

**GAP BÖLGESİNDEKİ KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ
İŞLETMELERİN FİNANSAL SORUNLARINA İLİŞKİN
TEORİK VE UYGULAMALI BİR ÇALIŞMA**

Haluk SATIR

87428

**Danışman
Yrd. Doç. Dr. M. Cem DANACI**

**T.C.
İnönü Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
Enstitü Eğitim Öğretim ve Sınav Yönergesi'nin
İşletme Anabilim Dalı İçin Öngördüğü BİLİM UZMANLIĞI
(MASTER) TEZİ Olarak Hazırlanmıştır**

Malatya – 1999

**T.C. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU
DOKÜMANTASYON MERKEZİ**

Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğüne,

Bu çalışma, jürimiz tarafından
Anabilim Dalında YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir.

Başkan :

Üye (Danışman) :

Üye :

Onay : Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylıyorum.

...../...../.....

.....

Enstitü Müdürü

**T.C.
İNÖNÜ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI**

**GAP BÖLGESİNDEKİ KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ
İŞLETMELERİN FİNANSAL SORUNLARINA İLİŞKİN TEORİK VE
UYGULAMALI BİR ÇALIŞMA**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**Danışman
Yrd. Doç. Dr. M. Cem DANACI**

**Hazırlayan
Haluk SATIR**

MALATYA - 1999

ÖNSÖZ

Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin, çağımızın gelişmiş ve gelişmekte olan ülke ekonomilerinin temel taşlarını oluşturdukları bilinmektedir.

Gelişmekte olan ülkemiz ekonomisinin de vazgeçilmez temel taşlarını teşkil eden ve büyük sanayi işletmeleri için tamamlayıcı olma özelliklerini hiçbir zaman kaybetmeyen küçük ve orta ölçekli işletmeler, hızlı bir şekilde değişen ve gelişen bir dünyada, bütün zorluklara ve olumsuzluklara rağmen varlıklarını ve önemlerini korumayı bilmişlerdir.

Yıllardır sessizliğe ve ilgisizliğe mahkum edilen Güneydoğu Anadolu Bölgesi KOBİ'leri Güneydoğu Anadolu Projesi (GAP) ile umutlanmış, bu yörenin ve bu ülkenin kalkınmasında biz de varız demeye başlamışlardır.

Ancak, bölge ve ülke ekonomisi için taşıdıkları önemin ve ekonomik etkinlikleri yanında bu işletmelerin kendi yapılarından ve dış çevre faktörlerinden kaynaklanan çeşitli sorunları bulunmaktadır. Bu sorunlar, ümit ediyoruz ki, ilgili kurum ve kuruluşların konuya gereken önemi ve desteği vermeleri halinde kısa zamanda kalıcı çözümlere ulaşabilecektir.

Bu çalışmanın amacı, bir çok yönden geri kalmış Güneydoğu Anadolu Bölgesinin kalkınmasında önemli bir rol oynayacağına inandığımız küçük ve orta büyüklükteki sanayi işletmelerinin, içinde bulunduğu, başta finansman sorunu olmak üzere, yönetim, üretim ve pazarlama gibi sorunlarının araştırılması ve bu sorunlara karşı çözüm önerilerinin neler olabileceğinin ortaya konulmasıdır.

Hazırlamış olduğum yüksek lisans tezi, tabi olarak, bir zaman dilimi içerisinde tamamlanmıştır. Bu zaman dilimi içerisinde bir çok kişiden, doğrudan veya dolaylı olarak yardım gördüm. Çalışmalarımın başından itibaren yardımlarını hiçbir zaman esirgemeyen ve en çok emeği geçen danışman hocam Yrd. Doç. Dr. M. Cem DANACI'ya; tezimle ilgili konu seçiminde ve çalıştığım konuya vukufiyetimin sağlanmasında yardımcı olan Prof. Dr. Şener DİLEK'e; ayrıca, teknik imkanların sağlanmasında gerekli kolaylığı gösteren Yüksekokulumuz Müdürü Doç. Dr. Mehmet Nuri BODUR'a teşekkürlerimi bildiririm.

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ	I
İÇİNDEKİLER	II
KISALTMALAR	X
TABLoların LİSTESİ	XI
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

1.KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETME TANIMI	3
1.1.Kobi'lerin Tanımındaki Güçlükler ve Kobi'lerin Tanımında Dikkate	
 Alınması Gereken Hususlar	3
1.2.Türkiye'de Kobi Tanımı	7
1.2.1. Türkiye Halk Bankası Tanımı	9
1.2.2.Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE) Tanımı.....	10
1.2.3.Eximbank Tanımı	10
1.2.4.Sanayi Yatırım ve Kredi Bankası (SYKB) Tanımı	10
1.2.5.Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı	
(KOSGEB) Tanımı	11
1.2.6.Ticaret ve Sanayi Odaları Birliği (TOBB) Tanımı	11
1.3.Çeşitli Ülkelerde Kobi Tanımı	12
1.3.1.ABD'de KOBİ Tanımı	13
1.3.2.Almanya'da KOBİ Tanımı	13
1.3.3.Japonya'da KOBİ Tanımı	14
1.4.Avrupa Birliği'nde Kobi Tanımı	15
2.KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELERİN GENEL	
 ÖZELLİKLERİ	16

2.1.Kobi'lerin Nitel Özellikleri	16
2.1.1.İşletme Sahibine İlişkin Nitel Özellikler	16
2.1.2.İşletme Örgütüne İlişkin Nitel Özellikler	18
2.1.2.1.İşletmenin Yönetim Fonksiyonuna İlişkin Nitel Özellikleri	18
2.1.2.2.İşletmenin Finansman Fonksiyonuna İlişkin Nitel Özellikleri	20
2.1.2.3.İşletmenin Pazarlama Fonksiyonuna İlişkin Nitel Özellikleri	20
2.1.2.4.İşletmenin Tedarik Fonksiyonuna İlişkin Nitel Özellikleri	22
2.1.2.5.İşletmenin Üretim Fonksiyonuna İlişkin Nitel Özellikleri	22
2.1.2.6.İşletmenin Çalışan Personele İlişkin Nitel Özellikleri	23
2.2.Kobi'lerin Nicel Özellikleri	24
3.KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELERİN ÜSTÜN VE ZAYIF YÖNLERİ	27
3.1.Kobi'lerin Üstün Yönleri	27
3.2.Kobi'lerin Zayıf Yönleri	28

İKİNCİ BÖLÜM

1.KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELERİN EKONOMİMİZDEKİ YERİ VE ÖNEMİ	32
1.1.Ekonomiye Dinamizm Kazandırmak	33
1.2.İstihdam Sağlama Ve Yeni İş İmkanları Oluşturmak	34
1.3.Esneklik Ve Yenilikleri Teşvik Etmek	36
2.KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELERİ DESTEKLEYEN KURULUŞLAR	37
2.1.Kamu Kuruluşları	38
2.1.1.Sanayi ve Ticaret Bakanlığı	38
2.1.2.Türkiye Halk Bankası	39
2.1.3.Milli Eğitim Bakanlığı	40
2.1.4.Bağ-Kur	40

2.1.5.Diğer Kuruluşlar	40
2.2.Vakıflar	40
2.2.1.Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayii Destekleme Vakfı (MEKSA)	40
2.2.2.Friedrich-Naumann Vakfı	41
2.2.3.Konrad Adenauer Vakfı	41
2.3.Şirketler	42
2.3.1.Samtaş Makine Sanayi ve Ticaret A.Ş.	42
2.3.2.Forum Fuarçılık ve Geliştirme A.Ş.	42
2.3.3.Kredi Garanti Fonu (KGF) İşletme Araştırma ve Ticaret A.Ş.	42
2.4.Meslek Kuruluşları	42
2.4.1.Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)	43
2.4.2.Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu (TESK)	44
2.4.3.Esnaf ve Sanatkarlar Kefalet Kooperatifleri	44
2.4.4.Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)	45
3.BEŞ YILLIK KALKINMA PLANLARINDA KOBİ'LER VE KOBİ'LERE YÖNELİK DEVLET DESTEĞİ (TEŞVİK UYGULAMASI)	47
3.1.Beş Yıllık Kalkınma Planlarında Küçük Ve Orta Büyüklükteki İşletmelerle İlgili Belirlenen İlke Ve Politikalar	47
3.2.KOBİ'lere Yönelik Teşvik Uygulaması	52
3.2.1.Teşvik Tedbirlerinin Gerekliliği	52
3.2.2.Teşvik Uygulaması	54
3.2.2.1.Teşvik Uygulamasının Amacı	55
3.2.2.2.Teşvik Belgesi	55
3.2.2.3.Uygulanacak Destek Unsurları	57
3.2.2.3.1.Fon Kaynaklı Kredi	57
3.2.2.3.2.Yerli Makine ve Teçhizat KDV Desteği	58
3.2.2.3.3.Gümrük Vergisi ve Fon İstisnası	58
3.2.2.3.4.Yatırım İndirimi	58
3.2.2.3.5.Vergi, Resim ve Harç İstisnası	59

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

1.GÜNEY DOĞU ANADOLU PROJESİ (GAP) İLE HEDEFLENEN SANAYİLEŞME STRATEJİSİ 'VE BÖLGEDEKİ KOBİ'LERİN DURUMU	60
1.1.Gap Bölgesinde Temel Hedefler Ve Sanayileşme Stratejisi	60
1.2.Gap Bölgesindeki Küçük Ve Orta Büyüklükteki Sanayi İşletmelerinin Durumu	63
1.2.1.GAP Bölgesindeki Küçük ve Orta Büyüklükteki Sanayi İşletmelerinin Sektörel Dağılımı	64
2.GAP BÖLGESİNDEKİ KOBİ'LERİN KARŞILAŞTIKLARI TEMEL SORUNLAR	66
2.1.Örgütlenme Ve Yönetim Sorunları	68
2.2.Personel Yönetimi İle İlgili Sorunlar	69
2.3.Tedarik Sorunu	70
2.4.Üretim Yönetimi İle İlgili Sorunlar	71
2.5.Pazarlama Sorunları	73
2.6.Kobi'lerin Diğer Sorunları	74
2.6.1.Teknoloji Yetersizliğinden Kaynaklanan Sorunlar	74
2.6.2.Alyapı Yetersizliğinden Kaynaklanan Sorunlar	75
2.6.3.Değişen Ekonomik Koşullardan ve İşbirliğinin Sağlanamamasından Kaynaklanan Sorunlar	75
2.6.4.Mevzuattan ve Bilgi Noksanlığından Kaynaklanan Sorunlar	76
3.GAP BÖLGESİNDEKİ KOBİ'LERİN FİNANSAL YAPISI VE SORUNLARI	77
3.1.Kobi'lerin Finansal Yapısı	77
3.2.Kobi'lerde Karşılaşılan Finansal Sorunlar	78
3.2.1.Kredi Temininde Karşılaşılan Güçlükler	81
3.2.1.1.Kredi Maliyeti İle İlgili Sorunlar	83
3.2.1.2.Kredi Sağlamada Teminat Sorunu	84

3.2.1.3.Bilgi Noksanlığından Kaynaklanan Sorunlar	86
3.2.2.Sermaye Piyasasının İşleyişi İle İlgili Sorunlar	86
3.2.3.İşletme (Çalışma) Sermayesi İle İlgili Sorunlar	87
3.2.3.1.İşletme Sermayesi İhtiyacı ve Önemi	87
3.2.3.2.İşletme Sermayesi Sorunu	89
3.2.3.2.1.İşletme Sermayesinin Yetersizliğinin Neden Olduğu Sorunlar	90
3.2.3.2.2.İşletme Sermayesinin İhtiyaçtan Fazla Olmasından Kaynaklanan Sorunlar.....	91
3.2.4.Sabit Varlık Yatırımlarında Ortaya Çıkan Sorunlar	92
3.2.5.Özsermaye İle İlgili Sorunlar	93
4.GAP BÖLGESİNDEKİ KOBİ'LERLE İLGİLİ YEDİNCİ BEŞ YILLIK KALKINMA PLANINDA BELİRLENEN İLKE VE POLİTİKALAR	95
5.GAP BÖLGESİNDEKİ KOBİ'LERE YÖNELİK TEŞVİK UYGULAMASI.....	98
5.1.Kalkınmada Öncelikli Yörelere Yapılacak Yatırımlarda Vergi, Resim Ve Harçlara İlişkin İstisna Ve Muafiyetler	100
5.2.Kalkınmada Öncelikli Yörelere Bedelsiz Hazine Arsa Ve Arazi Devri	100
5.3.Gap Bölgesi İleri İtibariyle Yatırım Teşvik Belgelerinin Dağılımı	101
6.KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELERİN FİNANSMAN SORUNLARINA YÖNELİK GELİŞTİRİLEN ÇÖZÜM ÖNERİLERİ	103
6.1.Kobi'leri Geliştirici Çerçevenin Oluşturulması	103
6.2.Teşvik Ve Destek Mekanizmasının Geliştirilmesi	105
6.3.Risk Sermayesi Finansman Modeli	107
6.4.Kredi Garanti Sistemi (Kredi Garanti Fonu)	109
6.4.1.Kredi Garanti Fonunun Türkiye'de Uygulanması	111
6.5.Küçük İşletme Yatırım Şirketleri Modeli	114
6.5.1.Küçük İşletme Yatırım Şirketleri Modelinin Türkiye'de Uygulanması	115
6.6.Finansal Kiralama Modeli (Leasing)	117
6.7.Factoring	119

6.8.Forfaiting	120
6.9.Franchising	121
6.10.Gap Ekonomik Kalkınma Ajansı (EKA)	123
6.11.Gap Girişimci Destekleme Ve Yönlendirme Merkezleri (GAP-GİDEM)	124

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

GAP BÖLGESİNDEKİ KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ SANAYİ İŞLETMELERİNİN FİNANSAL SORUNLARININ TESPİTİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

1.Araştırmanın Amacı	126
2.Araştırmanın Kapsamı	126
3.Araştırmanın Yöntemi	126
4.Araştırmanın Varsayımları	126
5.Araştırma Sonuçlarının Değerlendirilmesi	127
5.1.İşletmeler Hakkında Genel Bilgiler	127
5.1.1.KOBİ'lerin İllere ve Sektörlere Göre Dağılımı	127
5.1.2.KOBİ'lerin Faaliyete Başlama Yılları	128
5.1.3.KOBİ'lerin Hukuki Yapısı	128
5.1.4.Çalışan Personel Sayısına Göre KOBİ'lerin Dağılımı	129
5.1.5.KOBİ Sahiplerinin Eğitim Düzeyleri İle İlgili Dağılım	129
5.1.6.KOBİ'lerde Profesyonel Yönetici Çalıştırılması İle İlgili Dağılım	130
5.1.7.KOBİ'lerin Üretim Teknolojileri Durumu	130
5.2.İşletmelerin Temel Sorunları	131
5.2.1.KOBİ'lerin Kuruluşunda Kullandığı Sermaye Kaynağı İle İlgili Dağılım	131
5.2.2.KOBİ'lerin Kuruluş Aşamasında Gerekli Ekonomik Teknik ve Finansal Etütleri Yaptırma Seviyeleri	132
5.2.3.KOBİ'lerin Kuruluş Aşamasında Karşılaştığı Sorunların Dağılımı	132
5.2.4.KOBİ'lerin Yönetim Konusunda Karşılaştığı Sorunların Dağılımı	133

5.2.5.KOBİ'lerin Üretim Kapasitelerinden Yararlanmaları İle İlgili Dağılım	134
5.2.6.KOBİ'lerin 1997 ve 1998 yılı Üretim Kapasitelerinin Oransal Dağılımı	134
5.2.7.KOBİ'lerin Düşük Kapasite İle Çalışmalarının Nedenleri	135
5.2.8.KOBİ'lerin Ürünlerini Sattığı Pazarların Dağılımı	136
5.2.9.KOBİ'lerin Pazarlama Aşamasında Karşılaştıkları Sorunların Dağılımı	136
5.3.İşletmelerin Finansal Yapısı ve Sorunları	137
5.3.1.KOBİ'lerin 1997 ve 1998 Yılı Duran Varlık Değerlerinin Toplam Varlık İçerisindeki Yüzdesi	137
5.3.2.KOBİ'lerin 1997 ve 1998 Yılı Öz Sermaye Tutarlarının Toplam Kaynak İçerisindeki Yüzdesi	138
5.3.3.KOBİ'lerin 1997 ve 1998 Yıllarına Ait Satış Cirolarının Dağılımı	139
5.3.4.KOBİ'lerin 1997 ve 1998 Kâr veya Zarar Miktarları İle İlgili Seviyesi	139
5.3.5.Teşvik Kredisi Kullanan KOBİ'lerin Dağılımı	140
5.3.6.KOBİ'lerin Kullandıkları Teşvik Kredisi Çeşitlerinin Dağılımı	140
5.3.7.KOBİ'lerin Almış Olduğu Kredilerin İhtiyaçlarını Karşılama Yüzdeleri	141
5.3.8.KOBİ'lerin Kredi Kullanmama Nedenlerinin Dağılımı	142
5.3.9.KOBİ'lerin Finansman Sorunları	142
5.3.10.KOBİ'lerin İç Bünyesinden Kaynaklanan Finansman Sorunları	143
5.3.11.KOBİ'lerin Kısa Vadeli Finansman Sorunları	144
5.3.12.KOBİ'lerde Finansman İle İlgili Kararları Alan Yetkililerin Dağılımı	144
5.3.13.KOBİ'lerin Factoring ve Leasing Finansman Tekniklerini Kullanma Yüzdesi.....	145
5.3.14.KOBİ'lerin Ürün Satışları İle İlgili Politikaları	146
5.3.15.KOBİ'lerin İhtiyaç Fazlası Nakdi Değerlendirme Şekilleri	146
5.3.16.KOBİ'lerin Bölgeye Tanınan Ayrıcalıklardan ve Verilen Teşviklerden Yararlanma Derecesi	147
5.3.17.Bölgenin Güvenlik Durumunun Yatırım Yapmadaki Etkisi	147
5.3.18.Yeni Bir Yatırım Yapılmak İstendiğinde Bölgeye Kurulup Kurulmaması İle İlgili Dağılım	148
5.3.19.KOBİ'lerin Son Yaşanan Ekonomik Kriz Karşısındaki Tutumu	149
5.3.20.KOBİ'lerin Gelecekte Yapmayı Planladıkları Faaliyetlerin Dağılımı	149

SONUÇ	151
1.Genel Değerlendirme	151
2.Çözüm Önerileri	152
EKLER	156
YARARLANILAN KAYNAKLAR	161



KISALTMALAR

KOBİ	Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme
DİE	Devlet İstatistik
SYKB	Sanayi Yatırım ve Kredi Bankası
KOSGEB	Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
TOBB	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
İTO	İstanbul Ticaret Odası
EBSO	Ege Bölgesi Sanayi Odası
ANGİAD	Ankara Genç İşadamları Derneği
OSB	Organize Sanayi Bölgesi
KSS	Küçük Sanayi Sitesi
KOS	Küçük Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri
MPM	Milli Prodüktivite Merkezi
TSE	Türk Standartlar Enstitüsü
MEKSA	Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı
TOSYÖV	Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı
TESK	Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu
TES-AR	Türkiye Esnaf-Sanatkar ve Küçük Sanayi Araştırma Enstitüsü
KGF	Kredi Garanti Fonu
OKİK	Orta ve Küçük İşletmeler Kurulu
DPT	Devlet Planlama Teşkilatı
HDTM	Hazine Dış Ticaret Müsteşarlığı
KÜSGEM	Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi
KÜSGET	Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı
SDTŞ	Sektörel Dış Ticaret Şirketi
TSKB	Türkiye Sanayi Kalkınma Bankası
TKB	Türkiye Kalkınma Bankası
a.g.e.	Adı Geçen Eser
a.g.m.	Adı Geçen Makale

TABLOLARIN LİSTESİ

	<u>Sayfa No</u>
Tablo : 1.1.Almanya’da Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Dağılımı	14
Tablo : 1.2.Japonya’da Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Sektörel Dağılımı	15
Tablo : 2.3.Türkiye’de İmalat Sanayindeki İşletmelere Göre İstihdam Dağılımı	36
Tablo : 2.4.1997-98 Yıllarında Verilen KOBİ Teşvik Belgelerinin Sektörel Dağılımı	56
Tablo : 2.5.1997-98 Yıllarında Verilen KOBİ Teşvik Belgelerinin Bölgesel Dağılımı	56
Tablo : 3.6.GAP Bölgesi Toplam Küçük ve Orta Ölçekli İmalat Sanayinin İllere Göre Dağılımı	64
Tablo : 3.7.1997-98 Yıllarında verilen KOBİ Teşvik Belgelerinin GAP İllerindeki Dağılımı	102
Tablo : 3.8.1999 Yılı Ocak-Mart Aylarında Verilen KOBİ Teşvik Belgelerinin GAP Bölgesindeki İller İtibariyle Dağılımı	102
Tablo : 4.1. KOBİ’lerin İllere ve Sektörlere Göre Dağılımı	127
Tablo : 4.2. KOBİ’lerin Faaliyete Başlama Yılları	128
Tablo : 4.3. KOBİ’lerin Hukuki Yapısı	128
Tablo : 4.4. Çalışan Personel Sayısına Göre KOBİ’lerin Dağılımı	129
Tablo : 4.5. KOBİ Sahiplerinin Eğitim Düzeyleri İle İlgili Dağılım	129
Tablo : 4.6. KOBİ’lerde Profesyonel Yönetici Çalıştırılması İle İlgili Dağılım	130
Tablo : 4.7. KOBİ’lerin Üretim Teknolojileri Durumu	130
Tablo : 4.8. KOBİ’lerin Kuruluşunda Kullandığı Sermaye Kaynağı İle İlgili Dağılım	131
Tablo : 4.9. KOBİ’lerin Kuruluş Aşamasında Gerekli Ekonomik Teknik ve Finansal Etütleri Yaptırma Seviyeleri	132
Tablo : 4.10.KOBİ’lerin Kuruluş Aşamasında Karşılaştığı Sorunların Dağılımı	132
Tablo : 4.11.KOBİ’lerin Yönetim Konusunda Karşılaştığı Sorunların Dağılımı	133
Tablo : 4.12.KOBİ’lerin Üretim Kapasitelerinden Yararlanmaları İle İlgili Dağılım	134
Tablo : 4.13.KOBİ’lerin 1997 ve 1998 yılı Üretim Kapasitelerinin Oransal Dağılımı	134

Tablo : 4.14.KOBİ'lerin Düşük Kapasite İle Çalışmalarının Nedenleri	135
Tablo : 4.15.KOBİ'lerin Ürünlerini Sattığı Pazarların Dağılımı	136
Tablo : 4.16.KOBİ'lerin Pazarlama Aşamasında Karşılaştıkları Sorunların Dağılımı	136
Tablo : 4.17.KOBİ'lerin 1997 ve 1998 Yılı Duran Varlık Değerlerinin Toplam Varlık İçerisindeki Yüzdesi	137
Tablo : 4.18.KOBİ'lerin 1997 ve 1998 Yılı Öz Sermaye Tutarlarının Toplam Kaynak İçerisindeki Yüzdesi	138
Tablo : 4.19.KOBİ'lerin 1997 ve 1998 Yıllarına Ait Satış Cirolarının Dağılımı	139
Tablo : 4.20.KOBİ'lerin 1997 ve 1998 Kâr veya Zarar Miktarları İle İlgili Seviyesi	139
Tablo : 4.21.Teşvik Kredisi Kullanan KOBİ'lerin Dağılımı	140
Tablo : 4.22.KOBİ'lerin Kullandıkları Teşvik Kredisi Çeşitlerinin Dağılımı	140
Tablo : 4.23.KOBİ'lerin Almış Olduğu Kredilerin İhtiyaçlarını Karşılama Yüzdeleri	141
Tablo : 4.24.KOBİ'lerin Kredi Kullanmama Nedenlerinin Dağılımı	142
Tablo : 4.25.KOBİ'lerin Finansman Sorunları	142
Tablo : 4.26.KOBİ'lerin İç Bünyesinden Kaynaklanan Finansman Sorunları	143
Tablo : 4.27.KOBİ'lerin Kısa Vadeli Finansman Sorunları	144
Tablo : 4.28.KOBİ'lerde Finansman İle İlgili Kararları Alan Yetkililerin Dağılımı	144
Tablo : 4.29.KOBİ'lerin Factoring ve Leasing Finansman Tekniklerini Kullanma Yüzdesi	145
Tablo : 4.30.KOBİ'lerin Ürün Satışları İle İlgili Politikaları	146
Tablo : 4.31.KOBİ'lerin İhtiyaç Fazlası Nakdi Değerlendirme Şekilleri	146
Tablo : 4.32.KOBİ'lerin Bölgeye Tanınan Ayrıcalıklardan ve Verilen Teşviklerden Yararlanma Derecesi	147
Tablo : 4.33.Bölgenin Güvenlik Durumunun Yatırım Yapmadaki Etkisi	147
Tablo : 4.34.Yeni Bir Yatırım Yapılmak İstendiğinde Bölgeye Kurulup Kurulmaması İle İlgili Dağılım	148
Tablo : 4.35.KOBİ'lerin Son Yaşanan Ekonomik Kriz Karşısındaki Tutumu	149
Tablo : 4.36.KOBİ'lerin Gelecekte Yapmayı Planladıkları Faaliyetlerin Dağılımı	149

GİRİŞ

1989 yılında hayata geçirilen Güneydoğu Anadolu Projesi, Fırat ve Dicle nehirleri üzerinde yapımı öngörülen barajlar, hidroelektrik santraller ile sulama tesislerinin yanı sıra kentsel ve kırsal altyapı, tarımsal altyapı, ulaştırma, sanayi, eğitim, sağlık, konut, turizm ve diğer sektörlerdeki yatırımları içine alan, sadece Güneydoğu Anadolu Bölgesini değil, tüm ülkemizi etkileyecek değişimleri beraberinde getirecek çok yönlü bir bölgesel kalkınma projesi olarak anlaşılmalıdır. Bu kapsamlı proje ile GAP bölge kalkınma stratejilerinde, küçük ve orta ölçekli işletmelerin öne çıkarılması, Gümrük Birliği ile Avrupa'ya adımını atmış olan ülkemizin, yeni gelişmelere hazırlıklı olduğunu göstermesi bakımından önem taşımaktadır.

Çalışmamızın temel eksenini teşkil eden GAP bölgesi KOBİ'leri, adeta küçülerek tek bir pazar durumuna gelen günümüz ekonomisinde, başarısız olduğu için büyüyememiş; küçük ölçeklerde kalmaya mahkum, ekonominin kamburu, sürekli yardıma muhtaç işletmeler değil; tam tersine sahip oldukları esneklikleriyle dinamik, değişen koşullara süratle uyabilen, yenilikçi, talep boşluklarını süratle yakalayıp fırsatları zamanında değerlendirebilen işletmeler olmalıdırlar.

Ancak, bölgedeki küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin bu işlevleri yerine getirdiklerini ve dünyadaki yeni gelişmelere ayak uydurduklarını söylemek güçtür. Bunun nedeni de, küçük ve orta büyüklükteki sanayi işletmelerinin içinde buldukları, bir kısmı kendi yapılarından, bir kısmı da işletme dışı faktörlerden kaynaklanan sorunlardır.

Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin en önemli sorunu finansman sorunudur. Bu sorun aynı zamanda diğer sorunların da kaynağını oluşturmaktadır. Bu çalışmada Güneydoğu Anadolu Bölgesindeki KOBİ'lerin içinde bulunduğu finansman sorunları tespit edilerek, bu sorunların aşılabilmesi için gerekli çözüm önerileri verilmiştir.

Yapmış olduğumuz çalışmanın teorik kısmıyla ilgili olarak, yararlanılan yayın ve dokümanlar çeşitli üniversiteler ile KOSGEB, DPT, TOBB vb. kuruluş kütüphanelerinden elde edilmiş, buralardan elde edilen kitap, dergi ve makalelerden yararlanılarak çalışmanın teorik kısmı oluşturulmuştur. Teorik kısımdan sonra, GAP

bölgesi küçük ve orta büyüklükteki sanayi işletmelerinin karşılaştıkları temel ve finansman sorunlarının tespit ve çözümüne yönelik bir araştırma bölümü oluşturulmuş ve araştırma kapsamı içerisinde anket uygulaması yapılmıştır.

Dört bölümden oluşan bu çalışmanın, birinci bölümünde; küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin tanımı, özellikleri ve KOBİ'lerin genel olarak üstün ve zayıf yönleri açıklanmıştır.

İkinci bölümde; öncelikle, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin ülkemiz ekonomisindeki yeri ve önemine değinilmiş, daha sonra bu işletmeleri destekleyen kuruluşlara yer verilmiştir. Yine bu bölümde, kalkınma planlarında KOBİ'lerle ilgili belirlenen ilke ve politikalar açıklanmış ve son olarak KOBİ'lere yönelik teşvik uygulaması kapsamında, teşvik tedbirlerinin gerekliliği, teşvik uygulaması ve uygulanacak destek unsurları açıklanmıştır.

Üçüncü bölümde ise; Güneydoğu Anadolu Projesi ile hedeflenen sanayileşme stratejisi ve bölgedeki KOBİ'lerin durumu, karşılaştıkları temel sorunlar, finansal yapıları ve sorunlarına yer verilmiştir. Ayrıca, bu bölümde, söz konusu KOBİ'lerle ilgili yedinci beş yıllık kalkınma planlarında belirlenen ilke ve politikaların neler olduğu ve bu işletmelere yönelik teşvik uygulamaları açıklanmıştır. Bu açıklamalardan sonra son olarak, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin finansman sorunlarına yönelik geliştirilen çözüm önerilerine yer verilmiştir.

Dördüncü bölümde ise; yukarıda ifade edilen anket çalışmasına dayalı olarak, bu bölge kapsamındaki, Adıyaman, Gaziantep, Siirt ve Şanlıurfa illerindeki küçük ve orta büyüklükteki sanayi işletmeleri üzerinde bir araştırma yapılmıştır. Söz konusu araştırma, KOBİ'ler hakkında genel bilgiler, temel sorunlar ve finansman sorunları şeklinde üç bölümden oluşmaktadır. Araştırmanın sonuçları, tablolar halinde düzenlenerek yorumlanmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

1.KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETME TANIMI

1.1.KOBİ'lerin Tanımındaki Güçlükler ve KOBİ'lerin Tanımında Dikkate Alınması Gereken Hususlar

Küçük ve orta ölçekli işletmeleri belirlemek amacıyla kullanılan tanımlar ve ölçütler konusunda bilim adamları, araştırmacılar ve bu kesime hizmet veren kurum ve kuruluşlar arasında ortak herkesin kabul ettiği geçerli bir tanım mevcut değildir. Konu ile ilgili her kuruluş, bu işletmelerin nitelik ve niceliklerine göre ayrı bir tanım getirmektedir.

Küçük işletme kavramı hemen, hemen tüm ülkelerde kullanılmasına karşın, bu kavramı açıklayan evrensel bir tanım yoktur. Bu nedenle araştırmacıların, bilim adamlarının ve konuyla ilgili kuruluşların küçük işletmeleri belirlemek amacıyla değişik tanım ve ölçütleri kullandıkları görülür. Küçük işletme kavramı daha çok görelî (nispi) bir büyüklüğü ifade etmektedir. Bu kavramın ifade ettiği büyüklük; sanayileşme düzeyine, pazarın büyüklüğüne, çalışanların işkoluna ve kullanılan üretim yöntemine bağlı olarak ülkeler arasında farklılıklar göstermektedir. Hatta kimi durumlarda, büyüklük ölçüsü aynı ülkelerin değişik bölgelerinde ya da işkollarında farklı olabilmektedir. Bu nedenle, küçük işletme kavramının tanımı oldukça güçtür. Yapılan tanımlar, zamana, ekonomiye, sektörler, pazara, kişilere ve konuyla ilgili kuruluşlara göre değişebilmektedir. Küçük işletmelerle ilgili tanımın açık olarak yapılması zorunluluğu; özellikle devlet tarafından belirli büyüklükteki işletmelere mali ve teknik konularda yardım yapılmasının ya da kısmi ayrıcalıklar (vergi muafiyeti, teşvik gibi) tanınmasının söz konusu olduğu durumlarda ortaya çıkmaktadır.¹

Küçük ve Orta ölçekli işletme tanımındaki bu kadar değişik durum kabul edildiği zaman, şu sorunun cevabının verilmesi gerekir: Eğer genel kabul gören bir tanım geliştirmek mümkün değilse, niçin KOBİ'ler için bir tanım yapmaya

¹ Oktay ALPUGAN, Küçük İşletmeler kavramı, kuruluşu ve yönetimi, Trabzon, 1994, s.4

gereksinim duyulmaktadır? Bu sorunun cevabı kuşkusuz evettir. Çünkü tüm ülkeler, küçük ve orta ölçekli işletmelerin:²

- 1- Ekonomide rekabetin yerleşmesi ve sürdürülmesi için vazgeçilmez temel ekonomik birimler olduğuna,
- 2- Ekonomiyi kemikleşmekten ve çökmekten koruyarak canlılık getirdiğine,
- 3- Değişme ve yenilikleri hemen uygulamaya koyma esnekliğine sahip oldukları için yenilikçi olduğuna ve sanayileşme sürecini hızlandırdığına,
- 4- Geniş toplum kesimlerinin yaratıcı fikirlerinin ortaya çıkmasına ve dolayısıyla ekonomik gelişmenin hızlanmasına katkıda bulunduğuna,
- 5- İstihtam yaratma kaynağı olmaları nedeniyle toplumsal düzenin temeli ve istikrarın garantisi olduğuna,
- 6- Bölgesel kalkınmayı hızlandırarak küçük yerleşim yerlerinden büyük şehirlere göçü engellediğine inanmaktadırlar.

Bu nedenlerle her ülke kendi imkanları ölçüsünde küçük ve orta ölçekli işletmelerine çeşitli biçimlerde destek, teşvik ve finansal yardımlar sağlamaktadırlar. Kuşkusuz, destek ve teşviklerin tüm işletmelere verilmesi mümkün değildir. Çünkü herkese destek ve teşviklerin verilmesi, sonuçta hiç kimsenin teşvik edilmemesi demektir. İşte sorun bu noktada başlamaktadır. Küçük ve orta ölçekli işletmeleri önemlerinden dolayı desteklemek, teşvik etmek gerekli olduğuna göre bu işletmeler hangi işletmeler olmalıdır? Bu sorunun cevabı doğal olarak verilecek destek, teşvik ve finansal yardımın amacına göre değişecektir. Bu nedenle de ölçülebilir uygun ölçütler belirleyip genel bir tanım geliştirmek zorlaşmaktadır.

Örneğin, en yaygın kullanılan işçi sayısı temel alınrsa, teknolojik gelişme günümüzde bu ölçütü anlamsız kılmaktadır. Makine parkı değeri alınrsa, yerleşik işletmelerin değerini ve teknolojik demode olma riskini ölçme sorunları ortaya çıkacaktır. Sonuç olarak, bir ülke ekonomisinde vazgeçilmez öneme sahip olan ve o ülkenin koşullarına göre küçük ve orta ölçekli olarak düşünülen işletmeleri belirlemek ise, KOBİ tanımının kapsamı sağlanacak destek, teşvik ve finansal

² Halil SARIASLAN, Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler – İmalat Sanayii İşletmelerinin Sorunları ve Yeni Stratejiler, TOBB Yayınları, Ankara, 1996, s. 6

yardımların amacı doğrultusunda ekonomik sektöre ve bulunulan yere göre değişiklik göstermelidir. Ayrıca tanım çerçevesi istihdam edilen işçi sayısına ek olarak bir işletmenin bulunduğu sektördeki rakiplerine göre rekabet gücünü belirleyen makine parkı, teknoloji düzeyi ve Pazar payı gibi diğer ölçütleri mutlaka kapsamalıdır. Başka bir ifade ile, geliştirilecek bir KOBİ tanımı mutlaka işletmelerin piyasadaki rekabet gücüne dayandırılmalıdır.

