



**KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARININ  
BELİRLENMESİ: OSTİM BÖLGESİ ÖRNEĞİ**

**2021  
YÜKSEK LİSANS TEZİ  
GİRİŞİMCİLİK**

**Cevdet Alper KÜREMAN**

**Danışman  
Dr. Öğr. Üyesi Hakan VARGÜN**

**KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARININ BELİRLENMESİ:  
OSTİM BÖLGESİ ÖRNEĞİ**

**Cevdet Alper KÜREMAN**

**Danışman**

**Dr. Öğr. Üyesi Hakan VARGÜN**

**T.C.**

**Karabük Üniversitesi**

**Lisansüstü Eğitim Enstitüsü**

**Girişimcilik Anabilim Dalında**

**Yüksek Lisans Tezi**

**Olarak Hazırlanmıştır**

**KARABÜK**

**Eylül 2021**

## İÇİNDEKİLER

İÇİNDEKİLER .....	1
TEZ ONAY SAYFASI.....	4
DOĞRULUK BEYANI .....	5
ÖNSÖZ .....	6
ÖZ.....	7
ABSTRACT.....	8
ARŞİV KAYIT BİLGİLERİ.....	9
ARCHIVE RECORD INFORMATION .....	10
KISALTMALAR .....	11
ARAŞTIRMANIN KONUSU .....	12
ARAŞTIRMANIN AMACI VE ÖNEMİ.....	12
ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ.....	12
KAPSAM VE SINIRLILIKLAR/KARŞILAŞILAN GÜÇLÜKLER .....	12
1. BÖLÜM.....	14
KAVRAMSAL ÇERÇEVE.....	14
1.1. Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme (KOBİ) Tanımı.....	14
1.1.1. Avrupa Birliği'nde KOBİ Tanımı.....	18
1.1.2. Türkiye'de KOBİ Tanımı .....	19
1.2. KOBİ'lerin Önemi .....	20
1.2.1. Ekonomik Büyüme ve Kalkınma Açısından .....	20
1.2.2. İstihdam Açısından.....	21
1.2.3. Bölgesel Gelişme Açısından .....	22
1.3. KOBİ'lerin Avantaj ve Dezavantajları .....	23
1.4. Avrupa Birliğinde KOBİ'lere Yönelik Düzenlemeler .....	25
1.5. Küresel Boyutta KOBİ İstatistikleri .....	26
1.5.1. G20 Ülkeleri KOBİ İstatistikleri.....	27
1.5.2. Diğer Ülkelere İlişkin KOBİ İstatistikleri.....	30
1.6. Türkiye'de KOBİ'lere Sağlanan Destekler .....	32

1.6.1. Ticaret Bakanlığı Tarafından Sağlanan Destekler.....	32
1.6.2. KOSGEB Tarafından Sağlanan Destekler.....	37
1.6.2.1. Girişimcilik Destekleri.....	37
1.6.2.2. Ar-Ge, Teknolojik Üretim ve Yerlileştirme Destekleri .....	38
1.6.2.3. İşletme Geliştirme, Büyüme ve Uluslararasılaşma Destekleri..	39
1.6.2.4. KOBİ Finansman Destekleri.....	40
1.6.2.5. İşgem / Tekmer Destekleri .....	41
1.6.2.6. Laboratuvar Destekleri .....	41
1.6.2.7. Rehberlik ve Danışmanlık Destekleri.....	42
1.6.2.8. İmalatçı Mikro ve Küçük İşletmelere Hızlı Destek Programı ..	42
1.6.3. Kredi Garanti Fonu Tarafından Sağlanan Destekler .....	42
1.6.4. TÜBİTAK Tarafından Sağlanan Destekler .....	44
1.6.5. Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı Tarafından Sağlanan Destekler .....	44
1.6.6. Kalkınma Ajansları Tarafından Sağlanan Destekler .....	45
1.6.7. Dış Ticaret Müsteşarlığı Tarafından Sağlanan Destekler .....	45
1.6.8. Türk Eximbank Tarafından Sağlanan Destekler .....	46
1.6.9. Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası Tarafından Sağlanan Destekler .....	47
2.1. KOBİ'lerin Finansman Sorunları .....	49
2.1.1. Özkaynak Yetersizliği .....	50
2.1.2. İşletme Sermayesi Yetersizliği.....	50
2.1.3. Kredi Sağlamada Karşılaşılan Sorunlar .....	51
2.1.4. Sermaye Piyasalarından Fon Sağlamada Karşılaşılan Sorunlar .....	52
2.1.5. Finansal Yönetimde Yetersizlik .....	53
2.2. KOBİ'lerin Finansman Kaynakları .....	55
2.2.1. Ticari Banka Kredileri.....	56
2.2.2. Finansal Kiralama (Leasing) .....	57
2.2.3. Özel Finans Kurumları .....	59
2.2.4. Devlet Teşvik ve Destekleri.....	60
2.2.5. İhracat Kredileri.....	61
2.2.6. Yatırım ve Kalkınma Bankaları Kredileri.....	62
2.2.7. Girişim Sermayesi .....	63

2.2.8. Factoring .....	64
2.2.9. Melek Yatırımcı .....	66
2.2.10. Hisse Senedi İhracı .....	68
2.2.11. Şirket Birleşmesi .....	69
2.2.12. Barter .....	70
2.2.13. Forfaiting .....	72
2.2.14. Tahvil İhracı .....	73
2.2.15. Futures .....	73
2.2.16. Forward .....	74
2.2.17. Swap .....	75
2.2.18. KOBİ Borsası .....	75
2.2.19. Kredi Garanti Programları .....	76
2.2.20. Risk Sermayesi .....	77
<b>3. BÖLÜM.....</b>	<b>78</b>
<b>KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA.....</b>	<b>78</b>
3.1. Metodoloji .....	78
3.1.1. Araştırmanın Konusu .....	78
3.1.2. Araştırmanın Amacı ve Önemi .....	78
3.1.3. Araştırmanın Yöntemi .....	79
3.1.4. Kapsam ve Sınırlılıklar .....	79
3.2. Literatür Araştırması .....	79
3.3. Bulgular .....	82
<b>SONUÇ .....</b>	<b>101</b>
<b>KAYNAKÇA .....</b>	<b>104</b>
<b>TABLolar LİSTESİ .....</b>	<b>114</b>
<b>ŞEKİLLER LİSTESİ .....</b>	<b>116</b>
<b>EKLER .....</b>	<b>117</b>
<b>ÖZGEÇMİŞ .....</b>	<b>119</b>

## TEZ ONAY SAYFASI

Cevdet Alper KÜREMAN tarafından hazırlanan “KOBİ’LERİN FİNANSMAN SORUNLARININ BELİRLENMESİ: OSTİM BÖLGESİ ÖRNEĞİ” başlıklı bu tezin Yüksek Lisans Tezi olarak uygun olduğunu onaylarım.

Dr. Öğr. Üyesi Hakan VARGÜN

.....

Tez Danışmanı, İşletme Anabilim Dalı

Bu çalışma, jürimiz tarafından Oy Birliği ile Girişimcilik Anabilim Dalında Yüksek Lisans tezi olarak kabul edilmiştir. 23/09/2021

**Ünvanı, Adı SOYADI (Kurumu)**

**İmzası**

Başkan : Prof. Dr. Hasan UYGURTÜRK (KBÜ)

.....

Üye : Dr. Öğr. Üyesi Berk YILDIZ (BEÜN)

.....

Üye : Dr. Öğr. Üyesi Hakan VARGÜN (KBÜ)

.....

KBÜ Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Yönetim Kurulu, bu tez ile, Yüksek Lisans Tezi derecesini onamıştır.

Prof. Dr. Hasan SOLMAZ

.....

Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Müdürü

## **DOĞRULUK BEYANI**

Yüksek lisans tezi olarak sunduğum bu çalışmayı bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı herhangi bir yola tevessül etmeden yazdığımı, araştırmamı yaparken hangi tür alıntıların intihal kusuru sayılacağını bildiğimi, intihal kusuru sayılabilecek herhangi bir bölüme araştırmamda yer vermediğimi, yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu ve bu eserlere metin içerisinde uygun şekilde atıf yapıldığını beyan ederim.

Enstitü tarafından belli bir zamana bağlı olmaksızın, tezimle ilgili yaptığım bu beyana aykırı bir durumun saptanması durumunda, ortaya çıkacak ahlaki ve hukuki tüm sonuçlara katlanmayı kabul ederim.

**Adı Soyadı:** Cevdet Alper KÜREMAN

**İmza** :

## ÖNSÖZ

Küçük ve Orta Büyüklükteki (KOBİ) işletmelerin bir ülkenin ekonomisinde önemli yeri bulunmaktadır. Üretimin ve ihracatın arttırılmasında önemli rol oynayan KOBİ'ler bireylerin istihdamına da katkıda bulunarak ekonominin ivme kazanmasına destek olmaktadır. KOBİ'lerin yönetsel, finansal ve pazarlama açısından karşılaştıkları sorunların belirlenmesi, sorunların çözümüne yönelik alternatiflerin geliştirilmesi ve sorunların ivedilikle çözülmesi KOBİ'lerin faaliyetlerinin sürekliliği ve ülke ekonomisinin gelişmesi açısından önem taşımaktadır.

Çalışmada öncelikle KOBİ'ler hakkında teorik bilgilere yer verilmiş ve KOBİ'lerin karşılaşması muhtemel finansal sorunlara detaylı şekilde değinilmiştir. Bu amaçla, Ankara İli Ostim Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ niteliğindeki işletmelerin finansal sorunlarını belirlemek amacıyla anket yönteminden yararlanılarak elde edilen veriler analiz edilmiş ve yorumlanmıştır.

Öncelikle, tezimin oluşturulma ve yazma sürecinde bilgi ve desteklerini esirgemeyen, yardımcı yaklaşımıyla tezimin sonuçlanmasını sağlayan danışmanım Sayın Dr. Öğr. Üyesi Hakan VARGÜN hocama ve eğitim hayatım boyunca sevgi ve anlayışlarını her zaman hissettiğim, maddi ve manevi hiçbir desteği esirgemeyen sevgili aileme sonsuz teşekkürlerimi sunarım.



## ÖZ

Güçlü bir ekonominin temel yapıtaşlarından biri olan KOBİ'ler üretim, istihdam, ihracat ve büyüme açısından önemli bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. KOBİ'lerin faaliyetlerinin devamlılığı açısından güçlü bir öz kaynak yapısına ihtiyaç vardır. Sınırsız düzeyde öz kaynağa sahip olunamaması nedeniyle işletmelerin ihtiyaç duyduğu finansmanı finansal kuruluşlar aracılığıyla veya sermaye piyasası araçları ihraç etmek suretiyle temin etmeleri gerekmektedir. Sermaye maliyetinin yüksek olduğu bir ekonomik konjunktürde işletmelerin yeni yatırımlara kaynak bulmasının zorlaşması nedeniyle planlanan yatırımlar ertelenmektedir. Bu durumun bir sonucu olarak üretim ve istihdam azalmakta ve finansal sıkıntı yaşayan işletmelerin iflas tehlikesi ile karşılaşmasına yol açmaktadır.

Bu çalışmanın amacı Ankara İli Ostim Organize Sanayi Bölgesinde faaliyetlerini sürdüren ve KOBİ kategorisinde yer alan işletmelerin karşılaştığı finansman sorunlarının belirlenmesi, finansman kaynaklarının neler olduğunun ortaya konulması ve finansman problemlerinin çözümüne yönelik nasıl bir yaklaşım sergilenmesinin gerektiğinin belirlenmesidir. Anket yönteminden yararlanılan çalışmada elde edilen veriler istatistiki bir program olan SPSS programı aracılığıyla analiz edilmiş ve ulaşılan bulgular yorumlanmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** KOBİ; Finansman; Finansman Sorunları.

## **ABSTRACT**

Being one of the basic building blocks of a strong economy, SMEs are an important factor in terms of production, employment, export and growth. SMEs need a strong equity structure for the continuity of their activities. Due to the lack of unlimited equity, businesses need to obtain the financing they need through financial institutions or by issuing capital market instruments. In an economic conjuncture where the capital cost is high, planned investments are postponed because it is difficult for enterprises to find resources for new investments. As a result of this situation, production and employment decrease and it causes businesses experiencing financial difficulties to face the risk of bankruptcy.

The aim of this study is to determine the financing problems faced by the enterprises operating in the Ostim Organized Industrial Zone in Ankara and in the SME category, to reveal the sources of financing and to determine what approach should be taken towards the solution of financing problems. The data obtained in the study using the questionnaire method were analyzed through the SPSS program, which is a statistical program, and the findings were interpreted.

**Keywords:** SME; Financing; Financing Issues.

## ARŞİV KAYIT BİLGİLERİ

<b>Tezin Adı</b>	KOBİ'lerin Finansman Sorunlarının Belirlenmesi: Ostim Bölgesi Örneği
<b>Tezin Yazarı</b>	Cevdet Alper KÜREMAN
<b>Tezin Danışmanı</b>	Dr. Öğr. Üyesi Hakan VARGÜN
<b>Tezin Derecesi</b>	Yüksek Lisans Tezi
<b>Tezin Tarihi</b>	23.09.2021
<b>Tezin Alanı</b>	Girişimcilik
<b>Tezin Yeri</b>	KBÜ/LEE
<b>Tezin Sayfa Sayısı</b>	119
<b>Anahtar Kelimeler</b>	KOBİ; Finansman; Finansman Sorunları

## ARCHIVE RECORD INFORMATION

<b>Name of the Thesis</b>	Determining the Financing Problems of SMEs: The Case of Ostim Region
<b>Author of the Thesis</b>	Cevdet Alper KUREMAN
<b>Advisor of the Thesis</b>	Asst. Prof. Dr. Hakan VARGUN
<b>Status of the Thesis</b>	Master of Science (M.Sc.)
<b>Date of the Thesis</b>	23.09.2021
<b>Field of the Thesis</b>	Entrepreneurship
<b>Place of the Thesis</b>	KBU/LEE
<b>Total Page Number</b>	119
<b>Keywords</b>	SME; Financing; Financing Issues

## KISALTMALAR

<b>AB</b>	: Avrupa Birliği
<b>ABD</b>	: Amerika Birleşik Devletleri
<b>DPT</b>	: Devlet Planlama Teşkilatı
<b>ELÜS</b>	: Elektronik Ürün Senedi
<b>G20</b>	: Gelişmiş 20 Ülke
<b>GİP</b>	: Gelişen İşletmeler Piyasası
<b>GSYİH</b>	: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
<b>İGEME</b>	: İhracatı Geliştirme Merkezi
<b>İŞKUR</b>	: Türkiye İş Kurumu
<b>KGF</b>	: Kredi Garanti Fonu
<b>KOBİ</b>	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme
<b>KOSGEB</b>	: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
<b>MPM</b>	: Milli Prodüktivite Merkezi
<b>OECD</b>	: Ekonomik Kalkınma ve İş birliği Örgütü
<b>TSE</b>	: Türk Standartları Enstitüsü
<b>TÜBİTAK</b>	: Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
<b>TÜİK</b>	: Türkiye İstatistik Kurumu

## **ARAŞTIRMANIN KONUSU**

KOBİ'lerin devamlılığının sağlanması, yatırımlara yön verilmesi ve rekabette avantaj sağlanması finansal sermayenin varlığı ile mümkündür. Güçlü bir finansman yapısının sağlanabilmesi işletme sahip ve ortaklarının sağladıkları fon miktarının yanı sıra aynı zamanda diğer finansman kaynaklarından da ihtiyaç duyulan fonların sağlanması ile mümkündür. Bu açıdan KOBİ'lerin karşılaştıkları finansman sorunlarının belirlenmesi kadar bu sorunların çözümünde yapılması gerekenlerin de ortaya konulması oldukça önemlidir.

## **ARAŞTIRMANIN AMACI VE ÖNEMİ**

Bu çalışmanın amacı Ankara İli Ostim Organize Sanayi Bölgesinde faaliyetlerini sürdüren ve KOBİ kategorisinde yer alan işletmelerin karşılaştığı finansman sorunlarının belirlenmesi, finansman kaynaklarının neler olduğunun ortaya konulması ve finansman problemlerinin çözümüne yönelik nasıl bir yaklaşım sergilenmesinin gerektiğinin belirlenmesidir. Elde edilen bulgular çerçevesinde yapılacak önerilerin KOBİ'lerin finansman sorunlarına ışık tutacak olması önemlidir.

## **ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ**

Çalışmada bilimsel araştırma yöntemlerinden biri olan Anket Yöntemi'nden yararlanılmıştır. Verilerin toplanmasında bu yöntemin seçilmiş olmasındaki en önemli etken araştırma kapsamındaki tüm işletmelere ulaşabilmek ve çalışma kapsamında belirlenen amaca yönelik olarak geliştirilen sorulara yanıt bulmaktır. Araştırma sonucunda elde edilen veriler bir istatistiksel veri çözümleme programı olan SPSS 28.0 ile analiz edilmiştir.

## **KAPSAM VE SINIRLILIKLAR/KARŞILAŞILAN GÜÇLÜKLER**

Araştırma kapsamında Ankara İli Ostim Organize Sanayi Bölgesinde gıda, tekstil, metal ve plastik ürünlerinin üretimini gerçekleştiren 385 işletmeye anket formu gönderilmiştir. Çalışma kapsamında salgının varlığı ve zamanın yetersizliği nedeniyle KOBİ niteliğindeki tüm işletmelere ulaşılamamış olup hazırlanan anketler işletmelere

dijital ortamda gönderilmiştir. Ankette yer alan soruları 227 işletme yanıtlamış olup, anketin cevaplanma oranı ise %59'dur.

# 1. BÖLÜM

## KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Bu bölümde Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin tanımı, önemi, avantaj ve dezavantajları ile Dünya’da ve Türkiye’de KOBİ’lerin genel durumu hakkında teorik bilgilere yer verilecektir.

### 1.1. Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme (KOBİ) Tanımı

KOBİ’lerin ülke ekonomileri açısından önemi oldukça büyüktür. Ülke ekonomilerinin gelişmesi, büyümesi ve diğer ülke ekonomileri bağlamında fark yaratması KOBİ’lerin niteliği ile birlikte öz kaynak, pazarlama imkanları, beşeri sermaye ve teknolojik gelişmelere uyum sağlamaları ile doğru orantılıdır. Bu açıdan KOBİ’lerin desteklenmesi ve küresel ticaret stratejileri oluşturulması büyük önem taşımaktadır.

Küresel çapta KOBİ’lerin bütün işletmeler içindeki payı yaklaşık olarak %95’in üzerindedir. KOBİ niteliğindeki işletmelerin hem ekonomik açıdan hem de sosyal gelişme açısından önemli rolü bulunmaktadır. Özellikle ekonomik açıdan bakıldığında ekonomik kalkınma sağlama, istihdam yaratma, yeni iş imkanları sunma, değişime öncülük etme ve bölgesel açıdan kalkınmaya destek olma gibi birtakım faydaları bulunmaktadır. Bunun yanı sıra KOBİ niteliğindeki işletmelerin varlığı ekonomik ve sosyal yaşamda rekabetin korunması, gelir adaletinin tesis edilmesi, tasarruf eğilimi ile sermaye birikimine katkı sağlaması, araştırma ve geliştirme imkanları ile tasarım ve fikir oluşumlarına imkan vermesi açısından önemli yararlar sağlamaktadır (Aksoy ve Çabuk, 2006: 39).

Küresel çapta KOBİ tanımının ciro ve işçi sayısı olmak üzere iki temel faktöre göre yapıldığını söylemek mümkündür (Çay ve Kurtoğlu, 2013:37). Bununla birlikte ekonomik bir yapı içerisinde KOBİ’ler ticaret, imalat ve hizmet işletmeleri olmak üzere 3 gruba ayrılmaktadır. Söz konusu işletmelere kısaca değinmekte yarar bulunmaktadır (İnce, 2006: 90).

- **Ticaret Sektöründe Faaliyet Gösteren KOBİ’ler:** Bu tür işletmeler iktisadi ürünlerin perakende ve toptan satılmasını yapan, tedarik zincirinde bulunan



aracilar şeklinde faaliyet gösteren ve ürünlerin aracı işletmelere iletilmesini sağlamaktadırlar. Bu tür işletmelerin kuruluşunda gereğinden fazla sermaye ve emeğe ihtiyaç duyulmamasından dolayı KOBİ'lerin genellikle ticaret sektöründe faaliyet gösterdiğini söylemek mümkündür.

- **İmalat Sektöründe Faaliyet Gösteren KOBİ'ler:** İmalat sektöründe faaliyet gösteren KOBİ niteliğindeki işletmeler kitlesel imalatın yapılmasına ve büyük ölçüde ara ürün imalatı ile ekonomiye katkı sağlamaktadırlar. Bu kapsamda KOBİ'ler elektronik ürünler ve beyaz eşya gibi mamullerin parçalarının üretimini gerçekleştirirler.
- **Hizmet Sektöründe Faaliyet Gösteren KOBİ'ler:** KOBİ niteliğindeki işletmeler hizmet sektöründe de oldukça yaygın bir şekilde görülmektedir. Bu işletmelerin büyük bir bölümü genellikle alanında yeterli mesleki eğitimi almış kalifiyeli işgücüne sahiptir.

KOBİ tanımlamaları dikkate alındığında yararlanılan unsurlar büyük ölçüde nitel ve nicel unsurlardan oluşmaktadır. Bu açıdan tüm ülkeler, ekonomik kuruluşlar ve diğer organizasyonlar tarafından yapılan KOBİ tanımlamaları farklı değişkenleri de içinde barındıran bir formül aracılığıyla yapılmaktadır (Mecek, 2020: 30). Bu açıdan her ülkenin ekonomik yapısı, istihdam olanakları ve ticaret hadleri KOBİ tanımlamasında kullanılan değişkenlerin veya yararlanılacak olan ölçütlerin belirlenmesinde doğrudan etkili olmaktadır.

KOBİ tanımlamasında kullanılan nicel unsurları aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür (Yörük ve Ban, 2003: 9):

- **İşçi Sayısı:** KOBİ'lerin tanımlanmasında kullanılan işçi sayısı birçok ülkede sıklıkla kullanılan bir nicel unsurdur.
- **Makine Sayısı:** İşletmelerde kullanılan tesis, makine ve cihaz sayıları KOBİ tanımlamasında kullanılan ikinci önemli nicel unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Makine sayısı üretim işletmelerinin ölçek büyüklüğünün tespitinde önemli bir parametredir.

- **Kullanılabilir Alan ve Hacim:** Bazı KOBİ'ler açısından kullanılabilir alan ve hacim önemli bir unsurdur.
- **Üretim Kapasitesi:** İşletmelerin üretim kapasitesi her ne kadar ölçek temelinde büyüklüğü ortaya koysa da işletmelerin reel üretimini ortaya koymayabilir. Fakat KOBİ tanımlamasında bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır.
- **Sabit Varlık Değeri:** İşletmeler tarafından reel olarak faaliyetlerde kullanılan maddi duran varlıklar KOBİ tanımlamasında kullanılan bir unsur olarak değerlendirilmektedir.
- **Makine Parkı Değeri:** İşletmelerde maddi duran varlıkların önemli bir bölümünü makineler oluşturur. Makine parkı değerinin parasal olarak ifade edilebilmesi ve işletmenin ölçek büyüklüğünü yansıtması açısından önemli bir unsur olarak görülmektedir.
- **Hasılat:** Hasılat unsurunun işletmelerin üretim kapasitesini dikkate almaması ve yalnızca pazarlama fonksiyonunu temel alması en önemli sakıncalar olarak değerlendirilmektedir.
- **Pazar Payı:** Pazar payı, işletmelerin hasılatının sektör içerisindeki payını ortaya koymaktadır. Bu unsur aracılığıyla KOBİ'lerin pazardaki konumları belirlenmektedir.
- **Bilanço Büyüklüğü:** Bilanço büyüklüğü KOBİ'lerin potansiyel büyüklüğünün belirlenmesi açısından önemli bir tanımlama unsurudur.

KOBİ tanımlaması açısından dikkate alınması gereken nitel unsurları aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür (Müftüoğlu ve Durukan, 2004: 51):

- **Yönetim Fonksiyonuna İlişkin Özellikler:** İşletmelerde yönetim kadrosu sıklıkla değiştirilmez. İşletme sahibinin işletmeyi bağımsız şekilde yönetmesi gerekmektedir. İşletmede personelin çalışma süreleri işletme sahibinin işletmede geçirdiği süre dikkate alınarak tespit edilmektedir. İşletme içerisindeki iletişimin formel olmaması nedeniyle bürokratik engeller ile karşılaşmaz. Bu açıdan işletmelerde yönetimin tek bir merkezde toplanması işletme sahibinin otorite olarak değerlendirilmesine neden olmaktadır. Dolayısıyla işletmelerin stratejik amaç ve hedefleri işletme yöneticisi tarafından saptanmaktadır. Bu çerçevede özellikle büyük ölçekli işletmelerde karşılaşılan çıkar çatışması problemleri KOBİ niteliğindeki işletmelerin yönetim politikalarında yer almamaktadır.

- **Finans Fonksiyonuna İlişkin Özellikler:** KOBİ niteliğindeki işletmelerin yapısı gereği büyük ölçekli işletmelerdeki gibi bir finansman bölümünün olmaması ve dolayısıyla finans alanında uzman işgücünün de istihdamı söz konusu olamamaktadır. Finans bölümünün olmaması karar alma süreçlerinde finansal yöntemlerin kullanılmamasına neden olmaktadır. Bununla birlikte KOBİ niteliğindeki işletmelerin büyük bir bölümünün sermaye piyasalarına girmemesi ve bu sayede gerekli fonların sermaye piyasalarından sağlanamaması önemli bir durumdur. Genellikle finansman sağlamada işletmenin tüzel kişiliğinden ziyade işletmenin sahibinin itibarının ön plana çıktığı görülmektedir.
- **Pazarlama Fonksiyonuna İlişkin Özellikler:** KOBİ niteliğindeki işletmelerde temel olarak ayrı bir pazarlama departmanı bulunmamaktadır. Bununla birlikte işletmeler finansman yetersizliğinden dolayı pazarlama tekniklerini istenilen ölçüde kullanamamaktadır. KOBİ'ler genellikle düzenli olarak pazar araştırması yapamazlar. Bu yüzden KOBİ'lerin ihracat pazarında yeterince söz sahibi olamamaları söz konusudur. Dolayısıyla KOBİ'ler genellikle yurtiçi pazarlara girerek tüketicilerin istek ve ihtiyaçlarını karşılamaktadır.
- **Satınalma Fonksiyonuna İlişkin Özellikler:** KOBİ'lerde genellikle satın alma bölümü bulunmamakla birlikte satın alma işlemi işletme sahibi tarafından gerçekleştirilmektedir. KOBİ'lerin depolama ve kapasite kullanımları nedeniyle yüksek miktarda ürün siparişlerinin verilememesi miktar ve fiyat iskontolarından yararlanılamamasına neden olmaktadır.
- **Üretim Fonksiyonuna İlişkin Özellikler:** KOBİ niteliğindeki işletmelerin büyük bölümünde emeğe dayalı teknoloji kullanımı söz konusudur. Özellikle işgücü maliyetinin düşük olduğu bölgelerde faaliyetlerini sürdüren KOBİ'ler açısından bu durum önemli bir avantaj sağlamaktadır. Fakat sermayenin yüksek olduğu sektörlerde faaliyet gösteren işletmeler açısından iş gücü maliyetleri rekabeti olumsuz etkileyebilir. Bu açıdan KOBİ niteliğindeki işletmelerde büyük ölçüde deneyimli ve yetenekli ustabaşları çalıştırılmaktadır.
- **Personel Yönetimi Fonksiyonuna İlişkin Özellikler:** KOBİ niteliğindeki işletmelerin büyük bir bölümünde insan unsuru öne çıkmaktadır. Fakat işçiler arasında resmi bir etkileşim bulunmamaktadır. KOBİ'lerde işgücünün önemli bir

bölümü nitelikli olmasına karşın tepe yönetime doğru gidildikçe nitelikler azalmaktadır.

### 1.1.1. Avrupa Birliği'nde KOBİ Tanımı

Ülkelerin ekonomik kalkınma seviyeleri ve sektörel farklılıklar dikkate alındığında her ülkenin KOBİ tanımını farklı şekilde yaptığı görülmektedir. Avrupa Birliği (AB)'nin KOBİ tanımında 250 kişiden az sayıda işçi istihdam eden ve yıllık cirosu 40 milyon Euro'yu aşmayan ya da bina ve arsa dışında var olan sabit sermaye tutarı net varlıklar itibariyle 27 Milyon Euro'yu aşmayan, sermayesinin veya paylarının 1/4'i ya da daha fazlası bir işletme tarafından alınmamış olan ya da sermayesi KOBİ tanımı dışındaki işletmelerden oluşmayan ekonomik birimlerdir (Aksoy ve Çabuk, 2006: 39). Avrupa Birliği'nde çalışan sayısı ve yıllık ciro parametrelerine göre KOBİ niteliğindeki işletmelerin sınıflandırılması Tablo 1'de gösterilmiştir.

**Tablo 1.** Avrupa Birliği'nde KOBİ Sınıflandırması.

Ölçek Büyüklüğü	Çalışan Sayısı	Yıllık Ciro	Bağımsızlık
Orta	250'den az	40 milyon Euro'yu aşmamalı	Büyük şirketlere bağlı olmamalıdır
Küçük	50'den az	7 milyon Euro'yu aşmamalı	
Mikro	10'dan az		

**Kaynak:** Sayın, M. ve Fazlıoğlu, M. A. (1997). Avrupa Birliğinde KOBİ Destekleme Programları ve Diğer Teşvik Araçları, KOSGEB Yayını, Ankara, s. 4.

AB ülkelerinde iyi bir ekonomik büyüme ve kalkınma açısından KOBİ niteliğindeki işletmelerin yarattığı katma değeri kısaca aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (İnce, 2006: 91).

- İstihdam sağlama,
- Ekonomide yaşanan durgunluk dönemlerinde büyük ölçekli işletmelere nazaran daha az etkilenmeleri,
- Bölgesel gelişmişlik düzeyleri arasındaki farklılıkları ortadan kaldırma,

- Teknolojik değişikliklere hızlı bir şekilde uyum gösterme,
- Mesleki gelişim açısından eğitim verilen bir yer olarak görülme,
- Üretim faktörlerinin sahipliğinin toplumun tüm kesimlerine dağıtılmasına imkan verme.

### 1.1.2. Türkiye’de KOBİ Tanımı

Türkiye’de KOBİ tanımlamasına ilişkin olarak tek yasal tanımlama 3624 Sayılı Yasa’da belirtildiği şekilde KOSGEB tarafından yapılmıştır. Bunun yanı sıra çeşitli kamu kurum ve sivil toplum kuruluşları tarafından KOBİ tanımlamaları da yapılmıştır. Bu tanımlamalara aşağıda yer verilmiştir (Narin ve Akdemir, 2005: 45).

**KOSGEB:** Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme Başkanlığı tarafından yapılan KOBİ tanımlamasında, çalışan sayısı 250 kişiden az olan ve cirosu ya da bilançosundan herhangi biri 125 Milyon TL’yi geçmeyen mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak kategorize edilen iktisadi birimler ya da girişimler olarak tanımlanmaktadır (KOSGEB, Md. 4).

**TÜİK:** Türkiye İstatistik Kurumu tarafından KOBİ’lere yönelik bir tanımlama yapılmamış olup 1991 yılında yapılan bir araştırmada 1-9 kişi istihdam eden işletmeler mikro boy işletme, 10-49 kişi istihdam eden işletmeler küçük boy işletme, 50-99 kişi istihdam eden işletmeler orta boy işletme ve 100 ve üstü kişi istihdam eden işletmeler büyük ölçekte işletme olarak sınıflandırılmıştır (Müftüoğlu, 1997: 131).

**Halk Bankası:** Halk bankası istihdam açısından 1-250 kişi istihdam eden ve muhasebe kayıtlarında arazi ve binalar dışında tesis, makine ve cihaz, taşıt araç ve gereçleri ve demirbaşlara ilişkin toplam varlık değeri 950 milyon TL’yi geçmeyen ekonomik birimler KOBİ niteliğindeki işletme olarak değerlendirilmektedir.

**Türk Eximbank:** Eximbank tarafından belirlenen kriterler çerçevesinde imalat endüstrisi sektöründe kurulmuş olan ve istihdam açısından 1-200 kişi istihdam eden imalatçı işletmeler KOBİ olarak değerlendirilmektedir.

**Hazine Müsteşarlığı:** İmalat endüstri dalında faaliyet gösteren ve muhasebe kayıtlarında arazi ve binalar dışında tesis, makine ve cihaz, taşıt araç ve gereçleri ve demirbaşlara ilişkin toplam varlık değeri 950 milyon TL’yi geçmeyen ve sermayesinin

maksimum 1/4'lik payına büyük ölçekteki işletmelerin sahip olduğu ve istihdam açısından 50-250 kişi istihdam eden işletmeler orta ölçekteki işletme olarak tanımlanmaktadır.

**Dış Ticaret Müsteşarlığı:** Endüstri alanında faaliyet gösteren, istihdam açısından 1-200 kişi istihdam eden, gerçek usule tabi olan, arsa ve bina dışındaki sabit varlıkların değeri 2 milyon doların TL karşılığına tekabül eden işletmeler KOBİ niteliğindedir.

**TOSYÖV:** Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı tarafından istihdam açısından 250 kişiye kadar istihdam sağlayan işletmeler KOBİ olarak tanımlanmaktadır.

