyaç duydukları en önemli unsur finansmana en az maliyetle ve en kısa sürede ulaşma imkânıdır. Bu çerçevede kuruluş aşamasında yetersiz öz kaynakla işe başlayan KOBİ'lerin düşük faizli kredilerle sübvansede edilmesi, bu işletmelerin faaliyetlerini sürdürmesi açısından hayati önem taşımaktadır. KOBİ'ler açısından kredi faiz oranlarının düşük olmasının bu kadar önem arz etmesine rağmen, kredi kuruluşları

açısından durum farklılık göstermektedir. Bu kuruluşların örgütlenme giderleri başta olmak üzere, işletme maliyetlerinin yüksek olması KOBİ'lerin kredi maliyetlerini artırmaktadır (Cebeci, 2003, s.90).

Kredi kuruluşlarının işletme maliyetlerinin yüksek olması, ekonominin istikrardan uzak dalgalı bir seyir izlemesi, küçük ölçekli işletmelerin vergiden kaçınabilmek adına satış performanslarını olduğundan daha düşük göstermesi ve dolayısıyla bu işletmelerin bankalar nezdinde başarılı işletme figürünü gölgede bırakması, bankaların vermiş olduğu kredi komisyon ve risk primlerini artırmaktadır.

Özellikle gelişmekte olan ülke ekonomilerinde, mali piyasaların yeterince gelişmemesi, alınan krediler karşılığında işletme aktifinde kayıtlı bulunan makine teçhizatın kredi kefaletine kabul edilmemesi bunun yerine istenilen krediden daha fazla başta taşınmaz olmak üzere, çeşitli kefaletnameler istenmesine yol açmaktadır. Büyük işletmelerin sahip oldukları aktif büyüklükleri, onları kredi kuruluşları karşısında küçük ölçekli işletmelere göre daha güvenilir kılmaktadır. Küçük işletmeler ise, kredi kuruluşları tarafından istenilen yüksek teminatlar karşısında girişimcinin ya da ailesinin varlıklarını teminat göstererek kredi kullanabilmektedir. Tüm bu durumlar nihayetinde KOBİ'lerin finans kurumları nezdinde kredibiliteleri düşük olmakta ve bu durum işletmelerin kredi maliyetlerini artırmaktadır (Cebeci, 2003, s.90).

**Sermaye Piyasasından Fon Elde Etme Zorlukları:** KOBİ'ler; hisse senedi, tahvil, kâr ve zarar ortaklığı belgesi, hisse senedi ile değiştirilebilir tahvil, hisse senedi ile değiştirilebilir kâr ve zarar ortaklığı belgesi, katılma intifa senetleri, kara iştirakli tahvil aracılığı ile sermaye piyasalarından fon sağlayabilirler. Bu açıdan sermaye piyasaları KOBİ'ler için oldukça önemli bir finansman kaynağıdır. Sermaye piyasalarından fon temin etmek KOBİ'ler için oldukça önemli olmasına rağmen, işletmeler çoğu zaman bu kaynaktan yararlanamamaktadır. İşletmelerin büyük çoğunluğunun mikro ölçekli olması, işletmelerin halka arzının yüksek maliyetler içermesi, KOBİ'lerin genellikle şahıs işletmesi ya da aile işletmesi olması ve yönetimi başkasına devretmeme isteği, KOBİ'lerin organizasyon yapısı içerisinde halka arz sürecini yürütebilecek ayrı bir finans birimi olmaması ile vergi başta olmak üzere

yükümlülüklerin fazla olması sebebiyle işletmelerin kayıt dışı kalma isteği, KOBİ'lerin sermaye piyasalarından fon elde etmesinin önüne geçmektedir (Müslümov, 2002, s.16).

#### **Alternatif Finansman Kaynaklarının Yeterince Kullanılamaması:**

İşletmeler ihtiyaç duydukları finansmanı öz kaynaklarından, faaliyet karından, ortaklardan temin edebileceği gibi kredi kuruluşları, sermaye piyasaları ya da yatırımcılar aracılığıyla da giderebilir (Kalkan, 2010, s.35). Gelişmiş ülkelerde KOBİ'ler için, sermaye piyasaları başta olmak üzere alternatif finansman kaynaklarından yararlanma imkânları, gelişmekte olan ülkelere göre daha fazladır. KOBİ'lerin finansman ihtiyacını alternatif kaynaklardan temin etmesi, genel olarak finansman ihtiyacının daha hızlı ve daha az maliyetle gerçekleşmesi anlamına gelmektedir. İşletmelerin alternatif kaynakları kullanarak finansman ihtiyaçlarını karşılaması, faaliyet süreci içerisinde işletmelerin maliyetlerinin düşmesi anlamına gelmekte, dolayısıyla bu işletmelerin piyasa içinde rekabet güçleri artmaktadır. Bu sebeplerden dolayı politika yapıcılar, işletmelerin alternatif kaynaklara erişimini hızlandırmak/kolaylaştırmak amacıyla çeşitli önlemler alıp, destek mekanizmaları geliştirmektedir(Kutlu ve Demirci, 2007, s.192).

## İKİNCİ BÖLÜM

### FİNANSAL PİYASALAR İLE KÜÇÜK ve ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN ALTERNATİF FİNANSMAN KAYNAKLARI

İşletmelerin iktisadi performans gösterebilmeleri için finansal sistem çok fazla önem arz etmektedir. Finansal sistem ülke ekonomilerinin en önemli yapıtaşlarından biridir. Bunun sebebi, çağdaş ekonomilerin en fazla gereksinim duyduğu fon transferi sürecinin merkezi olmasıdır. Ülke ekonomilerinin başarısı, büyük ölçüde finans sisteminin etkinliğine bağlı görünmektedir. Diğer taraftan ekonomik büyüme ortalama gelir düzeyinde artışa, yasal mevzuat altyapısında ve uluslararası bütünleşme düzeyinde gelişmeye neden olmakta, finansal sistemin gelişimi için uygun ortam oluşturmaktadır (Afşar, 2007, s.188).

#### 2.1. Finansal Sistem ve Finansal Piyasalar

Finansal sistem, ekonomide fon ihtiyacı olan ya da fon fazlası olan iktisadi birimler arasındaki fon akışını yönlendiren finansal araçların ve finansal kurumların denetleyici, düzenleyici hukuki ve idari kurallar doğrultusunda olduğu bir olgudur. Elde ettikleri gelirin tamamını tüketmeyerek tasarruf sağlayan ve dolayısıyla ellerinde fon fazlası bulunan birimlerin ellerindeki bu fonları, gelirinden fazlasına ihtiyaç duyan birimlere yönlendiren finansal sistem, gerçekleştirilen bu fon transferi sayesinde tasarrufların yatırımlara dönüşmesini sağlar (TCMB, 2015, s.15).

Finansal sistemin temel unsurları; fon arz edenler, fon talep edenler, finansal araçlar (kurumlar), finansal araçlar ve yasal-kurumsal düzenlemeler olarak sıralanmaktadır. Finansal sistem işlevlerinin önemi ülkelere ve yıllara göre değişiklik göstermekle birlikte, temel olarak aşağıdaki şekilde sınıflandırılabilir (Afşar, 2007, s.189):

- Mal, hizmet ve varlıkların el değiştirmesine aracılık edilmesi.
- İktisadi kaynakların zaman içerisinde farklı coğrafya ve sektörler arasında transferinin sağlanması
- Fiyat bilgisinin sağlanması

- Risk kontrolü ve risk yönetimi yöntemlerinin geliştirilmesi
- Asimetrik bilgi sorununun çözümünün kolaylaştırılması
- Büyük ölçekli proje finansmanını kolaylaştırmak amacıyla, risk dağıtım sistemi ve tasarruf birikimi oluşturarak mülkiyetin tabana yayılması.

Genel anlamda piyasalar, alıcı ve satıcıların karşılıklı olarak etkileşim içinde oldukları malın paraya, paranın da mala dönüştüğü ortamdır. Piyasa kavramı temel olarak 3 ana unsur üzerinde kurulmuştur. Bu unsurlar; satıcı, alıcı ve alım satım işlemine konu olan varlık olarak belirtilmektedir. Alıcı taraf piyasanın talep kısmını, satıcı taraf ise piyasanın arz kısmını temsil etmektedir. Varlık ise, alışveriş ortamını oluşturan ve bu alışveriş ortamının oluşturulduğu piyasanın hangi türde tanımlanacağını belirleyen unsurdur (Işık, 2016, s.10).

Finansal piyasalar birbirine bağlı çok sayıda piyasadan oluşmakla birlikte çeşitli kriterlere göre bu piyasaları sınıflandırmak mümkündür (SPL,2014, s.41).

1. Fonların Ödünç Verilme Sürelerine Göre Finansal Piyasalar
  - Para Piyasaları
  - Sermaye Piyasaları
2. Örgütlenme Derecelerine Göre Finansal Piyasalar
  - Örgütlenmiş Finansal Piyasalar
  - Örgütlenmemiş Finansal Piyasalar
3. Finansal Varlığın İhraç Durumuna Göre Piyasalar
  - Birincil Piyasalar
  - İkincil Piyasalar
4. Kullanılan Finansal Araçlara Göre Finansal Piyasalar
5. Ödemelerin Peşin Ya Da Vadeli Yapılmasına Göre Finansal Piyasalar

### ***2.1.1. Fonların Ödünç Sürelerine Göre Finansal Piyasalar***

Finansal piyasalar fonların ödünç verilmesine göre para piyasaları ve sermaye piyasaları olarak sınıflandırılmaktadır.

- **Para Piyasaları:** Vadesi en fazla bir yıla kadar olan fon arz ve talep işlemlerinin gerçekleştiği piyasalardır. Kısa süreli fon ihtiyaçlarının karşılanmasında genellikle kredi araçları ile ticari senetler kullanılmaktadır. Para piyasalarında kısa vadeli finansman aracı olarak kullanılan enstrümanlar çek, bono, poliçe, repo sözleşmeleri, vadeli döviz alım satım sözleşmeleri, ticari senetler gibi finansal araçlardır. Para piyasası araçlarının kısa vadeli olmaları sebebiyle bu enstrümanların faiz ve risk oranları sermaye piyasası araçlarına göre daha düşük olmaktadır. Bu sebeple, işletmeler finansman ihtiyacı durumunda para piyasası araçlarını tercih etmektedir (Denizli, 2015, s.6).

- **Sermaye Piyasaları:** Vadesi bir yıldan uzun süreli olan fonların arz ve taleplerinin karşılandığı piyasalardır. Para piyasalarından farklı olarak sermaye piyasalarından elde edilen fonlar uzun vadeli ve sabit sermaye ihtiyacının karşılanmasında kullanılır. Sermaye piyasası araçları uzun vadeli hisse senedi, tahvil, kâr ortaklığı belgesi, katılma ve intifa senetleri gibi menkul kıymetlerdir. Sermaye piyasalarında vadelerin uzun olmasından dolayı risk ve faiz oranları daha yüksektir. Sermaye piyasalarındaki fon kaynakları, devamlılığı olan gerçek tasarruflardır. Sermaye piyasalarındaki en önemli arz sahipleri; hükümetler, kamu işletmeleri, yatırım bankaları ve sigorta şirketleridir (Denizli, 2015, s.7).

### ***2.1.2. Örgütlenme Derecelerine Göre Finansal Piyasalar***

Bu sınıflandırmaya göre piyasalar örgütlenmiş finansal piyasalar ve örgütlenmemiş finansal piyasalar olarak ikiye ayrılır.

- **Örgütlenmiş Finansal Piyasalar:** Alıcı ve satıcılar arasındaki işlemlerin belli kurumlar tarafından sağlandığı piyasalardır. Örneğin, Türkiye’de Borsa İstanbul örgütlenmiş finansal piyasaların en belirgin örneğidir (Işık, 2016, s.16).
- **Örgütlenmemiş Finansal Piyasalar:** Bu piyasalar tezgâh üstü piyasalar olarak da adlandırılırlar. Belirli kurallar çerçevesinde işlem yapılmayan, fiyatların pazarlık yoluyla belirlendiği ve fiziki bir yeri olmayan piyasalardır. Serbest döviz ve altın piyasası bu piyasanın örneklerindendir (Denizli, 2015, s.9).

### ***2.1.3. İşlemlerine Göre Piyasalar***

Bu sınıflandırmaya göre finansal piyasalar birinci piyasalar ve ikincil piyasalar olmak üzere ikiye ayrılır.

- **Birincil Piyasalar:** Piyasaya ilk kez sunulmuş ve ilk kez işlem görecektir fonların bulunduğu piyasalardır.
- **İkincil Piyasalar:** Bu piyasalar ise daha önce fon talebinde bulunanlarca piyasaya sürülen ve dolayısıyla piyasada dolaşım halinde olan finansal varlıkların alım-satımının yapıldığı piyasalardır. Söz konusu piyasalarda mevcutta var olan varlıkların el değiştirmesi ile faaliyetler sürdürülmektedir (Işık, 2016, s.16).

### ***2.1.4. Kullanılan Finansal Araçlara Göre Finansal Piyasalar***

Finansal piyasalar fon talebinde bulunanların ihtiyaçlarını karşılamada kullandıkları araçlar durumundan da devlet tahvilleri piyasası, hisse senetleri piyasası, konut kredileri piyasası, şirket tahvilleri piyasası ve tüketim kredileri piyasası gibi alt piyasalara ayrılabilir (Canbaş ve Doğukanlı, 2012, s.41).

### ***2.1.5. Ödemelerin Vadeli Yapılmasına Göre Finansal Piyasalar***

Finansal piyasalar, alım satım işlemlerine konu olan menkul kıymetlerin vadesine göre spot piyasalar ve vadeli işlemler piyasaları olarak ikiye ayrılırlar.

- **Spot (Nakit) Piyasalar:** Belli miktardaki kıymetin ve bunların karşılığı olan paranın işlemin akabinde gerçekleştiği piyasalardır. Borsa İstanbul bünyesinde faaliyet gösteren Tahvil ve Bono Piyasası spot piyasa örneğidir (SPL,2014, s.9).
- **Vadeli (Türev) Piyasalar:** Bir malın veya finansal aracın alım satım işleminin önceden yapıldığı, teslimat ya da nakit ödemesinin daha sonraki bir tarihte gerçekleştiği piyasalardır (Işık, 2016, s.17).

## 2.2. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Alternatif Finansman Kaynakları

KOBİ'lerin sahip oldukları özellikler itibariyle yaşadıkları yapısal ve finansal sorunlar olmasına rağmen, yararlanabilecekleri çok sayıda alternatif finansman kaynağı vardır. KOBİ'lerin ülke ekonomileri için arz ettiği önemin yüksek olması, ekonomi yönetiminin bu birimlere yönelik çok sayıda destek mekanizması geliştirmesine sebep olmaktadır. Özellikle bankaların ve kredi kuruluşlarının, işletmelere yüksek masraflarla kredi kullandırması sebebiyle zaman içerisinde, gerek kamunun öncülüğünde gerekse de piyasa koşullarında gelişen alternatif finansman kaynakları oluşturulmuştur. İşletmelere yönelik oluşturulan bu kaynaklar gerek bu işletmelerin yatırım yapmasında gerekse de faaliyet sürecinde işletme sermayesinin yetersizliğini gidermede oldukça önemlidir. İşletmelerin yararlanabilecekleri başlıca alternatif finansman kaynakları faktoring, forfaiting, barter, franchising, finansal kiralama, melek yatırım, KGF, risk sermayesi, kitle fonlama sistemi ve KOBİ borsası, İslami bankacılık ve olmak üzere 11 adettir.

### 2.2.1. Faktoring

Faktoring; işletmelerin vadeli olarak yapmış oldukları mal ve hizmet satışından doğan alacaklarının ve bu alacaklardan doğan haklarının faktoring şirketi tarafından satın alınması işlemidir. Bu yöntem, işletmelerin iç ve dış ticaret işlemlerinde başvurulmuş en yaygın alternatif finansman kaynaklarından biridir. Daha geniş bir anlatımla faktoring, mal ve hizmet satışı karşılığında oluşan vadeli alacakların, önceden belirlenen komisyon karşılığında “faktor” adı verilen finans kurumlarına devredilmesi işlemidir. Faktoring işleminde vadeli mal veya hizmet satışı yapan satıcı, vadeli mal veya hizmeti satın alan borçlu ile bu vadeli alacağı önceden belirlenen komisyon/iskonto karşılığında satın alan faktor ya da faktoring kurumu olmak üzere 3 taraf vardır. Satıcı ve alıcının farklı ülkelerde olduğu işlemler söz konusu olduğunda bu üçlüye bir de muhabir faktor eklenmektedir. Muhabir faktor; satıcının mal veya hizmeti vadeli olarak yurtdışında bir alıcıya satmak istediğinde, alıcıyla ilgili bilgileri toplayan, bu alıcıyla ilgili bir limit belirleyen ve bu bilgileri faktor'e bildiren kurumdur. Faktor, yurtdışındaki muhabir faktor'den gelen bilgiler ve limitler dâhilinde alıcının riskini üstlenmektedir. Satıcı, olası bir vadeli satış işleminde alıcıya gönderilecek mal veya hizmet faturasını

faktor’edevreder. Bu alacaklar karşılığında faktor, fatura tutarı üzerinden anlaşılan bir yüzdelik tutarı döviz cinsinden satıcıya öder. Fatura vadesi dolduğunda söz konusu tutar, faktor tarafından alıcıdan tahsil edilir(Tunçay, 2015, s.46).

Faktoring sisteminin ekonomik gelişmeye etkisine baktığımızda; bu işlemle satıcının sattığı ürün/hizmet bedelini tahsil edememe riski ortadan kalkmaktadır. Bu yöntem vadeli işleme imkân sağlayarak, ticaret hacmini artırmaktadır. Dolayısıyla bu işlemlerde komisyon oranlarının düşük olması alıcı ve satıcı açısından önem arz etmektedir. Özellikle yurtdışı işlemlerde ihracatçı işletmeler açısından satıcı, bu yöntemle kendisini garanti altına almaktadır. Bu şekilde satıcı için yeni pazarlara erişim söz konusu olabilmektedir. Faktöring yöntemiyle işletmeler için vadeli ithalat ve ihracat imkânları artmakta, finansman sirkülasyonunu sağlayan işletmeler dış ticaret kapasitesini artırmakta ve bu durum ilgili işletmelerin diğer işletmeler nezdinde rekabet gücünü artırmaktadır.

**Faktoring Avantajları:** Faktoring işleminin satıcı nezdinde sunduğu en büyük avantaj ihracat artışına olanak vermesidir. Satıcının faktoring işlemiyle elde ettiği güvenceyle mal ya da hizmet satabilmesi, alıcının ise bu yöntemle vadeli olarak mal ya da hizmet satın alabilmesi ihracat ve ithalat imkânlarını artırmaktadır. Satıcı, mal veya hizmet satışının ardından yapması gereken kayıt, tahsilât, takip gibi yükümlülüklerden, vadeli alacağın faktor’e devredilmesi esnasında belirlenen komisyon karşılığında kurtulmaktadır. Bu yöntemle özellikle satıcı işletme, zaman kaybını önleyerek maliyet artışının önüne geçmektedir (Sağlam ve Yolcu, 2013, s.47).

Faktoring yöntemiyle satıcı işletmeler, alacak kaygısına girmeden satış yapabildiklerinden kaynak ve satış optimizasyonu yapabilmektedirler. İşletmelerin satış kanallarını artırarak kaynaklarını etkin kullanması ticaret hacmini geliştirecektir. Artan satışlar ve gelişen ticaret hacmi, işletme gelirlerinin artmasına neden olacaktır.

Faktoring işleminde alacağın vadesinin öne çekilmesi, ekonomik konjonktürden kaynaklanan kur riskini ortadan kaldırarak, satıcı işletme bilanço likiditesini artırmaktadır. Faktoring sisteminin avantajları göz önünde bulundurulduğunda KOBİ’lerin dış pazarlarda hareket kabiliyetini artırdığı söylenebilir.

**Faktoring Dezavantajları:** Faktöring işleminin en belirgin dezavantajı, satıcının bu yöntemle başvurması, alıcı için faktoring şirketine başvuran satıcının finans yönetiminin iyi olmadığı ve dolayısıyla bu işletmeyle ticaretten uzaklaşmaya sebebiyet verebilmesidir.

Faktöring işlemlerinin tutar olarak düşük seviyede ama sayıca fazla olması, faktörün üstleneceği takip giderleri, kayıt işlemleri vb. sonucu komisyon oranını, nihayetinde bu işlemlerin satıcı nezdindeki maliyetlerini artıracaktır.

### 2.2.2. Forfaiting

Senetli ya da senetsiz mal veya hizmet ihracatından doğan ve belirli bir ödeme planına bağlanan alacakların bu konuda uzman bir finans kurumu tarafından rücu edilemeyecek bir şekilde, sözleşmeyle belirlenen bir komisyon karşılığında satın alınmasıdır. Ticari yaşam içinde ödeme planına bağlanmış her türlü alacak forfaiting konusu olabileceken, uygulamada bono, poliçe gibi kıymetli evraka bağlanmış alacakların bu işleme konu olduğu görülmektedir. Forfaiting, faktoring sistemine benzerlik göstermektedir. Faktöring mal veya hizmet ticaretinde kullanılırken, forfaiting genellikle yatırım malları ticaretinde uygulanır. Faktoring genellikle yurtdışında uygulanan bir finansman yöntemi iken forfaiting, genellikle ithalat-ihracat işlemlerinde uygulanan bir finansman yöntemidir(Tunçay, 2015, s.46).

Forfaiting işleminde dört taraf vardır. Mal veya hizmeti satın alarak borçlanan ithalatçı işletme, alacaklarını devreden ihracatçı işletme forfaitist, ticari işlemde kaynaklanan bu alacak haklarını devralan forfaiter ve söz konusu alacağın ödenmesini garanti eden garantörlerdir. İthalatçının kredi güvenirliliğinin yüksek olduğu durumlarda forfaiter, garantör istemeyebilmektedir(Koyuncu, 2010, s.45).

**Forfaiting Avantajları:** Forfaiting işlemi sonucunda satıcı tarafından alacağın tahsil edilememe riski ortadan kalkmakta, riskforfaiter'a devredilmektedir. Forfaiting işlemi diğer alternatif finansman kaynaklarında olduğu gibi uzun incelemelere, sözleşmelere gerek olmadan daha hızlı sonuçlandırılmaktadır. Yurtdışı satışlarda, ihracat yapan işletmenin, ithalatçı hakkında bilgi toplamasına ya da ithalat yapılan ülke riskini değerlendirme gibi sorunlar ortadan kalmaktadır. Forfaiting işlemiyle ihracatçı,

işlem başlangıcında belirlenen sabit faizle finansmana erişebilmektedir. İhracat yapan işletme bu şekilde transfer, döviz kuru ve faiz oranı değişikliği uzağında kalarak, iskonto maliyetlerini hesaplamakta ve bu giderlerini toplam maliyetlerine yansıtabilmektedir. İhracatçı işletme, alacağını nakde çevirebildiğinden likiditesi artmakta dolayısıyla borçlarını ödeyebilmekte ve nihai olarak finans kurumları nezdinde kredi değerliliği ve kredi alabilme kapasitesi artmaktadır (Koyuncu, 2010, s.46).

Yurtdışı işlemlerde ihracatçı işletme, ithalat yapılan ülkelerin çek, bono, poliçe, aval gibi konulardaki mevzuatını bilemeyebilir. Forfaiting işlemiyle ihracatçı işletme, bu konuda alacağı danışmanlık hizmeti maliyetine girmeyeceği gibi olası risklerden de uzak kalabilmektedir. İthalatçı işletme açısından bakıldığında ise, ödemelerin vadeli olması sebebiyle borcun tamamı ödenmeyecek, dolayısıyla ithalatçı işletmenin tek seferde büyük miktarda nakit ihtiyacı olmayacaktır.

**Forfaiting Dezavantajları:** İhracat işlemlerinde alacağın ödenmesini garanti eden garantör'ün güvenilirliği konusunda ihracatçı işletmenin, alacağı devralan forfaiter'ı bilgilendirmesi ve bu alacak haklarının devri konusunda ikna etmesi gerekmektedir. Bu durum zaman alabilmekle beraber, ihracatçı işletme için güç olabilmektedir (Koyuncu, 2010, s.46).

Alternatif finansman yöntemleriyle kıyaslandığında forfaiting'in işletme için maliyeti daha yüksektir. Alacak haklarını devralan forfaiter'ın üstlendiği risk ve yükümlülükler, diğer kredi finans kurumlarına göre daha yüksek kar marjı uygulamasına neden olmaktadır.