Bu açıdan konuya bakıldığında zaman, işçi sayısına göre büyük gibi görülen bir işletme küçük bir işletme olarak tanımlanabilir. Örneğin, bir devlet kredisi desteği sağlama sırasında Amerikan Küçük İşletme İdaresi (SBA) 8500 işçi çalıştıran American Motors firmasını küçük işletme olarak kabul etmiştir. Çünkü SBA bu işletmeyi dev rakipleri olan General Motors, Ford ve Chrysler ile karşılaştırmıştır.³

Uluslar arası literatürde KOBİ tanımının farklılık göstermesi normaldir. Çünkü, ülkelerin ekonomik gelişmişlik düzeyleri birbirinden farklıdır. Ama ulusal literatürde kuruluşların hedefleri doğrultusunda KOBİ tanımları yapmaları kabul edilmekle birlikte, bu, sonuçta kavram karmaşası ortaya çıkarmaktadır. Bunun çözümü öncelikle ulusal kavram birliğinin sağlanmasıdır. Ulusal tanımında Avrupa Birliği'nin tanımıyla uyum sağlaması gerekir.⁴

KOBİ'lerin tanımı konusunda yaşanan karmaşa, sağlıklı bir envanter çalışmasının yapılmasına da engel teşkil etmektedir. Türkiye'deki KOBİ sayısına ilişkin değerlendirmeler bir milyondan, dört milyona kadar çeşitli büyüklükleri içermektedir. Stratejilerin ve politikaların yöneleceği büyüklük bilinmediği için de, kaynaklar doğru kullanılamamakta, karanlıkta yön bulmaya çalışılmaktadır. Bu yüzden, KOBİ'lerin kullanımına sunulan fonlar ve krediler doğru sayı bilinemediğinden kısa sürede tükenmektedir.⁵

Tanım konusunda, yukarıda açıklanan düşünceler doğrultusunda, KOBİ'lerin tanımında dikkate alınması gereken hususlar aşağıdaki şekilde ifade edilebilir.⁶

³ Halil SARIASLAN, a.g.e. s. 7

⁴ İlhan EGE, KOBİ'lerde Tanımlama Sorunu, Dünya Gazetesi, 16 Mayıs 1997

⁵ Hüseyin ÖZGEN; Selen DOĞAN, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Uluslar arası Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Yönetim Sorunları ve Çözüm Önerileri, KOSGEB Yayınları, Ankara, 1996, s.13

⁶ M. Tamer MÜFTÜOĞLU, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Sorunları – Öneriler, EGS Bank Yayınları No: 1, 1997, s. 100 - 106

- 1- KOBİ'lerin herkesin kabul edebileceği, her yerde ve her zaman geçerli bir tanımı yoktur. Konu, bilimsel açıdan gerekli olgunluğa henüz kavuşmadığından, bilimsel gereklere uygun, objektif bir tanım aramanın anlamı da yoktur. Konuya esas olan amaca, sektöre, bölgeye göre tanımlar geliştirilmesi gerekmektedir.
- 2- KOBİ'lerin tanımlanmasında, herkes tarafından kabul edilecek, her zaman ve her yerde geçerli bir tanım değil; amaca göre tanım geliştirilmelidir. Dolayısıyla, amacın değişmesiyle KOBİ tanımının da değişmesi mümkündür. Bu değişme, tanımın bir sakıncası değil, tam tersine, konunun özelliklerinin bir gereği olarak değerlendirilmelidir.
- 3- Kredilendirme amacının açık olarak ortaya konulması gerekmektedir. Örneğin; Halkbank'ın küçük işletmelere yönelik düşük faizli kredileriyle güdülen amaç nedir? Amaç, ekonomik açıdan kendilerini kanıtlamış, gelişme potansiyeli olan küçük işletmelerin desteklenmesi; veya daha ziyade sosyal içerikli bu kesimin her ne pahasına olursa olsun korunmasına yönelik olabilir. Ancak Halkbankası'nın çok ucuz kredileri, KOBİ'lerde çalışanların evlendirilmesinde bile kullanılabilir. Herkesin teşvik edilmesi ile, kimsenin teşvik edilmemesi, sonuçta aynı neticeyi vermektedir. Bu nedenle, kredilendirme amacının belirlenmesinin önemi büyüktür.
- 4- KOBİ olgusu, esas itibarıyla, nitel bir karektere sahiptir. Çünkü, KOBİ'lerin kimliğini belirleyen çok sayıdaki boyutlardan, ancak bir kısmı nicel olarak ifade edilebilmektedir. Dolayısıyla, bu işletmelerin tanımında ölçülemeyen nitel özelliklere yeterince yer verilmelidir.
- 5- KOBİ'lerde temel belirleyici unsur girişimcilerdir. Bu nedenle girişimci faktörü, KOBİ'lere ilişkin politikaların geliştirilmesinde ve uygulanmasında mutlaka göz önünde tutulmalıdır. Aslında, desteklenmesi gereken KOBİ'ler değil girişimciliktir.
- 6- Her ne kadar, KOBİ'ler temelde nitel bir olgu olarak karşımıza çıkıyorsa da, birçok durumda bu işletmelerin nicel olarak tanımlanması gerekmektedir. Özellikle, bu kesim işletmelere yönelik devlet teşviklerinin uygulanmasında, bu konu önem kazanmaktadır. Devlet bürokrasisi, söz konusu teşviklerin uygulanmasında objektif kalma zorunluluğunun bir sonucu olarak, nicel büyüklük ölçütlerine ihtiyaç duymaktadır. Ancak bu şekilde, teşvik kapsamına

alınacak işletmelerin belirlenmesinde kesin bir sınır koymak mümkün olmaktadır.

- 7- Nicel özellikler, mümkün olduğunca işletmenin potansiyel üretim gücünü ifade edebilmelidir. Potansiyel üretim faktörleri olarak adlandırılan, sabit sermaye unsurları ve işgücü, işletme büyüklüğünün ölçüsünde en çok kullanılan nicel özelliklerdir.
- 8- İşletme büyüklüğünün ölçülmesinde esas alınacak nicel özelliklerin belirlenmesinde, mümkün olduğunca fiziksel ölçütler tercih edilmeli, parasal ölçütlerden kaçınılmalıdır. Çünkü, parasal ölçütler, piyasa fiyatlarındaki değişikliklerden etkilenecek, işletme büyüklüğü konusunda yanlış değerlendirmelere yol açabilmektedir. Bu tehlike, özellikle enflasyonun önemli boyutlara ulaştığı zamanlarda geçerlidir.
- 9- Sonuç olarak, KOBİ'ler esas itibariyle nicel değil, nitel bir olgudur. Nitel olgu içerisinde, girişimcinin öneminin büyük olduğu ve tüm teşviklerin, ancak ve ancak gerçek girişimcilere yönlenebilirse etkili olabileceği, aksi takdirde yok olup gideceği ortaya çıkmaktadır.

KOBİ tanımı çeşitli faktörlere göre , farklılıklar göstermesi nedeniyle, küçük ve orta boy işletme deyimi, hukuki olmaktan çok ekonomik bir anlam taşımaktadır.⁷

1.2. Türkiye'de KOBİ Tanımı

Ülkemizde değişik sektörlerde çalışan küçük işletmelerin tümünü kapsayacak standart bir ölçüt bulunmadığı gibi, resmi bir tanımlamada mevcut değildir. Bu nedenle, konu üzerinde yapılan araştırmalarda olduğu kadar, konuyla ilgili kuruluşların çalışmalarında da değişik kriterlerin asıl tutulduğu görülmektedir.⁸

Tanımlamada geçerli olacak standart bir ölçüt olmamasına karşın, Türkiye'deki işletmeleri büyüklüklerine göre ayıran yasalar mevcuttur. Ülkemizdeki

⁷ Canan ÇETİN, Yeniden Yapılanma – Girişimcilik – Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi, İstanbul. 1996, s. 35

⁸ Oktay ALPUGAN, a.g.e. . s. 7

küçük işletmelerin tanımını yapan yasaların başlıcaları şunlardır:⁹

- 1- 1950 yılında kabul edilen 5590 sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Kanunu,
- 2- 1956 yılında kabul edilen 6762 sayılı Türk Ticaret Kanunu,
- 3- 1957 yılında kabul edilen 6948 sayılı Sanayi Sicili Kanunu,
- 4- 1961 yılında kabul edilen 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu,
- 5- 1964 yılında kabul edilen 507 sayılı Esnaf ve Küçük Sanatkarlar Kanunu.

1950 yılında kabul edilen 5590 sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Kanununun 3. Maddesinde, “yılın fiili çalışma günleri ortalamasına göre muharrik (mekanik) güç kullananlarda en az 5, kullanmayanlarda ise en az 10 işçi çalıştıran sanayicilerin oda kurabilecekleri” hükme bağlanmıştır. Bu suretle zımnen 10 işçiden veya muharrik güç kullanıyorsa 5 işçiden az personel çalıştıran sanayiciler küçük sanayi kapsamı içinde mütalaa edilmiştir.

1956 yılında kabul edilen 6762 sayılı Türk Ticaret Kanununda esnaf, küçük sanatkar, tacir ve sanayici kavramlarının belirginleştirilmesi amaçlanmıştır. Bu kanunun 12. Maddesinde fabrikacılık, “hammadde veya diğer malların makine yahut sair teknik vasıtalarla işlenecek yeni veya değerli mahsuller vücuda getirilmesidir.” Şeklinde tarif edilmiştir. Kanun fabrikacılığı ticari bir faaliyet olarak kabul etmiştir. Böylece fabrika işleten kimsenin tacir olduğu hükme bağlanmıştır. Buna karşılık esnaf tacir kabul edilmemektedir (Türk Ticaret Kanununun 17. maddesi).

Bu durum, günümüz koşullarında ve mevcut tanımların ışığında, esnaf ve sanatkarın ‘girişimci’ olarak tanımlanabilmesine bile sınırlamalar getirmektedir. Bu nedenle, esnaf ve sanatkarın, değişen ekonomik koşullara uyum sağlayacak esneklikte ve ekonomik yönünü de iyice vurgulayan bir tanımının yapılması ve bu tanımı da belirleyici niteliksel ve niceliksel ölçütlerin oluşturulması tanım karmaşasının önlenmesi açısından oldukça önemlidir. Böylelikle esnaf ve sanatkar kavramları, ülkemizin geçirdiği ekonomik ve sosyal gelişmelere paralel olarak, yerini koruyacak, esnaf ve sanatkarlar sistem içerisindeki önemli rollerini ‘küçük işletme’ kavramı altında sürdürmeye devam edeceklerdir.¹⁰

⁹ Tamer MÜFTÜOĞLU, a.g.e. s. 125-127

¹⁰ Oktay ALPUGAN, Türkiye’de Esnaf, Sanatkar ve Küçük Sanayicinin Gelişimi İçin Sosyo-Ekonomik ve Yasal Şartların Değerlendirilmesi, TES-AR Yayınları no:1, Ankara, 1991, s.14

1957 yılında kabul edilen 6948 sayılı Sanayi Sicil Kanunu, ülkenin hammadde ve enerji ihtiyacının karşılanması ve ithalat rejiminin sağlıklı bilgiye dayandırılmasını sağlamak üzere yürürlüğe konmuştur. Kanun 1. Maddesi ile sanayi işletmelerini tanımlamış, el ve ev sanatları ile küçük tamirhanelerin bu kanuna tabi olmayacağını hükme bağlamıştır.

1961 yılında kabul 193 sayılı Gelir Vergisi Kanununun 37. Maddesi ile “her türlü ticari ve sınai faaliyetlerden elde edilen kazançları” ticari kazanç saymıştır.

1964 yılında kabul edilen 507 sayılı Esnaf ve Küçük Sanatkarlar Kanunu ile TTK'nın 17. Maddesinde tarif edilen ve bu nedenle TTK'ya tabi olmayan esnaf ve sanatkarların (küçük sanayicilerin) mesleki teşkilatlanmaları sağlanmıştır.

Esnaflık, sermaye ve emek unsurlarının çalışma oranları ile elde edilecek gelir faktörlerine göre belirlenerek, esnaf tarifinin içine küçük sanayicilerde dahil edilmiş ve elde edilecek gelirin sınırını belirlemede de, Bakanlar Kurulu'na yetki verilmiştir. 1983 yılında yayımlanan Kanun Hükmünde Kararname uyarınca, gelir vergisinden muaf olanlar ile daha çok emek gücüyle çalışanlar, götürü usulde vergilendirilenler ve satış tutarı 60 milyon TL'sini aşmayanlar esnaf ve sanatkar sayılırken, bilanço ve işletme hesabına göre defter tutanlar tacir ve sanayici olarak kabul edilmişlerdir.¹¹

1.2.1. Türkiye Halk Bankası Tanımı

Türkiye Halk Bankası, ülkemizdeki küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin finansman sorunlarını çözmek, orta ve uzun vadeli proje kredileri vermek, küçük ve orta boy işletmelerin gelişmesini ve büyük sanayiye geçişinde danışmanlık hizmeti yapmak, proje ve teknik bilgi akışı ile destekleme işlevlerini yerine getirmek amacıyla kurulan Türkiye Halk Bankası'nın 1996 yılından geçerli küçük ve orta ölçekli işletme tanımı: 1 ile 100 arasında personel çalıştıran ve arsa ile bina dışındaki net sabit yatırım tutarı 15 milyar TL'yi aşmayan işletmeler küçük işletme; 100 ile 250 arasında personel çalıştıran ve arsa ile bina dışındaki net sabit

¹¹ Canan ÇETİN, a.g.e. , s. 48

yatırım tutarı 15 ile 30 milyar TL arasında kalan işletmeler orta ölçekli işletme olarak tanımlanmaktadır.¹²

1.2.2.Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE) Tanımı

Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE) çeşitli yıllarda yaptığı sanayi sayımlarına, küçük ve büyük ölçekli sanayi işletmeleri şeklinde ikili bir sınıflandırmayı esas almıştır. DİE'nin en son küçük ve orta ölçekli işletme tanımında dördü bir sınıflandırmaya gidilmiştir. Buna göre 1 – 9 personel çalıştıran işletmeler 'çok küçük işletme' , 10 – 49 personel çalıştıran işletmeler 'küçük işletme' , 50 – 99 personel çalıştıran işletmeler 'orta ölçekli işletme' ve 100'den fazla personel çalıştıran işletmeler de büyük işletme olarak tanımlanmaktadır. Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) da aynı tanımları benimsemektedir.¹³

1.2.3.Eximbank Tanımı

Eximbank, kısa vadeli Türk Lirası kredileri kapsamında 'Küçük ve Orta Boy İşletmeler İhracat Kredisi' ne yönelik olarak küçük ve orta ölçekli işletmelerin tanımlanmasında, çalışan işçi sayısını esas almaktadır. Buna göre 1 – 200 işçi çalıştıran işletmeler küçük ve orta ölçekli işletme olarak kabul edilmektedir.¹⁴

1.2.4.Sanayi Yatırım ve Kredi Bankası (SYKB) Tanımı

Sanayi Yatırım ve Kredi Bankası (SYKB) küçük sanayi işletmelerinin belirlenmesinde, işletmedeki makine parkı değerini esas almaktadır. SYKB, 'Emek Yoğun Yatırım Projeleri' başlığını taşıyan Mart 1981 tarihli kredi antlaşmasında, maksimum 350 bin dolar değerinde makine parkına sahip işletmeleri küçük sanayi içinde mütalaa etmektedir. Tevsi yatırımlarında bu sınırın 500 bin dolara kadar çıkarılabileceği düşünülmektedir. SYKB'nin göz önünde tuttuğu bir başka nicel ölçüt, işletmede işgücünün donatıldığı sermaye miktarıdır. Buna göre, bir işletmenin

¹² Tamer MÜFTÜOĞLU, a.g.e. , s. 136

¹³ Tamer MÜFTÜOĞLU, a.g.e. , s. 133

¹⁴ Servet KOÇAK, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri İçin İhracat Stratejileri, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, T.C. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 1996, s. 9

küçük sanayi kapsamına girebilmesi için, işletmede işçi başına düşen sermaye miktarının 15 bin doları aşmaması gerekmektedir.

SYKB tanımında dikkati çeken en önemli husus, parasal ifadelerde TL yerine doların esas alınmasıdır. Diğer bir husus ise, diğer tanımlarda genellikle birinci sırada yer alan personel sayısının bir nicel ölçüt olarak göz önünde tutulmamasıdır.¹⁵

1.2.5. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Tanımı

12 Nisan 1990 tarihinde kabul edilen 3624 sayılı yasa ile kurulan Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı'nın (KOSGEB) kuruluş kanununda küçük ve orta ölçekli işletme tanımına da yer verilmiştir. Bu tanıma göre küçük işletmeler 1 –50 arası, orta ölçekli işletmeler de 51 – 150 arası personel çalıştıran işletmeler olarak tanımlanmıştır.

1.2.6. Ticaret ve Sanayi Odaları Birliği (TOBB) Tanımı

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)'nin çeşitli Ticaret ve Sanayi Odaları tarafından yapılan küçük ve orta ölçekli işletmelerin tanımına ilişkin derlemesi sonucu oluşturulan TOBB tanımı, 50 kişiye kadar işçi çalıştıranlar küçük işletme, 99 işçiye kadar işçi çalıştıranlar orta boy işletme, 100' den fazla işçi çalıştıran işletmeler ise büyük boy işletme olarak tanımlanmıştır.¹⁶

İstanbul Ticaret Odası (İTO) tanımında daha çok nitel ölçütlerden, bağımsız mülkiyet, bağımsız yönetim ve Pazar payı gibi ölçütler üzerinde durulmuştur. Sonuçta küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin tanımı, bir nicel ölçüt (çalıştırılan personel sayısı) ve bir nitel ölçütten (mülkiyetin bağımsız olması) oluşan bileşime dayandırılarak, 25 işçiden fazla işçi istihdam eden işletmeler büyük boy işletmeler, 25 ve daha az işçi çalıştıran işletmeler ise küçük boy işletmelerdir.

Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO), sadece işletmede istihdam edilen personel sayısına dayandırılarak yapılan tanımda, sanayi işletmeleri üçlü bir sınıflandırmaya

¹⁵ Canan ÇETİN, a.g.e. , s. 53

¹⁶ Demet SAKIZ, Güç Durumdaki Firmaların Kurtarılması, İstanbul Ticaret Odası Yayınları No: 1997-24, İstanbul, s. 186

tabi tutulmaktadır. Küçük işletme (5 – 49 çalışan), orta ölçekli işletme (50 – 199 arası çalışan) ve büyük işletme (200'den çok işçi çalıştıran) işletmelerdir.¹⁷

GAP Bölgesine yer alan Gaziantep Ticaret ve Sanayi Odasının küçük ve orta ölçekli işletme tanımında esas alınan ölçütler, çalışan personel sayısına göre, 1 – 9 arası personel çalıştıran işletmeler küçük işletme, 10 – 100 arası personel çalıştıran işletmeler orta boy işletme olarak tanımlanmaktadır. Makine parkı değerine göre, 50 milyon TL. den az küçük işletme, 50 – 70 milyon TL. arası makine parkı değerine sahip işletmeler orta boy işletme olarak tanımlanmaktadır. İşletme sermayesi tutarına göre ise, 30 milyon TL. den az küçük işletme, 30 – 500 milyon TL. arası işletme sermayesine sahip işletmeler orta boy işletme olarak tanımlanmaktadır.

1.3.Çeşitli Ülkelerde KOBİ Tanımı

Ülkemizde olduğu gibi diğer çeşitli ülkelerde de küçük ve orta ölçekli işletme tanımları ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Ancak tanımlardaki ortak nokta, genel olarak işletmelerde çalıştırılan personel sayısı baz alınarak yapılmasıdır.¹⁸ Bunun yanında çeşitli ülkelerdeki küçük ve orta ölçekli işletme tanımlarının başlıca ortak özellikleri:

- 1- Tanımlarda göz önünde tutulan personel sayısı dışında diğer nicel ölçütler, yatırılan sabit sermaye, toplam sermaye ve yıllık satış tutarıdır. Bunlardan yatırılan sabit sermaye sanayi işletmelerinde en sık kullanılan ikinci nicel ölçüt özelliğine sahiptir. Ticaret sektöründe ise daha çok yıllık satış tutarı kullanılmaktadır.
- 2- Nicel ölçüt olarak en çok üzerinde durulan özellikler, işletme ile işletme sahibi arasındaki kader birliği ile tüm teknik, ekonomik ve sosyal sorumlulukların işletme sahibinde toplanmasıdır.
- 3- Tanımlarda dikkati çeken bir başka önemli özellik, küçük ve orta ölçekli işletmelere ilişkin resmi bir tanımın mevcut olmamasıdır.

¹⁷ İzmir'de KOBİ'ler nerede? Sorunları nasıl çözülür, İzmir Ticaret Odası Yayını, İzmir, 1993

1.3.1.ABD'de KOBİ Tanımı

Amerika Birleşik Devletleri'nde küçük ve orta ölçekli işletmelerin belirlenmesine ilişkin resmi bir tanım yoktur. Fakat genel olarak küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin tanımına çalıştırılan personel sayısı esas alınmaktadır. Bu ülkede işçi sayısından sonra en çok kullanılan ölçüt satış tutarıdır. Amerika Birleşik Devletleri'nde 1 –100 arası personel çalıştıran işletmeler küçük işletme, 101 – 1000 arası personel çalıştıran işletmeler ise orta ölçekli işletme olarak kabul edilmektedir.¹⁹

Ayrıca ABD'de faaliyette bulunan 'Küçük İşletmeler Teşkilatı' SBA (Small Business Administration), küçük ve orta ölçekli işletme tanımında çalıştırılan işçi sayısı yanında işletmenin satış tutarını da nicel ölçüt olarak esas almaktadır. Örneğin SBA, imalat sanayinde personel sayısı (500 – 1500 kişi) , toptancı kuruluşlarında personel sayısı ve yıllık satış gelirleri (500'e kadar personel ve 25 milyon dolar satış geliri), perakendeciler ve hizmet işletmeleri için de yıllık satış gelirleri (3 – 13 milyon dolar) göz önüne alınarak küçük işletmeler tanımlanmaktadır.²⁰

1.3.2.Almanya'da KOBİ Tanımı

Almanya'da resmi bir tanım mevcut değildir. Bunun yanında Almanya'da küçük ve orta ölçekli işletmelerin belirlenmesinde kullanılan nitel ölçütler şunlardır :

- 1- İşletme sahibinin işletmesiyle kader birliği yapması,
- 2- İşletmenin sermaye piyasasından fon temin edememesi,
- 3- İşletme sahibinin, işletmenin tüm sorumluluk ve riskleri üstlenmesi,
- 4- Bağımsızlık.

Bu ölçütlerin yanında nicel ölçüt olarak ise, istihdam edilen işçi sayısı ile birlikte yıllık satış tutarı da dikkate alınmaktadır. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Araştırma Enstitüsü (Institut für Mittelstandforschung) tarafından aşağıdaki sınıflandırma yapılmaktadır.²¹

¹⁸ Servet KOÇAK, a.g.e. , s. 11

¹⁹ Abdulkadir BİLEN, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Finansal Sorunları Gaziantep ve Malatya İllerinde Bir Uygulama, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Malatya, 1992, s. 7

²⁰ Ermukan ŞENGEZER, Türk KOS'u için Uygun Büyüklük Tanımı, Ankara Sanayi Odası Dergisi, Sayı: 115, 1992, s. 25

²¹ Tamer MÜFTÜOĞLU, a.g.e. . s. 108

Tablo - 1
Almanya'da Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Dağılımı

Sektör	Çalışan sayısı	Yıllık Satış Tutarı
A) İmalat Sektörü		
- Küçük İşletme	1-49	2 milyon DM'a kadar
- Orta İşletme	50-499	2 milyon DM-25 milyon DM
B) Toptan Ticaret		
- Küçük İşletme	1-9	1 milyon DM'a kadar
- Orta İşletme	10-99	1 milyon DM-50 milyon DM
C) Perakende Ticaret		
- Küçük İşletme	1-2	500 bin DM'a kadar
- Orta İşletme	3-99	500 bin DM- 10 milyon DM
D) Ulaştırma, Haberleşme Ve Hizmet		
- Küçük İşletme	1-2	100 bin DM'a kadar
- Orta İşletme	3-49	100 bin DM- 2 milyon DM

Kaynak: Tamer Müftüoğlu, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, s.108

Sanayi işletmelerine imalat sektörü esas alınır, küçük ölçekli işletmeler 1 – 50 , orta ölçekli işletmeler ise 51 – 500 işçi istihdam eden işletmelerdir.²²

1.3.3.Japonya'da KOBİ Tanımı

Japonya'da küçük ve orta ölçekli işletme tanımına genellikle istihdam edilen personel sayısı ve yatırılan sermaye tutarı esas alınmaktadır. Ölçeğe göre daha ayrıntılı bir tanıma göre, imalat sanayi sektöründe 5'den az işçi çalıştıran işletmeler cüce (mikro) işletmeler, 20'den az işçi çalıştıran işletmeler çok küçük, 20 – 299

²² Gerd ADOMEIT, Almanya'da Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler, İSO Yayınları, İstanbul, 1991, s.75

arasında işçi çalıştıran ve ödenmiş sermayesi 100 milyon Yen'den az olan işletmeler küçük ve orta boy işletmelerdir.²³

Tablo – 2
Japonya'da Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Sektörel Dağılımı

İşletme Büyüklüğü	İmalat Sektörü (İşçi Sayısı)	Ticaret Sektörü (İşçi Sayısı)
- Cüce İşletme	1-4 (5'den az işçi)	1-2 işçi
- Çok küçük İşletme	5-19 (20'den az işçi)	3-4 işçi
- Küçük ve Orta ölçekli İşletme	20-299 (300'den az işçi) ve ödenmiş sermaye 100 milyon Yen'den az	Toptancı: 5-99 işçi Perakendeci: 5-49 işçi ve ödenmiş sermayesi 10 milyon Yen'den az

Kaynak: Tamer Müftüoğlu, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, s.114

1.4.Avrupa Birliği'nde KOBİ Tanımı

Avrupa Birliği'nin 1998 yılından itibaren geçerli olan tanımında üçlü bir sınıflandırma yapılmaktadır. Buna göre 1-9 personel çalıştıran işletmeler mikro işletme, 10-49 personel çalıştıran, yıllık cirosu 7 milyon ECU'yu geçmeyen ve yıllık bilanço tutarı en fazla 5 milyon ECU olan ve sermayesinin en çok yüzde 25'i büyük firmalara ait olan işletmeler küçük işletme olarak tanımlanmaktadır. Orta ölçekli işletme tanımı ise, 50-250 arasında personel çalıştıran , yıllık cirosu 40 milyon ECU'yu aşmayan, yıllık bilanço tutarı en çok 27 milyon ECU olan ve sermayesinin en fazla yüzde 33'ü (veya üçte biri) büyük firmalara ait olan işletmelerdir.²⁴ KOBİ'lerin toplam işletmeler içindeki payı % 99.9'dur.²⁵

²³ Canan ÇETİN, a.g.e. , s. 42

²⁴ Tamer MÜFTÜOĞLU, a.g.e. , s. 122

²⁵ Ayşe EGE; Şule EĞİTİM; Ufuk ACAR, Avrupa Birliği İle Gümrük Birliği Muhtemel Etkiler ve Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, KOSGEB Yayınları, Ankara, 1995, s. 44

2.KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELERİN GENEL ÖZELLİKLERİ

Küçük ve orta ölçekli işletmeler, büyük işletmelerin küçültülmüş bir şekli değildir. Farklı özelliklere sahip olan bu işletmeleri, büyük işletmelerden ayıran özelliklerin belirlenmesi gerekmektedir.

KOBİ'lerin belirlenmesi, literatürde genellikle 'İşletme büyüklüğü' konusu olarak ele alınmaktadır. İşletme büyüklüğü ise, bir işletmenin iktisadi faaliyet hacmi ve kapasitesi olarak tanımlanmaktadır. Bu faaliyet hacminin veya işletme büyüklüğünün ölçülmesi de, belirli ölçütlere dayandırılmaktadır. Burada genel olarak başlıca iki ölçüt grubu ayırt edilir. Bunlar , nitel ve nicel ölçütlerdir.²⁶

2.1.KOBİ'lerin Nitel Özellikleri

KOBİ'lerin belirlenmesinde esas alınabilecek nitel özellikler, farklı şekillerde belirlenebilir. Literatürdeki genel yaklaşım ise, bu işletmelere ilişkin nitel özellikleri ardarda sıralamaktır. Biz burada, KOBİ'lerin nitel özelliklerini sıralamak yerine, bunları önce iki gruba ayırmak ve daha sonra da, her gruptaki nitel özellikleri ayrıca belirlemek yoluna gideceğiz. Bunlar ; işletme sahibine ilişkin nitel özellikler ve işletme örgütüne ilişkin nitel özelliklerdir.²⁷

2.1.1.İşletme Sahibine İlişkin Nitel Özellikler

KOBİ'lerde işletme sahibi, işletmenin kimliğini belirleyen temel unsurdur. İşletme sahipliği ile girişimcinin aynı kişide bütünleşmesi, KOBİ'lerin başarısı açısından büyük önem taşımaktadır.

KOBİ sahibine yönelik başlıca nitel özellikler şunlardır :

- 1- KOBİ'lerde işletme sahibi, girişimci ve yönetici aynı kişide bütünleşmektedir. Bu üç boyutun aynı insanda, tatmin edici bir seviyede bütünleşmesi, bu işletmelerin başarısı açısından büyük önem taşımaktadır. Bugün, Türkiye'de işletme sahibi,

²⁶ Hüseyin ÖZGEN; Selen DOĞAN, a.g.e. , s. 18

²⁷ Tamer MÜFTÜOĞLU, a.g.e. , s. 43

diğer özelliklerine bakılmaksızın, aynı zamanda girişimci ve işletme yöneticisi durumundadır ve işletme kurabilmek için temel unsur kişinin para sahibi olmasıdır. Oysa, başarı sağlayabilmek için önemli olan unsur, önce girişimcilik boyutunda, sonra yöneticilik ve en sonda işletme sahipliliği boyutundadır.

- 2- KOBİ'lerde işletme sahibi, sahip/yönetici olarak belirli bir risk üstlenmektedir. Bu özelliği de, onu profesyonel yöneticiden kesinlikle ayırmaktadır. Çünkü, profesyonel yöneticinin başarısızlığı halinde kaybedeceği tek şey ücretidir ve o, kendisinin yöneticiliğini başka bir işletmede de devam ettirebilecektir. Oysaki, KOBİ'lerin tepe yönetiminde bulunan kişiler aynı zamanda işletme sahibi olarak, işletmeye ilişkin tüm riskleri üzerine almaktadırlar. Aynı zamanda bu risk, sadece maddi değildir. tepe yöneticisi, işletmeye hisleri ile de bağlı olduğundan bu risk manevi bir niteliğe de sahiptir.
- 3- KOBİ'lerde, işletme ile işletme sahibi arasında tam bir bütünleşme vardır. Buna özdeşleme de denilebilir. İşletme sahibi için işletmesi sadece bir gelir kaynağı değil yaşamının bir parçası, hatta çoğu zaman en önemli parçasıdır. İşletme sahibi ile işletme arasındaki bu ilişki, çoğu zaman kendisini aşarak aile bireylerini de içine almaktadır. İşletmenin başarısı veya başarısızlığı, tüm aileyi maddi ve manevi yönden etkilemektedir. Dolayısıyla, işletme sahibi ile işletmesi arasındaki ilişkinin objektif- rasyonel olmaktan çok subjektif- irrasyonel yönleri ağır basmaktadır. Bu da, işletme yönetimini, gerek biçimsel yönden ve gerekse de yönetim anlayışı ve felsefesi açısından farklılaştırmaktadır.
- 4- KOBİ'lerde, işletme sahibi işletmede fiilen çalışmaktadır. İşletmenin belirli bir kademesinde, işletme faaliyetlerine doğrudan katkıda bulunmaktadır. Bu işletmelerde, işletme sahibi ile işletme arasındaki ilişki, genellikle günün tamamına yakınını, yılın ise hemen hemen tamamını kapsamaktadır. İşletmenin, küçük ölçekten büyük ölçeğe geçme aşamasında işletme sahibi, işletmeye ilişkin faaliyetleri orta kademeye devretmek zorunda kalacak veya görevleri profesyonel bir yöneticiye devredecektir.
- 5- KOBİ'lerde, genellikle aile bireyleri de işletmede fiilen çalışmakta ve /veya işletme yönetimini gelecekte devralacakları umudu ve arzusuyla, bu amaca uygun olarak yetiştirilmektedirler. Aksi halde, işletme sahibinin ölümü ile

işletme, faaliyetine son vermek durumunda kalacak veya el değiştirebilecektir. Türkiye’de KOBİ’lerin darboğazlarından birini de bu özellik oluşturmaktadır.

- 6- KOBİ’lerde işletme sahibinin tek meşguliyetini işletmesi oluşturmaları, işletme sahibi ile işletme arasındaki ilişki ekonomik yönden çok sıkı olmalıdır. Ancak, burada gözönüne alınması gereken en önemli husus, işletme sahibi için sadece bir yan gelir kaynağı durumunda olan işletmenin, burada anlatılan şekliyle KOBİ işletme sınıfına girmemesidir.
- 7- KOBİ’lerde, işletme sahibi ile işletmede çalışan personel arasındaki ilişki, esas itibarıyla dolaylı ve resmi bir ilişki şeklinde olmayıp, dolaysız ve kişisel bir ilişki niteliğindedir. İşletme büyüdükçe ve özellikle tepe yönetimi ile işçiler arasında bir orta yönetim kademesinin girmesiyle, işletme sahibi ile işçiler arasındaki ilişkinin boyutları ve yoğunluğu azalacaktır. Ayrıca, bu ilişkinin şekli kişisel ilişkiden, örgütlenmiş ve kurumsallaştırılmış ilişkiye doğru kaymaktadır. KOBİ’lerin bu özelliği, bu işletmelerde uygulanacak yönetim teknikleri, yönetim ilkeleri ve yönetim felsefesi açısından büyük önem taşımaktadır.

2.1.2. İşletme Örgütüne İlişkin Nitel Özellikler

KOBİ’lerin işletme örgütüne ilişkin nitel özelliklerini,

- 1- İşletmenin Yönetim fonksiyonu,
- 2- Finansman fonksiyonu,
- 3- Pazarlama fonksiyonu,
- 4- Tedarik fonksiyonu,
- 5- Üretim fonksiyonu,
- 6- Personel fonksiyonu.

Şeklinde ele alıp incelemekte yarar görülmektedir.

2.1.2.1. İşletmenin Yönetim Fonksiyonuna İlişkin Nitel Özellikleri

Yukarıda da üzerinde önemle durulduğu üzere, KOBİ’lerde yönetim işlevi, işletme sahibi tarafından yerine getirilmektedir. Bu nedenle, bu işletmelerde yukarıda belirlenmeye çalışılan, işletme sahibine ilişkin nitel özelliklerle, işletmenin yönetim işlevine ilişkin nitel özelliklerinin, birçok noktalarda çakışması kaçınılmaz olmaktadır. Çalışmanın konusu, KOBİ’lerin yönetim sorunlarına yönelik olduğundan

ayrıntılı olarak incelenecek, işletme örgütüne ilişkin diğer özelliklere ise daha kısa değinilmekle yetinilecektir. Böylece KOBİ'lerin yönetim işlevine ilişkin nitel özellikleri şunlardır :

- 1- KOBİ'lerin yönetimi, işletme mülkiyetinden kaynaklanan bir hakla, işletme sahibi tarafından yürütülmekte ve bu nedenle süreklilik arz etmektedir. Dolayısıyla, işletme sahibi, yöneticilik işlerini ölünceye kadar sürdürebilmekte veya bu hakkını bir başkasına kısmen veya tamamen veya belirli bir süre için devredebilmektedir.
- 2- KOBİ'lerde yönetim işlevi, sahibi tarafından kendi hesabına ve riski kendisi üstlenerek yürütülmektedir. KOBİ'lerde işletme sahibi, işletmeyi kendi hesabına bağımsız olarak yönetmektedir. Yani bu işletmeler, kendi sahipleri tarafından aktif ve bağımsız olarak yönetilerek, yönetim kişisel özellikler taşımaktadır.²⁸
- 3- KOBİ'lerde işletme sahip/yöneticisi ile, çalışanlar arasındaki doğrudan ve kişisel ilişki, yöneticinin örnek davranışlarını gerektirmektedir. Kendisi sabahın altısından, gecenin onuna kadar çalışan yönetici, personelinden de sabahın yedisinden, gecenin dokuzuna kadar işletmede kalmasını isteyebilmektedir.
- 4- KOBİ'lerde ast-üst ilişkileri doğrudan veya kişisel olarak gerçekleştirildiği için, bu yönetim yapısı işletmenin esnekliğini artırmaktadır.
- 5- KOBİ'lerde işletme sahibi, aynı zamanda yönetici olarak tüm yönetim yetkilerini kendisinde toplamaktadır. Bu nedenle, bu işletmelerde merkezi bir yönetim vardır ve işletme sahibi tüm işletmeye egemendir. İşletmede, tam ve tartışmasız bir otoriteye sahiptir.
- 6- KOBİ'lerde işletme sahibi, işletme yönetiminden bir bütün olarak sorumlu ve işletme politikasını belirleyen tek kişidir. İşletmenin her şeyinden o sorumludur. Yani, yönetici her konudan biraz anlamak zorundadır.
- 7- KOBİ'lerde, işletme yöneticisi durumunda bulunan işletme sahibinin çok güçlü pozisyonu, ona subjektif – irrasyonel kararlar verme imkanı sağlayabilmektedir.
- 8- KOBİ'lerde, işletmenin başında bulunan işletme yöneticisi, başkalarının denetimi altında bulunmadığı için, karar almada kendisini daha rahat hissetmektedir.