## **1.2. KOBİ'lerin Önemi**

Ekonomik açıdan gelişmişlik seviyesi hangi düzeyde olursa olsun günümüzde birçok ülkede KOBİ'ler hem tüm işletmeler içerisindeki oranı hem de istihdam konusunda birçok faydalar sağlamaktadır (Zengin ve Aykırı, 2012: 94).

KOBİ'ler birçok alanda istihdam sağlamalarına ve artan üretim kapasitelerine rağmen yeterli ilgiyi görmese de küresel boyuttaki bütün işletmelerin yaklaşık olarak %90'ından daha fazlasını teşkil etmektedir (Tunç ve Köroğlu, 2019: 14). Bu açıdan bir ülke ekonomisinin dinamosu görevini üstlenen KOBİ'lerin ekonomik gelişme ve sürdürülebilirliğe etkisinin yanı sıra KOBİ'lerin varlığının ekonomik büyüme ve kalkınma, istihdam, sosyo-kültürel ve bölgesel gelişme gibi birçok açıdan etkilediği alan bulunmaktadır.

### **1.2.1. Ekonomik Büyüme ve Kalkınma Açısından**

1970'li yıllarda küresel çapta yaşanan petrol krizi ile büyük ölçekli işletmelerin ölçek ekonomilerinden gerektiği gibi istifade edemedikleri ve özellikle KOBİ'lerin sınırlı kaynakları daha verimli kullanan işletmeler olduğu görülmüştür. Bu dönemde finansal kuruluşlar açısından KOBİ'lerin riskli görülmesi nedeniyle bu işletmelere gerektiği kadar finansman sağlanmıyordu. Ancak petrol krizinin büyük ölçekteki işletmelerin ekonomik kriz döneminde değişimlere ayak uyduramayan yapılarının görülmesi ve bu işletmelerin finansal açıdan problemlerle karşılaşması söz konusu

problemleri kolay bir şekilde geride bırakan KOBİ niteliğindeki işletmelerin ön plana çıkmasında etkili olmuştur (İnce, 2006: 93).

KOBİ'ler, sürekli değişmekte olan piyasa şartlarına çabuk şekilde entegre olan, katı olmayan üretim sistemlerini bünyesinde barındıran, bölgesel kalkınmaya önemli ölçüde katkıda bulunan, işsizliğin düşürülmesi ve yeni istihdam sahalarının oluşturulmasında dikkate değer bir rolü olan iktisadi teşebbüslerdir ve sahip olduğu bu niteliklerden ötürü ülkenin ekonomik büyümesinde ve sosyal istikrarının oluşmasına önemli bir fonksiyona sahiptirler. Gelişmiş ülkelerin başını çektiği bütün ülkeler, KOBİ'lerin bu önemli niteliklerine istinaden KOBİ'lerin tesis edilmesi, büyümesi, geliştirilmesi ve muhafaza edilmesi adına uygun ekonomik çevreyi oluşturacak politikalar üretmeye çalışmaktadırlar (Ulusoy ve Akarsu, 2012: 108-109).

### **1.2.2. İstihdam Açısından**

KOBİ'lerin ülke ekonomisine birçok açıdan faydaları bulunmakla birlikte istihdam alanının da yarattığı faydaları doğrudan gözlemlemek mümkündür. KOBİ'lerin varlığı ile hiç geliri olmayan veya düşük gelir düzeyine sahip bireylerin gelir sağlamalarına katkı sağlanması ve sosyal dengenin oluşumuna imkan verilmesi mümkün hale gelmektedir.

KOBİ'ler, dünyanın pek çok yerinde işsizliğin azalmasına önemli katkılar yapmakta ve GSYİH'de (Gayrisafi Yurtiçi Hasıla) dikkat çeken bir büyüme sağlayarak ekonomide işleyen bir para akışı meydana getirmektedir. KOBİ'ler ve ülke ekonomileri arasında doğrudan bir ilişki vardır. Ülke ekonomisi daha iyi durumda olduğunda, KOBİ'ler gelişmekte ve böylelikle ek gelir ve istihdam yaratarak ülke ekonomisini güçlendirmektedir (MAARG, 2016). KOBİ'ler; istihdam ve kalkınmayı geliştirdikleri için ülkenin sosyal açıdan da zenginleşmesini sağlamaktadırlar (Kaygın ve İkinci, 2019: 1759). İstihdam açısından ekonomik yapı içerisinde önemli bir yere sahip olan KOBİ'lerin sağladığı faydaları aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür (İnce, 2006: 94).

- Bölgesel endüstriyel alanların oluşumuna katkı sağlamak,
- Bölgesel endüstriyel alanlarda karşılaşılan tamir, bakım ve onarım problemlerini çözüme kavuşturmak,
- Özel yetenek gerektiren ürünlerin üretilmesini gerçekleştirmek,

- İkincil kontrol faaliyetleri ile büyük ölçekli imalar işletmelerini desteklemek.

KOBİ'ler, özellikle istihdam ve gelir dağılımı açısından gelişmekte olan ekonomiler için önemli bir rol oynamaktadır (Orinda, 2014:8). Bu açıdan KOBİ niteliğindeki işletmelerin istihdam ve değer yaratma potansiyelini sürdürülebilir kılmak amacıyla küresel ticarete daha etkin rol oynamaları önemlidir. Bu çerçevede KOBİ'lerin küreselleşme sürecindeki değişimlere uyum sağlaması ve rekabette avantaj sağlamaları için sınır ötesi pazarlara ulaşmalarının desteklenmesinin yanı sıra aynı zamanda ürettikleri veya satışa sundukları ürünlerin kalitelerini arttırmaları yönündeki stratejilerin desteklenmesi önemlidir (Tomur, 2004: 17). İstihdam açısından bir ülke ekonomisine katkı sağlayan KOBİ'lerin varlığının bölgelerin endüstriyel gelişimine kaynak oluşturmak, bölge endüstrisinin ihtiyaç duyduğu bakım ve onarım açısından sorunlarını çözüme kavuşturmak, fonksiyonel ürünleri üretmek ve büyük endüstri işletmelerine destek olmak gibi birçok açıdan katkısı bulunmaktadır (Ar ve İskender: 2005).

### **1.2.3. Bölgesel Gelişme Açısından**

İşletmelerin niteliği açısından değerlendirildiğinde küresel çaptaki pazar ortamında önemli yer tutan KOBİ'lerin ekonomide yaşanan dalgalanmalar ve işletme yönetimi konusunda gerekli olan bilgilerden yoksun olmaları nedeniyle birçok problemle karşılaşmakta ve bu nedenle faaliyetlerini etkin şekilde gerçekleştirememektedir. Yapılan araştırmalara göre KOBİ niteliğindeki birçok işletmenin finansman kaynaklarının ve tercihlerinin büyük işletmelerle kıyaslandığında farklılaştığı ortay konulmuştur. Özellikle KOBİ'lerin finansman kaynağı olarak en fazla özkaynağa başvurdukları ve finansman ihtiyacı içinde oldukları dönemde kısa vadeli yabancı kaynak kullanımını tercih ettikleri görülmektedir. Bununla birlikte finans kuruluşları tarafından verilen krediler içerisinde KOBİ niteliğindeki işletmelerin aldığı payın az olması da bu işletmelerin büyümesi, kapasitelerini arttırması ve finansal kaynak problemleri açısından önemli bir gösterge olarak karşımıza çıkmaktadır (Başar, 2008: 65).

KOBİ'ler tarafından işletmenin fonksiyonlarından finansman, yönetim, üretim ve pazarlama fonksiyonlarında karşılaşılan çok sayıda problem bulunmaktadır. Bu problemleri özellikle yönetsel problemler, üretim problemleri, pazarlama problemleri ve



diğer problemler olmak üzere 4 ana düzeyde kategorize etmek mümkündür (Erkan ve Eleren, 2001: 203).

Bölgesel açıdan değerlendirildiğinde KOBİ'lerin gelişimi hammadde, işgücü piyasasına, kara, deniz ve havayoluna ulaşım mesafesine doğrudan bağlıdır. Özellikle pazarlama ve dağıtım kanallarının bölgesel yetersizliği KOBİ'lerin ürettikleri veya satışı sundukları ürünlerin pazarlanabilirliğini etkilemektedir. Sermaye maliyetinin arttığı günümüz dünyasında KOBİ'lerin rekabette avantaj sağlayabilmeleri için bölgesel gelişmişlik düzeyi önemlidir.

KOBİ'lerin tedarik konusundaki sıkıntıları 2020 yılında ortaya çıkan COVID-19 virüsü ile artma eğilimi göstermiştir. KOBİ'lerin genel anlamda sınırlı sayıda tedarikçisi bulunmaktadır. Bu durum onları bazı beklenmedik olumsuz vaziyetlerden koruyabilmektedir. Çin'de salgının başlangıcında, bölgesel tedarik zincirlerinde daha fazla faaliyet gösteren ve bu nedenle Asya'daki gelişmelerden daha az etkilenen Alman KOBİ'lerinde durum böyle gerçekleşmiştir. Diğer durumlarda, KOBİ'ler daha fazla COVID-19 vakası olan ülke ve bölgelerden tedarikçilere güvenerek savunmasızlıklarını artırması da tedarik zincirine olumlu katkı yapabilmektedir. Aynı şekilde deniz, karayolu veya hava yoluyla ulaşımdaki engeller bu KOBİ'leri etkilemektedir (OECD, 2020).

### **1.3. KOBİ'lerin Avantaj ve Dezavantajları**

KOBİ'ler mikro, küçük ve orta ölçekli işletme olarak üç gruba ayrılmaktadır. Bu açıdan her bir grupta yer alan işletmelerin kendine özgü birtakım özellikleri bulunmaktadır. KOBİ'lerin genel olarak özelliklerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Munro, 2013: 9-10):

- Aile şirketleri olabilirler; fakat genelde çalışanlar aile ferdi değildirler.
- İşletme sahibinin evi dışında sabit bir işyerine sahiptirler.
- Genelde yerel makamlara kayıtlıdırlar ve vergi sicil numarasına sahiptirler.
- Sabit sermayeye sahiptirler.
- Kira, personel maaşı, vergi öderler ve personel adına sosyal sigorta programlarına katkıda bulunurlar.
- Temel mali kayıtları muhafaza ederler.

KOBİ'lerin ekonomik, sosyal ve çevresel açıdan avantajlarını aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür (Akgemci, 2001: 15):

- Yüksek miktarda yatırım yapmadan önce yeni fikir ya da buluşa piyasanın hangi yönde tepki vereceğinin bilinmesi gerekliliği,
- KOBİ'lere destek verilmesi istihdam açısından olumlu etki yaratmakta, üretimde emeğin önem arz eden bir üretim faktörü olarak değerlendirilmesi,
- Girişimcilerin KOBİ'leri buldukları bölgelere tesis etmeleri ve kolaylıkla bozulmaya müsait olan ürünlerin satışı veya üretimi,
- İşçiler ile daha yakın iletişimin sağlanmasının gerekliliği,
- Teknolojik değişim ve dönüşümlere hızlı uyum sağlama kabiliyetine izin vermesi,
- Mamullerin sunulacağı pazarın sınırlılığı ve söz konusu mamullere karşı yetersiz talebin olması,
- Yönetmelik açıdan denetime gereksinim duyulması,
- Yatırım aşamasında yabancı kaynak kullanımından ziyade özsermaye kullanımına ağırlık verilmesi.

KOBİ'lerin ekonomik, sosyal ve çevresel açıdan ortaya çıkardığı dezavantajlarını ise aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür (Akgemci, 2001: 16):

- Finansal kurum ve kuruluşlar tarafından gereken desteğin sağlanamaması,
- KOBİ'lerin bağımsızlıklarını kaybetme ve sonrasında varlıklarını sürdürmemeye riskinin olması,
- Yeterli finansal planlamanın yapılmaması,
- Yeterli genel yönetim anlayışının olmaması,
- Yetenekli işgücünün istihdam edilememesi,
- Güncel pazarlama stratejilerinin hayata geçirilememesi,
- Finansal danışman ya da uzmanların istihdam edilememesi,
- Küçük işletme grubunda bulunulması nedeniyle finansal fırsatları yakalayamama veya ihale vb. gibi oluşumların takip edilememesi,
- Faaliyet gösterilen tesisin veya yerleşim alanının sınırlı olması,
- Rekabetten olumsuz şekilde etkilenme,

- Belirlenen amaçlara ulaşılmasında etkili olan stratejik hedeflerin sadece işletmenin sahip ve ortakları tarafından alınması ve departman yöneticilerinin görüşlerinin alınmaması,
- Öz sermayenin sınırlı olması,
- Yeterli düzeyde sermaye piyasalarından finansman sağlanamaması,
- İşletme düzeyinde finansman bölümünün bulunmaması,
- İşletme düzeyinde ürünlere ilişkin araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin yetersizliği,
- Üretim ve pazarlama faaliyetleri arasındaki iletişimsizliğin varlığı.

Ekonomik gelişme ve büyümenin sağlanabilmesinde önemli olan KOBİ'lerin ihtiyacı olan eğitim, danışmanlık, teşvik ve mali desteklerin edinilmesinde aracılık etmek amacıyla kurulmuş olan birçok kuruluş bulunmaktadır (Kaygın ve Yılmaz, 2019: 3317). Bu açıdan KOBİ'lerin yukarıda maddeler halinde belirtilen dezavantajlarının azaltılması veya ortadan kaldırılması amacıyla KOBİ sahip ve yöneticilerinin söz konusu kuruluşlardan danışmanlık hizmeti almaları çok önemlidir.

#### **1.4. Avrupa Birliğinde KOBİ'lere Yönelik Düzenlemeler**

Avrupa Birliğine göre KOBİ niteliğindeki işletmeler yıllık hasılatı 50 milyon Euro'yu aşmayan ve çalışan sayısı 250'nin altında olan işletmeler olarak tanımlanmaktadır. Basel II KOBİ'leri kredi riskleri bağlamında kurumsal ve perakende KOBİ'ler olmak üzere iki ana kategoriye ayırmıştır. Kurumsal KOBİ'ler finansal kuruluşlardaki toplam kredi riski tutarı 1 milyon Euro'yu geçen işletmeler olarak değerlendirilmiş, Perakende KOBİ'ler ise finansal kuruluşlardaki toplam kredi riski tutarı 1 milyon Euro'yu geçmeyen işletmeler olarak kategorize edilmiştir (Doğan ve Sarsıcı, 2018: 115).

KOBİ'lerin performansı, sürekli olarak takip edilmesi gereken bir durum olarak karşımıza çıkmaktadır. KOBİ Performans İncelemesi; bu işlevi üstlenerek, KOBİ'lerin Avrupa Komisyonu tarafından Küçük İşletmeler Yasası'nı (SBA) uygulamaya koyma konusundaki ilerlemelerini izlemek ve değerlendirmek için kullanılan temel araçlardan biridir. Yasal bir gereklilikten ziyade, her ülkenin kendi spesifik ihtiyaçlarına göre bir şeyler bulabileceği SBA adlı bu rehber, 10 ana prensipten oluşmaktadır (EC, 2016:7):

- **Girişimcilik:** Girişimlerin ve aile işletmelerinin gelişebileceği ve girişimciliğin ödüllendirildiği bir ortam yaratmak.
- **İkinci şans:** İflası tecrübe etmiş dürüst işletmelere başarılı olmaları için gecikmeden ikinci bir fırsat tanımak.
- **Önce düşünmek:** Önce düşünmek üzerine modellenen kurallar dizayn etmek.
- **Uyumlu Yönetim:** Kamu idarelerini KOBİ'lerin ihtiyaçlarına duyarlı hâle getirmek.
- **Devlet Desteği ve Kamu İhalesi:** Kamu politika araçlarını KOBİ'lerin ihtiyaçlarına uygun hâle getirmek, KOBİ'lerin kamu ihalelerine katılımını sağlamak ve devlet desteklerine erişimini daha iyi bir noktaya getirmek.
- **Finansmana Erişim:** KOBİ'lerin finansla erişimini kolaylaştırmak ve özellikle KOBİ'lerin ticari işlemlerde zamanında ödemeyi içeren spesifik ihtiyaçlarına cevap veren yasal bir iş ortamı geliştirmek.
- **Tek Piyasa:** Tek bir piyasanın sunduğu fırsatlardan daha fazla yararlanması adına KOBİ'lere yardımcı olmak.
- **Çevre:** KOBİ'lerin çevresel zorlukları ekonomik fırsatlara dönüştürmesini sağlamak.
- **Küreselleşme:** KOBİ'lerin küresel piyasaların büyümelerinden yarar sağlamasını teşvik etmek ve onları bu uğraşta desteklemek.

### 1.5. Küresel Boyutta KOBİ İstatistikleri

Küresel çapta ülkeler bazında KOBİ tanımlamaları farklılık gösterse de KOBİ'lerin her ülke ekonomisi için önemli bir yer tuttuğu bir gerçektir. Bu perspektiften hareketle KOBİ'lerin ülkelerin dış ticaret hadlerini arttırmada, işsizliği önlemede, gelir dağılımında eşitsizliği ortadan kaldırmada ve sosyal açıdan birçok katkılar sağladığı görülmektedir.

Küresel boyutta KOBİ istatistiklerini Gelişmiş 20 (G20) ülke ve diğer ülkeler şeklinde iki gruba ayırmak konunun anlaşılması açısından yararlı olacaktır. Bu kapsamda öncelikle G20 ülkelerinin KOBİ istatistiklerine değinilecektir.

### 1.5.1. G20 Ülkeleri KOBİ İstatistikleri

Küresel çapta üretim ve dünya ticareti açısından en güçlü ekonomilere sahip olan G20 ülkelerinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin mevcut durumu, alınan destekler ve ortaya konulan katma değer perspektifindeki istatistikleri kısaca aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür (OECD, 2020).

Öncelikle Avustralya'da 2016-2017 yıllarında 2.234.384 adet KOBİ bulunmaktaydı. KOBİ'ler Avustralya'daki tüm işletmelerin %99,8'ini oluşturmakta ve özel sektördeki istihdamın yaklaşık olarak %68'ine eşit olan 7,4 milyon çalışan istihdam edilmektedir. Faiz oranları tarih boyunca hem büyük işletmeler hem de KOBİ'ler için düşüktür. KOBİ'lerin gelişmesine yönelik politikalar ise; bürokrasiyi azaltma, işletmeler için faaliyet çevresini geliştirme, yatırımlar için teşvikleri artırma, özel girişimler için fırsatlar ve ödülleri artırma şeklindedir. KOBİ'ler için uzun vadeli fırsatları arttırmaya dönük politikalar ise; yenilikçi finans, kitle kaynaklı özkaynak fonu, rekabet ve tüketici politikaları, vergilendirme ve iş teşvikleri, ihracat finansmanı ve küçük işletme yardımları olarak karşımıza çıkmaktadır. Brezilya'da küçük ve mikro büyüklükteki işletmeler; yasal olarak oluşturulmuş şirketlerin %98,5'ini, GSYİH'nın %27'si ve toplam maaş bordrosunun %41'ini oluşturmaktadır. 2008 yılından bu yana büyük işletmeler KOBİ'lere kıyasla işletme kredilerinden daha fazla pay almaktadırlar. 2016 yılında melek yatırımcılar için düzenleyici çerçeve yenilenmiş ve 2017 yılında daha da düzeltilerek KOBİ pazarlarında uzun süredir devam eden bazı engelleri ortadan kaldırarak özellikle işletme kapatma durumlarında daha fazla yasal koruma sunarak, yatırımcılar ve alıcılar arasında daha fazla bilgi paylaşımı ve yatırıma serbestlik sunarak daha da düzeltilmiştir. Kanada'da 2017 yılında, 1-99 arası personel istihdam eden Kanadalı küçük işletmeler, tüm işletmelerin %97,9'unu, özel sektör iş gücünün %69,7'sini oluşturmakta ve 8,3 milyon istihdam etmektedirler. Arz yanlı anket bilgileri, 2017 yılında küçük işletmelere verilen borçların %3,3 artarak 102.5 Milyar Kanada Doları olmasına rağmen, tüm işletmelerin ödenmemiş borcu %6,6 artarak 823 Milyar Kanada Dolar olduğunu göstermektedir. 2017-2018 yılında, KOBİ'lerin geliştirilmesi ve girişimciliğin desteklenmesi yükümlülüğü perspektifinde inovatif ve büyümeye odaklı işletmelerin potansiyellerine ulaşması ve onları iş stratejisinin çekirdeğine inovasyonu yerleştirme konusunda desteklenmiştir. Fransa'da yaklaşık olarak 3.8 milyon adet KOBİ faaliyet göstermektedir. 2014 yılından itibaren KOBİ ve büyük

firmalar arasındaki faiz oranları dağılımı kademeli olarak azalma göstermiştir. Ayrıca, KOBİ'lerin banka kredilerine erişimi artmıştır. KOBİ'lerin karşılaştığı finansal kısıtlamalara cevaben hükümet politikaları açısından, kredi arabuluculuğu toplam 193 milyon Euro kredi blokajını açarak 909 işletmeye yardım etmiştir. Endonezya'da işletmelerin %99,9'u KOBİ niteliğindedir. Dış kaynak kullanımında uzun vadeli krediler KOBİ kredilerinde hâkim kredi türü olmuştur. Özellikle, bankalar Endonezya KOBİ'lerini 2010-17 döneminde daha uzun vadede daha fazla miktarda kredi borçlarını verdikleri için giderek daha güvenilir bulmuşlardır. İtalya'da KOBİ'ler, sanayi ve hizmet işgücünün yaklaşık %80'ini istihdam ederek ve 2/3'den fazla ciro ve katma değer üretmekle ekonominin dinamosu görünümündedirler. Son yıllarda, potansiyel olarak yüksek büyüme gösteren KOBİ'lere kamu-özel sektör fonları kurularak sermaye sağlamak için girişimlerde bulunulmuştur. Teknolojik dönüşümlerin ve yenilikçi KOBİ'lerin gelişimini artırmayı amaçlayan doğrudan ortak yatırım fonları oluşturulmuştur. Japonya'da KOBİ'ler, 2014 yılında tüm işletmelerin %99,7'sini oluşturmakta ve 34 Milyon kişiyi istihdam etmektedir. KOBİ'lere direkt kredi ve kredi garanti programı olarak finansal destekler sağlanmaktadır. Meksika'da, işgücünün %47,2'sini ve üretimin %12,4'ünü oluşturan, %97,4'ü mikro işletme olan dört milyon KOBİ bulunmaktadır. KOBİ finansmanına erişimi sağlamak ve girişimcileri desteklemek için, genç ve kadın girişimcileri destekleme ve alternatif finansman araçlarını özellikle KOBİ'ler tarafından risk sermayesinin kullanımını teşvik etme amacı güden programlar yapılmaktadır. Dünyanın gelişmiş 2. büyük ekonomisine sahip olan Çin'de KOBİ'ler işletmelerin %98,64'ünü oluşturmaktadır. Kısa vadeli kredilerin KOBİ'ler için toplam kredilere oranı 2017 yılında azalmış ve teminat ile desteklenen KOBİ kredilerinin oranı da gerilemiştir. Çin'de banka kredilerinin KOBİ'lerce kullanım oranı %89,9 büyük işletmeler tarafından kullanım oranı ise %95,7'dir. Rusya'da 2018 yılı itibariyle GSYİH'nin yaklaşık %22,3'ünü ve işgücünün %26,3'ünü oluşturan yaklaşık olarak 5,9 milyondan fazla KOBİ bulunmaktadır. 2015 yılında, KOBİ Geliştirme Federal Ortaklığı kurulmuştur. 2016 yılından itibaren destek programının en az %10'u tek endüstri şehirlerindeki KOBİ'leri odak noktasına almaktadır. 2017 yılının ikinci yarısında, KOBİ'lere ticari banka kredilerine uygulanan faiz oranlarının sübvansede edildiği yeni bir Devlet destek programı başlatılmıştır. Güney Afrika'da KOBİ sayısı 2015 yılının ikinci çeyreğinde 2,25 milyondur. KOBİ'lere yönelik devlet fonları hibeler ve kalkınma yoluyla finansman olarak sağlanmaktadır. İngiltere'de KOBİ finans

piyasaları, banka kredileri istikrarlı seviyeleri, güçlü büyüme ve yaygın olarak kullanılan alternatif finans kaynakları ile son dört yılda olumlu gelişmeler kaydetmiştir. KOBİ kredileri ve açık kredilerin toplam ret oranı, 2014 öncesi raporlanan seviyelerden çok daha düşük olarak son üç yılın her biri için kademeli bir şekilde bir puan artarak 2017'de %20'ye kadar yükselmiştir. 2017'nin ikinci yarısı boyunca düzenli aylık yükselişlerden sonra 2018'in ilk yarısında KOBİ ve büyük firmalar arasındaki faiz oranı dağılımı 95 baz artarak %3,39'a yaklaşmıştır. Türkiye'de risk ve özel sermaye yatırımları, düzensiz bir dağılım göstermektedir. Yatırımlar 2011'de zirve noktasına ulaştıktan sonra, yıllar sonra düşük kalmıştır. 2017 yılında, yatırımlar 2016 yılından %27'lik bir artışı tecrübe ederek ilk defa 2011 seviyelerini aşmıştır. İflas sayıları, 2016 yılında 222 firma iken, bu rakam 2017 yılında azalarak 131 olmuştur. Şahıs şirketlerini içeren firma kapanışları 2016 yılında 41.897 iken artarak 2017 yılında 42.898 olmuştur. KOSGEB tarafından 13 farklı destek programı sağlamakta ve kayda değer sayıda KOBİ'ye teminat maliyetleri için destekte bulunmaktadır. Türkiye'de alternatif finansman kaynaklarını teşvik etmek için yeni girişimler 2017 yılında tanıtılmıştır. "KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı" inovasyon faaliyetleri sonucunda ortaya çıkan yeni ürünlerin ticarileştirilmesi aracılığıyla KOBİ'lerin teknolojik ürün yatırımlarını, öncelikli teknoloji alanlarında ulusal ekonomiye katma değer yaratmayı, uluslararası pazarlarda yer alan teknolojik ürün ihracatlarını arttıracak teknolojik ürün yatırımlarını desteklemeyi amaçlamaktadır. KOSGEB, bu programda yatırım dönemi boyunca ve ilerleyen yıllar için yumuşak krediler ve hibeler sağlamaktadır. İkincisi, Stratejik Ürün Destek Programı, KOBİ'lerin stratejik ürünlerin yerelleştirilmesi ve kamulaştırılması için teknolojik ve üretim kapasitelerini geliştirerek KOBİ yatırımlarına destek sağlamayı ve böylece cari açığın azaltılmasına katkıda bulunmayı amaçlamaktadır. Bu program, KOBİ ve büyük işletmelerin beraber hareket etme kabiliyetini geliştirmeyi amaçlamaktadır. 2016 yılında, ticari işlemlerde taşınabilir teminat üzerine bir yasa tasarısı geçirmiştir. Bu reformun amacı, KOBİ'lerin toplam varlıklarının %78'ini oluşturan alacaklar, makine, stok, demirbaş gibi değerli maddi ve maddi olmayan varlıklara karşı finansmana erişimi arttırmaktır.

TÜİK Kasım 2016'da yayımlanmış olduğu haber bülteninde 2014-2016 yılları arasında ülkemizdeki KOBİ'lerin çeşitli özelliklerine yönelik bazı istatistikleri kamuoyu ile paylaşmıştır (TÜİK, 2016):

- KOBİ niteliğindeki işletmeler 2014 yılında toplam teşebbüsün %99,8'ini oluşturmaktadır,
- KOBİ'lerin %39,2'si toptan ve perakende ticaret ve motorlu kara taşıtlarının ve motosikletlerin tamirâtı, %15,4'ü ulaştırma ve depolama, %12,4'ü ise imalat sanayi sektöründe etkinlik göstermektedir,
- 2015 yılında ihracat yapan işletmelerin %17,7'si mikro işletme grubunda yer alırken, %20,3'ü ise orta büyüklükteki işletme kategorisindedir,
- 2015 yılında KOBİ'ler tarafından yapılan ihracatın yaklaşık %49'u AB ülkelerini, %34,5'i ise Asya ülkelerini kapsamaktadır. İthalat açısından ise %50,4'ü AB ülkelerinden, %39,5'i ise Asya ülkelerinden sağlanmıştır,
- Araştırma ve Geliştirme giderlerinin yaklaşık %17,7'si KOBİ'ler tarafından yapılmıştır,
- 2016 yılı itibariyle internete erişimi olan KOBİ oranı %93,5'tir.
- 2016 yılı itibariyle KOBİ'lerin %95,8'i faaliyetlerinde bilgisayar kullanmakta, %65,2'sinin ise bir web sayfası bulunmaktadır.

### **1.5.2. Diğer Ülkelere İlişkin KOBİ İstatistikleri**

G20 ülkeleri dışındaki diğer ülkelerde faaliyet gösteren KOBİ'lerin mevcut durumu, alınan destekler ve ortaya konulan katma değer perspektifindeki istatistikleri kısaca aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür (OECD, 2020).

Öncelikle Avusturya'da 2015 yılında, KOBİ'ler tüm işletmelerin %99,7'sini ve işgücünün %67,5'ini oluşturmaktadırlar. Belçika'da ise 2015 yılında, KOBİ'ler tüm işletmelerin %99,9'unu oluşturmaktaydı. Şili'de özellikle mikro ve küçük işletmeler ödenmemiş KOBİ kredilerinden sorumlu ana aktörler olarak karşımıza çıkmaktadır. Kolombiya'da KOBİ'ler 2017 yılında GSYİH'nin %40'ına katkıda bulunmuş, ülkenin üretim sektörünün %90'unu oluşturmuş ve istihdamın %80'ini sağlamıştır. KOBİ'lerin finansmanında banka kredileri temel kaynak olarak görülmektedir. Çek Cumhuriyeti'nde 2017 yılında işletmelerin %99,8'i KOBİ niteliğindeki işletmeler oluşturmaktaydı ve işgücünün %58'ini sağlamaktaydı. Danimarka'da 2016 yılında, KOBİ'ler tüm işletmelerin %98,2'sini oluşturmaktaydı. Estonya'da 2016 yılında, KOBİ'ler işgücünün %78'ini istihdam etmiş ve toplam katma değerini %75,7'sini oluşturmuştur. Tüm işletmeler içinde KOBİ'lerin oranı %90,5 olmuştur. Finlandiya'da,



toplam faaliyet gösteren firmaların %99,3'ü ve işgücü istihdamının %63'ü KOBİ'lerden oluşmaktaydı. Gürcistan'da 2017'de Gürcistan'daki tüm firmaların %99,72'si KOBİ niteliğinde olup, istihdamın %64'ü, üretimin %58,7'si ve iş sektörü cirosunun %56,1'i KOBİ'lere aitti. Yunanistan'da işletmelerin %99,9'u KOBİ niteliğinde olup çoğu mikro işletmedir. İrlanda'da KOBİ'ler tüm işletmelerin %99,8'ini oluşturmaktadır. İsrail'de KOBİ'ler tüm işletmelere göre büyük bir çoğunluğunu oluşturmaktadır. 2017 yılında KOBİ finansman maliyetlerini azaltmak ve banka endüstrisindeki rekabeti artırmak için girişimler serisi oluşturulmuştur. Kazakistan'da 2017 yılında KOBİ'ler tüm işletmelerin %96,2'sini, toplam istihdam edilen nüfusun %36,6'sını ve GSYİH'nin %25,6'sını oluşturmuştur. Litvanya'da KOBİ'ler tüm işletmelerin %99,6'sını oluşturmaktadır ve bunların çoğunluğu (%81,6) mikro işletmelerdir. Banka dışındaki kurumlardan sağlanan krediler ve özkaynak sermayeleri, KOBİ fonlarının ana kaynaklarıdır. Lüksemburg'da KOBİ'ler tüm finansal olmayan kurumların %99,5'ini oluşturmaktadır. KOBİ'ler işgücünün yaklaşık olarak %67,3'inin istihdam etmekte ve ekonominin toplam katma değerinin %65,2'sini üretmektedirler. Malezya'da KOBİ'ler 2015 yılında tüm iş kuruluşlarının %98,5'ini oluşturmuşlardır. Yeni Zelanda'da KOBİ'ler, ülkedeki tüm firmaların %99'unu oluşturmaktadır. Yazılım, donanım, teknoloji, makina ve diğer ilgili sektörler, yatırımların ana yararlanıcısı olarak kalmaya devam etmiştir. Peru'da 2017 yılında işletmelerin %99,6'sı KOBİ niteliğinde olup, işgücünün %88,7'sini istihdam etmişlerdir. Polonya'da 2017 yılında KOBİ'ler tüm işletme çalışanlarının %68,3'ini, istihdam etmiş ve işletmelerin katma değerinin %55,6'sı ile tüm yatırım harcamalarının %46,3'ünü oluşturmuşlardır. İspanya'da 2015 yılında finans dışı kuruluşların %99,7'si ve işgücünün %63,8'ini istihdam eden KOBİ'lerden oluşmaktaydı. Bunlardan, mikro işletmeler; tüm işletmelerin %90,3'ünü oluşturmaktadır. İsviçre'de KOBİ'ler tüm işletmelerin %99,2'sini oluşturmaktadır. Tayland'da 2016 yılında tüm işletmelerin %99,7'sini oluşturan KOBİ bulunmaktaydı. KOBİ'ler ülkenin GSYİH'sinin %42,2'sine katkıda bulunmuşlar ve özel sektör istihdamının %78,5'ini oluşturmuşlardır. KOBİ'ler ticari banka kredileri yoluyla finansmana erişebilmektedir.