### 2.2.3.Barter

Kelime olarak takas anlamına gelen barter, işletmeler tarafından alternatif finansman kaynağı olarak kullanılmaktadır. Ticarete kullanılan anlamıyla barter sistemi, çok sayıda işletmenin bir araya gelerek oluşturduğu ortak pazar organizasyonunu ifade etmektedir. Bu organizasyon, barter şirketi tarafından yürütülmektedir. Barter sistemine üye olan işletmeler ürettikleri mal/hizmetleri barter ortak havuzuna aktarırlar. İşletmeler ihtiyaç duydukları mal ya da hizmetleri satıcıyla anlaşarak temin eder bunun karşılığında borcunu, ürettiği mal ya da hizmeti barter ortak pazarına aktararak ödemiş

olur. İlk ürünü satan işletme, alacağına karşılık ihtiyaç duyduğu mal ya da hizmeti barter ortak pazarından satın alabilecektir. İşletmeler ürettikleri mal veya hizmetleri barter ortak pazarı dışına satabilecekleri gibi, ortak pazar içinde olan bir işletmeye de mal veya hizmet satışında bulunabilirler (Tunçay, 2015, s.49).

Türkiye’de henüz yasal mevzuatı oluşturulmayan bu sistemle işletmeler, özellikle enflasyonist ortamda likidite eksikliğinin yıkıcı etkisinden uzaklaşmakta, arz ve talep dengesinin gözetilmesiyle sürekli ve güvenli satış yapma imkânına sahip olmaktadır (Sönmez, 2008, s.116).

**Barter Avantajları:** Barter sistemi işletmelerin atıl kapasitelerini değerlendirmesi için büyük avantaj sağlar. İşletmeler, faaliyet süreci içerisinde tam olarak kullanamadıkları kapasitelerinin bir kısmını barter sistemi içerisinde harekete geçirerek stok maliyetleri başta olmak üzere sabit giderlerinin birim maliyetlerini düşürebileceği gibi, üretimin devamı için finansman imkânı sağlamış olur (Yatbaz, 2013, s.67).

İşletmelerin barter ortak pazarı içinde satacağı mal ve hizmetler için pazarlama, reklam ve taşıma/transfer maliyetleri minimuma inecektir. Barter ortak pazarındaki işletmelerin üretmiş oldukları mal ya da hizmetlerin bilgisi, üye işletmelere bir sistem dâhilinde sunulduğundan, işletmelerin bilgiye ulaşmaları kısa zamanda ve en az maliyetle gerçekleşir.

İşletmeler, satmış oldukları mal ya da hizmet karşılığında, alacağı vadeye bağlamadan ve herhangi bir risk unsuru bulunmadan tahsilât işlemini gerçekleştirir. Alıcı işletmenin iflas etmesi durumunda dahi ticari işleme dair alacak, barter şirketi garantörlüğü altındadır.

Barter sistemi rekabetin yıkıcı etkilerini önleyen etkin bir sistemdir. Sistem içerisinde arz talep dengesi gözetildiğinden, aynı konuda faaliyet gösteren çok sayıda işletme barter ortak pazarına giremez. Dolayısıyla işletmeler kendi sektöründe faaliyet gösteren çok sayıda rakiple karşılaşmaz (Kırlioğlu ve Bağdat, 2016, s.647).

**Barter Dezavantajları:** Barter ortak pazarının içerisinde bulunan işletmeye ait mal ya da hizmetin istenilen kalitede olmamasına rağmen, daha ucuza temin edilebilmesi sebebiyle üretim sürecinde kalitesiz mal ya da hizmetin satın alınması söz konusu olabilmektedir.

Barter ortak pazarı içinde işletmeler arası işlem bağımlılığının artmasıyla, sisteme mal ya da hizmet veren işletmeler, barter ortak pazarı dışında sistem içerisindeki fiyattan daha yüksek fiyatta mal ya da hizmet satışında bulunabilecekken, bu imkândan mahrum kalabilmektedir. Bir diğer şekilde alıcı firmalar için, sistem dışından daha ucuza mal ya da hizmet temin edilebilecekken, işlem bağımlılığından dolayı bu mal ya da hizmeti daha pahalıya satın almasına neden olabilmektedir.

Barter ortak pazarına mal ya da hizmet satarak alacaklı durumuna geçen işletmelerin ihtiyaç duyduğu mal ya da hizmetlerin sistem bünyesinde yer almadığı durumlarda, mal satan işletme için, barter sisteminde alacak olarak yer tutan bir fon bekleyerek işletme kaynaklarının verimsiz kullanılmasına ve işletmenin likidite sıkışıklığına neden olabilmektedir (Kırlioğlu ve Bağdat, 2016, s.648).

#### 2.2.4. Franchising

Franchise ya da franchising, geniş anlamıyla başarılı olan bir marka ya da sistemin kullanım haklarının belirli şartlar altında devralınmasıdır. Özellikle girişimcilerin kullanmış olduğu bu sistem, piyasa içerisinde başarılı olarak rüşünü ispatlamış markaların ya da sistemlerin, önceden belirlenen sözleşmeyle ödenecek bedel karşılığında ikinci kişilere kullandırılmasıdır. Bu sistemde imtiyaz haklarını veren franchisor ve bu hakları alan franchise olmak üzere iki taraf vardır (Kumkale, 2016, s.1).

Franchisor; yapılan sözleşme karşılığında, sahip olunan iş sistemini, ticari marka ya da ticari ismini kullandıran ana işletmedir.

Franchise; yapılacak franchising sözleşmesi ile ana işletmenin marka ve sistemi altında iş kurabilme ya da yapabilme hakkını alan girişimci ya da işletmedir.

Franchising sistemi özellikle ticaret yaşamına giren girişimciler ya da ticari yaşamı içerisinde başarılı olan işletmeler için avantajlı olduğu gibi dezavantajları da söz konusu olabilmektedir.

**Franchising Avantajları:** Özellikle girişimciler için bu sistemin en büyük avantajı, kurulan ya da kurulacak iş için tanıtım, reklam, tutundurma faaliyetlerinde bulunmayarak direkt faaliyete girişilebilecektir. Reklam ve tanıtım faaliyetleri ana işletme (franchisor) üzerinden yürütüldüğünden, franchise bu maliyetlerden kaçınabilecektir. Girişimci ya da yeni kurulan işletme, franchise yöntemini kullanarak kurulacak işin risklerini ana işletmeden öğrenerek önlemini henüz işin başındayken alabilecektir. Bu kapsamda ana işletme tarafından işin başlangıcında yönetim, devamında ise eğitim desteği söz konusudur (Kumkale, 2016, s.2).

Girişimcinin franchising yöntemiyle faaliyetine başlaması ya da devam etmesi, bir marka oluşturma ya da müşteri bulma sorununu ortadan kaldıracak gibi, yapılacak iş kapsamında ürün çeşitliliği ve mal temini noktasında sorun yaşanmayacaktır. Franchising yöntemiyle faaliyetine başlayan girişimci, faaliyet sürecinde ihtiyaç duyacağı yönetim, muhasabe, stok ve satış düzeni gibi ihtiyaçlarını franchisor'dan temin edecek ya da tüm bu faaliyetler franchisor kontrolü altında gerçekleştirilecektir.

Franchising yöntemiyle kurulan işletme, diğer franchising işletmeler gibi ve franchisor tarafından dizayn edileceğinden kuruluş maliyetleri münferit bir işletme kurmaktan daha düşük olacaktır.

Franchising veren işletmeler sahip oldukları marka ya da sistemin diğer girişimciler ya da işletmeler tarafından kullanılmasından bir gelir elde edeceği gibi kurulan franchise'lar ana işletmenin birer şubesi konumunda olacaklardır. Marka ya da sistemin sahibi olan işletme, kurulacak franchise'lar için hiçbir altyapı ya da sabit gider ödemesi yapmayacağı gibi kurulan franchise'ların işletilmesi ve personel giderlerini üstlenmeyecektir. Franchise veren işletme, kurulacak franchise'ın sözleşmeyle belirlenmiş işletme prensiplerini ortaya koyarak yol gösterici/danışman konumunda bulunacaktır. Franchisor, yeni bir franchise kurulması için talep sahibi girişimci ya da işletmeden, bu sistem ya da markanın kullanılması karşılığında talep edeceği ücretin

yanında, franchise işletmenin satacağı mal/hizmetin tedarikçisi konumunda bulunarak kârını ve cirosunu artıracaktır. Uygulamada çoğu zaman, franchisorfranchising'in mal ya da hizmet satışı üzerinden belli bir oranda komisyon almaktadır(Tunçay, 2015, s.46).

**Franchising Dezavantajları:** Franchising sisteminin bu sistemi satan ve satın alan için dezavantajları da olabilmektedir. Franchising sisteminin başlıca dezavantajlarına aşağıda değinilmiştir (Kumkale, 2016, s.1).

Franchising veren için uzun çaba ya da maliyetler sonucu ortaya çıkarılan marka/sistemin, franchise alan işletme tarafından özensiz kullanılması sonucu marka değerinin zarar görmesi söz konusudur. Franchisor, bu riski ortadan kaldırabilmek için etkin bir kontrol mekanizması geliştirmek zorundadır. Bu kontrolü sağlayabilmek amacıyla ek sistem ya da personel temin etmek durumunda kalması, franchisor'un maliyetlerini artıracaktır.

Franchise veren işletme, franchise alan işletmelerin ilerisinde, daha gelişmiş bir ekip ve ekipmanla faaliyet göstermektedir. Dolayısıyla franchisor kendi sistem ya da markasının güncelliğini yitirmemesi adına, dünya genelinde gelişmekte olan teknik ve diğer unsurları takip etmekle yükümlüdür.

Franchisor, franchise'lardan başlangıçta sistemin kurulması adına almış olduğu ücretlerin yanında, bu işletmelerin satış ya da cirolarından pay almaktadır. Franchisor'un etkin olarak kuramadığı takip sistemi sonucunda, bu işletmelerin satışlarını kontrol edememe riski doğmaktadır.

Bu sistemin franchise tarafında oluşturduğu en büyük dezavantaj, başlangıç aşamasında uyulması gereken kurallar sözleşmeye bağlandığından, franchise ürün geliştirme ya da farklılaştırma yoluna gidememekte dolayısıyla yaratıcılığın ve yeniliğin uzağında kalmaktadır.

Franchise bedeli gerçeğin çok üzerinde olabilir. Franchise alabilmek adına ödenecek yüksek ücretler, işletmenin başlangıç maliyetlerini artırırken, işletmenin kara geçebilme süresini uzatmaktadır.

Franchise'ın iyi yönetilmesine rağmen, ana işletmede yönetimin değişmesi ya da yönetimin kötüye gitmesi, olası bir itibar zedelenmesi, franchise için olumsuz bir görüntü sergileyecektir.

### **2.2.5.Finansal Kiralama(Leasing)**

Finansal kiralama ya da çok sık kullanılan diğer adıyla leasing, mülkiyeti kiralayanda kalmak kaydıyla bir yatırım malının her türlü kullanım haklarının ve kullanım risklerinin kiracıya devredilmesi işlemidir. Finansal kiralama yöntemiyle girişimci ya da işletme, ticari faaliyetlerin yürütüleceği binayı kiralayabileceği gibi imalat sürecinde kullanılacak makine ya da taşıt ediniminde kullanılabilecek orta ve uzun vadeli yatırım kredisi kullanma imkânına sahip olur.(FKB, T.Y.).

Finansal kiralama işleminde kiralanan malın hukuki mülkiyet hakkı, bu yatırım malını kiraya veren leasing şirketinde kalırken, bu yatırım malının fiili kullanımı ya da kullanım dolayısıyla doğacak riskler kiracıya geçmektedir. Finansal kiralama yoluyla para dışında, iktisadi bir varlığın borç alınması söz konusudur.

Finansal kiralama işlemini diğer varlık kiralamalarından ayırt edebilmek için yapılan sözleşme kapsamında aşağıda belirtilen koşulların bir ya da birden fazlasının gerçekleşmesi gerekmektedir (Buyruk, 2016, s.24);

- ✓ Yapılan kira sözleşmesiyle kiralanan yatırım malı mülkiyetinin, kira süresi sonunda mülkiyetinin kiracıya devredileceği,
- ✓ Yapılan kira sözleşmesiyle kiracıya, kiralanan varlığın sözleşme sonunda piyasa değerinden daha düşük bedelle satın alma imkânının verilmesi,
- ✓ Kira sözleşmesinin kiralanan yatırım malının ekonomik ömrünün en az %75'ine eşit ya da daha yüksek olması,
- ✓ Sözleşme kapsamında ödenen kiralama bedellerinin, yatırım malının piyasa değerinin en az %90 ya da daha yüksek bedelini karşılaması gerekir.

Finansal kiralama işlemi doğrudan ve dolaylı olmak kaydıyla iki şekilde yapılabilmektedir. Doğrudan finansal kiralama işleminde kiralanan yatırım malının üretici ya da satıcısı kiralama işlemini bizzat gerçekleştirmekte ve kira sözleşmesinin

taraflarından birini oluşturmaktadır. Dolaylı finansal kiralama işleminde ise, talep edilen yatırım malı üretici ya da satıcı tarafından değil, bir finansal kiralama şirketi tarafından kiracıya devredilmektedir(Buyruk, 2016, s.24).

**Finansal Kiralama Avantajları:** Bir yatırım varlığını finansal kiralama yöntemiyle edinen girişimci ya da işletme, edinilen varlığın bedelini sözleşmeyle belirlenen vadelerde ödeyeceğinden çalışma sermayesi tasarrufu sağlayacaktır. Bu kapsamda işletme, varlığın bedelinin tamamını edinme tarihinde ödemek zorunda olmadığı gibi, bu bedel aylar itibariyle ödenecek ve işletme likidite sıkıntısı yaşamayacaktır.

İşletmelerin faaliyet süreci içerisinde yatırım mallarını edinebilmek için yüksek bedeller ödemesi kolay olmayacaktır. İşletmeler yatırım mallarını edinebilmek için finansal kiralama yöntemini kullanarak, finans kurumlarından uzun vadeli kredi kullanma maliyetinin önüne geçmiş olacaktır (Yılmaz, 2006, s.21-22).

Finansal kiralama yöntemiyle işletmeler vergi yüklerini azaltırlar. Eğer işletmeler edinilen varlığı (taşıt, bina vb.) başlangıçta satın alma yoluna gitselerdi vergi matrahından sadece edinilen varlığın amortismanı kadar gider düşebilecekken, finansal kiralama yöntemiyle edinilen varlığın kira ödemeleri ya da giderleri vergi matrahından düşülebilecektir.

Finansal kiralama yöntemiyle işletmeler gelişen teknolojiyi daha yakından takip etme olanağı bulurlar. Teknolojik gelişmeler karşısında faaliyet sürecinde kullanılan makine teçhizat çok hızlı şekilde eskiyebilmektedir. İşletmelerin mülkiyetini elinde bulundurdukları makine teçhizatı iktisadi ömürleri tükenmeden bilanço aktifinden çıkarması maliyetli olacağından, finansal kiralama daha yeni makine teçhizatın işletme bünyesine alınmasına imkân sağlamaktadır (Akgüç, 2010, s.618).

**Finansal Kiralama Dezavantajları:** Finansal kiralama işleminin yurtdışında bir tedarikçiden yapılması durumunda oluşabilecek kur farkları, kiralama maliyetlerini artıracak gibi işletmenin nakit ihtiyacını artıracaktır.

Kiralanan varlığın, kiralayan işletmenin ihtiyaçlarına göre değiştirilmesi ya da bu varlığa ek donanım eklenmesi kiralama sözleşmesiyle engellenebilir. Bakım, onarım vb. işlemlerinin kiralayan işletmenin iznine bağlandığı durumlarda bu varlığı kiralayarak edinen işletmenin kullanım rahatlığı elinden alınacaktır (Buyruk, 2016, s.25).

İşletmenin yatırım mallarını finansal kiralama yöntemiyle edinmesi bu varlıkların işletme bilançosunda yer almayacağı anlamına gelmektedir. Mali bilançolarında aktif büyüklüğü dolayısıyla işletmenin kredi kurumları nezdindeki güvenilirliği azalacaktır.

Dolaylı olarak finansal kiralamanın uygulandığı sözleşmelerde finansal kiralama şirketi gerekirse, bu varlığı edinmek isteyen işletmeden teminat talep edebilecektir. Bu durum, zaten finansal göstergeleri iyi olmayan işletmeleri daha da güç duruma düşürecektir (Buyruk, 2016, s.25).

#### **2.2.6. Melek Yatırım**

Literatürde çok fazla tanımı olmasına rağmen genel manasıyla melek yatırım, yüksek gelişim gösterme potansiyeline sahip girişimcilerin ya da gelecek vaat eden çekirdek aşama işletmelerin, sahip olunan tecrübe ve iş çevresi ile yönlendirilerek bu girişimlerin daha hızlı ve daha fazla büyümesinin sağlanmasıdır. Melek yatırımcılar erken aşama girişimlere kar elde etme beklentisiyle yatırım yapmakta ve bu beklenti erken aşama girişimler üzerinde bir disiplin ve sürekli gelişim gösterme kaygısı oluşturmaktadır (Kantar, 2008, s.20).

Melek yatırımcı sahip olduğu şahsi serveti ve bu servetin getirdiği ekonomik özgürlükle gelecek vaat eden çekirdek aşama girişimlere ya da girişim fikirlerine yatırım yapmaktadır. Melek yatırımcı yapılacak yatırım karşılığında söz konusu iş fikrinden ya da girişimden ortaklık ya da hisse talep etmektedir. Talep edilen ortaklığın sağlanmasıyla birlikte melek yatırımcı, gerçekleştirilmesi istenen iş fikri ya da girişimde kurucu ortak olarak karar süreçlerinde rol alacaktır. Parlak bir iş fikrine sahip ancak ekonomik yetersizlikler sebebiyle bu fikri hayata geçiremeyecek olan girişimci, melek yatırım sistemi sayesinde bürokratik engellerin uzağında finansman ihtiyacını hızla

karşılacak ve iş fikrini hayata geçirebilecektir. Bu süreçte girişimcinin maddi ihtiyaçlarının yanında, ihtiyaç duyacağı tecrübe, ileri görüş ve bilgi birikimi de melek yatırımcı tarafından girişimciye sağlanacaktır (Yalçın, 2014, s.93).

Melek yatırımcı sisteminin dünyadaki uygulamaları çok eskiye dayanmaktayken, ülkemizde 2013 yılında Hazine Müsteşarlığı tarafından hazırlanan yönetmelikle yasal zemine oturmuştur. Hazine Müsteşarlığı verilerine göre 2018 yılı itibariyle ülkemizde 445 melek yatırımcı lisanslı olarak faaliyet göstermektedir. Ayrıca ülkemizde ilgili kurumlar tarafından akredite edilmiş 13 adet, melek yatırımcıların güç birliği yaparak bu süreci daha organizasyonel hale getirdiği Melek Yatırımcı Ağı bulunmaktadır. Hazine Müsteşarlığı verilerine göre, melek yatırım başvurularının yaklaşık %49'u yazılım, %18'i e-ticaret sektörlerinde gerçekleşmiştir. Bu durum bilişim sektöründeki faaliyetlerin kar beklentisinin oldukça yüksek olduğu anlamına gelmektedir. Ülkemizde 2018 yılı itibariyle yapılan toplam melek yatırım başvurusu 12 milyon TL'dir. Bu rakam üzerinden yaklaşık 8 milyon TL yatırım başarıyla gerçekleşmiştir (Bireysel Katılım Sermayesi İlerleme Raporu, 2018, s.10).

**Melek Yatırım Avantajları:** Melek yatırım yönteminde yatırım yapılacak iş fikri ya da girişimin karlılığının ispatı gerekmemektedir. Zira girişim fikir aşamasında ya da erken aşamada olduğundan bilançolar oluşmamış ya da oldukça küçüktür. Girişimin gelecek vaat etmesi, yatırım yapılmasında temel etkidir. İş fikri ya da girişimin hayata geçmesi, bu girişimin olgunlaşması önemli olduğundan melek yatırımcı, başlangıç aşamasında yatırım risklerini üstlenmekte ve çok düşük getirileri kabul edebilmektedir.

Girişimciler yenilik içeren ve gelecek vaat eden fikirleri olmasına rağmen, bunları hayata geçirecek finansmandan yoksun olabilmektedirler. Melek yatırım sistemi, girişimcinin ihtiyaç duyduğu finansmanı banka gibi geleneksel finans kurumlarına ihtiyaç kalmadan, bürokratik süreçlerden arındırılmış hızlı bir şekilde edinmeye imkân tanımaktadır (Kantar, 2008, s.21).

Girişimci melek yatırımcı ile birlikte, fikrin hayata geçmesi sürecinde yaşayabileceği riskleri paylaşacak, sorunların czümü için birlikte hareket edecektir. Bu durum görece tecrübesiz olan girişimci için avantaj getirmektedir.

Melek yatırımcılardan sağlanan para, girişimin ya da işletmenin daha ileriye gitmesi için itici bir g olur, yatırım yapılan iş fikri ya da girişim diğer finansman sağlayıcılar için cazip hale gelir.

Melek yatırımcılar doğrudan nakdi yatırım gerekleştirmeseler bile, girişimciye sağladıkları teminatlarla iş fikrinin hayata geçmesinde girişimcinin yaşadığı finansman sorununu czmeye katkı sağlayacaktır.

Melek yatırım, iş fikri olup yatırım sermayesi olmayan girişimcilerin fikirlerini hayata geçirerek söz konusu projelerin büyümesini sağlar ve girişimciliğin gelişmesine katkıda bulunur. Bu şekilde yeni istihdam alanları açılacak ve nihayetinde işsizlik azalacaktır (Kantar, 2008, s.21).

**Melek Yatırım Dezavantajları:** Melek yatırımcı ile erken aşama işletmelerin kurdukları ortaklıklar kendileri için avantajlı durumlar oluşturabileceği gibi dezavantajlı durumlar da söz konusu olabilmektedir.

Melek yatırımcılar aynı girişimlere birbirini takip eden yatırımlar yapmayı tercih etmezler (İskender, 2009, s.81).

Bir iş fikrine ya da işletmeye yatırım yapan melek yatırımcı, söz konusu girişim/iş fikrinde girişimciden daha fazla ortaklık payı isteyebileceği gibi, söz konusu girişimin hayata geçmesine yardımcı olmaktan daha cok, tek başına hareket eden bir yapıya bürünebilir.

#### **2.2.7.Kredi Garanti Fonu**

Kredi Garanti Fonu (KGF) lkemizde KOBİ'lere finans kurumlarından kullanacakları kredilere teminat oluşturmak amacıyla, 1991 yılında “Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma Ticaret Anonim şirketi” olarak kurulmuş olup, bu unvan 2007 yılında “Kredi Garanti Fonu Anonim şirketi” olarak değiştirilmiştir(KGF Faaliyet

Raporu, 2017, s.22). KGF kuruluşunda Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı(MEKSA) ile Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV)kurucu ortak olarak yer almış, sonrasında ise Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme Ve Destekleme İdaresi Başkanlığı(KOSGEB) ile Türkiye Halk Bankası A.Ş. bu ortaklığa katılmıştır.

KGF'nin kuruluş amacı, proje karşılığında ya da işletmelerin kuruluş veya faaliyet dönemlerinde ihtiyaç duydukları finansmana erişimde, yaşadıkları teminat eksikliğini giderebilmektir. Kredi kefalet kurumları tarafından sunulan hizmetler kamusal nitelikler içermesi nedeniyle devlet destekli uygulanmaktadır. Ülkemizde 1991 yılında, Avrupa ülkelerindeki uygulamalardan esinlenilerek kurulan KGF AŞ, KOBİ ve KOBİ dışında kalan işletmelerin finansmana erişimini kolaylaştırmak amacıyla kefalet veren tek kurumdur. KGF, KOBİ'ler lehine kefil olmak suretiyle bu işletmelerin finansman ihtiyacını karşılamada kolaylık oluşturmaktadır. KGF, bireysel krediler, çek karnesi kredileri, tüketici kredileri ve şirket kredi kartları hariç, işletmelerin faaliyet süreci içinde ihtiyaç duyduğu işletme ve yatırım finansmanı için her türlü nakdi ve gayrinakdi krediler için kefalet vermektedir. KGF ayrıca, bankaların yeni veya ilave olarak kullandıracakları, revize edecekleri ya da yenileyecekleri Türk Lirası veya dövizde endeksli nakdi ve gayrinakdi krediler ile 6361 Sayılı Finansal Kiralama Faktoring Ve Finansman Şirketleri Kanunu kapsamında yetkilendirilen finansal kiralama ve yatırıma yönelik finansman sağlanması kaydıyla, finansman şirketleri tarafından sağlanan krediler için de kefalet vermektedir (KGF, T.Y.).

Türkiye'deki KOBİ'lerin finansmana erişim sorunu kronik olmakla birlikte bu sorun, özellikle yeni kurulan işletmelerde daha yoğun yaşanmaktadır. İşletmelerin kuruluş döneminde fizibilite çalışması yapılmadan, yeterli finansman bilgisi ve sermaye miktarı olmadan kurulması faaliyet süreci içerisinde nakit ihtiyacını artırmaktadır. Sermayenin azlığı, vergisel yükler sebebiyle satışların yetersiz olması/gösterilmesi dolayısıyla mali bilançoların gerçeği göstermemesi ve nihayetinde işletmelerin finans kurumları nezdinde güvensiz görünmelerine ve olası kredi ihtiyacı durumunda, ihtiyaç duyulan kredi büyüklüğünün birkaç katı büyüklükte teminat istenmesine neden

olmaktadır. KGF, KOBİ'lerin finansmana erişimde büyük engeller oluşturan bu sorunların giderilmesinde büyük önem taşımaktadır. Banka ve diğer finans kurumlarının aksine KGF, işletme bünyesinde bulunan makine teçhizat ya da işletme projesini teminat olarak kabul ederek, diğer finans kurumlarına göre nispeten daha düşük belirlenen komisyon karşılığında ihtiyaç duyulan kredinin garantörlüğünü üstlenmektedir (Dağtan, 2016, s.84).