²⁸ Ömer DİNÇER, Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası, İstanbul, 1992, s. 348

Dolayısıyla, daha hızlı ve esnek davranabilmektedir. KOBİ'lerdeki bu durum, bürokratik katılıktan uzak, genel bir yapı sergilenmesine neden olmaktadır.

- 9- KOBİ'lerde yönetici durumunda olan işletme sahibi, ortaya çıkabilecek herhangi bir aksamaya hemen müdahale edebilmektedir. Bu da, fiili ve alternatif maliyetleri azaltmaktadır.
- 10- KOBİ'lerde işletme amacını, işletme sahibinin bizzat kendisi belirlemektedir. İşletme amacının oluşturulmasında, başka bir kişi veya organın müdahalesi söz konusu değildir. Bu nedenle, bu işletmelerde amaç çatışmasından kaynaklanan bir eşgüdüm (koordinasyon) sorunu ortaya çıkmamaktadır. Bu da, kararların yürütülmesinde sorunların yaşanmaması açısından büyük önem taşımaktadır.
- 11- KOBİ'lerde, işletme sahibi işletmeye tamamen egemen olduğundan, bir çıkar çatışması ve güç mücadelesi yoktur. Dolayısıyla, bu mücadelelerin gerektirdiği politik oyunlar veya açık çatışmalar olmamaktadır. Bu tür çatışmaların olmaması da, yönetimin etkinliğini artırmaktadır.
- 12- KOBİ'lerde, daha ziyade kısa ve orta vadeli planlar yapılmakta, uzun vadeli plan yapma yoluna gidilmemektedir. Yani, bu tür işletmelerde taktik planlar büyük önem taşımaktadır.

2.1.2.2. İşletmenin Finansman Fonksiyonuna İlişkin Nitel Özellikleri

Genellikle, KOBİ'ler konusunda gündeme getirilen sorunların başında finansal sorunlar gelmektedir. KOBİ'ler için hayati öneme sahip olan finansal özellikler, sorunlar ve bunlara ilişkin çözüm önerileri üçüncü bölümde detaylı olarak inceleneceğinden burada değinilmeyecektir.

2.1.2.3. İşletmenin Pazarlama Fonksiyonuna İlişkin Nitel Özellikleri

KOBİ'lerin pazarlama işlevine ilişkin nitel özellikleri şu şekilde sıralanabilir :

- 1- KOBİ'lerde, pazarlama konusunda uzman kişilerin istihdam edildiği, ayrı bir pazarlama bölümü yoktur. Bu açıdan, KOBİ'lerde 'az gelişmiş bir pazarlama' anlayışından söz etmek mümkündür.
- 2- KOBİ'ler pazarlama araçlarından (reklam, satış sonrası hizmetler, kredili satış v.b) yeterince yararlanamamakta ve bunun temel nedeninin de, finansal imkanların yetersiz olduğu söylenmektedir.

- 3- KOBİ'lerde, düzenli bir piyasa araştırması yapılmamaktadır. Çünkü, piyasa araştırmasının; uzun zaman alması, büyük masraflara yol açması, kalifiye personel gerektirmesi ve bunları bulma güçlüğü, kısa devrede etkisini göstererek somut fayda sağlayamaması neden gösterilmektedir.²⁹ Dolayısıyla, piyasa araştırmasına dayanan, geleceğe yönelik talep tahminleri daha ziyade, işletme sahibinin sezgilerine ve nispeten yetersiz tecrübelerine dayandırılarak alınmaktadır.
- 4- KOBİ'ler çalışmasını yöresel olarak sürdürmektedir. Yani, yerel pazara hitap etmesidir.³⁰
- 5- Genel olarak KOBİ'lerin ihracat pazarları kapalıdır veya bu işletmelerin ihracat pazarlarına girmeleri zordur. Bunun en önemli nedeni de, dış pazarlara girme maliyetinin çok yüksek olmasıdır. Ayrıca dil sorunu, yabancı ülke mevzuatını bilememe gibi engellerin aşılması gerekir. Yani, yurt dışında pazarlamada bulunacak bir girişimci bir çok yeni şey öğrenmek durumunda kalacaktır. Her ne kadar uluslar arası pazarlama yeni pazarlama ilkeleri gerektirmiyorsa da işletmecilerin sürekli değişen karmaşık uluslar arası pazarlama çevresi hakkında esaslı bilgiler edinmeleri ise bunları sürekli güncelleştirmeleri gerekir.³¹ Buda bu işletmeler için kolay olmamaktadır.
- 6- KOBİ'ler genellikle, ürünlerinin pazarlanmasında pahalı ve karmaşık satış kanalları ve satış örgütleri kullanamamaktadırlar. Bunun yerine, müşteri ile doğrudan ilişki kurmaktadırlar.
- 7- KOBİ'ler, daha çok yakın mahalli pazarlara hitap etmektedirler. Oysa, günümüzde KOBİ'lerin de 'benim pazarım dünyadır' prensibinden hareket etmeleri gerekmektedir.
- 8- KOBİ'ler genellikle, sınırlı bir pazar payına sahiptirler. Dolayısıyla, pazar üzerinde fazla etkili olamamaktadırlar. Ancak, küçük pazarlarda KOBİ'ler de, tekeli bir konuma sahip olabilmektedirler.

²⁹ İsmet MUCUK, Pazarlama İlkeleri, İstanbul, 1997, s. 60

³⁰ C. M. BAUMBACH; K. LAWYER and P. C. KELLEY, How to Organize and Operate a Small Business, Prencite- Hall. N.J. 1973 5 th Ed.

³¹ Ömer Baybars TEK, Pazarlama ilkeleri ve Uygulamalar, İzmir, 1991, s. 183

- 9- KOBİ'lerde, sipariş tarzı önem taşımaktadır. KOBİ'lerin en önemli üstünlüklerinden biride, esnek olmalarında yani, müşterilerin özel arzu ve isteklerine cevap verebilmelerinde yatmaktadır.
- 10- Yan sanayi olarak, büyük bir işletmeye yarı mamul veya parça imal eden küçük işletmeler, pazarlama açısından oldukça dezavantajlı bir konuma sahiptirler. Bundan kurtulmanın tek yolu da, müşteri sayısını artırarak, tek firmaya bağımlılıktan kurtulmaktır.

2.1.2.4.İşletmenin Tedarik Fonksiyonuna İlişkin Nitel Özellikleri

KOBİ'lerin tedarik işlevine ilişkin nitel özelliklerini şu şekilde sıralamak mümkündür:

- 1- KOBİ'lerin, çeşitli malzemelere ilişkin sipariş hacmi düşük seviyelerde olduğundan, daha az fiyat indirimi sağlanabilmekte, buda birim maliyetini olumsuz yönde etkilemektedir.
- 2- KOBİ'ler sipariş tarzı üretim yaptıklarından, sürekli olarak aynı malzemeyi kullanmamakta, bunun sonucu olarak da, uzun vadeli malzeme tedarikine gidememektedirler.

2.1.2.5.İşletmenin Üretim Fonksiyonuna İlişkin Nitel Özellikleri

KOBİ'lerin, üretim işlevine ilişkin nitel özelliklerini şu şekilde sıralamak mümkündür:

- 1- KOBİ'lerde, emek – yoğun üretim teknikleri daha yaygındır. KOBİ'lerin bu özelliği, ücret seviyesinin nispeten düşük olduğu ülkeler açısından çok önemlidir. Genellikle, bu özelliğe sahip gelişmekte olan ve geçiş devresinde bulunan ülkelerdeki KOBİ'ler, bu sayede uluslar arası piyasalarda önemli bir rekabet üstünlüğü sağlamaktadırlar.
- 2- KOBİ'lerde atelye tipi üretim tarzı yaygındır. Bu tip üretim tarzı ise, onlar için pahalı bir üretim çeşididir.
- 3- KOBİ'ler sipariş üzerine üretim yaptıklarından, bu tür işletmelerde ürün stoku sorunu önemini kaybetmektedir.

- 4- KOBİ'lerde iş bölümü derecesi nispeten düşüktür. Çünkü, bireysel üretim veya küçük serilerde üretim söz konusudur. Bu nedenle, işçinin yaptığı iş sürekli olarak değişmekte, dolayısıyla işe karşı yabancılaşma söz konusu olmamaktadır.
- 5- KOBİ'ler siparişin teslim tarihini çabuklaştırmak, siparişi verenin özel şartlarını dikkate alabilmek ve isteklerine uyum sağlayabilmek gibi rekabet avantajlarına sahiptirler. Bu nedenle küçük ve orta ölçekli işletmeler, esnek üretim sistemleri sayesinde müşteri ihtiyaç ve istekleri doğrultusunda üretimde bulunabilmektedirler.³²
- 6- KOBİ'lerde kaliteli personel istihdamı çok büyük önem taşımaktadır. Çünkü bu, işletmenin esnekliğini belirleyen en önemli unsurdur. Ancak kaliteli ustalara sahip bir işletme, farklı siparişleri alabilmekte; sipariş üzerindeki özel istekleri karşılayabilmektedir.
- 7- KOBİ'lerde kaliteli ve tecrübeli ustaların bulunması, bu işletmelerde önemli bir çırak eğitimi potansiyeli oluşturmakta, dolayısıyla bu işletmelere aynı zamanda bir eğitim merkezi niteliği kazandırmaktadır.
- 8- KOBİ'ler, sistemli bir araştırma – geliştirme (Ar-Ge) faaliyeti gerektiren yenilikler konusunda çok gerilerde kalmaktadırlar. Oysa, KOBİ'lerin esnek yapıları ve manevra kabiliyetlerin yüksekliği nedeni ile, değişme uyum kolaylıkları bulunmaktadır. Ancak, değişime uyum Ar-Ge ile mümkün olabilmektedir. Zira Ar-Ge'nin, değişimi izleme, değişimi gerçekleştirme ve değişimi işletmeye kazandırma işlevleri bulunmaktadır.³³

2.1.2.6. İşletmenin Çalışan Personele İlişkin Nitel Özellikleri

KOBİ'lerin, işletmede çalışan personele ilişkin başlıca nitel özellikleri şu şekilde sıralanabilir :

- 1- KOBİ'ler emek-yoğun teknoloji kullandıklarından, insan faktörü büyük önem taşımaktadır. Ayrıca, bu işletmelerde hiyerarşik yapılanma da yoktur.

³² Mahmut TEKİN, Üretim Yönetimi, Konya, 1992, s. 441

³³ Ali AKDEMİR, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Ar- Ge olanakları, Eskişehir A.Ü. İ.İ.B.F. Dergisi, Cilt: 8, Sayı: 1-2, 1990, s. 215

- 2- KOBİ'lerde çalışan personel, genellikle nitelikli iş gücünden oluşmaktadır. Küçük bir işletmenin piyasadaki şöhreti, tezgahlarının teknik niteliklerinden ziyade, işletmede çalışan ustanın nitelikleri tarafından belirlenmektedir.
- 3- KOBİ'ler, finansman, pazarlama, muhasebe, Ar – Ge gibi çeşitli işletmecilik fonksiyonlarında, uzman kişileri istihdam edebilecek maddi güce sahip değildirler. Dolayısıyla, KOBİ'lerde istihdam edilecek idari personel, belirli bir konuda uzman olmaktan ziyade, her şeyden biraz olsun anlamak zorundadır.
- 4- KOBİ'lerde yönetim ile personel arasında doğrudan bir ilişki vardır. Hatta KOBİ'lerde, işletme sahibi ile personel sıklıkla yanyana çalışmaktadır. Bu özellik, yönetim ile personel arasındaki ilişkiyi kişiselleştirmektedir.
- 5- KOBİ'lerde sendikalaşma oranı düşüktür. Küçük işletmelerde çalışanlar, yönetici ile ilişkiye geçmek için bir aracıya ihtiyaç duymamakta, yönetim ile doğrudan ilişki kurabilmektedir.
- 6- KOBİ'lerde çalışanların ücretleri düşük olup, sigorta, konut kooperatifi gibi kurumsal yardımlaşma avantajları da sınırlıdır.
- 7- Bir önceki özelliğe rağmen, KOBİ'lerde çalışan personelin genel olarak işyerinden daha çok memnun oldukları görülmektedir. KOBİ'lerde personel kendini daha çok kanıtlayabilmekte, bundan da manevi bir tatmin duymaktadır.
- 8- KOBİ'lerde, çalışanlar ile işletme arasındaki kişisel ilişki, özellikle konjonktürel dalgalanmalarda kendini hissettirmekte; olumsuz konjonktürel şartlarda, bu işletmeler büyük fedakarlıkları göze alarak, personelinin işyerini koruma gayretinde olmaktadır. KOBİ'lerde ki bu tutum, çalışan personelin kaliteli olmasından kaynaklanmaktadır.
- 9- KOBİ'ler mesleki eğitim açısından da büyük önem taşımaktadırlar.

2.2.KOBİ'lerin Nicel Özellikleri

İşletme genel olarak kişilerin ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla üretim faktörlerini uyumlu bir biçimde bir araya getirerek ekonomik mal ve hizmet üretmek ve/veya pazarlamak dolayısıyla kâr elde etmek için faaliyette bulunan kuruluşlar

şeklinde tanımlanabilir.³⁴ Bu veya benzeri tanımlamalar genel nitelikte olduğundan KOBİ'lerin tanımlamasında yetersiz kalmaktadır.

KOBİ'lerin tanımında, en çok başvurulan yol nicel özelliklerdir. Genellikle, KOBİ tanımı denilince anlaşılana da nicel bir tanımdır. Devlet teşvik politikalarının uygulanmasında tarafsızlığını ve objektifliğini koruyabilmek için, nicel özelliklere ihtiyaç duymaktadır. Zira, ancak nicel özelliklerle KOBİ'lerin kesin çizgilerle sınırlandırılması mümkün olabilmektedir. Fakat, konuyu bir 'işletme büyüklüğü' olarak gören böyle bir yaklaşım, bize hiçbir zaman KOBİ'lerin esas itibarıyla nitel bir olgu olduğu gerçeğini de unutturmamalıdır. KOBİ'lerin belirlenmesinde, çeşitli uygulamalı çalışmalarda, kullanılan literatürde önerilen veya diğerleri yanında alternatif olarak sadece değinilen nicel özellikler şunlardır.³⁵

- 1- İşletmede istihdam edilen personel sayısı,
- 2- İşgücünün toplam iş zamanı fonu (çalışma süresi),
- 3- Ücret toplamı veya işgücü maliyeti toplamı,
- 4- Sabit varlıkların miktarı,
- 5- Sabit varlıkların değeri,
- 6- Makine sayısı,
- 7- Makine parkı değeri,
- 8- Belirli bir süre içinde harcanan enerji miktarı,
- 9- Enerji maliyeti,
- 10- Makinelerin iş zamanı fonu,
- 11- Yıllık amortisman tutarı,
- 12- Kullanılan alan,
- 13- Kullanılan hacim,
- 14- Kullanılan malzeme miktarı,
- 15- Malzeme maliyeti,
- 16- Toplam çevirici güç,
- 17- Toplam sermaye,
- 18- Öz sermaye,

³⁴ Doğan TUNCER; Halil CAN; Yaşar AYHAN, Genel İşletmecilik Bilgileri, Ankara, 1991, s. 16

- 19- Çalışma sermayesi,
- 20- Sipariş sayısı,
- 21- Sipariş tutarı,
- 22- İşletme kapasitesi,
- 23- Kapasite kullanım derecesi,
- 24- Vardiya sayısı,
- 25- Üretim aşamalarının sayısı,
- 26- Satış tutarı,
- 27- Kâr hacmi,
- 28- Ödenen vergi tutarı,
- 29- Net servet,
- 30- Piyasa payı,
- 31- İhracat / satış tutarı oranı, v.b

Yukarıda sayılan nicel özellikleri daha da artırmak mümkündür. Aslında, KOBİ'lerin nicel özelliklere dayandırılarak belirlenmesi, işletme iktisadının, işletme büyüklüğünün ölçülmesi konusundaki genel yaklaşımından başka bir şey değildir. Uygulanabilirlik açısından, işletme büyüklüğünü belirleyici nicel ölçüt sayısını asgari seviyede tutmak gerekmektedir. Nicel özellikler, işletme büyüklüğünü en iyi temsil eden özellikler olmalıdır.

Ayrıca, KOBİ'lerin belirlenmesine esas alınacak nicel özellikler, mümkün olduğunca fiziki değerlere dayanmalı, parasal değerlerin etkisinden uzak tutulmalıdır. Zira, ölçek büyüklüğü fiziki bir olgudur. İşletmelerin ölçek büyüklüklerine göre sınıflandırılmasında ve özellikle de KOBİ'lerin tanımında gerek ifade gücü, gerek sıhhatli bir ölçüt olması ve gerekse uygulanabilirlik (rakamsal ifade ve veri sağlama kolaylığı) açısından anlamlı nicel özellikler ise şunlardır :

- 1- İşletmede istihdam edilen personel sayısı,
- 2- İşletmenin makine parkı değeri,
- 3- İşletmenin satış tutarıdır.

Yapılan açıklamalardan da görüleceği üzere, küçük işletmeleri tanımlamada hem nicel, hem de nitel kriterlerin göz önünde bulundurulması gerekir. Çünkü,

³⁵ Tamer MÜFTÜOĞLU, İşletme İktisadı, Ankara, 1989, s. 444 - 446

yalnızca nicel ölçülere dayanılarak yapılan tanımlar küçük işletmeleri belirlemede yeterli olmaz. Örneğin; bir işletme çalıştığı iş kolundaki rakiplerine göre büyük olabilir, ancak istihdam ettiği personel sayısı veya satış tutarı olarak başka iş kollarındaki işletmelerle kıyaslandığında küçük sayılabilir. Aynı biçimde, bir işletme istihdam ettiği personel sayısına göre küçük sayılırken, aktif değerleri veya satışları açısından büyük olabilir. Bu nedenle nicel ölçütlerin yanı sıra nitel ölçütleri de dikkate alan bir tanımın daha gerçekçi olduğu söylenebilir.³⁶

3.KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELERİN ÜSTÜN VE ZAYIF YÖNLERİ

3.1.KOBİ'lerin Üstün Yönleri

Küçük bir işletmeye sahip olmanın başlıca avantajları şunlardır³⁷:

- 1- Küçük işletmeler talep değişmelerine karşı daha hızlı bir uyum sağlarlar. Bu tür işletmelerde makine türü sabit varlıklar sınırlıdır. Daha çok emek hakimdir. Bundan dolayı ürün ve üretim sisteminin kolay bir şekilde değiştirilmesi imkânı ortaya çıkar.
- 2- Küçük işletmeler müşterilerin istek ve arzularına uygun olarak değişim ve eklemeler yapabilecek bir üretim sistemini kurma açısından imkânlar sağlarlar.
- 3- Özellikle emek – yoğun çalışmayı ve belirli bir ihtisaslaşma, uzmanlığı gerektiren sahalarda etkili rol oynarlar (hizmet sunma, bakım ve onarım v.b gibi).
- 4- Beşeri ilişkiler daha belirgin ve açık ölçüde işletme içi ve işletme dışı faaliyetlerde rol oynarlar.
- 5- Küçük ve orta ölçekli işletmelerin iç dayanışmaları oldukça yüksektir. İşletmelerin sahip veya yöneticileri işyerinde, işveren işgören ayırımı yapmadan, çalışanı ile yakın ilişki içinde bulunmakta, çift yönlü iletişim sağlanmakta, aile duygusu ve birbirine karşılıklı güven gelişmekte, kararların genelde birlikte alınıp ortak hareket edilmesi çalışanların işletme ile özdeşleşmelerine yol

³⁶ Oktay ALPUGAN, a.g.e. . s. 6

³⁷ Süleyman KARATAŞ, Sanayileşme Sürecinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, İstanbul. 1991. s. 38-39

açmaktadır. İlişkilerdeki bu yakınlık sonuç olarak kalite ve verimi yükseltmektedir.

- 6- Küçük ve orta ölçekli işletmeler, toplam istihdam açısından istikrar unsurudur.³⁸
- 7- Bölgeler arası dengeli büyümeye ve çevreye katkı sağlarlar.
- 8- Ekonomik dalgalanmalardan az etkilenirler.³⁹
- 9- Yönetim sistemlerinin basitliği sayesinde hızlı ve etkili karar alabilirler.
- 10- Sabit sermayeleri çok fazla olmadığı için teknolojideki değişimlerden ve makinelerin demode olmalarından çok fazla etkilenmezler.
- 11- Emek – yoğun ve beceri isteyen mallar üretmeleri nedeniyle, büyük işletmelerin rekabetlerinden pek fazla etkilenmemektedirler.
- 12- Genellikle önceden belli müşteriler için üretimde buldukları için, ürettikleri mal ve hizmetlerin satılmaması ve elde kalması gibi bir riske maruz değillerdir.
- 13- Küçük işletme girişimcileri çalıştıkları yerel pazarı daha iyi tanıyan, pazarın özelliklerini ve gereksinimlerini daha iyi görebilen, pazardaki alıcı ve satıcılarla daha yakın ilişkiler kurabilen kişilerdir. Özellikle müşteriyle olan yakın ilişkileri, küçük işletmelere büyük işletmelerin sahip olamayacakları bir üstünlük sağlar.⁴⁰
- 14- Kullanılan hammaddenin özellikleri veya ürünün çabuk bozulur cinsten olması halinde (süt mamulleri ve bazı yiyecek mamulleri gibi) bölgesel küçük işletmeler önem kazanır.⁴¹
- 15- Küçük ve coğrafi olarak dağınık olan pazarlar en iyi küçük firmalar tarafından doyurulurlar. Çünkü bu tür pazarlar için optimum büyüklük küçük olmaktır. Üstelik büyük firmalar bölgesel nitelikteki malların üretilmesiyle de ilgilenmezler.⁴²

3.2.KOBİ'lerin Zayıf Yönleri

Küçük bir işletmeye sahip olmanın başlıca dezavantajları şunlardır:⁴³

³⁸ Osman DEMİRDÖĞEN, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler Problemleri ve Çözüm Önerileri, Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası Yayını No: 1, Erzurum, 1996, s. 16

³⁹ M. Şerif ŞİMŞEK, İşletme Bilimlerine Giriş, Konya, 1995, s. 46

⁴⁰ Oktay ALPUGAN, a.g.e. , s.41

⁴¹ Abdulkadir BİLEN, a.g.e. , s. 19

⁴² Derek LOBLEY, Ekonomi, Ankara, 1995, s. 90

⁴³ Oktay ALPUGAN, a.g.e. , s. 43

- 1- Küçük işletmelerde fonksiyonel örgütlenmeye gidebilme imkânlarının oldukça sınırlı olması, işletme fonksiyonlarını (üretim, pazarlama, finans gibi) yerine getirebilecek uzman elemanların yokluğu nedeniyle, tüm işlerin işletme sahibi tarafından tek başına üstesinden gelmek zorunluluğu küçük bir işletmeye sahip olmanın en önemli dezavantajlarından biridir.
- 2- Kalifiye eleman bulamamak, küçük işletmelerin en önemli sorunlarından biridir. Bu sorun temelde işletme büyüklüğünden kaynaklanır. Genellikle, düşük bir kâr marjıyla çalışan küçük işletmeler, büyük işletmelerin ödedikleri ücrete ve sağladıkları sosyal haklara eşit bir ödemeyi personeline sağlayamazlar. Bunun yanı sıra, büyük işletmelerde çalışmanın sağladığı güven ve prestij nedeniyle, yetenekli ve kalifiye elemanlar çoğunlukla büyük işletmelerde çalışmayı tercih ederler.
- 3- Küçük işletmelerin karşılaştıkları bir başka sorun, toplu sözleşmelerdir. Sendikaların, büyük – küçük ayırımı yapmadan, üyeleri için aynı iş kolundaki tüm işletmelerden aynı ücret artışını ve sosyal hakları istemeleri küçük işletmeleri güç durumda bırakmaktadır.
- 4- Küçük işletmeler kuruluşu izleyen ilk yıllarda yabancı kaynaklardan yararlanmada önemli güçlüklerle karşılaşır. Sınırlı sermayeleri ve kazançları nedeniyle, küçük işletmelerin kuruluştan sonraki yıllarda alabilecekleri kredi miktarı oldukça sınırlı kalır. Bunun yanı sıra, küçük işletmelere verilen kredileri daha riskli kabul eden finans kuruluşları, kredi verdikleri işletmeleri yakın bir denetim altında tutmayı isterler ve bunu kredi için ön koşul olarak ileri sürerek, işletmenin pazarlama, satın alma ve kredili satış politikalarını etkileyebilirler.
- 5- Ekonomik ve ticari yaşamı düzenleyen kanunlar küçük işletmelerin çalışmalarını önemli ölçüde etkilemektedir. Küçük işletmelere kimi ayrıcalıklar tanınmasına karşın, genelde bu kanunlar büyük – küçük ayırımı yapmadan tüm işletmelerin çalışmalarını düzenlemeye yöneliktir. Mevzuat küçük işletmelere önemli ölçüde harcama gerektirmekte ve işletme sahibinin veya personelin mevzuatı bilmedikleri için zaman ve emek kaybına yol açmaktadır.⁴⁴

⁴⁴ Arif ŞİMŞEK, 'Maliye Mevzuatına İlişkin Esnaf – Sanatkâr ve Küçük Sanayici Sorunları' Mevzuatın Küçük İşletmelere Maliyeti, içinde. TES-AR Tartışma Notları No: 2, Ankara, 1992, s. 7-11

- 6- Ülkemizde gerek kazanç, gerekse maliyet üzerinden alınan vergilerde küçük işletmelerin büyüklerine kıyasla önemli dezavantajları bulunmaktadır. Kazanç üzerinden alınan vergilerde, birçok vergi istisnası ve vergi muafiyeti bulunmaktadır. Bu istisnalardan vergi uzmanları istihdam edebilen büyük işletmeler daha çok yararlanmakta; küçük işletmeler ise, bu istisnalardan ya hiç yararlanamamakta yada çok düşük seviyede yararlanabilmektedirler. Maliyet üzerinden alınan vergilerde ise en önemli olan ücret üzerinden alınan vergi ve fonlardır. İşletme küçüldükçe emek yoğunluğu artmakta, dolayısıyla ücret üzerinden tahsil edilen vergi yükü de yukarıya doğru çıkmaktadır. Ülkemizde, genellikle sermaye yatırımları vergilendirilmekten çok primlendirildiğinden, büyük işletmeler, yatırım indirimi, hızlandırılmış amortisman gibi yatırım teşvikleriyle, bu durumdan daha avantajlı çıkmaktadırlar.⁴⁵
- 7- Araştırma-Geliştirmenin (Ar-Ge), önemli harcamaları, uzman personeli gerektirmesi ve küçük ve orta ölçekli işletmelerin buna kaynak ayırabilecek güce sahip olmamaları küçük işletmeler için, önemli dezavantaj oluşturmaktadır. Ülkemizdeki küçük sanayi işletmelerinin önemli bir bölümü, Ar-Ge imkânları bir yana, girdi olarak kullandıkları malzemelerin ve ürettikleri mamullerin kalite kontrolünü yapacak imkânlara bile sahip değildirler.
- 8- Küçük bir işletmeye sahip olmanın en önemli dezavantajlarından biri de alıcı-satıcı arasındaki ilişkilerdir. Özellikle, son yıllarda büyük işletmelerin artan oranda dikey entegrasyona gitmesi, bu işletmelerle yakın ilişki içerisinde olan küçük işletmeleri olumsuz yönde etkilemektedir. Pazara doğru dikey entegrasyona giden büyük işletmeler, ürettikleri malların dağıtımını kendilerine bağımlı işletmeler aracılığıyla gerçekleştirmekte ve bu kuruluşlarla rekabet etmemek koşuluyla ikmalde bulunmaktadır. Bu durum, bağımsız küçük işletmelerin rekabet gücünü olumsuz yönde etkilemektedir.
- 9- Küçük işletmelerin bir başka dezavantajı da geniş çıkar gruplarına ve pazardaki tekel oluşumlara karşı koyacak güce sahip olmamalarıdır. Küçük işletme sahiplerinin sendikalar, kamu kuruluşları ve kamu oyu ile olan ilişkilerinde de

⁴⁵ Tamer MÜFTÜOĞLU, 'Küçük İşletmelere Yönelik Devlet Destekleri ve Politikalar, Genel Değerlendirme ve Öneriler' Küçük İşletmelere Yönelik Devlet Politikaları, içinde. TES-AR Tartışma Notları No: 3. Ankara, 1993, s. 1-7

oldukça etkisiz kaldıkları, sorunlarını yeterince anlatamadıkları, haklı oldukları konularda bile isteklerine pek kabul ettiremedikleri görülür. Bu konuda çok daha iyi örgütlenen büyük işletmeler, lobiler aracılığıyla kamu oyu ile ilgili kurum ve kuruluşlar üzerinde daha etkili olmakta ve çıkarlarını daha iyi koruyabilmektedirler. Öte yandan, küçük işletmeler ekonomik birliklerin (kartel, tröst gibi) pazarda oluşturdukları haksız rekabet karşısında da pek etkili olamazlar. Bu nedendir ki, günümüzde bir çok ülkede ekonomik birliklere karşı küçük işletmeleri

korumayı amaçlayan yasalar (anti-tröst yasaları) bulunmaktadır. Özellikle serbest piyasa ekonomisinin kurumları ve kurallarıyla işlemediği toplumlarda, küçük işletmeler ayrıcalıklı davranışlarla daha sık karşılaşılır.

- 10- Küçük işletmeler büyük işletmelere kıyasla daha fazla riskle çalışırlar. Büyük işletmeler, genellikle talebi sürekli olan ve tahminlenen malların üretimini yada dağıtımını gerçekleştirirler. Böylece, küçük işletmeler, talebi sınırlı ve değişebilir nitelik gösteren mallar üzerinde çalışmak zorunda kalırlar. Bu durum olası riskleri artırır. Riskli mallar üzerinde çalışmaları, sürümü artırmak amacıyla, küçük işletmelerin reklamı etkili bir araç olarak kullanabilme olanaklarını da sınırlar.
- 11- Küçük işletmelerin birim maliyetleri büyük rakiplerine kıyasla daha yüksektir. Bu nedenle küçük işletmeler birim maliyet yönünden büyük işletmelerle rekabet etmede önemli sorunlarla karşılaşmaktadırlar.
- 12- İşletme sahipliği ile yöneticilik aynı kişilerde olduğu için, yönetimde keyfilik ve kişisellik hakim olur.

İKİNCİ BÖLÜM

1.KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELERİN EKONOMİMİZDEKİ YERİ VE ÖNEMİ

Tüm ekonomilerin vazgeçilmez temel bir bileşeni olan KOBİ'ler, istihdam ettikleri işgücünden, gerçekleştirdikleri yatırımlara, oluşturdukları katma değere ve ödedikleri vergilere kadar pek çok yönleri ile her ekonomide önemli bir yere sahiptirler. Çünkü, KOBİ'ler yalnızca bağımsız ekonomik birimler olarak mal ve hizmet üreten işletmeler değil, aynı zamanda büyük işletmelerin kullandıkları mamul yada yarı mamul girdileri üreterek büyük işletmelerin gelişimini de tamamlarlar. Böylece büyük firmalar için ekonomide bir 'yan sanayi' oluşturarak büyük işletmelerle bir ortak yaşam kurarlar. Bu ortak yaşam biçimi Japonya gibi ülkelerde o denli gelişmiştir ki, neredeyse ekonomik faaliyetlerin temel belirleyici özelliği olmuştur. Dolayısıyla, KOBİ'ler bir yandan büyük işletmelerle rekabet içinde kendi başlarına nihai ürün yada hizmet üreterek ekonomiye katkıda bulunurken diğer yandan da büyük işletmeleri yan sanayi biçiminde tamamlayarak onların daha fazla üretken olmalarına ve ekonomiye katkılarının daha da artmasına yardımcı olurlar.⁴⁶

Her ne kadar ülkemizde KOBİ'lerin ekonomik ve toplumsal önemi son yıllara da kavranabilmişse de, gelişmiş ülkeler çok daha önceleri bu önemin farkına varmışlar ve bugünkü kalkınmışlık düzeylerini önemli bir ölçüde bu işletmeler sayesinde gerçekleştirmişlerdir. Örneğin Amerika Birleşik Devletleri 45 yıl önce Küçük İşletmeler Kanunu'nu (The Small Business Act of 1953) yürürlüğe koymuş ve bu işletmelerin desteklenmesini ve teşvikini bütünlük içinde ele almıştır. Yine Japonya'da, Japon kültürünün birlik ve sadakat özelliğinden hareketle parça üreten yan sanayinin küçük işletmeleri ile toplumsal ve kültürel temele dayalı bir birlik oluşturan büyük firmaları, Avrupa ve Amerika'nın büyük firmalarına göre önemli bir ölçüde içsel esneklik ve teknik ilerleme gösterirler. Avrupa da ise, ülkeden ülkeye farklılıklar olmasına rağmen ilgi genelde ekonominin geleneksel ve orta düzeyde teknolojiye dayalı sektörlerdeki mevcut olan küçük ve orta ölçekli işletmeler üzerinde yoğunlaşmaktadır.

⁴⁶ Halil SARIASLAN, a.g.e. , s. 9

Görüldüğü üzere KOBİ'lere tüm dünyada önem verilmesinin belli başlı iki nedeni vardır: birincisi, güçlü bir ekonominin, büyük işletmeler kadar küçük işletmelere de ihtiyaç göstereceği ikincisi de, küçük işletmelerin optimum büyüklüğe erişmeleri için, resmi ve özel kuruluşların çabalarının zorunlu olduğudur.⁴⁷

KOBİ'lerin tüm dünya ekonomisi içerisindeki yeri ve öneminin teşvik edilmesi ile beraber, KOBİ'lerin ülkemiz ekonomik yaşamında gündeme gelmesi oldukça yakın bir geçmişe sahiptir. Bu gelişmede değişik faktörler etkili olmuştur. Öncelikle, Dünya Bankası ve başka uluslar arası ekonomik kalkınma örgütlerinin KOBİ'leri kalkınmada önemli bir araç olarak görmeleri ve KOBİ'lere yönelik projeleri desteklemeleri, bu tür işletmelerin önemini gündeme getirmiştir. Öte yandan, KOBİ'leri temsil eden meslek kuruluşları onların sistem içerisindeki önemlerini ve KOBİ'ler olmadan sistemin pek sağlıklı işlemeyeceğini daha iyi görmüşlerdir. Bütün bunların yanı sıra, Türkiye'nin hızla gelişen ve değişen tek pazarda rekabet koşullarına uyum sağlayabilmesi ve yeni sistem içerisinde hak ettiği yeri alabilmesi büyük ölçüde rekabet gücüne sahip KOBİ'lere sahip olmasına bağlıdır.⁴⁸

KOBİ'ler, bir ulusun ekonomisinin temelini oluşturmalarının yanı sıra, sosyal ilişkiler için de, düzenleyici bir unsur olmaları açısından önem taşımaktadırlar.⁴⁹

Son yıllarda ekonomi ve işletme literatürünün ilgi odağını oluşturan küçük ve orta ölçekli işletmeler konusunda yapılan çalışmalar, bu işletmelerin ekonomi ve toplumsal kalkınmada çok önemli bir yer aldıklarını ortaya koymaktadır. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin yeri ve önemi aşağıdaki nedenlerle açıklanabilir.

1.1.Ekonomiye Dinamizm Kazandırmak

Az sermaye ve emek – yoğun olarak faaliyetlerini sürdüren KOBİ'ler, geniş istihdam imkanları sağlaması, kırsal alanlardan büyük kentlere nüfus göçünü

⁴⁷ Hüseyin ÖZGEN; Selen DOĞAN, a.g.e. , s. 30

⁴⁸ Oktay ALPUGAN ve diğerleri, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerinin Finansal Yapısı, Finansal Sorunları ve Teşvik Sistemi Çerçevesinde Uygulanabilir Çözüm Önerilerinin Geliştirilmesi, KOSGEB Yayınları, Ankara, 1993, s. 39-41

⁴⁹ Caner ERTUNA, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Konferansı, TOBB Yayınları No: Genel: 278, Ankara, 1993, s. 23

durdurması, toplumda geniş bir tabanı temsil etmesi ve ekonomiye canlılık kazandırması yönüyle ülke ekonomilerinin vazgeçilmez bir unsurudur.⁵⁰

Planlı dönemlerle birlikte başlayan hızlı sanayileşme çabaları içinde KOBİ'lerin günümüze gelinceye kadar oynadıkları kritik rol ve üstlendikleri zor görevler düşünüldüğünde, KOBİ'lere ekonomi içindeki ağırlıklarına paralel destekleme uygulandığını söylemek güçtür.⁵¹

Bağımsız olarak ayakta kalma ve başarıya güdüsü ile yönlendirilen ve yönetilen küçük ve orta ölçekli işletmeler, bir ekonominin canlılığının barometresidirler ve o ekonomiyi kemikleşmekten ve çökmekten korurlar. Çünkü küçük ve orta boy işletmelerin ekonomide oluşturdukları katma değer, sağladıkları istihdam ve gerçekleştirdikleri ihracat gibi genelde bilinen ve doğrudan ölçülebilen ekonomik yararlarının dışında, bir ekonomiye sağladıkları en önemli katkı o ekonominin tümüne kazandırdıkları dinamizmdir. Sağlıklı bir ekonomi, yaşamını devam ettirebilmesi için sürekli bir değişim ve daha yüksek bir düzeye yönelen bir yeniden canlanmayı gerektirir. Böyle bir yapısal değişim olmadan ekonomi durgunlaşacak ve sonuçta da çökecektir. İşte küçük ve orta işletme sahipliğinin kendine özgü ayakta kalma ve başarıya güdüsü ile ekonomileri yeni bir değişim ve daha yüksek bir refah düzeyine ulaştırma dinamizmi içinde tutacaktır.⁵²

1.2.İstihdam Sağlama ve Yeni İş İmkanları Oluşturmak

Açıklıkla belirtilmelidir ki, küçük ve orta ölçekli işletmelerin dünya ekonomilerinde ilgi odağı olmalarını ilk ve önemli nedeni, bu tür işletmelerin istihdam sağlama ve yeni iş imkanları oluşturmasıdır.