G20 ülkelerine ve diğer ülkelere ilişkin KOBİ istatistikleri dikkatle incelendiğinde KOBİ'lerin diğer tüm işletmelere oranının %90 ve üzerinde olduğu görülmektedir. Bununla birlikte KOBİ niteliğindeki işletmelerin iş gücünün önemli bir kısmını istihdam ettiği ve ekonomik gelişmenin sürdürülebilir kılınmasında önemli bir ekonomik birim olarak değerlendirildiği görülmektedir.

## 1.6. Türkiye’de KOBİ’lere Sağlanan Destekler

Türkiye’de KOBİ’lere yönelik olarak kamu kurum ve kuruluşları, birlikler ve özel finansal kuruluşlar tarafından finansal ve finansal olmayan açılardan birçok destekler sunulmaktadır. Bu bölümde Türkiye’de KOBİ’lere destek sağlayan kuruluşlar ve sağlanan destekler konusunda bilgiler verilecektir.

### 1.6.1. Ticaret Bakanlığı Tarafından Sağlanan Destekler

Ticaret bakanlığı tarafından KOBİ’lere yönelik olarak kolay destek, eğitim, pazara giriş, ihracat ve fuar destekleri sağlanmaktadır. Söz konusu destekleri ayrıntılı şekilde açıklamakta yarar bulunmaktadır.

**a. Kolay Destek:** Bu destek türünde işletmelerin mal ve hizmet ihracatına yönelik olarak verilen destekler yer almaktadır. Mal ihracatına yönelik olarak verilen destekleri aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (<https://kolaydestek.gov.tr/>):

- İş Seyahati Desteği,
- Fuar Harcamaları Desteği,
- Yeşil Pasaport Desteği,
- Ofis-Mağaza ve Depo Desteği,
- Yurtdışında İşletme Satın Alma Desteği,
- Reklam Desteği,
- Marka Tescil Desteği,
- Yurtiçi Fuar Desteği,
- Ur-Ge Desteği,
- Ürün Tasarımcısı ve Mühendis İstihdam Giderleri Desteği,
- Makine ve Yazılım Giderleri Desteği,
- İş Seyahati Giderleri Desteği,
- Web Sitesi Üyelik Giderleri Desteği,
- Küresel Tedarik Zinciri Yetkinlik Projeleri Makine Desteği,
- Küresel Tedarik Zinciri Yetkinlik Projeleri Yazılım Desteği,
- Küresel Tedarik Zinciri Yetkinlik Projeleri Danışmanlık Desteği,
- Küresel Tedarik Zinciri Yetkinlik Projeleri Sertifikasyon, Test, Analiz Desteği,
- Sanal Yurtdışı Pazarlama Faaliyeti Giderleri Desteği,
- Sanal Ticaret Heyeti Giderleri Desteği,

- E-Ticaret Sitelerine Üyelik Giderleri Desteği,
- Sanal Fuar Desteği.

Hizmet ihracatına yönelik olarak verilen destekleri aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (<https://kolaydestek.gov.tr/>):

- Ürün Hizmet Tescil Desteği,
- Marka Yurtdışı Tescil ve Korunma Desteği,
- Yurtdışı Birim Desteği,
- Reklam, Tanıtım ve Pazarlama Desteği,
- Yurtdışı İşletme Alımına Yönelik Danışmanlık Desteği,
- Yurtiçi Tanıtım ve Eğitim Desteği,
- Film Yurtdışı Pazarlama Desteği,
- Rapor Desteği,
- Danışmanlık Desteği,
- Bilgisayar Oyunu, Mobil Uygulama Pazara Giriş Desteği,
- Belgelendirme Desteği,
- Acente Komisyon Desteği,
- Hasta Yol Desteği,
- Tercümanlık Desteği,
- Bilgisayar Oyunu, Mobil Uygulama Komisyon Desteği,
- Film Platosu ve Stüdyosu Kira Desteği,
- Bilgisayar Oyunu, Mobil Uygulama Geliştirme Desteği,
- Ticaret ve Alım Heyeti Desteği,
- Hizmet Sektörü Rekabet Gücünün Artırılması Projesi Desteği,
- Bireysel ve Milli Fuar Katılım Desteği,
- Markalaşma/Turquality Desteği,
- Sanal Fuar Katılım Desteği,
- Sanal Fuar Organizasyonu Desteği,
- Sanal Ticaret Heyeti Desteği.

**b. Eğitim Desteği:** KOBİ niteliğindeki işletmelerin ve iş çevrelerinin bilgilendirilmesi amacıyla düzenlenen eğitimlerde; ihracat sürecinde işletmelere sağlanan destekler, ihracat mevzuatı, dahilde ve hariçte işleme rejimleri, ülkelere ilişkin bilgilendirme sunumları, pazarlara girişte muhtemel engeller ve bunların

çözümüne ilişkin yollar, döviz kazandırıcı işlemler, ticarete karşılaşılan teknik problemler, Türk Eximbank ihracat kredi sigorta ve garanti programları, ihracat sürecinde gümrük mevzuatı, e-ticaret ve e-ihracat işlemleri ile ilgili bilgiler paylaşılmaktadır (<https://www.ticaret.gov.tr/ihracat/egitim>).

- c. **Pazara Giriş Desteği:** Özellikle ihracat yapan KOBİ'lere yönelik olarak sunulan pazara giriş desteğinde ülkeler arasındaki ikili veya karşılıklı ekonomik ilişkilerin de geliştirilmesine katkı sağlayabilmek amacıyla bakanlık tarafından hedef ve öncelikli ülkeler belirlenmekte ve söz konusu ülkelere yönelik ihracat yapan kuruluşlara çeşitli destekler sunulmaktadır. Buna göre bakanlık tarafından 2020-2021 dönemlerine ilişkin olarak belirlenen hedef ve öncelikli ülkeler Tablo 2'de gösterilmektedir.

**Tablo 2.** 2020-2021 Hedef ve Öncelikli Ülkeler.

Hedef Ülkeler	Öncelikli Ülkeler
<ul style="list-style-type: none"><li>• Amerika Birleşik Devletleri</li><li>• Brezilya</li><li>• Çin Halk Cumhuriyeti</li><li>• Etiyopya</li><li>• Fas</li><li>• Güney Afrika Cum.</li><li>• Güney Kore</li><li>• Hindistan</li><li>• Irak</li><li>• İngiltere</li><li>• Japonya</li><li>• Kenya</li><li>• Malezya</li><li>• Meksika</li><li>• Özbekistan</li><li>• Rusya</li><li>• Şili</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Almanya</li><li>• Azerbaycan</li><li>• Bangladeş</li><li>• Birleşik Arap Emirlikleri</li><li>• Bulgaristan</li><li>• Çekya</li><li>• Demokratik Kongo</li><li>• Endonezya</li><li>• Filipinler</li><li>• Fildişi Sahili</li><li>• Fransa</li><li>• Gana</li><li>• Gürcistan</li><li>• İran</li><li>• İtalya</li><li>• Kanada</li><li>• Katar</li><li>• Kazakistan</li><li>• Mısır</li><li>• Nijerya</li><li>• Pakistan</li><li>• Polonya</li><li>• Romanya</li><li>• Senegal</li><li>• Sırbistan</li><li>• Tanzanya</li><li>• Ukrayna</li><li>• Vietnam</li></ul>

**Kaynak:** <https://www.ticaret.gov.tr/ihracat/pazara-giris/hedef-ve-oncelikli-ulkeler>, Erişim Tarihi: 04.08.2020.

Ticaret Bakanlığı tarafından belirlenen kriterler çerçevesinde yurtdışı birim, marka ve tanıtıma ilişkin faaliyetleri desteklemek amacıyla hedef ve öncelikli ülkeler için işletmelere 10 puan ek destek verilmekte, eğer hedef ülkeler için belirlenen hedef sektörlerde ise bu durumda işletmelere 15 puan ek destek verilmektedir. Bununla birlikte Türkiye Ticaret Merkezleri tarafından hedef ve öncelikli ülkelerde faaliyette bulunulması halinde işletmelere 15 puan, eğer hedef ülkeler için belirlenen hedef sektörlerde ise bu durumda işletmelere 20 puan ek destek verilmektedir. Son olarak, hedef ve öncelikli ülkeler için pazar araştırması ve pazara giriş desteği bağlamındaki sektörel ticaret heyeti programına katılacak olan işletmelere 10 puan ek destek sağlanmakta, eğer hedef ülkeler için belirlenen hedef sektörlerde ise bu durumda işletmelere 15 puan ek destek verilmektedir (<https://www.ticaret.gov.tr/ihracat/pazara-giris/hedef-ve-oncelikli-ulkeler>).

**d. İhracat Destekleri:** Bakanlık tarafından işletmelerin ihracat eğilimlerinin artırılması amacıyla yönelik olarak yapılan bu destek programında; ihracata hazırlık, pazarlama ve markalaşma destekleri sunulmaktadır. Bu kapsamda pazara girişte dijital faaliyetlerin desteklenmesi, tarımsal ürünlerde ihracat iadesi yardımı, pazara giriş belgelerinin desteklenmesi, sektörel nitelikli uluslararası yurtiçi fuarların desteklenmesi, pazar araştırması desteği, uluslararası rekabetçiliğin geliştirilmesi desteği, yurtdışı birim, marka ve tanıtım desteği, tasarım desteği ihracatçıya alıcı kredisi ve sigorta tazmin desteği ve yurtdışı fuarlara katılım desteği verilmektedir (<https://ticaret.gov.tr/destekler/ihracat-destekleri/teblig-bazinda-destek-mevzuati>).

**e. Fuar Destekleri:** Ticaret Bakanlığı tarafından ürünlerin ihracatı kapsamında uluslararası ölçekteki fuarlara katılım sağlamaları ve organizasyonu yapan işletmelerin tanıtım masrafları desteklenmektedir. Bu kapsamda genel nitelikli fuarlara, sektörel nitelikli fuarlara ve prestijli fuarlara katılıma yönelik destekler sunulmaktadır (<https://ticaret.gov.tr/ihracat/fuarlar>). Ticaret bakanlığı tarafından KOBİ'lere yönelik olarak verilen yurtdışı ve yurtiçi fuar desteği üst limitleri Tablo 3'de gösterilmektedir.

**Tablo 3.** Yıllar Bazında Yurtdışı ve Yurtiçi Fuar Destek Üst Limitleri.

Fuar Yılı	Organizatörlerin Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi			Firmaların Yurt Dışı Fuar Katılımlarının Desteklenmesi		
	Genel Nitelikli Fuarlar	Sektörel Nitelikli Fuarlar	Sektörel Nitelikli Fuarlarda İlave Tanıtım Projesi	Genel Nitelikli Fuarlar	Sektörel Nitelikli Fuarlar	Prestijli Fuarlar
2019	460.000	721.000	460.000	71.000	107.000	360.000
2020	504.000	790.000	504.000	77.000	117.000	394.000
2021	604.000	947.000	604.000	92.000	140.000	472.000

**Kaynak:**<https://ticaret.gov.tr/data/5c500e9e13b87628e000a0d0/Y%C4%B1llar%20Baz%C4%B1nda%20Yurt%20D%C4%B1%C5%9F%C4%B1%20Fuar%20Destek%20C3%9Cst%20Limitleri.pdf>

Tablo 3’de görüldüğü üzere yıllar itibariyle fuarlara katılım desteği temelinde organizatörlerin tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi üst limitlerinin işletmelerin yurt dışı fuar katılımlarına verilen destekten fazla olduğu görülmektedir. Bununla birlikte her iki grupta sektörel nitelikteki fuarlara ve prestijli fuarlara katılıma yönelik olarak verilen desteklerin en fazla desteklenen fuarlar olduğu görülmektedir.

**Tablo 4.** Yıllar Bazında Yurtdışı ve Yurtiçi Fuar Destek Üst Limitleri.

Fuar Yılı	Katılımcı Desteği	Yurtdışı Tanıtım Desteği	Yurtiçi Tanıtım Desteği
2019	38.000	666.000	222.000
2020	41.000	729.000	243.000
2021	49.000	873.000	291.000

**Kaynak:**<https://ticaret.gov.tr/data/5c500e9e13b87628e000a0d0/Y%C4%B1llar%20Baz%C4%B1nda%20Yurt%20D%C4%B1%C5%9F%C4%B1%20Fuar%20Destek%20C3%9Cst%20Limitleri.pdf>

Tablo 4’de görüleceği üzere bakanlı tarafından yıllar itibariyle verilen fuar desteği temelinde en çok yurt dışı tanıtım desteği yer almaktadır. Katılımcılara yönelik verilen destek limitlerinin her iki gruptaki desteklere göre en az verilen destek grubu olduğu görülmektedir.

## 1.6.2. KOSGEB Tarafından Sağlanan Destekler

KOSGEB tarafından KOBİ'lerin faaliyete geçmesi, kapasitelerinin artırılması ve küresel ticarete pazar payı sağlamaları açısından birtakım destekler sunmaktadır. Bu kapsamda KOSGEB tarafından sağlanan destekleri aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (<https://www.kosgeb.gov.tr/site>).

- Girişimcilik Destekleri
- Ar-Ge, Teknolojik Üretim ve Yerlileştirme Destekleri
- İşletme Geliştirme, Büyüme ve Uluslararasılaşma Destekleri
- KOBİ Finansman Destekleri
- İşgem/Tekmer Destekleri
- Laboratuvar Destekleri
- Rehberlik ve Danışmanlık Destekleri
- İmalatçı Mikro ve Küçük İşletmelere Hızlı Destek Programı

Çalışmanın bu kısmında KOSGEB tarafından KOBİ'lere sağlanan destekleri ayrıntılı şekilde açıklamakta yarar bulunmaktadır.

### 1.6.2.1. Girişimcilik Destekleri

KOSGEB tarafından girişimcilik destekleri kapsamında geleneksel girişimci destek programı, ileri girişimci destek programı ve iş planı ödülü destek programı yer almaktadır. Geleneksel girişimci destek programının temel amacı, girişimciler tarafından faaliyetlerine yeni başlamış olan KOBİ'lerin varlığını devam ettirebilmesi yeteneklerinin artırılmasıdır. Bu kapsamda gerçek kişi işletmelere 5.000 TL, sermaye şirketi işletmelerine 10.000 TL kuruluş desteği verilmekte ve 5.000 TL'den 20.000 TL'ye kadar performans desteği sağlanmaktadır. KOSGEB tarafından verilen bu destek türünde geri ödeme bulunmamaktadır. (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/7391/geleneksel-girisimci-destek-programi>). İleri girişimci destek programının temel amacı, stratejik öneme sahip olan sektörlerde faaliyetlerine yeni başlayan KOBİ'lerin yaşamlarını sürdürme yeteneklerinin artırılmasıdır. Bu kapsamda gerçek kişi işletmelere 5.000 TL, sermaye şirketi işletmelerine 10.000 TL kuruluş desteği, 100.000 TL'den 300.000 TL'ye kadar makine, teçhizat ve yazılım desteği, 10.000 TL danışmanlık ve işletme koçluğu desteği

ve 5.000 TL'den 20.000 TL'ye kadar performans desteği sağlanmaktadır. KOSGEB tarafından verilen bu destek türünde geri ödeme bulunmamaktadır (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/7390/ileri-girisimci-destek-programi>). İş planı ödülü destek programının temel amacı, girişimci kişilerin iş kurmaları ve kurmuş oldukları işlerin devam ettirilebilmesi açısından düzenlenen yarışmalarda iyi performans sergileyen iş planı, iş modeli veya iş fikirlerinin ödüllendirilmesi suretiyle destek sağlanarak uygulamaya geçmesini sağlamaktır. Bu kapsamda yükseköğretim kurumları ile gerçekleştirilen yarışmalarda 15.000 TL'den 25.000 TL'ye kadar destek verilmektedir. KOSGEB tarafından yapılan yarışmalarda ise iş planı ödülü olarak 100.000 TL'ye kadar destek verilmektedir (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/7389/is-plani-odulu-destek-programi>).

#### **1.6.2.2. Ar-Ge, Teknolojik Üretim ve Yerleşirme Destekleri**

KOSGEB tarafından Ar-ge, teknolojik üretim ve yerleşirme destekleri kapsamında Ar-ge ve inovasyon destek programı, endüstriyel uygulama destek programı, KOBİ teknoyatırım KOBİ teknolojik ürün yatırım destek programı ve stratejik ürün destek programı sağlanmaktadır. Bu kapsamda Ar-ge ve inovasyon destek programının temel amacı, bu projeler ile KOBİ yeni, orijinal, iyileştirilmiş ürün ve hizmet üretmeleri veya süreçlerini verimli hale getirmelerini sağlamaktır. Bu çerçevede KOBİ'lere yönelik olarak 5.000 TL'den 300.000 TL'ye kadar makine, teçhizat, donanım, hammadde, yazılım, nitelikli personel, endüstriyel mülkiyet haklarının edinilmesi, test, analiz ve belgelendirme gideri desteği sağlanmaktadır (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/7664/arge-urge-ve-inovasyon-destek-programi>). Endüstriyel uygulama destek programında ise 18.000 TL'den 5000.000 TL'ye kadar kira, makine, teçhizat, donanım, sarf malzemesi, yazılım, tasarım ve personel gideri desteği sunulmaktadır (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6521/endustriyel-uygulama-destek-programi>). KOBİ teknoyatırım KOBİ teknolojik ürün yatırım destek programı çerçevesinde makine, teçhizat, üretim hattı tasarımı, yazılım gideri, personel gideri, eğitim ve danışmanlık gideri, tanıtım ve pazarlama gideri desteği verilmektedir. Bu desteklerin bir bölümü geri ödemeli olup 300.000 TL'den başlamak üzere 6.000.000 TL'ye kadar destek verilmektedir



(<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6443/kobi-teknoyatirim-kobi-teknolojik-urun-yatirim-destek-programi>). Stratejik ürün destek programında ise 1.800.000 TL'den başlamak üzere 6.000.000 TL'ye kadar makine, teçhizat, yazılım gideri, personel gideri, referans numune gideri ve hizmet alımı desteği verilmektedir (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6492/stratejik-urun-destek-programi>).

### **1.6.2.3. İşletme Geliştirme, Büyüme ve Uluslararasılaşma Destekleri**

KOSGEB tarafından verilen işletme geliştirme, büyüme ve uluslararasılaşma destekleri kapsamında işletme geliştirme, iş birliği, KOBİ gelişim, yurt dışı pazar, tematik proje ve uluslararası kuluçka merkezi ve hızlandırıcı destek programları yer almaktadır. İşletme geliştirme destek programının temel amacı, KOBİ'lerin rekabette üstünlük sağlayabilmeleri, kurumsal hale gelmeleri, markalaşma yeteneklerinin artırılması ve kapasitelerinin artırılması için gerekli desteklerin sağlanmasıdır. Bu kapsamda 20.000 TL'den 150.000 TL'ye kadar çeşitli destekler verilmektedir (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6798/isletme-gelistirme-destek-programi>). İş birliği destek programının amacı, KOBİ'lerin birbirleri ile ya da büyük ölçekteki işletmelerle birlikte çalışmalarının teşvik edilmesini ve iş ortaklığı yapmalarını sağlamaktır. Bu kapsamda işletici kuruluş modelinde 1.500.000 TL'den 5.000.000 TL'ye kadar destek verilmekte; proje ortaklığı modelinde 225.000 TL'den 10.000.000 TL'ye kadar destek verilmektedir (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6850/is-birligi-destek-programi>). KOBİ gelişim destek programının amacı, KOBİ'lerin ekonomideki paylarını ve verimliliklerini yükseltmektir. Bu kapsamda en fazla 300.000 TL'ye kadar geri ödemesiz destek ve en fazla 700.000 TL'ye kadar geri ödemeli destek verilmektedir (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/3288/kobigel-kobi-gelisim-destek-programi>). KOBİ yurt dışı pazar destek programının amacı, KOBİ niteliğindeki işletmelerin ihracat yapabilme yeteneklerini arttırmak, ihracat gelirlerini arttırmak, küresel pazarlarda yaşanan rekabette başarılı işletme rolüne dönüştürmek, ihracat yapan ve e-ticaret yapan KOBİ sayısını arttırmaktır. Bu kapsamda 300.000 TL'ye kadar destek verilmekte olup, söz konusu destek miktarının %70'i geri ödemesizdir (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/7139/yurt-disi-pazar-destek-programi>). Uluslararası kuluçka merkezi ve hızlandırıcı destek programının amacı,

teknolojik malların küresel ölçekteki pazarlarda bulunması, ihracat düzeylerinin yükseltilmesi, uluslararası düzeyde kuluçka merkezlerinin oluşturulmasını ve KOBİ niteliğindeki işletmelerin hızlandırılmış programlar ile desteklenmesini sağlamaktır. Bu kapsamda 100.000 TL'ye kadar kuruluş ve donatım desteği, 3.750.000 \$'a kadar operasyonel gider desteği sağlanmaktadır (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/1235/uluslararası-kulucka-merkezi-ve-hizlandirici-destek-programi>).

#### 1.6.2.4. KOBİ Finansman Destekleri

KOSGEB tarafından KOBİ'lere sağlanan finansman desteklerinin temel amacı, işletmelerin karşılaştıkları finansman sorunlarının çözümüne yönelik uygun finansman alternatiflerini sağlamak, imalat ve kalite düzeylerini arttırmak, iş gücünü arttırmak ve küresel ölçekte rekabette başarılı olabilmelerini sağlamaktır. KOBİ finansman destekleri Tablo 5'de gösterilmektedir.

**Tablo 5.** KOBİ'lere Sağlanan Finansman Destekleri.

İşletme Türleri					
Kredi Türü	Girişimci İşletmeler		Stratejik Öncelikli Sektörlerdeki İşletmeler		Azami Kredi Süresi
	Kredi Üst Limiti	Destek Puanı	Kredi Üst Limiti	Destek Puanı	
İşletme Kredisi	50.000 TL	10 Puan	500.000 TL	12 Puan	18 Ay
Makine Teçhizat Kredisi					36 Ay

**Kaynak:** <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/1233/kobi-finansman-destek-programi>

Tablo 5'de gösterildiği üzere KOSGEB tarafından girişimci işletmelere 50.000 TL'ye kadar destek verilmekte olup, stratejik öncelikli sektörlerde yer alan işletmelere

ise 500.000 TL'ye kadar işletme ve makine, teçhizat kredisi sağlanmaktadır. Destek puanları ise KOBİ'lere sağlanacak olan finansmana uygulanacak faiz oranına etki etmektedir.

#### 1.6.2.5. İşgem / Tekmer Destekleri

KOSGEB tarafından sağlanan İşgem/Tekmer desteklerinin amacı, KOBİ'lerin birbiriyle etkileşimini ve iş birliğini sağlayarak, KOBİ'lerin kurulmasını ve faaliyetlerinin devamlılığının sağlanması çerçevesinde birtakım hizmetleri ortaya koymaktır. Bu kapsamda verilen destekler ayrıntılı şekilde Tablo 6'da gösterilmektedir.

**Tablo 6.** İşgem/Tekmer Destekleri.

Destek Unsuru	Destek Türü	Üst Limit (TL)	Destek Oranı
Mobilya ve donanım	Geri Ödemesiz	300.000	%75
Ortak kullanıma tabi makine, teçhizat ve yazılım desteği	Geri Ödemesiz	500.000	%75
	Geri Ödemeli	1.000.000	%75
Personel gideri desteği	Geri Ödemesiz	1.000.000	%75
Eğitim, danışmanlık, organizasyon ve tanıtım gideri desteği	Geri Ödemesiz	1.000.000	%75

**Kaynak:** <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6985/isgemtekmer-programi>

#### 1.6.2.6. Laboratuvar Destekleri

KOSGEB tarafından verilen laboratuvar hizmetleri Türk Standartları Enstitüsü (TSE) tarafından yürütülmekte olup, bu kapsamda ihracat yapacak olan KOBİ'lerin ürünlerinin ülkelerin standartlarına ve mevzuat koşullarına uygunluğuna yönelik olarak TSE tarafından belgelendirme veya sertifikalandırma yapılarak KOBİ'lerin karşılaştıkları ticari engellerin de kaldırılmasını sağlamaktadır.

### **1.6.2.7. Rehberlik ve Danışmanlık Destekleri**

KOSGEB tarafından KOBİ niteliğindeki işletmelerin finansal kaynak sağlama, küresel ticarete uyum sağlama, teknolojik yenilik ve ekonomik açıdan gelişmeleri için swot analizi yapmak, ihtiyaçları saptamak ve karşılaşılan sorunlara yönelik olarak çözüm bulmak, yeteneklerini arttırmak ve küresel pazarlarda rekabette başarı sağlamalarını desteklemek amacıyla katkılar sağlanmaktadır (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/7523/teknik-danismanlarin-yetkilendirilmesi-ve-teknik-danismanlik-hizmetleri>).

### **1.6.2.8. İmalatçı Mikro ve Küçük İşletmelere Hızlı Destek Programı**

İmalatçı mikro ve küçük işletmelere hızlı destek programının amacı, küresel çapta yaşanan Covid-19 salgını nedeniyle olumsuz şekilde etkilenen işletmelere varlıklarını sürdürebilmelerine ve iş gücü seviyelerini devam ettirebilmelerine destek olmaktır. Bu kapsamda mikro işletmelere 30.000 TL, küçük işletmelere ise 75.000 TL destek verilmektedir (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/7786/imalatci-mikro-ve-kucuk-isletmelere-hizli-destek-programi>).

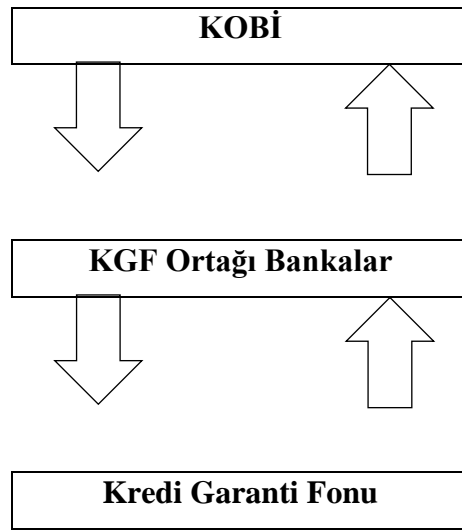
### **1.6.3. Kredi Garanti Fonu Tarafından Sağlanan Destekler**

Kredi garanti fonu tarafından KOBİ'lerin ihtiyaç duydukları finansmana ulaşmalarını kolaylaştırmak amacı güdülmektedir. KOSGEB KOBİ finansman destek programı çerçevesinde KGF'nin öz kaynağından karşılanmak üzere girişimci işletmelere ve stratejik önceliğe sahip sektörlerde yer alan işletmelere işletme kredisi ve makine, teçhizat kredisi verilmektedir. Bu kapsamda girişimci işletmelere en fazla 50.000 TL, stratejik öncelikli işletmelere ise en fazla 500.000 TL destek verilmektedir. Bu işletmelere verilecek kefalet oranı %80 olup, söz konusu finansman kaynağından yararlanabilmek için işletmelerin kamu ve özel bankalardan biri aracılığıyla başvuru yapmaları gerekmektedir (<https://kgf.com.tr/index.php/tr/urunlerimiz/ozkaynak-kefaletlerimiz/banka-kredileri/kosgeb-kobi-finansman-destek-programi>).

KGF, özkaynakları aracılığıyla sağladığı fonları sadece KOBİ nitelikteki işletmelere tahsis etmektedir. Söz konusu program çerçevesinde KGF işletmelere 3.000.000 TL'ye kadar kefalet vermektedir. Hazine tarafından desteklenen KGF

teminatlarında KOBİ niteliğindeki işletmelere 50.000.000 TL, diğer işletmelere ise 350.000.000 TL tutarında kefalet verilmektedir (<https://kgf.com.tr/index.php/tr/kefalet-isleyisi/vadeler-ve-limitler>).

KGF’de kefalet süreci, Portföy Garanti Sistemi (PGS), PGS Dışı Kefaletler ve Doğrudan Kefaletler olmak üzere 3 yöntemden biri kullanılarak işlemektedir. PGS yönteminde KGF ek bir kredibilite analizi yapmamaktadır. PGS yöntemi Şekil 1’de ayrıntılı şekilde gösterilmektedir.



**Kaynak:** <https://kgf.com.tr/index.php/tr/kefalet-isleyisi/surec>

**Şekil 1.** Portföy Garanti Sistemi (PGS)’nin İşleyişi.

PGS sürecinde kefalet işleyişinde birinci adımda KOBİ niteliğindeki işletmeler finansal kuruluşlara başvurmaktadır. İkinci adımda kendilerine gelen ve kredibilitesini ölçtükleri fon talebini onaylayarak KGF’ye iletmektedir. Üçüncü adımda KGF ilgili finansal kuruluşa onay vermektedir. Dördüncü ve son adımda ise finansal kuruluş KOBİ’lere gereksinim duydukları krediyi kullanmaktadır.

PLS yönteminde kredi veya teminat gereksinimi duyan KOBİ’lerin kredibilitesi hem banka hem de KGF tarafından analiz edilmektedir. PLS yönteminde PGS yönteminden farklı olarak KGF kredi analizini 7 iş günü içerisinde tamamlaması gerekmektedir.

#### **1.6.4. TÜBİTAK Tarafından Sağlanan Destekler**

TÜBİTAK, KOBİ'lerin rekabetçiliğini arttırmak ve yenilikçi teknolojik uygulamalarına destek olmak açısından son derece önemli bir kurumdur. KOBİ'lere yönelik "Eurostars-1 Programı ve Eurostars 2 Programı" hayata geçirilmiştir. Bu programın amacı, Avrupa Komisyonu ve Eurostars'a üye olan ülkelerin AB'deki KOBİ niteliğindeki işletmelerin rekabette üstünlük sağlamaları ve araştırma – geliştirme projelerinin desteklenmesi için gerekli desteklerin sağlanmasıdır (<https://www.tubitak.gov.tr/tr/duyuru/eurostars-2nin-son-cagrisi-acildi>).

TÜBİTAK, "Ufuk2020 Programı" kapsamında Borsa İstanbul (BİST) ile birlikte yapmış olduğu projede BİST Özel Pazar'da işlem gören ve iyi performans sergileyen KOBİ'lerin gereksinim duydukları finansal kaynağı bulma, borsada işlem göre diğer işletmeler ile iş geliştirme, danışmanlık ve ücret indirimi destekleri sunulmaktadır (<https://www.tubitak.gov.tr/tr/haber/basarili-kobileri-bist-ozel-pazarda-firsatlar-bekliyor>).

TÜBİTAK tarafından "CORNET Programı" çerçevesinde KOBİ niteliğindeki işletmelerin rekabet başarısını arttırmak için gerekli olan unsurların desteklenmesi amaçlanmaktadır. Bu kapsamda KOBİ'lerin minimum iki üye ülkenin olduğu bir organizasyon projesi ile desteklenmesi sağlanmaktadır. TÜBİTAK tarafından bu kapsamda nitelikli görülen projeler 1.000.000 TL'ye kadar desteklenmektedir (<https://www.tubitak.gov.tr/tr/duyuru/kobilerin- ihtiyaclarina-yonelik-akademi-ozel-sektor-semsiye-kurulus-is-birligi-cagrisi>).

#### **1.6.5. Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı Tarafından Sağlanan Destekler**

Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV), KOBİ niteliğindeki işletmeler ile diğer işletmelerin küresel ticarete rekabet başarısını arttırabilmek amacıyla teknoloji geliştirme seviyesindeki araştırma ve geliştirme uygulamalarının desteklenmesi amacıyla kurulmuştur. Bu kapsamda TTGV tarafından ar-ge projelerine verilecek destek miktarı en fazla 1.000.000 \$ olup, desteğin tamamı geri ödemelidir. TTGV tarafından verilen destekler temel olarak; teknolojik ve iktisadi açıdan yapılabirlik araştırması, tasarım sürecindeki laboratuvar çalışması, ürün tasarım ve çizim faaliyeti, prototip

üretim faaliyeti, pilot tesisin kurulması, deneme imalatı, patent ve lisans çalışması ve satış sonrası problemlerin çözümüne ilişkin faaliyetlerdir (<https://www.vakifbankkobidost.com.tr/--turkiye-teknoloji-gelistirme-vakfi.aspx?pageID=1112>).

#### **1.6.6. Kalkınma Ajansları Tarafından Sağlanan Destekler**

Kalkınma ajansları Avrupa Birliği'ne uyum süreci kapsamında bölgesel gelişmişlik düzeylerinin azaltılması ve ortadan kaldırılması amacıyla KOBİ'lere yönelik önemli destekler sağlamaktadır. Bu çerçevede kalkınma ajansları tarafından verilen destekleri aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (<https://www.kobiline.com.tr/kalkinma-ajansi-hibe-ve-destekleri>).