KGF tarafından, KOBİ'lere verilen kefalet ve üstlenilen riziko ile işletmelerin çok daha fazla finansmana ulaşabilmesi sağlanmakta ve bu işletmelerin uzun vadeli kredilerden daha düşük maliyetlerle yararlanmaları mümkün hale getirilmektedir. Bunun sonucunda ekonomi genelinde girişimcilik cazip hale getirilmekte, inovatif yatırımların gerçekleştirilmesi, teknolojiyi içselleştiren girişimler ile ihracatın geliştirilmesi ve yatırımların artırılarak istihdamın genişletilmesi ve nihayetinde ülke ekonomisi için topyekün bir kalkınma amaçlanmaktadır (Dağtan, 2016, s.84).

**Kredi Garanti Fonu Avantajları:** KGF, piyasanın işleyişini bozmayan en önemli destek kalemlerinden biridir. Finans kurumlarınca haksız rekabete neden olmadığı gibi, teminat sorununun giderilmesiyle kredilendirme süreci hızlanmakta ve kolaylaşmaktadır (Koyuncu, 2010, s.73).

KGF kefalet sistemi ile finans kurumlarının normalde kullanırmayacakları kaynaklar piyasa sürecinde krediye dönüşmekte ve mevcut kredi hacmi genişletilmektedir. Genişleyen kredi hacmi şahıs ve şirketlere kazanç, devlete ise vergi geliri olarak çarpan etkisi oluşturmaktadır.

KGF ile işletmeler, finans kurumlarının kullanıracakları kredi karşılığında istedikleri yüksek teminat yükünden kurtulmaktadır. KGF sayesinde işletmelerin, bilanço aktifindeki makine teçhizat karşılığında teminat alabilmeleri nakit ihtiyaçlarını gidermede oldukça önemlidir (Gök, 2012, s.108).

KGF, işletmelere sektör veya bölge gibi herhangi bir ayırım gözetmeksizin hizmet vermektedir. İşletmelerin, finansman ihtiyaçlarını KGF'den sağladıkları teminatlarla karşılaması, sağlıklı bir ekonomik ve sosyal gelişmeye önemli bir katkı sunmaktadır.

**Kredi Garanti Fonu Dezavantajları:** KGF'nin kredi veren bir kuruluş olmaması, bankaların işletmelere verdiği krediler karşısında bu kredilerin geri ödenmesi için teminat vermesine karşın, bankaların kredi sicili bozuk olan işletmelere kredi verme zorunluluğu bulunmamaktadır. Bu durum işletmeler açısından dezavantaj olmakla birlikte ekonominin genel seyri açısından olumlu bir durumdur (Gök, 2012, 108).

KGF'nin KOBİ'leri bürokratik işlemlere tabi tutması ve kredi kefalet sürecinin uzaması, işletmelerin faaliyet sürecinde aksamalara sebep olabilmektedir.

KGF tarafından alınan işlem ücretleri ve komisyon tutarları işletmelerin kredi maliyetlerini artırarak, kârlılıklarını azaltmaktadır.

#### **2.2.8. Risk Sermayesi**

Literatürde risk kapitali, girişim sermayesi ya da cesaret sermayesi olarak adlandırılan risk sermayesi; gelecek vaat eden girişim ya da işletmelerin, geleceğe dönük projelerinin faaliyete geçirilebilmesi amacıyla yapılan uzun dönemli sermaye yatırımlarıdır (Tuncel,2001, s.3). OECD, risk sermayesini en geniş anlamıyla “*yeni ve teknoloji alanında yenilik yaratan küçük işletmelerin kurulmasını ve başarılı olmasını sağlamak üzere hissedar olarak katılan yüksek riskli yatırım fırsatlarıyla yüksek kazanç potansiyelini buluşturan sermaye*” olarak tanımlamaktadır (OECD, 2005, s.67).

Risk sermayesi yatırımı ortaklık temeline dayanmaktadır. Bu ortaklığın bir tarafında yeni fikirleri teknolojik dönüşümle ticari ürünlere dönüştürebilecek girişimciler yer alırken, diğer tarafta girişimcilerin söz konusu projelerinden yüksek kazanç sağlama hedefiyle onlara finansal destek temin eden risk sermayedarları vardır. Risk sermayedarları; serveti olan kişiler ya da bu amaçla kurulmuş olan girişim sermayesi şirketleridir (Ceylan ve Korkmaz, 2014, s.155-156).

Risk sermayedarları yatırımlarını söz konusu şirkete ortak olma gayesiyle öz sermaye yatırımı şeklinde yapmaktadırlar. Bu yatırım, hisse senedi ya da çeşitli ortaklık araçlarını satın alma yoluyla gerçekleşir. Bu yönüyle risk sermayedarları, işletmenin faaliyetlerine dair riskleri girişimci ile ortaklaşa üstlenmiş olmaktadır (Fettahoğlu, 1992, s.15).

Risk sermayesi yatırımı 10 yıla kadar uzayabilen uzun vadeli yatırımlardır. Ortak olunan girişimcinin sahip olduğu teknoloji içerikli fikir ticarileşip kazanç getirmesi uzun süreler alabilmektedir. Dolayısıyla bu fikrin başlangıcında hisse senedi gibi araçlarla girişimciye ortak olan risk sermayesi şirketleri, inovatif fikrin ticarileşip en kıymetli anında şirket hisselerini elinden çıkartarak maksimum kazanç sağlamayı hedeflenmektedir (Yalçiner, 2014, s.44).

**Risk Sermayesi Avantajları:** Risk sermayedarları, teknoloji içerikli fikirlere sahip girişimcilere ortaklık yöntemiyle finansman sağlayarak inovatif ürünlerin hayata geçmesini sağlamaktadır. Risk sermayedarları yenilikçi girişimlere sağladıkları finansmanla bu şirketlere ortak olmakta, girişimciler ihtiyaç duyduğu finansman için bu sermayedarlardan sağlamakta dolayısıyla kredi kurumlarına borçlanarak faiz yükü altına girmemektedir (Ercan, 2017, s.18).

Yatırımcı olan risk sermayedarları, ortak oldukları şirketlere salt para transferi sağlamamakta bunun yanında işletmelerin karşılaştıkları riskleri azaltmak ve kazançları artırmak amacıyla teknik ve yönetsel destek sağlamaktadır. Bu yönüyle risk sermayedarları pasif bir ortak olmamakta, işletmenin hedeflerine ulaşip başarılı olabilmesi için aktif bir rol üstlenmektedir (Bekar, 2008, s.24).

Girişimciler inovatif fikirlere sahip olmasına rağmen finansal yetersizlikten dolayı bu fikirleri çoğu zaman hayata geçirememektedir. Risk sermayedarları, inovatif fikirlere sahip girişimcileri bularak onlara, herhangi bir teminat-garanti istemeden, faizsiz ve ipotek aramadan kredi imkânı sağlamaktadır. Bu şekilde inovatif fikirlere sahip olan ancak teminat ya da finansman sıkıntısı yaşayan girişimciler için yeni finansman imkânları doğmaktadır.

**Risk Sermayesi Dezavantajları:** Risk sermayesinin en büyük dezavantajı, girişimciye sermaye yatırımlarıyla ortak olan kişilerin, bu yatırımlarının karşılığını hemen almak istemeleri girişimci üzerinde baskı oluşturabilmektedir (Ercan, 2017, s.18).

Risk sermayedarları, sahip olduğu ortaklık hisseleriyle işletmeye alınacak personeller üzerinde söz sahibi olmak isteyebilecektir. Öz sermaye yatırımı yapan risk

sermayedarları, bir finansman transferinden ziyade işletme yönetiminde de tek başına söz sahibi olmak isteyebilmektedir (Bayar, 2012, s.135).

Risk sermayedarlarının yönetim alanında ve teknik alanda verdiği destekler yetersiz olabilir ya da gerçeği yansıtmayabilir. Bu ve benzeri durumlar girişimin başarısız olma ihtimalini artırmaktadır.

### **2.2.9.Kitle Fonlama Sistemi**

İşletmelerin kuruluş aşamasında yeterli sermaye ile kurulmaması, fizibilite çalışması yapılmaması, girişimcilerin finansman yönetiminden uzak olması, işletmelerin faaliyet sürecinde sürekli olarak finansman ihtiyacı duymasına sebep olmaktadır. Finansmana duyulan ihtiyaç karşısında, kredi finans kuruluşlarının örgütlenme ve faaliyet masraflarının çok olması kredi maliyetlerini artırmaktadır. Diğer taraftan vergi yükünün ağır olması işletmelerin kayıt dışılığını artırmakta, dolayısıyla yapılan satışlar ya da satın alınan varlıklar işletmelerin mali bilançolarına yansımamaktadır. İşletme bilançolarının gerçeği yansıtmaması, bu işletmelerin bankalar başta olmak üzere finans kurumları nezdinde kredibilitelerini, dolayısıyla verilecek kredilerin büyüklüğünü azaltmakta, kredi vadelerini kısaltmakta ve bu krediler için istenen teminatlar kredi büyüklüğünü aşmaktadır. Girişimci ya da işletmelerin finans kurumları karşısındaki bu durumları onları alternatif finansman kaynakları oluşturma yoluna itmiştir (Fettahoğlu ve Khusayan, 2017, s.501).

Kitle fonlama sistemi, girişimci ya da işletmenin gerçekleştirmek istediği projelerin tek başına etki oluşturamayacak çok sayıda kişi tarafından yetkilendirilmiş platformlar aracılığıyla küçük yardımlar ile desteklenmesidir. Gerçekleştirilmek istenen fikir herhangi bir şey olabileceği gibi uygulamada inovatif fikirlerin kullanıcılar tarafından daha çok desteklendiği görülmektedir. Yeni bir iş fikrine ya da projeye sahip işletmeler, kendilerini ve projelerini anlatan video ve benzeri materyalleri kullanıcıların erişebilecekleri online platformlara yükleyerek, ilgililerden finansal destek talep etmektedir. Destek talebinde bulunan girişimci, tanıtıcı videolarla birlikte, sahip olduğu fikri hayata geçirebilmek için ihtiyaç duyduğu sermaye miktarını ve sermayenin

toplanacağı süreyi belirtmek suretiyle ilgililerden fon toplamaya başlamaktadır (Zengin, Yüksel ve Kartal, 2017, s.22).

Toplanan destek, başlangıçta belirtilen süre içinde ihtiyaç duyulan sermayeye eriştiğinde, platforma yüklenen proje başarılı sayılır ve kitle fonlama platformunun aracılık komisyonu kesildikten sonra toplanan destek tutarı proje sahibine aktarılır. Buna karşın, eğer proje kapsamında ihtiyaç duyulan sermaye tutarı başlangıçta belirtilen sürede toplanamazsa, toplanan destek tutarları destekçilere herhangi bir kesinti olmaksızın iade edilir. Proje başarılı sayılıp toplanan destekler girişimciye aktarıldıktan sonra, girişimci tarafından projeye destek verenlere, verilen destek karşılığı olarak çeşitli ödüller verilebileceği gibi, hayata geçen iş fikrinden hisse veya ortaklıkta söz konusu olabilmektedir. İlgililerin projeye yaptıkları destek karşılığında girişimci tarafından vaat edilen ödül ya da maddi karşılıkların verilmemesi durumunda platformların herhangi bir sorumluluğu bulunmamaktadır.

İçerik sahiplerinin fikirlerini ya da gerçekleştirmek istedikleri projelerini yükledikleri ve ilgililerden sermaye ihtiyaçlarını karşıladıkları kitle fonlama platformları ülke uygulamalarında farklılık gösterse de ana hatlarında büyük benzerlik taşımaktadır (Ünsal, 2017, s.7).Bu çerçevede bazı platformlar, projenin hayata geçirilebilmesi için başlangıçta belirtilen sermaye ihtiyacının tamamının toplanması durumunda girişimciye bu sermayeyi aktarırken, bazı uygulamalarda toplanan rakam ne olursa olsun belirlenen komisyon kesintisi yapıldıktan sonra girişimciye sermaye aktarımı yapılmaktadır. Bazı platformlar içerik sahipleri için ülke sınırlaması olmaksızın dünya genelinden destek toplarken, bazı platformlar sadece bulundukları ülkeden ya da belirli ülkelerden destek kabul etmektedir. Bazı platformlara vatandaşlık önemli olmaksızın içerik yüklenebilirken, bazılarında vatandaşlık esası gözetilmektedir. Bazı platformlar sadece yenilik içerikli teknolojik fikir ve içerikleri kabul ederken bazıları herhangi bir kıstas olmaksızın her türlü içeriği kabul edebilmektedir. Platformlar genellikle toplanan destek tutarı üzerinden %4-%9 oranında komisyon ücreti almakla birlikte bazı platformlar aracılık komisyonu almayabilmektedir(Fettahoğlu ve Khusayan, 2017, s.501).

Kitle fonlama sistemi modern bir alternatif finansman yönetimi olarak, özellikle teknoloji tabanlı girişimcilerin finansman ihtiyacını karşılayacak bir yöntem olduğu gibi aynı zamanda tasarruf sahibi ilgililer tarafından da yatırım aracı olarak kullanılabilecek bir sistemdir (Freedman ve Nutting, 2005:1). Kitle fonlama sistemi bu kapsamda çeşitli şekillerde uygulanmaktadır. Bunlar;

**Bağış Modeli Kitlesele Fonlama:** Bu model, kitle fonlama sisteminin ilk evresi olarak ortaya çıkmıştır. Bu sistemde yatırımcılar açısından herhangi bir ticari kaygı olmadan destek yardımında bulunmaktadır. Bu modelde platforma içerik yükleyen kişiler, gerçekleştirmek istedikleri projeler için, ilgililere yapacakları destek karşılığında herhangi bir hisse, ödül vb. adı altında karşılık vermezler. Buradaki proje ya da amaç, kütüphanesi olmayan bir köy okuluna kütüphane yaptırmak, kitap toplamak ya da ısınma ihtiyaçlarını karşılamak gibi sosyal amaçlıdır. Bu projelere destekte bulunan ilgililer daha çok sosyal güdülerle, manevi huzur temelli yardımlarda bulunurlar. Bağış temelli kitle fonlama projelerinin başarılı olmasıyla, sistem ticari içerikli projelere evrilmiş ve diğer modeller ortaya çıkmaya başlamıştır.

**Ödül-Ön Alıma Dayalı Kitlesele Fonlama:**Ödüle dayalı model, kitle fonlama sisteminin en yoğun kullanıldığı modeldir.Burada proje sahibi, gerçekleştirmek istediği amacı çerçevesinde kendisine destekte bulunan ilgililere genellikle ticari değeri olmayan bir ödül vermeyi tercih eder. Bir resim sergisi açmak isteyen ressamın, kendisine destekte bulunan ilgililere ücretsiz davetiye göndermesi ödüle dayalı kitle fonlama sistemi örneğidir. Burada proje sahibi, platformda içerik oluşturduğunda, kendisine yapılan destek karşılığında verilecek ödülü önceden ilan etmektedir. İçerik sahibi verilen destek tutarına göre verilecek ödülü farklılaştırılabilmektedir. Örneğin kendisine yapılacak 10 TL destekte sergi davetiyesi verirken, 50 TL destek olanlara teşekkür mektubu gönderebilmekte ya da organizasyon açılışında destekleyenleri onur konuğu davetlisi olarak sunabilmektedir (Onur ve Değirmenci, 2015, s.7).

Ön alıma dayalı modelde ise, gerçekleştirilmek istenen projeye ait prototipin destek olanlara hediye olarak verilmesi ya da prototipin bu kişilere normal satış fiyatından daha ucuz bir fiyatla satın alma hakkı verilmesidir. Örneğin Amerika Birleşik Devletlerinde Pebble adlı saat firması, imal edeceği akıllı saat projesinin araştırma-

geliştirme çalışmaları için gerekli olan 100.000 Amerikan Dolarını ödül karşılığı kitle fonlama sistemini kullanarak temin etmek istemiştir. Bu işletmeye yapılan her 100 dolarlık destek karşılığında, projenin nihayete ermesi halinde destekçilere ücretsiz bir saat verme taahhüdü ödül olarak belirlenmiştir (Atsan ve Oruç Erdoğan, 2015, s.297).

**Borçlanma Esaslı Kitlese Fonlama:**Bu modelde finansman ihtiyacına sahip olan işleme ya da girişimci, ihtiyaç duyduğu finansman kaynağı için önceden belirlenmiş komisyon ve vade koşullarında hedef kitledeki yatırımcılardan borçlanmayı hedeflemektedir. Bu yöntemde kaynak transferi, yetkilendirilmiş kitle fonlama platformları aracılığıyla gerçekleştirilir. Toplanan borç miktarı, belirtilen hedef finansmana ulaştığında işletme ya da girişimci, yatırımcılardan aldığı anapara ve faizi ödeme taahhüdü altına girer.

Borçlanma esaslı kitlese fonlamanın ortaya çıkması, birikim sahiplerinin bu birikimlerini geleneksel finans kuruluşları aracılığıyla yatırımlara yöneltmesi sonucu, dosya masrafı ya da benzeri isimler altında bu kurumlar tarafından alınan komisyon masrafı kesintilerin fazla olmasıyla gerçekleşmiştir. Diğer taraftan başta bankalar olmak üzere finans kurumlarının mevduat gelirlerini aşağı, kredi faizlerini ise yukarı çeken bir takım operasyonel giderleri vardır. Tüm bu sebeplerin nihayetinde, kitlelere dayanan borçlanma modelinde borçlanan girişimci ya da işletme açısından masrafların az olması, borç veren tasarruf sahipleri açısından ise geleneksel finans kurumlarına göre daha az kesinti yapılması bu modelin kullanıcılar tarafından cazibesini artırmaktadır. Bu modelde borçlanan girişimci ya da işletme daha geniş kitleden bürokrasiden arındırılmış şekilde daha az maliyetli finansman imkânı yakalıyorken, tasarruf sahipleri ise daha az komisyon ödeyerek daha fazla getiri imkânına kavuşmaktadır (İşler, 2014, s.51).

Borçlanma esaslı kitlese fonlama gelişmekte olan ülkelerde ya da gelişmemiş ülkelerde, mikro finansa dayalı kredi verme şeklinde de uygulanabilmektedir. Sosyal fayda ile hareket edilen bu modelde, gelişmekte olan ülkelerdeki girişimcilerin finansman ihtiyaçlarının mikro kredilerle sağlandığı ve çoğu zaman verilen borç karşılığında yatırımcıların faiz istemediği görülmektedir. Sosyal dürtülerle hareket edilen bu uygulamada amaç, kitlese anlamda fakirliğe karşı mücadele etmektir (İşler, 2014, s.51).

**Hisse Bazlı Kitlese Fonlama:**Bu modelde, ihtiya duyulan finansman tutarı karşılığında, işletme hisselerinin bir kısmının satışa sunulması ya da kâr paylaşımı hakkı tanınması imkânı sağlanarak finansman ihtiyacı giderilmeye çalışılır (OECD, 2013,s.49).

Günümüz ekonomi koşulları altında, girişimciler ya da yeni kurulan işletmeler sermaye ihtiyaçlarını geleneksel finans kurumlarından sağlamakta güçlük çekmektedir. Hisse bazlı kitlese fonlama sistemi, ortaklık modeline dayanmakla birlikte sermaye piyasalarında geleneksel halka arz sistemlerinden farklı olarak, yetkilendirilmiş onlineplatformlar aracılığıyla halka arz anlamına gelmektedir. Yeni kurulan işletmelerin sermaye piyasalarında halka arzın gerektirdiği koşulları yerine getirememesi, bunun sonucu olarak finansmana erişim imkanlarının kısıtlanması sebebiyle hisse bazlı kitlese fonlama modeli bu işletmelere online platformlarda hisselerini satarak sermaye ihtiyacını karşılama imkanı sunmaktadır.

**Kitle Fonlama Sistemi Avantajları:** Kitle fonlama sistemi sayesinde girişimciler iş fikirlerini sunarak sadece yakın çevrelerinden değil, herhangi bir coğrafi sınırlama olmaksızın, dünya genelinde bu iş fikriyle ilgili kişi ya da kurumlardan yatırım alabilmektedir.

Fonlanacak iş fikirleri ya da girişimler henüz piyasada bulunmayan, ya da nitelikleri itibariyle benzerlerinden ayrılan bir fikir ya da girişim olduğu için, hayata geçtiğinde katma değeri oldukça yüksek olacaktır. Yenilikçi fikrin hayata geçmesiyle girişimci hedefine ulaşacak, yatırımcı ise hayata geçen girişimden gelir elde edebilecek ya da manevi memnuniyet hissedecektir (Atsan ve Oruç Erdoğan, 2015, s.304).

Kitle fonlama sistemi ile girişimciler, finansmana ihtiyaç duyduğunda finans kurumlarının uzun bürokratik işlemleri altında ezilmeden, sundukları projeler ve tanıtıcı dokümanlarla sermaye ihtiyaçlarını çok daha hızlı ve daha az maliyetli olarakonline platformlardan elde edebilmektedir. Tasarruf sahibi yatırımcılar ise, aracı kurumların yüksek komisyonları olmadan tasarruflarını değerlendirebilmektedir.

Fikir sahibi girişimci, gerçekleştirmek istediği projesine yönelik talebi kitle fonlama platformu aracılığıyla önceden görebilme şansına sahip olur. Girişimcinin bu

projesine yönelik gelecek geri bildirimler sayesinde, ürün prototipi ortaya çıkmadan önce bu üründe iyileştirmeler yapabilme şansını elde eder.

İhtiyaç duyulan hedef sermayeye ulaşılması, girişimin ya da iş fikrinin kitle tarafından onay aldığı anlamına gelmekte, diğer taraftan bu girişimin melek yatırımcılar ve risk sermayedarlarının ilgisini çekmesi ve dolayısıyla daha fazla yatırım toplayabilmesi anlamına gelmektedir.

**Kitle Fonlama Sistemi Dezavantajları:** Kitle fonlama sisteminin girişimci ve yatırımcılar için olumlu tarafları olduğu gibi olumsuz tarafları da söz konusudur;

Yenilik içeren teknoloji tabanlı iş fikrine sahip girişimci, ihtiyaç duyduğu sermayeyi kitle fonlama platformu aracılığıyla topladığında, alacağı kararlarla sahip olduğu iş fikrinin gelişmesine engel olabileceği gibi, toplanan sermayenin erimesine de sebep olabilir. Platform üzerinde başarıyla fonlanan girişimcinin alacağı hatalı kararlar ile iş fikrinin gerçekleştirilememesi, kitle fonlama sistemine ve yeni girişimlere olan güveni azaltacaktır (Atsan ve Oruç Erdoğan, 2015, s.310).

Yenilik içeren iş fikirlerinin kitle fonlama platformları üzerinde fonlanması, girişimcinin kendisine ve iş fikrine ait bilgileri, ilgililere açıklamasıyla yakından ilintilidir. Yenilik içeren iş fikirlerinin girişimciler tarafından detaylı açıklanması, sahip olunan bu fikrin başkaları tarafından hayata geçirilme riskini doğurmaktadır. Kitle fonlama platformlarının fikri sınai mülkiyet haklarının korunması noktasında girişimciye herhangi bir taahhütte bulunmaması ya da bulunamaması, yeni fikirlerin bu platformlara sunulması açısından dezavantaj olmaktadır(Atsan ve Erdoğan, 2015, s.314).

Platformda içerik oluşturan girişimcilerin proje kapsamında hedeflenen tutara erişemediğinde, platform bünyesinde toplanan tutarlar yatırımcılara iade edilmeyebilir ya da vaat edildiğinden daha uzun sürede iade edilebilir. Platformda toplanan desteklerin yatırımcılara iade edilmemesi, yatırımcıların mağdur edilmesine neden olacak olup, yeni fikirlerin ya da yatırımların hayata geçmesine engel olacaktır.

### 2.2.10. Halka Arz ve KOBİ Borsası

KOBİ Borsası, Türkiye’de KOBİ’lere alternatif finansman kaynağı olması amacıyla Borsa İstanbul (BİST), KOSGEB ve Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) katkılarıyla Borsa İstanbul Gelişen İşletmeler Piyasası(GİP) olarak kurulmuş ve bu konuda Borsa İstanbul Gelişen İşletmeler Piyasası Yönetmeliği 2009 tarihinde Resmi Gazete’ de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. GİP, gelişme potansiyeline sahip anonim şirket statüsündeki işletmelerin sermaye piyasalarından fon sağlayabilmek amacıyla ihraç edecekleri menkul kıymetlerin işlem görebileceği şeffaf ve düzenli bir ortam oluşturabilmek amacıyla Borsa İstanbul bünyesinde ayrı bir piyasa olarak kurulmuştur (BİST, T.Y.).