Son yıllarda yapılan istatistiksel çalışmalar, KOBİ'lerde istihdam sağlama gücünün büyüklere oranla dört kat daha fazla olduğunu göstermektedir.⁵³

⁵⁰ Mahmut ÖZDEMİR, Türkiye'de Orta ve Küçük İşletmelerin Sorunları, TOBB Yayınları, Ankara, 1990, s. 76

⁵¹ Mete OKTAV ve diğerleri, Orta ve Küçük İşletmelerde İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri, TOBB Yayınları No: 176, Ankara, 1990, s. 7

⁵² Halil SARIASLAN, a.g.e. , s. 16

⁵³ Neşe ALGAN, İstihdam ve İş Yaratmada Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerinin Rolü, Eskişehir Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt X, sayı:1-2, 1992, s. 88

Küçük ve orta ölçekli işletmeler, emek-yoğun teknoloji ile çalışma ve kaynak kullanımında etkili olma özelliğine bağlı olarak ülke çapında istihdamı arttırmaya ve işsizliği azaltmaya katkıda bulunurlar.⁵⁴

Küçük ve orta boy işletmeler çoğu zaman iş deneyimi olmayan ve düşük vasıflı işçiler istihdam etmektedirler.

Bu istihdam tarzı, ekonomiye pratikte iki şekilde fayda sağlamaktadır. Bu durum bireyler arasındaki geçici işsizliği, mümkün olduğu oranda aşağı çekmekte, diğer taraftan ise, bu gibi kimselerin istihdamı sayesinde iş eğitimi ve çalışma tecrübesi kazandırıldığı için verimlilik yükselmektedir.⁵⁵

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin istihdam sağlama konusundaki önemi ülkemiz açısından da kaçınılmaz bir önem arz etmektedir. İşsizliğin yüksek olduğu ülkemizde küçük ve orta ölçekli işletmelerin bu önemi çok geç olarak 1980'lerden sonra anlaşılmıştır. İstihdam sağlamanın devletten beklendiği ve hükümetlerin görevi olarak kabul edilen bu tarihe kadar, izlenen politikalar genellikle mevcutların korunması biçiminde olmuştur. Ancak 1980'li yıllardan sonra önemi yavaş yavaş anlaşılan küçük ve orta ölçekli işletmelerin, Beşinci Beş yıllık Kalkınma Planında istihdamdaki önemi vurgulanmış, istihdam paylarını artırıcı önlemler alınması gereği açıkça belirtilmiştir. Çünkü istatistikler, gelişmiş ülkelerdeki gibi olmasa da, ülkemizde küçük ve orta ölçekli işletmelerin toplam istihdam içindeki paylarının tablo-6 da verildiği gibi çok önemli olduğunu ortaya koymuştur.⁵⁶

⁵⁴ Ömer GÜCELİOĞLU, Küçük Ölçekli İşletmelerin KOSGEB'den Beklentileri, TES-AR Yayınları No: 13, Ankara, 1994, s. 1

⁵⁵ İ. Doğan KARGÜL, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yönetim Sorunları ve Çözümleri, İstanbul Ticaret Odası Yayınları No: 1997-47, İstanbul, 1997, s. 2

⁵⁶ Halil SARIASLAN, a.g.e. . s. 19

Tablo – 3

Türkiye’de İmalat Sanayindeki İşletmelere Göre İstihdam Dağılımı

Ölçek Büyüklüğü	1970 (%)	1980 (%)	1985 (%)	1990 (%)
Çok Küçük İşletmeler (1-9 işçi çalıştıran)	39	38	36	35,5
Küçük İşletmeler (10-49 işçi çalıştıran)	9	11	12	11,5
Orta Ölçekli İşletmeler (50-99 işçi çalıştıran)	5	5	5	6,5
Büyük İşletmeler (> 100 işçi çalıştıran)	47	46	47	46,5
TOPLAM	100	100	100	100

Kaynak: Halil SARIASLAN, Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler – İmalat Sanayii İşletmelerinin Sorunları ve Yeni Stratejiler. TOBB Yayınları, Ankara, 1996

Tabloda da görüldüğü gibi ülkemizde 1970-1980 yılları arası dönemde toplam istihdamın yaklaşık % 53’ünü imalat sanayindeki küçük ve orta ölçekli işletmeler sağlamıştır.

Sonuç olarak, tüm ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de istihdam sağlamada küçük ve orta ölçekli işletmeler büyük bir öneme sahiptir. Toplumsal ve ekonomik kalkınmanın bir göstergesi eğer ekonominin çalışmak isteyenlere istihdam imkanı sağlaması ise, Türkiye ekonomik kalkınma politikalarında küçük ve orta ölçekli işletmelere özel bir önem vermek zorundadır.

1.3.Esneklik ve Yenilikleri Teşvik Etmek

KOBİ’ler yeni fikir ve buluşların kaynağı olup, sanayide gereken esnekliğin sağlanmasına katkıda bulunurlar. Bu kesimin tasarruf eğiliminin yüksek olması, bir üst seviye organizasyon ve teknolojiye kolay uyum sağlaması, sermaye birikimi ve yatırım eğilimlerini de kuvvetli hale getirmiştir.⁵⁷

Küçük ve orta ölçekli işletmeler; büyük işletmelerin yapamadığı yada yapmak istemedikleri yeni fikirlerin, malzemelerin, süreçlerin ve hizmetlerin genellikle temel kaynağını oluştururlar. Çünkü büyük firmalar ölçek ekonomisinin maliyet

avantajından yararlanmak amacı ile makine, araç, gereç ve işgücüne yaptıkları büyük yatırımlar nedeni ile aynı ürünü uzun süre üretmeye bağlı kalacaklardır. Halbuki özellikle küçük işletmelerin, büyük ölçekli yatırımlara bağlı kalmak zorunda olmaları gibi bir sorunu yoktur. Çünkü ölçek ekonomileri küçüktür. Dolayısıyla, büyük işletmeler küçük işletmeler kadar esnek değildirler.

Eğer küçük yada orta ölçekli bir işletme büyüklerle rekabetinde başarılı olmak istiyorsa, bu esnek yapısını iyi kullanarak, faaliyetlerini yeni ürünler ve hizmetler geliştirme ve pazarlama üzerinde yoğunlaştırmak zorundadır. Yani büyük işletmelerin ürettikleri ürünlerin aynısını üreterek değil, esneklik üstünlüklerini iyi kullanarak büyüklerin girmediği pazar noktalarına girmek, talep değişmelerine uymak, hatta gerektiğinde üretim alanlarını değiştirmek biçiminde stratejiler izlemeye çalışmalıdırlar.⁵⁸

Değişimin hızlı yaşandığı günümüz pazar koşullarında küçük ve orta boy işletmelerin üretim ve pazarlama konusunda zorlanacağı düşünülse de KOBİ'ler büyüklere göre daha esnek ve hızlı değişim süreçleri yaşayabilirler.⁵⁹

Sonuç olarak küçük ve orta ölçekli işletmelerin ekonomik, sosyal ve politik açıdan sahip olduğu önem, tüm ülkelerde bu kesime karşı genel kabul gören aşağıdaki yaklaşımı ve değerlendirmeyi de beraberinde getirmektedir. Sağlam ve sıhhatli bir küçük ve orta ölçekli işletme yapısı ekonomik gelişmenin, politik istikrarın ve sosyal barışın vazgeçilmez şartı, başta gelen güvencesi ve temel taşıdır. Dolayısıyla bu kesimin güçlenerek varlığını sürdürmesi toplumun selameti açısından büyük önem taşımaktadır.⁶⁰

2.KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELERİ DESTEKLEYEN KURULUŞLAR

Ülkemizde küçük ölçekli işletmeleri destekleyen kuruluşlar arasında, kamu kuruluşları, meslek kuruluşları, bankalar, sosyal sigorta kuruluşu, kredi ve kefalet

⁵⁷ Ö. Sezai ŞENEL, Küçük Sanayi İşletmelerinin Sorunları ve Eskişehir'de Bir Uygulama, Eskişehir Sanayi Odası Bülteni, Sayı:189, Eskişehir, 1987, s. 20

⁵⁸ Halil SARIASLAN, a.g.e. , s. 21

⁵⁹ İsmail TÜRKMEN, Küçük ve Orta Boy İşletmelerde Pazarlama Yönetiminde Etkinlik İçin Reklam Yönetimi, MPM Yayınları No: 583, Ankara, 1996, s. 5

⁶⁰ Tamer MÜFTÜOĞLU, a.g.e. , s.35

kooperatifi, vakıflar ve gönüllü kuruluşlar, üniversiteler ile bu kesime yönelik hizmet vermek üzere kurulmuş olan bazı şirketler bulunmaktadır.

2.1.Kamu Kuruluşları

2.1.1.Sanayi ve Ticaret Bakanlığı

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı bünyesinde bulunan birimlerden KOBİ'ler ile doğrudan doğruya ilişkisi olan birim Küçük Sanatlar ve Sanayi Bölgeleri ve Siteleri Genel Müdürlüğüdür. Bu Genel Müdürlüğü görevleri, 3143 sayılı Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın Teşkilat ve Görevleri Hakkındaki Yasanın 11. maddesinde belirtildiği şekli ile:

- 1- Çeşitli illerde yapılan organize sanayi bölgeleri ve küçük sanayi sitelerini mevcut ise imar planlarına uygun olarak planlamak, küçük sanayi sitelerinin alt yapılarının tamamını, üst yapılarının ise % 70'ine kadar olan kısmını kredi ile desteklemek, organize sanayi bölgelerini kredilendirmek, inşaatlarını kontrol etmek ve denetlemek, ilgili kurum ve kuruluşlarla işbirliği içerisinde plan hedeflerine paralel olarak gerekli mevzuat düzenlemelerini yapmak ve bütün bu faaliyetleri koordine etmek, küçük sanayi siteleri ile organize sanayi bölgeleri yer seçiminin, Hazine ve diğer kamu kurum ve kuruluşlarına ait arazilerden yapılması halinde, arsa bedelinin, ilgili bakanlık veya kurum ve kuruluşlar ile yapılacak protokol esaslarına göre ödenmesini sağlamak,
- 2- Küçük sanayici, sanatkar ve imalatçı esnafa teşkilatlanma, finansman, eğitim, hammadde temini, pazarlama gibi teknik ve ekonomik konularda ihtiyaç duyduğu hizmetleri vermek, plan hedefleri doğrultusunda varlıklarını korumalarını ve geliştirmeleri için gerekli hukuki ve idari düzenlemeleri yapmaktır.

Ayrıca esnaf ve sanatkarlarla ilgili işlerin daha iyi yürütülmesi amacıyla Bakanlık bünyesinde 1993 yılında Esnaf ve Sanatkarlar Genel Müdürlüğü kurulmuştur.⁶¹

⁶¹ Ömer GÜCELİOĞLU, a.g.e. , s. 30

Bakanlığa bağlı Küçük Sanayi ve El Sanatları Genel Müdürlüğü, KOBİ ürünlerinin yurtiçi ve yurtdışı fuarlarda sergilenmesi, teknik ve ekonomik danışmanlık hizmetlerini vermektedir.⁶²

2.1.2. Türkiye Halk Bankası

Ülkemizde KOBİ'lerin finansman bankası olarak kurulan Türkiye Halk Bankası, kuruluşundan bu yana gelişme göstererek önemli işlevleri yerine getirmiştir. Türkiye Halk Bankası'nın başlıca görevleri şunlardır:⁶³

- 1- Esnaf, sanatkâr, küçük ve orta ölçekli sanayinin kredi gereksinmelerini karşılamak.
- 2- Esnaf ve sanatkarların kooperatifler halinde örgütlenmelerine yardımcı olmak.
- 3- Esnaf, sanatkâr, küçük ve orta ölçekli sanayinin ve bunların kurdukları mesleki kuruluşlar ve kooperatiflerin çalışmalarının geliştirilmesiyle ilgili eğitim faaliyetlerinde bulunmak.
- 4- Esnaf, sanatkar, küçük ve orta ölçekli sanayinin mallarının pazarlamasına ve tanıtılmasına, fuarlara katılmak yoluyla katkıda bulunmak.
- 5- Küçük ve orta ölçekli sanayinin gelişmesini ve büyük sanayiye geçişini sağlamak amacıyla danışmanlık hizmeti yapmak, proje ve teknik bilgi akışıyla desteklemek.

Diğer bankalara göre kuruluş ve çalışma amaçları yönünden ayrı bir özelliği olan Türkiye Halk Bankası, bankacılık hizmetlerinin yanı sıra, küçük sanayinin sorunlarının belirlenmesinde ve bunların çözümünde, kurum ve kuruluşlar arası koordinasyon ve işbirliği çalışmalarına da öncülük yapmıştır.

Halkbank; esnaf, sanatkar, küçük ve orta ölçekli sanayiciye değişik amaçlı krediler vermektedir.

⁶² Adnan ÇELİK ve diğerleri, Yeni Stratejiler Karşısında KOBİ'ler, Kahramanmaraş Ticaret ve Sanayi Odası Yayın No:1997-3, K. Maraş, 1997, s. 29

⁶³ Oktay ALPUGAN, a.g.e. , s. 485

2.1.3. Milli Eğitim Bakanlığı

Ülkemizde küçük ölçekli işletmelere doğrudan hizmet sunan bir diğer kamu kuruluşu da Milli Eğitim Bakanlığıdır. 19. 6. 1986 tarihinde yürürlüğe giren 3308 sayılı Çıraklık ve Mesleki Eğitim Kanunu ile çıraklık ve meslek eğitiminin günümüz şartlarına göre bir sistem bütünlüğü içinde düzenlenmesi amaçlanmıştır.

2.1.4. Bağ – Kur

Küçük ölçekli işletmelere, sosyal güvenlik konusunda hizmet veren kuruluş ise Bağ-Kur dur. Herkesin sosyal güvenlik hakkına sahip olduğunu öngören 1982 tarihli TC. Anayasası'nın 60. Maddesi hükmünde de öngörüldüğü üzere halen ülkemizde 3 sosyal güvenlik kuruluşu mevcuttur. İşçi kesimine sosyal sigortalar kurumu, memurlara TC. emekli sandığı, esnaf ve sanatkarlar ile diğer bağımsız çalışanlarına Bağ-Kur hizmet vermektedir.

2.1.5. Diğer Kuruluşlar

Büyük ölçekli işletmelere verilen hizmetler yanında küçük ölçekli işletmelere dolaylı olarak hizmet veren diğer kuruluşlar arasında; Milli Prodüktivite Merkezi (MPM) 'ni; Türk Standartları Enstitüsü (TSE) 'nü de saymak mümkündür.

2.2. Vakıflar

2.2.1. Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayii Destekleme Vakfı (MEKSA)

Ülkemizde küçük ölçekli sanayi işletmelerine hizmet götürmek ve özellikle meslek eğitimi konusunda destek vermek üzere 1985 yılında kurulmuştur. Uygulanan ikili meslek eğitimi modeli, çıraklık eğitimi adı altında bilinen ve uygulanan modelin, daha da geliştirilmiş şeklidir. Buna göre, zorunlu genel eğitimini tamamlamış gençler, öğrenmek istedikleri mesleğin icra edildiği bir işyerinde çıraklık sözleşmesi ile bir işe başlamakta ve haftanın bir günü mesleği ile ilgili teorik bilgileri edinmek için çıraklık eğitim merkezini ziyaret etmektedirler. Meslek eğitiminin uygulamalı bölümünü iş yerlerinin vermesi öngörülmüştür. Ancak iş yerleri bu görevi gerektiği gibi yerine getiremedikleri ölçüde MEKSA'nın işletmeler üstü pratik eğitim merkezleri devreye girmektedir. Gençler, haftanın bir gününde

MEKSA'nın kendilerine en yakın eğitim merkezini ziyaret ederek bu eksikliklerini tamamlamaktadırlar. MEKSA'nın halen 12 il veya ilçede kurulu 26 eğitim merkezi bulunmaktadır.

1991 yılında MEKSA, TOBB, TESK ve TOSYÖV ile birlikte ilk Türk Kredi Garanti Fonu A.Ş.'ni ve 1993 yılında da TESK, TOBB, KOSGEB ve İstanbul Esnaf ve Sanatkar Odaları Birliği ile ortaklaşa FORUM Fuarcılık ve Geliştirme A.Ş.'ni kurmuştur.⁶⁴

2.2.2.Friedrich – Naumann Vakfı

Bu kesime yönelik hizmet götüren ve destek veren diğer bir vakıf da Friedrich-Naumann Vakfı'dır. Merkezi Almanya'da bulunan vakfın Türkiye'deki amacı TESK ile işbirliği yaparak Türkiye'deki esnaf, sanatkar ve küçük işletmelerin rekabet gücünü arttırmak, bu yoldan Türkiye'nin ekonomik kalkınmasına, istihdam seviyesinin ve verimliliğinin yükselmesine katkıda bulunmaktadır. Bu amaçla TES-AR (Türkiye Esnaf-Sanatkar ve Küçük Sanayi Araştırma Enstitüsü) kurulmuştur.

TES-AR bir yandan TESK ile ilgili konularda araştırmalar yapıp sonuçlarını yayınlarken, öte yandan belli aralıklarla düzenlediği toplantılar ve seminerlerle çeşitli kesimlerden katılan temsilcileri eğitmekte sorunlar tartışılmakta ve önemli sonuçlar elde edilmektedir.⁶⁵

2.2.3.Konrad Adenauer Vakfı

Merkezi Almanya'da bulunan bir başka vakıf da Konrad Adenauer Vakfıdır. Ayrıca bu vakfın desteği ile kurulmuş olan TOSYÖV (Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı) de bulunmaktadır. Bu vakıf ve TOSYÖV, küçük ve orta ölçekli işletmelerin sorunlarına yönelik seminer, panel ve sempozyumlar düzenlemektedir.

⁶⁴ MEKSA Vakfı Tanıtım Broşürü

2.3.Şirketler

2.3.1.Samtaş Makine Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Samtaş Makine Sanayi ve Ticaret A.Ş. , esnaf, sanatkar ve küçük işletmelerin ilgili kooperatif ve kooperatif üst kuruluşlarının, oda, birlik,federasyon, konfederasyon ve benzeri kuruluşların ve mensuplarının ekonomik ihtiyaçlarını, yurtiçi ve yurtdışı pazarlardan sağlamak veya imalat yoluyla karşılamak amacıyla 1986 yılında faaliyete geçmiştir.⁶⁶

2.3.2.Forum Fuarçılık ve Geliştirme A.Ş.

Forum Fuarçılık ve Geliştirme A.Ş. , TESK; TOBB; KOSGEB; MEKSA ve İstanbul Esnaf ve Sanatkar Odaları Birliği ile ortaklaşa 1993 yılında kurulmuştur. Bu şirket özellikle iç ve dış fuarcılık ve girişimcilik eğitimi alanlarında faaliyet göstermektedir.⁶⁷

2.3.3.Kredi Garanti Fonu (KGF) İşletme Araştırma ve Ticaret A.Ş.

TESK, TOBB, TOSYÖV ve MEKSA'nın ortaklığı ile 1991 yılında kurulan KGF, küçük ve orta ölçekli işletmelerin bankalardan talep edecekleri kredilerde karşılaştıkları teminat güçlüklerini aşmak için kurulmuş olan bir şirkettir. KOSGEB'de bu şirkete katılarak destek vermek kararı almıştır.⁶⁸

2.4.Meslek Kuruluşları

Küçük ölçekli işletmelere hizmet götüren ve bu kesime hizmet veren kuruluşlar arasında, en önemli yeri kamu kuruluşu niteliğinde olan meslek kuruluşları almaktadır. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin bir kısmı Ticaret ve Sanayi Odalarına; bir kısmı da Esnaf ve Sanatkar Odalarına kayıtlı bulunmaktadır.

⁶⁵ Ömer GÜCELİOĞLU, a.g.e. , s. 33

⁶⁶ TESK'in 40. Yılında Esnaf ve Sanatkar, TESK 1993, s. 245

⁶⁷ TESK'in 40. Yılında Esnaf ve Sanatkar, TESK 1993, s. 247

2.4.1. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)

Ticaret ve Sanayi Odalarının en üst kuruluğu olan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) bünyesinde kurulu Orta ve Küçük İşletmeler Kurulu (OKİK), doğrudan KOBİ'lerin sorunları ve bunların çözümü üzerinde çalışmalar yapmaktadır.

OKİK, TOBB Yönetim Kurulu Başkanı veya görevlendireceği bir üyenin başkanlığında çeşitli bakanlık temsilcileri, DPT, HDTM, DİE, KOSGEB, MPM, TESK, bankalar, üniversite ve orta-küçük sanayi temsilcilerinden oluşmaktadır.

KOBİ'lere ilişkin olarak gerek odalar kanalıyla birliğe iletilen yerel sorunlar, gerek üyeler tarafından doğrudan iletilen sorunlar veya önerilen bu kurul tarafından değerlendirilerek ilgili kuruluşlara iletilmektedir.⁶⁹

Kuruluş Tüzüğünde OKİK'in başlıca görevleri şu şekilde sayılmaktadır:

- 1- Sanayinin temelini oluşturan orta ve küçük ölçekli işletmelerin her türlü sorunlarıyla ilgilenmek, çözüm yolları aramak ve bu işletmelere yardımcı olacak önlem ve öneriler belirlemek.
- 2- Orta ve küçük ölçekli işletmeler ile resmi ve özel kuruluşlar arasında uyum ve işbirliğinin oluşturulmasına destek olmak.
- 3- Orta ve küçük ölçekli işletmelerin geliştirilmesi yoluyla onların ekonomik faaliyetlerinin ülke düzeyine yayılmasına çalışmak.
- 4- Ulusal ve uluslar arası yeni işletmecilik bilgi ve tekniklerini izleyerek bunları orta ve küçük ölçekli işletmeler yönünden değerlendirmek, yeni teknolojilerin ve endüstriyel üretim yöntemlerinin orta ve küçük ölçekli işletmelerde uygulanmasını sağlamak için çalışmalar yapmak.
- 5- Orta ve küçük ölçekli işletmelerin yöneticileri için eğitim programları geliştirmek.
- 6- Orta ve küçük ölçekli işletmelerin ürünlerinin tanıtılması amacıyla sergi ve fuarların düzenlenmesi için öneriler geliştirmek.
- 7- Orta ve küçük ölçekli işletmelerin gelişmelerini değerlendirmek üzere yıllık ulusal konferansların ve başka toplantıların düzenlenmesine öncülük etmek.
- 8- Konuların özelliklerine göre 'çalışma grupları' kurmak..

⁶⁸ KOSGEB Sanayicinin Sesi Dergisi, 1993, Sayı: 8, s. 26

⁶⁹ OKİK Raporu, TOBB Yayınları No:251, Ankara, 1993, s. 77-78

- 9- TOBB Yönetim Kurulu'nun orta ve küçük ölçekli işletmelerle ilgili kararlarının uygulanmasında yardımcı olmak.
- 10- Orta ve küçük ölçekli işletmelerle ilgili her türlü danışmanlık ve proje etüdü hizmetlerini yapmak ve yaptırmak.

2.4.2. Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK)

Esnaf ve sanatkarlar odalarının en üst kuruluşu olan 'Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu' (TESK), esnaf, sanatkar ve küçük ölçekli işletmeler kesimine bir çok konuda doğrudan yada dolaylı hizmet götürmekte ve bu kesime destek vermektedir.

Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu 507 sayılı Kanuna tabi ve yasada belirtildiği üzere;

- 1- Esnaf ve Sanatkarlar Odaları, Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birlikleri ve Esnaf ve Sanatkarlar Federasyonları arasında birliği temin etmek,
- 2- Gelişmeyi ve ilerlemeyi sağlamak,
- 3- Genel olarak esnaf ve sanatkarın çalışmalarını meslek icabı ve ülke yararına uygun bir şekilde yürütülmesini düzenlemek,
- 4- Bu hususta lüzumlu görülecek her türlü tedbir ve teşebbüslerde bulunmak,
- 5- Esnaf ve sanatkarları yurt çapında ve uluslar arası kurum ve kuruluşlar düzeyinde temsil etmek,
- 6- Sorunların çözümü için ulusal ve uluslar arası kurum ve kuruluşlar nezdinde girişimlerde bulunmak,
- 7- Ulusal ekonomideki gelişmelere paralel olarak lüzumlu görülecek mesleki tedbirleri almak,
- 8- Mesleki eğitimlerini geliştirmek, ekonomik, sosyal ve kültürel yönden gelişmelerini sağlamak amacıyla faaliyet yürütecek tesisler, şirketler, kurum ve kuruluşlar kurmak
- 9- Bakanlıkça verilecek görevleri yapmakla yükümlü olarak kurulmuştur.

2.4.3. Esnaf ve Sanatkarlar Kefalet Kooperatifleri

Ülkemizde ilk kez 1951 yılında Türk Ticaret Kanunu hükümlerine göre kurulmuş olan Esnaf ve Sanatkarlar Kefalet Kooperatifleri'nin kuruluş amacı, gerek

teminat açısından, gerek işi veya işyeri, doğrudan kredi almasına engel teşkil eden küçük işletmelerin, kooperatif olarak müteselsil ve ortak bir sorumlulukla kredi kaynağına güven vererek kredi edinmelerini sağlamaktır. Değişik bölgelerde, kefalet kooperatiflerini bir araya getirerek, aralarında işbirliği ve bağlantıyı sağlamak üzere esnaf ve sanatkarlar kefalet kooperatifleri bölge birlikleri oluşturulmuştur. Bölge birlikleri ise, kefalet kooperatiflerini en üst düzeyde temsil eden, Esnaf ve Sanatkarlar Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği çatısı altında birleşmişlerdir.

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

12. 4. 1990 tarihinde kabul edilen ve 20. 4. 1990 tarihli 20498 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanarak yürürlüğe giren 3624 sayılı kanunla kurulan Küçük ve Orta Ölçekli Sanayii Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı’nın (KOSGEB) amacı, söz konusu yasayla, ülkenin ekonomik ve sosyal gereksinmelerinin karşılanmasında küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin payını artırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek olarak belirlenmiştir.

KOSGEB, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile ilgili bir kuruluş olup, tüzel kişiliğe haiz ve bütün işlemlerinde özel hukuk işlemlerine tabidir.⁷⁰

KOSGEB, kuruluş kanunuyla kendine verilen görevleri yerine getirmek amacıyla birçok illerdeki hizmet merkezleri aracılığıyla küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerine değişik hizmetler götürmektedir.

KOSGEB’in kuruluş yasasının 4. Maddesinde ‘Kuruluş’un Görevleri’ aşağıdaki gibi sıralanmıştır:⁷¹

- 1- Sanayide, araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin desteklenmesi ve uygulanması için Teknoloji Merkezleri, Teknoparklar, Danışmanlık Merkezleri, Enstitüler ve benzeri birimlerin kurulmasını sağlamak,

⁷⁰ Oktay ALPUGAN, a.g.e. . s. 483

⁷¹ Ömer GÜCELİOĞLU, a.g.e. . s. 46

- 2- Üniversiteler ile kamu ve özel araştırma kurumlarındaki bilim ve teknoloji alt yapısından işletmelerin yararlanmasını sağlamak, sanayi ve üniversite işbirliğini kuvvetlendirmek,
- 3- Teknoloji düzeyini yükseltmek üzere, mevcut teknolojik bilgilere erişmek ve yeni teknolojik bilgiler üretmek, erişilmiş ve üretilmiş bilgileri yaygınlaştırmak,
- 4- Üniversite ve Araştırma Merkezlerinin imkanlarından yararlanarak yeni ve ileri teknolojiye dayalı bilgilerin derlendiği, değerlendirildiği, geliştirildiği ve uygulamaya yönelik üretime hazır hale getirilerek işletmelerin kullanımına sunulduğu Teknoloji Merkezleri ve Teknoparkları kurmak ve kurdurtmak,
- 5- İşletmelerin planlı yönetim anlayışına, modern ve çağdaş işletmecilik düzeyine kavuşturulmalarını teminen sanayinin çeşitli alt sektörlerinde yatırımları yönlendirmek üzere proje profillerini uygulayacak, atıl kapasiteleri değerlendirecek, verimliliği arttıracak; modernizasyon, üretim, yönetim, pazarlama, enformasyon ve teknoloji adaptasyonu gibi konularda kapsamlı 'Teknik Yardım ve Destek Programları ve Projeleri' ni gerçekleştirecek İhtisas Merkezlerini kurmak ve kurulmasını sağlamak,
- 6- İşletmelerin uluslararası düzeyde mal üretmeleri ve daha modern işletmeler haline gelmelerini teminen gerekli yardımda bulunmak, sanayi rehabilitasyonu için gerekli düzenlemeleri yürütmek; sanayi ürünlerini çeşitlendirecek, yan sanayi ilişkilerini geliştirecek şekilde; malzeme bilgisi, tasarım, imalat usul ve işlemlerinin seçimi, bakım onarım planlaması ve iş temini gibi işyerinde ve uygulamalı olarak aktif danışmanlık hizmetlerini verecek olan Danışmanlık Merkezleri tesis etmek ve bu işletmelerin ortak istifadesine yönelik olarak malzeme test ve analiz ile mamul madde fiziki ölçümlene laboratuvar ve atölyelerini kurmak ve kurulmasını sağlamak,
- 7- Hizmet Merkezlerinde görev alacak elemanların, özel ihtisas konularında eğitimini teminen eğitim uzmanlarının yetiştirilmesi, yaygın eğitim programlarının düzenlenmesi, işletmelerin eğitim ihtiyaçlarının tespiti ve gerekli eğitimlerinin sağlanması ile ilgili Uygulamalı Teknik Eğitim Merkezlerini kurmaktır.

3.BEŞ YILLIK KALKINMA PLANLARINDA KOBİ'LER VE KOBİ'LERE YÖNELİK DEVLET DESTEĞİ (TEŞVİK UYGULAMASI)

3.1.Beş Yıllık Kalkınma Planlarında Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerle İlgili Belirlenen İlke ve Politikalar

1963 yılından itibaren başlayan planlı dönemde, Beş Yıllık Kalkınma Planlarının hemen hepsinde küçük ve orta ölçekli işletmelere yer verilmiş ve bu işletmelere rekabet gücü kazandırabilmek için gerekli önlemler belirtilmiştir.

1963-1967 dönemini kapsayan Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planında, küçük sanayi ve el sanatları mamullerinin nitelik ve fiyat bakımından büyük sanayi ve ithal malları ile karşılaştırılabilir tarzda üretimde bulunması temel ilke olarak kabul edilmiş ve söz konusu işletmelerin kredi, örgütlenme, kooperatif kurma, hammadde temini, mevzuat ve kalite kontrolü vb. sorunlarının çözümünde yardımcı olacak merkezi bir organizasyonun kurulması gereği belirtilmiştir. Küçük işletmelerin kredi ihtiyacının giderilmesi amacıyla, Türkiye Halkbankası'nın kredi fonunun genişletilerek, kredi maliyetinin ve faiz oranlarının düşürülmesine yönelik tedbirlerin alınması belirtilmiştir.⁷²

1968-1972 arasında uygulanan İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda, ilk planda öngörülen politika ve tedbirler tekrarlanmıştır. Ayrıca küçük sanayiye ilişkin olarak gerçekleştirilen KÜSGEM (Küçük Sanayii Geliştirme Merkezi) Gaziantep'te faaliyete başlamıştır. Ancak, bir pilot proje olarak kurulan KÜSGEM'in hizmet alanı Gaziantep'in içinde kalmış ülke geneline yaygınlaştırılmamıştır. Bu kuruluş daha sonra KÜSGEM'e dönüştürülmüştür. Küçük sanayi faaliyetlerinin finansmanında 'Kontrollü Kredi' uygulamasına geçileceği belirtilmiştir.⁷³

1973-1977 dönemini kapsayan Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planında, ilk iki planda alınan önlemlere rağmen küçük ve orta ölçekli işletmelerin sorunlarının halen devam ettiği açık olarak belirtilerek, küçük sanayi ve el sanatları üretiminin geliştirilmesi doğrultusunda, dış talebin karşılanması için gerekli organizasyonun kurulması, finansman sorununun giderilmesi için Türkiye Halk Bankası çerçevesi içinde tedbirler alınması, eğitim ve teknik danışmanlık hizmetlerinin

⁷² Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1963-1967), DPT, s.163

yaygınlaştırılması amacıyla gerekli teşviklerin yapılması öngörülmüştür. Önerilerde bulunulan bu 3. Planlı dönemde de kayda değer faaliyet gerçekleştirilmemiştir.⁷⁴

1979-1983 dönemini kapsayan Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planında, geçmiş dönemlerden farklı olarak organize sanayi sitelerine yer verilmiş, küçük sanayi sitelerinin altyapı ihtiyaçlarının karşılanması için gerekli düzenlemeler yapılmıştır. Küçük sanayi ile esnaf ve sanatkar ayrımı yapılarak tanımlamaları yapılmıştır. Bu dönemde yapılan bir diğer gelişme ise, KÜSGEM'in yerine Gaziantep pilot projesinden yola çıkılarak ülke genelinde kurulacak olan müdürlükler vasıtasıyla küçük sanayiye teknolojik, idari ve mali danışmanlık ile eğitim hizmetleri vermeyi amaçlayan Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı'nın (KÜSGET) 1983 yılında faaliyete geçmesidir. Ayrıca bu dönemde, küçük sanayi işletmelerinin kişisel işletme düzeyinde kalkınmasının belirsizliklerine karşı iş kolu düzeyinde kooperatifler yada şirketler biçiminde geliştirilmesi sağlanmıştır.⁷⁵

1985-1989 dönemini kapsayan Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planında, esnaf, sanatkar ve küçük sanayici bir arada düşünülmüş, ancak bunların ayrımının yapılması için gerekli tedbirlerin alınması öngörülmüştür. Büyük ve küçük sanayi bütünleşmesini sağlayıcı politikalar belirlenerek, az gelişmiş bölgelerde yer alacak imalat sanayine işletme kredisi sağlanması, bu kredilere vergi, resim, harç istisnası uygulaması getirilerek ucuz maliyetli kredilendirmeye tabi tutulması öngörülmüştür. Özellikle organize olmamış küçük işletmelerin piyasayla irtibat kurmaları amacıyla teknik danışmanlık hizmetleri sağlanması ve ihracat için özel teşvik sistemi geliştirilmesi belirlenmiştir. Girişimci tasarruflarının yatırıma dönüşmesinde önemli yeri olan küçük sanayi sitelerinin, artırılmasına ve geliştirilmesine ağırlık verilmiştir.⁷⁶

1990-1994 dönemini kapsayan Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planında, küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerine geniş yer verilmiş ve bu kesimin güçlendirilmesi hedeflendirilmiştir. Bu amaçla devletin kapsamlı bir küçük ve orta ölçekli sanayi politikası belirlenmesi öngörülmüştür. Belirlenen bu ilke ve politikalar:

⁷³ İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1968-1972), DPT, s.543

⁷⁴ Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (1973-1977), DPT, s.562

⁷⁵ Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (1979-1983), DPT, s.277

⁷⁶ Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1985-1989), DPT, s.