- Kira desteği
- Makine, teçhizat ve donanım desteği
- Hammadde ve malzeme desteği
- Yazılım ve dışarıdan hizmet sağlama desteği
- Personel gideri desteği
- Proje danışmanlık desteği
- Eğitim desteği
- Sınai ve fikri mülkiyet hakkı desteği
- Proje tanıtım desteği
- Yurtdışı kongre ve fuar desteği
- Test, analiz ve sertifikasyon desteği

#### **1.6.7. Dış Ticaret Müsteşarlığı Tarafından Sağlanan Destekler**

Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından KOBİ'lere sağlanan destekler temel olarak; yurtdışında ofis, mağaza açma, işletme ve marka tanıtımı ve depoların desteklenmesi faaliyetlerine ilişkindir. Mağazaların desteklenmesi kapsamında demirbaş, dekorasyon ve kira gideri kapsamında 40.000 \$ ile 120.000 \$ arasında değişen destekler bulunmaktadır. Aynı şekilde ofis, mağazaların ve depoların desteklenmesi kapsamında 25.000 \$ ile 60.000 \$ arasında değişen destekler söz konusudur. Yurtdışında yapılacak olan tanıtım, reklam ve pazarlama faaliyetlerine ilişkin olarak 75.000 \$ ile 300.000 \$ arasında değişen destekler bulunmaktadır. Yurtdışı marka tescil faaliyetleri kapsamında

20.000 \$ destek sağlanmaktadır (<https://www.kobi-line.com.tr/dis-ticaret-mustesarligi-hibe-ve-destekleri>).

### 1.6.8. Türk Eximbank Tarafından Sağlanan Destekler

Türk Eximbank tarafından ihracat yapan KOBİ'lerin kısa, orta ve uzun vadeli desteklenmesi amacıyla nakdi ve gayri nakdi destekleri sunulmaktadır. Bunun yanı sıra işletmelerin kredili satış işlemlerini desteklemek ve bu sayede ihracat kapasitesini arttırmak, yeni ülke pazarlarına girişleri sağlamak için ihracattan kaynaklanan kredili alacakların iskonto edilmesini sağlamaktadır. Bu kapsamda 2020 yılında Türk Eximbank tarafından ihracat yapan KOBİ'lere yönelik olarak 28,5 Milyar dolar kredi desteği ve 17,1 Milyar dolar sigorta desteği sağlanmıştır (<https://www.eximbank.gov.tr/rakamlarla-biz>). Türk Eximbank tarafından verilen destekler Tablo 7'de gösterilmektedir.

**Tablo 7.** Türk Eximbank Tarafından Sağlanan Destek Türleri.

<b>Kısa Vadeli İhracat Kredileri</b>	<b>Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredileri</b>	<b>Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler</b>
-Reeskont kredisi -KOBİ ihracata hazırlık kredisi -Dış ticaret şirketleri ihracat kredisi -Sigortalı alacağın teminatına dayalı kredi programı -Sevk sonrası reeskont kredileri -İhracata hazırlık kredisi -Sevk öncesi ihracat kredisi	-İhracata yönelik işletme sermayesi kredisi -İhracata yönelik yatırım kredisi -Özellikli ihracat kredisi -Yurt dışı teminat mektubu programı -Marka kredisi -İhracat alacakları iskonto programı -Gemi inşa ve ihracatı finansman programı -Yurtdışı mağazalar yatırım kredisi -Finansal kiralama işlemlerine yönelik kredi programı	-Turizm kredisi -Uluslararası nakliyat pazarlama kredisi -Döviz kazandırıcı hizmetler kredisi -Yurtdışı fuar katılım kredisi -Yurtdışı müteahhitlik hizmetleri teminat mektubu programı Yurtdışı müteahhitlik hizmetleri köprü kredisi

**Kaynak:** <https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler#kisa-vadeli-ihracat-kredileri>



Türk Eximbank tarafından KOBİ'lere yönelik olarak yıllar bazında kredi kullandırımına ilişkin bilgiler Tablo 8'de gösterilmektedir.

**Tablo 8.** Yıllar Bazında Kredi Kullandırım Sayıları.

	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Kredili Firma Sayısı	8.218	9.462	10.472	10.612
Kullandırılan Kredi Tutarı (\$)	23.9 Milyar	26.9 Milyar	26.7 Milyar	28.5 Milyar

**Kaynak:** <https://www.eximbank.gov.tr/tr/rakamlarla-biz#krediler>

Tablo 8'de görüldüğü üzere Eximbank tarafından KOBİ'lere yönelik olarak kısa, orta ve uzun vadeli kredilerin tutarı dönemler itibariyle artarak devam etmiştir. Aynı şekilde banka tarafından desteklenen kredili işletme sayısı da artmıştır.

Türk Eximbank tarafından yıllar itibariyle KOBİ'lere yönelik olarak verilen desteklere ilişkin bilgiler Tablo 9'da gösterilmektedir.

**Tablo 9.** Yıllar Bazında Sigorta Desteği.

	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Sigortalı Firma Sayısı	2.823	3.273	4.271	4.617
Sigortalanan Sevkiyat Tutarı (\$)	15.2 Milyar	16.9 Milyar	17.4 Milyar	17.1 Milyar

**Kaynak:** <https://www.eximbank.gov.tr/tr/rakamlarla-biz#alacak-sigortasi>

Tablo 9'da görüldüğü üzere Eximbank tarafından dönemler bazında sigortalanan işletme sayısının arttığını söylemek mümkündür. Bununla birlikte sigortalanan sevkiyat tutarı da artmıştır.

### **1.6.9. Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası Tarafından Sağlanan Destekler**

Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası tarafından sanayi yatırımlarının güçlendirilmesi ve projelerin sağlıklı bir şekilde hayata geçirilmesini sağlamak amacıyla finansman desteği sağlanmaktadır. Bu kapsamda proje finansmanı ve kurumsal krediler temelinde verilen desteklere kısaca değinmekte yarar bulunmaktadır. Buna göre sanayi

yatırımları kapsamında banka tarafından komple yeni yatırım, iş gücü artışı, modernizasyon, rekabet gücü başarısı, enerji ve kaynak verimliliği, teknolojik mamul imalatı, ar-ge ve inovasyon ve ihracat hacminin arttırılmasına yönelik destekler verilmektedir. Yenilenebilir enerji projelerinin finansmanı kapsamında özellikle hidrolik, güneş, rüzgar, biokütle ve jeotermal santralleri kurma niyeti olan işletmelere yurtdışı enerji bağımlılığının azaltılması amacıyla finansal destekler sunulmaktadır. Banka tarafından ayrıca fosil yakıt tüketiminin düşürülmesi, atık ısılardan enerji üretilmesi, karbondioksit emisyonunun azaltılması, atık yönetimi ve geri dönüşüm ve atık suların iyileştirilmesine dönük teknolojilerin desteklenmesi kapsamında finansman sağlanmaktadır. Ülke ekonomisinde döviz gelirlerinin arttırılması kapsamında işletmeler tarafından turizm tesislerinin modernizasyon ve yeniden yapılanma faaliyetlerine yönelik olarak gerekli finansman kaynağı sağlanmaktadır. Son olarak banka tarafından ihracat yapan işletmelerin finansman gereksinimlerini karşılayabilmek amacıyla Türk Eximbank aracılığıyla uygun koşullarda sevk öncesi ihracat kredisi sağlanmaktadır (<https://kalkinma.com.tr/biz-ne-yapiyoruz/proje-finansmani-ve-kurumsal-krediler>).

## 2. BÖLÜM

### KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARI VE KAYNAKLARI

#### 2.1. KOBİ'lerin Finansman Sorunları

KOBİ'lerin finansman sorunlarına ilişkin bilgileri vermeden önce KOBİ niteliğindeki işletmelerin finansman fonksiyonuna ait birtakım güçlü ve zayıf yönlerini açıklamakta yarar bulunmaktadır. Söz konusu güçlü ve zayıf Tablo 10'da gösterilmektedir.

**Tablo 10.** KOBİ'lerin Finansman Fonksiyonuna İlişkin Güçlü ve Zayıf Yönleri.

Güçlü Yönler	Zayıf Yönler
- Bağımsızlık - Teşvikler	- Yetersiz finansman bilgisi - Sermaye piyasalarına açılmama - Ortak almada tereddüt etme - Yetersiz otofinansman - Kredi sağlamada teminat problemi - İşletme sahibinin şahsi varlıkları ile sorumlu tutulması - Kredi hacminin az olması - Kredi faiz oranının yüksek olması

**Kaynak:** İnce, N. İ. (2006). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ'ler), Vergi Raporu, Sayı:82, 89-103.

KOBİ'lerin ekonomik, sosyal ve geleneksel yapısı gereği karşılaştığı finansman sorunlarını aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür (Canbaş, 1989: 11):

- Özkaynak yetersizliği,
- İşletme sermayesi yetersizliği,
- Kredi sağlamada karşılaşılan sorunlar,
- Sermaye piyasalarından fon sağlamada karşılaşılan sorunlar,
- Finansal yönetimde yetersizlik.

### **2.1.1. Özkaynak Yetersizliği**

İşletmeler açısından finansman sorunları değerlendirildiğinde, öz kaynağı yetersiz olan işletmelerin hem büyüme hem de varlıklarını devam ettirmede birtakım kısıtlarla karşılaştığı görülmektedir. Yapılan bilimsel araştırmalara göre bu tür kısıtlarla karşılaşan işletmelerin sıklıkla ilk beş yıldı varlıklarının sona erdiği belirlenmiştir. Finansman sorunu ile karşılaşan işletmelerin söz konusu sıkıntılarını giderilmesi amacıyla başvurdukları banka kredilerinin maliyetlerinin yüksek olması nedeniyle işletmelerinde sermaye maliyetleri artmaktadır. KOBİ'lerin ekonomik yapı içerisindeki esnekliğine karşın yaşamlarını sürdürebilmelerinin ve büyümelerinin n koşullarından biri finansman kaynağıdır. İşletmelerin finansman sorunlarının varlığı ve yönetimin profesyonel hale gelmemesi nedeniyle KOBİ'lerin diğer sorunlarının da oluşmasına zemin hazırlanmakta ve değişimlerin takip edilemeyerek yeni stratejilerin de ortaya çıkması engellenmektedir. Özellikle finansal kuruluşların KOBİ'leri riskli bulması nedeniyle finansman ihtiyacı için kredi kullanmak isteyen işletmelerden ipotek ve gayrimenkul teminatı talep edilmektedir. Bu açıdan KOBİ niteliğindeki işletmelerin karlıklarının azalması borçlanma maliyetlerini giderek arttırmaktadır (Aras ve Müslümov, 2002: 7; Tuncel, 2000: 114).

### **2.1.2. İşletme Sermayesi Yetersizliği**

KOBİ'lerin finansman sorunları nedeniyle işletmeler özellikle gelişmiş teknolojileri kullanmamakta ve teknolojik açıdan eski ekipmanlar ile faaliyetler sürdürülmekte ve emek yoğun bir anlayış hakim olmaktadır. Dolayısıyla üretilen mamullerin kalitesi de istenilen düzeyde olmamakla birlikte bu durumun doğal bir sonucu olarak KOBİ'lerin pazarlama ve satış imkanları azalarak diğer işletmeler ile rekabet gücüne olumsuz etkide bulunmaktadır (Uçkun, 2009: 123).

Enflasyon oranı ve rekabet durumu KOBİ'lerin finansman ihtiyacı üzerinde etkili olmaktadır. Ekonomik koşulların olumsuz yönde olduğu bir dönemde finansman kaynağının maliyeti işletmelerin sağladıkları kar düzeylerinden daha yüksek seyretmektedir. Bununla birlikte KOBİ'ler tarafından enflasyon dönemlerinde enflasyon muhasebesini kullanmalarına kanuni açıdan izin verilmemesi nedeniyle aslında dönem kar reel kardan yüksek çıkmakta ve bu nedenle KOBİ'lerin vergi yükü olması gerekenin üzerine çıkararak maliyetlerini arttırmaktadır (Korkmaz, 2003: 9-10).

### 2.1.3. Kredi Sağlamada Karşılaşılan Sorunlar

Bazı KOBİ'ler; eğitimli personel ve yeterli araçlara sahip olmadıklarından dolayı standart muhasebe prosedürleri oluşturamamaktadırlar. Bu yüzden, güvenilir ve şeffaf muhasebe bilgilerinin mevcut olmayışı bankalar için işletmenin potansiyel risk kontrolünü zorlaştırmaktadır. Sonuç olarak, bankalar; işletmenin kredi bilgilerinin şeffaf olmaması ve kredi kayıtlarının karmaşık olmasından dolayı, bu kurumlarla iş yapmak istememektedirler (Zhang, 2014: 52). KOBİ'lere yönelik bankacılık sektöründe yaşanan bu finansman sorunlarına yönelik Basel uygulamaları ortaya çıkmıştır. Bu bağlamda, etkin ve sistematik olarak işleyen bir Basel Uygulamaları Modeli KOBİ'lerin finansman sorunları için önem arz etmektedir (Kutlu ve Demirci, 2007, 194).

Japonya'da, "Shinkin Bankaları" adı verilen KOBİ finansmanı için uzmanlaşmış özel bankaların bir örneği bulunmaktadır. "Shinkin Bankaları" bir bölge içinde KOBİ'leri finanse etme konusunda uzmanlaşan mevduat alan kooperatif bankalarıdır. Tıpkı şehir bankaları ve bölgesel bankalar gibi, "Shinkin Bankaları" mevduat sigortası ile korunmaktadır ve sermaye yeterliliği gerekleri ve diğer banka düzenlemeleri, denetimlerine tâbidir (ADBInstitute, 2017: 9). KOBİ'ler için sermaye gereksinimleri ve nakit akışı konuları için hazırlıklı ve öngörü sahibi olmama durumu bir girişimcilik başarısızlığıdır ve önlenmek durumundadır. Özellikle, KOBİ'lerin yöneticileri potansiyel finansal risklerin ve bu riskleri yönetebilmenin ne kadar önemli olduğunun farkında olmak zorundadırlar (Cailloux vd., 2014: 12).

KOBİ'lerin büyük çoğunluğunun kuruluş safhasında yetersiz öz sermaye ile kurulmuş olmalarından ötürü finansman ihtiyaçları finansal kuruluşlar tarafından risk payı fazla olan ticari krediler ile sağlanmaktadır. Bu durum KOBİ'lerin borçlanma maliyetini arttırmakta ve dolayısıyla karlılıkları üzerinde olumsuz bir etki yaratmaktadır. Bu kapsamda istenilen düzeyde sermayeye sahip olmayan KOBİ'lerin ihtiyaç duydukları finansmanı borçlanma veya kredi yolu ile sağlamaları halinde karşılaştıkları birtakım sorunlar bulunmaktadır. KOBİ'lerin kredilere yönelik olarak yaşadıkları sorunları aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür (Yörük, 2001: 190):

- Kredinin sağlanmasına ilişkin sorunlar;
- Kredinin miktarına ilişkin sorunlar,
- Krediyeye uygulanan faiz oranına ilişkin sorunlar,

- Kredinin vadesine ilişkin sorunlar,
- Kredi güvencesi veya teminatına ilişkin sorunlar,
- Kredi ödemesiz dönemine ilişkin sorunlar.

Ülkemizde faaliyet gösteren KOBİ'ler, dünyadaki diğer ülkelerde faaliyet gösteren KOBİ'lerle mukayese edildiğinde kredilerden daha az oranda faydalandıkları anlaşılmaktadır. Uzun vadeli fon sağlayan kredi kuruluşlarının çoğunlukla Dünya Bankası, Eximbank, Avrupa Yatırım Bankası vb. dış kaynakların kullanımında aracı olduğu bilinmektedir. Krediden yararlanan kurumlar, kamu kurumlarıyla sınırlı kalmaktadır. Finansman kurumları, KOBİ'lere kısa vadeli kaynak sağlamaya istekli olmamakla beraber bu kaynakların KOBİ'lerce kullanılmasına olumlu yaklaşmamaktadırlar (Kolçak ve Bilici, 2013: 298). KOBİ'lerin kredi elde etmekte karşılaştıkları zorluklar, büyük işletmelere nispeten daha çetindir. Bankalar, işletmelere kredi sağlarken ölçeklerini dikkate almaktadır. Bu noktada, büyük ölçekli işletmeler KOBİ'lerden daha avantajlı durumdadırlar. Çünkü, yüksek meblağlarda kredi isteyen büyük ölçekli işletmelerin kredilendirme maliyeti KOBİ'lerden daha az olmaktadır (Atay, 2014: 3). KOBİ'lere uygulanan yüksek kredi faizleri ve kredi mukabili talep edilen teminatlar gibi meseleler sebebiyle; bankalardan temin edilen krediler KOBİ'lerin gereksinimlerine yeterli gelmeyip yeni sorunlara davetiye çıkarmaktadırlar (Bayraktar ve Köse, 2004: 16).

#### **2.1.4. Sermaye Piyasalarından Fon Sağlamada Karşılaşılan Sorunlar**

KOBİ'lerin finansman kaynağı sağlamalarında önemli bir alan olan sermaye piyasaları birçok açıdan işletmelere fayda sağlamaktadır. Ancak KOBİ'lerin kamuoyunu bilgilendirme ve raporlama bağlamında yeterli düzeyde bir kurumsal yapı olmaması nedeniyle sermaye piyasalarından büyük işletmelere kıyasla daha az finansman sağlamaları söz konusudur. Bununla birlikte KOBİ niteliğindeki işletmelerin çeşitli yasal düzenlemelerden muaf kalabilmek amacıyla küçük ölçekte faaliyet göstermeyi tercih etmeleri nedeniyle sermaye piyasasından ihtiyaç duyulan fonların sağlanamamasına neden olmaktadır. Bunun yanı sıra özellikle aile işletmelerinin yönetimde sürekli yer alma isteği, hesap verme zorunluluğu ve elde edilen karın dağıtılacağı gibi tasalar işletmelerin sermaye piyasalarından istenilen düzeyde

yararlanamamalarına neden olmaktadır. Aynı şekilde KOBİ'lere ait olan payların riskli bulunması nedeniyle yatırımcıların söz konusu paylar yerine diğer büyük işletmelerin paylarına yönelmelerine neden olmaktadır (Erkumay, 2000: 21).

KOBİ'lerin bir ülke ekonomisindeki önemi düşünüldüğünde, finansman sağlama sürecinde karşılaştığı sorunları sermaye piyasası araçlarıyla gidermesi büyük önem taşımaktadır. Özellikle KOBİ'lerin finansal durumlarını güçlendirmesi, ölçek ekonomisinden yararlanması ve gereksinim duyulan finansman kaynağının KOBİ Menkul Kıymetler Borsası oluşturulması fikri masada yer almaktadır (Türkan, 2011: 207).

KOBİ'lerin öz sermaye yetersizliği nedeniyle yatırımlarının finansmanını sağlayabilmek amacıyla KOBİ'ler hisse senedi ihraç etmek suretiyle gerekli finansmanı temin etmeyi amaçladıklarında söz konusu hisse senetlerine yatırım yapacak yatırımcı bulamamaktadırlar. Bunun en önemli nedenlerinden birisi KOBİ'lerin yatırım aşamasında olması veya zarar etmeleri nedeniyle temettü dağıtma yeteneklerinin olmamasıdır. Bu açıdan küçük yatırımcılar KOBİ niteliğindeki işletmelerin paylarına yatırım yapmaya sıcak bakmamaktadırlar. Bu nedenle fiili yatırımcılar da ellerinde buldukları hisse senetlerini hızlı bir şekilde nakde dönüştürememektedir. Bunun nedeni ise, KOBİ'lerin birçoğunun borsaya kotasyon şartlarını sağlayamamaları nedeniyle bu hisse senetleri ikincil piyasalarda alınıp satılmamasıdır (Erkumay, 2000: 13).

### **2.1.5. Finansal Yönetimde Yetersizlik**

KOBİ'ler açısından finansman kaynaklarına ulaşılmasına dönük birtakım problemlerle karşılaşılması söz konusudur. Alternatif finansman kaynaklarına yönelik olarak hatalı kararlar alınması ve finansal enstrümanların etkin bir şekilde değerlendirilememesi sonucu işletmeye uygun olmayan bir aracın kullanımı ile karşılaşmaktadır. Bu açıdan KOBİ'lerin sahip ve yöneticilerinin finansman konusunda yeterli seviyede bilgiye sahip olmamaları finansal enstrümanlardan yararlanma seviyesini de doğal olarak etkilemektedir. Bir başka deyişle KOBİ'lerin yeterli seviyede öz sermaye ile faaliyetlerini sürdürmesi ile işletme sahip ve yöneticilerinin finansal enstrümanlar ve finansman teknikleri açısından bilgi seviyelerindeki yetersizlik işletmelerin olumsuz durumlarla karşılaşmalarına neden olmaktadır. Finansman sorunu

yaşayan KOBİ'lerde özellikle finansal yönetim ve finansal enstrümanlar alanında yetersiz bilgi sahibi işletme sahip ve yöneticilerin varlığının etkisinin büyük olması nedeniyle bu durumun önemli bir sorun olarak ele alınması ve çözüme kavuşturulması gerekmektedir. Çünkü KOBİ'lerde sistemin güçlendirilmesi ve varlığın sürdürülmesinde etkili bir bilgilendirme politikasının varlığının tesis edilmesi önemlidir. Bu açıdan KOBİ'lere sağlanan destekler içerisinde özellikle eğitim ve danışmanlık desteklerinin artırılması stratejik öneme sahip konular arasındadır (Çelik, 2007: 18-34; OECD, 2006).

KOBİ'lerin özellikle ekonominin kötü olduğu dönemlerde karşılaştıkları finansman sorunları gidermek amacıyla kısa vadeli çözümlere başvurmaları uzun dönemde KOBİ'lerin söz konusu finansman sorunların ortadan kaldırılmasına dönük analiz ve stratejilerin yapılmamasına yol açmaktadır. KOBİ'lerde finans bölümünün tesis edilmemiş olması ya da nitelikli finans uzmanının istihdam edilmemiş olması da söz konusu olumsuzlukların yaşanmasına neden olan önemli bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu açıdan KOBİ'lerin varlıklarını sürdürmesi ve başarılı bir işletme profili çizmelerinde uzun vadeli finansman politikalarını dikkate almaları ve alternatif finansal enstrümanların hangisinin işletmeye fayda sağlayacağına belirlenmesi önemlidir. Bununla birlikte finansal kiralama, faktöring ve takas gibi modern finansman enstrümanlarını da kullanma kabiliyetlerini arttırmaları gerekmektedir. Bu açıdan KOBİ'lere yönelik olarak yapılacak desteklemelerde mutlaka bu hususun dikkate alınması ve amacına uygun desteklemelerin yapılması gerekmektedir. Özellikle KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunların çözümüne yönelik olarak işletme yöneticilerine ürün iyileştirici önerilerin yanı sıra hizmet ve ürün pazarlama, satış ve dağıtım konularında da düzeltici önlemlerin alınmasına yönelik politikalar oluşturulmasına yönelik öneriler de bulunulabilir. Bununla birlikte KOBİ'lerde karşılaşılan finansman, pazarlama ve diğer sorunların ortadan kaldırılmasına yönelik olarak bütüncül bir perspektifin dikkate alınması gerekmektedir. Bu sayede KOBİ'lerin mevcut ve kısıtlı kaynaklarını rasyonel olarak kullanmaları ve bu sayede başarıyı sağlamaları mümkün hale gelebilmektedir (Torlak ve Uçkun, 2005: 214).

Ülkemizde faaliyet gösteren KOBİ'lerin önemli bir bölümünün yönetiminde aile bireylerinin olması nedeniyle işletmenin sahipliği, girişimcilik ve yönetsel kararlar genellikle işletmenin kurucusu olan kişide olmaktadır. İşletmecilik anlayışında



işletmenin kurucu veya sahiplerinin bilgi, becerisi ve deneyimi KOBİ'lerin finansal açıdan performansı üzerinde doğrudan etkili olmaktadır. Bu açıdan yönetsel problemlerin yaşanması işletmenin finansman kaynağına ulaşmasında problemlerle karşılaşmasına neden olmakla birlikte finansal tabloların istenen performansı ortaya koymaması da işletmelerin finansman kaynaklarından istenilen düzeyde yararlanmalarına neden olmaktadır (Çelik, 2007: 18-34).

KOSGEB tarafından yapılan araştırma kapsamında KOBİ'lerin yaklaşık %30,48'inin finansman kaynağı olarak krediyi tercih ettiği görülmektedir. Bu açıdan KOBİ'lerin girişim sermayesi, iş melekleri, faktöring, finansal kiralama ve sermaye piyasaları gibi çeşitli finansman tekniklerini kullanarak ihtiyaç duyduğu kaynağı sağlaması önemlidir. Yapılan araştırma kapsamında birçok KOBİ'nin söz konusu finansman teknikleri konusunda yeterli düzeyde bilgi seviyesinin olmadığı ve gerekli kapasite ve altyapıdan yoksun oldukları ortaya konmuştur (OECD, 2006).

KOBİ'lerin finansman sorunlarının çözümüne yönelik birtakım önlemler ve öneriler bulunmaktadır. Bu çerçevede özellikle bir ülke ekonomisinde kayıt dışı ekonominin kayıt altına alınması suretiyle işletmelerin ihracata teşvik edilmesine yönelik politikalar geliştirilmelidir. Bunun yanı sıra KOBİ sahip ve yöneticilerine yönelik olarak finansal yönetim, analiz, alternatif finansman kaynakları, bütçeleme konularında iyi bir eğitim verilmesi önemlidir. Özellikle alternatif finansal araçlarının neler olduğu, bu araçlardan nasıl yararlanılması gerektiği ve bu araçların ne zaman kullanılacağına yönelik kursların düzenlenmesi KOBİ'lerin finansal açıdan yaşadığı sorunların çözümünde etkili olacaktır. Son olarak KOBİ'lerde finansman bölümünün tesis edilmesi ve finansal kararlarda bu bölümün görüşleri doğrultusunda hareket edilmesi işletmelerin varlığını devam ettirebilmesinde başat faktör olarak ön planda tutulmalıdır (Poyraz ve Bilge, 2018: 249).

## **2.2. KOBİ'lerin Finansman Kaynakları**

İşletmeler açısından finansman ihtiyacının nasıl giderileceği konusu kadar sağlanan finansmanın planlı ve etkin bir şekilde kullanılması konusu da oldukça önemlidir. Bu çerçevede bir ülke ekonomisinin adeta dinamosu olarak değerlendirilen KOBİ'lerin sahip oldukları öz sermayeyi etkin ve etkili bir şekilde değerlendirmesi önem arz etmektedir. Özellikle öz sermaye haricindeki diğer finansal enstrümanlar

tarafından kaldıraç etkisinin sağlanmasını dikkate alarak finansal planlamaya yön veren, karar alma sürecinde alternatif finansal araçları dikkate alan ve rasyonel finansman yöntemini seçen KOBİ'lerin karşılaştıkları finansman sorunlarını hızlı ve kolaylıkla ortadan kaldırebilmeleri mümkündür (Zor ve Akın, 2008: 181).

KOBİ'lerin yararlanabilecekleri ticari banka kredileri, finansal kiralama, özel finans kurumları, devlet teşvik ve destekleri, ihracat kredileri, yatırım ve kalkınma kredileri, girişim sermayesi, factoring, melek yatırımcı, hisse senedi ihracı, şirket birleşmesi, barter, forfaiting, tahvil ihracı, futures, forward, swap, KOBİ borsası, kredi garanti programları ve risk sermayesi olmak üzere çeşitli finansman yöntemleri bulunmaktadır (Zor ve Akın, 2008: 186). Söz konusu finansman yöntemlerine kısaca değinmekte yarar bulunmaktadır.

### **2.2.1. Ticari Banka Kredileri**

Finansal kuruluşların temel felsefesi, tasarruf sahiplerinden fon sağlamak ve sağlanan bu fonları finansman ihtiyacı ve talebinde bulunan gerçek ve tüzel kişilere bir güvence veya teminat karşılığında aktarmaktır. Kredi verme sürecinde öncelikle işletmelerin krediyi talep etmesi ve ardından işletmelerin finansal tablolarında yer alan verilerin analiz edilmesi, kredilendirme sürecinde gerekli olan bilgilerin toplanması, işletmenin kredibilitesinin belirlenmesi ve ödünç verilecek fona ilişkin diğer hususların saptanarak güvence alınmasına kazar uzanan çok boyutlu bir süreçtir. Kredibilitenin değerlendirilmesinde temel olarak işletmelerin gelir sağlama yeterliliği, önceki dönemlerde alınmış olan kredi, çek ve bonolara ilişkin temerrüt ve tahsilat bilgisi, işletme sermayesinin yeterli olup olmadığı ve verimli kullanılıp kullanılmadığı, işletme sahip ve ortaklarının itibarı, borç ödemelerine ilişkin eğilimleri, işletmenin geçmiş dönemlerdeki başarısı, alınacak olan güvence unsurunun türü ve tutarı, konjonktürel durum ve faaliyette bulunulan sektörün durumu önemli faktörlerdendir. Finansal kuruluşlar tarafından özellikle büyük ölçekteki işletmelere kredi sağlama sürecinde finansal tablo analizi ve projelerin analizinin yapılması mümkünken KOBİ'lerde bu durum oldukça zordur. Bunun sebebi ise genellikle KOBİ'lerin kaliteli finansal tabloları üretememesi ve bilgi sağlanmasında karşılaşılan kısıtlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu sebeplerden dolayı KOBİ'lerin daha önceki dönemlerde finansal kuruluşlardan sağladıkları fonlara, çeklere ve senetlere ait ödeme verileri, verilen güvencenin türü ve

miktarı fon talebinde bulunulan finansal kuruluşlar tarafından önem arz etmektedir (Apan ve İslamoğlu, 2014: 214). Bu çerçevede Türkiye Halk Bankası A.Ş., KOBİ A.Ş., Kredi Garanti Fonu A.Ş., Dış Ticaret Müsteşarlığı, Hazine Müsteşarlığı, Devlet Planlama Teşkilatı, İGEME, TUBİTAK, MPM KOBİ'lere destek olmaktadır. Bununla birlikte KOBİ'lere hizmet veren çok sayıda finansal kuruluş parasal veya parasal olmayan mali destekler sunmaktadır (Çatalbaş ve Çatalbaş, 2008: 7).

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

Finansal kiralama, birçok işletme açısından ve özellikle de KOBİ niteliğindeki işletmeler için önemli bir finansman ve yatırım tekniklerinden birisi olarak karşımıza çıkmaktadır. Finansal kiralama işlemi temelde bir yatırım malının sahipliğinin leasing işletmesinde kalması, sözleşmede belirlenmiş olan kira bedelleri karşılığında yatırım malının kullanımını, yararlarını ve risklerini kiracıya veren ve kiralama sözleşmesi sonunda düşük bir bedel karşılığında kiraya konu varlığın kiracıya geçtiği bir işlemdir. Dikkat edilirse finansal kiralama işleminde hem finansman hem de yatırım olmak üzere iki önemli boyut bulunmaktadır. Finansal kiralama bu açıdan bir işletmeye ait bilançonun duran varlıklarına ilişkin olarak gerçekleştirilmektedir. Bu kapsamda finansal kiralamada bir sabit varlığa ihtiyaç duyan işletmelerin söz konusu varlığı kiralama şirketine belirtmesi ve finansal kiralama işletmesi tarafından söz konusu varlığın edinilerek kiracıya belirli bir dönem boyunca kira ödemeleri karşılığında kullandırılması söz konusudur. Kira sözleşmesinde belirtilen süre sona erdiğinde kiracı düşük bir değer ile kiraya konu sabit kıymeti devralabilmektedir. Finansal kiralamadaki temel fayda işletmeler tarafından bir sabit kıymetin alınmadan ve dolayısıyla söz konusu kıymete sermaye bağlanmadan bir maddi duran varlığın kullanılması ve bu sayede faaliyetlerinin kesintisiz bir şekilde sürdürülmesinin sağlanmış olmasıdır. Bu sayede işletmeler nakit akımlarına uygun kira ödemelerini gerçekleştirerek sermaye maliyetlerini de azaltmaktadır. Bununla birlikte işletmeler tarafından finansal kiralamaya ilişkin gerekli bilgiye sahip olmama ve bürokratik kısıtlar finansal kiralamanın yapılamamasındaki en önemli etkenler olarak karşımıza çıkmaktadır (Yıldırım vd., 2006: 361-362).

Küresel ölçekte finansal kiralama kapsamında olan unsurları aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Şişman ve Şişman, 2017: 148-149).

- Gayrimenkul
- Karayolu ulaşım taşıtları
- Tıbbi cihazlar
- Hava ulaşım taşıtları
- Deniz ulaşım taşıtları
- İnşaat ve iş makineleri
- İmalat araçları ve makineleri
- Paketleme makineleri
- Görüntü ve ses araçları
- Metal işleme makineleri
- Laboratuvar ekipmanları
- Büro donanımları
- Optik ve elektronik cihazlar
- Basın ve yayın ekipmanları
- Tekstil makineleri
- Turizm araçları

Finansal kiralama işleminin yapılabilmesi için kiraya veren ve kiracı olmak üzere iki tarafın bulunması ve kiraya konu bir sabit kıymetin sözleşmede belirtilmesi gerekmektedir. Ayrıca bir işlemin finansal kiralamaya konu olabilmesi için kiralama süresinin kiralamaya konu sabit varlığın ekonomik ömrünün %80'ninden fazla olması ve kira ödemelerinin bugünkü değerinin kiralamaya konu sabit varlığın gerçeğe uygun değerinin %90'ına eşit veya büyük olması gerekmektedir.

Finansal kiralama işleminin varlığı kiralayan ve kiraya veren açısından birtakım yararları bulunmaktadır. Kiracı açısından yararları kısaca özetlemekte yarar bulunmaktadır (Tekbaş, 2020: 142).