Şirketlerin GİP’te işlem görebilmesi için anonim şirket statüsünde olması gerekmekte ve bu şirketlerin paylarının GİP listesine kabulü için kârlılık, sermaye ve piyasa değeri büyüklüğü, faaliyet süresi gibi herhangi bir ön koşul aranmamaktadır. GİP için bir nevi tavan şart uygulaması yapılmakta, GİP’e başvuracak şirketin Kotasyon Yönetmeliği’nde tanımlanmış kotasyon şartlarını sağlamıyor olması istenmektedir. Bu koşulu sağlamak kaydıyla, yetkili bir piyasa danışmanı ile birlikte hazırlık sürecini tamamlayan ve piyasa danışmanı tarafından olumlu rapor hazırlanmış şirket, GİP listesine kabul için BİST’e başvuruda bulunabilir. GİP, Ana Hisse Senetleri Piyasasındaki kotasyon şartlarını yerine getiremeyen KOBİ’lere alternatif finansman kaynağına ulaşma imkânı sağlanmıştır (Akdağoglu, 2014, s.31).

**KOBİ Borsası Avantajları:** GİP’in işletmelere sunduğu en büyük avantaj sermaye piyasası üzerinden alternatif finansman kaynağı oluşturmastır. Bu kaynak, klasik borçlanma yöntemi gibi işletmelerin nakit akışını bozacak, anapara ve faiz gibi geri ödeme zorunluluğu bulunmayan bir kaynaktır. İşletmenin borçluluk oranının artması finansman ihtiyacı durumunda yeni kaynak borçlar bulmasına engel olabilirken, sermaye oranının artması işletmelerin borçlanabilme kapasitesini artırmaktadır. Bu nedenle borç/sermaye oranı düşen işletmelerin sahip olduğu güçlü mali yapı, bu işletmeleri finansal zorluklara ve krizlere karşı daha dayanıklı hale getirecektir (BİST, T.Y.).

Borsa’da işlem gören işletmelerin mali yapılarıyla ilgili bilgileri düzenli olarak kamuya paylaşması ve bu işletmelerin bağımsız denetime tabi olması, bu işletmelerin finans kurumları nezdinde daha güvenilir olmasına ve dolayısıyla daha hızlı ve kolay finansman bulma imkânı sağlamaktadır.

GİP’te işlem gören şirketin mali ve diğer önemli verileri, iş ortakları, kredi finansman kuruluşları, tedarikçileri borsanın şeffaflık ilkesi gereğince kamuoyuyla düzenli olarak paylaşılır. Dolayısıyla GİP’te işlem gören şirket hakkında haber ve analizler ile aracı kurumların bu işletmeler hakkında yatırım raporları yazması ile işletme, yurtiçi ve yurtdışı yatırımcıların ilgisini çekebilecektir (Akdağoglu, 2014, s.32).

GİP, işletme paylarının şeffaf bir şekilde alım-satımına imkân vermektedir. Bu çerçevede işletme ortakları, borsada işlem gören hisselerini kredi işlemlerinde teminat olarak göstererek, atıl şekilde duran varlığı alternatif finansman aracına dönüştürmektedir (Şener, 2006, s.68).

GİP’te işlem gören işletmeler sermaye piyasası disiplini içerisinde olması, işlemlerini mali saydamlık gözeterek yapması ve düzenli denetimler ve raporlamalar yapması nihayetinde diğer işletmelere göre daha hızlı kurumsallaşabilmektedirler.

**KOBİ Borsası Dezavantajları:** İşletme paylarının halka arz edilmesiyle, hisseler rakiplerin eline geçebilir.

İşletmenin gerçekleştirdiği bütün iş ve işlemler şeffaf olacağından, işletme sahiplerinin bireysel olarak karar alıp uygulamaları güç olacaktır. İşletme ortakları yönetimde söz sahibi olabileceğinden karar alma süreçleri uzayabilecektir (Akdağoglu, 2014, s.46).

İşletme hisseleri, değer biçilen fiyattan daha düşük seviyede alım-satıma konu olabilecektir. Bu durumda şirket hisselerinin değer düşüklüğü söz konusu olabilecektir.

Sermaye piyasasının getirdiği sürekli denetim ve rapor zorunluluğu ek maliyetlere sebebiyet verecektir.

### 2.2.11. İslami Bankacılık/Katılım Bankaları

İslami bankacılık sisteminin Türk bankacılık sisteminde önemli bir konuma gelmesiyle birlikte bankalar, işletmelere alternatif finansman kaynağı olarak faizsiz enstrümanlar sunmaktadır (Sayar, 2018, s.42). Katılım bankaları, kâr zarar ortaklığı temelinde faaliyette bulunan yani kullandırılan fonların ihtiyaca uygunluğu, nasıl kullanılacağı ve müşterilerine sağlayacağı fayda gibi katma değerleri göz önünde bulundurarak finansal piyasalarda fon arz ve talebine aracılık eden ve son yıllarda hızla gelişme gösteren kurumlardır (Toraman, Ata ve Buğan, 2015, s.302).

Katılım bankacılığı, cari ve katılım hesaplarında biriken fonları sanayi ve ticaret finansmanlarında işleterek elde ettiği faizsiz kârı müşterileriyle paylaşan faizsiz bir bankacılık modelidir. Bu bağlamda katılım bankalarının asıl amacı, faiz hassasiyeti sebebiyle geleneksel bankacılık sistemiyle ilişki kurmayan atıl kaynakları, İslami bankacılık sistemiyle finansal döngü içine dâhil etmektir (Çobankaya, 2014, s.56). Faizsiz bankacılık esaslarına göre çalışan katılım bankaları, gerek doğrudan vermiş olduğu finansman destekleriyle gerekse de müşterek teşebbüs ortaklıklarıyla yatırımları destekleyerek, ülke ekonomilerine büyük katkılar sağlamaktadır. Katılım bankacılığı, hızla gelişen finansal bankacılık sistemi olarak gerek gelişmekte olan gerekse de gelişmiş ekonomilerde kendisine önemli bir yer edinmiştir (Yılmaz, Ekinci ve Önk, 2018, s.57).

**İslami Bankacılık/Katılım Bankaları Avantajları:** Aşağıda İslami bankacılığın avantajları belirtilmiştir (Sümer ve Onan, 2014, s.299);

- Kaynak fazlası olan birimlerden kaynak ihtiyacı olan birimlere bu kaynakların transferi sağlanır. Bu transferler sonrasında iktisadi birimler arasındaki ekonomik ilişkiler güçlenir.
- Var olan fon fazlasının, reel sektörlere aktarılması sağlanmış olur.
- İslami bankacılık enstrümanlarının faturalandırılacak mal ve hizmet alımlarını fonlamaları sebebiyle, ekonomi içerisinde olabilecek gayri resmi hareketler önlenmiş olacaktır. Bu durum işletme bilançolarının gerçeği

yansıtmasını sağlayabileceği için, ekonomi içinde toplanan vergi gelirleri de artacaktır.

- Geleneksel bankacılık araçlarını kullanan finansman kurumlarında sıkça kullandırılan faizli kredilerde herhangi bir faturaya dayalı alım-satım olması gerekmezken, İslami bankacılıkta faturalandırılabilir mal ve hizmet alımları fonlanması dolayısıyla işletmelerin disiplin altına alınması söz konusudur. İşletmeler bankalardan kullandığı krediyi kullanma serbestisine sahipken, İslami bankacılıktan elde edilen finansmanın amacı dışında kullanma serbestisi söz konusu değildir.
- İslami bankacılık tarafından sağlanan fonlar, proje esaslı vadelenendirildiğinden işletmeler tarafından takibi daha kolay olmaktadır. Bu fonların bilanço dönemlerinde mali tablolara yansıtılmasıyla işletmeler daha az operasyonel faaliyet üstlenmiş olur.
- İşletmelerin bankalardan kullandığı krediler kriz dönemlerinde geri çağırılabilenken, katılım bankaları sağladıkları finansmanı geri çağırmamaktadır. Ayrıca katılım bankalarında kredi kullanımından sonra maliyetlerin değişmesi söz konusu olmadığından, işletmeler kriz dönemlerinde risklerden korunmuş olmaktadır.

**İslami Bankacılık/Katılım Bankaları Dezavantajları:** Aşağıda İslami bankacılığın dezavantajları belirtilmiştir (Sümer ve Onan, 2014, s.300);

- Katılım bankaları, mevduat getiren yatırımcılarına faiz taahhüdünde bulunamadığı için yatırımcıları açısından belirsizlik bulunmaktadır.
- Katılım bankaları nakit fonlamalarını vadeli biçimde yapmakta, tahsilâtı ise, anapara ve kâr payının içinde olduğu vadeler halinde tahsil etmektedir. Uzun vadeli kredi kullandırmalarında yatırımcıların elde ettiği kâr payı, konvansiyonel bankaların mevduat sahiplerine verdiği faiz payından daha düşük kalabilmektedir. Konvansiyonel bankaların oran artırımına gittiği durumlarda ise katılım bankalarındaki kâr payı oranı değişimi daha uzun sürede gerçekleştiğinden, yatırımcı açısından daha az getiri sunabilmektedir.

- Katılım bankaları faturalandırılmış mal ve hizmetleri finanse etmekle birlikte bazı işletmeler piyasada satın aldıkları mal ve hizmetler için tedarikçi firmalardan fatura temin edememektedir. Bu durumda finansman ihtiyacı duyan işletme, kredibilitesinin yeterli olmasına rağmen finansman ihtiyacını katılım bankalarından karşılayamamaktadır.
- İşletmelerin fatura karşılığı gerçekleşen mal ve hizmet giderleri için kredi finansmanı sağlaması dolayısıyla, işletmeler konvansiyonel bankalardan sağlanan finansmana göre daha fazla evrak işleriyle karşı karşıya kalmaktadır.



## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### AR-GE KOBİLERİNİN ALTERNATİF FİNANSMAN KAYNAKLARINA YÖNELİK YAKLAŞIMLARI

Araştırma ve geliştirme, kültür, insan ve toplumun bilgisinden oluşan bilgi dağarcığının artırılması ve bunun yeni süreç, sistem ve uygulamalar tasarlamak üzere kullanılması için sistematik bir temelde yürütülen çalışmaları, çevre uyumlu ürün tasarımı veya yazılım faaliyetleri ile alanında bilimsel ve teknolojik gelişme sağlayan, bilimsel ve teknolojik bir belirsizliğe odaklanan, çıktıları özgün, deneysel, bilimsel ve teknik içeren faaliyetlerdir (T.C. Resmi Gazete, 2016, 29797). Dolayısıyla Ar-Ge KOBİ'leri faaliyetlerinde tüm bu çalışmaları yürüten iktisadi birimlerdir. KOBİ'lerin yaptığı Ar-Ge harcamaları, harici ve dâhili olarak iki bölümden oluşmaktadır. Dâhili Ar-Ge ve yatırım harcamaları, teknolojik bilgi veya ticari geçerliği olan bir yeniliğin geliştirilmesi ya da yeni bir bilimsel buluş amacıyla personel ve varlıklar için yapılan harcamalardır. Harici Ar-Ge ve yatırım harcamaları ise KOBİ'lerdeki teknolojinin geliştirilmesi, teknolojik veya bilimsel bir araştırma karşılığında üniversitelere, araştırmacı kurumlara veya diğer işletmelere yapılan ödemelerden oluşmaktadır (Cuervo-Cazurra, 2007, s.228).

Bu bölümde “Ar-Ge KOBİ'lerinin Alternatif Finansman Kaynaklarını Kullanmasına İlişkin Bir Araştırma; İstanbul Örneği” kapsamında yapılan araştırmanın amacı, önemi ve böyle bir araştırma yapılmasının sebepleri anlatılacak olup, devamında bu araştırmanın tekniği, yöntemi ve sınırları belirtilerek araştırmanın hipotezine yer verilecektir. Araştırma ile elde edilen verilerin güvenilirliği test edilerek, KOBİ'lere uygulanan anketin sonuçları değerlendirilip bulgular analiz edilecek ve çıkan sonuçlar değerlendirilerek konuyla ilgili öneriler sunulacaktır.

#### 3.1. Araştırmanın Amacı

KOBİ'ler ülke ekonomileri içerisinde üretimin, istihdamın ve ihracatın büyük kısmını üstlenmeleri sebebiyle oldukça önemli ekonomik birimlerdir. Ar-Ge çalışması yapan KOBİ'ler, bu özelliklerinin yanı sıra katma değerli ürün çıktıları sebebiyle daha da büyük önem arz etmektedir. Bu sebeple KOBİ'lerin üretim yapılarını geliştirip, bu

birimlere sürdürülebilir büyümeyi sağlayacak rekabet yapılarını kazandırmak amacıyla ekonomi yönetimleri tarafından çeşitli teşvik mekanizmaları oluşturulmaktadır. KOBİ'ler söz konusu rekabetçi yapıya ulaşabilmek için çok sayıda finansal ve yapısal kaynağa gereksinim duyarlar. KOBİ'lerin finansman erişimlerinin maliyetli ve finansman imkânlarının sınırlı olması sebebiyle, faaliyet süresi boyunca ihtiyaç duydukları en önemli kaynak finansman kaynakları olmaktadır. KOBİ'lerin finansmana erişim sorununun aşılmasıyla, bu işletmelerin rekabet güçleri artacak, uluslararası pazarlara erişiminin önü açılacak ve bu işletmelerin Ar-Ge çalışmaları sonucu inovatif faaliyetleri genişleyecektir.

Çalışmanın amacı İstanbul'da faaliyet gösteren ve Ar-Ge çalışması yapan KOBİ'lerin faaliyet sürecinde yaşadıkları finansman sorunlarının tespit edilmesi ve bu sorunların aşılmasında alternatif finansman kaynaklarından yararlanma becerilerinin ortaya konulmasıdır. bu çerçevede araştırma kapsamındaki KOBİ'lerin mevcut yapıları, bu KOBİ'lerin alternatif finansman kaynaklarını ne kadar tanıdığı ve bu kaynaklardan ne kadar yararlandığı tespit edilmeye çalışılmıştır.

Yapılan bu çalışmada daha önce farklı bölge ya da şehirler üzerinde yapılan çalışmalar incelenip, EK 1'de yer alan anket formu hazırlanmıştır.

### **3.2. Araştırmanın Gerekçesi**

Çalışma konusuna uygun olarak, İstanbul'da yer alan ve KOSGEB destekleriyle Ar-Ge çalışması yapan işletmeler ile İstanbul'da Teknoloji Geliştirme Bölgelerinde faaliyet gösteren işletmelerin yaşamış oldukları finansman sorunlarının tespit edilmesi ve bu sorunların aşılmasında söz konusu işletmelerin alternatif finansman kaynaklarından yararlanma becerileri ile bu kaynaklara yönelik tutum ve algısı saha araştırması yardımıyla aktarılacak istenmiştir.

Araştırma kapsamında Ar-Ge çalışması yapan KOBİ'lerin seçilmesinin nedeni;

- Ar-Ge çalışması yapan KOBİ'lerin katma değeri yüksek inovatif ürün üretme süreçleri içerisinde olması,

- Ar-Ge KOBİ'lerinin inovatif yapıları gereği, finansman konularında güncel gelişmeleri takip etmeleri,
- Ar-Ge çabalarının maliyetli ve uzun soluklu olması nedeniyle bu KOBİ'lerin uzun vadeli planlara sahip olması,
- Ar-Ge çalışması yapan KOBİ'lerin, teknoloji geliştirme faaliyetlerinde devamlılık göstererek teknoloji üretme çabası içerisinde bulunmasıdır.

Dolayısıyla, KOBİ'lerin faaliyetlerinde alternatif finansman kaynaklarını, ne derecede kullanmak isteyecekleri konusunda bilgi sahibi olunması amaçlanmıştır.

### **3.3. Araştırmanın Önemi**

KOBİ'lerin Ar-Ge çalışmaları yapması, bu işletmelerin süreç içerisinde büyümelerini ve nihayetinde rekabet edebilirliğini artıracaktır. Günümüz ekonomilerinde rekabet ortamı, işletmelerin faaliyette bulunabilmesi için sürekli olarak yenilik arayışında olmalarını gerektirmektedir. Bu yenilik arayışı, uzun dönemde KOBİ'lerin ve dolayısıyla ekonominin genelinde refah ve verimlilik artışını beraber getirecektir (Ercan, 2017, s.10).

İmalat, perakende ticaret vb. herhangi bir alanda faaliyet gösteren KOBİ'ler bu faaliyetlerinden gelir elde edebilirken, Ar-Ge çalışması yapan KOBİ'ler ilk örneğin (prototip) meydana çıkabilmesi amacıyla, sürecin sonuna kadar her aşamada satış geliri olmaksızın harcama yapmaktadır. Ar-ge çalışması yapan KOBİ'lerin çoğunlukla yetersiz öz sermaye ile kurulmasının yanında, faaliyet sürecinde gelir elde edemeden sürekli harcama yapması, bu işletmelerin finansman ihtiyacını diğer KOBİ'lere nazaran artırmaktadır. KOBİ'lerin alternatif finansman kaynakları ile ilgili daha önce araştırmacılar tarafından açıklayıcı çalışmalar yapılması karşısında bu çalışmada İstanbul özelinde Ar-Ge KOBİ'lerinin yaşadıkları finansman sorunlarının sebepleri araştırılmış olup, bu finansman sorunları karşısında KOBİ'lerin kullanabilecekleri alternatif finansman kaynakları belirtilmiştir.

### **3.4. Araştırmanın Kapsamı**

Araştırma, İstanbul'da Ar-Ge çalışması yapan KOBİ'lerin faaliyet sürecinde yaşadıkları yapısal ve finansal sorunları, bu finansal sorunların aşılmasında KOBİ'lerin alternatif finansmana erişim sorunları, KOBİ'lerin alternatif finansman kaynakları hakkında bilgi düzeyleri ve bu KOBİ'lerin faaliyet sürecinde alternatif finansman kaynaklarını kullanma isteği konularını kapsamaktadır.

Bu kapsamda, KOSGEB destekleriyle Ar-Ge çalışması yapan KOBİ'ler ile İstanbul'da 5 farklı teknoloji geliştirme bölgesi içinde (İTÜ Arı Teknokent, İstanbul Teknokent, Boğaziçi Teknokent, Teknopark İstanbul, Yıldız Teknopark) faaliyet gösteren Ar-Ge KOBİ'leriyle anket çalışması yapılmıştır.

### **3.5. Araştırmanın Sınırlılıkları**

Çalışma, zaman ve olası maliyetler göz önünde bulundurularak, İstanbul'da yer alan ve KOSGEB destekleriyle Ar-Ge çalışması yapan işletmeler ile İstanbul'daki teknoloji geliştirme bölgelerinde faaliyet gösteren Ar-Ge işletmeleri üzerinden saha çalışması ile yapılmıştır. Bu çalışma kapsamında KOBİ'lerin yapısal ve finansal sorunları tespit edilerek bu KOBİ'lerin alternatif kaynaklardan yararlanma becerileri ile KOBİ'lerin alternatif finansman kaynaklarına yönelik tutum ve algısı araştırılmak istenmiştir.

### **3.6. Literatür**

KOBİ'lerin alternatif finansman kaynaklarından yararlanma imkânları çeşitli faktörler tarafından etkilenmektedir. Söz konusu bu faktörler, ülke ekonomilerine göre farklılık gösterebildiği gibi, KOBİ'lerin özelliklerine ve faaliyet gösterdikleri sektörlerle göre de farklılıklar söz konusu olabilmektedir.

Literatürde KOBİ'lerin yaşadığı finansman sorunlarının tespit edilerek, bu sorunların çözümü noktasında alternatif finansman kaynaklarının incelenmesi ve bu alternatif finansman kaynaklarının işletmeler tarafından kullanım alışkanlıklarının ortaya konulmasında regresyon analizi, anket ve deneysel analiz yöntemleri kullanılmıştır.

Yukarıda ifade edildiği üzere, KOBİ'lerin alternatif finansman kaynaklarını kullanmasını etkileyen çok sayıda faktör olması sebebiyle kurumlar ya da araştırmacılar tarafından üzerinde uzlaşmış tasnif söz konusu değildir. Burada, literatürde üzerinde yoğun olarak çalışılmış faktörleri ön plana alan bir kronolojik sıralama gözetilerek KOBİ'lerin alternatif finansman kaynak kullanımına ilişkin çalışmalara yer verilmiştir.

Bernard ve Jensen, (2004) tarafından ABD'de imalat sanayinde faaliyet gösteren KOBİ'lerde yapılan çalışmada, sermaye kısıtının KOBİ yatırımlarını düşürdüğü ve fon arzının azalmasına sebep olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Karacibioğlu (2007) tarafından yapılan çalışmada, alternatif finansman kaynaklarının kullanılması hususunda çeşitli öneriler getirilmiştir. Buna göre, KOBİ'leri bilgilendirecek kuruluşların oluşturulması, düşük maliyetli kurslar oluşturularak katılımın artırılması gibi faaliyetler, KOBİ'ler nezdinde alternatif finansman kaynakları farkındalığını ve dolayısıyla bu kaynakların KOBİ'ler tarafından kullanımını artıracığı belirtilmiştir.

Kantar (2008) tarafından yapılan çalışmada, alternatif finansman kaynaklarının Türkiye'de istenilen ölçüde gelişmediği belirtilmiştir. Kantar'a göre, alternatif finansman kaynakları Türk KOBİ'leri tarafından yeterince tanınmamakta dolayısıyla bu kaynakların KOBİ'lere sağlayacağı faydalarda tam olarak bilinmemektedir. Ekonomik ve politik istikrarsızlıklarla birlikte hukuksal eksiklikler, KOBİ'lerin şeffaf olmayan yapılara sahip olması, sermaye piyasalarının yüksek risk içermesi gibi sebepler, alternatif finansman kaynaklarının Türkiye'de yaygın olarak kullanılmasının önüne geçmektedir.

Sakallı (2011) tarafından yapılan çalışmada, KOBİ'lerin alternatif finansman kaynaklarından biri olan, halka açılma yönteminin kullanılmamasının başlıca nedenleri, işletmenin yönetim ve denetiminin kısmen de olsa başka kişilere bırakılmak istenilmemesi, borsaya kote olmanın gerektirdiği prosedürlerin ve menkul kıymet ihraç edebilme sürecinin çok uzun ve maliyetli olması, oluşan giderlerin büyüklüğünün yanında piyasadan yeterli miktarda fon toplayamama düşüncesi olarak belirtilmiştir.

Özen (2011) tarafından yapılan çalışmada, alternatif finansman kaynaklarının devreye sokulamadığı ekonomilerde, klasik finansmanın yüksek maliyetli olması dolayısıyla KOBİ'lerin, yatırım projelerini azaltmaya çalışarak öz kaynaklarını artırmaya çalıştığı, stoklarını azalttığı ve işletme kapasitesi düşürerek personel azaltma yoluna gitmeyi tercih ettiği belirtilmektedir.

Elsaid vd. (2013) tarafından yapılan deneysel çalışmada anayasal düzenin, iktisadi faaliyetlerin, emeğin, sermayenin ve satış rakamlarının KOBİ'lerin finansman olanaklarına önemli bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir.

Gezici (2013) tarafından yapılan çalışmada, KOBİ'lerin alternatif finansman kaynaklarından yararlanamamasının önemli bir sebebinin de finans dünyasındaki gelişmelerin takip edilmemesi ve dolayısıyla, alternatif finansman kaynaklarının kullanımındaki çekingen davranışları olduğu belirtilmiştir.

Yatbaz (2013) tarafından yapılan çalışmada, KOBİ'lerin sermaye piyasası özelinde alternatif finansman kaynaklarını kullanmasının, kayıt dışı ekonomiyi azaltacağı belirtilmiştir. Yatbaz'a göre, sermaye piyasasını alternatif finansman kaynağı olarak kullanan KOBİ'ler, mali denetim ve bunun sonucunda oluşabilecek cezalardan kaçınmak için işlemlerini titizlikte kayıt altında tutmaktadır.

Akdağ (2014) tarafından yapılan çalışmada, mikro ve küçük ölçekli işletmelerden oluşan KOBİ'lerin yönetimi, çoğunlukla profesyonel yöneticilerce değil, işletme sahiplerince yerine getirilmektedir. Bu durum modern anlamda kurumsallaşmanın düşük olmasına ve KOBİ'lerde geleneksel organizasyon yapısının devam ederek finansmana erişimin güç hale gelmesine neden olmaktadır.

Yoshino ve Taghizadeh (2017) tarafından yapılan çalışmada, KOBİ'lerin ucuz finansmana erişimde karşı karşıya kaldıkları en büyük sorun, finansman talebi olan KOBİ'lerle bu finansmanı arz edecek yatırım sahipleri arasındaki asimetrik bilgi sorunu olduğu belirtilmiştir. Söz konusu asimetrik bilgi sorununun çözümü olarak, ekonomi içerisinde kredi bilgi altyapılarının geliştirilmesi, ekonomide toplum temelli finansman sağlama yollarının tanıtılması gibi öneriler gösterilmiştir.