- 1- Avrupa Topluluğu'na girme aşamasında küçük sanayinin geliştirilmesi amacıyla mevzuatta düzenlemeler yapılarak küçük sanayi mamullerinin iç ve dış pazarda rekabet gücüne kavuşturulmasına çalışılacaktır.
- 2- Küçük sanayi potansiyeli bulunan yerlerde küçük sanayi sitelerinin yapımı yoğunlaştırılacak, küçük sanayinin orta ve büyük sanayiye entegre olması ve yan sanayinin gelişmesi için gerekli teşvikler sağlanacaktır.
- 3- Küçük sanayinin gelişmesine yönelik araştırma ve geliştirme (Ar-Ge) faaliyetlerine ağırlık verilecektir.
- 4- Küçük sanayide, kalitenin yükseltilmesi ve kontrolü ile ilgili düzenlemeler Avrupa Topluluğu'na giriş sürecinde dikkate alınarak uluslar arası standartlarda ve rekabet düzeyi yüksek mal ve hizmet üretimi sağlayacak şekilde yaygınlaştırılacaktır.
- 5- Küçük ve orta ölçekli işletmeler için başta finans yönetimi olmak üzere müteşebbislik eğitim programları öngörülmüştür.
- 6- Küçük işletmelere verilen ucuz krediler imkanlar ölçüsünde artırılarak, proje bazındaki kredi taleplerinin ipotek karşılığı olmadan değerlendirilmesini sağlayacak bir sistemin geliştirilmesine çalışılacaktır.
- 7- Küçük sanayi sitelerinde bir yandan çıraklık ve işbaşı eğitimi geliştirilirken, diğer yandan vasıflı insan gücünün eğitilmesine önem verilecektir.
- 8- Üniversite, araştırma kurumları ve küçük sanayi işbirliği ile geliştirilerek desteklenecek, teknoloji yoğun küçük işletmelerin teknoparklar çerçevesinde teşviki sağlanacaktır.⁷⁷
- 9- 1992-94 yılları arasında komple yeni sabit yatırımlar için verilen 224.4 trilyon TL. tutarındaki teşvik belgelerinin %31.4'ü küçük ve orta ölçekli işletmeler tarafından alınmıştır.

Daha önceki Kalkınma dönemlerin de belirlenip de henüz çözüme kavuşturulmamış olan ilke ve politikalar vardır bunlar:⁷⁸

- 1- Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik mali, teknik ve idari

⁷⁷ Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı (1990-1994), DPT, s.307

⁷⁸ Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1996-2000), DPT, s.66

danışmanlık hizmetlerini 38 merkezde sürdürmekle birlikte, bu hizmetlerde istenilen seviyeye ulaşamamıştır.

- 2- Küçük sanayi işletmelerinin yatırım ve işletme safhalarında finansman başta olmak üzere, teknik bilgi, kalite, pazarlama ve araştırma önemli sorunlar olmaya devam etmektedir.
- 3- Küçük ve orta ölçekli işletmelerin, finansman, ürün ve kalite geliştirme, teknoloji ve verimlilik ile ilgili yetersizliklerden kaynaklanan sorunları sürmektedir.
- 4- Sanayinin ihtiyaç duyduğu insan gücünün yetiştirilmesi amacına yönelik eğitim politikasının oluşturulması ve uygulanmasında karşılaşılan yetersizlikler devam etmektedir.
- 5- Sanayi teşviki için ayrılan kaynakların, kontrol mekanizmasının etkin olmaması nedeniyle amacına uygun kullanılmadığı, bunun sonucunda kaynak dağılımında etkinliğin sağlanamadığı gözlenmiştir.

Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Döneminde belirlenen ilke ve politikalar ise şu şekilde sıralanmıştır.⁷⁹

- 1- Ekonomik değişime ve yeniliklere uyum sağlama yeteneği ve istihdam yaratma gücü yüksek küçük ve orta ölçekli işletmeler Gümrük Birliği sürecinde karşılaşılabilecek uyum güçlükleri de dikkate alınarak özel bir programla desteklenecek ve geliştirilecektir. Finansman olanaklarının artırılması amacıyla gerekli mevzuat düzenlemeleri gerçekleştirilecek, üretici düşüncelerin üretim sürecine sokulmasına ve teknolojik ilerlemeye katkısı nedeniyle önem kazanan Risk Sermayesi Kurumu ve Kredi Garanti Fonuna işlerlik kazandırılacak ve Ar-Ge faaliyetleri teşvik edilecektir.
- 2- Küçük ve orta ölçekli işletmeler dış pazarın talep ettiği ürünleri de üretmeye yöneltilecek, uluslar arası standart ve kalitede mal üretebilmek için aynı alanda faaliyet gösteren işletmelerin çok ortaklı ihracat şirketi oluşturmaları desteklenecektir.
- 3- Rekabet gücünün artırılmasına yönelik olarak küçük ve orta ölçekli işletmelerde teknoloji seviyesinin geliştirilmesi, kalitenin yükseltilmesi, verimliliğin artırılması, etkin bir ana-yan sanayi bütünleşmesine gidilmesi ekonomik

⁷⁹ Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1996-2000), DPT, s.67-69

verimlilik ilkeleri çerçevesinde özendirilecek ve yan sanayinin gelişmesine özel önem verilecektir.

- 4- Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı tarafından yeni girişimcileri, teknolojik gelişmeler ve yönetim teknikleri konusunda eğitmek, hazırlayacakları projelere finansman sağlamak ve danışmanlık hizmetleri ile desteklemek üzere bir program hazırlanacaktır.
- 5- Mevcut tesislerin organize sanayi bölgelerine taşınması özendirilecek, doluluk oranı düşük organize sanayi bölgelerinin bulunduğu yörelerde, bu bölgelerin dışındaki sanayi yatırımları zorunlu haller dışında desteklenmeyecektir.
- 6- Mal ve hizmet üretimini kapsayan TS-ISO 9000 kalite sistem belgelendirmesinin büyük kuruluşlar yanında küçük ve orta ölçekli kuruluşlara da yaygınlaştırılmasına çalışılacaktır.
- 7- Sanayiciye yönelik hizmet verecek ulusal bilgi merkezleri geliştirilerek bilginin yaygınlaşması ve etkin kullanımına imkan sağlanacaktır.
- 8- Sanayi ihtiyacı duyduğu her kademedeki insangücü yetiştirilecektir.
- 9- Uygun makro ekonomik ortam hazırlanarak sanayi gelişmesi sağlanacaktır. Bu dönemde sanayi üretiminin, yıllık ortalama %6,0-7,8 artması beklenmektedir.
- 10- Dünya piyasalarına entegre olma ve AB'ye uyum çerçevesinde, dışa açık, rekabet gücü yüksek ve ihracata dönük, hammadde ve insan kaynakları gibi avantajlarımızın değerlendirildiği bir sanayi yapısı özel kesim ağırlıklı olarak oluşturulacaktır.
- 11- Sanayide, verimliliğin, kalite ve standardizasyonun geliştirilmesi, esnek üretim sistemlerinin ve modern teknoloji kullanımının yaygınlaştırılması, küçük- büyük sanayi bütünleşmesinin sağlanması ve katma değeri yüksek üretim yapısına ulaşılması amaçlanmaktadır.
- 12- Bu çerçevede etkin bir gelişme ortamı sağlanacak, koruma politikaları yerine firmaların rekabete açılması ve uluslararası piyasalarda söz sahibi olacak güçlü işletmelerin oluşması desteklenecektir.
- 13- Sanayi teşvikinde, sektörel teşvikler yerine faaliyet bazında destek verilmesi temel ilke olacaktır.
- 14- Teşvik politikaları yeni istihdam imkanlarını geliştirme, küçük ve orta ölçekli işletmeleri destekleme, çevrenin korunması, kalkınmada öncelikli yörelerin

gelişmesine katkıda bulunma ve gümrük birliğinin gerektirdiği yapısal uyumu sağlama amaçları dikkate alınarak belirlenecektir.

- 15- Teşvik sisteminin basitleştirilerek yeniden düzenlenmesi, teşvik araçlarının uluslar arası yükümlülüklerimizle uyumlu hale getirilmesi ve etkinliğinin artırılması sağlanacaktır.
- 16- Teşvik sisteminin etkinliğini artırmak üzere, teşvik için ayrılacak kaynak önceden belirlenerek bütçeleştirilecektir.
- 17- Sanayi yatırımlarının teşvikinde; Ar-Ge ile teknolojik gelişme öncelikli olmak üzere, çevre koruma, yeni istidam yaratma, küçük ve orta ölçekli işletmeleri destekleme, bölgeler arası gelişmişlik farkının azaltılmasına katkıda bulunma ve Gümrük Birliği'nin gerektirdiği yapısal uyumu sağlama konuları esas alınacaktır.
- 18- Özellikle ileri teknoloji kullanımını gerektiren üretim alanlarında, yabancı sermayeli yatırımlar yoluyla teknoloji transferi desteklenecektir.
- 19- Sanayi haksız dış rekabete karşı korunacak kalitesiz ve standart dışı mal ithalini önlemek üzere ihtisas gümrükleri yeterli hale getirilecektir.

Görüldüğü gibi bugüne kadar hemen her kalkınma döneminde hükümetlerin ekonomi politikaları paralelinde, doğrudan yada dolaylı olarak küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerini koruyan ve gelişmelerini hedefleyen ilkeler ve uygulamalar üzerinde durulmuştur. Ancak, içinde bulunduğumuz Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Plan dönemine gelindiğinde 35 yıllık bir uygulama sürecine rağmen küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin bir çok sorununun henüz köklü bir çözüme kavuşturulamadığı sadece sözde kaldığı görülmektedir.

Ayrıca Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planında GAP Bölgesindeki küçük ve orta ölçekli işletmelerle ilgili belirlenen ilke ve politikalar ise, ilerideki üçüncü bölümde bahsedileceği için burada değinilmemiştir.

3.2.KOBİ'lere Yönelik Teşvik Uygulaması

3.2.1.Teşvik Tedbirlerinin Gerekliliği

Özellikle kalkınma yolunda olan bir ekonomide, bir yandan iç piyasanın büyütülmesi hedefleri açısından diğer yandan dış piyasalarda rekabet gücünün

artırılarak dış piyasalara açılabilmeyi sağlamak açısından 'maddi teşvik' araçlarının, yatırımların çoğaltılmasında ve koordinasyonunda önemli bir yeri vardır.

Kıt kaynakların rasyonel dağılımını sağlamak, yatırımları ülke genelinde en uygun ve verimli alanlara yönlentmek, ekonominin itici ve sürükleyici gücü olan küçük ve orta ölçekli işletmeleri harekete geçirmek için teşvik tedbirleri uygulanmaktadır.

Ekonomik anlamda teşvik tedbirleri, yatırımların maliyetini düşüren veya kârlılığını artıran uygulamalardır. Devletin bu yöndeki hedefi her şeyden önce yatırım amaçlarına göre mali yapıları yetersiz kalan işletmeleri yatırım yapmaya özendirmek ve ayrıca yatırım yapmaktan doğan risk faktörlerini azaltmaktır. Yatırımların neden teşvik görmeleri gerektiğine dair bazı gerekçeler aşağıdaki şekilde sıralanabilir.⁸⁰

- 1- Yapılacak yatırım, zaman kayıpları nedeniyle sermaye faktörüne bir getiri sağlamamaktadır. Ayrıca enflasyonist ortamlarda çıkartılan maliyetler beklenenden daha yüksek bir külfet getirebilmektedir. Bu tür riskler, yerine ve zamanına göre yatırımdan caydırıcı faktörler olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu durumun telafisine yönelik mekanizmaların devreye sokulması ise bu tür güçlüklerin aşılması için bir motivasyon ve destek sağlamaktadır.
- 2- Piyasa ekonomilerinde bölgeler arası gelişmişlik farklarının azaltılması kendi kendine gerçekleşecek bir durum değildir. Bu durumun olmasına bırakılması bu hastalığın kronikleşmesine sebep olmaktadır. Teşvik uygulamaları ise bu olumsuzlukları gidermekte en etkin politikadır.
- 3- Hızla artan nüfusun gerektirdiği istihdam alanlarının çoğaltılması yatırımların artırılmasına bağlı bulunmaktadır. Bu nedenle yatırımların teşviki oldukça fazla önem taşımaktadır.
- 4- Dış pazarlarla ilgili olarak, günümüz global ekonomileri arasındaki rekabetçi yapı, dış piyasalara yönelik yatırımların özel teşviklendirmeye tabi tutulması gerekmektedir.
- 5- Yatırım malları ithalatının; gümrük vergileri, fon, resim-harç, taşıma masrafları gibi yatırımcıya yüklediği fazladan külfetleri vardır. Bunlar yatırım kararını belli

⁸⁰ Nevda ATALAY ve Diğerleri, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri İçin Yatırım Seçenekleri, MPM Yayınları No: 618, Ankara, 1997, s.19

ölçüde caydırıcıdır. Bu konulara verilecek teşvikler bunların caydırıcılıklarını ortadan kaldırmaya yöneliktir.

Genel olarak teşvik tedbirlerine baktığımızda, bölgeler arası farklılaşmayı azaltmak, ekonomik kalkınmaya süreklilik kazandırabilecek birkaç temel sektörün kurulması yada gelişmesini sağlamak, tasarrufları etkin bir biçimde yatırımlara yönlendirebilecek kurumsal bir yapıyı oluşturmak, toplumsal nitelikli kaynakların, devlet eliyle öngörülen yatırım hedefleri doğrultusunda, belirli kesimlerin lehine transferini yapmak gibi amaçlar için bütün dünyada yaygın bir politika olarak uygulanmaktadır.

3.2.2. Teşvik Uygulaması

Ülkemizdeki teşvik politikaları süregelen zaman içerisinde farklı şekilde uygulanmıştır. 1980'li yıllara kadar ithal ikamesi şeklinde görülen teşvikler, daha sonra 1990'lara kadar bu teşvikler, yatırımları özendirilmede kullanılmıştır. 1990'lı yıllarda bu teşvik tedbirlerinde değişiklikler yapılarak, üretim artırıcı yönde bir cazibe sunmuştur. Ayrıca, küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik teşvik uygulamaları 1990'lı yıllardan itibaren teşvik politikaları içerisinde yer almaya başlamıştır.

Sanayileşmiş ülkeler dahil, tüm dünya ülkelerinde küçük ve orta ölçekli işletmeler çeşitli yollarla teşvik edilmektedir. Ülkemizde ise doğrudan bu işletmelere yönelik teşvik uygulamaları, ancak 90'lı yıllardan sonra yürürlüğe konulmuştur.⁸¹

19.09.1996 tarih 96/8615 sayılı Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Karar ve bu karara ilişkin 96/3 sayılı Tebliğ ile uygulanmakta olan teşvik unsurları, 07.03.1998 tarih ve 23279 sayılı resmi gazetede yayınlanarak yürürlüğe giren 23.02.1998 tarih ve 98/10669 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile kaldırılmış ve yeniden düzenlenmiştir.⁸²

⁸¹ Oktay ALPUGAN ve Diğerleri, a.g.e. , s. 47

⁸² Tayfun BEŞE, KOBİ'lere Yönelik Yeni Yatırım Teşvik Uygulaması, Yaklaşım Dergisi Sayı:64, Nisan 1998, s. 94

3.2.2.1. Teşvik Uygulamasının Amacı

Bu uygulama, Gümrük Birliği ve sonrasında gerçekleşecek olan Avrupa Birliği içinde, ekonomik uyum sorunları ile karşı karşıya kalacağı düşünülen küçük ve orta boy işletmelerin kalkınma planı ve yıllık programlara uygun olarak korunmaları, teşvik edilmeleri, üretim, kalite ve standartlarını artırmaları ve ürün geliştirmeye yönelik taleplerini karşılamaları, istihdam yaratmaları ve Gümrük Birliği içerisinde rekabet edebilmeleri amacını taşımaktadır.

Yukarıda belirlenen amaç içinde;

- 1- Faaliyetleri ve yatırımları imalat sanayi sektöründe olan,
- 2- İşyerinde 150 kişiye kadar işçi çalıştıran,
- 3- Kanuni defter kayıtlarında arsa ve bina hariç, makine-teçhizat, tesis, taşıt araç ve gereçleri, döşeme ve demirbaşları toplamı net 50 milyar TL' sini aşmayan,
- 4- Kararnamenin belirlediği şekilde; kalkınmada öncelikli yörelerde %30, diğer yörelerde %40 olmak üzere, yatırımı gerçekleştirebilecek özkaynağa sahip olan,
- 5- Halkbank tarafından yapılacak mali ve teknik değerlendirmelerde olumlu bulunan, piyasada ticari itibar sahibi olan ve yaptığı işle ilgili bilgi ve tecrübesi bulunan,

Küçük ve orta boy işletmeler yararlanabilmektedir.⁸³ Ayrıca bu işletmelerin; protesto, çek yasağı, haciz veya icrası ve iflası olmaması gerekmektedir.

3.2.2.2. Teşvik Belgesi

Küçük ve orta ölçekli işletmelere getirilen teşviklerde ilke olarak teşvik belgesi esas kabul edilmiştir. (Küçük ve orta boy işletmelerin yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında 96/8615 sayılı kararı). Ayrıca, kararname ile teşvik belgesiz yatırımların desteklenmesi yürürlükten kaldırılmıştır.⁸⁴

KOBİ'lerin makine ve teçhizat ile hammadde (enerji temini hariç) alımlarının desteklenmesi amacıyla Müsteşarlıkça Yatırım Teşvik Belgesi düzenlenir.

⁸³ Mustafa YÜCEEL, Yatırım ve İhracatı Teşvik Unsurları Rehberi, MÜSİAD Yayınları No: 30. Mayıs 1998, s. 35-39

⁸⁴ Selahattin TUNCER, KOBİ Yatırımlarının Teşviki, Mükellefin Dergisi, Sayı: 48, Aralık 1996. s.105

Yatırımcı tarafından ilk başvuru, Halkbank'ın ilgili şubesine yapılır. Yatırımcının başvuru formuna istinaden Halkbank'ın ilgili şubesince yatırımcının başvurusu değerlendirilir. Kabulü halinde, yatırımcı gerekli bilgi ve belgeleri temin eder.

Yatırımcı adına düzenlenecek yatırım teşvik belgesi için Müsteşarlığa müracat, yatırımcı adına Halkbank tarafından yapılır. Yatırımın gerçekleşmesi ile ilgili takip, kontrol ve sorumluluk Halkbank'a aittir.⁸⁵

Tablo – 4

1997-1998 Yıllarında Verilen KOBİ Teşvik Belgelerinin Sektörel Dağılımı

SEKTÖR	BELGE TUTARI (1000 TL)		BELGE SAYISI	
	1997	1998	1997	1998
İMALAT	55.976.375.841	15.231.551.560	2.249	904
TOPLAM	55.976.375.841	15.231.551.560	2.249	904

Kaynak: DİE (İnternet Finansal KOBİ Teşvik İstatistikleri)

Tablo – 5

1997-1998 Yıllarında Verilen KOBİ Teşvik Belgelerinin Bölgesel Dağılımı

BÖLGELER	BELGE TUTAR(1000TL.)		ADET	
	1997	1998	1997	1998
MARMARA	16.727.237.492	2.475.145.250	596	174
İÇ ANADOLU	11.474.071.825	2.572.610.000	468	153
EGE	7.211.325.395	792.275.000	284	56
KARADENİZ	6.296.774.472	3.707.817.500	300	213
AKDENİZ	5.557.730.035	845.780.000	224	53
DOĞU ANADOLU	5.112.972.823	2.147.120.000	247	113
GÜNEY DOĞU ANADOLU	3.596.263.799	2.690.803.810	130	142
TOPLAM	55.976.375.841	15.231.551.560	2.249	904

Kaynak: DİE (İnternet Finansal KOBİ Teşvik İstatistikleri)

3.2.2.3.Uygulanacak Destek Unsurları

KOBİ yatırımlarına;

- 1.Yatırımları Teşvik Fonundan Kredi
- 2.Makine ve Teçhizat Alımında Katma Değer Vergisi Desteği
- 3.Gümrük Vergisi ve Fon İstisnası
- 4.Yatırım İndirimi
- 5.Vergi, Resim ve Harç İstisnası, destek unsurları uygulanır.

3.2.2.3.1.Fon Kaynaklı Kredi

Fon kaynaklı krediler sadece makine ve teçhizat ile hammadde alımlarına yönelik olarak kullanılabilir. Yurt içinden kullanılmış olarak temin edilecek makine teçhizat için fondan kredi tahsis yapılmaz.

KOBİ'lere fondan, acil destek kapsamındaki illerde 30 milyar TL, kalkınmada öncelikli yörelerde 20 milyar TL, diğer yörelerde 15 milyar TL'ye kadar olmak üzere fon kaynaklı yatırım kredisi tahsis edilebilir. Ayrıca, KOBİ'lere fondan 10 milyar TL'ye kadar fon kaynaklı işletme kredisi de tahsis edilebilir.

Fon kapsamındaki kredilerin kullanımında, yatırımcının krediye konu toplam yatırımın acil destek kapsamındaki illerde en az %10'u, kalkınmada öncelikli yörelerde en az %20'sini, diğer yörelerde en az %30'unu öz kaynaklardan karşılaması gerekmektedir.

KOBİ'lere fon kaynaklarından kullanılan kredilerin faizleri; acil destek kapsamındaki illerde ve kalkınmada öncelikli yörelerde %20, diğer yörelerde yapılacak yatırımlarda ise %30 dur.

KOBİ'lere kullanılacak fon kaynaklı yatırım kredilerinde azami vade 4 yıl, işletme kredilerinde 2 yıldır. Yatırım kredilerinde 1 yıl ödemesiz dönem uygulanır.

KOBİ'lerin talep etmesi ve Halkbank'ında uygun görmesi halinde, yatırım teşvik belgesinde öngörülen (makine ve teçhizata ilişkin) öz kaynak- kredi ilişkisinin bozulmaması kaydıyla fon kaynaklı kredilere ilaveten yatırım teşvik belgesi kapsamında Halkbank kendi kaynaklarından banka usul ve esasları çerçevesinde yatırım ve işletme kredisi kullanabilir.

⁸⁵ Tayfun BEŞE, a.g.m., s. 96

Yatırımların gerçekleşmemesi veya yatırım teşvik belgesinin iptal edilmesi halinde fon kaynaklı kredi faiz oranı, fon kaynaklı kredinin ilk kullandırıldığı tarihten, yatırımcının kredi ana para ve faizlerini vadelerinde ödememesi halinde ise temerrüde düşülen tarihten itibaren, Halkbank'ın kısa vadeli ticari kredilere uygulayacağı ilan ettiği faiz oranına yükseltilecek, ana para (kredi), buna göre hesaplanacak faizi ile birlikte yatırımcıdan Halkbank tarafından tahsil edilir.⁸⁶

3.2.2.3.2.Yerli Makine ve Teçhizat KDV Desteği

Yatırım teşvik belgesi kapsamında yurt içinde imal edilmiş makine ve teçhizatın satın alınması halinde, makine ve teçhizata ilişkin katma değer vergisi, fondan KDV desteği olarak yatırımcılara ödenir. Bu ödeme; kalkınmada öncelikli yörelerde, KDV'ye 10 puan ilave edilerek yapılır.

KDV desteğinden yararlanabilmek için satın alınan makine ve teçhizatın yeni ve kullanılmamış olması gerekmektedir. KDV desteği uygulamasında üreticinin fatura fiyatı (fabrika çıkış peşin satış fiyatı) esas alınacaktır.⁸⁷

3.2.2.3.3.Gümrük Vergisi ve Fon İstisnası

KOBİ Teşvik Belgeli Yatırımlarda kullanılmak üzere Avrupa Birliği'ne üye ülkeler dışındaki ülkelerden ithal edilecek makine ve teçhizat %100 oranında gümrük vergisi muafiyetine tabidir.

Ayrıca KOBİ yatırımları "Özel Önem Taşıyan Sektör Yatırımı" olduğundan, ithal edilecek makine ve teçhizat, ithalde alınan fondanda muaftır.

Avrupa Birliği'ne üye ülkelere yapılacak ithalat Gümrük Birliği anlaşması çerçevesinde gümrük vergisinden ve fonlardan muaf bulunmaktadır.⁸⁸

3.2.2.3.4.Yatırım İndirimi

Teşvik belgesi almış yatırımcının finansman gücünü artırmaya yönelik bir uygulama olan yatırım indirimi, özel yatırımları teşvik etmek amacıyla Gelir ve Kurumlar Vergisi mükelleflerine getirilen bir vergi istisnasıdır. Bu uygulamada

⁸⁶ Tayfun BEŞE, a.g.m., s. 98

⁸⁷ Tayfun BEŞE, a.g.m., s. 99

⁸⁸ Mustafa H. ÇOLAKOĞLU, KOBİ Rehberi, İnternet KOSGEB Kütüphanesi, 1999, s. 3

yatırımın belli bir oranı işletmenin elde ettiği kârdan düşülerek, bu oran vergi matrahından indirilmiş olmaktadır. İşletmelerin yaptığı yatırım tutarının daha önce %30 olan ve yapılan son vergi düzenlemeleri ile %40'ı, ödenecek Gelir veya Kurumlar Vergisi matrahından indirimi sağlanmaktadır. Bu oran, kalkınmada öncelikli yörelerde ve organize sanayi bölgelerinde yapılacak yatırımlar ile özel önem taşıyan sektör yatırımlarında %100'e kadar artırılabilir. Ayrıca kalkınmada öncelikli yörelerde yapılacak yatırımlarda, teşvik belgeli yatırım indiriminden yararlanmak için, gerekli en az yatırım tutarı %50 indirimli olarak dikkate alınmaktadır.⁸⁹

3.2.2.3.5. Vergi Resim ve Harç İstisnası

KOBİ teşvik belgeli yatırımlar için, ihracat veya döviz kazandırma taahhüdünde bulunan KOBİ'ler, 03.12.1988 tarih ve 3505 sayılı kanunun geçici 2. maddesi çerçevesinde; yatırım kredileri ile bu belge kapsamındaki şirket kuruluşu, sermaye artırımı, gayrimenkullerin ve irtifak haklarının aynı sermaye olarak konulması halinde bunların şirket adına tapuya tescili, işlemleri ve bu işlemlerle ilgili olarak düzenlenen (kredi sözleşmesi, ipotek tesisi gibi) kağıtlar damga vergisinden ve harçlardan istisna edilmişlerdir. Ayrıca işletme kredileri yukarıda belirtilen istisna kapsamında değildir.⁹⁰

⁸⁹ Nevzat SAYGILIOĞLU, Yeni Vergi Düzenlemeleri Sanayici ve Tüccara Neler Getiriyor?, Yaklaşım Dergisi Yıl 6 Sayı:68, Ağustos 1998, s. 16

⁹⁰ Mustafa H. ÇOLAKOĞLU, a.g.e., s. 3

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

1.GÜNEYDOĞU ANADOLU PROJESİ (GAP) İLE HEDEFLenen SANAYİLEŞME STRATEJİSİ VE BÖLGEDEKİ KOBİ'LERİN DURUMU

1.1.GAP Bölgesinde Temel Hedefler ve Sanayileşme Stratejisi

Önceleri Fırat ve Dicle nehirleri üzerinde sulama ve hidroelektrik enerji üretimine yönelik 13 proje demetinin toplamı olarak planlanan ve kapsamında 22 baraj ve 19 hidroelektrik santralının inşası öngörülen GAP, bugün Adıyaman, Batman, Diyarbakır, Gaziantep, Kilis, Mardin, Siirt, Şanlıurfa ve Şırnak illerini içine alan bölgenin top yekun sosyo-ekonomik kalkınmasını hedefleyen, Güneydoğu Anadolu Bölgesi ile diğer bölgeler arasındaki gelişmişlik farkını ortadan kaldırmayı amaçlayan bir bölgesel kalkınma projesi olarak ele alınmaktadır.⁹¹

Bugün 'Güneydoğu Anadolu Projesi' kavramı, Fırat ve Dicle nehirleri üzerinde yapımı öngörülen barajlar, hidroelektrik santraller ile sulama tesislerinin yanı sıra kentsel ve kırsal altyapı, tarımsal altyapı, ulaştırma, sanayi, eğitim, sağlık, konut, turizm ve diğer sektörlerdeki yatırımları da içine alan, sadece Güneydoğu Anadolu Bölgesini değil tüm ülkemizi etkileyecek değişimleri de beraberinde getirecek çok yönlü bir bölgesel kalkınma projesi olarak anlaşılmaktadır.

GAP, Türkiye'de ki kırsal kalkınma, endüstriyel gelişme ve sulama projelerinin yanı sıra tarihimizin en kapsamlı atılımı olarak gerçekleştirilmekte, ekonomik, toplumsal ve kültürel yönleriyle yörede yaşayan yurttaşlarımız başta olmak üzere tüm ülkemizin kalkınmasına ve halkımızın mutluluğuna hizmet eden bir proje olarak özel öncelik ve önemle yürütülmektedir. projenin temel hedefleri; yöre halkının gelir düzeyini ve yaşam standardını yükselterek diğer bölgelerle arasındaki gelişmişlik farkını ortadan kaldırmak, kırsal alandaki verimliliği ve istihdam olanaklarını artırmak, bölgenin büyük kentlerinin nüfus emme kapasitesini iyileştirmek, ekonomik büyüme, sosyal istikrar ve ihracatı teşvik gibi ulusal kalkınma hedeflerine katkıda bulunmaktır.

⁹¹ GAP Sanayileşme Stratejisi. T.C. Başbakanlık GAP Bölge Kalkınma İdaresi Başkanlığı Yayını. Ankara. 1997, s.1-3

Birbirlerini tamamlayıcı nitelikte olan ve bir bütünlük teşkil eden bu hedeflere ulaşmak için GAP Master Planı 2005 yılına kadar ki zaman perspektifi içinde dört temel strateji belirlemiştir:

- 1- Su ve arazi kaynaklarını gerek sulama, gerekse kentsel ve endüstriyel kullanım amaçları için geliştirmek ve yönetmek,
- 2- Daha iyi tarımsal işletme yönetimi, tarımsal pratikler ve bitki desenleri uygulayarak arazi kullanımını geliştirmek,
- 3- Tarımla ilişkili ve yerel kaynaklara dayalı üretime özel ağırlık vererek imalat sanayilerini teşvik etmek,
- 4- Yöre halkının ihtiyaçlarını daha iyi karşılamak, nitelikli personeli bölgeye cezbetmek ve bölgede kalmasını temin etmek için sosyal hizmetleri ve kentsel altyapıyı iyileştirmek.

GAP Master Planı'nın temel kalkınma senaryosu, Güneydoğu Anadolu Bölgesinde ihracata dönük, tarıma dayalı bir sanayi yapısının kurulmasıdır.

Gümrük Birliği ile, Avrupa'ya adımını atmış olan ülkemizin, GAP Bölge Kalkınma Stratejilerinde küçük ve orta ölçekli işletmelere önem vermesi, yeni gelişmelere hazırlıklı olduğunu göstermesi bakımından önem taşımaktadır.

GAP'ın uygulanmasıyla 2005 yılına uzanan süreçte gelişmesi beklenen önemli sektörler tarım ve imalat sanayidir. Sulu tarımın yaygınlaşmasıyla daha önce buğday, arpa ve mercimek ağırlıklı olan tarımsal yapının pamuk, mısır, yer fıstığı, ayçiçeği, soya ve sebze gibi tarımsal sanayine girdi sağlayacak bir yapıya dönüşmesi beklenmektedir.

GAP İdaresi'nce yapılan çalışmalarda tarıma dayalı sanayilerden özellikle buğday, pamuk, yemeklik yağ ve hayvancılığa dayalı sanayilerin hızla gelişeceği tespit edilmiştir. GAP Master Planı da GAP'ın gerçekleşmesiyle bölgenin tarım ve tarıma dayalı imalat sanayi ürünleri bakımından bir ihracat merkezi olarak gelişeceğini öngörmüştür. Bu çerçevede gerçekleştirilecek yatırımlar ile ortaya çıkacak potansiyelin özellikle sanayi ve hizmet sektöründe bölge kalkınmasında etkin bir şekilde değerlendirilmesi ve özel sektör yatırımlarının, kalkınmaya ilk başından itibaren katılması önemli bir konudur. Bu nedenle özel sektör yatırımlarını artırıcı tedbirlere ağırlık verilmeli ve bu yöndeki projeler desteklenmeli, bölgesel gelişmeyi hızlandırmak amacıyla, tarım ürünlerini işleyecek ve katma değer

oluşturacak tesislerin kurulması için gerekli destekler verilmelidir. Bu desteklerin başında devlete düşen görev sanayi için gerekli altyapıyı hazırlamak ve bölgeyi yatırımcılar için cazip hale getirmektir.

Bölgenin yatırımcılar için cazip hale getirilmesi gayesiyle uygulana gelen politikalar üç başlık altında toplanabilir.⁹²

- 1- Sanayi kalkınması için kullanılan en yaygın araç, sektörlerle ve yörelere göre farklılaştırılmış teşvik sistemidir.
- 2- Kamu yatırımlarıdır. Ancak Türkiye’de sanayileşmenin belli bir döneminde kullanılan bu araç, 1980’li yıllar sonrası uygulanan ekonomik politikalar sonucu etkinliğini kaybederek yerini özel sektör yatırımlarına bırakmıştır.
- 3- Ekonomik ve sosyal politikaların mekan içeriğini oluşturan, yer seçim kararlarını etkileyen ‘Organize Sanayi Bölgeleri’ (O.S.B.) ve ‘Küçük Sanayi Sitelerinin’ (K.S.S.) kurulmasıdır. O.S.B. ve K.S.S.’lerin oluşturulmasındaki amaç; bölgeler ve iller düzeyinde planlı ve programlı sanayi tesislerinin kurulması, düzenli şehirleşmenin temin edilmesi, uygun altyapı tesislerinin hazırlanması suretiyle çevre kirliliğinin önlenmesi, küçük ve orta ölçekli işletmelerin teşvik edilerek geliştirilmesidir.

Bölgede 5408 işyeri kapasiteli 17 adet küçük sanayi sitesi tamamlanmış ve faaliyettedir. Tamamlanan K.S.S.’lerden 6’sı Diyarbakır, 6’sı Gaziantep, 3’ü Şanlıurfa, 1’i Mardin ve 1’i Batman ilinde bulunmaktadır. 1997 yılı yatırım programında 4075 işyeri kapasiteli 15 adet K.S.S. projesi yer almaktadır. Bunların 4’ü Mardin, 3’ü Adıyaman, 3’ü Gaziantep, 1’er adedi Şırnak, Şanlıurfa, Siirt, Kilis ve Diyarbakır ilinde yer almaktadır. Tüm K.S.S. projeleri tamamlandığında, GAP illerindeki K.S.S. sayısının 32’ye yükselmesi hedef alınmıştır.

Ayrıca bölgede 1983 yılında (GAP öncesi) tamamlanmış 260 hektarlık Gaziantep I O.S.B. vardır. 208 sanayi tamamen dolu olup, halen çalışmaktadır. 300 hektarlık Mardin O.S.B. 1992 yılında tamamlanmıştır. 1997 yatırım programında bölgede halen inşaat faaliyetleri sürdürülen 2488 hektarlık 8 adet Organize Sanayi Bölgesi bulunmaktadır.

⁹² GAP Sanayileşme Stratejisi, a.g.e. . s. 12-13

GAP Master Planı sanayileşmenin GAP bölgesinde ağırlıklı bir şekilde tarıma ve diğer mahalli kaynaklara dayalı olarak gelişeceğini öngörmüştür. GAP bölgesi ekonomik kalkınmasının sürükleyici sektörü olarak görülen sanayileşmenin sadece teknolojik gelişme ve üst düzey eğitim/öğretim için talep yaratıcı bir sektör olarak kalmayacağı, aynı zamanda bölgeler arası gelir ve istihdam farklılıklarının giderilmesine de önemli katkılarda bulunacağı beklenmektedir.

1.2.GAP Bölgesindeki Küçük ve Orta Büyüklükteki Sanayi İşletmelerinin Durumu

Devlet İstatistik Enstitüsünün yapmış olduğu istatistiklere göre, GAP bölgesi sanayi sektöründeki toplam işletme sayısı (1-199 arası personel çalıştıran işyerleri) 11.271dir. Bunun 11.246'sını küçük ve orta ölçekli sanayi işletmeleri oluşturmaktadır. Bunların da büyüklükleri itibariyle dağılımı şu şekilde gerçekleşmektedir:⁹³

- | | |
|---|----------------------|
| 1- Çok Küçük İşletmeler (1 – 9 arası) | 11.032 işyeri (% 98) |
| 2- Küçük Ölçekli İşletmeler (10 – 49) | 181 işyeri (% 2) |
| 3- Orta Ölçekli İşletmeler (50 – 99) | 33 işyeri (% 0) |
- İşyeri bulunmaktadır.

Bölgede (1-199 arası) personel çalıştıran toplam sanayi işletmelerindeki çalışan sayısı 40.288 kişidir. Bunun, 36.793'ü KOS işletmelerinde istihdam edilmektedir. Bu istihdamın % 86 gibi önemli bir payı da küçük ölçekli sanayiye aittir. Küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerindeki istihdamın dağılımı ise aşağıdaki gibidir :

- | | |
|---|------------------------|
| 1- Çok Küçük İşletmeler (1 – 9) | 30.597 personel (% 76) |
| 2- Küçük Ölçekli İşletmeler (10 – 49) | 3.956 personel (% 10) |
| 3- Orta Ölçekli İşletmeler (50 – 99) | 2.240 personel (% 5) |
- Kişi istihdam edilmektedir.