- Orta ve uzun vadeli fonlamanın yapılmasını sağlar,
- Yatırım açısından tam bir fonlama imkanı sağlar,
- Finansal kiralamaya konu edinilen unsurun kiralayan taraf da bulunmasından kaynaklanan garanti ihtiyacı finansal kuruluşlar tarafından sağlanan sonlara oranla daha azdır,

- Sözleşme süresi sonunda kiracı tarafından sözleşme konusu varlığın sahibi olunabilir,
- Finansal kiralamaya temel olan varlığın edinimiyle ilgili süreçler kiralayan tarafça yapılmakta ve süreç hızlı bir şekilde tamamlanmaktadır,
- Finansal kiralama işlemleri finansal kuruluşlar tarafından sağlanan finansmana göre kısa vadeli ve daha az bürokrasi gerektirmektedir,
- Arsaların sahibi olan işletmeler söz konusu arazi ve arsalar için itfa payı ayırmamaktadır, fakat arsanın kiralanması söz konusu olursa bu durumda ödenen kiralar gider olarak değerlendirilir,
- İşletmeler tarafından satılan ve geri alınarak kiraladıkları varlıklara amortisman ayrılmamakta ve kiralar gider olarak değerlendirilir,
- Finansal kiralama ödemelerinin kiracı ile görüşülerek ve gereksinimleri dikkate alınarak belirlenmesi amacıyla sabit olmayan ödemeler ya da esnek ödeme şekilleri sunulmaktadır,
- Finansal kiralama yoluyla varlıkların edinilmesi sayesinde mevcut kaynakların diğer alanlara aktarılması sonucunda işletmenin karlılığı artmaktadır,
- Finansal kiralama işlemi ile yatırımlara yön verilmesi işletmelerin fonlama açısından hareket kabiliyetlerini arttırmaktadır.

Finansal kiralama işleminin kiralayan açısından yararlarını ise aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Tekbaş, 2020: 143).

- Finansal kiralama sözleşmesi süresince kiralamaya konu olan unsurun sahipliğinin kiralayanda olması kiralayan tarafın süreçteki risklerini azaltmaktadır,
- Finansal kiralama işleminden sağlanan gelirlerin artması kiralayan tarafın karlılığını da arttırmaktadır,
- Finansal kiralamada sözleşmede belirtilen vade süresince kira ödemeleri sabit olup, varlığı kiralayan taraf açısından sabit bir gider olarak değerlendirilir.

### **2.2.3. Özel Finans Kurumları**

1985 yılı itibariyle özel finans kurumları olarak adlandırılan ve faaliyetlerine başlayan bu organizasyonlar, mevduat toplayan ticari bankaların yaptıkları faaliyetlerden farklı şekilde çalışmaktadır. Bu kurumlar temelde müşterilerine cari hesap

ve kar/zarar ortaklığı hesapları açarak gerekli fonları tasarruf sahiplerinden sağlamaktadır. Sağlanan kaynağın akışını hem ekonomiye hem de reel sektöre sağlayan bu organizasyonların adı 2005 yılı itibariyle “Katılım Bankaları” olarak değiştirilmiştir. Bu bankaları yatırımcıların fonlarını vermeleri karşılığında vade farkı elde etmeyi düşünmemeleri nedeniyle fonlarını ticari bankalarda değerlendirmeyen ve özellikle yatırımlarını altın, döviz ve sabit varlıklarda işleten yatırımcıların fonlarının reel ekonomiye yani üretime yönlendirilmesi sonucunda sağlanan kar veya zarara yatırımcının da ortak olmasını sağlayan organizasyonlar şeklinde tanımlamak mümkündür (Takan, 2001: 16).

Katılım bankaları temel olarak bireysel, kurumsal, işletme ve özel bankacılık uygulamalarını kendi organizasyonel anlayışı çerçevesinde oluşturmakta ve günümüzde bankacılık sektörü içerisinde hem bilanço büyüklüğü hem de sağladıkları fonların büyüklüğü açısından önemli bir yere sahiptir (Özulucan ve Deran, 2009: 92).

#### **2.2.4. Devlet Teşvik ve Destekleri**

KOBİ'lerin büyümesi ve rekabetçi bir anlayışla dış ticarete başarı sağlayabilmesinde devlet teşvikleri ve desteklerinin önemli payı bulunmaktadır. Bu çerçevede KOBİ'lere özellikle KOSGEB, Türkiye Halk Bankası, Eximbank, Sınai Kalkınma Bankası, Türkiye Vakıflar Bankası, KOBİ A.Ş., Kredi Garanti Fonu, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Milli Eğitim Bakanlığı ve YÖK, GAP Bölgesi Girişim Destekleme ve Yönlendirme Merkezi, Maliye Bakanlığı Milli Emlak Genel Müdürlüğü, MPM, Hazine Müsteşarlığı, Dış Ticaret Müsteşarlığı, DPT, TÜİK, İŞKUR gibi çeşitli kurum ve kuruluşlar tarafından önemli teşvikler ve destekler sunulmaktadır (Ulusoy ve Akarsu, 2012: 114).

KOBİ'lere verilen destekler açısından önemli bir yere sahip olan KOSGEB tarafından verilen destekleri kısaca aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekler/3/destekler>).

- Girişimcilik desteği,
- Ar-ge, teknolojik üretim ve yerleştirme desteği,
- İşletme geliştirme, büyüme ve uluslararasılaşma desteği,
- Kobi finansman desteği,

- İşgem/Tekmer programı,
- Laboratuvar hizmetleri,
- Rehberlik ve danışmanlık hizmetleri,
- İmalatçı mikro ve küçük işletmelere hızlı destek programı.

Türkiye Halk Bankası tarafından KOBİ'lere yönelik olarak verilen destekler destek paketi ve destek kredileri olmak üzere iki gruba ayrılmaktadır. Söz konusu destekleri aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür (<https://www.halkbankkobi.com.tr/tr/kobi/destek-paketleri/kobi-destek-paketleri/kgf-teminatli-turizm-destek-paketi.html>).

- KGF teminatlı turizm destek paketi,
- Eczacı destek paketi,
- Enerji yatırımlarına yönelik destek paketleri,
- Franchising destek paketi,
- Hizmet ve ticaret sektörüne yönelik destek paketleri,
- İhracat destek paketi,
- İmalat destek paketi,
- Makine imalat destek paketi,
- Medikal sektörü destek paketi,
- Taahhüt sektörü destek paketi,
- Tarım destek paketi,
- Elektronik ürün senedi (ELÜS) karşılığı kredi,
- Savunma sanayii destek kredisi,
- Şoför esnafına plaka/hat teminatlı kredi.

### **2.2.5. İhracat Kredileri**

İhracat kredileri, ihracat faaliyetlerini yürüten KOBİ'lere verilen bir kredi türüdür. İhracat imkanları arttıkça buna paralel olarak üretim imkanlarının da artması söz konusudur. Bir ülke ekonomisinde ihracatın ve dolayısıyla ihracattan sağlanan gelirlerinin artması ekonomik büyüme ve kalkınma açısından son derece önemlidir. Bu açıdan eğer işletmeler ihracat yapıyor ve üretim maliyetleri azalma eğilimi gösteriyorsa bu durumda ülkede reel gelir artar. Özellikle dış ticaret fazlasının artması maliyetleri daha da azaltarak milli gelirin de artmasına imkan sağlamaktadır. Bu sayede ihracat

yapan işletmelerin etkileşimde bulunduğu tedarikçi, ara üretici ve diğer paydaşlarında bu olumlu gelişmelerden pay alması ile ülkedeki diğer işletmelerin de maliyetlerinin azalması söz konusu olacaktır. Diğer bir deyişle ihracat artışı ile desteklenen üretim artışı beraberinde pozitif dışsallığı ortaya koyarak ekonomik yapı içinde maliyetlerin azalmasına ve güncel üretim tekniklerinin uygulanmasına imkan verecektir. Bu nedendir ki ihracat yapan işletmeler verimli bir üretim süreci ile maliyetlerini azaltarak katma değeri arttıracak ve bu sayede piyasadaki diğer üreticilerin de bakış açısını değiştirerek onların daha fazla üretim yapmalarına ve toplam verimliliğin arttırılmasına öncülük edecektir (Kemer, 2003: 30).

İhracat kredileri özellikle KOBİ'lerin dış pazarlara açılmaları, küresel çaptaki talebin yönünü ve miktarını anlayabilmeleri ve yenilikçi ürünler üreterek rekabette üstünlük sağlayabilmeleri açısından önemli bir finansman kaynağı olarak karşımıza çıkmaktadır. İhracat artışı ile desteklenen üretim artışı beraberinde KOBİ'lerin karlılığını arttıracak ve dolayısıyla ülke ekonomisinin adeta bir dinamosu görünümünde olan KOBİ'lerin yarattığı ekonomik katkı reel ekonominin çarklarının işlemesine de kaynaklık edecektir. Bu açıdan KOBİ'lere yönelik ihracat kredisi desteklerinde kredinin miktarı, vadesi ve özellikle uygulanacak faiz oranları belirleyici olacaktır.

KOSGEB ve Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından 2019 yılında KOBİ'lerin ihracat eğilimini desteklemek amacıyla yurt dışı pazar destek programı hayata geçirilmiştir. Bu kapsamda verilen destek miktarı 300.000 TL olup söz konusu destek miktarının %70'lik kısmının geri ödemesi bulunmamaktadır. Programın süresi 6-24 ay olup bu programdan ise hem ilk defa ihracat yapacak olan KOBİ'ler ile daha önceki dönemlerden itibaren ihracat yapan ve dış ticaret hacmini arttırma amacı güden KOBİ'ler yararlanmıştı (Habertürk, 2019).

### **2.2.6. Yatırım ve Kalkınma Bankaları Kredileri**

Yatırım bankaları sermaye piyasalarının gelişmiş olduğu ekonomilerde faaliyet gösteren bankacılık türüdür. Bu bankalar temelde uzun vadeli borçlanma aracı ve payların ihraç edilmesi, servet transferi, sermaye piyasası araçların idare edilmesi ve sermaye birikiminin sağlanması açısından sermaye piyasalarının en önemli aktörlerinden biri olarak değerlendirilmektedir. Yatırım bankaları genellikle mevduat kabul etmemekte ve bu nedenle hem ticari hem de katılım bankaları tarafından



gerçekleştirilen faaliyetleri yürütmezler. Yatırım ve kalkınma bankaları terminolojik olarak tanımlamada farklı olsa da her iki bankanın uzun vadeli finansman kaynağı sağlama açısından değerlendirildiğinde mali politikaları benzerdir. Temelde bu bankaların stratejisi uzun vadeli dış finansman kaynağı sağlayarak hazırlanan proje ve kalkınma faaliyetleri için gerekli olan finansmana kaynaklık etmektir (Dolgun ve Atik, 2006: 52).

Kalkınma bankaları endüstriyellemeyi gerçekleştirmek amacıyla optimal finansman kaynağı sağlamada problemlerle karşılaşan gelişmekte olan ekonomilerde tesis edilmiş olan bir bankacılık türüdür. Gelişmekte olan ülkelerde sermaye piyasalarının istenilen derinliğe sahip olamamaları nedeniyle özellikle uzun vadeli dış kaynak sağlamada sıkıntılar yaşanmaktadır. Bu noktada kalkınma bankalarının varlığı ile bu sıkıntılar giderilmektedir. Dolayısıyla bu bankalar işletmelerin ihtiyaç duyduğu uzun vadeli kaynakların finansmanının sağlanmasında yanında sermaye piyasalarının daha fazla gelişmesi ve derinlik kazanmasına da temel teşkil etmektedir (Koç, 2002: 54).

### **2.2.7. Girişim Sermayesi**

Girişim sermayesi, elinde fon bulunan tasarruf sahiplerinin söz konusu fonları büyüme ve gelişme potansiyeli olan işletmelere faaliyetlerini sürdürmesi ve büyümesi amacıyla uzun vadeli olarak yatırımları şeklinde tanımlanmaktadır. Bu anlamda kurulan ortaklıklara ise girişim sermayesi yatırım ortaklığı adı verilmektedir. Bu ortaklıkların kuruluşuna Sermaye Piyasası Kurulu izin vermesi nedeniyle kayıtlı sermayeli olarak kurulması ve sermayelerinin önemli bölümünün girişim sermayesi yatırımlarından oluşması zorunludur (Akbulut vd., 2016: 274).

Girişim sermayesi yatırım ortaklığı portföylerinde yer alan fonları büyüme ve gelişme potansiyeline sahip olan işletmelere yönlendirerek hem yatırım yapılan işletmenin kazanç sağlamasını hem de kendisine tasarruflarını yatıran fon sahiplerine getiri vermeyi amaçlamaktadır (Gün ve Karadağ, 2016: 57).

Yenilikçi politikaları izleyen KOBİ'lerin finansman ihtiyacını gidermede karşılaştığı sorunlar yenilikçi ürünlerin ortaya çıkmasına engel olmaktadır. Özellikle bilginin güç olduğu günümüz dünyasında bilgilerin teknolojik dönüşüme uyarlanması için yeterli finansmanın sağlanması önem arz etmektedir. Bu açıdan girişim sermayesi

özellikle teknolojik dönüşümü destekleyen ve yenilikçi ürünler üreterek ekonomiye katkı sağlayan KOBİ'lerin karşılaştığı finansman sorunlarının çözümünde önemli faydalar sağlayacaktır (Aytaç, 2015: 60).

KOBİ'ler açısından girişim sermayesi önemli bir finansman kaynağı olmakla birlikte bu yöntemin KOBİ'ler tarafından istenilen ölçüde kullanılmaması söz konusudur. Bunun nedenlerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Aygen ve Şahin, 2007; Yaşar, 2008: 32).

- Kurumsal yatırımcıların az sayıda olması,
- KOBİ'ler tarafından uzun dönemli ve maliyeti yüksek olmayan fonların edinileceği tezgahüstü piyasalarının olmaması,
- KOBİ'lerin araştırma ve geliştirme uygulamalarını yeterince hayata geçirememelerinden dolayı yeni fikir ve icatlar için tutulan fonların Gayri Safi Milli Hasıla'daki payının gelişmiş ekonomilere göre düşük düzeyde olması,
- Yüksek vergi oranları,
- Kamu desteğinin istenilen düzeyde olmaması,
- KOBİ'ler tarafından girişim sermayesinin 5-10 yıllık yatırım sürecinin uzun vadeli olarak değerlendirilmesi.

KOBİ'lerin finansman sorunlarının çözümünde önemli bir yere sahip olan girişim sermayesinde ihtiyaç duyulan finansmanın sağlanabilmesinde özellikle aile işletmelerinin ihtiyatlı yaklaşımı, bir başka deyişle bir başka kişi veya kuruluşu kara ortak etmek istememe yaklaşımı girişim sermayesi aracılığıyla sağlanacak olan finansmanı olumsuz etkileyebilir. Bu açıdan işletme sahip, ortak veya yöneticilerinin finansman sorununda girişim sermayesinin hangi açılardan işletmeye fayda sağlayacağı açısından bilgilendirme yapılması önemlidir.

### **2.2.8. Factoring**

İşletmeler tarafından alacakların nakde dönüşmesinde önemli bir enstrüman olan factoring kısa vadeli (1-6 ay) alacakların tahsilatı amacıyla başvuru bir yöntemdir. Bu işlemde satıcı kuruluşa alacağının 4/5'i nakit ödenmekte ve bu sayede satıcı kuruluşun ihtiyaç duyduğu fon kısa sürede sağlanmaktadır. Bu sayede işletmelerin alacaklarını tahsil edememe kaygısı ortadan kaldırılmakta ve aynı zamanda alacakların

tahsil edilmesine dönük olarak ayrıca bir gayret sergilenmemektedir. Factoring işleminde satıcı işletme alıcıya sözleşmede belirtilen ürünleri teslim ettikten sonra ürünlere ilişkin faturayı factoring işletmesine iletmektedir. İşleme konu olan alacağa ilişkin ödeme süresi bittiğinde alacağın geriye kalan 1/5'lik kısmından vade farkı ve komisyon masrafları kesintisi yapıldıktan sonra geriye kalan tutar factoring şirketi tarafından satıcı işletmeye ödenmektedir (Çonkar ve Kurt, 2001: 110-111).

Factoring işleminden yararlanan KOBİ'lerin sağlayacağı faydaları aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür (<https://www.liderfaktoring.com.tr/faktoringle-finansman-ve-avantajlari>).

- Factoring işlemi ile alınan finansman hizmeti temel olarak ticari alacağın temlikine dayalı olması nedeniyle finansal kuruluşların sağladıkları fonlara göre daha hızlı bir şekilde sonuçlandırılmaktadır,
- Factoring işleminde nakit yönetimi hizmetinin sunulması aracılığıyla kredili alacakların likit hale getirilmesi, hammadde ve malzemelerin peşin edinilmesini ve imalat sürecinin kesintiye uğraması nedeniyle ortaya çıkacak maliyetlerin düşürülmesine kaynaklık etmektedir,
- Factoring işlemi ile üretimde etkinlik, kapasite artışı ve getiri artışı yaşanması fon ihtiyacının azalmasını sağlamaktadır,
- Factoring işleminde vade avantajının olması işletmelerin rekabetteki başarı düzeyini arttırmakta ve böylece pazarda daha fazla paya sahip olmalarına katkı sağlamaktadır,
- Factoring işlemi ile sağlıklı bir nakit yönetimi ve nakit akış bütçesi oluşturulmaktadır,
- Factoring işleminde alıcıların kredibilitesi daha iyi bir şekilde ölçülebilmekte ve karşılaşılabilecek muhtemel risklerin ortadan kaldırılmasına destek olmaktadır.

KOBİ'ler açısından alacakların nakde dönüşmesinde ve gerekli olan finansal kaynağın factoring şirketleri tarafından sağlanması karşılaşılan finansman sorunlarının aşılmasında önemli bir kaynaktır. Aynı zamanda KOBİ'lerin alacaklarını tahsil etmelerinde karşılaştıkları problemlerde ortadan kaldırılmış olacaktır. Burada önemli olan KOBİ'lerin factoring kuruluşuna devrettikleri alacakları için uygulanan faiz oranı ve factoring şirketinin alacağı komisyon tutarıdır. Çünkü her ne kadar factoring şirketi

alacağı vadesinden önce işletmeye verse de elde edeceği komisyon KOBİ'ler açısından bir maliyet unsuru olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu açıdan KOBİ'lerin hangi alacaklarını factoring şirketine devredeceğini belirlemesi karşılaşılan maliyetlerin azaltılması açısından önemlidir.

### **2.2.9. Melek Yatırımcı**

Melek yatırım, yeni kurulmaya başlayan bir işletmeye getiri sağlamak için finansman kaynağı temin eden bir finansman yöntemi olarak değerlendirilmektedir. Bu açıdan bu sistemde işletmelere fon sağlayan diğer bir ifadeyle yatırım yapan kişi veya kişilere melek yatırımcı adı verilmektedir. Bu finansman yöntemi temel olarak özellikle KOBİ niteliğindeki işletmelerin içinde bulunduğu finansman sorunlarının aşılmasında ve kurumsallaşma yapılarının gerçekleştirilmesi açısından önemli bir finansman yöntemi olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu finansman yönteminde fon sağlayan melek yatırımcılar aynı zamanda fon sağladıkları işletmelerin yönetiminde de söz sahibi olmaktadır. Melek yatırımcılar özellikle medikal, yazılım ve biyoteknoloji alanlarında faaliyete başlayan işletmelere fon sağlamaktadırlar (Ertuğrul, 2011: 55).

KOBİ'ler finansman azlığı sebebiyle yüksek teknolojileri kullanamamakta ve yeni olmayan teknolojilerle birlikte emek yoğun çalışmak mecburiyetinde olmaktadır. Bu olumsuz durum, imal edilen ürünlerin kalitesini düşürmektedir. Nitelsiz üretim, KOBİ'lerin büyük girişimlerle rekabet potansiyeline sekte vurmaktadır. Eski teknolojiler kullanılarak gerçekleştirilen üretime dayalı ihracat ile küresel pazarlarda rekabet imkânı yok denecek kadar azalmaktadır (Oktay ve Güney, 2002: 6).

Türkiye'de kurulmuş ve faaliyetleri devam etmekte olan melek yatırımcılara ilişkin bilgiler Tablo 11'de gösterilmektedir.

**Tablo 11.** Türkiye’de Kurulmuş Olan Melek Yatırımcılar.

Melek Yatırımcı	Yatırımlar/Portföy
Aslanoba Capital	Modanisa, Insider, Vivense, Bitaksi, Ininal, Webrazzi
Bic Angel Investment	Influanza, Erasmusinn, Bionluk, Scorp, Connected2.me, Anlatsın, Ceotudent
Esas Holding	Pegasus Havayolları, Ayakkabı Dünyası, Mac Fit, Koroza, Peyman, Un roro, Fuyaob Glass, EDH, LaFayatee
Galata Business Angel	Sophia Business Angel, Founder Institute, Bts Partner, Kolektif House, Fol, Mentornity, Fonzip, Huston Angel Network, Galatabox
Inovent	İnnovist, IP.Camp, BiGGinner, Enterprise Europe Network, SUPSIST, InnoEnergy İş Birliği
Istanbul Startup Angels	Creosafe, Carbon, Datapare, Bagaj, Mobilmed, Smarttaxi, Voscreen
İş Girişim Sermayesi	Aras Kargo, Havaş, Sportive, Tatilbudur.com, Radore, Tüyap, Beyaz filo kiralama, Step, İstanbul Yiyecek İçecek Grubu, Türkmed diyaliz
Şirket Ortağım Melek Yatırım Ağı	Buradan gönder, Ferge, Abone sepeti, Snapbuy, Youthall, Yolluyo, Webeyou

**Kaynak:** <https://startupvadisi.com/turkiye-de-melek-yatirimci-listesi/>

Melek sermaye piyasası; melek yatırımcı ve girişimci olarak adlandırılan iki adet oyuncudan oluşmaktadır (Bradley vd., 2002: 7-8):

- **Melek yatırımcılar:** Kuruluş aşamasında işletmelere onlarla iş birliği yaparak finansman arayan yüksek gelirli kişilerdir. Melek yatırımcılar, öz sermaye kaynakları yetersiz olduğunda sermaye sağladıkları için özel sermaye piyasalarında tektirler. Yani, onlar sıklıkla işletmelerin kuruluş aşamalarındaki ilk yatırımcılar oldukları için herhangi bir özkaynak yatırımcısının sermaye riskini alırlar.

- **Girişimciler:** Kuruluş girişimcileri; pek çok dl, kazancı beraberinde getiren çığır açıcı fikirler veya işletmeleri ele geçirmeye çalışan melek yatırımcıların hedefidir. İlk finansör olarak melek yatırımcılar, sadece yatırımın getirdiği kazançları ele geçirmekle kalmayıp; aynı zamanda altının ışıldayan kaynağını bulmakla eşdeğer kişisel memnuniyet ve sosyal onaylamayı da elde ederler.

### 2.2.10. Hisse Senedi İhracı

İşletme sermayesinin paylara bölünmesi ve her bir payın işletmenin sermayesine hangi oranda ortak olunduğunu ortaya koyan hisse senetleri ihraççı kuruluş ve yatırımcı arasında ortaklık ilişkisi yaratmaktadır. Hisse senedi ihracı için Sermaye Piyasası Kurulu'ndan izin almak, kayıtlı sermaye sistemine geçmek ve mevzuata uygun şekilde halka arz işlemini tamamlamak gerekmektedir. Hisse senedi ihracı yoluyla sağlanan fonların işletmenin karlılığı üzerinde olumlu etki yaratacak faaliyetlere yönlendirilmesi hem işletme karlılığını arttıracak hem de hisse değerini maksimize edecektir.

KOBİ'lerin genellikle sermaye miktarının az olması nedeniyle faaliyetlerini sürdürmek veya arttırabilmek amacıyla finansman kaynağına ihtiyaç duymaktadırlar. Bu amaçla KOBİ'ler hisse senedi ihraç ederek ihtiyaç duydukları finansal kaynağı sağlayabilirler (SPK, 2000: 13).

KOBİ'lerin hisse senedi ihracı yolu ile finansman kaynağı sağlamalarında bürokratik birtakım işlemler gerekse de fayda maliyet dengesi içerisinde değerlendirildiğinde özellikle ucuz finansman kaynağının sağlanması ve hissedarlar ile risklerin paylaşılmasında hisse senedi ihracının yapılması son derece önemlidir. KOBİ'lerin yönetiminde genellikle aile üyelerinin bulunması ve geleneksel iş yapma eğiliminin hakim olması nedeniyle aileden olmayan bireylerin işletmeye ortak edilmesine sıcak bakılmamaktadır. Bu durum KOBİ'lerin finansal sorunlarının aşılmasıdaki en büyük engel olarak değerlendirilmektedir. Bu açıdan KOBİ'lere yönelik sermaye piyasaları, sermaye piyasası araçları ve sermaye piyasası aracılığıyla işletmelere sağlanacak olan faydalar konusunda eğitimler vermek KOBİ'lerin varlığını sürdürmesi ve potansiyellerini arttırması açısından itici bir güç olacaktır.

### 2.2.11. Şirket Birleşmesi

Şirket birleşmesi temel olarak iki ya da daha fazla sayıdaki işletmelerin ticari unvan ve tüzel kişiliklerini sonlandırarak varlık, yükümlülük ve kapasitelerini bir araya getirmek kaydıyla yeni bir unvanla bir işletmenin faaliyetlerine başlamasıdır (Ülgen ve Mirze, 2013: 349). KOBİ'lerin yeterli sermaye ve nitelikli beşeri sermayeye sahip olamamaları nedeniyle optimal kapasitede faaliyetlerini sürdürememektedirler. Söz konusu kısıtlar nedeniyle bazı işletmeler mevcut durumu kabullenip aynı ölçekte faaliyetlerini sürdürmekteyken bazı işletmelerse finansman kaynağı arayışına girmektedir. Finansman kaynağı sağlamakta kredibilite, teminat ve faiz oranının yüksekliği gibi nedenlerden dolayı güçlük çeken işletmeler ise kimi zaman yüksek maliyetli fonları sağlamak zorunda kalmaktadır. Oysa KOBİ niteliğindeki işletmelerin sermaye, kapasite ve teknolojik kaynaklarını bir araya getirerek şirket birleşmesi ile yeniden faaliyetlerine yön vermeleri KOBİ'lerin güçlenmesine ve reel ekonomiye katkı sağlamalarına imkan verecektir.

Şirket birleşmesinin KOBİ'lere sağladığı avantajları aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Tekbaş vd., 2020: 105):

- Şirket birleşmesi aracılığıyla işletmeler ölçek ekonomisinin getirdiği avantajlardan yararlanır,
- İşletmelerin kendi kaynakları ile finanse edemeyeceği büyük ölçekli ar-ge faaliyetlerinin yapılması mümkün hale gelir,
- İşletmelerin birleşmesiyle büyümeleri, pazardaki performanslarını arttırmalarına ve pazarlama yeteneklerini geliştirmelerine katkı sağlar,
- Birleşmenin sağladığı sinerji etkisiyle bazı hammaddelerin iskonto ile tedarik edilmesi mümkün hale gelir,
- İşletmelerin organizasyonel açıdan yeniden yapılandırılması maliyet tasarrufu sağlar,
- Birleşme aracılığıyla işletme faaliyetlerinin çeşitlendirilmesi ile gelirlerdeki volatilité düşürülebilir,
- Birleşme ile işletmeler daha düşük fon maliyeti ile ihtiyaç duydukları finansmanı edinmektedir.

Şirket birleşmesinin KOBİ'ler açısından dezavantajlarını aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Tekbaş vd., 2020: 106):

- İşletmelerin birleşme öncesindeki ellerinde bulunan idari kontrol kaybedilebilir,
- Birleşme sonrasında işletme yönetiminde ve çalışanlar arasında kültürel çatışma oluşabilir,
- Birleşme sonrasında yönetim kademesini oluşturan kişiler arasında çıkar çatışması söz konusu olabilir,
- Birleşme sonrasında istenilen düzeyde sinerjik etki ortaya konmayabilir,
- Birleşme sürecinde verilen teminatlar sonucunda olması gerekenden fazla bir yükümlülük ile karşılaşılabilir.

### **2.2.12. Barter**

İngilizce kökenli bir kelime olan Barter, ürün ya da hizmetlerin takas edilmesi olarak değerlendirilmektedir. Barter sistemi aslında geçmişten günümüze kadar geçen süre içinde karşılaştığımız ticaret, finansman ve pazarlama yöntemi olarak temel alınmaktadır. Barter kavramının temeli takas kavramından gelmektedir. Barter, para olmaksızın bir ürünün diğer bir ürün ile değiştirilmesi temeline dayanmaktadır (Kırlioğlu ve Diğ., 2005: 17).

KOBİ'ler açısından barter sisteminin kullanılması özellikle fazla stok bulunduran işletmelerin stok devir hızı düşük olan stoklarının başka ürünlerle takas edilerek gereksiz stok maliyetlerinin azaltılmasını sağlar. Bu açıdan bakıldığında barter sistemi, atıl kapasitenin ele alınmasında ve analizinde son derece önemli bir sistem olarak karşımıza çıkmaktadır. İşletmelerin sabit varlıklarının olması nedeniyle sabit giderleri bulunmaktadır. Bu açıdan işletmeler ürünlerini sattıkları sürece üretim faaliyetlerini sürdürmekte ve üretim arttıkça ürün başına düşen birim sabit maliyet azalmaktadır. Bu açıdan optimal kapasitede faaliyetlerini sürdüremeyen işletmeler kapasitelerinin bir bölümünü barter sisteminde değerlendirmek suretiyle kapasitelerini arttırabilir ve bu sayede bir taraftan üretim için ihtiyaç duyulan fonlar sağlanmış olur diğer taraftan da üretim artışı ile birim sabit maliyetler azalmış olur. Satış yönetimi ve nakit akımı açısından barter sistemi ele alındığında ise birçok açıdan faydalar sağlanmaktadır. Bu sistem aracılığıyla mal alan bir işletme ödemeyi nakit olarak yerine



getirmemekte, sisteme borçlandırılmakta ve söz konusu borç yükümlülüğü uzun dönemde yerine getirilmektedir. İşletmelerin stoklarında bulunan malların ek maliyete katlanmadan bu sistem aracılığı ile satışa sunulması diğer satışlara göre kar üzerinde daha fazla olumlu etkide bulunacaktır (Kobitek, 2019).

Barter sisteminin işletmelere sağladığı avantajları aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Tüm, 2008:6):

- Barter işlemi temelinde bir pazarlama yöntemi olup barter sisteminin taraflarının talepleri bir pazarlama ortamı oluşturabilmektedir,
- Barter işleminde küresel ölçekte işlem yapan işletmelere yönelik olarak güvenli ve basitleştirilmiş ihracat olanakları sunulmaktadır,
- Barter işlemi aracılığıyla finansmana gereksinim duyan işletmelerin bu gereksinimleri ortadan kaldırılmaktadır,
- Barter işlemine taraf olan işletmeler kapasitelerinin boş kısmını barter işleminde değerlendirmek suretiyle kapasitelerini daha etkin kullanmaktadırlar,
- Barter işleminde alacaklara ilişkin tahsilat vadeleri kısalmaktadır,
- Barter işleminde taraflara barter kuruluşu tarafından verilen güvence kapsamında satış yapılması mümkün hale gelmektedir.

Barter sisteminin işletmeler açısından dezavantajlarını aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Tüm, 2008:7):

- Barter işlemine eğer depoda bulunan kalite seviyesi düşük veya modası geçmiş olan ürünler konu edilirse bu durumda sistemde işlem yapma talebi düşebilir,
- Barter işleminde barter kuruluşuna ürünlerin alımı ve satımında bir aracılık komisyonunun verilmesi bu işleme olan talebi düşürebilir,
- Barter işleminde ürünlere ilişkin fiyat, teslimat zamanı ve niteliklerden barter işlemine taraf olan işletmelerin sorumlu olması ve bu süreçte barter kuruluşunun bu konuda hiçbir yaptırıcı etkisinin bulunmaması barter işlemindeki diğer tarafı olumsuz etkileyebilir.

### 2.2.13. Forfaiting

Forfaiting işlemi, ihracat yapan işletmelere 1 – 7 yıl arasındaki satışlar için orta vadede finansman sağlayan bir finansman yöntemidir (Özdemir, 2005: 211). Forfaiting işleminde ithalat yapan işletmelerin ithal edilen varlıkların bedelini taksitle ödemesi mümkündür. Bu doğrultuda ihracatçı ve ithalatçı işletmeler arasında yapılan sözleşme çerçevesinde fiyat ve ödeme planı hazırlanmakta, ardından ithalat yapan işletme söz konusu yatırım mallarını edinebilmektedir. Ödeme ile ilişkili olarak banka kefaleti alınmakta ve ithalatçı işletmenin borç senedi ilgili bankalar kanalıyla ihracatı gerçekleştiren işletmeye gönderilmektedir. Bu çerçevede ihracat yapan işletme ihracat işleminden doğan alacağını vadesinden önce nakde dönüştürmesi durumunda forfaiting kuruluşuna bir iskonto uygulanarak devredilmesi söz konusudur. Bu doğrultuda iskonto edilmiş tutar ihracat yapan işletmeye aktarılmaktadır (Yatırımkredi, 2019).

İhracat yapan KOBİ'ler forfaiting işlemi ile; tahsil sürecindeki alacaklarından kurtulmakta ve alacaklarını nakde çevirmekte, likiditesi yükselmekte, kredibilitesi artmakta, faiz riskine karşı işletmeyi korumakta, ticari sözleşmeler daha etkin şekilde hazırlanmakta, alacakların tahsil ve izlenmesine ilişkin giderler azalmaktadır (Özdemir, 2005: 215).