Temelkov ve Gogova (2018) tarafından yapılan çalışmaya göre, KOBİ'lerin ihtiyaç duyduğu sermayeyi elde edememesi, faaliyet sürecinde yatırımlarını gerçekleştirememesi ve nihayetinde büyüme ivmesi kazanamayacağı anlamına gelmektedir. Teknolojinin gelişmesiyle, finansman alanında da alternatif finansman kaynakları ortaya çıkmıştır ve KOBİ'ler bu alternatif kaynaklarla daha ucuz kredi alabilecek, daha düşük maliyetli işlemler gerçekleştirebilecek ve başvuru süreçlerini daha hızlı geçebileceklerdir.

Türkiye'de, KOBİ'lerin yaşadığı finansmana erişim problemi ve KOBİ'lerin alternatif finansman kaynakları ile ilgili akademik çalışmalar daha çok konuyu tanımlayıcı çerçevede yapılmıştır. Az sayıdaki araştırmada (Akdağ, 2014; Karacibioğlu, 2007; Özen, 2011; Gezici, 2013) konu, anket ve ampirik çalışmalarla ortaya konulmaya çalışılmıştır. Ancak ne tanımlayıcı ve açıklayıcı çalışmalarda ne de diğerlerinde Ar-Ge çalışması yapan KOBİ'ler özelinde, KOBİ'lerin finansman sorunlarının tespit edilmesi ve bu sorunların çözümü noktasında alternatif finansman kaynaklarının KOBİ'ler tarafından kullanım alışkanlıklarının ortaya konulmasına dair bir çalışmaya rastlanmamıştır. Çalışma belli bir zaman sonra, anket sorularının tekrarlanması, alternatif finansman kaynaklarının zaman içerisinde nasıl bir değişim gösterdiği veya göstermediğinin belirlenmesiyle literatürdeki diğer çalışmalardan farklılaşma sağlayacaktır.

### **3.7. Veri ve Veri Toplama Yöntemi**

Veri, bilgilerin kolay analiz edilebilmesi amacıyla yapılandırılması, kayıt altına alınması ve bir araya getirilmesidir. Bu bağlamda veri, bir veya birden fazla bilgiden oluşan kümedir. Veri toplama sürecinden önce veri toplanacak örneklem grubunun ve veri toplama araçlarının belli olması gerekmektedir. Veri, genellikle araştırma, anket, gözlem, deney ve ölçüm yoluyla elde edilir (Ural ve Kılıç, 2013, s.41).

Araştırmacının, belirlenen probleme en uygun çözümü bulabilmesi için, veri toplama aracının yapılan çalışmaya uygun olması gerekmektedir. Araştırma yapılırken elde edilen veriler, aynı zamanda yapılan araştırmanın değişkenlerini oluşturmaktadır (Ural ve Kılıç, 2013, s.41).

Yapılan araştırmada anket yöntemi kullanılarak veri toplanmıştır. Anket, yapılmak istenilen araştırmanın maksadına uygun olarak düzenlenmiş soru listesidir. Anket yöntemi, ucuz ve bilgileri doğrudan doğruya toplamaya elverişli olması sebebiyle, en fazla kullanılan araştırma yöntemlerinden biridir.

Evrendeki birimlerin genel özellikleri ve finansman konusundaki duyarlılıkları birbirine yakın olmaları nedeniyle kolay örnekleme yöntemi kullanılarak, İstanbul’da Ar-Geçalışmaları yürüten 319 KOBİ örnek olarak seçilmiş ve bunlarla anket çalışması yapılmıştır.

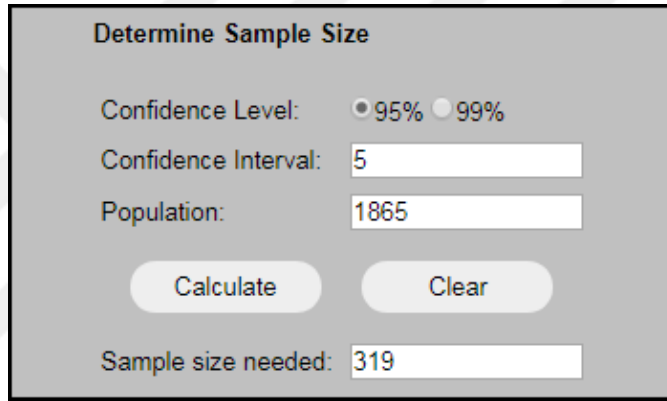
Yapılacak saha çalışmalarında, araştırılmak istenen sorunların saptanmasından sonra, söz konusu sorunlarla ilgili bulguların toplanması gerekmektedir. Bu bulgular doğrudan kaynaktan elde edilebileceği gibi, kaynaktan aktarma yöntemiyle de elde edilebilmektedir. Kaynaktan elde etme yönteminde bulgular yorum ve düşünce ihtiva edebileceğinden, araştırmacılar genellikle direkt olarak kaynaktan bu bulgulara erişmeyi tercih etmektedirler. Doğrudan kaynaktan ulaşılan bu veriler derleme yoluyla toplanmaktadır. Derleme, birimlerin özelliklerinin ölçülmesi, sıralanması ve gözlemlenmesi biçimiyle kayıt altına alma olarak tanımlanmaktadır. Derleme, tam sayım ve örnekleme olarak sınıflandırılabilir (Özdemir, 2010, s.11).

Tam sayım yöntemi, araştırılması istenen birimlerin genel toplamını ifade eden ve evren adı verilen tüm öğelerin incelenmesi olarak tanımlanmaktadır. Tam sayım yöntemi, literatürde çalışmanın güvenilirliği bakımından uygun görölse de, evreni oluşturan unsurların sayıca çok fazla olması ve buna bağlı sebeple de araştırmanın maliyetinin ve süresinin artması gibi nedenler dolayısıyla genellikle araştırmacılar tarafından tercih edilmemektedir. Örnekleme yönteminde ise, hakkında bilgi sahibi olunmak istenilen evreni temsil edebilecek özelliklere sahip unsurların oluşturduğu alt küme olarak tanımlanmaktadır (Göl, 2017, s.106).

Araştırma kapsamında örnekleme yöntemiyle veri toplanmadan önce, söz konusu araştırmanın amacı ve sınırları etrafında evrenin tanımlaması yapılmalıdır. Bu çalışmada saha araştırması yapılacak evreni; İstanbul’da KOSGEB destekleriyle 874,

İstanbul’dateknoloji geliştirme bölgelerinde faaliyet gösteren 991 olmak üzere toplam 1865 araştırma geliştirme faaliyetinde bulunan işletme oluşturmaktadır.

Örnekleme yönteminde üzerinde çalışılacak örnek büyüklüğü yapılan araştırmanın güvenilirliği açısından önem arz etmektedir. Çok sınırlı sayıda örnek üzerinde çalışmak, örneğin evreni temsil edebilecek niteliklerini gölgeleyebileceği gibi, ihtiyaç duyulandan daha fazla örnek üzerinde çalışmak ise zaman israfına ve maliyet artışına neden olabilecektir(Gül, 2017, s.106). Literatür taraması yapıldığında, bilimsel araştırmalarda çalışma yapanların %5 önem düzeyinde yani %95 güven seviyesinde çalışmalarını yürüttükleri görülmektedir.



**Determine Sample Size**

Confidence Level: ☒ 95% ☐ 99%

Confidence Interval:

Population:

Sample size needed:

Şekil 1 Örneklem Sayısı Hesaplama Aracı

(kaynak: <https://www.surveysystem.com/sscalc.htm> )

Şekil 1’den anlaşılacağı üzere, yapılan çalışmanın güvenilirliği açısından görüşlerine başvurulacak işletme sayısı 319 olarak hesaplanmıştır.

Çalışma kapsamında elde edilen veriler gerek yüz yüze gerekse de google formları kullanılarak anket yöntemiyle toplanmıştır. Ankete katılım oranının artırılabilmesi amacıyla işletmelerle telefon üzerinden iletişim kurularak anket formunun doldurulması istenilmiş olup, ankete katılım oranı artırılmaya çalışılmıştır. Hazırlanan soruların işletmeler tarafından kolaylıkla yanıtlanabilecek seviyede basit ve anlaşılır olmasına özen gösterilmiştir. Ek 1’de sunulan anket soruları hazırlanırken konuyla ilgili daha önce yapılan çalışmalardan yararlanıldığı gibi özgün sorularda

hazırlanmıştır. Anket formundaki sorular hazırlanırken aşağıdaki kaynaklardan yararlanılmıştır:

- 2017 yılında Ali Emre ÇULLU tarafından yapılan “KOBİ’lerin Alternatif Finansman Kaynaklarından Yararlanmalarıyla İlgili Sorunlar Ve Çözüm Önerileri: TR81 Bölgesi Araştırması” adlı KOBİ uzmanlık tezi,
- 2014 yılında Olcay Alptuğ AKDAĞ tarafından yapılan “KOBİ’lerin Finansman Sorunu ve Çözüm Önerileri: Ankara İli Uygulaması” adlı yüksek lisans tezi,
- 2010 yılında Fidan ÖĞÜŞLÜ tarafından yapılan “Ekonomik Kalkınmada Bilişim Ve Ar-Ge Faaliyetlerinin Yeri Ve Önemi: Adana İlinde Bir Uygulama” adlı yüksek lisans tezi
- 2011 yılında Nazan GÜNGÖR tarafından yapılan “KOBİ’lerin Finansal Yapıları Ve Kullandıkları Alternatif Finansman Kaynakları: Erzurum Organize Sanayi Bölgesinde Bir Çalışma”

Saha çalışmasının uygulanacağı KOSGEB destekli Ar-Ge çalışması yapan işletmelerle, KOSGEB veri tabanındaki iletişim bilgileri kullanılarak, İstanbul’daki teknoloji geliştirme bölgelerinde faaliyet gösteren işletmelerle ise, bulundukları bölge yönetimleri aracılığıyla iletişim kurularak anket çalışması uygulanmıştır.

Anket çalışmasında elde edilen bulgular SPSS istatistik programı ile analiz edilmiştir. Analiz sonucu elde edilen bulgular, frekans dağılımı ve ki-kare analizleri ile yorumlanmıştır. İlgili alanındaki 1865 işletme arasından 319 işletmeden anket cevapları temin edilmiştir. Saha araştırmasında işletmelere yöneltilen soruların analizi güvenilirlik testine göre yapılmıştır. Cronbach’s Alpha, anket çalışması bağlamında yöneltilen soruların kendi aralarında iç tutarlılığı olup olmadığını anlamakta kullanılan bir katsayıdır (Bademci, 2006, s.17). Cronbach’s Alpha katsayısı 0 (sıfır) ile 1 (bir) arasında değer almakla birlikte, literatürde genellikle 0,7 ve üstü kabul edilebilir değer olarak kabul edilmektedir. Yaptığımız çalışmada Cronbach’s Alpha katsayısı 0,78 olarak hesaplanmıştır. Tablo 7’te görüleceği üzere ölçeğimiz oldukça güvenilirdir.

**Tablo 7.**  
**Cronbach's Alpha Katsayısı Güvenirliği**

| Cronbach's Alfa katsayı değeri | Güvenilirlik derecesi     |
|--------------------------------|---------------------------|
| $\alpha \geq 0,9$              | Yüksek seviyede güvenilir |
| $0,9 > \alpha \geq 0,7$        | Oldukça güvenilir         |
| $0,7 > \alpha \geq 0,6$        | Orta seviyede güvenilir   |
| $0,6 > \alpha \geq 0,5$        | Düşük seviyede güvenilir  |
| $0,5 > \alpha$                 | Güvenilir değil           |

### 3.8. Araştırmanın Hipotezleri

H<sub>1</sub>: İstanbul'da Ar-Geçalışması yapan KOBİ'lerin alternatif finansman kaynakları hakkında, bilgi düzeyleri ve bu kaynaklardan yararlanması arasında doğru orantı vardır.

H<sub>2</sub>: İstanbul'da Ar-Geçalışması yapan KOBİ'ler alternatif finansman kaynaklarına ulaşmada yeterli devlet desteğinin olmadığını düşünmektedir.

### 3.9. Bulgular - Analiz Sonuçları

**Tablo 8.**  
**Araştırma Kapsamındaki KOBİ'lerin Faaliyet Alanları**

|                                                  |     |
|--------------------------------------------------|-----|
| Yazılım                                          | 94  |
| Kimya, petrol ürünleri, lastik ve plastik sanayi | 39  |
| Makine - Ekipman İmalatı                         | 135 |
| Havacılık ve Savunma Sanayi                      | 20  |
| Gıda Teknolojisi                                 | 10  |
| Tekstil, dokuma, giyim, deri ve ayakkabı sektörü | 7   |

Faaliyet konularına göre değerlendirildiğinde, araştırmaya katılan, 319 KOBİ'nin büyük çoğunluğu yazılım ve makine-ekipman üreticisi olarak Ar-Gefaaliyetlerinde bulunmaktadır. Tablo 8'de ayrıntılı olarak belirtildiği üzere, araştırmamıza katılan KOBİ'lerin %42'si makine-ekipman imalatı alanında faaliyet gösterirken, yaklaşık %30 oranında KOBİ yazılım alanında faaliyet göstermektedir. Çalışmamıza katılan 14 KOBİ faaliyet konularıyla ilgili sorumuza cevap vermemiştir.

**Tablo 9.**  
**KOBİ'lerin Hukuki Yapıları**

|                 |     |
|-----------------|-----|
| Şahıs şirketi   | 72  |
| Sermaye şirketi | 247 |

KOBİ'lerin hukuki yapılarına baktığımızda, araştırmamıza katılan işletmelerin yaklaşık %77'si sermaye şirketi statüsünde faaliyet gösterirken, yaklaşık %23'ü şahıs şirketi statüsündedir.

**Tablo 10.**  
**KOBİ'lerin Faaliyet Alanları Ve Hukuki Yapıları**

|                                                  | İşletmenizin hukuki yapısı nedir? |               | Total |
|--------------------------------------------------|-----------------------------------|---------------|-------|
|                                                  | Sermaye Şirketi                   | Şahıs Şirketi |       |
| Yazılım                                          | 79                                | 15            | 94    |
| Kimya, petrol ürünleri, lastik ve plastik sanayi | 32                                | 7             | 39    |
| Makine-Ekipman İmalatı                           | 103                               | 31            | 134   |
| Havacılık ve Savunma Sanayi                      | 12                                | 8             | 20    |
| Gıda Teknolojisi                                 | 6                                 | 4             | 10    |
| Tekstil, dokuma, giyim, deri ve ayakkabı sektörü | 4                                 | 3             | 7     |
| Total                                            | 236                               | 68            | 304   |

KOBİ'lerin faaliyet gösterdikleri alanlar ve hukuki yapıları incelendiğinde, Tablo 10'da görüleceği üzere yazılım işletmelerinin %84'ü, petro-kimya işletmelerinin %82'si sermaye şirketi statüsünde faaliyet gösterirken bu oran en düşük %57 seviyesiyle tekstil ve dokuma sektöründeki işletmelerde görülmektedir. Nihayetinde saha çalışması kapsamındaki işletmelerin büyük çoğunluğu sermaye şirketi niteliğinde faaliyet göstermektedir.

**Tablo 11.**  
**KOBİ'lerin Faaliyet Gösterme Süreleri**

| Faaliyet Süreleri | Frekans |
|-------------------|---------|
| 1-5 Yıl           | 130     |
| 6-10 Yıl          | 64      |
| 11-15 Yıl         | 45      |
| 16-20 Yıl         | 24      |
| 21 Yıl ve Üstü    | 56      |

KOBİ'lerin sektörlerinde faaliyet gösterme süreleri Tablo 11'de belirtildiği gibi, anket çalışmasına katılan KOBİ'lerin %40'ı 5 yıl ve daha az süreyle faaliyet göstermektedir. KOBİ'lerin %20'si 6-10 yıl arasında faaliyet gösterirken, %14'ü 11-15 yıl arasında faaliyet göstermektedir. 15 yıl ve daha fazla süreyle faaliyet gösteren KOBİ'ler, araştırmaya katılan KOBİ'lerin %25'ini oluşturmaktadır.

**Tablo 12.**  
**KOBİ Ölçekleri**

| İşletme Ölçekleri | Frekans |
|-------------------|---------|
| Mikro             | 187     |
| Küçük             | 81      |
| Orta              | 51      |
| Total             | 319     |

KOBİ'lerin ölçeklere göre dağılımı için ankete katılan işletmelere, yıllık net satış hasılatları, mali bilanço toplamaları ve çalışan sayıları sorulmuş olup, bunlar Tablo 12'de gösterilmiştir. Ankete katılan işletmelerin 187'si mikro, 81'i küçük ve 51'i de orta ölçekli olduğu tespit edilmiştir.

**Tablo 13.**  
**KOBİ'lerin Finansman Planlaması Yapma Durumu**

| İşletmenizde finansman planlaması yapıyor musunuz? |     |
|----------------------------------------------------|-----|
| Evet                                               | 284 |
| Hayır                                              | 34  |

KOBİ'lerin finans organizasyonu açısından araştırmaya katılan KOBİ'lere, yaşadıkları finansman sorunları karşısında finansman planı yapma durumları sorulmuştur. Tablo13'de belirtildiği şekilde ankete katılan KOBİ'lerin %89'u finansman planlaması yaptığını, yaklaşık %11'i finansman planlaması yapmadığını belirtmiştir.

**Tablo 14.**  
**KOBİ'lerin Finansman Planlaması ve Karar Mekanizması Arasındaki İlişki**

|                                                    |       | İşletmenizde finansman konularında kararı kim veriyor? |             |               |               |                           | Total |
|----------------------------------------------------|-------|--------------------------------------------------------|-------------|---------------|---------------|---------------------------|-------|
|                                                    |       | İşletme Sahibi                                         | Genel Müdür | Finans Müdürü | Finans Birimi | İşletme Dışından Danışman |       |
| İşletmenizde finansman planlaması yapıyor musunuz? | Evet  | 198                                                    | 59          | 17            | 8             | 1                         | 283   |
|                                                    | Hayır | 29                                                     | 3           | 2             | 0             | 0                         | 34    |
| Total                                              |       | 227                                                    | 62          | 19            | 8             | 1                         | 317   |

Tablo 14'te işletmelerin finansman planı yapma durumları ve finansman konularında karar verme mekanizmaları gösterilmiştir. Buna göre, finansman planı yapan işletmelerin %70'inde finansman konularındaki kararlar işletme sahibi tarafından verilmektedir.

**Tablo 15.**  
**KOBİ’lerde Finansman İhtiyacı Doğuran Sebepler**

|                                                                         | Kesinlikle katılmıyorum | Katılmıyorum | Kararsızım | Katılıyorum | Kesinlikle katılıyorum |
|-------------------------------------------------------------------------|-------------------------|--------------|------------|-------------|------------------------|
| İşletmemizin yetersiz öz sermaye ile kurulması                          | 42                      | 71           | 35         | 110         | 61                     |
| Kredi imkânlarımızın sınırlı olması                                     | 30                      | 53           | 34         | 120         | 82                     |
| Alacakların tahsilinde yaşanan gecikmeler                               | 20                      | 29           | 22         | 106         | 142                    |
| Üretim ve satış giderlerimizin yüksek olması                            | 18                      | 52           | 48         | 120         | 81                     |
| Satış gelirlerimizin yetersiz olması                                    | 24                      | 60           | 55         | 125         | 55                     |
| Yeni teknoloji içeren makine teçhizat ihtiyacımızın olması              | 21                      | 54           | 30         | 113         | 101                    |
| Finansal yönetimde yetersizlik                                          | 57                      | 112          | 75         | 53          | 22                     |
| Dış şoklar - Döviz kurundaki dengesizlik - Türk Lirasındaki değer kaybı | 20                      | 14           | 39         | 85          | 161                    |

KOBİ’lerde finansman ihtiyacı doğuran sebepler konusunda işletmelere faaliyet süreci içerisinde hangi sebeplerle finansman ihtiyacı ortaya çıktığı sorulmuş olup, Tablo 15’te belirtildiği üzere işletmeler bu konuda en önemli sebebi alacakların tahsilinde yaşanan gecikmeler ile dış şoklar-döviz kurundaki dengesizlik- Türk Lirasındaki değer kaybı olarak belirtmiştir.

**Tablo 16.**  
**Finansmana Erişimde KOBİ'lerin Satış Gelirlerinin ve Kredi Limitlerinin Yetersizliği Durumu**

|                                                                     |                         | Kredi limitinin yetersiz olması finansmana erişimimizi zorlaştırmaktadır |              |            |             |                        | Total |
|---------------------------------------------------------------------|-------------------------|--------------------------------------------------------------------------|--------------|------------|-------------|------------------------|-------|
|                                                                     |                         | Kesinlikle Katılmıyorum                                                  | Katılmıyorum | Kararsızım | Katılıyorum | Kesinlikle Katılıyorum |       |
| Satış gelirlerimizin yetersiz olması finansmana erişimi zorlaştırır | Kesinlikle katılmıyorum | 6                                                                        | 2            | 1          | 6           | 9                      | 4     |
|                                                                     | Katılmıyorum            | 3                                                                        | 3            | 11         | 24          | 19                     | 60    |
|                                                                     | Kararsızım              | 1                                                                        | 2            | 13         | 17          | 22                     | 55    |
|                                                                     | Katılıyorum             | 2                                                                        | 13           | 16         | 46          | 47                     | 124   |
|                                                                     | Kesinlikle katılıyorum  | 4                                                                        | 3            | 5          | 12          | 31                     | 55    |
| Total                                                               |                         | 16                                                                       | 23           | 46         | 105         | 128                    | 318   |

Araştırmaya katılan KOBİ'lerin finansmana erişiminde satış gelirlerinin yetersiz olması ile kredi limitlerinin yetersiz olması arasında bir ilişki olup olmadığı araştırılmış ve KOBİ'lerin satış gelirlerinin ve kredi limitlerinin yetersiz olmasının finansmana erişimlerini zorlaştırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

**Tablo 17.**  
**KOBİ'lerin Finansmana Erişiminde Finansman Planlaması ve Komisyon Masraflarının Yüksek Olması**

|                                                    |       | Komisyon /Dosya masraflarının yüksek olması finansman maliyetlerimizi artırmaktadır |              |            |             |                        | Total |
|----------------------------------------------------|-------|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------|------------|-------------|------------------------|-------|
|                                                    |       | Kesinlikle katılmıyorum                                                             | Katılmıyorum | Kararsızım | Katılıyorum | Kesinlikle katılıyorum |       |
| İşletmenizde finansman planlaması yapıyor musunuz? | Evet  | 14                                                                                  | 14           | 47         | 102         | 106                    | 283   |
|                                                    | Hayır | 2                                                                                   | 4            | 4          | 16          | 8                      | 34    |

|       |    |    |    |     |     |     |
|-------|----|----|----|-----|-----|-----|
| Total | 16 | 18 | 51 | 118 | 114 | 317 |
|-------|----|----|----|-----|-----|-----|

Araştırmaya katılan KOBİ'lerin finansmana erişim sorunu yaşamasında, finansman plânı yapması ile finans kurumlarının komisyon/dosya masraflarının yüksek olması arasında bir ilişki olup olmadığı araştırılmış ve 0,05 önem düzeyinde finansman plânı yapan KOBİ'lerde komisyon/dosya masraflarının yüksek olması ile KOBİ'lerin finansmana erişiminin zor olması arasında anlamlı bir ilişki olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

**Tablo 18.**  
**KOBİ'lerin Finansmana Erişiminde, Finansal Yönetim Yetersizliği ve Bürokratik Süreçlerin Uzunluğu Durumu**

|                                                                |                         | Bürokratik süreçlerin uzun olması alternatif kaynaklara erişimi zorlaştırmaktadır. |              |            |             |                        | Total |
|----------------------------------------------------------------|-------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|--------------|------------|-------------|------------------------|-------|
|                                                                |                         | Kesinlikle Katılmıyorum                                                            | Katılmıyorum | Kararsızım | Katılıyorum | Kesinlikle Katılıyorum |       |
| Finansal yönetimde yetersizlik finansmana erişimi zorlaştırır. | Kesinlikle Katılmıyorum | 1                                                                                  | 4            | 14         | 14          | 24                     | 7     |
|                                                                | Katılmıyorum            | 6                                                                                  | 7            | 18         | 40          | 40                     | 111   |
|                                                                | Kararsızım              | 2                                                                                  | 2            | 12         | 25          | 34                     | 75    |
|                                                                | Katılıyorum             | 2                                                                                  | 3            | 7          | 13          | 28                     | 53    |
|                                                                | Kesinlikle Katılıyorum  | 3                                                                                  | 1            | 2          | 2           | 14                     | 22    |
| Total                                                          |                         | 14                                                                                 | 17           | 53         | 94          | 140                    | 318   |

Araştırmaya katılan KOBİ'lerin finansmana erişiminde, finansal yönetim yetersizliği ile bürokratik süreçlerin alternatif finansman kaynaklarına erişimi zorlaştırması arasında bir ilişki olup olmadığı araştırılmış olup, 0,05 önem düzeyine göre anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

**Tablo 19.**  
**Yetersiz Öz Sermaye İle Kurulan İşletmelerde Kredi Vadelerinin Kısa Olması Sorunu**

|  |                                                                        |       |
|--|------------------------------------------------------------------------|-------|
|  | Kredi vadelerinin kısa olması finansmana erişimimizi zorlaştırmaktadır | Total |
|--|------------------------------------------------------------------------|-------|

|                                                |                         | Kesinlikle katılmıyorum | Katılmıyorum | Kararsızım | Katılıyorum | Kesinlikle Katılıyorum |     |
|------------------------------------------------|-------------------------|-------------------------|--------------|------------|-------------|------------------------|-----|
| İşletmemizin yetersiz öz sermaye ile kurulması | Kesinlikle katılmıyorum | 4                       | 6            | 7          | 11          | 14                     | 42  |
|                                                | Katılmıyorum            | 1                       | 7            | 13         | 28          | 22                     | 71  |
|                                                | Kararsızım              | 3                       | 2            | 4          | 10          | 16                     | 35  |
|                                                | Katılıyorum             | 2                       | 12           | 15         | 48          | 32                     | 109 |
|                                                | Kesinlikle Katılıyorum  | 0                       | 4            | 14         | 14          | 29                     | 61  |
| Total                                          |                         | 10                      | 31           | 53         | 111         | 113                    | 318 |

Ankete cevap veren işletmelerin %53'ü, yetersiz öz kaynakla kurulmalarından dolayı finansman sorunu yaşadığını belirtmiştir. İşletme faaliyetlerinin devam edebilmesi için sermaye çok büyük önem arz etmektedir. Ülkemizde gerek sermaye şirketleri gerekse de şahıs şirketleri, kuruluş aşamasında sermaye tutarlarını asgari oranlarda tutmaktadır. Dolayısıyla faaliyet süreci içerisinde işletme sermayeleri yetersiz kalmaktadır. Bu durum karşısında girişimciler ya da işletme sahipleri finansman ihtiyacı karşısında sermaye artırımını yapmaktansa, ortaklara borçlanarak ya da banka kredisi çekerek faaliyetlerine devam etme yolunu tercih etmektedir. Oysaki işletmelerin yeterli öz kaynak sahibi olması, finans kurumları ve iş çevresi açısından güven arz etmektedir.