Ayrıca, bölgedeki sanayi işletmelerince oluşturulan toplam katma değer 872 milyar TL olup, bunun 530 milyar TL'si KOS işletmelerine aittir. Oluşturulan katma değer aşağıdaki gibidir :

⁹³ Servet KOÇAK; Seçil BAŞMANAV, Güneydoğu Anadolu Bölgesinde Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri Profili, KOSGEB Yayınları, Ankara, 1997, s. 1-3

- 1- Küçük Ölçekli İşletme (10 – 49) 320 milyar TL. (% 37)
 2- Orta Ölçekli İşletmeler (50 – 99) 210 milyar TL. (% 24)

Katma değer oluşturulmuştur.

Bu verilere göre, Türkiye genelinde toplam 196.793 işyeri içerisinde, 11.271 işyeri ve % 6'lık bir payla altıncı sırada yer almaktadır.

Çalışan sayısı yönünden, Türkiye genelindeki toplam 935.144 kişinin, 40.288 personel istihdamı ve % 4' lük bir payla bölge, Türkiye genelinde altıncı sırada bulunmaktadır.

Ayrıca Bölgede 872 milyar TL'lik bir katma değer oluşturulmuş olup, bu rakam Türkiye genelinde % 2'lik bir payla altıncı sırada yer almaktadır.⁹⁴

Tablo – 6

GAP Bölgesi Toplam Küçük ve Orta Ölçekli İmalat Sanayinin İllere Göre Dağılımı

	İşyeri			İstihdam			Katma Değer(milyon TL)		
	1-49	50-199	Toplam	1-49	50-199	Toplam	10-49	50-199	Toplam
Adıyaman	908	1	909	2165	51	2216	13.403	2.060	15.463
Batman	494	0	494	1142	0	1142	1.171	0	1.171
Diyarbakır	1263	2	1265	4293	276	4569	45.578	31.198	76.776
Gaziantep	5985	50	6035	20979	4753	25732	242.851	436.129	678.980
Mardin	482	2	484	1058	301	1359	1.768	34.746	36.514
Siirt	264	0	264	533	0	533	2.835	0	2.835
Şanlıurfa	1817	3	1820	4383	354	4737	12.673	47.522	60.195
Toplam	11213	58	11271	34553	5735	40288	320.279	551.655	871.934

Kaynak: Servet KOÇAK; Seçil BAŞMANAV, a.g.e., KOSGEB Yayınları, Ankara, 1997

1.2.1.GAP Bölgesindeki Küçük ve Orta Büyüklükteki Sanayi İşletmelerinin Sektörel Dağılımı

GAP Bölgesinde KOS işletmelerinin sektörel dağılımı şu şekilde gerçekleşmektedir.⁹⁵

⁹⁴ Servet KOÇAK; Seçil BAŞMANAV, a.g.e. , s. 8

⁹⁵ Servet KOÇAK; Seçil BAŞMANAV, a.g.e. , s. 6

1- % 31 ile Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi	3.442 işyeri
2- % 23 ile Gıda, İçki ve Tütün Sanayi	2.632 işyeri
3- % 21 ile Metal Eşya Sanayi	2.350 işyeri
4- % 17 ile Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi	1.910 işyeri
5- % 3 ile Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi	371 işyeri
6- % 2 ile Kağıt-Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayi	223 işyeri
7- % 2 ile Kimya Sanayi	194 işyeri
8- % 1 ile Metal Ana Sanayi	85 işyeri
9- % 1 ile Diğer İmalat Sanayi	64 işyeri

yer almaktadır.

GAP Bölgesinde KOS işletmeleri istihdamının sektörel dağılımı şu şekilde gerçekleşmektedir:

1- % 33 ile Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi	13.298 kişi
2- % 28 ile Gıda, İçki ve Tütün Sanayi	11.179 kişi
3- % 15 ile Metal Eşya Sanayi	6.089 kişi
4- % 12 ile Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi	4.646 kişi
5- % 5 ile Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi	1.998 kişi
6- % 4 ile Kimya Sanayi	1.567 kişi
7- % 2 ile Kağıt-Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayi	959 kişi
8- % 1 ile Metal Ana Sanayi	402 kişi
9- % 0 ile Diğer İmalat Sanayi	150 kişi

bulunmaktadır.

GAP Bölgesinde küçük ve orta ölçekli sanayi işletmeleri tarafından oluşturulan katma değer dağılımı ise şu şekilde oluşmaktadır :

1- % 37 ile Gıda, İçki ve Tütün Sanayi	326 milyar TL.
2- % 32 ile Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi	279 milyar TL.
3- % 12 ile Kimya Sanayi	102 milyar TL.
4- % 7 ile Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi	64 milyar TL.
5- % 6 ile Metal Eşya Sanayi	52 milyar TL.
6- % 3 ile Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi	24 milyar TL.
7- % 2 ile Kağıt-Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayi	20 milyar TL.
8- % 1 ile Metal Ana Sanayi	5 milyar TL.

bulunmaktadır.

2.GAP BÖLGESİNDEKİ KOBİ'LERİN KARŞILAŞTIKLARI TEMEL SORUNLAR

Ekonomimizde gerek sayı, gerek istihdam olanakları ve gerekse de milli gelire olan katkıları bakımından KOBİ'lerin önemli bir yeri vardır. Günümüzde, dünya ekonomisinde yaşanan gelişmeler coğrafik sınırların önemini azaltırken rekabetin şeklini ve boyutunu da etkilemiştir. Dünya piyasalarında görülen bu değişim ve gelişmelere Türk işletmelerinin de ayak uydurması gerekmektedir. Bu nedenle, başta finansal desteğe ihtiyaç duyan Türk KOBİ'lerinin çağdaş yönetim tekniklerini uygulamaları ve yeni teknolojik değişiklikleri yakalamaları için, araştırma ve geliştirme imkanlarından yararlanmalarını sağlayan stratejileri bilmeleri ve uygulamaları adeta bir zorunluluk haline gelmiştir.

KOBİ'lerin kıyasıya bir rekabetin yaşandığı böyle bir ortamda başarılı olabilmek için verdikleri uğraşta, onları başarısızlığa iten pek çok sorun vardır. Ne var ki, bu sorunların hepsinin birden açıkça tanımlanması mümkün değildir. Ancak, başarının tek bir kişinin omuzlarına yüklenmesi, yönetim tecrübesizliği, finansman yetersizliği, uzman eleman çalıştırılmaması, v.b. nedenler, sorunların başlıca kaynaklarını oluşturmaktadır.⁹⁶

Geçmişten bugüne kadar, bütün ülkelerde sanayinin gelişmesine önemli katkılarda bulunan KOBİ'ler, halen bu işlevlerini devam ettirmektedirler. Ancak, KOBİ'lerin halen karşı karşıya buldukları birtakım sorunlar vardır. Özellikle dünyada son yıllarda önem kazanan küreselleşme, dünyanın tek bir pazara dönüşmesi, Avrupa Birliği ile Gümrük Birliğine girilmesi gibi önemli gelişmeler yüzünden, bu sorunlar gittikçe KOBİ'lerimize ağır gelmeye başlamış; dış pazarlara açılma aşamasında, onlara devletin ve diğer ilgili kurumların yardımlarını zorunlu hale getirmiştir.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin sorunları değişik şekillerde gruplandırılabilir. Konuyla ilgili olan kişi ve kuruluşlar yaptıkları araştırmalarda,

⁹⁶ Hüseyin ÖZGEN; Selen DOĞAN, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Uluslar arası Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Yönetim Sorunlarının Tespit ve Çözümüne İlişkin Bir Araştırma. MPM Yayını, Verimlilik Dergisi, No:1997-2, Ankara, 1997, s. 67

genelde küçük ve orta ölçekli işletmeleri ayırmadan, bu kesimin sorunlarını aynı başlıklar altında toplamışlardır. Örneğin; Ankara Sanayi Odasının yapmış olduğu bir açık oturumda küçük ve orta boy işletmelerin sorunları: sermaye, işyeri, pazar, hammadde ve malzeme temini, vasıflı elaman temini, mali mevzuat ve sanayi odası ile olan ilişkileri gibi başlıkları altında tartışılırken, TOBB adına yapılan bir araştırmada KOBİ'lerin mevcut sorunları: yönetim ve personel sorunları, teknoloji sorunu ve pazarlama sorunu başlıkları altında incelenmiştir.⁹⁷

Vakıfbank'ın GAP Bölgesindeki 425 küçük ve orta ölçekli sanayi işletmesi üzerinde yapmış olduğu araştırmanın sonucuna göre, şu sorunlar tespit edilmiştir.⁹⁸

- 1- Bölgedeki KOBİ'lerin %45'nin pazarlama ve satışta güçlüklerle karşılaştıkları belirlenmiştir.
- 2- İşletmelerin üretim teknolojileri Avrupa'dakilerle rekabet edebilecek düzeyde olmadığı ve bunların yenilenememe nedenlerinin ise finansman yetersizliğinden kaynaklandığı belirlenmiştir.
- 3- Bölgedeki KOBİ'lerde diğer bölgelerde olduğu gibi kalifiye eleman sıkıntısı yaşanması.
- 4- Çoğu işletmenin pazarlama bölümünün olmaması ve ihracat yapan işletmelerin bunu doğrudan değil, dolaylı yoldan yapmak zorunda kalmaları.
- 5- Karmaşık ve devamlı değişen kanun, tüzük ve yönetmelikleri işletmelerin bilmemesi ve takip edememesi gibi sorunları tespit edilmiştir.

GAP Bölgesindeki küçük ve orta ölçekli işletmeler genel olarak işletme sahibinin bilgi ve becerisiyle yönetilen, düşük kapasite ile çalışan, teknolojileri seri üretim yapmaya elverişli olmayan, standart ve kalite uygulamasına geçemeyen, pahalı üretilip ucuza satan, modern pazarlama yöntemlerini bilmeyen, hızla değişen ekonomik ve piyasa koşullarına ayak uyduramayan bir kesim olarak faaliyetlerini sürdürmektedir.

GAP Bölgesindeki küçük ve orta ölçekli işletmelerin, diğer bölgelere göre negatif yönde artan bir şekilde değişmekle birlikte, genelde bir benzerlik gösteren sorunları, şu başlıklar altında ele alınıp açıklanacaktır.

⁹⁷ Mete OKTAV ve diğerleri, a.g.e. . s. 4

⁹⁸ Vakıfbank Araştırması. "Türkiye'nin KOBİ'leri 3". 14.3.1997 tarihli Milliyet Gazetesi, s.9

2.1.Örgütlenme ve Yönetim Sorunları

KOBİ'lerin yönetim işlevine ilişkin sorunlarını kısaca şu şekilde özetlemek mümkündür; yönetim ve yönetici sorunları, nitelikli personel bulunamaması, işletme sahiplerinin teknik kökenli olması, örgüt ve örgütlenme sorunu, yöneticilerin ve personelin eğitim sorunu, uzmanlaşma, enformasyon (bilgi) eksikliği, iletişim eksikliği, idari ve teknik danışmanlık ve rehberlik hizmetlerinden yoksunluk. Bunlara ek olarak, KOBİ girişimcisinin kuruluş aşamasında bilinçsizce davranması da işletmeyi başarısızlığa götürecektir. Bu nedenle herhangi bir konuda faaliyet gösterecek küçük işletme girişimcisi, kuruluş çalışması ile ilgili olarak şu işlemleri sırası ile yerine getirmelidir: Yapılacak iş konusu, yada alanı ilgili bir fırsatın araştırılarak bulunması, kurulacak işletme tipi yada çeşidi hakkında karar verilmesi, bir işletme planının geliştirilmesi, gerekli finans ve iş gücü kaynaklarının sağlanmasıdır.⁹⁹

KOBİ'lerde girişimcilik, yöneticilik ve mülkiyet aynı kişide toplanmaktadır. Bu kişi, işletme sahibidir. KOBİ'lerin bu özelliği, onların en önemli sorunlarından biridir. Bu nedenle, küçük işletmelerde sahip/yöneticinin değerleri, motivasyonu, davranışları, amaç ve hedefleri işletme üzerinde en belirleyici faktör olmaktadır.¹⁰⁰ Bu da, çalışanların yönetime katılmalarını etkilemektedir. Ayrıca işletmenin yönetim yapısı da, tepe yöneticisi tarafından şekillendirilmektedir.

KOBİ'lerde sahipler, aynı zamanda üst yönetici durumundadırlar. Bununla bağlantılı olarak, işletme fonksiyonları belirgin biçimde ayrılmamış ve dolayısıyla üretim, finansman, personel ve pazarlama faaliyetleri genellikle işletme sahibinin eğitim, bilgi ve şahsi yetenekleri ile orantılı olarak sınırlı bir kapasite ile yürütülmek durumunda kalmıştır.¹⁰¹

Bölgedeki KOBİ'lerin, aynı zamanda kurucuları olan sahipleri, genellikle mühendis, tekniksiyen veya usta kökenli kişilerdir. İşin üretim kısmı ile ilgili konularda oldukça yetenekli ve tecrübe sahibi olan bu kişiler, piyasaya yönelik

⁹⁹ Hüseyin ÖZGEN. Küçük İşletmelerin Kuruluşunda İzlenecek Yaklaşım, Adana Ticaret Odası Dergisi, Sayı: 3, Adana, 1991, s. 10

¹⁰⁰ Ömer DİNÇER, a.g.e. , s. 350

¹⁰¹ Kemalettin CONKAR, Kalkınmanın Gerçekleştirilmesinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Önemi ve Söz Konusu İşletmelerin Büyük İşletmelere Dönüştürülmesine Yönelik Bazı Kamusal Destekler, A. Ü. Afyon İ.İ.B.F. Yıllığı, Eskişehir, 1990, s. 51

olarak düşünme ve değerlendirme yapma konusunda yeterince başarılı olamamaktadırlar.¹⁰²

KOBİ'lerin genelde, çalışan insanların hemen hemen hepsinin birbirini tanınması ve işletmelerin daha küçük yapıya sahip olmalarından dolayı işbölümünde de kolaylık sağlamaktadır. Bundan dolayıdır ki, KOBİ'lerde kimin ne yapacağı, kimden emir alıp – kime emir vereceği açık bir şekilde belirlenmiş durumdadır. Bu da, olumlu bir etken olarak göze çarpmaktadır. Ne var ki, küçük işletmelerde bu işbölümünün gerçekleşmesine pek önem verilmemektedir. Çünkü yönetici kimin ne yapacağını kendisi saptamaktadır. Bu da yöneticinin olmadığı zamanlarda işlerin aksamasına neden olabilmektedir.

KOBİ'lerde, planlamada da önemli aksaklıklar görülmektedir. KOBİ'lerde uzun vadeli planlama yapılamamaktadır. Belki tepe yöneticisinin kafasında uzun vadeli bir bakış açısının varlığından söz etmek mümkündür. Ancak bu tür bir bakış açısı bütünüyle sezgiye dayalıdır ve sistematik bir çevre analizine dayalı planlama yapılmamaktadır.¹⁰³

2.2. Personel Yönetimi İle İlgili Sorunlar

Personel yönetimi ile ilgili sorunların başında kalifiye eleman bulma zorluğu gelmektedir. Nitelikli eleman ihtiyacının karşılanamaması, genelde tüm işletmeler için geçerli bir sorun olmakla birlikte, KOBİ'ler için özellikle önem taşımaktadır. Bu işletmelerin, gereken ücretleri ödeseler bile, istedikleri personeli bulabilecekleri kuşkuludur. Yine, özellikle KOBİ'leri ilgilendiren bir başka sorunda, uzmanlığın çok büyük önem kazandığı günümüzde, çok yönlü eleman istihdamının zorunluluğudur. Bu durum özellikle, metal işleme ve makine imalat sanayiinde büyük önem kazanmaktadır. KOBİ'lerde emek yoğunluğunun nispeten yüksek oluşu ve alınan siparişlere göre farklı işler yapma zorunluluğu gibi nedenlerden dolayı, çok yönlü nitelikli elemana daha çok ihtiyaç duyulmakta ancak, bunların tedarik edilmesi konusunda sorunlar yaşanmaktadır.¹⁰⁴

¹⁰² Tamer MÜFTÜOĞLU, a.g.e. . s. 188

¹⁰³ Ömer DİNÇER, Örgüt Geliştirme Teori-Uygulama ve Teknikler, İstanbul, 1992, s. 247

¹⁰⁴ Tamer MÜFTÜOĞLU, a.g.e. . s. 261

Küçük ölçekli işletmeler, yeterli kapasitedeki teknik ve idari elemanları istihdam imkanlarından yoksun oldukları için, planlama, standart üretim, kalite kontrolü, pazarlama v.b. evrelerde yeterli etkiyi gösterememekte ve istenilen rekabet gücüne ulaşamamaktadır.

Küçük sanayi işletmelerinde çalışanların özelliği, mesleği çıraklık yolu ile öğrenmesi ve işletme sahipliğine çıraklık safhasından geçerek gelmeleridir.¹⁰⁵

Küçük işletmelerde, genellikle işe sahip çıkılacağı ve güvenilir olacağı düşüncesi ile akrabalar çalıştırılmaktadır. Akrabalara verilen ücretler hem daha yüksek olmakta, hem de bilgi ve kabiliyetlerinin işe uygunluğu göz önüne alınmamaktadır.¹⁰⁶

KOBİ'lerde çalışanların beceri, yetenek ve ilgilerine uygun olmayan işlerde istihdam edilmeleri, iş ile işçi arasında bazı uyumsuzluklara yol açmakta, bu da çalışanların verimini olumsuz yönde etkilemektedir.

KOBİ'lerde, kaliteli personel istihdam etme konusuna sadece giderler açısından bakılmakta, kaliteli personelin işletmeye sağlayacağı yararlar göz ardı edilmektedir. Bu yüzden KOBİ'ler, nitelikli, bilgi ve beceriye sahip elemanların yetersizliği yüzünden, kendilerinden beklenen performansı gösterememektedirler.¹⁰⁷

2.3.Tedarik Sorunu

KOBİ'lerin işletme dışından kaynaklanan önemli sorunlarından biriside hammadde, yarı mamul ve malzeme tedarikleriyle ilgilidir.

KOBİ'ler, daha küçük çapta üretim yaptıklarından ve bu nedenle de büyük miktarlarda hammadde ve malzeme alımını gerçekleştiremediklerinden büyük işletmelere göre girdileri daha yüksek fiyattan satın almak zorunda kalırlar. Bu durum, doğal olarak üretim maliyetlerinin yükselmesine neden olmaktadır. Ayrıca bazen, ucuz fakat kalitesiz hammadde ve malzeme tedarik edilerek, kalitesi düşük imalat yapılmak suretiyle kaynak israfının doğması önlenememektir. Bunun dışında

¹⁰⁵ Süleyman KARATAŞ, a.g.e. . s. 61

¹⁰⁶ Ömer DİNÇER, Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası, a.g.e. . s. 367

¹⁰⁷ Hüseyin ÖZGEN: Selen DOĞAN, a.g.e. .s. 48

ithal edilmesi gereken hammaddeyi büyük işletmeler kendileri ithal ederlerken, küçük ve orta ölçekli işletmeler araçlardan almak zorunda kalmaktadır.¹⁰⁸

KOBİ'lerin tedarik ile ilgili diğer bir sorunu da istenilen malın zamanında sağlanamamasıdır. Bazı hammaddelerin zamanında tedarik edilememesi nedeni ile stoklamaya gidilmektedir. Bu ise kaynak israfına yol açmaktadır. Stoklamaya gidilmemesi halinde ise, sık sık başvurulanan hammadde alımı nedeni ile yapılan harcamalar işletmeleri güç duruma düşürmektedir.¹⁰⁹

Ayrıca küçük ve orta ölçekli işletmelerin hammadde ve malzeme alım şartları, ürettikleri ürünlerin satış koşullarına göre daha ağırdır. Bu durum işletme sermayesi ihtiyacını daha da artırmaktadır.

2.4. Üretim Yönetimi İle İlgili Sorunlar

Küçük ve orta ölçekli işletmeler, hammadde ve malzemeyi zamanında temin edememektedirler ve bunun sonucu olarak işletmeler hammadde yetersizliği yüzünden düşük kapasite ile çalışmaktadırlar.¹¹⁰

Üretimde karşılaşılan bir sorunda teknolojiye kaynaklanmaktadır. Günümüzde bir çok sektörde bir dönüşüm yaşanmaktadır. Bilgi işlem teknolojisinin yönetim, üretim ve dağıtım alanlarındaki etkinliğinin artması, işletme bazında yeni örgütsel düzenlemelere gidilmesi ve değişen tüketici talebi karşısında üretim sistemlerinin daha esnek bir yapıya kavuşturulması, bu dönüşümün en temel özellikleridir. Tüketici talebi artık daha kaliteli, üstün tasarımlı, farklılaşmış ürünlere yönelmektedir.¹¹¹

Nitelikli personel sıkıntısı, işletmenin organizasyonuna ilişkin engeller, teknik ve mali sorunlar küçük ve orta boy işletmelerde teknoloji kullanımını engelleyen faktörlerdir. İşin niteliğine uygun bilgi ve beceriye sahip nitelikli personel yetersizliği nedeniyle işletmeler gerekli performansı gösterememektedirler. Teknolojik gelişmelerin üretim ve üretim süreci üzerinde yaptığı gelişmeler

¹⁰⁸ İzmir Ticaret Odası Yayını, a.g.e. , s. 6

¹⁰⁹ Abdulkadir BİLEN, a.g.e. , s.69

¹¹⁰ İlhan ULUDAĞ; Vildan SERİN, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Yapısal ve Finansal Sorunlar-Çözümler, İ.T.O. Yayınları No: 1991-25, İstanbul, 1991, s. 91

¹¹¹ Güngör TURAN; Faysal GÖKALP, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Teknoloji Sorunu ve Çözüm Önerileri, Dünya Gazetesi, 21.Kasım 1993, s. 8

çalışanların bilgi, beceri ve davranışlarında büyük değişiklikler meydana getirmektedir.¹¹²

GAP Bölgesinin bazı illerin de yapmış olduğumuz araştırma sonucu ortaya konulan üretim yönetimiyle ilgili sorunlar: İşletmelerin önemli bir kısmı düşük kapasite ile üretim yapmaktadır. Kapasite altı çalışma nedenleri içinde, piyasanın durgun oluşu en önemli neden olarak gösterilmektedir. İşletme sermayesi sıkıntısı, vasıflı eleman bulunmayışı, pazarlama imkanının olmayışı, girdi maliyetlerindeki artışın satış fiyatlarına yansıtılamaması bu kesimi kendi ifadeleriyle kapasite altı çalışmaya zorlamaktadır. İşletmelerin kapasite altı üretim yapmalarının maliyetlere yaptığı olumsuz etkinin yanı sıra, girdi fiyatlarındaki sürekli artışlar ve fiyat indirimine dayalı rekabet, bu işletmeleri bir yandan kapasite altı faaliyete, öte yandan çok küçük kâr marjlarıyla hatta maliyetine yakın satışlara zorlamaktadır.

Küçük sanayide üretimde standarda uyma oranı çok düşüktür. İşletmeler piyasada standartların önemsenmediğini, fiyatın standarttan daha fazla önem taşıdığını düşünmektedirler. Rekabetin kalitede ve standart üründe değil, fiyatta olduğu görüşünü taşıyan küçük sanayiciler kalitesiz ve standart dışı girdi kullanmaktan rahatsız değildir.

Küçük sanayi işletmelerinde uygulanan kalite kontrolünün elle-gözle yaptıkları ortaya konulmuştur. Ayrıca, mevcut kalite kontrol ekipmanlarının da yeterli olmadığı görülmüştür. Başka kuruluşların kalite kontrol ünitelerini kullanım oranı veya uzman kuruluşlara, danışman firmalara kalite kontrolü yaptırma oranı çok düşüktür. Küçük sanayiciler gerçek anlamda kalite kontrolü için en çok bilgiye, kalifiye elemana ve cihaza gereksinim duyduklarını belirtmişlerdir.

Ayrıca Bölgede küçük ve orta ölçekli işletmelerin önemli bir bölümü geleneksel yöntemlerle kalitesiz ve standart dışı üretim yapan işletmeler olarak, büyük sanayi ile bütünleşmenin ancak ileri teknoloji, yüksek kalite ve uygun standartta bir imalat tarzına geçmekle mümkün olabileceğinin bilincindedirler.

¹¹² Arif ESİN, 21. Yüzyıl Ekonomilerinde Doğru Bir Kalkınma Aracı: Küçük ve Orta Boy İşletmeler AT Örneği, İktisadi Kalkınma Vakfı Yayınları No: 96, İstanbul, 1991, s. 72

2.5.Pazarlama Sorunları

İşletmeler bütün fonksiyonlarında ne kadar başarılı olursa olsun ürettikleri ürünlere pazar bulamadığı sürece yaşamlarını sürdüremezler. İşletmelerin yaşaması ürettiklerini satması ve satışların yenilenmesine bağlıdır. Bu nedenle işletmelerin karşılaştıkları pazarlama ile ilgili sorunlar en önemli sorunlarından birisini oluşturmaktadır.

Tüm gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi, ülkemizde de uzun süre pazarlamaya gereken önem verilmemiş, işletmeler pazarlamadan çok üretimle ilgilenmişlerdir. Ancak son yıllarda yavaş da olsa, bu durumun değiştiği izlenmektedir. Özellikle rekabetin yoğun olduğu sınai kesimlerde pazarlama tekniği gittikçe daha yaygın olarak kullanılmaktadır.¹¹³

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin pazarlamaya ilişkin sorunları aşağıdaki şekilde özetlenebilir.¹¹⁴

- 1- Büyük işletmeler karşısında zayıf bir rekabet gücüne sahiptirler. Pazara sundukları mal ve hizmetlerde, koydukları fiyatlarda ve malların kalitelerinde büyük işletmelerle rekabet edememekte ve bu durum onları zor durumda bırakmaktadır.
- 2- Genellikle emek-yoğun üretim sistemi kullandıklarından büyük işletmelere göre daha yüksek maliyetlerle çalışmaktadırlar. Bu da pazarlama imkanlarını sınırlamaktadır.
- 3- Küçük ve orta ölçekli işletmelerde düzensiz stok politikası müşteri kaybına yol açmaktadır. Bazen de pazar fırsatlarına göre yetersiz düzeyde stokla yetinme durumunda kalmaktadır.
- 4- Pazarlama kararları araştırmaya dayanmadan alındığı için, çoğu kez isabetsiz sonuçlar doğurmaktadır. Kaynak yetersizliğinin de zorlaması ile bir çok küçük işletmelerde pazarlama araştırmaları ihmal edilmektedir. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin araştırma yapacak uzmanlaşmış servisleri yoktur. Ayrıca araştırmaları etkili bir biçimde izledikleri de pek söylenemez.

¹¹³ Orhan PAZARCIK: İlyas GÜLMEZ, Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Pazarlama Sorunları, MPM Yayınları No:358 , Ankara, 1987, s. 215

¹¹⁴ Tuncer TOKOL, Küçük İşletmelerin Pazarlama Sorunları, Teknolojik Yenilikler ve Bölgesel Gelişme Uluslararası Semineri Gaziantep, 22-24 Ekim 1985, s. 71-72

- 5- Mal dizaynları ve ambalajlarda gelişi güzel yapılan değişiklikler maliyetleri arttırıcı sonuçlar doğurmaktadır.
- 6- Genellikle hedef pazar tanımında başarısızdırlar. Tahminleri gelişi güzel ve sezgiye dayanarak yaptıklarından, pazar potansiyelini yanlış belirlemektedirler.
- 7- İç pazarlarda yeni pazarlar bulmada etkinlik gösteremedikleri gibi, dış pazarlara açılmada da mevcut fırsatları iyi değerlendirememektedirler.

Yukarıda sayılan sorunların dışında Bölgedeki küçük ve orta ölçekli işletmeler pazar oluşturmak amacıyla büyük harcamalarda bulunamamak, nitelikli pazarlama elemanlarını istihdam edememek, fiyat politikalarını tespit edememek ve satış planlaması gibi sorunlarla iç içe yaşamaktadırlar.

Ayrıca, Bölgedeki küçük ve orta ölçekli işletmelerin büyük bir çoğunluğu ürünlerini sadece sipariş aldıkları kuruluşlara satmaktadırlar. Pazarlama fonksiyonu genelde işletme sahibi veya ortakları tarafından üstlenilmekte, modern işletmecilik anlayışından uzak yöntemlerle yürütülmektedir. Bunun yanında pazarlamadaki en önemli sorunlarından biri de peşin para ile satamamak ve alacaklarını vadesinde tahsil edememektedir.

2.6.KOBİ'lerin Diğer Sorunları

2.6.1.Teknoloji Yetersizliğinden Kaynaklanan Sorunlar

Küçük ölçekli işletmeler, daha kuruluş evresinde, sınırlı sermaye ile işe başlama durumunda oldukları için, yeni ve pahalı teknolojileri seçememekte, ekonomik olmaktan çıkmış makine ve teçhizatla işe başlama zorunda kalmaktadır. Oysa günümüzde teknolojik gelişme ve değişmeler ulusal sınırların dışına taşmakta, uluslararası pazarda yeni ürün ve hizmetlerin hazırlanmasında ileri teknolojiyi kullanabilen ülkelerin rekabet gücü, en üst seviyelere ulaşmaktadır. Küçük ölçekli işletmelerin teknik imkan ve kabiliyetleri yeterli olmadığından yenilikleri takip etme ve uluslararası pazara girme olanakları oldukça sınırlı kalmaktadır.

Uygun teknoloji demek, mevcut koşullara bakılmaksızın basit, işgücü yoğun üretim tekniklerinin seçimi değildir. Kabul edilecek teknolojinin, üretilen ürünün

ileri derecede gelişmiş pazarlarda satılması söz konusu ise rakip ürünlerle rekabet edebilecek bir standartta olması gerekir.¹¹⁵

Vakıfbank'ın yapmış olduğu araştırmaya göre, Bölgedeki küçük ve orta ölçekli işletmelerde %24'ü modern, %60'ı günümüze uygun teknoloji kullanırken, %16'sı demode teknoloji kullanmaktadır. Modern teknolojiye sahip olmayanların dörtte birinin teknoloji yenileme gibi bir isteği de bulunmamaktadır.¹¹⁶

Yapılan bu araştırmaya göre, makine ekipmanının yaşı çok yüksek olmamasına rağmen, işletmelerin önemli bir kısmında geleneksel yöntemlerle üretim yapanların oranının yüksek olduğu belirlenmiştir.

2.6.2. Altyapı Yetersizliğinden Kaynaklanan Sorunlar

Küçük ölçekli işletmelerin genel ekonomik çevreden etkilenmeleri, büyük işletmelere göre oldukça fazladır. Çağımızda sanayi ve teknoloji hızla değişmektedir. Küçük ölçekli işletmelerin bu gelişmelere ayak uydurması, kalkınma ve sanayileşmeye, kendilerinden beklenen katkıları sağlayabilmesi için, asgari şartlardaki bir alt yapı gereklidir. Ülkemizde özellikle ulaşım, haberleşme ve enerji konusunda son yıllarda, hızlı bir gelişme olduğu gözlenmektedir. Bu gelişmelerden küçük ve orta ölçekli işletmeler de yararlanmaktadır. Ancak küçük işletmelerin, gerekli alt yapıları tamamlanmış işyeri ve sanayi siteleri ile ilgili sorunları henüz tam olarak çözülememiştir.¹¹⁷

Yapmış olduğumuz araştırma sonucu, KOBİ'lerin büyük bir kısmı (%65) organize sanayi ve küçük sanayi siteleri dışında kalan alt yapısı eksik yerlerde kurulmuşlardır. Buda işletmelerin ulaşım, haberleşme, enerji gibi konularda önemli sorunlara maruz bırakmıştır.

2.6.3. Değişen Ekonomik Koşullardan ve İşbirliğinin Sağlanamamasından Kaynaklanan Sorunlar

Küçük ölçekli işletmelerin kendi yapıları dışında olan ve işletmelerin inisiyatifi dışında meydana gelen sorunların en önemlilerinden biriside ekonomik

¹¹⁵ Latif ÇAKICI. Türkiye Ekonomisi Nereye Gidiyor? . Ankara, 1992, s. 139

¹¹⁶ Vakıfbank Araştırması. 'Türkiye'nin KOBİ'leri 3'. 14.3.1997 tarihli Milliyet Gazetesi, s.9

¹¹⁷ Ömer GÜCELİOĞLU. a.g.e. . s.16

koşulların sıkça değişmesidir. Bu değişimler küçük ölçekli işletmelerin oldukça fazla etkilemektedir. Ekonomik koşulların değişmesi sonucu işletme girdileri artmakta ve küçük ölçekli işletmeler serbest piyasada rekabet edemez duruma düşmektedir.

Örneğin mevcut piyasa şartlarında:

- 1- Hammaddede ve yarı mamul fiyatlarındaki hızlı artışlar,
- 2- Kredi faiz oranlarının artması,
- 3- Personel giderlerindeki artışlar,
- 4- Katma değer vergisindeki artışlar,
- 5- Vergi limitlerindeki artışlar,
- 6- Değişik fon ve harçların ihdası,
- 7- Peşin vergi alınması,

gibi vergi politikalarındaki istikrarsızlık, küçük ölçekli işletmelerin gelir ve gider dengelerini bozmakta, büyüyen gelişme şanslarını azaltmaktadır.¹¹⁸

Bu ve benzeri sorunların çözümü yada azaltılması için, küçük ölçekli işletmeler arasında olması gereken işbirliği de sağlanamamaktadır. Ayrıca küçük ölçekli işletmelere hizmet götüren kuruluşlar arasında, yeterli koordinasyon olmaması, bu tür sorunların çözümü için alınması gereken tedbirleri geciktirmekte ve verilen hizmetlerin etkisini azaltmaktadır.

2.6.4.Mevzuattan ve Bilgi Noksanlığından Kaynaklanan Sorunlar

Ülkemizde genelde, kanun, tüzük ve yönetmelikler küçük işletmeler tarafından anlaşılacak kadar karışıktır. Bundan dolayı bu işletmeler, örneğin vergi ödemelerinde gecikme faizi ve cezalarıyla karşılaşmakta ve bazı muafiyetlerden yararlanamamaktadır. Küçük işletmelerin büyük çoğunluğu, orta ve büyük işletmelerde olduğu gibi, gelir vergisi, geçici vergi, katma değer vergisi, damga vergisi, mahalli idarelere ödenen vergi ve harçlar ile değişik adlar altında alınan fonlara doğrudan doğruya muhatap olmaktadır. Ayrıca işletmeler işletmenin durumuna göre kurumlar vergisi, muhtasar vergi, kira stopajı, sosyal sigorta veya bağ-kur primi gibi diğer ödemelerinde mükellefi durumundadır. Bunların takibi ve

¹¹⁸ Ömer GÜCELİOĞLU. a.g.e. . s. 18

zamanında yerine getirilmesi, küçük işletmeler için oldukça güç olmakta ve önemli sayılacak zaman kaybına sebebiyet vermektedir.¹¹⁹

Küçük işletmelerin mevzuattan kaynaklanan diğer bir sorunu da yatırım teşviklerinden yararlanamamasıdır. Bu kesim yatırım teşviki için, mevzuat gereğince aranan asgari ölçüleri sağlayamamakta ve yatırımlarında devlet desteğini alamadan, sadece öz kaynaklarını kullanma durumunda kalmaktadır.

3.GAP BÖLGESİNDEKİ KOBİ'LERİN FİNANSAL YAPISI VE SORUNLARI

3.1.KOBİ'lerin Finansal Yapısı

Türkiye'deki küçük ve orta ölçekli işletmeler ile aynı yapıyı taşıyan GAP Bölgesindeki küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansal yapılarına baktığımızda, bu işletmelerin genel olarak kuruluşunda yetersiz bir şekilde finanslama ile kurulmaları ve özsermaye ağırlıklı çalışmaları en önemli finansal özellikleri olarak göze çarpmaktadır.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin genel olarak kuruluşu ve yönetiminde babadan oğula devredilen ve geleneksel kurallarla yönetilen bir yapı göze çarpmaktadır. Doğal olarak bu yapı içerisinde firmaların sürekliliğinde etkili olacak finansal kaynakların seçiminde de klasik yöntemler ve çevresel faktörler göz önüne alınarak yapılmaktadır.¹²⁰

KOBİ'lerde müstakil bir finansman departmanı yoktur. Ayrıca bu işletmelerde finansman uzmanları da istihdam edilmemektedir. Yapmış olduğumuz araştırma sonucu, Bölgedeki KOBİ'lerin tamamına yakınında finansal kararlar finansman konusunda uzman olmayan kişiler, bunlar büyük bir kısmında işletme sahipleri, orta ölçekli işletmelerin bir kısmında ise muhasebe müdürleri tarafından alınmaktadır. Bu nedenledir ki, esasen sınırlı olan finansal imkanlar yeterince değerlendirilememektedir.