Forfaiting işleminin ihracatçı ve ithalatçı açısından birtakım avantajları bulunmaktadır. Bu çerçevede forfaiting işleminin ihracatçı açısından faydalarını aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Özkan, 2019: 558):

- İhracatçının uzun dönemli faaliyet planı yapmasına imkan verir,
- İktisadi ve siyasi riskler forfaitera aktarılmaktadır,
- İhracatçının yeni fonlar sağlamasına imkan verilmekte ve likidite açısından ihracatçıyı rahatlatmaktadır,
- İhracatçının alacak haklarını devretmesiyle likidite yükselmekte ve ihracatçının fon yaratması mümkün hale gelmektedir,
- İhracatçının alacaklarını nakde dönüştürebilmesi nedeniyle veresiye satışların fonlanması açısından bir finansmana ihtiyaç duyulmamaktadır,
- Forfaiting işleminde kredi sigortasının olmaması maliyetleri azaltmaktadır,

Forfaiting işleminin ithalatçı açısından faydalarını aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Özkan, 2019: 559):

- İthalatçının borçlanma büyüklüğünü ve türünü arttırabilir,
- Alternatif bir fon kaynağı sağlamasına imkan verir,
- İthalat yapan işletmelerin yatırımlara yönelik olarak verilen teşviklerden yararlanılmaktadır,
- Süreç kolay ve hızlı bir şekilde ilerlemektedir,
- Sözleşmede belirlenen süre boyunca sabit faiz oranı uygulanmaktadır.

#### **2.2.14. Tahvil İhracı**

Tahvil, işletmelerin finansman ihtiyaçlarını karşılayabilmek amacıyla çıkardıkları uzun vadeli borçlanma aracıdır. Bir sermaye piyasası aracı olan tahviller onu ihraç eden işletmeler ile yatırımcılar arasında borç alacak ilişkisi yaratmaktadır. Tahviller iskontolu ve primli olmak üzere ihraç edilebilmektedir.

Uzun vadeli yatırımlarının finansmanında önemli yere sahip olan tahvillerin KOBİ'ler tarafından ihraç edilmesi ekonomik büyüme ve istihdam açısından son derece önemlidir. KOBİ'lerin sermaye piyasalarında tahvil ihraç ederek uzun vadeli finansal kaynak sağlamaları amacıyla ihraca konu tahvillere yönelik yatırımcı talebinin artırılması için tahvillerin anapara ve faiz ödemelerine garanti verilmesi amacıyla kredi garanti fonunun oluşturulması önem arz etmektedir (SPK, 2000: 16).

#### **2.2.15. Futures**

Bir sermaye piyasası aracı olan futures, diğer bir deyişle vadeli işlem sözleşmeleri standart miktar ve kaliteye sahip olan bir varlığın önceden üzerinde anlaşılmış olan bir fiyat düzeyinden belirlenmiş olan bir dönemde teslimi veya teslim alınmasına yönelik tanzim edilen kontrat olarak değerlendirilmektedir. Bu kontratların en önemli özelliği, sözleşmede yer alan ürünlere ilişkin fiyatlarda artma veya azalma riskine karşı hem alıcı hem de satıcı korunmuş olmaktadır. Sözleşmenin alıcı ve satıcı olmak üzere iki tarafı bulunmaktadır. Alıcı sözleşmenin uzun tarafı, satıcı ise sözleşmenin kısa tarafı olarak karşımıza çıkmaktadır. Sözleşmelerin alınıp satıldığı piyasada uzun pozisyona sahip sözleşme sayısı ile kısa pozisyona sahip sözleşme

sayısının denk olması önem arz etmektedir. Bu sözleşmelere konu ürün çoğunlukla mal, döviz kuru, faiz oranı ve borsa endeksidir (MEGEP, 2007: 19).

KOBİ'lerin faiz oranı, döviz kuru ve mal fiyatlarına ilişkin risklerini futures sözleşmeler aracılığıyla azaltmaları veya ortadan kaldırmaları bu sözleşmelerin önemli bir finansman kaynağı olduğunu ortaya koymaktadır. Bu çerçevede KOBİ'lerin sermaye piyasalarından futures sözleşmelerinde pozisyon almaları yönünde gerekli eğitim ve danışmanlık hizmetlerinin sunulması gerekmektedir.

### **2.2.16. Forward**

Sermaye piyasası aracı olan forward sözleşmeleri, sözleşmede yazılı olan bir varlığın sözleşmede belirlenmiş olan fiyat ve miktardan belirlenmiş olan bir vadede alım ya da satımını ortaya koyan kontratlardır. Bu sözleşmeler vadeli sözleşmeler olup sözleşmede alım ve satışı konu ürünün değeri, miktarı, niteliği, teslimat adresi ve ödeme dönemi alıcı ve satıcı tarafından serbestçe belirlenmektedir. Dolayısıyla bu sözleşmeler alıcı ve satıcının iradesine göre şekillenen özel nitelikteki bir sözleşme türü olup içeriği daha önceden belirlenmiş olan standart nitelikteki bir kontrat niteliğinde değildir. Forward sözleşmelerinin aktif bir organize piyasada işlem görmemeleri nedeniyle ikincil piyasası yoktur. Bu sözleşmelerde sözleşmeye konu ürünün teslimatı amaçlandığından ürüne yönelik fiyat değişim riski güvence altına alınmaktadır. Sözleşmenin taraflarının sözleşmede belirtilen sorumluluklarını ifa etmeleri gerekmektedir (MEGEP, 2007: 37).

Tablo 12'de forward ve futures sözleşmelerinin farkları ayrıntılı bir şekilde gösterilmektedir.

**Tablo 12.** Forward ve Future Sözleşmelerinin Farkları.

<b>Forward Sözleşmeler</b>	<b>Futures Sözleşmeler</b>
Sözleşmelerde standart olmayan içerik ve vade	Sözleşmelerde standart içerik ve vade yapısı
Sözleşme iki özel kişi arasında yapılır	İki tarafın bulunduğu resmi sözleşmeler ve bağlayıcılık bulunmakta
Genellikle vade sonunda teslimat yapılır	Genellikle vade dolmadan önce sözleşmeler ikincil piyasada işlem görür
Temerrüt riski bulunmaktadır	Teminat sisteminin olması ile temerrüt riskleri ortadan kaldırılır

**Kaynak:** Saltoğlu, B. (2019). Türev Araçlar, Piyasalar ve Risk Yönetimi, Sermaye Piyasası Lisanslama Sicil ve Eğitim Kurulu Lisanslama Sınavları Çalışma Notları, 20.

### 2.2.17. Swap

Swap, kavramsal olarak takas anlamına gelmektedir. Bir sermaye piyasası aracı olan swap, faiz oranı ve döviz kuru riskinden korunabilmek amacıyla işletmeler tarafından sıklıkla kullanılmaktadır. Swap işleminde sözleşmede belirlenmiş olan döviz kuru aracılığıyla döviz kurundaki dalgalanmalar sonucu ortaya çıkan kur riskleri azaltılmaktadır. Swap işlemi bir ya da daha fazla mala dayalı sözleşmelere dayalı olan ve alıcı ile satıcı arasında sözleşmede belirlenmiş ve gelecek dönemdeki nakit akımlarının takasıdır (MEGEP, 2007: 28-29).

KOBİ'lerin özellikle ekonomik konjoktüre bağlı olarak daha önceki dönemlerde finansal kuruluşlardan sağladıkları fonlara ilişkin faiz yükünün azaltılması amacıyla swap sözleşmesi yapmaları karlılığın artırılmasına olumlu yönde katkı sağlayacaktır. Bununla birlikte KOBİ'lerin dış ticaret işlemlerine bağlı olarak döviz kuru riskini azaltmaları veya ortadan kaldırabilmeleri amacıyla swap işlemine başvurmaları gerekmektedir.

### 2.2.18. KOBİ Borsası

KOBİ Borsası, bir ülke ekonomisinde önemli yere sahip olan KOBİ niteliğindeki işletmelerin sermaye piyasalarından gereksinim duyulan fonların sağlanması için organize şekilde kurulmuş olan sermaye piyasası kurumları olarak karşımıza

çıkmaktadır. KOBİ'lerin riskli yapılar olması nedeniyle KOBİ'ler borsada ayrı piyasada ya da farklı bir tüzel kişilik olarak piyasada işlem görürler. KOBİ borsaları temel olarak ana borsaya kıyasla borsaya kote olmada katı şartları barındırmaz. Hacim olarak en yüksek işlem hacmine sahip olan KOBİ borsalarına örnek olarak İngiltere'deki Alternatif Yatırım Pazarı ve Güney Kore'deki KOSDAQ verilebilir. Bununla birlikte KOBİ borsaları içerisinde en başarılı örnek Amerika'da bulunan NASDAQ'dır. Ancak bu borsaların yanı sıra Romanya'da RASDAQ, Almanya'da NASDAQ, Malezya'da MASDAQ ve Japonya'da faaliyet gösteren NASDAQ girişimleri istenen başarıyı gösterememiştir (Yüksel, 2011: 20).

### **2.2.19. Kredi Garanti Programları**

Finansal kuruluşlar tarafından KOBİ'lerin ihtiyaç duyduğu fonlara ilişkin gerekli teminatın yatırılmaması nedeniyle verilen ödünçlerin tahsil edilemeyeceği öngörülmektedir. Bu nedenle finansal kuruluşlar tarafından KOBİ'lerin ihtiyaç duyduğu fonlar verilememektedir. Fon sağlayanlar ile fon talep edenler arasında güven tesis etmek ve fon transferini etkin kılabilmek için oluşturulan kredi garanti fonlarının hedefleri, nitelikleri ve çeşitleri ülkelere göre farklılık arz etse de bu programların kurulmasındaki temel felsefe benzerdir (Cowling ve Mitchell, 2003: 63). Kredi garanti programları özellikle finansal kaynak bulmada problemle karşılaşan KOBİ'lerin finansal ihtiyaçlarının karşılanması hususunda kredi sağlayanlara, fon miktarının tümünün veya bir bölümünün ödenmesinde teminat sunarak kredi sağlayanların ödünçlerini garanti altına almaktadır (Navajas, 2001: 3).

Kredi garanti programlarında çoğunlukla garanti veren, sağlanan fonlara ilişkin olarak anapara ve vade farkları için kısmi veya tam garanti vererek KOBİ'ler tarafından gereksinim duyulan fonların sağlanmasını mümkün hale getirmeyi hedeflemektedir. KOBİ'lerin ihtiyaç duyduğu finansman kaynaklarına ulaşabilmesindeki engellerin kaldırılması sonucunda KOBİ'lere tahsis edilen fon miktarının yükseltilmesi, kredi genişlemesi yoluyla istihdamın artırılması ve vergi gelirlerinin artırılması mümkün hale gelmektedir. Bununla birlikte finansal kuruluşların KOBİ'ler ile etkileşiminin artması sonucunda finansal kuruluşların hizmet gelirleri artmakta ve sağlanan fonlar ile üretimdeki artış ihracatın da arttırılmasına zemin hazırlamaktadır (Riding vd., 2007: 48; OECD, 2010: 5).

### 2.2.20. Risk Sermayesi

Risk sermayesi, finansal kaynak veya hazırlanmış bir proje için gerekli olan sermayeyi bulma arayışına giren girişimciler ile risk üstlenmede ihtiyatlı davranmayan fon sahiplerinin amaçlarını gerçekleştirebilmeleri için iş birliğine gitmeleri sonucu ortaya çıkan girişimdir (Ay, 2008: 2). Özellikle gelişmekte olan ekonomilerde kurulmuş olan finansal kuruluşların kredilere yüksek faiz oranı uygulamaları bu ekonomilerde risk sermayesinin oluşumunu kaçınılmaz kılmaktadır. Ancak bu ekonomilerde yeterli sayıda girişimcinin bulunmaması nedeniyle risk sermayesi konusundaki iş birliklerinin istenilen düzeyde olmaması söz konusudur. Bu açıdan özellikle anapara ve vade farkının geri ödenmesinde bir zorunluluk olmayan risk sermayesi yöntemi önemli bir finansman kaynağı olarak değerlendirilmektedir (Akkaya ve İçerli, 2001: 62-63).

Risk sermayesi büyük ölçüde teknolojik açıdan yüksek finansmanı gerekli kılan yatırımlar ile KOBİ'lerin yatırım politikalarında rastlanmaktadır. Risk sermayesinde mali desteklerin ve yönetsel desteklerin olmasına rağmen istenen ölçüde kullanılamamasının mevcut düzenlemelerdeki kısıtlara, mali açıdan yaşanan istikrarsızlığın yatırımlar açısından riskli görülmesi ve bu finansal kaynağın yeteri kadar bilinmemesine bağlı olduğunu söylemek mümkündür (Varışlı, 2005:49).

### **3. BÖLÜM**

## **KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

### **3.1. Metodoloji**

Çalışmanın bu bölümünde öncelikle araştırmanın konusu, amacı ve önemi, yöntemi, kapsamı ve sınırlılıklarından bahsedilecek olup daha sonra çalışmanın konusu ile ilgili literatüre yer verilecektir. Ayrıca bu bölümde çalışmanın metodolojisi kapsamında yapılan araştırmaya ilişkin bilgilere ve ulaşılan bulgulara değinilecektir.

#### **3.1.1. Araştırmanın Konusu**

KOBİ'lerin devamlılığının sağlanması, yatırımlara yön verilmesi ve rekabette avantaj sağlanması finansal sermayenin varlığı ile mümkündür. Güçlü bir finansman yapısının sağlanabilmesi işletme sahip ve ortaklarının sağladıkları fon miktarının yanı sıra aynı zamanda diğer finansman kaynaklarından da ihtiyaç duyulan fonların sağlanması ile mümkündür. Bu açıdan KOBİ'lerin karşılaştıkları finansman sorunlarının belirlenmesi kadar bu sorunların çözümünde yapılması gerekenlerin de ortaya konulması oldukça önemlidir.

#### **3.1.2. Araştırmanın Amacı ve Önemi**

Bu çalışmanın amacı Ankara İli Ostim Organize Sanayi Bölgesinde faaliyetlerini sürdüren ve KOBİ kategorisinde yer alan işletmelerin karşılaştığı finansman sorunlarının belirlenmesi, finansman kaynaklarının neler olduğunun ortaya konulması ve finansman problemlerinin çözümüne yönelik nasıl bir yaklaşım sergilenmesinin gerektiğinin belirlenmesidir. Çalışmada ulaşılan sonuçlar çerçevesinde yapılacak önerilerin KOBİ'lerin finansman sorunlarına ışık tutacak olması çalışmanın önemini ortaya koyacaktır.



### **3.1.3. Araştırmanın Yöntemi**

Çalışmada bilimsel araştırma yöntemlerinden biri olan Anket Yöntemi'nden yararlanılmıştır. Ankette yer alan soruların hazırlanmasında Karadeniz vd. (2015), Korkmaz (2003) ve Uygurtürk ve Çetinkaya (2019) tarafından uygulanan ölçekten yararlanılmış olup, ankete ayrıca literatürde yer alan finansman sorunları bilgileri doğrultusunda ek sorular eklenmiştir. Verilerin toplanmasında bu yöntemin seçilmiş olmasındaki en önemli etken araştırma kapsamındaki tüm işletmelere ulaşabilmek ve çalışma kapsamında belirlenen amaca yönelik olarak geliştirilen sorulara yanıt bulmaktır. Araştırma sonucunda elde edilen veriler bir istatistiksel veri çözümleme programı olan SPSS 28.0 ile analiz edilmiştir.

### **3.1.4. Kapsam ve Sınırlılıklar**

Araştırma kapsamında Ankara İli Ostim Organize Sanayi Bölgesinde gıda, otomotiv, metal ve plastik ürünlerinin üretimini gerçekleştiren 385 işletmeye anket formu gönderilmiştir. Çalışma kapsamında salgının varlığı ve zamanın yetersizliği nedeniyle KOBİ niteliğindeki tüm işletmelere ulaşamamış olup hazırlanan anketler işletmelere dijital ortamda gönderilmiştir. Ankette yer alan soruları 227 işletme yanıtlamış olup, anketin cevaplanma oranı ise %59'dur.

## **3.2. Literatür Araştırması**

Erkumay (2000) çalışmasında KOBİ'lerin sermaye piyasası karşısındaki durumunu ve şirketlerin bu piyasadaki fon temin etmede karşılaştıkları sorunları ve alternatif çözüm önerilerini değerlendirmiştir.

Akgemci (2001) çalışmasında Türkiye'de faaliyet gösteren KOBİ niteliğindeki işletmelerin sahip veya ortaklarının "teorik yapı, uygulama güçlükleri ve olası stratejiler hakkında bilgilendirilmesi" amacını taşımıştır.

Tomur (2004) çalışmasında KOBİ'lerin özellikle ölçek ekonomilerde karşılaştıkları sorunları ele almış, OECD ve AB Komisyonu tarafından KOBİ niteliğindeki işletmelere yönelik görüşlerine ve destek programlarına yer verilmiştir.

Yıldırım vd. (2006) yaptıkları çalışmada Bayburt, Erzurum ve Erzincan illerinde kurulmuş olan KOBİ niteliğindeki işletmelerin finansal kiralama (leasing) işlemlerinden faydalanma seviyeleri ve bu işlemleri yaparken karşılaştıkları problemleri incelenmiş ve KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunların nasıl çözüleceğine ilişkin önerilerde bulunulmuştur.

Çatal (2007) tarafından yapılan çalışmada KOBİ borsası aracılığıyla KOBİ'lerin sağlayacağı faydalar açıklanmış ve işletmelerin bu borsada işlem yaparken karşılaşılabilecekleri muhtemel problemler açıklanmıştır.

Olawale ve Garwe (2010) yaptıkları çalışmada Güney Afrika'da faaliyet gösteren KOBİ'lerin gelişmesi ve büyümesinde karşılaşılan finansman sorunlarının neler olduğu belirlenmeye çalışılmıştır. Ulaşılan bulgular doğrultusunda işletmelerin finansal kaynağa ulaşmalarında problemler yaşamaları, yeterli teminat sunamama, teşviklerin yetersiz olması, ikincil piyasalarda işlem yapılamaması, faiz oranlarının ve maliyetlerin yüksekliği, enflasyon ve ekonomide yaşanan problemlerin temel finansman sorunları olduğu belirlenmiştir.

Saraç ve Bozkurt (2011) tarafından KOBİ'lerin halka açılma hususundaki algı ve davranışlarının neler olduğunu belirlemek ve Gelişen İşletmeler Piyasası (GİP)'nin faaliyete geçmesinin KOBİ niteliğindeki işletmelerin eğilimlerini hangi yönde etkileyeceğini belirlemek amacıyla yaptıkları çalışmada anket yönteminden yararlanılmıştır. Elde edilen bulgular çerçevesinde KOBİ niteliğindeki işletmelerin halka açılma hakkında istenilen düzeyine ulaşamadıkları, bu açıdan işletmelerin halka açılma yolu ile finansman sağlamayı birinci sıraya koymadıkları belirlenmiştir. Bununla birlikte KOBİ'lerin gerekli bilgi sağlanması durumunda halka arz yöntemi ile finansman sağlamalarının mümkün olacağı belirtilmiştir.

Ulusoy ve Akarsu (2012) tarafından yapılan çalışmada, Türkiye'de kurulmuş olan KOBİ'lere ilişkin verilere yer verilmiş ve KOBİ'lerin iş gücü piyasası üzerindeki etkisi ortaya konulmuştur.

Zengin ve Aykırı (2012) yaptıkları çalışmada, Kars İlinde faaliyetlerini sürdüren KOBİ'lerin karşılaştığı finansal sorunların neler olduğunu ve daha önce yapılan çalışmalarda belirlenen finansal sorunlar ile bu çalışmada elde edilen sonuçlar arasında

farklılık olup olmadığını belirlemeyi amaçlamışlardır. Elde edilen bulgular çerçevesinde KOBİ'lerin karşılaştığı finansal sorunlar; öz sermaye yetersizliği, yüksek faiz oranı, teminat vermede sıkıntı yaşanması, yeterli finansal planlamadan yoksunluk, yerel piyasa ve sermaye piyasalarına karşı yeterli bilgi ve ilgi düzeyinin olmaması şeklinde belirlenmiştir.

Chowdhury vd. (2013) Bangladeş'te faaliyetlerini sürdüren KOBİ'lerin finansman sorunlarının neler olduğunu belirlemeyi amaçladıkları çalışmada temel finansman sorunlarını; teşviklerin yetersiz olması, faaliyete geçme ve tedarik faaliyetlerini finanse etmede yüksek borçlanma eğilimi, kredi temininde prosedürlerin fazla olması, kredi sağlamada gerekli olan belgelerin hazırlanamaması, yetenekli ve deneyimli iş gücünün yeterli miktarda olmaması ve finansman araçları hakkında yeterli bilgiye sahip olunmaması olarak belirlenmiştir.

Orinda (2014) tarafından yapılan çalışmada KOBİ'lerin karşılaştıkları finansman sorunları araştırılmıştır. Bu kapsamda araştırmanın verileri anket yöntemi aracılığıyla sağlanmış olup, ulaşılan bulgular çerçevesinde KOBİ'lerin finansal kuruluşlardan sağlanan kredileri kullanmalarında karşılaştıkları kısıtlar ve faiz oranlarının yüksek olması gibi etkenlerin önemli finansman sorunları olduğu belirlenmiştir.

Hayes vd. (2015) yaptıkları çalışmada Meksika ve ABD'de faaliyet gösteren KOBİ'lerin finansman kaynaklarına erişimini araştırmışlardır. Elde edilen bulgulara göre ekonomik olarak gelişmekte olan ülkelerdeki KOBİ'lerin gelişmiş ülkelerdeki KOBİ'lere göre finansman kaynaklarına erişiminde daha fazla güçlük karşılaştıkları belirlenmiştir.

Dursun (2016) yaptığı çalışmada Ankara İlinde faaliyet gösteren ve ATO üyesi olan işletmelerin finansman kaynağı sağlama konusunda yaşadığı sorunlar incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre işletmelerin banka haricinde herhangi bir finansman kaynağına başvurmadıkları belirlenmiş ve bankaların yüksek teminat talebinin bankalardan finansman sağlamada karşılaşılan en önemli sorun olduğu belirlenmiştir.

Tunç ve Köroğlu (2019) tarafından yapılan çalışmada KOBİ'lerde yaşanan finansman sorunlarının neler olduğu ve KDV iadelerinin zamanında alınmamasının

işletmeler üzerinde yarattığı ek maliyetlerin neler olduğu araştırılmıştır. Buna göre öz sermaye ve işletme sermayesi yeterli düzeyde olmayan işletmeler ile borçlanma yolu ile yeterli kaynak sağlayamayan işletmeler açısından KDV iadelerinin zamanında alınmasının hem borçlanma maliyetinin azaltılması hem de karlılığın arttırılmasında etkili olduğu üzerinde durulmuştur.

Kaygın ve Yılmaz (2019) KOBİ niteliğinde faaliyet gösteren işletmelerin karşılaştıkları finansman sorunlarının neler olduğunu ve sorunlara nasıl zm bulunacağını araştırdıkları çalışmada KOBİ'lerin temel finansman sorunlarının ürünlerin fiyatlarında yaşanan artışlar, likidite yetersizliği, faiz oranlarının yüksekliliği, döviz kurundaki yükselişler, yüksek teminat talebi, öz sermayenin yetersizliği ve kredi vadelerinin kısa olmasının olduğu belirlenmiştir.

### 3.3. Bulgular

Bu bölümde öncelikle araştırma kapsamındaki işletmelerin tanımlayıcı bilgilerine yönelik olarak elde edilen verilerin frekans analizi sonuçlarına yer verilecektir. Daha sonra standart ortalama ve standart sapma testi yapılarak tanımlayıcı bilgilerin fonksiyonel bilgiler ile ilişkilendirilmesi sağlanmış ve ulaşılan bulgular yorumlanmıştır.

Bu kapsamda işletmelerin faaliyette bulunduğu sektörlere ilişkin sonuçlar Tablo 13'de gösterilmiştir.

**Tablo 13.** Faaliyette Bulunulan Sektör Bilgisi.

Sektör	Frekans	Yüzde
Sanayi	227	% 100

Tablo 13 incelendiğinde araştırmaya konu olan tüm işletmelerin sanayi sektöründe faaliyet gösterdiği görülmektedir. Araştırma kapsamındaki işletmelerin faaliyet alanlarına göre dağılımları Tablo 14'de gösterilmektedir.

**Tablo 14.** Faaliyet Alanı Bilgisi.

<b>Faaliyet Alanı</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Gıda	48	%21,1
Otomotiv	59	%26,0
Metal Ürünler	60	%26,4
Plastik Ürünler	60	%26,4
<b>Toplam</b>	<b>227</b>	<b>%100</b>

Tablo 14’de görüldüğü üzere araştırmaya konu olan işletmelerin %21’i gıda, %59’u otomotiv, %26’sı metal ürünler ve %26’sı plastik ürünler sektöründe faaliyetlerini sürdürmektedir. Araştırma kapsamındaki işletmelerin hukuki yapısına göre dağılımları Tablo 15’de gösterilmektedir.

**Tablo 15.** Hukuki Yapısına Göre İşletmeler.

<b>Hukuki Yapısı</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Anonim Şirket	109	%48
Limited Şirket	118	%52
<b>Toplam</b>	<b>227</b>	<b>%100</b>

Tablo 15’de görüleceği üzere işletmelerin %48’inin Anonim Şirket olduğu, %52’sinin ise Limited Şirket olduğu görülmektedir. Araştırma kapsamındaki işletmelerin faaliyet süresine göre dağılımları Tablo 16’da gösterilmektedir.

**Tablo 16.** Faaliyet Süresine Göre İşletmeler.

<b>Faaliyet Süresi</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
1 – 5 Yıl	21	%9,3
6 – 10 Yıl	32	%14,1
11 – 15 Yıl	78	%34,4
16 ve Üstü	96	%42,3
<b>Toplam</b>	<b>227</b>	<b>%100</b>

Tablo 16’ya göre işletmelerin büyük bir bölümünün 16 ve üzerinde faaliyette bulunduğu, %34,4’ünün 11-15 yıllık bir dönemde faaliyette bulunduğu, %14,1’inin 6-

10 yıllık bir faaliyet döneminde bulunduğu ve %9,3'ünün ise 1-5 yıl arasında faaliyette bulunduğu görülmektedir. Araştırma kapsamındaki işletmelerin çalışan personel sayısına göre dağılımları Tablo 17'de gösterilmektedir.

**Tablo 17. Çalışan Personel Sayısına Göre İşletmeler.**

<b>Çalışan Personel Sayısı</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
0 – 9	31	%13,7
10 – 49	116	%51,1
50 – 249	80	%35,2
<b>Toplam</b>	<b>227</b>	<b>%100</b>

Tablo 17'de görüldüğü üzere araştırmaya konu olan işletmelerin %51,1'inin 10 ile 49 arasında çalışan personeli olduğu, %35,2'sinin 50 ile 249 personel çalıştırdığı ve %13,7'sinin 0-9 çalışan personele sahip olduğu anlaşılmaktadır. Araştırma kapsamındaki işletmelerin yıllık net satış hasılatına göre dağılımları Tablo 18'de gösterilmektedir.

**Tablo 18. Yıllık Net Satış Hasılatına Göre İşletmeler.**

<b>Yıllık Net Satış Hasılatı</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
3.000.001 – 25.000.000	140	%61,7
25.000.001 – 125.000.000	87	%38,3
<b>Toplam</b>	<b>227</b>	<b>%100</b>

Tablo 18'de görüldüğü üzere işletmelerin %61,7'sinin 3.000.000TL - 25.000.000TL, %38,3'ünün 25.000.001TL - 125.000.000TL yıllık net satış hasılatına sahip olduğu anlaşılmaktadır. Araştırma kapsamındaki işletmelerin yıllık mali bilanço toplamına göre dağılımları Tablo 19'da gösterilmektedir.

**Tablo 19. Yıllık Mali Bilanço Toplamına Göre İşletmeler.**

<b>Yıllık Mali Bilanço Toplamı</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
3.000.001 – 25.000.000	149	%65,6
25.000.001 – 125.000.000	78	%34,4
<b>Toplam</b>	<b>227</b>	<b>%100</b>

Tablo 19’da görüldüğü üzere işletmelerin büyük bir bölümünün yıllık mali bilanço toplamalarının 3.000.001TL - 25.000.000TL arasında olduğu ve %34,4’ünün yıllık mali bilanço toplamının 25.000.001TL - 125.000.000TL arasında olduğu anlaşılmaktadır. Araştırma kapsamındaki işletmelerin işletme sahibinin eğitim durumuna göre dağılımları Tablo 20’de gösterilmektedir.

**Tablo 20. İşletme Sahibinin Eğitim Durumuna Göre İşletmeler.**

<b>Eğitim Durumu</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Lise	121	%53,3
Ön Lisans	54	%23,8
Lisans	52	%22,9
<b>Toplam</b>	<b>227</b>	<b>%100</b>

Tablo 20’de görüldüğü üzere işletme sahiplerinin büyük bir bölümünün lise olduğu daha sonra önlisans mezunu işletme sahibinin fazla olduğu ve lisans mezunu işletme sahibinin ise en az olduğu anlaşılmaktadır. Araştırma kapsamındaki işletmelerin kim tarafından yönetildiğine göre dağılımları Tablo 21’de gösterilmektedir.

**Tablo 21. Yöneten Kişilere Göre İşletmeler.**

<b>Yöneten Kişi</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
İşletme Sahibi	190	%83,7
Profesyonel Yönetici	37	%16,3
<b>Toplam</b>	<b>227</b>	<b>%100</b>

Tablo 21’de görüldüğü üzere işletmeyi yöneten kişi açısından %83,7 ile işletme sahiplerinin yoğunlukta olduğu belirlenmiştir. Buna karşın az da olsa %16,3 oranda işletmelerin profesyonel yöneticiden yararlandıkları görülmektedir. Araştırma kapsamındaki işletmelerin finansman bölümlerinin varlığına göre dağılımları Tablo 22’de gösterilmektedir.

**Tablo 22.** Finansman Bölümünün Varlığı.

<b>Finansman Bölümü</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Var	35	%15,4
Yok	192	%84,6
<b>Toplam</b>	<b>227</b>	<b>%100</b>

Tablo 22’de görüleceği üzere işletmelerin büyük bir bölümünde finansman bölümünün olmadığı buna karşın %15,4’lük bir kısımda finansman bölümünün bulunduğu belirlenmiştir. Ayrıca finansman bölümü bulunan işletmelerde bu bölüm yöneticilerinin hepsinin lisans mezunu olduğu belirlenmiştir. Araştırma kapsamındaki işletmelerin finansal planlama yapılma durumuna göre dağılımları Tablo 23’de gösterilmektedir.

**Tablo 23.** Finansal Planlama Yapılma Durumuna Göre İşletmeler.

<b>Finansal Planlama Yapılma Durumu</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Evet	101	%44,5
Hayır	126	%55,5
<b>Toplam</b>	<b>227</b>	<b>%100</b>

Tablo 23’de görüldüğü üzere işletmelerin büyük bir kısmında finansal planlamanın yapılmadığı belirlenmiştir. Tablo 22’de belirtildiği üzere birçok işletmede finansman bölümünün olmamasına karşın işletmelerin %44,5 oranında finansal planlamanın yapıldığı görülmektedir. Araştırma kapsamındaki işletmelerin öz sermaye yeterliliğine göre dağılımları Tablo 24’de gösterilmektedir.

**Tablo 24.** Öz Sermaye Yeterliliğine Göre İşletmeler.

<b>Öz Sermaye Yeterliliği</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Evet	146	%64,3
Hayır	81	%35,7
<b>Toplam</b>	<b>227</b>	<b>%100</b>



Tablo 24’de görüldüğü üzere işletmelerin %64,3’ünün mevcut öz sermayelerinin yetersiz olduğunu belirtmişlerdir. Araştırma kapsamındaki işletmelerin faaliyetlerini finanse ettiği kaynağa göre dağılımları Tablo 25’de gösterilmektedir.

**Tablo 25.** Faaliyetlerin Finansman Kaynağına Göre İşletmeler.

<b>Finansman Kaynağı</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Öz Sermaye	109	%48
İşletme Karı	118	%52
<b>Toplam</b>	<b>227</b>	<b>%100</b>

Tablo 25’de görüldüğü üzere faaliyetlerinin finansmanında işletmelerin büyük bir bölümünün işletme karı ile %48’inin ise öz sermaye ile finanse edildiği belirlenmiştir. Araştırma kapsamındaki işletmelerde halka arz yöntemiyle hisse senedi ihracı yapılmasına ilişkin dağılım Tablo 26’da gösterilmektedir.

**Tablo 26.** Hisse Senedi İhraç Etme Düzeyi.

<b>Hisse Senedi İhracı</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Evet	0	%0
Hayır	227	%100
<b>Toplam</b>	<b>227</b>	<b>%100</b>

Tablo 26’da görüleceği üzere hiçbir işletmenin hisse senedi ihracı yoluyla finansman sağlamadığı görülmüştür. Araştırma kapsamındaki işletmelerde bono ve tahvil ihracı yapılmasına ilişkin dağılım Tablo 27’de gösterilmektedir.