**Tablo 20.**  
**Finansmana Erişimde KOBİ'lerin Kredi İmkânlarının Sınırlı Olması İle Kredi Kurumlarının Yüksek Teminatlar İstemesi Durumu**

|                                     |                         | Kredi kurumlarının yüksek teminatlar istemesi finans erişimimizi kısıtlamaktadır |              |            |             |                        | Total |
|-------------------------------------|-------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|--------------|------------|-------------|------------------------|-------|
|                                     |                         | Kesinlikle katılmıyorum                                                          | Katılmıyorum | Kararsızım | Katılıyorum | Kesinlikle katılıyorum |       |
| Kredi imkânlarımızın sınırlı olması | Kesinlikle katılmıyorum | 9                                                                                | 1            | 4          | 10          | 6                      | 30    |
|                                     | Katılmıyorum            | 2                                                                                | 1            | 8          | 25          | 17                     | 53    |
|                                     | Kararsızım              | 1                                                                                | 1            | 5          | 14          | 13                     | 34    |
|                                     | Katılıyorum             | 2                                                                                | 0            | 4          | 43          | 70                     | 119   |
|                                     | Kesinlikle katılıyorum  | 1                                                                                | 2            | 1          | 6           | 72                     | 82    |
| Total                               |                         | 15                                                                               | 5            | 22         | 98          | 178                    | 318   |

Ankete katılan işletmelerin yaklaşık %63'ü, kredi imkânlarının sınırlı olması sebebiyle finansman ihtiyacı yaşadıklarını belirtmişlerdir.

KOBİ'lerin yaklaşık %78'i alacakların tahsilindeki gecikmeler dolayısıyla finansman ihtiyacı yaşadığını belirtmiştir. KOBİ'lerin büyük çoğunluğunun yetersiz öz sermaye ile kurulması, faaliyet sürecinde olası bir olumsuz durumu telafi edebilecek sermaye büyüklüğü olmadığı için çok sık olarak finansman gücüne düşebilmektedir.

KOBİ'ler, alacakların tahsilinde yaşanan gecikmeler, dış şoklar- döviz kurunda dengesizlik- Türk Lirasındaki değer kaybı, kredi imkânlarının sınırlı olması, üretim ve satış giderlerinin yüksek olması bunun yanında satış gelirlerinin yetersiz olması, yetersiz öz sermaye ile kurulmayı finansman sorunu oluşturan sebepler olarak belirtmişken, finansal yönetim yetersizliğinin finansman sorunu oluşturduğuna katılmamaktadır.

**Tablo 21.**  
**KOBİ'lerin Finansman İhtiyacını Karşılama Durumu**

|                                                                                        | Kesinlikle<br>Katılmıyorum | Katılmıyorum | Karasızım | Katılıyorum | Kesinlikle<br>Katılıyorum |
|----------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|--------------|-----------|-------------|---------------------------|
| İşletmemizin finansman ihtiyacını ortaklardan karşılıyoruz.                            | 43                         | 71           | 27        | 115         | 63                        |
| İşletmemizin finansman ihtiyacını banka kredilerinden karşılıyoruz.                    | 60                         | 70           | 40        | 106         | 43                        |
| İşletmemizin finansman ihtiyacını önceki yıllarda dağıtılmayan karlardan karşılıyoruz. | 53                         | 90           | 50        | 97          | 29                        |
| İşletmemizin finansman ihtiyacını devlet teşviklerinden karşılıyoruz.                  | 46                         | 90           | 75        | 88          | 19                        |

KOBİ'lerin finansman ihtiyacını hangi kaynaktan karşıladıkları sorulmuş olup, yanıtlar Tablo 21'de ayrıntılı olarak gösterilmiştir. Buna göre anket çalışmasına katılan KOBİ'lerin %55'i finansman ihtiyacını öncelikle ortaklardan temin etmektedir. KOBİ'lerin %46'sı, banka kredileri aracılığıyla finansman ihtiyacını giderme yoluna gitmekteyken, %39'u dağıtılmayan kâr, %33'ü devlet teşvikleri aracılığıyla finansman ihtiyacını gidermeyi sonraki seçenekler olarak tercih etmektedir.

**Tablo 22.**  
**İşletmelerin Alternatif Finansman Kaynakları Hakkındaki Düşünceleri**

|                                                                                                              | Kesinlikle Katılmıyorum | Katılmıyorum | Kararsızım | Katılıyorum | Kesinlikle Katılıyorum |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|--------------|------------|-------------|------------------------|
| Alternatif finansman kaynaklarından yararlanmak için işletmemiz bünyesinde ayrı bir finans birimimiz vardır. | 160                     | 90           | 28         | 30          | 11                     |
| Alternatif finansman kaynakları kullanımı için danışmanlık hizmeti alıyoruz.                                 | 112                     | 125          | 35         | 36          | 11                     |
| KOBİ'lerin alternatif finansman kaynaklarına ulaşması için yeterli devlet desteği vardır.                    | 93                      | 102          | 79         | 33          | 12                     |
| Türkiye'de alternatif finansman kaynaklarına erişim kolaydır.                                                | 100                     | 90           | 102        | 18          | 9                      |
| Alternatif finansman kaynakları, klasik finansman kaynaklarına göre daha risklidir.                          | 20                      | 60           | 130        | 75          | 34                     |

KOBİ'ler genel anlamda finansman sıkıntısı yaşadığını belirtmektedir. Tablo 22'de görüleceği üzere KOBİ'lerin %89'u finansman planlaması yaparken anket çalışmasına katılan KOBİ'lerin %79'unun bünyesinde ayrı bir finans birimi bulunmamaktadır. Ayrıca KOBİ'lerin %74'ü yaşadıkları finansman sorunlarına rağmen alternatif finansman kaynaklarından yararlanmak adına danışmanlık hizmeti almayı tercih etmemektedirler. Anket çalışmasına katılan KOBİ'lerin %61'i alternatif finansman kaynaklarına ulaşabilmek adına yeterli devlet desteklerinin olmadığını düşünürken, bu kaynaklara erişimin de kolay olmadığını düşünmektedirler. KOBİ'ler alternatif finansman kaynaklarının klasik kaynaklara göre daha riskli olduğu noktasında kararsız kalmıştır

**Tablo 23.**  
**KOBİ'lerin AFK hakkında Bilgi Sahibi Olma Durumları**

|  | Kesinlikle Katılmıyorum | Katılmıyorum | Kararsızım | Katılıyorum | Kesinlikle Katılıyorum |
|--|-------------------------|--------------|------------|-------------|------------------------|
|--|-------------------------|--------------|------------|-------------|------------------------|

|                                                         |    |    |    |     |    |
|---------------------------------------------------------|----|----|----|-----|----|
| Devlet teşvikleri hakkında bilgi sahibiyiz.             | 16 | 36 | 73 | 146 | 48 |
| Factoring hakkında bilgi sahibiyiz.                     | 41 | 44 | 50 | 130 | 54 |
| Kredi Garanti Fonudestekleri hakkında bilgi sahibiyiz.  | 33 | 39 | 65 | 127 | 55 |
| Finansal kiralama hakkında bilgi sahibiyiz.             | 44 | 62 | 47 | 116 | 50 |
| Franchising hakkında bilgi sahibiyiz.                   | 46 | 59 | 53 | 127 | 34 |
| Forfaiting hakkında bilgi sahibiyiz.                    | 95 | 95 | 56 | 53  | 20 |
| Girişim/Risk Sermayesi hakkında bilgi sahibiyiz.        | 46 | 59 | 70 | 101 | 43 |
| Barter hakkında bilgi sahibiyiz.                        | 63 | 74 | 55 | 89  | 36 |
| Sermaye Piyasası/KOBİ Borsası hakkında bilgi sahibiyiz. | 72 | 95 | 73 | 60  | 19 |
| Kitlesel Fonlama Sistemi hakkında bilgi sahibiyiz.      | 82 | 97 | 71 | 47  | 22 |

KOBİ'lerin alternatif finansman kaynakları hakkında bilgi sahipliği durumu sorgulanmış olup işletme cevapları Tablo 23'te gösterilmiştir. Buna göre işletmeler en fazla devlet teşvikleri konusunda bilgi sahibi olduklarını belirtmişken, sonrasında faktoring ve KGF destekleri hakkında bilgi sahibi olduklarını belirtmişlerdir. Anket kapsamındaki işletmelerin Ar-Ge çalışmaları olan inovatif işletmeler olmasına rağmen bu işletmelerin en az bilgi sahibi oldukları finansman kaynakları ise kitle fonlama sistemi, forfaiting ve sermaye piyasası/KOBİ borsası olarak sıralanmıştır.

**Tablo 24.**  
**KOBİ'lerin Alternatif Finansman Kaynakları Kullanımı**

|                               |     |
|-------------------------------|-----|
| Devlet Teşvikleri             | 251 |
| Kredi Garanti fonu            | 145 |
| Sermaye Piyasası/KOBİ Borsası | 77  |
| Finansal Kiralama             | 72  |
| Factoring                     | 47  |
| Girişim/Risk Sermayesi        | 33  |
| Franchising                   | 22  |
| Kitle Fonlama Sistemi         | 22  |
| Barter                        | 16  |
| Forfaiting                    | 11  |

KOBİ'lerin alternatif finansman kaynakları kullanımıyla ilgili olarak sorulan soruların yanıtları Tablo 24'te görülmektedir. Ankete katılan KOBİ'ler tarafından en fazla kullanılan alternatif finansman kaynağı devlet teşvikleridir. KOBİ'lerin devlet teşviklerinden sonra kullandığı alternatif kaynaklar; Kredi Garanti Fonu destekleri, finansal kiralama, factoring ve girişim/risk sermayesidir. Anket kapsamındaki KOBİ'lerin Ar-Ge çalışmaları yapmasına ve finansman sıkıntısı yaşamasına rağmen genel olarak forfaiting, franchising, barter, sermaye piyasası/KOBİ borsası ve kitle fonlama sistemini alternatif finansman kaynağı olarak kullanmamışlardır.

**Tablo 25.**  
**KOBİ'lerin Finansmana Erişiminde Yaşanan Zorluklar**

|                                                                                      | Kesinlikle<br>Katılmıyorum | Katılmıyorum | Karasızım | Katılıyorum | Kesinlikle<br>katılıyorum |
|--------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|--------------|-----------|-------------|---------------------------|
| Faiz oranlarının yüksekliği finansmana erişimimizi zorlaştırmaktadır.                | 12                         | 11           | 20        | 102         | 174                       |
| Kredi vadelerinin kısa olması finansmana erişimimizi zorlaştırmaktadır.              | 11                         | 31           | 53        | 111         | 113                       |
| Kredi kurumlarının yüksek teminatlar istemesi finans erişimimizi kısıtlamaktadır.    | 15                         | 5            | 22        | 98          | 179                       |
| Kredi limitinin yetersiz olması finansmana erişimimizi zorlaştırmaktadır.            | 16                         | 23           | 46        | 105         | 129                       |
| Komisyon /dosya masraflarının yüksek olması finansman maliyetlerimizi artırmaktadır. | 16                         | 18           | 53        | 118         | 114                       |
| Bürokratik süreçlerin uzun olması alternatif kaynaklara erişimi zorlaştırmaktadır.   | 14                         | 17           | 53        | 94          | 141                       |

KOBİ'lere finansmana erişimde yaşadıkları zorluklar sorulmuş olup elde edilen bulgular Tablo 25'te belirtilmiştir. Ankete katılan işletmeler finansmana erişimde en büyük engelin, finansman kuruluşları tarafından istenilen yüksek teminatlar olduğunu belirtmiştir. Buna göre ankete katılan işletmelerin %87'si kredi kurumlarının yüksek teminatlar istemesi dolayısıyla finansman imkânlarının azaldığını belirtmiştir. Diğer yandan işletmelerin %86'sı faiz oranlarının yüksek olmasının finansmana erişimde engel oluşturduğunu belirtmiştir. İşletmelerin yaklaşık %73'ü komisyon/dosya masraflarının yüksekliği, bürokratik süreçlerin uzun olması ve kredi limitlerinin yetersiz olması dolayısıyla finansman erişimlerinin kısıtlandığını belirtmiştir. Ankete katılan işletmelerin %70'i kredi vadelerinin kısa olması dolayısıyla finansmana erişimin kısıtlandığını belirtmiştir.

**Tablo 26.**  
**KOBİ'lerin Ar-Ge Bütçesi Ayırabilme Durumu**

| İşletmenizde yapılacak Ar-Ge çalışmalarınız için bütçe ayırabiliyor musunuz? (TL) |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Evet                                                                              | 180 |
| Hayır                                                                             | 138 |

Anket kapsamındaki işletmelere, bünyelerinde yaptıkları Ar-Ge çalışmalarını için ayrı bir bütçe ayırma imkânları olup olmadığı sorulduğunda, işletmelerin %56'sı evet cevabını verirken işletmelerin yaklaşık %44'ü Ar-Ge çalışmalarını için ayrı bir bütçe ayıramadıklarını belirtmişlerdir.

Ankete cevap veren 70 işletme Ar-Ge çalışmalarını için 100-500 bin TL arasında bir rakamı bütçe olarak ayırabildiğini belirtirken, 45 işletme 500 bin ile 10 milyon TL arasında bütçe ayırabildiğini belirtmiştir. 65 işletme ise faaliyet süreci içerisinde Ar-Ge çalışmalarına 100 bin TL'den daha az bütçe ayırabildiğini belirtmiştir.

### **3.10. Bulguların Değerlendirilmesi-Yorumlanması**

Araştırma kapsamında yapılan saha çalışması yardımıyla, İstanbul'da faaliyet gösteren ve Ar-Ge çalışması yapan işletmelerin yaşadıkları finansman sorunları tespit edilerek, bu sorunların aşılmasında KOBİ'lerin alternatif finansman kaynaklarından yararlanma becerileri ile bu işletmelerin alternatif finansman kaynağı kullanımına yönelik tutum ve davranışları analiz edilmiştir.

Araştırmaya katılan KOBİ'lerin %30'u yazılım alanında faaliyet göstermektedir. Yazılım Ar-Ge'si yapan işletmeler, işletme giderleri nispeten düşük olan, diğer sektörlerle göre daha hızlı marka sahibi olunan, bünyesinde yüksek kalitede beşeri sermaye istihdam edilen işletmelerdir.

Araştırmamıza katılan 72 KOBİ, şahıs şirketi statüsünde faaliyet gösterirken, 247 KOBİ sermaye şirketi statüsündedir. Şahıs işletmeleri basit anlamıyla, ortaklar ya da kurucular ile şirketin mal varlığı açısından bütünleştiği şirket türüdür. Şahıs işletmelerinin en büyük avantajı, diğer şirket türlerine göre hukuki olarak daha kolay kurulması ve dolayısıyla daha düşük masraflı olmasıdır. Şahıs işletmelerinin bu gibi avantajları olmasına rağmen, ortaklık yapısı ve özellikle ortaklara organik bağlılık durumu, girişimlerin uzun vadeli ihtiyaçlarına cevap vermemektedir. Kurucu ortaklar açısından başlangıçta sahip olunan bu dinamik yapı, ortaklık yapısının değişmesinin ve şirketleşmenin güç olması sebebiyle özellikle yatırımcı açısından cazibesini

yitirmektedir. Sermaye şirketleri ise; basit anlamıyla, belirli bir ekonomik amaç doğrultusunda kurulmuş, birden fazla ortakla tüzel kişiliğe sahip şirket türüdür. Sermaye şirketleri, şahıs şirketleri açısından daha organize bir yapıya sahiptir (Bahtiyar, 2018, s.71). Bu bilgiler bağlamında anketi yanıtlayan 247 KOBİ'nin sermaye şirketi statüsünde faaliyet gösteriyor olması, bu KOBİ'lerin tüzel kişiliği haiz olduğu anlamına gelmektedir. KOBİ'lerin sermaye şirketi statüsünde faaliyet göstermesi kurumsal yapıya daha yatkın olduğunu göstermekte ve yatırımcı açısından daha güvenilir bir profil oluşturmaktadır.

İşletme ömrünün süresi ile bu işletmelerin tecrübe ve bilgi birikimleri arasında doğru orantı söz konusudur. İşletmelerin faaliyette bulunma sürelerinin artmasıyla tecrübelerinin artması, dolayısıyla yeniliklere ayak uydurabilme ve gelişime açık olma kabiliyetleri artacak ve bu işletmelerin yaşam süresi daha da uzayacaktır. Saha çalışmasındaki işletmelerin yaklaşık yarısının beş yıl ve daha kısa sürede faaliyette bulunması bu açıdan olumsuz bir görüntü sergilemektedir. İşletmelerin kısa sürede faaliyette bulunması başta bankalar olmak üzere finans kurumları tarafından güvenilir mali yapıya sahip olmadığı şeklinde görülmektedir. Dolayısıyla yeni işletmeler finans kurumlarından kredi temin etmede güçlük yaşamaktadır

Araştırmaya katılan KOBİ'lerin ölçekleri değerlendirildiğinde, cevap veren işletmelerin yaklaşık %84'ünün mikro ve küçük ölçekli olduğu tespit edilmiştir. Buna göre, belirtilen KOBİ'lerin yıllık net satış hasılatı veya mali bilanço toplamından herhangi birinin 25 milyon TL'yi aşmadığı ve yıllık çalışan sayısının 50'den az olduğu anlamına gelmektedir.

Araştırmaya katılan KOBİ'lere faaliyet süreci içerisinde finansman planlaması yapma durumları sorulmuş olup, katılımcıların büyük çoğunluğu finansman planı yaptığını belirtmiştir. İşletmeler tarafından finansman planlaması yapılması, ihtiyaç duyulan ya da duyulacak finansman durumunu değerlendiren ve olabilecek en akılcı çözümü sunan bir disiplin sürecidir. Finansal planlamanın içeriğini, işletmelerin faaliyet süreci boyunca varlık-borç ilişkisi, gider-gelir kalemleri ile yapılacak harcamalar oluşturmaktadır. Konunun uzmanı olmayanlar tarafından yapılan finans planlamaları KOBİ'ler için sağlıklı sonuçlar doğurmadığı gibi, işletme bünyesinde

finans birimi olmasına rağmen finansal planlamalar yapılmaması da KOBİ'ler açısından olumsuz bir durum oluşturmaktadır.

KOBİ'lerin finansman planlaması yapma durumları ile finansman konularında karar verme mekanizmaları incelendiğinde, finansman planı yapılan KOBİ'lerin neredeyse tamamına yakınında kararlar işletme sahibi tarafından alınmaktadır. Diğer taraftan, faaliyet sürecinde herhangi bir finansman planlaması yapılmayan KOBİ'lerde de finansman kararları işletme sahibi tarafından verilmektedir. KOBİ'lerin kendi bünyesinde ayrı bir finans birimi olmaması, kredi yönetimi, nakit akışının sağlanması ve finansal planlama başta olmak üzere bir işletme için son derece önemli faaliyetlerin işletme dışından sürdürülmesi anlamına gelmektedir.

KOBİ'lerin faaliyet gösterdikleri alanlar ile bu KOBİ'lerde finansman konusunda kararı kimin verdiği incelendiğinde; ankete katılan KOBİ'lerin %73'ünde finansman konularında kararı işletme sahibi veriyorken, KOBİ'lerin yaklaşık %8'inde karar, finans birimi ya da finans müdürü tarafından verilmektedir. Tekstil, dokuma, giyim, deri ve ayakkabı sektöründe işletme sahibinin %85'lik oranla finansman kararlarındaki baskın konumu, diğer işletmelere nazaran daha yoğunluk göstermektedir.

Araştırmaya katılan KOBİ'lerin finansmana erişiminin zor olmasında, yetersiz öz sermaye ile kurulması ve kredi vadelerinin kısa olması arasında bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Yani bir diğer anlamıyla yetersiz öz sermaye ile kurulan KOBİ'ler için kredi vadelerinin kısa olması KOBİ'lerin finansmana erişimini zorlaştırmaktadır.

KOBİ'lerin yaklaşık %78'i alacakların tahsilinde yaşanan gecikmeler dolayısıyla, finansman ihtiyacıyla karşı karşıya kaldığını belirtmiştir. KOBİ'lerin büyük çoğunluğunun yetersiz öz sermaye ile kurulması, faaliyet sürecinde olası bir olumsuz durumu telafi edebilecek büyüklükte olmadığı için KOBİ'ler çok sık olarak finansman güçlüğüne düşebilmektedir. KOBİ'lerin gelir-gider dengelerini ayarlayamamasının sebebi bir başka işletmeden olan alacağın tahsilinin gerçekleşmemesi nedeniyle olabileceği gibi döviz kurunun yükselmesi, kredi limitlerinin düşürülmesi gibi ekonominin genel durumundan kaynaklı da olabilir. Dolayısıyla KOBİ'lerin, borçların ödenmesi gibi birbirlerine olan yükümlülüklerini yerine getirmemesi ekonomi genelinde

piyasayı bozucu etki oluşturacaktır. Alacaklarını tahsil edemeyen KOBİ'lerin gelir gider dengesi bozulacak, tedariklerini devam ettiremeyecek, işletme giderlerini ödemede zor duruma dūőecek ve nihayetinde işsizlik başta olmak üzere piyasa bozucu çok sayıda olumsuz durum gerçekleşmiş olacaktır. Bu sebeple KOBİ'lerin öncelikle alacak sigortasını kullanması, dūőük faizli ve uzun vadeli işletme kredilerinin erişilebilirliğinin artırılması hem KOBİ'lerin kendileri açısından hem de ekonominin genel durumu açısından son derece önemlidir.

Araştırmaya katılan KOBİ'lerin finansmana erişiminin zor olmasında, KOBİ'lerin kredi imkânlarının sınırlılığı ile kredi kurumlarının yüksek teminatlar istemesinin arasında bir ilişki olup olmadığı araştırılmış ve 0,05 önem seviyesine göre kredi imkânları sınırlı olan KOBİ'ler için kredi kurumlarının yüksek teminatlar istemesinin, KOBİ'lerin finansmana erişimini zorlaştırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

Ankete katılan KOBİ'ler alternatif finansman kaynağı olarak en fazla devlet teşvikleri konusunda bilgi sahibi olduklarını belirtmişlerdir. Alternatif finansman kaynakları hakkında bilgi sahibi olmayan KOBİ'ler için, alternatif kaynakların klasik finansman kaynaklarına göre riskli olup olmadığı arasındaki ilişki araştırılmış olup 0,05 önem düzeyine göre, bu kaynaklar klasik finansman kaynaklarına göre daha riskli bulunmamaktadır.

KOBİ'lerin faaliyet sürecinde kullandığı alternatif finansman kaynakları sorulduğunda, en fazla kullanılan alternatif finansman kaynağının devlet teşvikleri olduğu görülmüştür. KOBİ'lerin bilgi sahibi olduğu ve faaliyet sürecinde kullandığı alternatif finansman kaynakları birlikte incelendiğinde, söz konusu alternatif finansman kaynakları hakkında bilgi düzeyi arttıkça o kaynağın KOBİ'ler tarafından kullanılma düzeyinin de arttığı tespit edilmiştir.