Küçük işletmelerde işletmenin bütün yükünü genellikle işletme sahibi çeker. İşletme sahibi, bütün işletmenin sorumluluğu üzerinde olduğundan finansman

¹¹⁹ Ömer GÜCELİOĞLU. Mevzuatın Esnaf, Sanatkar ve Küçük İşletmelere Maliyeti, TES-AR Yayınları No:5, Ankara, 1992, s. 25

¹²⁰ Oktay ALPUGAN ve Diğerleri, a.g.e., s. 99

sorunlarına daha fazla zaman ayırma ve finansal planlama ve denetimi yeterli ölçüde yürütememektedir. Orta ölçekli işletmelerde ise, mali işleri, idari işleri ve muhasebeyi birden yürüten bir bölüm bulunmaktadır. Bu bölümde genellikle bir kişi istihdam edilmekte ve bu kişinin finansman ile ilgili kararlarda ve uygulamalarında uğraşısı ikinci derecede kalmaktadır.

Ayrıca, Bölgedeki KOBİ'lerin finansal yapılarıyla ilgili diğer bir özelliği de, bu işletmelerin mali yükümlülüklerinin ve iç ve dış borçlarının ödenmesinde banka kredileri gibi yabancı kaynaklar itibar görmediğinden özkaynakla karşılama yoluna gidilmektedir. Buda uzun dönemde işletmelerin öz sermayelerinin azalmasına, çekingen, yeni yatırımlar yapamayan, büyüemeyen bir şekilde faaliyetlerini sürdürmelerine neden olmaktadır.

3.2.KOBİ'lerde Karşılaşılan Finansal Sorunlar

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansal sorunları, ne işletmelerin içinde bulunduğu çevreden bağımsız bir problem ne de işletmelerin kendi içlerindeki diğer fonksiyonlarından bağımsız bir problemdir.¹²¹ KOBİ'lerin karşı karşıya olduğu finansman sorunları çevreden bağımsız değildir. çevreden bağımsız olmaması dolayısıyla, ülkenin genel ekonomik yapısına ve makro seviyedeki dengelerle beraber parasal faktörlerin etkilerine de bakmak gerekmektedir. Örneğin enflasyon, devalüasyon, durgunluk, ücret hadlerinin yükselmesi, vergi ve teşvik politikaları gibi konular finansal sorunları değişik boyutlara çekebilmektedir. Dış çevre ile ilgili faktörlerin bir çoğu işletmelerin kontrolü altında değildir. işletme dışı bağımsız değişkenler, işletmelerin amaç, strateji ve politikalarını belirleyici bir rol oynamaktadır. Bir ülkede uygulanan ekonomik politikalar, siyasi istikrar, teknoloji, kamu oyu, doğal kaynaklar, toplumun eğilimleri gibi işletme dışı faktörler işletmelerin finansal durumlarını önemli ölçüde etkilemektedir.¹²²

Örneğin yukarıda da belirttiğimiz gibi, ülkemizdeki mevcut vergi sistemimizin ekonomik hedefleri gözetici, etkileyici ve yönlendirici yön, politika ve niteliklerinin belirgin olmaması, finansal sorunları olumsuz yönde etkilemektedir. Gelir vergisi ve Kurumlar vergisi oranlarındaki artışlar, peşin vergi gibi uygulamalar

¹²¹ Fikret SEVİNÇ, KOBİ'lerin Finansman Sorunları, TOSYÖV Yayınları No: 6, Ankara, 1995, s. 11

¹²² Şener DİLEK, İleri Düzeyde Finans, Malatya, 1998, s. 75

KOBİ'lerimizin finansmanını zora sokarak, yeni yatırımlar yapmalarını ve genişleyip büyümelerini olumsuz yönde etkilemektedir.

Türkiye'nin ekonomik yapısındaki önemli değişimleri izleyebilen bir finansman politikasının yetersizliği, ülkemizdeki finansal sorunların temel sebeplerindendir. Genel olarak ekonominin seyri, finansman sorunlarını artırıcı veya azaltıcı bir etkiye sahiptir. Geçmiş yıllara baktığımızda finansal sorunların genellikle ekonomik dengesizliklerden kaynaklandığını görürüz. Örneğin, ekonomideki istikrarsızlıklar, kararsız kambiyo kurları, yapılan devalüasyonlar, firmaların içinde buldukları finansal sorunların boyutlarını artırmaktadır. Ekonomik hayattaki rolü ve önemi anlaşılan ve böylece kalkınmanın ve büyümenin bir güç kaynağı olarak görülen küçük ve orta ölçekli işletmelerin içinde buldukları çeşitli sorunlar ya doğrudan doğruya yada dolaylı bir şekilde finansman sorununda birleşmektedir. Temelinde finansman yetersizliği bulunan küçük ve orta ölçekli işletme sorunları kısır bir döngü içinde tamamen birbiriyle bağlantılı olmakla beraber finansal kaynakların ihtiyaca cevap vermemesi diğer sorunların etkisini artıran bir sonuca neden olmaktadır.¹²³

Finansman sorunu küçük ve orta ölçekli işletmeler için genellikle daha kuruluş aşamasında başlamakta ve zaman içerisinde de bu işletmeleri olumsuz yönde etkilemektedir. Bu sorunların bir kısmı işletme yöneticilerinin yönetsel yeteneklerinin, özellikle finansal yönetim konusundaki bilgi ve deneyimlerinin eksikliğinden kaynaklanmakta, bir bölümü ise ekonomik politikalara bağlı olmaktadır.¹²⁴

Küçük ve orta ölçekli işletmeler hızla gelişen teknolojiye ve rekabet yarışına ayak uydurmada ellerinden geldiğince büyük bir özen göstermekte, fakat bu aynı özeni, finansal problemleri için gösterememektedirler. Teknolojiye ve rekabete yönelik gayretleri kadar finansal problemlerinin çözümünde çaba sarfedememekte, böylece de paranın kaynağının devlet kredileri olduğu inancıyla da firmalarında etkin bir para yönetimini yürütememektedirler. Bu bağlamda finansman sorunları için bilimsel çözümler arayışına girememekte hatta çoğu zaman buna zaman bile

¹²³ Turan ÖNDEŞ, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları ve Çözüm Önerileri.

Yayınlanmamış Doktora Tezi. Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum, 1995. s. 37

¹²⁴ Oktay ALPUGAN ve Diğerleri. a.g.e.. s. 103

ayıramamaktadırlar. Hal böyle olunca modern finansman tekniklerinden uzak bir şekilde kendi iç dünyalarında iş görmektedirler.

KOBİ'lerin çoğunluğu etkili bir mali disiplinden uzakta faaliyetlerini sürdürmektedirler. KOBİ'lerde finansal sıkıntılar konusunu çoğu KOBİ fon tedariki olarak düşünmektedir. Oysa bu tür işletmelerde fonların etkin bir şekilde kullanılması gereği de konunun bir başka boyutudur. Nakit idaresi, fon akım tabloları, likidite gibi temel finansman kavramları bu tür işletmelere daha yeni girmektedir. Mali disiplinsizliğine ve mali bilgisizliğin bir sonucu olarak bir çok KOBİ büyüme sürecine girmekten çekinmektedirler.

KOBİ'lere ait finansal sorunları genel başlıklarıyla şöyle sıralayabiliriz.¹²⁵

- 1- Yetersiz sermaye ile işe başlanmaktadır.
- 2- Alacaklar ve stokların yanlış yönetimi ve neticede ortaya çıkan başarısızlık.
- 3- KOBİ'lerin işletme sermayeleri enflasyon karşısında devamlı olarak küçülmektedir.
- 4- Küçülen sermaye sonucu piyasa paylarında devamlı azalma olmaktadır.
- 5- KOBİ'ler ticari banka kredilerinden yeterince kredi alamamaktadırlar. Aldıkları yüksek faizli kredilerle de faaliyet alanları daralmaktadır.
- 6- Sermaye piyasası vb finansman kurumlarından yararlanamamaktadırlar.
- 7- Sağlıklı bir muhasebe sistemi kurulmamakta, bunun neticesinde bilgi ve kaynak yetersizliğiyle de piyasadaki ve teknolojideki gelişmeler yakından takip edilememektedir.
- 8- Enerji fiyatlarındaki pahalılık KOBİ'lere olumsuz etki etmektedir.

Bölgedeki küçük ve orta ölçekli işletmelerin karşılaştıkları finansal sorunları, işletmelerin iç bünyelerinden kaynaklanan finansal sorunları ve işletmelerin karşılaştığı kısa vadeli finansman sorunları, Bölge illerinde yapmış olduğumuz araştırma sonuçları yüzde dağılımı olarak ilerideki dördüncü bölümde açıklanmıştır.

Bölgedeki KOBİ'lerin finansman sorunları, işletme dışı faktörlerden kaynaklanan sorunlar, bunlar; kredi temininde karşılaşılan güçlükler, kredi maliyetiyle ilgili sorunlar, sermaye piyasasının işleyişiyle ilgili sorunlar ile işletmenin iç bünyesinden kaynaklanan sorunlar şeklinde ele alınıp açıklanacaktır

¹²⁵ Ali CEYLAN. İşletmelerde Finansal Yönetim, Bursa, 1995, s.267

3.2.1.Kredi Temininde Karşılaşılan Güçlükler

Fon sağlama açısından dış kaynaklar KOBİ'ler için çok önemlidir. Özellikle ticari kredilerin toplam borçlar içindeki payı oldukça fazla yer tutmaktadır. Bunun için nasıl kredi temin edileceği ve kullanılacağı büyük önem arz etmektedir.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin yetersiz olan sermayelerini tamamlamak bakımından uygun şartlarla kredi sağlamanın önemi büyüktür. Ülkemizde sermaye piyasasının gelişmemiş olması veya KOBİ'ler için geliştirilen sistemlerin bu işletmeler tarafından daha benimsenmemiş olması nedeniyle KOBİ'ler ihtiyaç duydukları kredileri bankalardan veya diğer kredi kurumlarından sağlamaktadır.

KOBİ'lerin sermaye kaynaklarının sınırlı oluşu yanında uygun şartlarda kredi bulmaları çok güçtür. Özellikle kredi darlığı çekilen dönemlerde uzun vadeli yatırımlarını finanse etmek için ihtiyaç duydukları kredileri bulmaları çok zordur.

Finansal kaynak bulmada yetersiz olan birçok küçük ve orta ölçekli işletme, ticari krediyi yanlış bir şekilde kullanmaktadır. Öte yandan, bu işletmeler bir kişinin tecrübe, yetenek ve zekasına büyük ölçüde bağlıdır. Girişimcinin şahsi olarak borçlanmaya karşı olması, birçok durumlarda borçlanmanın yararlarından vazgeçilmesine de neden olur. Bazı küçük girişimciler gereksinimleri olsa bile çalıştıkları bankalardan kredi istemezler.¹²⁶

KOBİ'lerin kredi sağlamada karşılaştıkları en önemli sorun, finans kurumları karşısında ekonomik yönden yeterli düzeyde görünememeleridir. Dolayısıyla durumlarına uygun olmayan kredi şartlarına muhatap kalmaktadırlar.

Ülkemizde KOBİ'lere ve özelliklede küçük işletmelere finansal kaynak sağlayan kredi kurumları hem yetersizdir, hem de bu işletmelere kredi vermekte pek istekli değildirler.¹²⁷

Gerek bankalar, gerekse finans kurumları küçük kredilerle pek ilgilenmezler. Bunun nedeni binlerce küçük işletmeyle uğraşmak yerine, birkaç büyük işletmeye kredi vermenin daha mantıklı olmasıdır. Çünkü kredi için yapılan araştırma masrafları arasında küçük veya büyük tutardaki krediler için pek fark yoktur.

¹²⁶ Ali CEYLAN, Küçük İşletmelerin Finansal Yönetimi ve Bursa Bölgesinde Bir Uygulama. Bursa, 1982, s. 34

¹²⁷ Hatice DOĞUKANLI, KOBİ'lere Finansal Seçenekler. Finans Dünyası, 1994, s. 7

Ayrıca, ülkemizdeki mevcut kredi düzeni, bölgelerin yerel sanayi ihtiyaçlarına cevap verememektedir. Kredi dağılımındaki düzensizlikler bölgelerden beklenen sanayi sürecinin oluşumunda olumsuz etkiler yapmaktadır. Bu uygulamalar, ister istemez bölgelerin kalkınmasında gecikmelere neden olmaktadır.¹²⁸ Bunun için, diğer bölgelere göre geri kalmış Güneydoğu Anadolu Bölgesi sanayinin kalkınması isteniyorsa, kredi dağıtımındaki bu düzensizliğin biran önce giderilmesi gerekmektedir.

KOBİ'lerin kredi kurumlarından ve bankalardan kolaylıkla yararlanamamalarının nedenleri DPT raporunda şöyle sıralanmaktadır.¹²⁹

- 1- KOBİ'lere yönelik kredi kurumlarının azlığı, yetersizliği.
- 2- KOBİ'lerin ekonomik ve idari güçlükleri neticesinde kredi kurumlarının arz ettiği kredilerden yararlanamamaları.
- 3- KOBİ yöneticilerinin var olan kredi fırsatlarını yeterince değerlendirememeleridir.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin kredi kaynaklarından kredi temininde güçlük çekmelerinin kendi yapılarından kaynaklanan önemli nedenlerini ise şöyle sıralayabiliriz.¹³⁰

- 1- Yönetimlerinde tam bir istikrar olmaması,
- 2- Büyüklüklerinin sınırlı olması,
- 3- Şirketleşerek birlikte çalışma olgusuna sıcak bakmamaları,
- 4- İşletme sermayesi eksikliği, mekan darlığı ve parti üretimleri nedeniyle hammadde stoğu yapılamaması, dolayısıyla fiyat artışlarından olumsuzca etkilenmeleridir.

Bünyesel nedenlerin sonucunda da küçük ve orta ölçekli işletmeler için bir takım olumsuzluklar kendiliğinden ortaya çıkmaktadır. Söz konusu bu olumsuzlukların bazıları aşağıda sıralanmıştır.

- 1- Kredi kurumlarından uzun vadeli sermaye sağlanamaması,
- 2- Girişimciler için kredi temininde zorluk çıkarılması,
- 3- Vadelerin kısa olması,

¹²⁸ Şener DİLEK, İleri Düzeyde Finans, Malatya, 1998, s. 79

¹²⁹ V. Beş Yıllık Kalkınma Planı Özel İhtisas Komisyonu Raporu, s.173

¹³⁰ Turan ÖNDEŞ, KOBİ'lerin Finansal Sorunları a.g.e. , s. 51

- 4- Miktarların sınırlı tutulması,
- 5- Faiz oranlarının yüksek olması,
- 6- Teminat göstermede sıkıntıya düşmeleridir.

Gaziantep Ticaret Odasının 438 küçük ve orta ölçekli işletme üzerinde yapmış olduğu araştırmanın sonucuna göre, işletmelerin kredi kullanmama nedenleri önem derecesine göre aşağıdaki gibi sıralanmaktadır.¹³¹

- 1- Uygun olmayan geri ödeme şartları,
- 2- İstikrarsız ekonomik şartlar,
- 3- Özkaynak kullanımını tercih etmek,
- 4- Risk almama eğilimi,
- 5- Yeterli öz kaynak bulunması,
- 6- Bilgi eksikliği ve bürokratik engeller,
- 7- Teminat vb. koşulları yerine getirememe,
- 8- Dini inançlara aykırı değildir.

Yapmış olduğumuz araştırma sonucuna göre, Bölgedeki KOBİ'lerin kredi kullanmama veya kullanamama nedenleri de önem derecesine göre şu şekilde sıralanmaktadır:

- 1- Öz kaynak kullanımını tercih etmek,
- 2- İstikrarsız ekonomik şartlar,
- 3- Uygun olmayan geri ödeme şartları,
- 4- Bilgi eksikliği ve bürokratik engeller,
- 5- Teminat ve şartları yerine getirememedir.

3.2.1.1.Kredi Maliyeti İle İlgili Sorunlar

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin kredi kullanımında sorun olan önemli bir konu da kredi maliyetinin yüksekliğidir. Bugün işletmelerimiz için kredi bulma sorunundan önce kredi maliyetinin yüksekliği gelmektedir. İşletmelerin kârlılıkları genel olarak bu faiz yükünü kaldırarak düzeyde değildir.¹³²

¹³¹ İsmail ÖZSABUNCUOĞLU, Gümrük Birliği Sürecinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Gaziantep, 1996, s.39

¹³² Özdemir AKMUT, 'Türkiye'de İşletmelerin Sermaye Yapıları ve Para ve Sermaye Piyasasından Finansman Olanakları', İşletmelerde Karşılaşılan Güçlükler ve Çözüm Yolları Sempozyumu, Ankara, 1984, s. 11

İşletmeler çoğu kez kredi kurumlarının krediye yaraşırılık ölçütlerine uyum sağlayamamaktadırlar. Garanti kapitali de denilen öz sermayelerinin sınırlı olması, finansal analiz için gerekli finansal tabloları sağlamadaki güçlükleri işletmelerin kredi riskini ve kredi maliyetini artırmakta ve kredi kurumlarının bu tür işletmelerle alışverişten kaçınmalarına neden olmaktadır.¹³³

Kredi bulmakta sorunlarla karşılaşan KOBİ'ler, sınırlı öz sermaye ile çalışmak zorunda kalmaktadırlar. Satışların az olması nedeniyle işletme sermayesinin devir hızı düşmekte ve sermaye maliyeti yükselmektedir. Sonuçta yüksek maliyetler nedeni ile birtakım ödemeler için bile yüksek maliyetli krediye ihtiyaç duyulmaktadır.

Bankalarda kaynak maliyetinin özellikle mevduata uygulanmakta olan faiz oranlarının yüksek olması ve Halkbank dışındaki diğer bankaların küçük ve orta ölçekli işletmelere ayrıcalık tanımayarak normal ticari faiz oranlarında kredi kullandırmaları kredilerin maliyetinin artmasına neden olmaktadır.

Ayrıca küçük ve orta ölçekli işletme girişimcilerinin bütün finansal sorunlarda olduğu gibi kredi maliyeti konusunda yeterli bilgiye sahip olmamaları, kredi tedarik edebilmelerini zorlaştırdığı gibi, güçlükle alınan kredilerde verimli olarak kullanılması engellenmektedir.

3.2.1.2.Kredi Sağlamada Teminat Sorunu

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin kredi temininde karşılaştıkları en önemli sorunlardan biriside kredi veren kurumların kendilerini güvenceye almak için istedikleri teminatlardır.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin kredi sağlamada karşılaştıkları en önemli sorun, bankalar tarafından teminat olarak gayrimenkul ipotegi istenmesidir. Bu işletmelerdeki mevcut makineler, tezgahlar, araç ve gereçler ipotek olarak kabul edilmemektedir. Küçük işletmeciler gayri menkullerle kendisini garantiye almak zorunda bırakılmamalıdır. Fakat bankaların teminat konusundaki tutumu küçük sanayiciyi buna zorlamaktadır.¹³⁴

¹³³ Oktay ALPUGAN ve Diğerleri. a.g.e. . s.103

¹³⁴ Tamer MÜFTÜOĞLU. Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler. a.g.e. . s.271

Bankalar tarafından teminat olarak gayrimenkul ipoteğinin istenmesi, özellikle kiracı durumunda olan işletmeler için büyük bir problem oluşturmaktadır.¹³⁵

Bankaların krediye karşılık teminat istemelerinin sonucu olarak girişimcilik niteliklerine sahip veya elinde ekonomik açıdan uygulanabilir projeleri olanlar değil, gayri menkulü olan kişilere kredi verilmektedir. Yani kredi girişimciye değil tapuya verilmektedir.

Genellikle bankaların kullanacakları krediler için kabul ettikleri başlıca teminatlar şu şekilde sıralanmaktadır:

- 1- Gayri menkul ipoteği,
- 2- Kefalet,
- 3- Banka teminat makbuzu,
- 4- Altın, döviz, mevduat gibi likit değerler rehni,
- 5- Devlet tahvili, hazine bonusu ve benzeri kıymetler.

En çok talep edilen gayrimenkul ipoteği arsa, bina ve fabrika gibi, ekonomik değerleri olan ve satış kabiliyeti bulunan gayri menkullerdir. Ülkemizdeki mevcut uygulamada, önerilen gayri menkuller üzerinde mevcut bir ipotek var ise bu değer gayri menkul değerinden düşülmekte, sadece kalan miktar dikkate alınmaktadır. Gayri menkullerin satış kabiliyetini ve kullanımını sınırlayan irtifak hakları ve haciz vb. üzerinde takibat bulunan gayri menkuller teminat olarak kabul edilmemektedir. Gayri menkuller hisseli ise tüm hisseler üzerinde ipotek alınmakta, aksi halde sadece ipotek alınacak hisseye isabet eden değer üzerinden teminat kabul edilmektedir. Ayrıca ipotek verilecek gayri menkulün yeri, cinsi, ada ve parsel numaraları, büyüklüğü, sahibi, hisse oranı, tahmini değeri, üzerindeki sınırlandırmalar bir liste halinde belirlenmektedir.

Bütün bu banka açısından işi sağlama almalardan sonra talep edilen gayri menkul ipoteğinin değeri, verilecek kredinin 1.5, 2, hatta 3-4 katını bulabilmektedir.¹³⁶

¹³⁵ Davut BOZKURT. Küçük ve Orta Boy Sanayi Kuruluşlarının Kredi ve Finansman Sorunları. MPM Yayınları No:244. Ankara. 1981, s. 276

¹³⁶ Tamer MÜFTÜOĞLU. a.g.e. . s. 273

3.2.1.3. Bilgi Noksanlığından Kaynaklanan Sorunlar

Küçük ve orta ölçekli işletmeler kredi kurumlarından kaynak elde etmenin yöntem ve şartlarını yeterince bilememekte, ihtiyaç duyduklarında mevcut kredi mekanizmasından finansal destek sağlayamamaktadırlar.

KOBİ'ler kredi teminindeki yasal prosedürü bilmemektedirler. Krediye ihtiyaç duyduklarında bu prosedürü öğrenmektedirler. KOBİ'lerin bu tür bilgi noksanlığına dayanan sorunlarla karşılaşmalarında, işletme yöneticisinin bilgi ve öğrenim düzeyinin büyük rolü vardır. Yapılan bir araştırmada yöneticinin öğrenim seviyesi arttıkça krediden yararlanma oranının da arttığı gözlenmiştir.¹³⁷

Krediyle ilgili formalitelerin çok olması kredi temininde gecikmelere neden olmakta ve arzu edilen zamanda temin edilemeyen krediler genellikle krediden beklenen faydayı sağlayamamaktadır.

3.2.2. Sermaye Piyasasının İşleyişi İle İlgili Sorunlar

Özel ve yerel tasarrufları değerlendirecek ve yönlendirecek olan sermaye piyasasının yeterli düzeye çıkamamasından kaynaklanan sorunlardır.¹³⁸ Türk sermaye piyasası her ne kadar son yıllarda gelişme göstermiş olmakla beraber, henüz sağlıklı, etkin ve bütün bunlarla beraber en önemlisi, küçük ve orta ölçekli işletmeleri destekler bir seviyeye ulaşamamıştır.

Sermaye piyasasından küçük ve orta ölçekli işletmelerin fon sağlamaları mevcut Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) mevzuatı açısından hemen hemen hiç mümkün olmamaktadır. Ayrıca bu işletmelere menkul kıymetleri karşılığı sermaye piyasasından fon sağlayacak finansal kuruluşlar da ülkemizde mevcut değildir.

Para ve sermaye piyasalarında küçük ve orta ölçekli işletmeler aleyhine işleyen mekanizmaların giderilmesi amacıyla İstanbul Menkul Kıymetler Borsası tarafından 3 Ocak 1995 tarihinden itibaren, bölgesel nitelikte, küçük ölçekli, ancak gelişme potansiyeli taşıyan işletmelere sermaye piyasasından kaynak temin etme imkanı sağlamak üzere 'Bölgesel Pazar' faaliyete geçirilmiştir. Bu uygulamanın amacı; Kotasyon Yönetmeliğinde belirtilen maddi koşulları sağlamayan, yöresel nitelikteki küçük ve orta ölçekli işletmelerin halka açılarak sermaye piyasasından

¹³⁷ Abdülkadir BİLEN, a.g.e. . s. 123

¹³⁸ Şener DİLEK, İleri Düzeyde Finans, Malatya, 1998, s. 80

kaynak kullanabilmelerini ve dolayısıyla yatırım ve aktiflerini artırarak ulusal pazar kriterlerine ulaşmalarını sağlamak, bu süre içerisinde hisse senetlerinin fiyatlarının düzenli ve şeffaf bir piyasada, rekabet koşulları içinde oluşmasını temin etmektir.¹³⁹

Makro ekonomik açıdan bakıldığında, ülkemizde küçük ve orta ölçekli işletmelerin kaynak bulmakta güçlük çektikleri bilinmekte; ürün ve hizmet sunumundan elde ettikleri gelirlerin bu şirketlere ancak işletme sermayesi sağlayabildiği, fakat yeni yatırımların gerçekleştirilmesinde yetersiz kaldığı gözlenmektedir.

Bu noktadan hareketle; İstanbul Menkul Kıymetler Borsası bünyesinde kurulan Bölgesel Pazarların en büyük işlevinin küçük ve orta ölçekli işletmelere fon temin etmek, dolayısıyla ekonomiye kaynak oluşturarak iktisadi büyümeyi sağlamak olduğu söylenebilir. Bunun yanında işletmenin yöresel nitelikte olmaktan çıkıp, ulusal hatta uluslararası boyutlarda tanınan bir işletme haline gelmesini sağlamaktır.

3.2.3. İşletme (Çalışma) Sermayesi İle İlgili Sorunlar

3.2.3.1. İşletme Sermayesi İhtiyacı ve Önemi

İşletme sermayesi yönetimi, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler açısından büyük önem taşımaktadır. Bu tür firmalar, makine-araç-gereç, donanım kiralayarak maddi duran varlıklara yapacakları yatırımları sınırlayabilir, düşük bir düzeye indirebilirler; oysa para tutma, alacak ve stoklara yapacakları yatırımlardan kaçınma yolları yoktur. Bu nedenle KOBİ'lerde yöneticiler açısından işletme sermayesi önemlidir. Ayrıca söz konusu firmalar için, sermaye piyasasından hatta kredi kurumlarından uzun süreli fon sağlama olanağı çok sınırlıdır. Bu nedenle finansmanda daha çok, kısa süreli yabancı kaynaklara (özellikle satıcı kredilerine) dayanmak zorundadırlar. Çünkü, yukarıda da değinildiği gibi, bu tür işletmelerin ihtiyaç duydukları fonları sağlamada ve hatta bu fon kaynaklarını arttırabilmede, büyük işletmelere oranla fazla seçenekleri bulunmamaktadır.¹⁴⁰

¹³⁹ Esin Y. AKBULUT, 'KOBİ'lerin Kaynak İhtiyacı ve Sermaye Piyasasından Finansman Sağlama Yolları', Gümrük Birliği ve KOBİ'ler İçinde, Bankacılık Dergisi Sayı:12, Aralık 1995, s. 21

¹⁴⁰ Öztin AKGÜÇ, Finansal Yönetim, İstanbul, 1998, s. 208

Ayrıca, küçük ve orta ölçekli işletmeler nakit sıkıntısına düştüklerinde kendileri açısından bir güvence teşkil eden ve bu sorunu çözecek olan fazla miktarda pazarlanabilir menkul kıymetleri de bulunmamaktadır. Küçük ve başarılı bir işletmenin kârlı görüntüsüne rağmen, bazen bu işletmelerin borçlarını ödemede yetersiz veya başarısız kalabilmeleri, onların iflasına dahi neden olabilmektedir. Dolayısıyla kaynak temininde kısa vadeli borçlardan yararlanma, bu çeşit işletmelerin net işletme sermayesi ve likidite durumlarını büyük ölçüde etkilemektedir.¹⁴¹

İşletme sermayesi yönetimi, küçük ve orta ölçekli işletmeler açısından büyük önem taşımaya ve firmaların kaynaklarının önemli bir bölümünü nakit, alacak ve stoklara ayırmalarına rağmen, ancak yakın bir zaman dilimi içinde işletmeler bu konuya gereken özeni göstermeye başlamışlardır. Özellikle hızlı ve artan oranlı enflasyonun meydana getirdiği işletme sermayesi açıkları, ilave fonlara duyulan ihtiyaç, faizlerde hızlı tırmanış vb gibi olumsuz nedenler, işletme sermayesi yönetiminin finansal planlamadaki önem ve ağırlığını son günlerde daha da arttırmıştır.

İşletme sermayesi yönetimi, küçük ve orta ölçekli işletmeler için daha özellikli bir önem arz etmektedir. Çünkü, KOBİ'ler işletme sermayesi için kredi bulmakta büyük işletmelere göre çeşitli dezavantajlara sahiptirler.

İşletme sermayesinin kredi verenler bakımından da büyük önem arz etmektedir. Çünkü, kredi verecek olan kuruluşlar, kredi isteyen bir işletmenin durumunun ne olduğunu, likiditesinin vaziyetini, alacağı krediyi vadesinde ödeyip ödeyemeyeceğini işletmenin çalışma sermayesine göre tespit edecektir.¹⁴²

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin kuruluş sırasında yaptıkları önemli bir hatalarından birisi ise, yatırım tutarını belirlerken işletme sermayesini ihmal etmeleri veya çok düşük seviyede düşünülmesidir. Genellikle girişimciler, ellerindeki sınırlı sermayelerinin önemli bir kısmını sabit varlıklara bağlamakta ve faaliyetlerin dönmesi için gerekli olan işletme sermayesine yeterince önem vermemektedirler. Gerçekte yatırımın başarısı açısından yatırımın tutarının doğru bir şekilde

¹⁴¹ Muharrem ÖZDEMİR, Finansal Yönetim, Ankara, 1997, s. 191

¹⁴² Muammer ERDOĞAN, İşletme Finansmanı, Dicle Üniversitesi Diyarbakır MYO Yayını No: 2, Diyarbakır, 1990, s. 70

belirlenmesi kadar, bu tutarın sabit ve dönen varlıklar arasında dengeli bir şekilde dağıtılması da önem taşımaktadır.¹⁴³

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin kuruluş amaçlarına ulaşmalarında işletme sermayesi tespiti ve yönetimi önemli bir fonksiyona sahiptir. İşletme sermayesi özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin tam kapasite ile çalışabilmeleri, üretimin kesintisiz devam edebilmesi, iş hacminin genişletilebilmesi, olağanüstü durumlarda mali yönden zor durumlara düşmelerinin önlenmesi, faaliyetin kârlı ve verimli bir şekilde yürütülmesi açısından büyük öneme sahiptir.

İhtiyaç duyulacak işletme sermayesi tutarı sektörlere göre farklılık göstermektedir. Ayrıca işletme sermayesi tutarı işletmelerin faaliyet konusuna, ekonomik şartlara, devletin ve ilgili kuruluşların kredi ve teşvik politikalarına, faiz oranına, üretilecek ve satılacak malların tedarik ve üretim süresine, üretilen mamullerin birim maliyetinin büyüklüğüne, satışların mevsimlik olmasına, stok ve alacak devir hızlarına göre farklılık gösterir.¹⁴⁴

Bölgedeki küçük ve orta ölçekli işletmelerin, faaliyetlerini ve geleceklerini böylesine etkileyen işletme sermayesinin önemini, bu boyutları ile bilmedikleri, bölgede yapmış olduğumuz araştırma sonucu ortaya çıkarmıştır. Şöyle ki; bu işletmelerin ta kuruluşundan itibaren yaşadıkları sorunların altında işletme sermayesinin doğru tespit edilmemesi ve yönetilmemesi yatıyor. Bu sebeplerden dolayı bu işletmelerin işletme sermayesi tespitini ve yönetimini yapmaları büyük önem arz etmektedir.

3.2.3.2. İşletme Sermayesi Sorunu

Küçük ve orta ölçekli işletmelerde üretim faaliyetinin sürekliliğini sağlayacak, verimlilik ve kârlılığı artıracak ve dengeli bir finansman yapısını oluşturacak miktarda işletme sermayesini sağlamak önemli bir finansal sorundur.

¹⁴³ Serpil CANBAŞ. 'Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Finansman Sorunları ve Türkiye'de ve AT'da Küçük ve Orta Boy Sanayi İşletmelerine Sağlanan Destekler', 3. Ulusal İşletmecilik Kongresi Nevşehir 30 Kasım-3 Aralık 1989, s.13

¹⁴⁴ Hatice ÖZYUVA. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri ve Optimal Yatırım Kararları İle İlgili Bir Model Yaklaşımı, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 1996, s.81

İşletme sermayesi ile ilgili sorunlar büyük ölçüde işletme yöneticilerinin işletme sermayesi yönetimi konusundaki yetersizliklerinden kaynaklanmaktadır. İşletme sermayesinin çok kıt ve pahalı olduğu bir dönemde mevcut kaynaklar bilinçli olarak kullanılmadığından hem kaynak israfı olmakta hem de işletme sermayesi ile ilgili sorunlar büyümektedir.¹⁴⁵

İşletme sermayesi ile ilgili sorunlar genelde yeterli işletme sermayesine sahip olmamaktan kaynaklanmaktadır. Tabii bunun yanında ihtiyaçtan fazla işletme sermayesine sahip olmanın da doğuracağı bir takım sorunlar olmaktadır. Bu sorunlar şu şekilde sıralanabilir:¹⁴⁶

3.2.3.2.1. İşletme Sermayesinin Yetersizliğinin Neden Olduğu Sorunlar

- 1- Yeterli işletme sermayesine sahip olmamanın işletme açısından çok yüksek maliyeti vardır. İşletme sermayesi yetersizliği, işletmelerin tam kapasite ile çalışmasını engellediği (Yapılan araştırmalar KOBİ'lerin kurulu kapasitesinin ancak %40-50'sini kullanabildiklerini ortaya koymuştur) gibi, üretimde kesintilere neden olmakta; maliyetleri yükseltmekte, müşteri isteklerinin, siparişlerinin zamanında ve tümüyle karşılanmasını olanaksız hale getirerek satış fırsatlarının kaçırılmasına yol açmakta; elverişli koşullarla satış yapma olanağını ortadan kaldırarak iş hacminin daralmasına neden olmaktadır.
- 2- İşletme sermayesi yetersizliği, işletmenin süresi gelmiş yükümlülüklerini yerine getirememesine neden olmaktadır. Böyle bir durum, işletmeleri önce teknik açıdan yükümlülüklerini yerine getiremez duruma düşürmekte, gerekli önlemler alınmadığı durumda, işletme sermayesi noksanı işletmenin nihai olarak tasfiyesine neden olmaktadır. Geleceği parlak olabilecek bir çok işletme, başlangıçta işletme sermayesi yetersizliği nedeniyle veya işletme sermayesi yönetimindeki hatalar sonucu başarısızlığa uğramaktadır. Özellikle ekonomik bunalım dönemlerinde, işletme sermayesi yetersizliği, likidite riskinin yüksekliği, işletmelerin faaliyetlerini durdurmalarına, ödeme güçlüğü içine düşmelerine yol açmaktadır.

¹⁴⁵ Abdulkadir BİLEN, a.g.e. s. 95

¹⁴⁶ Öztin AKGÜÇ, a.g.e. s. 201-202

- 3- İşletme sermayesi yetersizliği, peşin veya kısa vadeli mal alımlarındaki elde edilecek ıskontolardan yararlanamazlar.¹⁴⁷
- 4- İşletmenin kârlılığının düşmesine neden olur.
- 5- İşletmeler, müşterilerine tanınan kredi limitini düşürmek zorunda kalırlar.
- 6- İşletme sermayesi eksikliğinden dolayı, yeterli düzeyde hammadde alınamadığından, hammadde stokları üretimin ihtiyaçlarını karşılayamaz duruma gelmektedir.
- 7- Yeterince işletme sermayesine sahip olamama, yönetimin moralinin bozulmasına ve çalışma şevkinin kırılmasına neden olmaktadır.
- 8- İşletme sermayesi yetersizliğinden dolayı, daha çok iş yapabilmek ve mevcut pazar payını koruyabilmek için daha çok kredili mal ve hizmet almak zorunda kalmaktadır.¹⁴⁸
- 9- İşletme sermayesi yetersizliğinden dolayı yeterli stok bulundurmamanın bir sonucu olarak stok alanı yetersizliği ve stok bulundurmanın meydana getirdiği faktörlere hazırlıklı olmama gibi stok sorunlarıyla karşılaşmaktadırlar.¹⁴⁹
- 10- İşletmelerin yetersiz işletme sermayesine sahip olmaları, gümrük birliği ile beraber rekabet edeceği diğer işletmeler karşısında, teknolojisini yenileyemeyip ve dolayısıyla da kalitesiz üretim yapmak zorunda kalmaktadır.¹⁵⁰

3.2.3.2.2. İşletme Sermayesinin İhtiyaçtan Fazla Olmasından Kaynaklanan Sorunlar

- 1- Küçük ve orta ölçekli işletmelerin gerektiğinden• dönen varlığa sahip olması halinde, söz konusu varlıklar yabancı kaynaklarla finanse ediliyorsa firmanın finansman giderleri artacak, öz kaynaklarla finanse ediliyorsa, öz kaynağın alternatif kullanım alanında sağlayacağı gelirden işletme yoksun kalacaktır.¹⁵¹
- 2- Finansman şekli ne olursa olsun işletmenin aşırı işletme sermayesine sahip oluşu, kârlılığı üzerinde olumsuz etki yapacaktır.