**Tablo 27.** Bono ve Tahvil İhraç Etme Düzeyi.

<b>Bono ve Tahvil İhracı</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Evet	0	%0
Hayır	227	%100
<b>Toplam</b>	<b>227</b>	<b>%100</b>

Tablo 27’de görüldüğü üzere hiçbir işletmenin bono ve tahvil ihracı yoluyla finansman sağlamadığı belirlenmiştir. Araştırma kapsamındaki işletmelerin devlet teşviki alma durumuna göre dağılımı Tablo 28’de gösterilmektedir.

**Tablo 28.** Devlet Teşviki Alma Düzeyi.

<b>Devlet Teşviki Alma</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Evet	95	%41,9
Hayır	132	%58,1
<b>Toplam</b>	<b>227</b>	<b>%100,0</b>

Tablo 28’de görüldüğü üzere araştırma kapsamında işletmelerin %41,9’unun devlet teşviklerinden yararlandığı buna karşın %58,1’inin teşvik almadığı belirlenmiştir.

Araştırmanın bu safhasına kadar tanımlayıcı bilgilere yönelik olarak yapılan frekans analizi bulguları açıklanmıştır. Araştırmanın ikinci safhasında ise ölçekte yer alan fonksiyonel bilgilere ilişkin frekans analizi sonuçları değerlendirilecektir. Bu kapsamda kredi kuruluşlarının yüksek teminat istemesine yönelik işletmelerin yaklaşımları Tablo 29’da gösterilmiştir.

**Tablo 29.** Kredi Kuruluşlarının Yüksek Teminat İstemesine Yönelik Önem Düzeyi.

<b>Önem Düzeyi</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Önemsiz	6	%2,6
Biraz Önemli	15	%6,6
Önemli	76	%33,5
Oldukça Önemli	62	%27,3
Çok Önemli	68	%30,0
<b>Toplam</b>	<b>227</b>	<b>%100</b>

Tablo 29’da görüldüğü üzere araştırma kapsamındaki işletmelerin %33,5’i kredi kuruluşlarının yüksek teminat istemesini önemli bir finansman problemi olarak görmekteyken %30’u çok önemli bir problem olarak görmektedir. Buna karşın işletmelerin %2,6’sı kredi kuruluşlarının yüksek teminat istemesini önemsiz gördüğü

belirlenmiştir. Bazı kredi kuruluşlarının şubesinin olmamasına yönelik önem düzeyleri Tablo 30’da gösterilmiştir.

**Tablo 30.** Bazı Kredi Kuruluşlarının Şubesinin Olmamasına Yönelik Önem Düzeyi.

<b>Önem Düzeyi</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Önemsiz	108	47,6
Biraz Önemli	83	36,6
Önemli	35	15,4
Oldukça Önemli	1	0,4
<b>Toplam</b>	<b>227</b>	<b>%100</b>

Tablo 30’da görüldüğü üzere işletmelerin %47,6’sının bazı kredi kuruluşlarının şubesinin olmamasını önemsiz bulduğu buna karşın işletmelerin %0,4’ünün bu durumun finansman problemleri açısından oldukça önemli buldukları belirlenmiştir. Kredi geri ödemelerinde ödemesiz süresinin yetersizliğine göre önem düzeyi Tablo 31’de gösterilmiştir.

**Tablo 31.** Kredi Ödemelerinde Ödemesiz Sürenin Yetersizliğine Göre Önem Düzeyi.

<b>Önem Düzeyi</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Önemsiz	13	%5,7
Biraz Önemli	18	%7,9
Önemli	65	%28,6
Oldukça Önemli	71	%31,3
Çok Önemli	60	%26,4
<b>Toplam</b>	<b>227</b>	<b>%100</b>

Tablo 31’de görüldüğü üzere işletmelerin %31,3’ünün kredi geri ödemelerinde ödemesiz süresinin yetersizliğini oldukça önemli gördüğü, %5,7’sinin ise bu durumu finansal problem açısından önemsiz gördüğü belirlenmiştir. Kredi maliyetlerinin yüksek olmasına yönelik önem düzeyi Tablo 32’de gösterilmiştir.

**Tablo 32.** Kredi Maliyetlerinin Yüksek Olmasına Yönelik Önem Düzeyi.

<b>Önem Düzeyi</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Önemsiz	2	%0,9
Biraz Önemli	4	%1,8
Önemli	30	%13,2
Oldukça Önemli	85	%37,4
Çok Önemli	106	%46,7
<b>Toplam</b>	<b>227</b>	<b>%100</b>

Tablo 32’de görüldüğü üzere işletmelerin %46,7’sinin kredi maliyetlerinin yüksek olmasını çok önemli bir finansal problem olarak değerlendirmiş ve işletmelerin %0,9’u ise bu durumu önemsiz olarak görmüştür. Kredi imkanlarının kısıtlı olmasına yönelik önem düzeyi Tablo 33’de gösterilmiştir.

**Tablo 33.** Kredi İmkanlarının Kısıtlı Olmasına Yönelik Önem Düzeyi.

<b>Önem Düzeyi</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Önemsiz	12	%5,3
Biraz Önemli	28	%12,3
Önemli	58	%25,6
Oldukça Önemli	84	%37,0
Çok Önemli	45	%19,8
<b>Toplam</b>	<b>227</b>	<b>%100</b>

Tablo 33’de görüldüğü üzere kredi imkanlarının kısıtlı olmasını işletmelerin %37’si oldukça önemli, %27,3’ü çok önemli görmektedir. Bunun yanı sıra işletmelerin %5,3’ünün bu problemi önemsiz olarak değerlendirdiği görülmektedir. Özsermayenin yetersiz olmasına yönelik önem düzeyi Tablo 34’de gösterilmektedir.

**Tablo 34.** Özsermayenin Yetersiz Olmasına Yönelik Önem Düzeyi.

<b>Önem Düzeyi</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Önemsiz	6	%2,6
Biraz Önemli	14	%6,2
Önemli	44	%19,4
Oldukça Önemli	85	%37,4
Çok Önemli	78	%34,4
<b>Toplam</b>	<b>227</b>	<b>%100</b>

Tablo 34’de görüldüğü üzere özsermayenin yetersiz olmasını işletmelerin %37,4’ünün oldukça önemli finansal problem olarak gördüğü buna karşın işletmelerin %2,6’sının bu problemi önemsiz olarak değerlendirdikleri belirlenmiştir. Uygulanan ekonomi politikalarına yönelik önem düzeyi Tablo 35’de gösterilmektedir.

**Tablo 35.** Uygulanan Ekonomi Politikalarına Yönelik Önem Düzeyi.

<b>Önem Düzeyi</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Biraz Önemli	4	%1,8
Önemli	27	%11,9
Oldukça Önemli	99	%43,6
Çok Önemli	97	%42,7
<b>Toplam</b>	<b>227</b>	<b>%100</b>

Tablo 35’de görüldüğü üzere uygulanan ekonomi politikalarını işletmelerin %43,6’sı oldukça önemli olarak değerlendirmekte %42,7’si çok önemli olarak değerlendirmektedir. İşletmelerin %1,8’inin ise bu durumu biraz önemli bir finansal problem olarak değerlendirmektedir. Kapasitenin düşük olmasına yönelik önem düzeyi Tablo 36’da gösterilmiştir.

**Tablo 36.** Kapasitenin Düşük Olmasına Yönelik Önem Düzeyi.

<b>Önem Düzeyi</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Önemsiz	10	%4,4
Biraz Önemli	17	%7,5
Önemli	60	%26,4
Oldukça Önemli	63	%27,8
Çok Önemli	77	%33,9
<b>Toplam</b>	<b>227</b>	<b>%100</b>

Tablo 36’da görüleceği üzere kapasitenin düşük olmasını işletmelerin %33,9’u çok önemli bir finansal problem olarak görmekte, %27,8’i oldukça önemli olarak değerlendirmektedir. Buna karşın işletmelerin %4,4’ü bu durumu önemsiz bir finansal problem olarak değerlendirmiştir. Mevzuattan kaynaklanan sorunlara yönelik önem düzeyleri Tablo 37’de gösterilmiştir.

**Tablo 37.** Mevzuattan Kaynaklanan Sorunlara Yönelik Önem Düzeyi.

<b>Önem Düzeyi</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Önemsiz	50	%22,0
Biraz Önemli	72	%31,7
Önemli	50	%22,0
Oldukça Önemli	31	%13,7
Çok Önemli	24	%10,6
<b>Toplam</b>	<b>227</b>	<b>%100</b>

Tablo 37’de görüldüğü üzere mevzuattan kaynaklanan sorunları işletmelerin %31,7’sinin biraz önemli bir finansal problem olarak gördüğü %10,6’sının ise bu problemi çok önemli gördüğü belirlenmiştir. Teşviklerin yetersiz olmasına yönelik önem düzeyi Tablo 38’de gösterilmiştir.

**Tablo 38.** Teşviklerin Yetersiz Olmasına Yönelik Önem Düzeyi.

<b>Önem Düzeyi</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Önemli	25	%11,0
Oldukça Önemli	109	%48,0
Çok Önemli	93	%41,0
<b>Toplam</b>	<b>227</b>	<b>%100</b>

Tablo 38’de görüldüğü üzere işletmelerin %48’inin teşviklerin yetersiz olmasını oldukça önemli bir finansal problem olarak gördüğü %11’inin ise önemli problem olarak değerlendirdiği belirlenmiştir. İş hayatına yönelik bürokratik engeller açısından önem düzeyi Tablo 39’da gösterilmiştir.

**Tablo 39.** İş Hayatına Yönelik Bürokratik Engeller Açısından Önem Düzeyi.

<b>Önem Düzeyi</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Önemsiz	21	%9,3
Biraz Önemli	19	%8,4
Önemli	75	%33,0
Oldukça Önemli	45	%19,8
Çok Önemli	67	%29,5
<b>Toplam</b>	<b>227</b>	<b>%100</b>

Tablo 39’da görüldüğü üzere iş hayatına yönelik bürokratik engellerin işletmelerin %33’ü tarafından önemli bir finansal problem olarak görüldüğü, %29,5’i tarafından çok önemli görüldüğü ve %8,4’ü tarafından biraz önemli bir problem olarak görüldüğü belirlenmiştir. Nakit açığı sorununa yönelik önem düzeyi Tablo 40’da gösterilmiştir.

**Tablo 40.** Nakit Açığı Sorununa Yönelik Önem Düzeyi.

<b>Önem Düzeyi</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Önemsiz	9	%4,0
Biraz Önemli	17	%7,5
Önemli	60	%26,4
Oldukça Önemli	55	%24,2
Çok Önemli	86	%37,9
<b>Toplam</b>	<b>227</b>	<b>%100</b>

Tablo 40’da görüldüğü üzere nakit açığı sorununu işletmelerin %37,9’unun çok önemli gördüğü %4’ünün ise önemsiz gördüğü belirlenmiştir. Vergi ve harçların yüksekliğine yönelik önem düzeyi Tablo 41’de gösterilmektedir.

**Tablo 41.** Vergi ve Harçların Yüksekliğine Yönelik Önem Düzeyi.

<b>Önem Düzeyi</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Önemli	19	%8,4
Oldukça Önemli	85	%37,4
Çok Önemli	123	%54,2
<b>Toplam</b>	<b>227</b>	<b>%100</b>

Tablo 41’de işletmelerin %54,2’sinin vergi ve harçların yüksekliğini çok önemli bir finansal problem olarak gördüğü ve hiçbir işletmenin bu finansal problemi önemsiz olarak değerlendirmedeği belirlenmiştir. Kredi vadelerinin kısa olmasına yönelik önem düzeyi Tablo 42’de gösterilmiştir.

**Tablo 42.** Kredi Vadelerinin Kısa Olmasına Yönelik Önem Düzeyi.

<b>Önem Düzeyi</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Önemsiz	17	%7,5
Biraz Önemli	55	%24,2
Önemli	75	%33,0
Oldukça Önemli	53	%23,3
Çok Önemli	27	%11,9
<b>Toplam</b>	<b>227</b>	<b>%100</b>



Tablo 42’de görüldüğü üzere işletmelerin %33’ünün kredi vadelerinin kısa olmasını önemli ve %24,2’sinin biraz önemli olarak değerlendirdiği belirlenmiştir. Buna karşın işletmelerin %7,5’inin söz konusu problemi önemsiz bulduğu tespit edilmiştir. Kar marjlarının düşük olmasına yönelik önem düzeyi Tablo 43’de gösterilmiştir.

**Tablo 43.** Kar Marjlarının Düşük Olmasına Yönelik Önem Düzeyi.

<b>Önem Düzeyi</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Önemsiz	75	%33,0
Biraz Önemli	83	%36,6
Önemli	37	%16,3
Oldukça Önemli	10	%4,4
Çok Önemli	22	%9,7
<b>Toplam</b>	<b>227</b>	<b>%100</b>

Tablo 43’de görüldüğü üzere işletmelerin %36,6’sının kar marjlarının düşük olmasını biraz önemli bir finansal problem olarak gördüğü, %33’ünün önemsiz olarak değerlendirdiği belirlenmiştir. Buna karşın işletmelerin %4,4’ünün ise söz konusu problemi oldukça önemli gördükleri belirlenmiştir. Alacakların tahsilatında yaşanan güçlüklerle yönelik önem düzeyi Tablo 44’de gösterilmiştir.

**Tablo 44.** Alacakların Tahsilatında Problem Yaşanmasına Yönelik Önem Düzeyi.

<b>Önem Düzeyi</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Önemsiz	10	%4,4
Biraz Önemli	55	%24,2
Önemli	82	%36,1
Oldukça Önemli	56	%24,7
Çok Önemli	24	%10,6
<b>Toplam</b>	<b>227</b>	<b>%100</b>

Tablo 44’de görüldüğü üzere işletmelerin %36,1’inin alacakların tahsilatında problem yaşanmasını önemli bir finansal problem olarak gördüğü buna karşın işletmelerin %4,4’ünün söz konusu problemi önemsiz gördüğü belirlenmiştir. Döviz

kurlarındaki yaşanan dalgalanmalara yönelik önem düzeyi Tablo 45’de gösterilmektedir.

**Tablo 45.** Döviz Kurlarında Yaşanan Dalgalanmalara Yönelik Önem Düzeyi.

<b>Önem Düzeyi</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Önemli	35	%15,4
Oldukça Önemli	63	%27,8
Çok Önemli	129	%56,8
<b>Toplam</b>	<b>227</b>	<b>%100</b>

Tablo 45’de görüldüğü üzere işletmelerin %56,8’inin döviz kurlarında yaşanan dalgalanmaları çok önemli gördüğü, %15,4’ünün ise önemli bir finansal problem olarak gördüğü belirlenmiştir. Personel ve sigorta giderlerinin yüksekliğine yönelik önem düzeyi Tablo 46’da gösterilmiştir.

**Tablo 46.** Personel ve Sigorta Giderlerinin Yüksekliğine Yönelik Önem Düzeyi.

<b>Önem Düzeyi</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Önemsiz	1	%0,4
Biraz Önemli	2	%0,9
Önemli	26	%11,5
Oldukça Önemli	86	%37,9
Çok Önemli	112	%49,3
<b>Toplam</b>	<b>227</b>	<b>%100</b>

Tablo 46’da görüldüğü üzere işletmelerin %49,3’ü personel ve sigorta giderlerinin yüksekliğini çok önemli bir finansal problem olarak değerlendirmekte %0,4’ünün ise söz konusu problemi önemsiz olarak gördüğü saptanmıştır. Girdi maliyetlerinin yüksek olmasına yönelik önem düzeyi Tablo 47’de gösterilmektedir.

**Tablo 47.** Girdi Maliyetlerinin Yüksek Olmasına Yönelik Önem Düzeyi.

<b>Önem Düzeyi</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Önemsiz	1	%0,4
Biraz Önemli	2	%0,9
Önemli	22	%9,7
Oldukça Önemli	88	%38,8
Çok Önemli	114	%50,2
<b>Toplam</b>	<b>227</b>	<b>%100</b>

Tablo 47’de görüldüğü üzere işletmelerin %50,2’sinin girdi maliyetlerinin yüksek olmasını çok önemli bir finansal problem olarak gördüğü ve %0,4’ünün ise bu finansal problemi önemsiz olarak gördüğü belirlenmiştir. Faiz maliyetinin yüksek olmasına yönelik önem düzeyi Tablo 48’de gösterilmiştir.

**Tablo 48.** Faiz Maliyetinin Yüksek Olmasına Yönelik Önem Düzeyi.

<b>Önem Düzeyi</b>	<b>Frekans</b>	<b>Yüzde</b>
Önemli	5	%2,2
Oldukça Önemli	90	%39,6
Çok Önemli	132	%58,1
<b>Toplam</b>	<b>227</b>	<b>%100</b>

Tablo 48’de görüldüğü üzere işletmelerin %58,1’inin faiz maliyetinin yüksek olmasını çok önemli bir finansal problem olarak gördüğünü %2,2’sinin ise bu problemi önemli gördüğünü söylemek mümkündür. Bununla birlikte hiçbir işletmenin faiz maliyetinin yüksek olmasını önemsiz görmediği görülmektedir. Nakit giriş ve çıkış zamanlamasındaki uyumsuzluğa yönelik önem düzeyi Tablo 49’da gösterilmiştir.

**Tablo 49.** Nakit Giriş ve Çıkışı Zamanlamasındaki Uyumsuzluğa Yönelik Önem Düzeyi.

Önem Düzeyi	Frekans	Yüzde
Önemsiz	32	%14,1
Biraz Önemli	58	%25,6
Önemli	50	%22,0
Oldukça Önemli	41	%18,1
Çok Önemli	46	%20,3
<b>Toplam</b>	<b>227</b>	<b>%100</b>

Tablo 49’da görüldüğü üzere hiçbir işletmenin nakit giriş ve çıkış zamanlamasındaki uyumsuzluğunu işletmelerin %25,6’sının biraz önemli olarak değerlendirdiği, %14,1’inin ise önemsiz olarak değerlendirdiği belirlenmiştir.

Araştırma kapsamında elde edilen verilerin analizi sonucunda işletmelerin tanımlayıcı bilgilere yönelik önem düzeylerinin ortalamaları ve standart sapmaları Tablo 50’de gösterilmiştir.

**Tablo 50.** Tanımlayıcı Bilgilerin Önem Düzeylerinin Ortalaması ve Standart Sapması.

A. Tanımlayıcı Bilgiler	Ortalama	Standart Sapma
Faaliyette Bulduğunuz Sektör	2,0000	0,00000
Faaliyet Alanı	6,0176	4,24052
İşletmenizin Hukuki Yapısı	3,0396	1,00142
İşletmenizin Faaliyet Süresi	3,0969	,96365
İşletmenizde Çalışan Personel Sayısı	2,2643	,75299
İşletmenizin Yıllık Net Satış Hasılatı (Ciro)	2,9868	,87482
İşletmenizin Yıllık Mali Bilanço Toplamı	2,6608	,92860
İşletme Sahibinin Eğitim Durumu	1,6960	,82017
İşletme Kim Tarafından Yönetilmektedir?	1,1630	,37018
İşletmenizde Finansman Bölümü Var mı?	1,8458	,36192
Varsa Finansman Yöneticisinin Eğitim Durumu	3,0000	0,00000
İşletmenizde Finansal Planlama Yapılıyor mu?	1,5551	,49806
Faaliyetlerinizi Sürdürmek İçin Özsermayeniz Yeterli midir?	1,3568	,48012
Faaliyetlerinizi Hangi Kaynaklar İle Finanse Etmektesiniz?	1,5198	,50071
Halka Arz Yöntemiyle Hisse Senedi İhracı Yapıldı mı?	2,0000	0,00000
Bono ve Tahvil İhracı Yapıldı mı?	2,0000	0,00000
Devlet Teşviki Alındı mı?	1,5815	,49440

Tablo 50’de görüldüğü üzere işletmelerin tamamının sanayi işletmesi olduğu, büyük bir bölümünün faaliyetlerinin metal ve plastik üretiminde olduğu, büyük bir bölümünün hukuki yapısının limited şirket olduğu, faaliyet süresinin büyük oranda 11 yılın üzerinde olduğu, çalışan personel sayısını ortalama 10-249 arasında olduğu, yıllık net satış hasılatı ve mali bilanço toplamının ortalama 3.000.001 ve üzeri olduğu, işletme sahiplerinin eğitim durumunun ortalama olarak lise olduğu ve genellikle işletmelerin kendileri tarafından yönetildiği, işletmelerde ortalama olarak finansman bölümünün bulunmadığı ve finansal planlamanın yapılmadığı, faaliyetlerin sürdürülebilmesi amacıyla özsermayenin yeterli olduğu, faaliyetlerin işletme karı ile finanse edildiği, hisse senedi ve tahvil ihracı yolu ile finansman sağlanmadığı ve birçok işletmenin teşvik almadığı belirlenmiştir. Bununla birlikte tanımlayıcı bilgilerin önem düzeylerine yönelik olarak belirlenen standart sapma oranlarının ortalama oranlardan düşük olduğu görülmekte, bu durum aynı zamanda verilerin homojen bir şekilde dağılım sergilediğini ortaya koymaktadır.

Araştırma kapsamında elde edilen verilerin analizi sonucunda işletmelerin finansman sorunlarına yönelik önem düzeylerinin ortalamaları ve standart sapmaları Tablo 51’de gösterilmiştir.

**Tablo 51.** Fonksiyonel Bilgilerin Önem Düzeylerinin Ortalaması ve Standart Sapması.

<b>B. Fonksiyonel Bilgiler</b>	<b>Ortalama</b>	<b>Standart Sapma</b>
Kredi Kuruluşlarının Yüksek Teminat İstemesi	3,7533	1,03945
Bazı Kredi Kuruluşlarının Şubesinin Olmaması	1,6872	,74309
Kredi Geri Ödemelerinde Ödemesiz Sürenin Yetersiz Olması	3,6476	1,12456
Kredi Maliyetlerinin Yüksek Olması	4,2731	,82297
Kredi İmkanlarının Kısıtlı Olması	3,5374	1,10195
Özsermayenin Yetersiz Olması	3,9471	1,01180
Uygulanan Ekonomi Politikaları	4,2731	,73793
Kapasitenin Düşük Olması	3,7930	1,12350
Mevzuattan Kaynaklanan Sorunlar	2,5903	1,26368
Teşviklerin Yetersiz Olması	4,2996	,65726
İş Hayatına Yönelik Bürokratik Engeller	3,5198	1,25272
Nakit Açığı Sorunu	3,8458	1,13200
Vergi ve Harçların Yüksekliği	4,4581	,64613
Kredi Vadelerinin Kısa Olması	3,0793	1,11818
Kar Marjlarının Düşük Olması	2,2115	1,22628
Alacakların Tahsilatında Problem Yaşanması	3,1278	1,03756
Döviz Kurlarında Yaşanan Dalgalanmalar	4,4141	,74393
Personel ve Sigorta Giderlerinin Yüksekliği	4,3480	,75112
Girdi Maliyetlerinin Yüksek Olması	4,3744	,73223
Faiz Maliyetinin Yüksek Olması	4,5595	,54019
Nakit Giriş ve Çıkışı Zamanlamasındaki Uyumsuzluk	3,0485	1,34767

İşletmelerin finansman sorunlarına yönelik önem düzeylerinin ortalaması dikkate alındığında işletmelerin en fazla finansman sorunu olarak gördükleri ilk 5 sorunun “Faiz Maliyetinin Yüksek Olması”, “Vergi ve Harçların Yüksekliği”, “Döviz Kurlarında Yaşanan Dalgalanmalar”, “Girdi Maliyetlerinin Yüksek Olması” ve “Personel ve Sigorta Giderlerinin Yüksekliği” olduğu belirlenmiştir. Bununla birlikte işletmelerin en az finansman sorunu olarak gördükleri ilk 5 sorunun “Bazı Kredi Kuruluşlarının Şubesinin Olmaması”, “Kar Marjlarının Düşük Olması”, “Mevzuattan Kaynaklanan Sorunlar”, “Nakit Giriş ve Çıkışı Zamanlamasındaki Uyumsuzluk” ve “Kredi Vadelerinin Kısa Olması” olduğu belirlenmiştir.

## SONUÇ

Yoğun bir rekabet ve değişim sürecinin yaşandığı globalleşen dünyamızda, başarılı olmak isteyen işletmeler, değişime ve yeniliklere açık olmak zorundadırlar. Bu değişim ve yenilikler ise, çeşitliliği her geçen gün artan finansman araçlarının kullanımı ile gerçekleştirilecektir. Nitekim, 1980’li yıllardan itibaren yaygınlaşan bir çok finansman aracı, işletmelerin büyümesinde ve performanslarının artmasında etkili olmuştur. Türkiye’de ise alternatif finansman araçlarından, KOBİ’lerin çoğunlukla faydalanmadıkları birçok çalışmada ifade edilmektedir. İşletme yönetiminin finansman araçları açısından uzmanlaşmamış olması, sermaye gereksinimi duyan KOBİ’lerin büyümeleri, varlıklarını devam ettirmeleri, pazardaki yerlerini korumaları ve dış pazarlara ulaşmalarında yeni stratejiler geliştirmelerini engellemektedir. Diğer bir ifadeyle, KOBİ’ler, mevcut finansal sistem içinde zaten yetersiz olan finansman araçlarına erişememekte ve bunlardan yeterince yararlanamamaktadır. Bu nedenle de arzulanan büyüme ve performansa ulaşamamaktadırlar.

KOBİ’lerde finansman araçlarının sağlanmasına yönelik önemli sorunların var olduğu bir gerçektir. Özellikle finansman kararlarının alınmasında tüm alternatiflerin bilinmemesi ve mevcut finansman araçlarının iyi analiz edilememesi nedeniyle optimum olmayan finansman araçları kullanılabilir. Genel olarak bakıldığında KOBİ’lerin finansal konulardaki bilgi düzeyinin yetersizliği finansman araçlarından faydalanma düzeylerini etkilemektedir. Diğer bir ifadeyle KOBİ’ler yetersiz sermaye ile çalışmak zorunda kalmalarının yanında işletme sahip ve yöneticilerinin de finansman araçları ve finansman yöntemleri konusunda yeterli bilgi sahibi olmadıkları ortaya çıkmaktadır. KOBİ’lerde yaşanan sorunların temel dayanağının finansman sorunu olduğu dikkate alındığında, finansal yönetim ve finansman araçları konusundaki bilgi eksikliği, özellikle üzerinde durulması gereken bir sorun olarak ortaya çıkmaktadır. Bilinçli ve etkin bir bilgilendirme politikası, KOBİ’lerin yapısının güçlendirilmesine katkı açısından büyük önem taşımaktadır. Bu bağlamda, KOBİ’lere yönelik sağlanan mevcut eğitim ve danışmanlık hizmetlerinin yoğunlaştırılması ve bu konudaki desteklerin artırılması gerekmektedir.

Ankara İli’nde Ostim Bölgesi’nde faaliyetlerini sürdüren ve KOBİ kategorisinde yer alan işletmelerin karşılaştığı finansman sorunlarının belirlenmesi, finansman

kaynaklarının neler olduğunun ortaya konulması ve finansman problemlerinin çözümüne yönelik nasıl bir yaklaşım sergilenmesinin gerektiğinin belirlenmesi amacıyla yapılan bu çalışmada ihtiyaç duyulan veriler anket yöntemi aracılığıyla sağlanmış ve elde edilen veriler SPSS 28.0 istatistiksel programı ile analiz edilmiştir. Yapılan analiz sonucunda araştırma kapsamındaki işletmelerin tümünün sanayi sektöründe ve gıda, otomotiv, plastik ve metal üretimi alanında faaliyet gösterdiği, büyük bir bölümünün hukuki yapısının limited şirket olduğu, faaliyet süresinin büyük oranda 11 yılın üzerinde olduğu, çalışan personel sayısını ortalama 10-49 arasında olduğu, yıllık net satış hasılatı ve mali bilanço toplamının ortalama 3.000.001 ve üzeri olduğu, işletme sahiplerinin eğitim durumunun ortalama olarak lise olduğu ve genellikle işletmelerin kendileri tarafından yönetildiği, işletmelerde ortalama olarak finansman bölümünün bulunmadığı ve finansal planlamanın yapılmadığı, faaliyetlerin sürdürülebilmesi amacıyla özsermayenin yeterli olduğu, faaliyetlerin işletme karı ile finanse edildiği, hisse senedi ve tahvil ihracı yolu ile finansman sağlanmadığı ve birçok işletmenin teşvik almadığı belirlenmiştir. Bununla birlikte işletmelerin likert ölçeğinde önem derecesine göre sıralama yapılması istenen finansman problemlerine yönelik verdikleri yanıtların analizi sonucunda işletmelerin “Faiz Maliyetinin Yüksek Olması”, “Vergi ve Harçların Yüksekliği”, “Döviz Kurlarında Yaşanan Dalgalanmalar”, “Girdi Maliyetlerinin Yüksek Olması” ve “Personel ve Sigorta Giderlerinin Yüksekliği” sorunlarını önemli finansman sorunu olarak gördükleri buna karşın “Bazı Kredi Kuruluşlarının Şubesinin Olmaması”, “Kar Marjlarının Düşük Olması”, “Mevzuattan Kaynaklanan Sorunlar”, “Nakit Giriş ve Çıkışı Zamanlamasındaki Uyumsuzluk” ve “Kredi Vadelerinin Kısa Olması” sorunlarının finansman sorunları arasında en az öneme sahip olduğu belirlenmiştir.

Çalışma kapsamında elde edilen bulgular çerçevesinde işletmelerin finansman sorunlarının çözümünde öncelikle kredi kurumları tarafından finansmana ilişkin uygulanan faiz oranlarının düşürülmesi, vadelerin kısaltılması, finansman ihtiyacının kiralama yoluyla varlıkların temin edilmesi yoluyla düşürülmesi sağlanabilir. Döviz kurlarında yaşanan dalgalanmalar sonucu oluşan kur riskinden korunabilmek amacıyla işletmelerin forward ve swap işlemi yapmaları söz konusu risklerin ortadan kaldırılması açısından önem arz etmektedir. Vergi ve harçların yüksek olması mali politika olması nedeniyle işletmelerin söz konusu problemi tek başlarına etkilemeleri mümkün değildir. Ancak işletmelere verilebilecek vergi teşviki politikaları aracılığıyla söz konusu



finansman problemlerinin azaltılması mümkün hale gelebilmektedir. Kredi maliyetlerinin yüksek olması fonlama maliyetinin yanı sıra dosya, evrak veya işlem masrafı ve teminat maliyetlerini de içermektedir. İşletmelerin finansal kuruluşlar ile pazarlık yapması, birden fazla finansal kuruluş ile kredi şartları üzerinde görüşmesi finansman probleminin çözümünde önem arz etmektedir. Teşviklerin yetersizliğine yönelik olarak ekonomik ve mali açıdan atılacak adımların üretime dayalı teşvikleri artırması ve özellikle KOBİ'lere yönelik teşviklerde sektörlere yönelik önemli desteklerin sağlanması işletmelerin karşılaştıkları finansman problemlerinin çözümünde önemli katkılar sağlayacaktır.

## KAYNAKÇA

- Akbulut, R., Rençber, Ö. ve Şen, B. (2016). Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıklarının Kârlılıklarına Göre Performanslarının Analizi, Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 19(36), 273-290.
- Akgemci, T. (2001). KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler, KOSGEB, Haziran.
- ADB Institute (2017). [https://www.tamashin.jp/about/data/ar2017\\_web.pdf](https://www.tamashin.jp/about/data/ar2017_web.pdf) (Erişim Tarihi: 12.05.2020).
- Akkaya, G. C. ve İçerli, M. Y. (2001). KOBİ'lerin Finansal Problemlerinin Çözümünde Risk Sermayesi Finansman Modeli. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 3(6), 61-70.
- Aksoy, U. A. ve Çabuk, A. (2006). Kobi'lerdeki Toplam Kalite Yönetimi Uygulamalarının Kurumsallaşma Üzerindeki Etkileri, Balıkesir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 9(16), 39-57.
- Apan, M. ve İslamoğlu, M. (2016). KOBİ'lerde Finans Yönetimi, International Journal of Sport Culture and Science, Special Issue 1, 208-218.
- Ar, A. A. ve İskender, H. (2005). "Türkiye'de Kobi'ler ve Kobi'lerde Planlama, Uygulama ve Denetim, Mevzuat Dergisi, 8(7).
- Aras, G. ve Müslümov, A. (2002). "Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisinde KOBİ'lerin Yeri: Finansman, Ekonomik Sorunları ve Çözüm Önerileri", 21. Yüzyılda KOBİ'ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumu.
- Atay, M. S. (2014). Kobilerin Türkiye'de Bankalarla Yaşadığı Finansal Sorunlar Ve Çözüm Önerileri, 3(6), 1-7.
- Ay, S. (2008). Risk Sermayesi ve Kobi'lerin Finansmanında Risk Sermayesinin Önemi. Paradoks, Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi, 4(2), 1-8.
- Aytaç, D. (2015). Yeniliğin Finansmanı: Girişim Sermayesi. Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 16(1), 59-80.
- Aygen, F. ve Şahin, D. (2007). Risk Sermayesi Finansman Modelinin KOBİ'ler Açısından Önemi, 4. KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi: Küresel Rekabette KOBİ'lerin Gücü: Stratejik İşbirlikleri ve İhracat, İstanbul Kültür Üniversitesi.