Anket kapsamındaki KOBİ'lerin devlet desteklerinden sonra en fazla kullandığı alternatif finansman kaynağının KGF destekleri olmasına rağmen, KOBİ'lerin finansmana erişimde en büyük sorunun kredi kurumlarının yüksek teminatlar istemesi olarak belirtilmesi, KGF desteklerinin talebi karşılamadığı anlamına gelmektedir.

Kredi kullanımında yeteri kadar teminata sahip olunmaması, KOBİ'lerin rekabet etme gücünü azaltırken, KOBİ'lertarafından yapılmak istenen yatırımların da yapılamamasına neden olmaktadır. Bunun yanında kredi talep eden KOBİ'lerin mali yapılarının krediye elverişsiz olması, kredi geçmişinin başarısız olması, kredi kurumlarının KOBİ'lere güvensiz olması gibi sebepler finansman kurumlarının KOBİ'lerden teminat isteme durumunu artıran sebeplerdir(Akgüç, 2014, s.384).

KOBİ'lerin finansman maliyetlerini yükselten faizlerin yüksek olmasının çok fazla sebebi olabileceği gibi başlıcaları; ekonomi yönetiminin izlediği popülist politikalar sonucu bütçe açığının artması, yapısal reformların yapılamaması, ülke içerisindeki tasarrufların yetersiz olması ve politik risklerin artmasıdır. Kredi faizlerinin yükselmesiyle KOBİ'ler ya kredi kullanamamakta ya da söz konusu krediler, kullanıcıları tarafından ödenememektedir. Dolayısıyla bu durumun sonucunda üretim düşmekte ya da faaliyetler yeterince yerine getirilememektedir. Yüksek faizlerin olduğu bir ortamda kredi kullanılsa bile maliyetler yükseldiğinden, işletmelerin rekabet gücü azalmaktadır.

Araştırmaya katılan KOBİ'lerin finansmana erişiminde satış gelirlerinin yetersiz olması ile kredi limitlerinin yetersiz olması arasında bir ilişki olup olmadığı araştırılmış ve KOBİ'lerin satış gelirlerinin ve kredi limitlerinin yetersiz olmasının finansmana erişimlerini zorlaştırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

Araştırmaya katılan KOBİ'lerin finansmana erişim sorunu yaşamasında finansman planlaması yapması ile finans kurumlarının komisyon/dosya masraflarının yüksek olması arasında bir ilişki olup olmadığı araştırılmış olup 0,05 önem düzeyine göre finansman planlaması yapan işletmelerde, komisyon/dosya masraflarının yüksek olması ile işletmelerin finansmana erişiminin zorlaşması arasında anlamlı bir ilişki olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu durum, KOBİ'lerin finansman planı yapsa da yapmasa da, komisyon /dosya masraflarının yüksek olması sebebiyle finansmana erişimde zorlandığı anlamına gelmektedir.

Araştırmaya katılan KOBİ'lerin finansmana erişiminde, finansal yönetim yetersizliği ile bürokratik süreçlerin alternatif finansman kaynaklarına erişimi

zorlaştırması arasında bir ilişki olup olmadığı araştırılmış olup 0,05 önem düzeyine göre anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Bu durum, KOBİ'lerin finansal yönetim yetersizliği yaşamasalar bile, bürokratik süreçlerin uzun olması sebebiyle finansmana erişimin zor olacağı anlamına gelmektedir.

KOBİ'lerin kredi limitinin yetersiz olması bunun karşısında finans kurumlarının komisyon/dosya masraflarının yüksek olması, kredilendirmede bürokratik süreçlerin fazla olması ve kredi vadelerinin kısa olması KOBİ'lerin alternatif finansman kaynaklarına erişim imkânlarını kısıtlamaktadır.

Anket kapsamındaki KOBİ'lerin %44'ü yapmış oldukları Ar-Ge çalışmalar için ayrı bir bütçe ayıramadıklarını belirtmişlerdir. Ar-Ge çalışmaları teknolojik gelişmenin başlangıç noktası olarak kabul edilmektedir. Ar-Ge çalışmalarındaki süreç, inovatif fikrin geliştirilerek ürün haline getirilmesi ve pazarlama stratejileriyle ürüne yönelik talebin oluşturulması şeklinde devam eder. Ürünün ortaya çıkması sonucu devam eden Ar-Ge faaliyetleri, yeni üretim süreçlerinin de ortaya çıkarılmasını sağlamaktadır. Ar-Ge harcamaları ekonomilerde rekabetin, karlılığın ve en fazla da sürdürülebilir iktisadi büyümenin belirleyici bir unsuru olarak kabul edilir. Ar-Ge harcamaları, bir ekonomi için iktisadi büyümeyi sağlamakla birlikte stratejik bir öneme sahiptir. Ar-Ge harcamaları işletme özelinde yeni ürün ve üretim tekniklerinin elde edilmesiyle üst düzey kazanç sağlarken, ülke genelinde Ar-Ge harcamalarıyla oluşan dışsallıklar ekonomide artan getirinin ortaya çıkmasını sağlayacaktır. Bunun yanında yapılan Ar-Ge harcamalarıyla ülke ekonomisine yabancı sermaye yatırımları çekilecek ve ülke içerisinde teknoloji odaklı yatırımlar artacaktır.

Yapılan Ar-Ge harcamalarının düzeyini çok sayıda değişken etkilemektedir. Bunların başlıcaları; ileri teknoloji, havacılık ve savunma konularında faaliyet gösteren KOBİ'lerin az sayıda olması, KOBİ'lerin yıl içerisindeki cirolarının düşük olması, beşeri sermayenin yetersiz olması, ekonomi içerisinde üniversite-sanayi iş birliğinin yeteri kadar sağlanamaması, kamunun verdiği desteklerin yetersiz olması gibi sebepler KOBİ'lerin Ar-Ge harcamalarını azaltmaktadır.

## SONUÇ

KOBİ'ler ülke ekonomileri içinde işletmelerin önemli bir çoğunluğunu oluşturarak istihdamın ve üretimin tamamına yakınına üstlenmesi, gelir paylaşımına etki edebilmesi, esnek yapılara sahip olması sebebiyle yenilikçi oluşumlara çok hızlı cevap verebilmesi, mülkiyetin tabana yayılması ve dolayısıyla başarılı bir sosyo-ekonomik yapı kurulabilmesi için oldukça önemli ekonomik birimlerdir. KOBİ'lerin güçlü yapılara sahip olması, ekonominin tamamına pozitif etki edeceğinden, politika üreticiler bu ekonomik birimleri birbirinden farklı kurum ve destek programlarıyla güçlendirmeye çalışmaktadır.

Ülke ekonomileri için son derece önemli olan KOBİ'lerin küçük, inovatif ve kolay kurulabilir olmaları avantajlı yönlerini oluştururken, bu ekonomik birimlerin çeşitli yapısal ve finansal sorunları da söz konusudur. Yönetim, pazarlama, üretim, tedarik, ihracat, insan kaynakları KOBİ'lerin başlıca yapısal sorunlarıdır. Alternatif finansman tekniklerinin kullanılamaması, kredi temininde karşılaşılan sorunlar, finansal yönetim eksikliği ve öz sermaye yetersizliği ise KOBİ'lerin başlıca finansal sorunlarını oluşturmaktadır.

KOBİ'lerin finansman kaynakları klasik ve alternatif finansman kaynağı olarak ikiye ayrılmaktadır. İşletmenin içinden ya da işletme sahipleri tarafından konulan öz kaynaklar klasik finansman kaynakları olarak adlandırılırken, faktoring, forfaiting, franchising, finansal kiralama, barter, melek yatırım, kredi garanti fonu, kitle fonlama sistemi ve girişim sermayesi gibi kaynaklar alternatif finansman kaynağı olarak belirtilmektedir. Diğer taraftan banka kredileri, KOBİ'ler tarafından çok sık kullanıldığından klasik finansman yöntemi olarak kabul edilmektedir.

İstanbul'da faaliyet gösteren ve Ar-Ge çalışması yapan KOBİ'lerin faaliyet sürecinde yaşadıkları finansman sorunlarının tespit edilmesi ve bu sorunların aşılmasında alternatif finansman kaynaklarından yararlanma becerileri ile bu kaynakların kullanılmasına etki eden faktörler ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Çalışma konusuna uygun olarak İstanbul’da yer alan ve KOSGEB destekleriyle Ar-Ge çalışması yapan ve İstanbul’da teknoloji geliştirme bölgelerinde faaliyet gösteren 319 KOBİ ile anket çalışması yapılmıştır.

Araştırmada Ar-Ge çalışması yapan KOBİ’lerin %42’si makine teçhizat imalatçısı olarak faaliyette bulunmakta, yaklaşık %30’u yazılım alanında faaliyet göstermektedir.

Araştırmaya katılan KOBİ’lerin yaklaşık %77’si sermaye şirketi statüsünde faaliyet gösterirken, %23’ü şahıs şirketi statüsünde faaliyet göstermektedir. Ar-Ge çalışması yapan KOBİ’lerin büyük çoğunluğunun sermaye şirketi statüsünde faaliyet göstermesi, bu birimlerin kurumsal yapıya daha yatkın olduğunu göstermekte ve yatırımcı açısından daha güvenilir bir profil oluşturmaktadır.

Araştırmaya katılan KOBİ’lerin yaklaşık yarısının faaliyette bulunma süreleri beş yıl ve daha kısa olduğu görülmüştür. KOBİ’lerin faaliyette bulunma süreleri ile tecrübe ve bilgi birikimi arasında doğru orantı olması göz önünde bulundurulduğunda, KOBİ’lerin kısa sürede faaliyette bulunması başta bankalar olmak üzere finans kurumları tarafından güvenilir mali yapıya sahip olmadığı şeklinde görülmektedir. Dolayısıyla yeni kurulan KOBİ’lerin finans kurumlarından kredi temin etmede güçlük yaşadığı anlaşılmaktadır.

Araştırmaya katılan KOBİ’lerin 187’si mikro, 81’i küçük ve 51’i de orta ölçeklidir. Araştırma kapsamındaki KOBİ’lerin yaklaşık %84’ünün mikro ve küçük ölçekli olması, bu KOBİ’lerin yıllık net satış hasılatı veya mali bilanço toplamından herhangi birinin 25 milyon TL’yi aşmadığı ve yıllık çalışan sayısının 50’den az olduğu anlamına gelmektedir.

Araştırmaya katılan KOBİ’lerin %89’u finansman planlamasını yaptığını belirtmişken, yaklaşık %11 oranında KOBİ, finansman planlaması yapmadığını belirtmiştir. Finansman planlaması yapan KOBİ’lerin yaklaşık %70’inde finansman konularındaki kararlar profesyonel yöneticilerden ziyade, işletme sahibi tarafından verilmektedir.

KOBİ'lere faaliyet süreci içerisinde finansman ihtiyacı oluşturan sebepler sorulmuş olup, bu konuda en önemli sebepler alacakların tahsilinde yaşanan gecikmeler ile dış şoklar-döviz kurundaki dengesizlik- Türk Lirasındaki değer kaybı olarak belirtilmiştir. KOBİ'lerin %63'ü kredi imkânlarının yetersiz olması sebebiyle finansman ihtiyacı yaşadığını belirtmiştir. Araştırmaya katılan KOBİ'lerin finansmana erişiminin zor olmasında, yetersiz öz sermaye ile kurulması ve kredi vadelerinin kısa olması arasında bir ilişki olup olmadığı araştırılmış ve 0,05 önem seviyesine göre bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Bu durum, yetersiz öz sermaye ile kurulan işletmeler için kredi vadelerinin kısa olmasının, KOBİ'lerin finansmana erişimini zorlaştırdığı anlamına gelmektedir.

KOBİ'lerin faaliyet sürecinde yaşadığı en büyük problemin finansman sorunu olması neticesinde, içinde bulunulan finansman engeli dolayısıyla KOBİ'ler ihtiyaç duydukları nitelikli personeli istihdam edememektedirler. Finansman sorunu sebebiyle, nitelikli personeli istihdam edemeyen KOBİ'ler yaptıkları Ar-Ge çalışmalarını sonucunda ortaya çıkardıkları/çıkaracakları ürün noktasında pazarlama sorunları yaşamaktadırlar. Özellikle Ar-Ge KOBİ'lerinin üzerinde çalıştıkları inovatif ürünlerin pazara çıkarılması sürecinde pazar araştırması yapılmaması, reklam faaliyetinde bulunulmaması gibi nedenler finansmana erişim sorununu artırmaktadır.

KOBİ'lerin faaliyet süreci içerisinde ara malı ve teknolojik yatırımları döviz cinsinden ödemelere bağlandığından ve bu KOBİ'lerin gelirlerinin döviz üzerinden olmamasından dolayı, döviz kurundaki yükselmeler sebebiyle bu minvaldeki yatırım ve tedarikler KOBİ'lerin mali yapılarını zorlamaktadır. KOBİ'lerin faaliyet sürecinde ihtiyaç duyduğu yurtdışı kaynaklı, ara malı ve yatırım mallarının üretimi yurt içinden sağlanmalıdır.

KOBİ'ler, alacakların tahsilinde yaşanan gecikmeler, dış şoklar- döviz kurunda dengesizlik- Türk Lirasındaki değer kaybı, kredi imkânlarının sınırlı olması, üretim ve satış giderlerinin yüksek olması bunun yanında satış gelirlerinin yetersiz olması, yetersiz öz sermaye ile kurulmayı finansman sorunu oluşturan sebepler olarak belirtmişken, finansal yönetim yetersizliğinin finansman sorunu oluşturduğuna katılmamaktadır.

KOBİ'ler, finansman ihtiyacını öncelikle ortaklardan temin etmekte, sonrasında ise banka kredileri aracılığıyla finansman ihtiyacını giderme yoluna gitmektedir. Dağıtılmayan kâr ve devlet teşvikleri aracılığıyla finansman ihtiyacını gidermeyi sonraki seçenekler olarak tercih etmektedir.

KOBİ'lerin alternatif finansman kaynakları hakkında bilgi sahipliği sorgulandığında en fazla devlet teşvikleri, faktoring ve kredi garanti fonu destekleri hakkında bilgi sahibi oldukları görülmüştür. Araştırma kapsamındaki KOBİ'lerin alternatif finansman kaynakları kullanımı sorgulandığında sırasıyla en fazla; devlet teşvikleri, KGF destekleri, finansal kiralama, faktoring ve girişim/risk sermayesinin kullanıldığı görülmüştür. Tüm bu bulgular sonucunda, araştırmada  $H_1$  hipotezi kabul edilmiştir. Sonuçta; İstanbul'da Ar-Ge çalışması yapan KOBİ'lerin alternatif finansman kaynakları hakkında, bilgi düzeyleri ve bu kaynaklardan yararlanması arasında doğru orantı olduğu görülmüştür.

Araştırma kapsamındaki KOBİ'ler genel anlamda finansman problemi yaşadığını belirtmiştir. KOBİ'lerin %89'u finansman planlaması yaptığını belirtirken, bu KOBİ'lerin %79'unun bünyesinde ayrı bir finans birimi bulunmamaktadır. KOBİ'ler finansman sorunu yaşamasına ve bünyesinde ayrı bir finans birimi olmamasına rağmen, finansman kaynaklarından yararlanabilmek adına danışmanlık hizmeti almayı tercih etmemektedir. Ankete katılan KOBİ'lerin büyük çoğunlu, alternatif finansman kaynaklarına ulaşabilmek adına yeterli devlet desteğinin olmadığını düşünürken, bu kaynaklara ulaşmanın da kolay olmadığını belirtmişlerdir. Dolayısıyla araştırma kapsamındaki  $H_2$  hipotezi kabul edilmiştir. Bu bağlamda İstanbul'da Ar-Ge çalışması yapan KOBİ'ler, alternatif finansman kaynaklarına ulaşmada yeterli devlet desteğinin olmadığını düşünmektedir.

Araştırmaya katılan KOBİ'ler finansmana erişimde en büyük engelin, finansman kuruluşları tarafından istenen yüksek teminatlar olduğunu belirtmişlerdir. KOBİ'lerin %87'si kredi kurumlarının yüksek teminatlar istemesi dolayısıyla finansman imkânlarının azaldığını belirtmişlerdir. Diğer yandan KOBİ'lerin %86'sı faiz oranlarının yüksek olmasının finansmana erişimde engel oluşturduğunu belirtmiştir. KOBİ'lerin yaklaşık %73'ü komisyon/dosya masraflarının yüksekliği, bürokratik

süreçlerin uzun olması ve kredi limitlerinin yetersiz olması dolayısıyla finansman erişimlerinin kısıtlandığını belirtmiştir. Ankete katılan KOBİ'lerin %70'i kredi vadelerinin kısa olması dolayısıyla finansmana erişimin kısıtlandığını belirtmiştir. Anket kapsamındaki KOBİ'lerinde devlet desteklerinden sonra en fazla kullandığı alternatif finansman kaynağının kredi garanti fonu destekleri olmasına rağmen, KOBİ'lerin finansmana erişimde en büyük sorunun kredi kurumlarının yüksek teminatlar istemesi olarak belirtilmesi, KGF AŞ desteklerinin talebi karşılamadığı anlamına gelmektedir.

Anket kapsamındaki KOBİ'lere, bünyelerinde yaptıkları Ar-Ge çalışmaları için ayrı bir bütçe ayırma imkânları olup olmadığı sorulduğunda, işletmelerin %56'sı evet cevabını verirken işletmelerin yaklaşık %44'ü Ar-Ge çalışmaları için ayrı bir bütçe ayıramadıklarını belirtmişlerdir.

Ankete cevap veren 70 KOBİ Ar-Ge çalışmaları için 100-500 bin TL arasında bir rakamı bütçe olarak ayırabildiğini belirtirken, 45 işletme 500 bin ile 10 milyon TL arasında bütçe ayırabildiğini belirtmiştir. 65 işletme ise faaliyet süreci içerisinde Ar-Ge çalışmalarına 100 bin TL'den daha az bütçe ayırabildiğini belirtmiştir.

KOBİ'lerin faaliyet süreci içerisinde rekabet gücü ve verimliliğinin artırılabilmesi, bu birimlerde yönetim etkinliği ile teknolojik gelişimin sağlanabilmesi için KOBİ'lerin sorunları doğru tespit edilmeli ve bu ekonomik birimlere öncelikle finansman, yönetim, bilgi ve teknoloji desteği sağlanmalıdır.

KOBİ'lerin gelişen işletmeler piyasasından fon elde edebilmesi için borsa kotasyon koşullarının hafifletilmesi gerekmektedir. Bunun yanında gelişme ve büyüme potansiyeline sahip KOBİ'lerin, finansmana erişim imkânlarının artırılmasına yönelik verilen desteklerden çok az sayıda KOBİ'nin yararlanması, bu piyasalara girmenin zor olmasını destekler niteliktedir. Ayrıca Ar-Ge girişimcileri için Borsa İstanbul bünyesinde ayrı bir pazar açılması yararlı olacaktır.

Girişim/risk sermayesi sistemi daha etkin çalıştırılmalıdır. Özellikle Ar-Ge girişimcilerinin sahip olduğu yüksek gelişim potansiyelinin kullanılmasında girişim sermayesi önemli bir rol oynayabilir. Bu bağlamda özellikle üniversitelerle yapılacak iş

birliği kapsamında yeni iş fikirlerinin finansmana erişimi daha kolay ve hızlı gerçekleştirilebilir.

Meslek örgütlerinin inisiyatif almalarıyla oluşturulacak barter üye portallarıyla, barter sisteminin KOBİ'lerde etkin bir şekilde uygulanabilmesi olanağı oluşturulabilecektir. Ayrıca barter sistemiyle yapılan mal ya da hizmet alım satımlarına çeşitli vergisel avantajların getirilmesiyle, KOBİ'lerin sisteme katılması teşvik edilecektir.

Özellikle Ar-Geçalışması yapan KOBİ'lerin alternatif finansmana çok çabuk ve çok düşük maliyetlerle ulaşabilmesi mümkün iken, alternatif finansman kaynakları hakkında araştırma yapılmaması ya da yapılan araştırmalarda bu konuda yeteri kadar bilgi sahibi olunamaması sebebiyle KOBİ'lerin alternatif finansman kaynaklarına bakış açısı olumsuz olmaktadır. Alternatif finansman kaynakları için kamu otoritelerinin öncülüğünde, özellikle üniversiteler ve teknoparklarda yapılacak sempozyumlar, tanıtımlar sonrasında bu kaynakların KOBİ'ler tarafından bilinirliği ve güvenirliliği artacaktır.

Girişimcilerin ve KOBİ'lerin finansman konusunda daha fazla bilgi sahibi olması amacıyla alternatif finansman kaynakları üniversitelerin ders programlarına dahil edilmelidir. Böylece, alternatif kaynaklar hakkında bilgi sahibi olan kişiler, müteşebbis olduğunda kendisi için, çalışan olarak ise bağılı olduğu işverene katkı sağlayarak ekonomiye pozitif dışsallık sağlayacaktır.

Yapılan çalışmada, Ar-Geçalışması yapan KOBİ'lerin yaşadığı finansman sorunları belirtilmiş olup, alternatif finansman kaynakları kullanılarak bu sorunların aşılabileceğı sonucuna varılmıştır. KOBİ'lerin yaşamış oldukları finansman sorunlarının karşısında, kullanabilecekleri alternatif finansman kaynakları hakkında yeterli düzeyde bilgi sahibi olmadıkları görölmüştür. KOBİ'lerin alternatif finansman kaynakları hakkında bilgi düzeyleri ile kullanım düzeyi arasında doğru orantı olduğuna sonucuna ulaşılmıştır. Dolayısıyla KOBİ'lerin alternatif finansman kaynakları hakkında bilgi düzeyleri arttıkça bu kaynakların KOBİ'ler tarafından kullanım düzeylerinin de arttığı

görülmüş olup tüm sosyo-iktisadi birimlerin toplantı, seminer, bildiri vb. yöntemlerle KOBİ'lere bilgilendirme hizmeti sunması gerekmektedir.

## **EKLER**

### **Ek 1: Uygulanan Anket Formu**

#### **Ar-Ge KOBİ'lerinin Alternatif Finansman Kaynaklarını Kullanmasına İlişkin Bir Araştırma; İstanbul Örneği**

Bu anket, Marmara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Öğretim Üyesi Doç. Dr. İdris Sarısoy danışmanlığında yürütülen “Ar-Ge KOBİ'lerinin Alternatif Finansman Kaynaklarını Kullanmasına İlişkin Bir Araştırma; İstanbul Örneği” başlıklı Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Politikası yüksek lisans tez çalışması kapsamında yapılmaktadır. Anketin amacı; Ar-Ge çalışması yapan KOBİ'lerin yaşamış olduğu finansman sorunlarının tespit edilmesi ve bu sorunların aşılmasında KOBİ'lerin alternatif kaynaklardan yararlanma becerileri ile KOBİ'lerin alternatif finansman kaynaklarına yönelik tutum ve algısını araştırmaya yöneliktir.

KOBİ'lerin alternatif finansman kaynaklarından yararlanma becerilerini ölçebilmek amacıyla; işletme bilgileri, işletmeleri alternatif finansman kaynaklarına iten sebepler, işletmelerin finansman ihtiyacını karşılama durumu ile alternatif kaynakları kullanırken yaşadığı sorunları içeren toplam 12 sorudan oluşan anketi sizinle yapmak istiyoruz.

Verdiğiniz bilgiler yukarıda amacı açıklanan araştırma konusunun ampirik analizinde kullanılacak, işletmenizin kimliğini (vergi numarası, unvan vb.) açıklayacak hiçbir bilgi, araştırmada kullanılmayacaktır.

Anketimize katıldığınız için teşekkür ederiz.