- Başar, M. (2008). Finansal Sorunlar Çıkmazında KOBİ'ler ve BASEL II Süreci, BASEL II'ye Geçiş Sürecinde KOBİ'lerde Genel Durum Değerlendirmesi: Sorunlar ve Çözüm Önerileri, 58-67. İzmir: İzmir Ekonomi Üniversitesi Yayınları.
- Bayraktar, S. ve Köse, Y. (2004). KOBİ'lerin Finansmanı ve Finansal Sorunları: Zonguldak Örneği. İktisat İşletme ve Finans Dergisi, 218, 1-5.
- Bradley, W. J., Benjamin, G. A., Benjamin, W. ve Margulis, J. (2002). Angel Capital: Enterprise 02. 05. John Wiley & Sons.
- Cailloux, J., Landier, A. ve Plantin, Guillaume (2014). Lending to SMEs: Identifying Difficulties and Recommending Targeted Measures, Notes du conseil d'analyse économique, 18(8), 1-12.
- Canbaş, S. (1989). Küçük ve Orta Sanayi İşletmelerinin Finansal Sorunları ve Türkiye'de ve Avrupa'da Küçük ve Orta Boy Sanayi İşletmelerine Sağlanan Finansal Destekler, 3. Ulusal İşletmecilik Kongresi, Nevşehir.
- Chowdhury, M. S. A., Azam, M. K. G. ve Islam, S. (2013). Problems and Prospects of SME Financing in Bangladesh. Asian Business Review, 2(4), 51-58.
- Cowling, M. ve Mitchell, P. (2003). Is The Small Firms Loan Guarantee Scheme Hazardous for Banks or Helpful to Small Business?, Small Business Economics, 21 (1), 63-71.
- Çatal, M. (2010). Bölgesel Kalkınmada Küçük ve Orta Boy İşletmelerin (KOBİ) Rolü. Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 10 (2), 333-352.
- Çatalbaş, G. K. ve Çatalbaş, E. (2008). Finansman Sorunu Yaşayan KOBİ'ler, Basel II ve Bankacılık Sektörü, Bankacılar Dergisi, 66 (1), 3-12.
- Çay, M. ve Kurtoğlu, R. (2013). Türk-Japon KOBİ'leri, Küreselleşmesi ve Yeni Eğilimler. İstanbul Aydın Üniversitesi Dergisi, (20), 33-72.
- Çonkar, K. ve Kurt, A. F. (2001). Kayseri'deki Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Factoring'den Yararlanmaları Üzerine Bir Değerlendirme, 1. Orta Anadolu Kongresi, KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları, Nevşehir.
- Doğan, B. ve Sarsıcı, E. (2018). Basel III ve KOBİ'ler Üzerine Muhtemel Etkileri, Balkan ve Yakın Doğu Sosyal Bilimler Dergisi, 4(2), 110-116.
- Dursun, İ. (2016). Küçük ve Orta Boy Ölçekli İşletmelerin Finansmana Erişim Sorunu ve Nedenleri, Maliye Araştırmaları Dergisi, 2(1), 1-19.

- Çelik, İ. (2007). Basel-II Bağlamında KOBİ'lerin Finansman Sorunları: Tekstil Sektöründe Bir Uygulama. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi. Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Dolgun, L. ve Atik, A. H. (2006). Kalkınma Teorileri ve Modern Kalkınma Bankacılığı Uygulamaları, Ankara: Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş.
- Erkan, M. ve Eleren, A. (2001). Küreselleşme Sürecinde KOBİ'lerin Yeniden Yapılandırılması ve Bir Model Önerisi, I. Orta Anadolu Kongresi Kongre Kitabı, Nevşehir.
- Erkumay, M. A. (2000). KOBİ'lerin Sermaye Piyasası Olanaklarından Faydalanması, Yeterlik Etüdü, Sermaye Piyasası Kurulu.
- Ertuğrul, A. (2011). Yenilikçi Küçük İşletmelerin Finansmanı: Türkiye Uygulaması, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kadir Has Üniversitesi SBE, İstanbul.
- Gün, M. ve Karadağ, H. (2016). A Study On Venture Capital: Performance Analysis of Venture Capital Investment Trust Incorporations in Turkey, A.İ.B.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 16 (1), 57-74.
- Habertürk (2019). <https://www.haberturk.com/kobi-lere-yeni-kredi-paketi-aciklandi-2522093-ekonomi> (Erişim tarihi: 17.01. 2020).
- Hayes, J. P., Chawla, S. K. ve Kathawala, Y. (2015). A Comparative Study of Problems Encountered in The Development of Small Business in The U.S. and Mexico, The Journal of Developing Areas, 49(3), 395-406.
- İnce, N. İ. (2006). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ'ler), Vergi Raporu, Sayı:82, 89-103.
- Karadeniz, E., Unur, K., Köşker, H. ve Zencir, B. (2015). Van İlinde Faaliyet Gösteren KOBİ Statüsündeki Konaklama ve Seyahat İşletmelerinin Finansal Sorunlarının Analizi, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 24(1), 85-98.
- Kaygın, C. Y. ve Yılmaz, T. (2019). KOBİ'lerin Finansal Sorunları Üzerine Bir Araştırma: Kars İli Örneği, İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi, 8(4), 3314-3336.
- Kaygın, C. Y. ve İkinci, A. (2019). KOBİ'lerin Finansal Sorunlarına İşletme Sahiplerinin Bakış Açısı: Kars İli Örneği. Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi, 13(19), 1757-1783.
- Kemer, O. B. (2003). İhracat Teşvikleri, İstanbul: Alfa Yayınları.

- Kırlıoğlu, H., Akaytay, A. ve Bağdat, A. (2005), Bir Alternatif Finansman Modeli: Barter İşlemleri ve Muhasebeleştirilmesi, Kafkas Üniversitesi Dergisi, 15, 15-31.
- KOBİTEK, (2019). <https://kobitek.com/barter-sistemi-ve-faydalari> (Erişim Tarihi: 18.01.2020).
- Koç, S. (2002). Türkiye’de Kalkınma Bankacılığının Sermaye Piyasasının Oluşumuna ve Gelişimine Katkıları, Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sivas.
- Kolçak, M. ve Bilici, N. (2013). Kobi’lere Sağlanan Finansal Desteklerin Üretim ve İstihdama Etkileri NUTS-II TRA-I Bölgesinde Bir Uygulama, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 17(3), 291-312.
- Korkmaz, S. (2003). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ) Pazarlama ve Finansman Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesinin Kullanılabilirliği Üzerine Bir Araştırma, Gazi Üniversitesi Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi, Sayı: 2, 1-33.
- KOSGEB, [https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mevzuat/KOB%C4%B0%27lerin\\_Tanimi,\\_Yonetmelik.pdf](https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mevzuat/KOB%C4%B0%27lerin_Tanimi,_Yonetmelik.pdf) (Erişim Tarihi:10.05.2021).
- Kutlu H. A. ve Demirci, N. S. (2007). “KOBİ’lerin Finansal Sorunları ve Çözüm Önerileri”, 4. KOBİ’ler ve Verimlilik Kongresi, İstanbul Kültür Üniversitesi, 7-8 Aralık 2007. 187-198.
- Mecek, G. (2020). Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (KOBİ) Uluslararası Tanımlama Ölçütleri ve Kavramlaştırılması. Ekonomi İşletme Siyaset ve Uluslararası İlişkiler Dergisi. 6 (1), 29-55.
- MAARG (2016). <https://maarg.in/advantages-small-medium-enterprises/> (Erişim Tarihi: 15.08.2020).
- MEGEP (Meslekî Eğitim ve Öğretim Sisteminin Güçlendirilmesi Projesi) (2007). Muhasebe ve Finansman Türev Piyasa Araçları, 1-51.
- Munro, D. (2013). A Guide to SME Financing. USA: Palgrave Macmillan.
- Müftüoğlu, T. (1997). Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar ve Öneriler, Ankara.
- Müftüoğlu, T. ve Durukan, T. (2004). Girişimcilik ve KOBİ’ler, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Narin, M. ve Akdemir, S. (2005). Türkiye’de KOBİ’lere Sağlanan Destekler, Ekonomik Yaklaşım, 16(55), 43-68.

- Navajas, A. R. (2001). Credit Guarantee Schemes: Conceptual Frame, Financial System Development Project (GTZ/FONDESIF), 1-15.
- OECD (2006). The SME Financing Gap, Theory and Evidence.
- OECD (2010). Facilitating Access to Finance-Discussion Paper on Credit Guarantee Schemes.
- OECD (2020). [https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=119\\_119680-di6h3qgi4x&title=Covid19\\_SME\\_Policy\\_Responses&\\_ga=2.101103361.1036207950.1634854077-453441513.1634854077](https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=119_119680-di6h3qgi4x&title=Covid19_SME_Policy_Responses&_ga=2.101103361.1036207950.1634854077-453441513.1634854077) (Erişim Tarihi: 25.04.2021).
- OECD (2020). Financing SMEs and Entrepreneurs 2020 An OECD Scoreboard, <https://www.oecd.org/cfe/smes/financing-smes-and-entrepreneurs-23065265.htm>, (Erişim Tarihi: 10.04.2021).
- Oktay, E., ve Güney, A. (2002). Türkiye'de Kobilerin Finansman Sorunu ve Çözüm Önerileri. "21.Yüzyılda Kobi'ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri" Sempozyumu, K.K.T.C.
- Olawale, F. ve Garwe, D. (2010). Obstacles to The Growth of New SMEs in South Africa: A Principal Component Analysis Approach. African Journal of Business Management, 4(5), 729-738.
- Orinda, R. (2014). Financial Challenges Facing Small and Medium Enterprises In Kisumu City, Kenya and Their Financial Performanceimplications.<https://pdfs.semanticscholar.org/d4d3/9ac5f56c6d476a6390bcf723eb5a0e66305.pdf>, (Erişim Tarihi: 01.02.2020).
- Özdemir, Z. (2005). Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Faktoring ve Forfaiting İşlemleri, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (10), 194-224.
- Özkan, T. (2019). Faktoring İle Forfaiting'in Dünya'da ve Türkiye'de Geldiği Nokta Ve Gelişim Potansiyeli, 2nd International Congress On New Horizons In Education And Social Sciences (ICES-2019) Proceedings, 549-562.
- Özulucan, A. ve Deran, A. (2014). Katılım Bankacılığı ile Geleneksel Bankaların Bankacılık Hizmetleri ve Muhasebe Uygulamaları Açısından Karşılaştırılması, Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 6 (11), 85-108.
- Poyraz, E. ve Bilge, S. (2018). KOBİ'lerde Stratejik Finansal Yönetim Uygulamasına Yönelik Ulusal Literatür Araştırması, İşletme Bilimi Dergisi, 6 (2), 239-252.
- Riding, A., Ensign, P. ve Belanger, B. (2007). "Financing Canadian Exporters", SME Financing Data Initiative, Industry Canada, Government of Canada.

- Saraç, M. ve Bozkurt, İ. (2011). KOBİ'lerin Halka Açılma Eğilimleri ve Gelişen İşletmeler Piyasası'nın KOBİ'lerin Halka Açılma İstekleri Üzerine Etkisi: Çankırı – Kastamonu – Sinop Bölgesi Örneği, Muhasebe ve Finansman Dergisi, 89-98.
- Saltoğlu, B. (2019). Türev Araçlar, Piyasalar ve Risk Yönetimi, Sermaye Piyasası Lisanslama Sicil ve Eğitim Kuruluşu Lisanslama Sınavları Çalışma Notları, İstanbul.
- Sayın, M. ve Fazlıoğlu, M. A. (1997). Avrupa Birliğinde KOBİ Destekleme Programları ve Diğer Teşvik Araçları, KOSGEB Yayını, Ankara.
- SPK (2000). KOBİ'lerin Sermaye Piyasası Olanaklarından Faydalandırılması Yeterlik Etüdü, Sermaye Piyasası Kurulu Ortaklıklar Finansmanı Dairesi, 1-44.
- Şişman, D. ve Şişman, M. (2017). Finansal Kiralama (Leasing) ve Ekonomi İçin Önemi: Riskler, Avantajlar, Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, 1(1), 144-154.
- Takan, M. (2001). Bankacılık Teori Uygulama ve Yönetim, Adana: Nobel Kitabevi.
- Tekbaş, M. Ş., Seval, B., Köse, A., Kıyılar, M. ve Sarıkovanlık, V. (2020). Finansal Yönetim ve Mali Analiz, Sermaye Piyasası Lisanslama Sicil ve Eğitim Kuruluşu, Lisanslama Sınavı Çalışma Notları, İstanbul.
- Tomur, K. (2004). KOBİ'ler ve Rekabet Politikası De Minimis Kuralının Rekabet Hukukundaki Yeri, İşlevi ve Uygulama Prensipleri, Rekabet Kurumu Yayını No:147, Ankara.
- Torlak, Ö. ve Uçkun, N. (2005). Eskişehir'deki KOBİ'lerin Pazarlama ve Finansman Sorunları Ara Kesiti. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 5 (1), 199-215.
- Tuncel, K. (2000). Risk Sermayesi Finansman Modeli, SPK Yayınları Yayın No:37, Ankara.
- Tunç, S. ve Köroğlu, Y. (2019). Kobilerde Güncel Finansal Problemler ve KDV İadesi, Uluslararası Akademik ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 5(6), 13-22.
- TÜİK, <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Kucuk-ve-Orta-Buyuklukteki-Girisim-Istatistikleri-2016-37548> (Erişim Tarihi: 15.09.2020).
- Tüm, K. (2008). Barter Sistemi ve Muhasebe Uygulamaları, Çukurova Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, 12(1), 1-18.

- Türkan, Y. (2011). Kobilerin Finansman Sorununa Kobi Menkul Kıymet Borsası Yoluyla Çözüm, Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Üniversitesi Dergisi, 1 (2), 197-212.
- Uçkun, N. (2009). KOBİ'lerin Finansal Sorunlarına Melek Sermaye Çare Olabilir mi?, Muhasebe ve Finansman Dergisi, 41, 121-131.
- Ulusoy, R. ve Akarsu, R. (2012). Türkiye'de KOBİ'lere Yapılan Destekler ve İstihdam Üzerindeki Etkileri, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 23(1), 105-126.
- Uygurtürk, H. ve Çetinkaya, C. (2019). Safranbolu İlçesindeki Konaklama İşletmelerinin Finansal Sorunları Üzerine Bir Araştırma, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi, 22(2), 758-773.
- Ülgen, H. ve Mirze, K. (2013). İşletmelerde Stratejik Yönetim, İstanbul: Beta.
- Varışlı, A. (2005). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Devlet Yardımları ve Türkiye Uygulaması, Hazine Müsteşarlığı, Teşvik ve Uygulama Genel Müdürlüğü, Uzmanlık Tezi, Ankara.
- Yaşar, S. (2008). Basel II Sürecinde KOBİ'ler: Sermaye Piyasaları ve Anadolu Yaklaşımı Çerçevesinde Konunun Değerlendirilmesi, Sermaye Piyasası Kurulu Araştırma Raporu.
- Yatırım kredi (2019). <https://www.yatirimkredi.com/forfaiting-nedir.html> (Erişim Tarihi: 18.05. 2020).
- Yıldırım, S., Albez, A. ve Küçük, O. (2006). KOBİ'lerde Finansal Kiralamadan (Leasing) Yararlanma Düzeyi: Bir Uygulama, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 8 (2), 361-376.
- Yörük, N. (2001). Kobi'lerin Kredi Yoluyla Finansmanında Karşılaştıkları Sorunlar ve Tokat İlinde Bir Uygulama. Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 1 (1-2), 187-204.
- Yörük, N. ve Ban, Ü. (2003). KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Finansman Sorunlarının Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Uygulama, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Yüksel, A. (2011). Türkiye'de KOBİ'lerin Banka Kredilerine Erişimi, Uzmanlık Tezi, Devlet Planlama Teşkilatı, Ankara.
- Zengin Y. ve Aykırı M. (2012). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde (KOBİ) Finansal Sorunlar: Kars İlinde Bir Uygulama. KAÜ-İİBF Dergisi, 3 (3), 91-116.



Zor, İ. ve Akın, A. (2008). Stratejik Projeksiyonlar Bağlamında KOBİ'lerde Finansman Araçları Kullanımı, Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 10(1), 177-199.

<https://kolaydestek.gov.tr/> (Erişim Tarihi: 05.03.2021).

<https://www.ticaret.gov.tr/ihracat/egitim> (Erişim Tarihi: 12.01.2021).

<https://www.ticaret.gov.tr/ihracat/pazara-giris/hedef-ve-oncelikli-ulkeler> (Erişim Tarihi: 04.08.2020).

<https://ticaret.gov.tr/destekler/ihracat-destekleri/teblig-bazinda-destek-mevzuati> (Erişim Tarihi: 22.04.2020).

<https://ticaret.gov.tr/ihracat/fuarlar> (Erişim Tarihi: 15.07.2021).

<https://ticaret.gov.tr/data/5c500e9e13b87628e000a0d0/Y%C4%B1llar%20Baz%C4%B1nda%20Yurt%20D%C4%B1%C5%9F%C4%B1%20Fuar%20Destek%20C3%9Cst%20Limitleri.pdf> (Erişim Tarihi: 15.07.2021)

<https://www.kosgeb.gov.tr/site> (Erişim Tarihi: 09.03.2021).

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/7391/geleneksel-girisimci-destek-programi> (Erişim Tarihi: 09.03.2021).

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/7390/ileri-girisimci-destek-programi> (Erişim Tarihi: 10.03.2021).

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/7389/is-plani-odulu-destek-programi> (Erişim Tarihi: 10.03.2021).

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/7664/arge-urge-ve-inovasyon-destek-programi> (Erişim Tarihi: 10.03.2021).

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6443/kobi-teknoyatirim-kobi-teknolojik-urun-yatirim-destek-programi> (Erişim Tarihi: 12.03.2021).

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6492/stratejik-urun-destek-programi> (Erişim Tarihi: 12.03.2021).

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6798/isletme-gelistirme-destek-programi> (Erişim Tarihi: 15.03.2021).

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6850/is-birligi-destek-programi> (Erişim Tarihi: 15.03.2021).

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/3288/kobigel-kobi-gelisim-destek-programi> (Erişim Tarihi: 15.03.2021).

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/7139/yurt-disi-pazar-destek-programi> (Erişim Tarihi: 18.03.2021).

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/1235/uluslararasi-kulucka-merkezi-ve-hizlandirici-destek-programi> (Erişim Tarihi: 18.03.2021).

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/1233/kobi-finansman-destek-programi> (Erişim Tarihi: 18.03.2021).

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6985/isgemtekmer-programi> (Erişim Tarihi: 21.03.2021).

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/7523/teknik-danismanlarin-yetkilendirilmesi-ve-teknik-danismanlik-hizmetleri> (Erişim Tarihi: 21.03.2021).

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/7786/imalatci-mikro-ve-kucuk-isletmelere-hizli-destek-programi> (Erişim Tarihi: 21.03.2021).

<https://kgf.com.tr/index.php/tr/urunlerimiz/ozkaynak-kefaletlerimiz/banka-kredileri/kosgeb-kobi-finansman-destek-programi> (Erişim Tarihi: 10.04.2021).

<https://kgf.com.tr/index.php/tr/kefalet-isleyisi/vadeler-ve-limitler> (Erişim Tarihi: 10.04.2021).

<https://kgf.com.tr/index.php/tr/kefalet-isleyisi/surec> (Erişim Tarihi: 13.04.2021).

<https://www.tubitak.gov.tr/tr/duyuru/eurostars-2nin-son-cagrisi-acildi> (Erişim Tarihi: 13.04.2021).

<https://www.tubitak.gov.tr/tr/haber/basarili-kobileri-bist-ozel-pazarda-firsatlar-bekliyor> (Erişim Tarihi: 18.04.2021).

<https://www.tubitak.gov.tr/tr/duyuru/kobilerin-ihtiyaclarina-yonelik-akademi-ozel-sektor-semsiye-kurulus-is-birligi-cagrisi> (Erişim Tarihi: 18.04.2021).

<https://www.vakifbankkobidost.com.tr/--turkiye-teknoloji-gelistirme-vakfi.aspx?pageID=1112> (Erişim Tarihi: 21.04.2021).

<https://www.kobi-line.com.tr/kalkinma-ajansi-hibe-ve-destekleri> (Erişim Tarihi: 03.04.2021).

<https://www.kobi-line.com.tr/dis-ticaret-mustesarligi-hibe-ve-destekleri> (Erişim Tarihi: 04.04.2021).

<https://www.eximbank.gov.tr/tr/rakamlarla-biz> (Erişim Tarihi: 15.07.2021).

<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler#kisa-vadeli-ihracat-kredileri> (Erişim Tarihi: 15.07.2021).

<https://www.eximbank.gov.tr/tr/rakamlarla-biz#krediler> (Erişim Tarihi: 15.07.2021).

<https://www.eximbank.gov.tr/tr/rakamlarla-biz#alacak-sigortasi> (Erişim Tarihi: 15.07.2021).

<https://kalkinma.com.tr/biz-ne-yapiyoruz/proje-finansmani-ve-kurumsal-krediler> (Erişim Tarihi: 12.05.2021).

<https://www.halkbankkobi.com.tr/tr/kobi/destek-paketleri/kobi-destek-paketleri/kgf-teminatli-turizm-destek-paketi.html> (Erişim Tarihi: 12.05.2021).

<https://startupvadisi.com/turkiye-de-melek-yatirimci-listesi/> (Erişim Tarihi: 06.02.2020).

## TABLolar LİSTESİ

<b>Tablo 1.</b> Avrupa Birliği'nde KOBİ Sınıflandırması. ....	18
<b>Tablo 2.</b> 2020-2021 Hedef ve Öncelikli Ülkeler.....	34
<b>Tablo 3.</b> Yıllar Bazında Yurtdışı ve Yurtiçi Fuar Destek Üst Limitleri.....	36
<b>Tablo 4.</b> Yıllar Bazında Yurtdışı ve Yurtiçi Fuar Destek Üst Limitleri.....	36
<b>Tablo 5.</b> KOBİ'lere Sağlanan Finansman Destekleri.....	40
<b>Tablo 6.</b> İşgem/Tekmer Destekleri.....	41
<b>Tablo 7.</b> Türk Eximbank Tarafından Sağlanan Destek Türleri.....	46
<b>Tablo 8.</b> Yıllar Bazında Kredi Kullanım Sayıları.....	47
<b>Tablo 9.</b> Yıllar Bazında Sigorta Desteği. ....	47
<b>Tablo 10.</b> KOBİ'lerin Finansman Fonksiyonuna İlişkin Güçlü ve Zayıf Yönleri. ....	49
<b>Tablo 11.</b> Türkiye'de Kurulmuş Olan Melek Yatırımcılar. ....	67
<b>Tablo 12.</b> Forward ve Future Sözleşmelerinin Farkları. ....	75
<b>Tablo 13.</b> Faaliyette Bulunulan Sektör Bilgisi.....	82
<b>Tablo 14.</b> Faaliyet Alanı Bilgisi. ....	83
<b>Tablo 15.</b> Hukuki Yapısına Göre İşletmeler. ....	83
<b>Tablo 16.</b> Faaliyet Süresine Göre İşletmeler.....	83
<b>Tablo 17.</b> Çalışan Personel Sayısına Göre İşletmeler. ....	84
<b>Tablo 18.</b> Yıllık Net Satış Hasılatına Göre İşletmeler. ....	84
<b>Tablo 19.</b> Yıllık Mali Bilanço Toplamına Göre İşletmeler.....	84
<b>Tablo 20.</b> İşletme Sahibinin Eğitim Durumuna Göre İşletmeler. ....	85
<b>Tablo 21.</b> Yöneten Kişilere Göre İşletmeler. ....	85
<b>Tablo 22.</b> Finansman Bölümünün Varlığı.....	86
<b>Tablo 23.</b> Finansal Planlama Yapılma Durumuna Göre İşletmeler. ....	86
<b>Tablo 24.</b> Öz Sermaye Yeterliliğine Göre İşletmeler.....	86
<b>Tablo 25.</b> Faaliyetlerin Finansman Kaynağına Göre İşletmeler. ....	87
<b>Tablo 26.</b> Hisse Senedi İhraç Etme Düzeyi. ....	87
<b>Tablo 27.</b> Bono ve Tahvil İhraç Etme Düzeyi. ....	87
<b>Tablo 28.</b> Devlet Teşviki Alma Düzeyi. ....	88
<b>Tablo 29.</b> Kredi Kuruluşlarının Yüksek Teminat İstemesine Yönelik Önem Düzeyi. ....	88
<b>Tablo 30.</b> Bazı Kredi Kuruluşlarının Şubesinin Olmamasına Yönelik Önem Düzeyi. ....	89

<b>Tablo 31.</b> Kredi Ödemelerinde Ödemesiz Sürenin Yetersizliğine Göre Önem Düzeyi. ....	89
<b>Tablo 32.</b> Kredi Maliyetlerinin Yüksek Olmasına Yönelik Önem Düzeyi.....	90
<b>Tablo 33.</b> Kredi İmkanlarının Kısıtlı Olmasına Yönelik Önem Düzeyi. ....	90
<b>Tablo 34.</b> Özsermayenin Yetersiz Olmasına Yönelik Önem Düzeyi. ....	91
<b>Tablo 35.</b> Uygulanan Ekonomi Politikalarına Yönelik Önem Düzeyi. ....	91
<b>Tablo 36.</b> Kapasitenin Düşük Olmasına Yönelik Önem Düzeyi. ....	92
<b>Tablo 37.</b> Mevzuattan Kaynaklanan Sorunlara Yönelik Önem Düzeyi.....	92
<b>Tablo 38.</b> Teşviklerin Yetersiz Olmasına Yönelik Önem Düzeyi. ....	93
<b>Tablo 39.</b> İş Hayatına Yönelik Bürokratik Engeller Açısından Önem Düzeyi.....	93
<b>Tablo 40.</b> Nakit Açığı Sorununa Yönelik Önem Düzeyi. ....	94
<b>Tablo 41.</b> Vergi ve Harçların Yüksekliğine Yönelik Önem Düzeyi.....	94
<b>Tablo 42.</b> Kredi Vadelerinin Kısa Olmasına Yönelik Önem Düzeyi.....	94
<b>Tablo 43.</b> Kar Marjlarının Düşük Olmasına Yönelik Önem Düzeyi. ....	95
<b>Tablo 44.</b> Alacakların Tahsilatında Problem Yaşanmasına Yönelik Önem Düzeyi....	95
<b>Tablo 45.</b> Döviz Kurlarında Yaşanan Dalgalanmalara Yönelik Önem Düzeyi. ....	96
<b>Tablo 46.</b> Personel ve Sigorta Giderlerinin Yüksekliğine Yönelik Önem Düzeyi. ....	96
<b>Tablo 47.</b> Girdi Maliyetlerinin Yüksek Olmasına Yönelik Önem Düzeyi. ....	97
<b>Tablo 48.</b> Faiz Maliyetinin Yüksek Olmasına Yönelik Önem Düzeyi. ....	97
<b>Tablo 49.</b> Nakit Giriş ve Çıkışı Zamanlamasındaki Uyumsuzluğa Yönelik Önem Düzeyi. ....	98
<b>Tablo 50.</b> Tanımlayıcı Bilgilerin Önem Düzeylerinin Ortalaması ve Standart Sapması. ....	98
<b>Tablo 51.</b> Fonksiyonel Bilgilerin Önem Düzeylerinin Ortalaması ve Standart Sapması. ....	100

## ŞEKİLLER LİSTESİ

<b>Şekil 1.</b> Portföy Garanti Sistemi (PGS)'nin İşleyişi.....	43
---	----

## EKLER

### Ek 1: Anket Formu

A. TANIMLAYICI BİLGİLER	
1. Faaliyette Bulduğunuz Sektör	<input type="checkbox"/> Hizmet <input type="checkbox"/> Sanayi <input type="checkbox"/> Ticaret
2. Faaliyet Alanı	<input type="checkbox"/> Gıda <input type="checkbox"/> Tekstil <input type="checkbox"/> Eğitim <input type="checkbox"/> İnşaat <input type="checkbox"/> Maden <input type="checkbox"/> Demir-Çelik <input type="checkbox"/> Enerji <input type="checkbox"/> Otomotiv <input type="checkbox"/> Çimento <input type="checkbox"/> Diğer
3. İşletmenizin Hukuki Yapısı	<input type="checkbox"/> Kollektif Şirket <input type="checkbox"/> Komandit Şirket <input type="checkbox"/> Anonim Şirket <input type="checkbox"/> Limited Şirket
4. İşletmenizin Faaliyet Süresi	<input type="checkbox"/> 1-5 yıl <input type="checkbox"/> 6-10 yıl <input type="checkbox"/> 11-15 yıl <input type="checkbox"/> 16 ve üstü
5. İşletmenizde Çalışan Personel Sayısı	<input type="checkbox"/> 0-9 <input type="checkbox"/> 10-49 <input type="checkbox"/> 50-249 <input type="checkbox"/> 250 ve üstü
6. İşletmenizin Yıllık Net Satış Hasılatı (Ciro)	<input type="checkbox"/> 0-3.000.000 <input type="checkbox"/> 3.000.001-25.000.000 <input type="checkbox"/> 25.000.0001-125.000.000 <input type="checkbox"/> 125.000.001 ve üstü
7. İşletmenizin Yıllık Mali Bilanço Toplamı	<input type="checkbox"/> 0-3.000.000 <input type="checkbox"/> 3.000.001-25.000.000 <input type="checkbox"/> 25.000.0001-125.000.000 <input type="checkbox"/> 125.000.001 ve üstü
8. İşletme Sahibinin Eğitim Durumu	<input type="checkbox"/> Lise <input type="checkbox"/> Önlisans <input type="checkbox"/> Lisans <input type="checkbox"/> Yüksek Lisans <input type="checkbox"/> Doktora
9. İşletme Kim Tarafından Yönetilmektedir?	<input type="checkbox"/> İşletme Sahibi <input type="checkbox"/> Profesyonel Yönetici
10. İşletmenizde Finansman Bölümü Var mı?	<input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Hayır
11. Varsa Finansman Yöneticisinin Eğitim Durumu	<input type="checkbox"/> Lise <input type="checkbox"/> Önlisans <input type="checkbox"/> Lisans <input type="checkbox"/> Yüksek Lisans <input type="checkbox"/> Doktora
12. İşletmenizde Finansal Planlama Yapılıyor mu?	<input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Hayır
13. Faaliyetlerinizi Sürdürmek İçin Özsermayeniz Yeterli midir?	<input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Hayır
14. Faaliyetlerinizi Hangi Kaynaklar İle Finanse Etmektesiniz? (Birden fazla seçenek işaretlenebilir)	<input type="checkbox"/> Özsermaye <input type="checkbox"/> Teşvikler <input type="checkbox"/> Faktoring <input type="checkbox"/> Leasing <input type="checkbox"/> İşletme Karı <input type="checkbox"/> Banka Kredisi <input type="checkbox"/> Satıcı Kredisi <input type="checkbox"/> Hisse Senedi İhracı <input type="checkbox"/> Bono/Tahvil İhracı <input type="checkbox"/> Yeni Ortak Edinme <input type="checkbox"/> Yakın Çevreye Borçlanma <input type="checkbox"/> Diğer

15. Halka Arz Yöntemiyle Hisse Senedi İhracı Yapıldı mı?	<input type="checkbox"/> Evet	<input type="checkbox"/> Hayır			
16. Bono ve Tahvil İhracı Yapıldı mı?	<input type="checkbox"/> Evet	<input type="checkbox"/> Hayır			
17. Devlet Teşviki Alındı mı?	<input type="checkbox"/> Evet	<input type="checkbox"/> Hayır			
<p><b>İşletmenizin faaliyetlerinin finansmanında karşılaştığınız sorunları dikkate alarak aşağıdaki ifadeleri (X) şeklinde işaretleyiniz.</b></p>					
	<b>Önemsiz</b>	<b>Biraz Önemli</b>	<b>Önemli</b>	<b>Oldukça Önemli</b>	<b>Çok Önemli</b>
<b>B. FONKSİYONEL BİLGİLER</b>					
18. Kredi Kuruluşlarının Yüksek Teminat İstemesi					
19. Bazı Kredi Kuruluşlarının Şubesinin Olmaması					
20. Kredi Geri Ödemelerinde Ödemesiz Sürenin Yetersiz Olması					
21. Kredi Maliyetlerinin Yüksek Olması					
22. Kredi İmkanlarının Kısıtlı Olması					
23. Özsermayenin Yetersiz Olması					
24. Uygulanan Ekonomi Politikaları					
25. Kapasitenin Düşük Olması					
26. Mevzuattan Kaynaklanan Sorunlar					
27. Teşviklerin Yetersiz Olması					
28. İş Hayatına Yönelik Bürokratik Engeller					
29. Nakit Açığı Sorunu					
30. Vergi ve Harçların Yüksekliği					
31. Kredi Vadelerinin Kısa Olması					
32. Kar Marjlarının Düşük Olması					
33. Alacakların Tahsilatında Problem Yaşanması					
34. Döviz Kurlarında Yaşanan Dalgalanmalar					
35. Personel ve Sigorta Giderlerinin Yüksekliği					
36. Girdi Maliyetlerinin Yüksek Olması					
37. Faiz Maliyetinin Yüksek Olması					
38. Nakit Giriş ve Çıkışı Zamanlamasındaki Uyumsuzluk					



## ÖZGEÇMİŞ

Cevdet Alper Küreman ilk, orta ve lise öğrenimini Ankara'da tamamladı. 2021 yılında Karabük Üniversitesi İşletme Fakültesi Girişimcilik Bölümü'nden mezun olarak lisans eğitimini tamamlamıştır. Aynı yıl kazandığı Karabük Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı yüksek lisans programına başladı.