**AR-GE KOBİLERİNİN ALTERNATİF FİNANSMAN  
KAYNAKLARINA İLİŞKİN BİR ARAŞTIRMA; İSTANBUL ÖRNEĞİ**

**1- İşletmenizde finansman planlaması yapıyor musunuz?**

|       |  |
|-------|--|
| Evet  |  |
| Hayır |  |

**2- İşletmenizde finansman konularında kararı kim veriyor?**

|                                                        | İşletme Sahibi | Genel Müdür | Finans Müdürü | Finans Birimi | İşletme Dışından Danışman |
|--------------------------------------------------------|----------------|-------------|---------------|---------------|---------------------------|
| İşletmenizde finansman konularında kararı kim veriyor? |                |             |               |               |                           |

**3- İşletmenizde Finansman İhtiyacı doğuran sebepleri belirtiniz.**

|                                                                         | Kesinlikle Katılmıyorum | Katılmıyorum | Kararsızım | Katılıyorum | Kesinlikle Katılıyorum |
|-------------------------------------------------------------------------|-------------------------|--------------|------------|-------------|------------------------|
| İşletmemizin yetersiz öz sermaye ile kurulması                          |                         |              |            |             |                        |
| Kredi imkânlarımızın sınırlı olması                                     |                         |              |            |             |                        |
| Alacakların tahsilinde yaşanan gecikmeler                               |                         |              |            |             |                        |
| Üretim ve satış giderlerimizin yüksek olması                            |                         |              |            |             |                        |
| Satış gelirlerimizin yetersiz olması                                    |                         |              |            |             |                        |
| Yeni teknoloji içeren makine teçhizat ihtiyacımızın olması              |                         |              |            |             |                        |
| Finansal yönetimde yetersizlik                                          |                         |              |            |             |                        |
| Dış şoklar - Döviz kurundaki dengesizlik - Türk Lirasındaki değer kaybı |                         |              |            |             |                        |

**4- Aşağıdaki önermelere ne ölçüde katılırsınız?**

|                                                                                           | Kesinlikle Katılmıyorum | Katılmıyorum | Kararsızım | Katılıyorum | Kesinlikle Katılıyorum |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|--------------|------------|-------------|------------------------|
| İşletmemizin finansman ihtiyacını banka kredilerinden karşılıyoruz.                       |                         |              |            |             |                        |
| İşletmemizin finansman ihtiyacını önceki yıllarda dağıtılmayan karlardan karşılıyoruz.    |                         |              |            |             |                        |
| İşletmemizin finansman ihtiyacını ortaklardan karşılıyoruz.                               |                         |              |            |             |                        |
| İşletmemizin finansman ihtiyacını devlet teşviklerinden karşılıyoruz.                     |                         |              |            |             |                        |
| KOBİ'lerin alternatif finansman kaynaklarına ulaşması için yeterli devlet desteği vardır. |                         |              |            |             |                        |
| Alternatif finansman kaynakları, klasik finansman kaynaklarına göre daha risklidir.       |                         |              |            |             |                        |
| Türkiye'de alternatif finansman kaynaklarına                                              |                         |              |            |             |                        |

|                                                                                                              |  |  |  |  |  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|--|--|--|
| erişim kolaydır.                                                                                             |  |  |  |  |  |
| Alternatif finansman kaynakları kullanımı için danışmanlık hizmeti alıyoruz.                                 |  |  |  |  |  |
| Alternatif finansman kaynaklarından yararlanmak için işletmemiz bünyesinde ayrı bir finans birimimiz vardır. |  |  |  |  |  |

**5- Aşağıdaki önermelere ne ölçüde katılırsınız?**

|                                                         | Kesinlikle Katılmıyorum | Katılmıyorum | Kararsızım | Katılıyorum | Kesinlikle Katılıyorum |
|---------------------------------------------------------|-------------------------|--------------|------------|-------------|------------------------|
| Finansal kiralama hakkında bilgi sahibiyiz.             |                         |              |            |             |                        |
| Factoring hakkında bilgi sahibiyiz.                     |                         |              |            |             |                        |
| Forfaiting hakkında bilgi sahibiyiz.                    |                         |              |            |             |                        |
| Franchising hakkında bilgi sahibiyiz.                   |                         |              |            |             |                        |
| Girişim/Risk Sermayesi hakkında bilgi sahibiyiz.        |                         |              |            |             |                        |
| Barter hakkında bilgi sahibiyiz.                        |                         |              |            |             |                        |
| Sermaye Piyasası/KOBİ Borsası hakkında bilgi sahibiyiz. |                         |              |            |             |                        |
| Kredi Garanti Fonu hakkında bilgi sahibiyiz.            |                         |              |            |             |                        |
| Kitlesel Fonlama Sistemi hakkında bilgi sahibiyiz.      |                         |              |            |             |                        |
| Devlet teşvikleri hakkında bilgi sahibiyiz.             |                         |              |            |             |                        |

**6- Finansman ihtiyacını karşılama noktasında yaşanan zorluklar için aşağıda belirtilen önermelere ne ölçüde katılırsınız.**

|                                                                                      | Kesinlikle Katılmıyorum | Katılmıyorum | Kararsızım | Katılıyorum | Kesinlikle Katılıyorum |
|--------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|--------------|------------|-------------|------------------------|
| Faiz oranlarının yüksekliği finansmana erişimimizi zorlaştırmaktadır.                |                         |              |            |             |                        |
| Kredi vadelerinin kısa olması finansmana erişimimizi zorlaştırmaktadır.              |                         |              |            |             |                        |
| Kredi kurumlarının yüksek teminatlar istemesi finans erişimimizi kısıtlamaktadır.    |                         |              |            |             |                        |
| Kredi limitinin yetersiz olması finansmana erişimimizi zorlaştırmaktadır.            |                         |              |            |             |                        |
| Komisyon /dosya masraflarının yüksek olması finansman maliyetlerimizi artırmaktadır. |                         |              |            |             |                        |
| Bürokratik süreçlerin uzun olması alternatif kaynaklara erişimi zorlaştırmaktadır.   |                         |              |            |             |                        |

**7- Aşağıda belirtilen alternatif finansman kaynaklarından yararlandıklarınızı işaretleyiniz.**

|                   |  |
|-------------------|--|
| Finansal Kiralama |  |
| Factoring         |  |
| Forfaiting        |  |

|                               |  |
|-------------------------------|--|
| Franchising                   |  |
| Girişim/Risk Sermayesi        |  |
| Barter                        |  |
| Sermaye Piyasası/KOBİ Borsası |  |
| Kredi Garanti fonu            |  |
| Kitle Fonlama Sistemi         |  |
| Devlet Teşvikleri             |  |

**8-İşletmeniz hangi alanda faaliyet göstermektedir?**

|                                                  |  |
|--------------------------------------------------|--|
| Gıda teknolojisi                                 |  |
| Havacılık ve Savunma sanayii                     |  |
| Tekstil, dokuma, giyim, deri ve ayakkabı sektörü |  |
| Kimya, Petrol ürünleri, lastik ve plastik sanayi |  |
| Yazılım                                          |  |
| Makine - Ekipman imalatı                         |  |

**9-İşletmenizde yapılacak Ar-Ge çalışmalarınız için yıllık ne kadar bütçe ayırabiliyorsunuz ? (TL)**

|                                                    |  |
|----------------------------------------------------|--|
| Ar-Ge çalışmaları için ayrı bir bütçe ayıramıyoruz |  |
|                                                    |  |

**10-İşletmenizin hukuki yapısı nedir?**

|                 |  |
|-----------------|--|
| Şahıs şirketi   |  |
| Sermaye şirketi |  |

**11-İşletmeniz ne zaman kuruldu (Yıl olarak)?**

|  |
|--|
|  |
|--|

**12-İşletmenizin;**

|                           |  |
|---------------------------|--|
| Yıllık Cirosu (TL) olarak |  |
| Çalışan Sayısı            |  |

Lütfen ankette belirtilmeyen, özellikle önemli gördüğünüz sorunlar ve çözüm önerilerinizi belirtiniz.....

## KAYNAKÇA

- 28457 Sayılı Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik( 2012, 4 Kasım ) *T.C Resmi Gazete*.
- 29797 Sayılı araştırma, geliştirme ve tasarım faaliyetlerinin desteklenmesine ilişkin uygulama ve denetim yönetmeliği (2016, 10 Ağustos) T.C. Resmi Gazete.
- Afşar, A.(2007). Finansal Gelişme ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki. *MUFAD Muhasebe ve Finansman Dergisi*.36.188-198.
- Akdağ, O. A. (2014). KOBİ'lerin Finansman Sorunu ve Çözüm Önerileri: Ankara İli Uygulaması. *Yüksek Lisans Tezi*. Ankara: Türk Hava Kurumu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Akdağoglu, G. (2014). KOBİ'lerin Alternatif Finansman Kaynaklarından Yararlanma Durumunun İncelenmesi Tekirdağ İli Örneği, *Yüksek Lisans Tezi*. Tekirdağ: Namık Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Akgemci, T. (2001). *KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler*, Ankara: KOSGEB
- Akgüç, Ö.(2010). *Finansal Yönetim*, 8. Baskı, İstanbul: Avcıol Basım Yayın.
- Akgüç, Ö.(2014). *Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesi*, 10. Baskı, İstanbul: Beta Yayınları.
- Aktaş, A. (2014). *Teknoloji Serbest Bölgesinde Uygulanan İstisna, Muafiyet ve Destekler*, İstanbul: On İki Levha Yayıncılık.
- Arslan, C. (2018). *Ar-Ge Tasarım İle Teknokentlerde Vergi Ve Muhasebe Uygulamalar*. 3. Baskı. Ankara: Ar-Ge ve Teknokent.
- Atsan, N. ve Oruç Erdoğan, E. (2015). Girişimciler İçin Alternatif Bir Finansman Yöntemi: Kitleli Fonlama (Crowdfunding). *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*. 10.1.297-320.
- Bademci, V. (2006). Güvenirliği Doğru Anlamak ve Bazı Klişeleri Yıkmak: Bilinenlerin Aksine, Cronbach'ın Alfa Katsayısı, Negatif ve “-1”den Küçük Olabilir. *İnönü Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 557, 17.
- Bahtiyar, M. (2018). *Ticari İşletme Hukuku*, 18. Baskı, İstanbul: Beta Yayınevi.
- Barter-Çoklu Takas Organizasyonu.(2009).  
<https://www.xing.com/communities/posts/barter-sisteminin-avantajlarini-ve-dezavantajlarini-biliyor-musunuz-1003591081>. (09Kasım 2018).

- Barter Sistemi ve Faydaları. (2018). <https://kobitek.com/barter-sistemi-ve-faydalari>. (09 Kasım 2018).
- Bayar, Y. (2012). Girişimcilik Finansmanında Risk Sermayesi ve Melek Finansmanı, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 7,2.
- Bekar, B. (2008). Girişim Sermayedarlarının Hedefindeki Sektörler. *Para Dergisi*,24.
- Bernard. A. ve Jensen, B. (2004). Exporting And Productivity In The USA. Oxford Review Of Economic Policy.Vol. 20.3.
- Bezirci, M. (2012). *Ar-Ge Teşvikleri*, 4. Baskı. İstanbul: Beta Yayınları.
- Bingöl, G. ve Türkmen, S.Y. (2016). Girişimciliğin Finansmanında Melek Sermaye ve Türkiye Uygulaması. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*.45.12, 357- 373.
- Buker, S. ve Bayar, D. (2001). *Finansal Yönetim*. 5. Baskı. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Buruk, A. (2016)*KOBİ'lerde Finansal Kiralama*. 1. Baskı. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Canbaş S. Ve Doğukanlı, H. (2012) *Finansal Pazarlar*. 5. Baskı. Adana: Karahan Kitabevi
- Cansız, M. (2008). Türkiye’de KOBİ’ler ve KOSGEB. *Uzmanlık Tezi*. Ankara: DPT Sosyal Sektörel ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü.
- Ceylan, A. ve Korkmaz, T. (2014). *Finansal Yönetim*, 9. Baskı, Bursa: Ekin Yayın Evi.
- Cebeci, H. (2003). *Halkbank ve KOBİ’ ler, ”II. KOBİ Zirvesi*. Ankara: TOSYÖV.
- Cuervo, A. ve Cazurra C. (2007). “Regional Economic Integration and R&D Investment”. *Research Policy*, 36.2.227-246
- Çatal, M. Faruk. (2017) Bölgesel Kalkınmada Küçük ve Orta Boy İşletmelerin (KOBİ) Rolü. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*.10.2.333-352
- Çobankaya, F. T. (2014). Katılım Bankalarının Türkiye'deki Farkındalık Düzeyinin Tespiti: Batı Akdeniz Bölgesinde Bir Araştırma, *Yüksek Lisans Tezi*, Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Dağtan, Ö. (2016). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunlarının Çözümünde Kredi Garanti Fonunun Rolü ve Önemi, *Yüksek Lisans Tezi*. İstanbul: Okan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Denizli, E. (2015). Türkiye’de Bankacılık Sektörünün Finansal Piyasalar İçindeki Önemi ve Büyümeye Etkisi, *Yüksek Lisans Tezi*, Aydın: Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- Demirci, N.S. ve Kutlu, H.A. (2007). KOBİ'lerin Finansal Sorunları ve Çözüm Önerileri. 4. KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi. İstanbul, İstanbul Kültür Üniversitesi.
- Doğan, A. (2007). Türkiye' de Finansal Kiralama Uygulamaları ve Finansal Kiralamanın Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Finansal Sorunlarının Çözümündeki Rolü, *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*. Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Düzce, Ç. (2007). Türkiye' de KOBİ'lerin Finansal Sorunları ve Alternatif Finansman İmkânları, *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Eğilmez, M. (2016). *Ekonomi Politikası Teori ve Türkiye Uygulaması*.18. Baskı, 2016, İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Ekinci, M. B. (2003). *Türkiye'de KOBİ'lerin Kurumsal Gelişimi ve Finansal Sorunları*. İstanbul: ASKON Yayınları.
- Ercan, F. (2017). İnovasyonun Finansmanı ve KOBİ'lerde Risk Sermayesinin Önemi: Türkiye Örneği. *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*. İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Erol, M. (2010). Ekonomik Kriz ve KOBİ'ler. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 5
- European Union (2018). *Annual Report On European SMEs 2017/2018*. <file:///C:/Users/USER/Downloads/SME%20Annual%20report%202017-2018.pdf> (25 Nisan 2019)
- Fettahoğlu, A. (1992). *Riziko Sermayesi Finansı*, Ankara: KOSGEB Yayını.
- Fettahoğlu, S. ve Khusayan, S. (2017). Yeni Finansman Olanakları: Kitle Fonlama. *Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*,10,4.
- Finansal Kiralama.(2018). <https://www.fkb.org.tr/sektorler/finansal-kiralama/>. (12 Kasım 2018).
- Finansal Kiralama İşlemleri. (2018). [http://www.ekodialog.com/Konular/leasing\\_finansal\\_kiralama\\_nedir.html](http://www.ekodialog.com/Konular/leasing_finansal_kiralama_nedir.html). (12.Kasım 2018)
- Freedman and Nutting (2015). "A Brief History of Crowdfunding", <http://www.freedman-chicago.com/ec4i/History-of-Crowdfunding.pdf>. (04.07.2018).
- Gelişen İşletmeler Piyasası. (2018). <http://www.borsaistanbul.com/ssg/gelisen-isletmeler-piyasasi-gip>. (27.Kasım.2018).

- Gök, R. (2012). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Kredi Garanti Fonu Uygulaması: Diyarbakır Örneği. *Yüksek Lisans Tezi*. Diyarbakır: Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Hala, E., Mahmud, E. ve Zaki, C. (2013). Financing SMEs and access to financial problems: The case of Egypt. “*international entrepreneurship and small business magazine*”, Vol. 20,3.
- Hazine ve Maliye Bakanlığı. (2018). Bireysel Katılım Sermayesi İlerleme Raporu. Ankara
- Işık, M. (2016). Finansal Piyasalardaki Gelişmelerin İmalat Sanayi Firmaları Üzerine Etkisi: Türkiye Örneği. *Yüksek Lisans Tezi*. Nevşehir: Hacı Bektaş Veli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- İskender, B. S. (2009). Türkiye’de KOBİ’lerin Finansman Sorunları Ve Alternatif Çözüm Önerileri. *Yüksek Lisans Tezi*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- İşler, T. (2014). Modern Finansmanda Yeni Bir Dönem: Kitleli Fonlama. *Gösterge Dergisi*. Sonbahar, 50-52.
- Kalkan, M. (2010). Türkiye’ de KOBİ’lerin Finansman Olanakları, *Yüksek Lisans Tezi*. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kantar, E.(2008). KOBİ’ler ve Girişimciler İçin Alternatif Sermaye ve Fon Kaynakları: Girişim Sermayesi ve Melek Yatırımcı, Deri Sektöründe Bir Uygulama, *Yüksek Lisans Tezi*, İstanbul: Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü.
- Karacibioğlu, S. R. (2007). KOBİ’lerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri: Muğla Örneği. *Yüksek Lisans Tezi*: Aydın: Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- KGF Hangi Krediler İçin Kefalet Verir. (2018). <http://www.kgf.com.tr/index.php/tr/bilgi-merkezi/sikca-sorulan-sorular/50-kgf-hangi-krediler-icin-kefalet-verir>. (15 Kasım 2018 ).
- Kılıç, S. (2016). Cronbach’ın Alfa Güvenirlik Katsayısı, *Journal of MoodDisorders (JMOOD)* 6 (1), 47
- Kırlioğlu, H. ve Bağdat. A. (2016). Barter İşlemlerinin Gelişimi ve Günümüzdeki Yeri. *3. Uluslararası Muhasebe ve Finans Araştırmaları Kongresi*. Zonguldak, 643-653
- Korkmaz, Y. (2009). Kahramanmaraş’ta Faaliyet Gösteren KOBİ Niteliğindeki İşletmelerin Finansman Sorunları, *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*. Kahramanmaraş: Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- KOSGEB. (2005). Kalkınma Araştırma Raporu. <http://www.kosgeb.gov.tr> (Erişim Tarihi: 08.10.2012).
- Koyuncu, A. (2010). Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmelerde Alternatif Finansman Kaynaklarının Oluşturulması Ve Gaziantep İlinde Bir Uygulama. *Yüksek Lisans Tezi*. Gaziantep: Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kumkale, R. (16 Ağustos 2016). Franchising Nedir. *Dünya Gazetesi*. <https://www.dunya.com/kose-yazisi/franchising-nedir/29041>. (11 Kasım 2018)
- Küçük ve Orta Ölçekli Kurumsal Temel Kanun (2019). [www.chusho.meti.go.jp/sme\\_english/outline/08/01\\_01.html](http://www.chusho.meti.go.jp/sme_english/outline/08/01_01.html) (01 Mayıs 2019).
- Kredi Garanti Fonu A.Ş.* (2017). Kredi Garanti Fonu Faaliyet Raporu. Ankara.
- Müftüoğlu, T. (2013). *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler KOBİLER*. Ankara: Turhan Kitabevi Yayınları.
- Müslümov, A. (2002). *21.yy’da Türkiye ‘de KOBİ’ler Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri*. İstanbul: Literatür Yayınları.
- OECD.(2005).*Türkiye’deki Dinamik Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Geliştirilmesine ve Finansmanına Yönelik Çerçeve*. 3. Baskı, OECD ve Eurostat Ortak Basımı.
- OECD. (2013). New Approaches to SME And Entrepreneurship Financing: Broadening The range of Instruments Draft Report. İstanbul
- Oktav, M.,Alpuan, O., ve Üner, N. (2001). *İşletme Ekonomisi ve Yönetimi*. 3. Baskı. İstanbul: Beta Yayınevi.
- Onur, M. N. Ve Değirmenci, Ö. (2015). Kitle Fonlaması-Crowdfunding. T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Çalışma Raporları. Ankara
- Öz, E. ve Yılmaz, B. (2007). KOBİ’lerin Dış Ticarete Açılımlında Dış Ticaret Şirketlerinin Rolü. *Türkiye Çimento End. İşverenler Sendikası CEİSE Dergisi*. 6, 16.
- Özdemir, A. (2010). *Yönetim Biliminde İleri Araştırma Yöntemleri ve Uygulamalar*. İstanbul: 1. Baskı, İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Özen, H. (2011). KOBİ’lerin Kaynak İhtiyaçları ve Uluslararası Finansal Piyasalardan Yararlanma İmkânları. *Yayımlanmamış Doktora Tezi*. Ankara: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Özgen, H. ve Doğan, S. (1998). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Uluslararası Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Temel Yönetim Sorunları, *Dış Ticaret Dergisi*.27.

- Sağlam, N. ve Yolcu, M. (2013). *Faktoring Şirketlerinde Finansal Raporlama*. 1. Baskı. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Sakallı, B. (2011). KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Halka Açılma, Halka Açılan KOBİ'lerin Finansal Göstergelerindeki Gelişmeler Üzerine İMKB'de Bir Uygulama. *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Sarısoy, İ. (2008). *KOBİ'lere Yönelik Teşvik Politikası*, İTO Yayını, 23.
- Sayar, Y. ve Özsoy, Ş. M. (2018). *KOBİ'ler İçin Adım Adım Katılım Bankacılığı*. 7. Baskı. İstanbul: TKBB Yayınları.
- Small and Business Administration (2019). <https://www.sba.gov/sites/default/files/advocacy/Frequently-Asked-Questions-Small-Business-2018.pdf> (01 mayıs 2019)
- Sönmez, A.(2008). KOBİ Borsalarının KOBİ Finansmanındaki Yeri: Dünya Uygulamaları ve Türkiye Üzerine Bir İnceleme. *Yayımlanmamış Doktora Tezi*. İstanbul: Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- SPL (2014) *Finansal Piyasalar, Sermaye Piyasası Lisanslama Sicil ve Eğitim Kuruluşları*, İstanbul.
- Sümer, G. ve Onan, F. (2014). Dünyada Faizsiz Bankacılığın Doğuşu, Türkiye'deki Katılım Bankacılığının Gelişme Süreci Ve Konvansiyonel Bankacılıktan Farkları. *T.C. Gazi Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*.17.3.296-308
- Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası*. (2015). Finansal İstikrar Raporu. Ankara
- Temelkov, Z., Gogova S., M. (2018). The Need For Fintech Companies As Non-Bank Financing Alternatives For SME İn Developing Economies. 10. 25 - 33.
- Tetik, G. (2016). “Dünya Bankası Kredilerinin Türkiye'deki KOBİ İşletmeciliğine Etkisi”. *Yayımlanmamış Yüksek lisans Tezi*. İstanbul: Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Timurçin, D. (2010). Türkiye'de KOBİ'lerin Rekabet Gücü ve Rekabet Üstünlüğü Sağlamada Kümelenmenin Etkisi. *Yayımlanmamış Doktora Tezi*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Toraman, C., Ata, H.A., Buğan, F. M. (2015). “İslami Bankacılık Faaliyetlerine Yönelik Müşteri Algısı Üzerine Bir Araştırma”. *Gaziantep University Of SocialSciens*, 14(4).
- Tuncel, K. (2001). Risk Sermayesi Finansman Modeli, Dünya Uygulamalarının Analizi ve Türkiye İçin Özgün Bir Model Önerisi. *Sermaye Piyasası Kurulu Yayınları* 37, 3.

- Tunçay, Y. (2015) *KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve çözümünde Alternatif Finansman Kaynakları: Kütahya ve Afyon İlleri Özelinde Bir Araştırma*, Kütahya: KOSGEB KOBİ Uzmanlık Tezi.
- Uçar, R. (2015) Kobi Kredilerinde Teminat Sorunu ve Alternatif Model Önerisi, *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*. İstanbul: İstanbul Ticaret Üniversitesi Finans Enstitüsü.
- Uçkun, N. (2009). KOBİ'lerin Finansal Sorunlarına Melek Sermaye özüm Olabilir mi? *Muhasebe Finans Dergisi*.
- Ural, A. Ve Kılıç, İ. (2013). *Bilimsel Araştırma Süreci ve SPSS İle Veri Analizi*, 4. Baskı, Ankara: Detay Yayıncılık.
- Uslu, Ş. Uygun, M. (3-4 Ocak 2002). Yeni Rekabet Koşullarında KOBİ'lerin Değişen Pazarlama Stratejileri ve Pazarlama Sorunları. *21. Yüzyılda KOBİ'ler: Sorunlar, Fırsatlar ve özüm Önerileri Sempozyumu*. Gazimagusa/Kıbrıs.
- Ünsal, S. (2017). *Kitlesel Fonlama İş Yapma Yöntemini Değiştirecek Yeni Sistem*. İstanbul: Ceres Yayınları.
- What we do.(2019).<http://www.worldbank.org/en/about/what-we-do> (24 Nisan 2019).
- Yalçıner, K. (2014). *Finansal Teknikler ve Türev Araçlar*. 3 Baskı. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Yatbaz, A. (2013). Küçük Ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (KOBİ) Halka Arz Yoluyla Finansmanı: Gelişen İşletmeler Piyasası. *Yüksek Lisans Tezi*. Ankara: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Yılmaz, C. (2006). Alternatif Finansman Tekniğı Olarak Leasing ve Türkiye Uygulaması, *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi SBE.
- Yılmaz, T., Ekinci, S. ve Önk K.(2018). KOBİ'lerin Katılım(İslami-faizsiz) bankalarının faaliyetlerine yönelik tutumlarının tespit edilmesine yönelik bir araştırma. *International Journal of Academic Value Studies*, 4,18, 54-59.
- Yoshiko, N. ve Taghizadeh, F. (2017) Solutions For Small and Medium Sized Enterprises difficulties in Accessing Finance: Asian Experiences, *ADB Working Paper Series*, Asian Development Bank Institute, 768.
- Yüce, G. (2007). Türkiye' de İmalat Yapan KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve özüm Önerileri: Samsun İlinde Bir Uygulama, *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*. Isparta: SDÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Zengin, S., Yüksel, S. ve Kartal, M.T. (2017). Kitle Fonlama Sisteminin Türkiye'ye Faydaları. *Bankacılık ve Sermaye Piyasası Araştırmaları Dergisi*.1.2.

Zengin, Y. ve Ağ, A.R.(2016). KOBİ'lerdeki Başarıyı Etkileyen Finansman Sorunu: Neden Mi? Sonuç Mu? Literatür Taraması Sonucu Bir Değerlendirme. *Akademik Bakış Dergisi*. 2016. Sayı 54.227-241.