¹⁴⁷ Muammer ERDOĞAN, a.g.e. . s. 74

¹⁴⁸ Mehmet ERKAN, Enflasyonist Ortamda İşletmelerin Ticari Kredi Yöntemleri, Anadolu Üniversitesi Yayınları No:380, Eskişehir, 1990, s. 29

¹⁴⁹ Hüseyin BAŞLIGİL, 'Küçük İşletmelerin Stoklama ve Tedarikleme Sorunları ve Çözüm Yolları' . Küçük İşletmelerin Problemleri ve Çözüm Yolları Sempozyumu 12-13 Aralık 1983, İstanbul, s.2

¹⁵⁰ Turan ÖNDEŞ, KOBİ'lerin Finansal Görüntüleri: Borç, Likidite, Kârlılık ve Kapitalizasyon Sorunlarına Genel Bakış, İktisat-İşletme ve Finans Dergisi Yayın no:142 (Eki), Ankara, 1998, s.60

- 3- Stok kontrolünün yetersiz oluşu halinde stokların modasının geçmesi nedeniyle uğranılacak zararlar artabileceği gibi, alacakların yönetimindeki hatalar da, işletmenin değersiz ve şüpheli alacak tutarını artırarak, önemli zararlara yol açmaktadır.
- 4- Toplam yatırımın verimsiz çalışmasına neden olmaktadır.
- 5- İşletmede israfa gidilerek, kaynakların ekonomik olmayan sahalarda kullanılmasına neden olmaktadır.

3.2.4.Sabit Varlık Yatırımlarında Ortaya Çıkan Sorunlar

İşletmeler üretim faaliyetinde bulunmak için, üretim tesisleri kurmak ve arsa, bina, makine- teçhizat gibi çeşitli yatırım faktörlerine harcamada bulunmak zorundadırlar. Söz konusu sabit varlıklar için finansman kaynaklarına ihtiyaç duymakta ve bu finansmanı bulmakta ise çeşitli sorunlarla karşılaşmaktadır.

Genellikle sabit varlıklara yapılacak yatırım tutarı girişimci tarafından eksik veya fazla tahmin edilmektedir.¹⁵²

Sabit varlıklar çok pahalı olduğundan hatalı satın alma kararının verilmesi ile yapılan hata oranında işletmeyi riske sokacaktır. Bu yüzden sabit varlık yatırımlarında girişimciler çok dikkatli olmak zorundadırlar. Çünkü sabit varlığın pahalı oluşu yanında uzun süre kullanılması ve paraya çevrilmesi de çok zor olmaktadır.

Kuruluş aşamasında sabit varlıkların değerinin saptanması finansal planlamanın en zor ve en önemli sorunudur. Sabit varlıkların değerinin saptanmasında cari varlıklarında dikkate alınması gerekir.¹⁵³ İşletmenin faaliyet gösterdiği alan dikkate alınarak sabit varlıklar ile cari varlıklar arasında bir dengenin kurulması gerekir. Fakat bu dengeyi oluşturacak oranın oluşturulamaması önemli bir finansal sorundur.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerde sabit yatırım harcamalarıyla ilgili finansman sorununa hem kuruluş aşamasında hem de faaliyet dönemlerinde karşılaşılmaktadır.

¹⁵¹ Öztin AKGÜÇ, a.g.e. . s. 201

¹⁵² Ali CEYLAN, a.g.e. . s. 76

¹⁵³ Oktay ALPUGAN, Küçük İşletmeler Kavramı a.g.e. . s.

Faaliyet halinde bulunan KOBİ'lerde karşılaşılan sabit yatırımla ilgili sorunlar:¹⁵⁴

- 1- Kapasite artırımına yönelik tevsî yatırımlarında,
- 2- Eksik makine ve ekipmanın tamamlanmasına yönelik yatırımlarda,
- 3- Mevcut makine parkının genişletilmesi yatırımlarında,
- 4- Ekonomik ömrünü tamamlamış makine ve teçhizatın yenilenmesine yönelik yatırımlarda,
- 5- Mevcut makine parkının günümüzün gelişen teknolojisine uygun olarak modernize edilmesine yönelik yatırımlarda finansal sorunlarla karşılaşılmaktadır.

KOBİ'ler sabit yatırımlarla ilgili finansman sorunlarını çözemedikleri taktirde ilerisi için yaşamlarını sürdürmeleri, büyüme gerçekleştirmeleri oldukça zor olmaktadır.

3.2.5.Öz Sermaye İle İlgili Sorunlar

Öz sermaye, firmanın kuruluşunda ve faaliyet dönemi sırasında firmanın sahip veya ortakları tarafından sağlanan kaynaklar şeklinde tanımlanabilir. İşletme kuruluşundan sonra, yasal şekline göre yeni ortaklar alarak veya pay senedi çıkarma yoluyla öz sermayesini artırabileceği gibi, elde edilmiş kârları, faaliyetin finansmanında kullanarak (oto-finansman) da öz sermayesini güçlendirebilir.

Öz sermaye, yasal yapıları ne olursa olsun yeni kurulan işletmeler için ilk fon kaynağını oluşturduğu gibi, mevcut işletmelerin borçlanarak kaynak sağlamalarına da olanak verir. Hiçbir işletme, öz sermaye tabanına dayanmadan, sürekli olarak borçlanarak kaynak sağlayamaz. Öz sermaye işletmeler açısından sürekli bir kaynak niteliğindedir.¹⁵⁵

Bölgedeki küçük ve orta ölçekli işletmelerde yapmış olduğumuz araştırma sonucuna göre, işletmelerin tamamına yakınında başlangıç sermayesinin kaynağı, kişisel tasarruflar ve akraba ve yakınardan alınan borçlar olduğu tespit edilmiştir. Bunun yanında bankalardan veya sermaye piyasasından destek alabilen girişimci sayısı yok denebilecek kadar azdır.

¹⁵⁴ Ali KARAKOÇ. 'Sanatkarlar ve Küçük Sanayici Kuruluşlarının Finansman Sorunu' Türkiye Madeni Eşya Sanatkarları Federasyonu VI. Dönem Genel Kurul Çalışma Raporu, Ankara, 1984. s. 71

Küçük ve orta ölçekli işletme sahipleri genellikle bağımsız olma eğiliminde olduklarından yabancıların sermayeye katılmasını pek olumlu karşılamamaktadırlar. KOBİ'lerin yetersiz sermaye hastalığı, bu işletmelerin kuruluşunda kendini göstermektedir. Öz sermayenin sınırlı olması ve finansal analiz için gerekli finansal tabloları sağlamada karşılaşılan güçlükler, bu tür işletmelerin kredi riskini ve maliyetini artırmaktadır. Böylece küçük ve orta ölçekli işletmeler yetersiz öz sermayeleriyle işlerini yürütmeye çalışmak zorunda kalmaktadırlar.¹⁵⁶

KOBİ'lerin özellikle son yıllarda değişen pazar talepleri ile birlikte teknolojik değişimlere uyum sağlamada kendi iç finansmanlarının yetersiz kalması, mevcut kapasitelerini artıramamaları ve modernizasyon için gerekli atılımlarda bulunmamaları konusunda öz sermaye yetersizliği önemli bir sorundur. Dış kaynak bulmada ciddi sıkıntılarla karşı karşıya kalmaları yanında, modernizasyon ve gelişen teknolojiye uyum sağlanması hakkında KOBİ'lerin öz sermayelerinin de yetersiz olması sorunu, Avrupa Birliği'ne girme sürecinde bu sorunun boyutlarını büyütülmektedir.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerdeki başarının, başlangıç sermayesindeki kompozisyon ile etkilendiğini ve bu tür işletmelerde çok fazla kısa dönemli borçlanmalar likidite problemlerine sebep olmaktadır. Bunun yanı sıra uzun vadeli borçlanamama sorunu karşısında bu işletmelerin kısa vadeli borç bulmaya yönelmeleri ve öz sermaye yoğun şekilde çalışmalarını işletmelerin maliyetini artırmaktadır. Çünkü en pahalı para, yatırımcının kendi parasıdır.¹⁵⁷

Öz sermaye yatırımı ile yeni kurulan KOBİ'lerin ilk yıllarda karşılaştığı finansal güçlükler ile ilgili ABD'de yapılan bir araştırma da, KOBİ'lerin yaklaşık olarak %53'ünde toplam başlangıç sermayesinin borçlanılarak elde edildiği, geri kalan %47'sinde öz sermaye kullanıldığı belirtilmiştir.¹⁵⁸ Elde edilen sonuçlar, toplam sermaye yapısındaki şahsi fonların yüzdesi olarak ne kadar fazla ise, işletmenin ilk yılı karşılaşılan finansal sorunların o kadar az olduğunu göstermektedir. KOBİ'lerin başlangıcında öz sermaye oranı yüzde olarak ne kadar

¹⁵⁵ Öztin AKGÜÇ, a.g.e. . s. 753

¹⁵⁶ Turan ÖNDEŞ, a.g.e. . s.61

¹⁵⁷ Özcan GÜVEN, Gümrük Birliği'ne Girerken KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri Sempozyumu, Bankacılık dergisi (Eki), Sayı:12, Aralık 1995, s.23

fazla ise, ilk yıl karşılaşılan finansal sorunlarda o kadar az olmakta, başlangıç sermaye yapılarındaki öz sermaye oranı yüzde olarak ne kadar az ise ilk yıl karşılaşılan finansal güçlükler de o kadar fazla olarak ortaya çıkmaktadır.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerde genellikle sahip/yöneticiler aynı zamanda finansal yönetici olduklarından kısa vade de olsa profesyonel olarak naktin etkili şekilde değerlendirilmesinde tam başarı sağlayamamaktadırlar. Böylece bu tür işletmelerde hem daha fazla nakit bulundurulmakta hem de daha az oranda kârlı olunmaktadır. Bu da işletmenin yaşamını sürdürdüğü dönemler içinde öz sermayelerini artırımlarını engellemektedir.

4.GAP BÖLGESİNDEKİ KOBİ'LERLE İLGİLİ YEDİNCİ BEŞ YILLIK KALKINMA PLANINDA BELİRLENEN İLKE VE POLİTİKALAR

Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planında (1996-2000), GAP kapsamındaki küçük ve orta ölçekli işletmelerle ilgili tespit edilen, bölgesel gelişme ve fiziki planlama ile ilgili olarak yer alan başlıca ilke ve politikalar şu şekilde sıralanmaktadır.¹⁵⁹

- 1- Güneydoğu Anadolu Bölgesine, kalkınmada öncelikli yöreler politikaları çerçevesinde, kalkınma planlarında ve yıllık programlarda özel önem verilmiştir.
- 2- Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde nitelikli işgücü ve sermaye yetersizliği, pazarlama güçlükleri ve özellikle Irak pazarının kapalı oluşu, özel girişimcilerin yatırım yapma arzusunu azaltmakta ve aynı zamanda mevcut tesislerin düşük kapasite ile kullanılmasına neden olmaktadır.
- 3- Güneydoğu Anadolu Bölgesi'ndeki illerimizin bazı ihtiyaçlarını ivedilikle karşılamak için, 1994 yılında acil destek programı uygulanmıştır.
- 4- Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde önem arz eden hızlı demografik gelişmeler ve işsizlik sorunlarını çözebilmek amacıyla, hayvancılık ve sulu tarıma dayalı alanlarda meyve-sebze ve katma değeri yüksek sınıai bitkilerini işleyecek olan kırsal sanayilerin kurulması desteklenecek, kırsal üretken istihdamın artırılması sağlanacaktır.

¹⁵⁸ Richard B. CARTER; Howard VAN AUKEN. 'Personal Equity Investment and Small Business Financial Difficulties'. Entrep reneurship Theory & Practise Vol. 15, No: 2, Winter, 1990

¹⁵⁹ GAP Raporu. Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü. Ankara, 1997, s.1-65

- 5- GAP yöresindeki organize sanayi bölgeleri tamamlanacak ve küçük sanayi sitelerinin yapımına önem verilecektir.
- 6- Özel sektörün, bu bölgede yatırım yapmasını özendirmek ve tesislerin verimli bir şekilde işletilmesini sağlamak amacıyla yapılacak devlet yardımları bölgesel gelişme merkezlerinde yoğunlaştırılacaktır.
- 7- Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerine öncelik vermek üzere, kalkınmada öncelikli yörelerde girişimciliği destekleme projeleri uygulayacaktır. Belirtilen girişimcilerin finansman desteğini karşılamak üzere Türkiye Halk Bankası'nca gerekli tedbirler alınacaktır.
- 8- Bölgenin dış pazara ihracat imkanları geliştirilecektir. Bu konuda, komşu pazarlara öncelik tanınacak, sınır ticaretinin ve serbest bölgelerin geliştirilmesine çalışılacaktır.
- 9- Güneydoğu Anadolu Bölgesine verilen teşvik belgelerinin dağılımına bakıldığında, 1993 ve 1994 yıllarında sırasıyla %5.4 ve %6 paylarla altıncı sırada, 1995 yılında %13.8'lik payla üçüncü sırada ve 1996 yılında %9.6'lık payla beşinci sırada yer almıştır.
- 10- Güneydoğu Anadolu Bölgesinde yarım kalmış veya işletme sermayesi yetersizliği nedeniyle faaliyete geçememiş yatırımların ekonomiye kazandırılması için 1996 yılı sonunda (24 Aralık 1996) Bakanlar Kurulu Kararı çıkarılmıştır.
- 11- Türkiye Kalkınma Bankası'nca yürütülen işlemler çerçevesinde, toplam 4.5 trilyon lira kaynak bu bölgemizdeki yarım kalmış tesislerin hızla ekonomiye kazandırılması için kullanılacaktır.
- 12- Yarım kalmış veya işletme sermayesi yetersizliği nedeniyle üretime hiç geçememiş veya kısmen geçmiş olan yatırımların finansmanında %30 faizli yatırım ve %20 faizli işletme kredisi kullanma imkanı getirilmiştir. En fazla 100 milyar lira olarak Türkiye Kalkınma Bankası'nca kullanılacak bu kredilerden yatırım kredisi 4 yılda 7 eşit taksitte, işletme kredisi ise 2 yılda 3 eşit taksitte geri ödenecektir.
- 13- Bakanlar Kurulu Kararı ile 16 Ekim 1996 tarihinde kalkınmada öncelikli yörelerde bulunan küçük ve orta ölçekli işletmelere teşvik fonundan Halk

Bankası kanalı ile 20 milyar liraya kadar yatırım kredisi ve 5 milyar liraya kadar işletme kredisi kullanma imkanı getirilmiştir. Bu kredinin faizi bu yörelerimiz için %20 dir. Aynı kredi imkanı diğer yörelerimiz için %30 faizli ve en fazla 15 milyar lira olarak kullanılmaktadır. Yatırım kredilerinin vadesi, birinci yıl ödemesiz olmak üzere, üç yıldır. Ana para ve faiz ödemeleri toplam beş eşit taksitte ödenebilecektir.

- 14- Türkiye Halk Bankası tarafından, GAP yöresindeki KOBİ'lere kullanılan kredilerin tutarı, 1997 yılında 10 trilyon lira ve Ağustos-98 itibariyle de 13.1 trilyon lira olarak gerçekleşmiştir. Ayrıca, bankanın istek ve girişimleri sonucu uygulamaya konulan KOBİ Teşvik Fonu Kredisi kapsamında; GAP Bölgesinde yer alan 216 KOBİ'ye 3.646 milyar lira kredi tahsis edilmiş ve bu kredilerle 4832 ek istihdam sağlanmıştır.¹⁶⁰
- 15- Diğer taraftan Halk Bankası'nın GAP Bölgesi'ndeki KOBİ'lere verdiği toplam kredilerde önemli boyutta artışlar yapılmış, 1996 yılında 60 trilyon lira olan KOBİ kredileri, 1997 yılında 150 trilyon liraya ve Ağustos- 98 itibariyle de 238 trilyon liraya ulaşmıştır.
- 16- KOBİ desteklerinden GAP Bölgesinin daha fazla yararlandırılması, istihdam açısından önem arz ettiği gibi, burada ortadoğu pazarlarına ihracatı artırmak bakımından da önem taşımaktadır.
- 17- KOBİ'lerin dünya pazarlarına yönlendirilmesi amacıyla; ihracatla ilgili konularda hizmet sağlayarak, dış ticarete uzmanlaşmalarını ve bu suretle daha etkin faaliyet göstermelerini teminen KOBİ'lerin bir organizasyon altında kurdukları şirketlere 'Sektörel Dış Ticaret Şirketi (SDTŞ) statüsü' verilmesine dair 96/39 sayılı tebliğ çıkarılmıştır. Bu tebliğ kapsamında söz konusu şirketlere araştırma-geliştirme, fuarlara katılma, pazar araştırmaları ve ürün geliştirme konularında %50'ye kadar devlet yardımları öngörülmüştür.

Belirlenen bu ilke ve politikalarla, Bölgedeki küçük ve orta ölçekli işletmelere, devletin bu bölgeye biraz daha ayrıcalıklı yaklaşımını ve bununla da KOBİ'lerin geri kalmışlık seviyelerinin yükseltilmesi amaçlanmıştır.

¹⁶⁰ Türkiye Halk Bankası Araştırma Geliştirme ve Planlama Müdürlüğü, Ankara, 1998

5.GAP BÖLGESİNDEKİ KOBİ'LERE YÖNELİK TEŞVİK UYGULAMASI

Gerek bölge içi ve gerekse de bölge dışı yatırımcıları bu bölgede yatırım yapmaya teşvik eden en yaygın araç teşvik sistemidir. Teşvik tedbirleriyle yatırımlar özendirilmekte ve yatırımcılar için bölge cazip hale getirilmektedir.

Türkiye’de hazırlanan kalkınma planlarında “Kalkınmada Öncelikli Yörelere” ile ilgili olarak, bu yörelere ekonomik, sosyal ve kültürel yönden kalkınmasını sağlamak ve diğer yörelerle olan gelişmişlik farkını azaltmak için zaman içinde değişen çeşitli teşvik tedbirleri öngörülmüştür. Ancak, özel sektör yatırımları bu yörelere yeterince çekilememiştir. Nitekim, GAP illerini de içerisine alan ve 23 Ocak 1998 tarihinde Resmi Gazetede yayınlanan kanun gereğince, ilave teşvik tedbirleri yürürlüğe konulmuştur. Bu teşviklerdeki amaç, diğer yörelerde olduğu gibi GAP bölgesindeki potansiyelin etkin bir şekilde değerlendirilmesi ve özel sektör yatırımlarının bu yörelere çekilerek, bölgenin gelişmesinde aktif rol oynamasını sağlamaktır.¹⁶¹

GAP Master Planında, tarıma dayalı sanayi dışında ulaşım, inşaat, madencilik gibi diğer faaliyetlerle hizmetler sektöründeki gelişmeler için ‘Kırık Gelişme Aksı’ olarak adlandırılan Gaziantep-Şanlıurfa-Diyarbakır koridoru öncelikli gelişme alanı olarak tespit edilmiş, kısa ve orta vadede altyapı yatırımlarının ve sanayilerin öncelikle bu koridorda gerçekleştirilmesi öngörülmüştür. Bu gelişmenin daha sonra, gelişme potansiyeli gösteren diğer alt-bölgelere yayılması hedeflenmiştir.¹⁶²

Gaziantep ve Kilis hariç GAP İllerinin hepsi ‘Kalkınmada Birinci Derecede Öncelikli Yöre’ statüsünde bulunmaktadır. Gaziantep ve Kilis’in ‘normal yöre’ statüsüne sahip oluşu GAP Master Planında öngörülen ‘Kırık Gelişme Aksı’ nın batı ucundaki bu illerin yeterli düzeyde teşvik edilmediği anlayışına yol açmıştır. Bu anlayışın giderilmesi ve Kırık Gelişme Aksı boyunca gözetilmesi öngörülen mekansal dengenin sağlanması için GAP İdaresi tarafından önerilen ‘cazibe merkezi’ teşvikleri yerine, söz konusu iki ilinde içinde bulunduğu ‘Sanayi Kuşağı’ teşvik türü 1995 yılı başında uygulamaya konmuştur.

¹⁶¹ Bahri KARLI ve Yusuf ÇELİK, “GAP Alanında Tarıma Dayalı Sanayiye Verilen Teşvik Belgeli Yatırımların Gelişim Seyri”, Ekin Dergisi, 1998, s. 48

¹⁶² GAP Sanayileşme Stratejisi, a.g.e. , s. 14

Bu uygulama ile Gaziantep ve Kilis büyüme kutbunun çok hızlı gelişmesi, buna karşılık Şanlıurfa ve Diyarbakır gelişme merkezlerinin bu gelişmenin gerisinde kalmaları söz konusu olabilecektir.

Öte yandan, 1994 yılından beri uygulanmakta olan 'Acil Destek Programı' kapsamına bu üç önemli gelişme merkezinden sadece Gaziantep ili girmemektedir. GAP Master Planında öngörülen öncelikli koridor stratejisinin bir ucunda bulunan Diyarbakır, işsizlik başta olmak üzere çeşitli sosyal sorunları bulunan Dicle Havzası için önemli bir cazibe merkezi niteliğindedir. Bu nedenle, özellikle Diyarbakır'ın ve GAP sulamalarından ilk etkilenecek olan Şanlıurfa'nın, bölge içi denge açısından daha etkin bir yatırım programı uygulamasına ve daha selektif teşviklerle desteklenmesine gerek görülmektedir.

Türkiye'deki mevcut yatırım teşvik sistemi hakkında uluslararası karşılaştırmalı genel bir değerlendirme yapıldığında teşvik çeşitleri itibariyle büyük bir benzerlik olmasına karşın, ülkemizdeki uygulamalarda teşviklerin etkinliklerini azaltan çeşitli nedenler göze çarpmaktadır.

Bunların başında teşviklerin finansmanına tahsis edilebilecek yeterli kaynakların sağlanamaması gelmektedir. Teşvikli yatırım hakedişlerinin çoğunlukla zamanında ve tam ödenememesi ve bu yüzden yatırımların uzunca bir süre gecikmesi yatırım isteklerini köreltmektedir.

Getirilen yatırım teşviklerinin çeşitli nedenlerle bir türlü selektif olamaması, sağladığı ekonomik faydanın çok düşük olması, bütün diğer şartlar aynı olsa bile bölge dışından GAP'a yatırım gelmesine yetmemektedir. Bu eğilim bölge içinde nispi gelişmişlik düzeyi daha ileri durumda olan Gaziantep'e yönelik sermaye akımlarında da göze çarpmaktadır. Ayrıca, teşvikli yatırımların etkin denetim ve izlenmesi için kurumsal altyapının olmaması ülkemizdeki teşvik sisteminin ciddi bir noksanlığı olarak görülmektedir.

GAP Bölgesi ekonomik koşullarında 1985 yılından başlayarak 1995 yılına kadar ki dönemde kayda değer olumlu bir gelişme olmadığı halde yatırım teşvik talebinde 1990 yılında görülen ani artışın teşviklerle ilgili olarak 'hibe' şeklindeki yatırım teşvik primi uygulamasının çekiciliğidir. Yöre koşullarında kontrolü oldukça zor hayvancılık-besicilik sektöründe çok sayıdaki teşvik primi uygulamalarında ve diğer alanlarda saptanabilen amaç dışı kullanışlar nedeniyle bu teşvik türünün kısa

süre içinde yürürlükten kaldırılması gerekmiştir. Özellikle Adıyaman, Diyarbakır ve Batman illerinde besicilik ve sınai alanlarındaki teşvik belgeleri iptal işlemlerinin 1989, 1990 ve 1991 yıllarında yoğunlaştığı da bilinen bir husustur.

İkinci bölümde açıkladığımız üzere, genel olarak KOBİ'lere yönelik teşvik uygulaması başlığı altında uygulanan, teşvik unsurlarına ilaveten, kalkınmada öncelikli yöre kapsamındaki GAP Bölgesine mahsus uygulanan teşvik unsurları da şu başlıklar altında sıralanacaktır.

5.1.Kalkınmada Öncelikli Yörelere Yapılacak Yatırımlarda Vergi, Resim ve Harçlara İlişkin İstisna ve Muafiyetler

Kalkınmada öncelikli yörelerde yapılacak yatırımlar için arazi veya arsa tedariki işlemleri ile sermaye şirketlerinin kalkınmada öncelikli yörelerde yapacakları Devletçe teşviki öngörülen yatırımlar dolayısıyla bina iktisap ve inşa etmeleri ve bunların devirleri ile bunların dışında kalan bazı sosyal amaçlı arazi veya arsa tedariki işlemleri 2982 sayılı Kanuna istinaden;

Damga Vergisi, Emlak Vergisi, Harçlar, Resimler ve Belediye Gelirleri Kanunu gereğince alınan vergi ve harçlar ile diğer bazı vergilerden istisna tutulmuştur. KOBİ'lerin bu istisna ve muafiyetlerinden yararlanabilmeleri için teşvik belgesi almaları gerekli değildir.¹⁶³

5.2.Kalkınmada Öncelikli Yörelere Bedelsiz Hazine Arsa ve Arazi Devri

4325 sayılı kanunun 8. maddesine göre, kalkınmada öncelikli yörelerde (GAP Bölgesindeki Gaziantep hariç diğer bütün iller) 10 kişi ve daha çok işçi çalıştırabilecek kapasitede yatırımı öngören yatırımcılara teşvik belgesi alması şartıyla hazine arsa ve arazilerinin mülkiyeti bedelsiz olarak devredilebilecektir.¹⁶⁴

Söz konusu madde metninden de anlaşılacağı gibi, Hazine arsa ve arazilerinin devrinde sadece üç koşul aranmaktadır. Bunlar;

1- Hazine arsa ve arazilerinin kalkınmada öncelikli yörede bulunması,

¹⁶³ Soru ve Cevaplarıyla KOBİ Yatırımlarına Uygulanacak Destekler Paketi, a.g.e. , s. 5

¹⁶⁴ Doğan CANSIZLAR, Kalkınmada Öncelikli Yörelere İstihdam Yaratan Yatırımcılara Bedelsiz Hazine Arsa ve Arazi Devri, Yaklaşım Dergisi Sayı: 67, Temmuz 1998, s. 26

- 2- Gerekli koşulları taşıyan yatırımcıların Hazine Müsteşarlığından teşvik belgesi almaları,
- 3- Yatırımın, en az 10 kişiyi 5 yıl süreyle çalıştırabilecek kapasite oluşturması gerekmektedir.

Bu koşulları yerine getiren yatırımcılara çalıştıracakları işçi sayısına paralel büyüklükte Hazine arsa ve arazileri bedelsiz olarak devredilebilecektir.

Yapılan denetimler sonucunda yatırımcının taahhüdünde öngördüğü şartlara uymadığı anlaşılırsa, Bakanlık başlangıçta verdiği devir iznini geri alacak ve Defterdarlık ve Malmüdürlüğü tarafından tapu kaydının Hazine lehine düzeltilmesi tapu sicil müdürlüğünden istenecektir. Bu istem başkaca bir karar ve hüküm almaya gerek kalmaksızın yerine getirilecektir.

Geri alma tarihine kadar yatırımcı tarafından taşınmaz üzerinde yapılmış muhdesatın bütünüyle parçaları da Hazine mülkiyetine geçecektir. Taahhüdüne uymayan yatırımcıya tahliye kararı bildirilecek ve bildirim tarihinden başlayarak 30 gün içerisinde yatırımcı taşınmazı boşaltmak zorunda kalacaktır.

5.3.GAP Bölgesi İlleri İtibariyle Yatırım Teşvik Belgelerinin Dağılımı

Teşvik Belgeli yatırımların ağırlıklı olarak imalat sanayiine ve tarıma dayalı sanayi ve tarımsal faaliyetlerle hizmet sektörlerinde yoğunlaştığı görülmektedir. İstatistiki verilere göre, 1985-1996 döneminde GAP'ta toplam 2560 adet yatırım teşvik belgesinin 1278'i (%50) imalat sanayine, 771'i (%30) tarıma, 485'i (%19) turizm amaçlı konaklama ve diğer hizmetlere ve 26'sı (%1) madencilik sektörüne verilmiştir.¹⁶⁵

Global olarak toplam 2560 yatırım teşvikinin %23'ünün gerçekleştirildiği, %70'inin halen yatırım aşamasında olduğu ve geri kalan yaklaşık %7'sinin ise iptal edilmiş olduğu görülmektedir.

1997, 1998 yılları ve 1999 yılının Ocak-Mart aylarında verilen KOBİ teşvik belgelerinin GAP Bölgesindeki iller itibariyle, gelişme eğilimi gösteren dağılımı, aşağıda ki tablolarda verilmiştir.¹⁶⁶

¹⁶⁵ GAP Sanayileşme Stratejisi, a.g.e. , s. 18

¹⁶⁶ Özlem ÜNAL, DİE Finansal İstatistikleri, Ankara, 1999

Tablo – 7
1997-1998 Yıllarında Verilen KOBİ Teşvik Belgelerinin GAP İllerindeki
Dağılımı

İL	BELGE TUTARI (1000 TL)		BELGE SAYISI	
	1997	1998	1997	1998
ADIYAMAN	337.264.551	236.000.000	13	11
BATMAN	97.294.116	183.050.000	3	7
DİYARBAKIR	745.787.910	531.960.000	26	20
GAZİANTEP	1.625.389.078	703.488.810	57	58
KİLİS	75.598.587	54.400.000	4	5
MARDİN	250.973.084	195.980.000	8	9
SİİRT	233.770.955	39.890.000	11	2
ŞANLIURFA	354.573.364	672.210.000	13	26
ŞIRNAK	513.656.924	15.175.000	33	1
TOPLAM	4.234.308.569	2.632.153.810	168	139

Kaynak: DİE Finansal İstatistikleri, 1999

Tablo – 8
1999 Yılı Ocak-Mart Aylarında Verilen KOBİ Teşvik Belgelerinin GAP
Bölgesindeki İller İtibariyle Dağılımı

İLLER	Belge Tutarı (1000TL.)	Belge Sayısı
ADIYAMAN	363.600.000	12
BATMAN	161.700.000	5
DİYARBAKIR	393.900.000	14
GAZİANTEP	219.050.000	20
KİLİS	258.200.000	11
MARDİN	204.000.000	6
SİİRT	-	-
ŞANLIURFA	686.000.000	21
ŞIRNAK	31.500.000	1
TOPLAM	2.317.950.000	90

Kaynak: DİE Finansal İstatistikleri, 1999

6.KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELERİN FİNANSMAN SORUNLARINA YÖNELİK GELİŞTİRİLEN ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

6.1.KOBİ'leri Geliştirici Çerçevenin Oluşturulması

Gelişmiş ekonomilerde KOBİ'leri geliştirici çerçevenin oluşturulmasında hareket noktası, KOBİ'lere yönelik kamu politikalarının saptanması şeklinde kendini göstermektedir. Ancak, söz konusu politikaların saptanması sırasında KOBİ'lerin ihtiyaçları ve sorunlarının saptanması da gözardı edilmemiştir. Böylelikle önce sorunlar belirlenmekte, daha sonra bunlara uygun kamu politikaları saptanarak uygulamaya konulmaktadır. Küçük ve orta ölçekli işletmeleri geliştirici çevre, devlet müdahalesiyle oluşurken, devletin bizzat ekonomideki payı küçülmemekte ama düzenleyici rolü itibarıyla de etkinleşmektedir.

Bu perspektif içerisinde, gelişmiş ekonomilerde KOBİ'leri geliştirici çevre, üç platformda düzenlenmiştir. Birinci platform, KOBİ'leri geliştirici çerçevenin çizilmesi, ikinci platform, düzenlenen yeni ortamdan yeni KOBİ'lerin kurulmasının özendirilmesi, üçüncü platform ise, varolan KOBİ'lerin desteklenmesi, başka bir deyişle modernizasyonun sağlanmasıdır.¹⁶⁷

Serbest pazar ilkelerinin ekonomik sistemin temeli olarak benimsendiği ülkemizde de, küçük ve orta ölçekli işletmelerin desteklenmesi ve geliştirilmesi sistemin işlerliğini koruması kadar geleceği açısından da büyük önem taşımaktadır. Öte yandan, tek pazara doğru gidilen 21. Yüzyılda, ülkemizin bu sistemde hak ettiği yeri alabilmesi büyük ölçüde sahip olduğu KOBİ'lerin rekabet gücüne ve dinamizmine bağlıdır.

Ülkemizdeki mevcut tablonun, geleceğin bilgi toplumundaki görmek istediğimiz KOBİ çerçevesinin geliştirilmesi doğrultusunda, değiştirilmesinde aşağıdaki hususların gerçekleştirilmesi gerekmektedir.¹⁶⁸

- 1- Küçük ve orta ölçekli işletmelerin toplam kredi hacmi içerisindeki payının çok hızlı bir şekilde yukarı doğru çekilmesi,

¹⁶⁷ Semra GÖKÇİMEN, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere Finansal Seçenekler ve Risk Sermayesi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 1996, s. 62

¹⁶⁸ Fehmi GÜLTEKİN, Gümrük Birliği'ne Girerken KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri Sempozyumu, Bankacılık Dergisi (Eki) Sayı: 12, Aralık 1995, s. 7

- 2- Finansal kiralama, factoring, risk sermayesi, kredi garanti fonu gibi yeni finansal araçların küçük ve orta ölçekli işletmelerde etkin ve yaygın bir biçimde kullanılması,
- 3- KOBİ'ler için Türkiye gerçeklerine uygun, ölçeksel, bölgesel ve sektörel bazda farklılaştırılmış yeni finansman yöntemleri ve araçları geliştirilmesi,
- 4- KOBİ'lerin sermaye piyasalarının imkanlarından yararlandırılması,
- 5- Küçük ve orta ölçekli işletmelerin ihracat paylarının hızlı bir şekilde artırılması yollarının bulunması, bunun için gerekli enformasyon ve danışmanlık hizmetlerinin oluşturulması ve yaygınlaştırılması,
- 6- Altyapının oluşturulması,
- 7- Üniversite, sanayi işbirliği potansiyelinden küçük ve orta ölçekli işletmelerinde yararlandırılması,
- 8- Girişimci ortam oluşturularak, girişimciliğin yaygınlaştırılması ve geliştirilmesidir.

Ekonomimizde çok önemli bir yeri olan ancak şimdiye kadar üretilen çözüm önerileri ve teklifleri sadece sempozyum ve yuvarlak masa tartışmalarında kalan ve önemli ölçüde ihmal edilen küçük ve orta ölçekli işletmelerimizin kuruluşlarından gelişme ve büyüme aşamalarına kadar karşılaştıkları finansal sorunlarına önereceğimiz çözümler, bir bütünlük içinde ve birbirini tamamlayacak yeni finansal model, kurum ve kuruluşları içermektedir.

Bu model, kurum ve kuruluşların düzenlenmelerindeki amaçları, işleyişleri ve Türkiye'de uygulama olanakları aşağıda açıklanmaya çalışılmıştır. Bunlar;

- 1- Destek ve Teşvik Mekanizmasına Yeni Bir Anlayış,
- 2- Risk Sermayesi Finansman Modeli,
- 3- Küçük İşletme Yatırım Şirketleri Modeli,
- 4- Kredi Garanti Sisteminin Kurulması.

Ülkemizdeki mevcut sistem içinde bu modellerin uygulanabilirliği tartışılabilir. Ama bu modeller ve kuruluşlar dünyada başarıyla uygulanmaktadır. Kalkıp dünyayı yeniden keşfetmek yerine, denenmiş, uygulamaya konulmuş, sonuçları ortada görülen modelleri değerlendirmek daha cazip olabilir. Bu modellerin olduğu gibi ülkemize bir organ nakli gibi getirilmesi değil, kültürel farklılıklarımıza,

ekonomik farklılıklarımıza ve politik farklılıklarımıza göre uygulamaya konulması halinde daha başarılı olacaktır.¹⁶⁹

6.2. Teşvik ve Destek Mekanizmasının Geliştirilmesi

Ülkemizde beş yıllık kalkınma planları çerçevesinde hazırlanan yıllık programların amaçlarına ulaşması için önemli ölçüde teşvik tedbirleri uygulamaya konulmaktadır. Hazine Müsteşarlığı, Teşvik ve Uygulama Genel Müdürlüğü tarafından teşvik tedbirleri, 'özellikle özel sektörün ekonomik ve sosyal kalkınmaya katkısının sağlanması, müteşebbislerin yatırım, ihracat ve benzeri iktisadi faaliyetlerde bulunma arzu ve isteklerinin güçlendirilmesi, bu faaliyetlerin, belirlenen hedeflere ve ülke ihtiyaçlarına uygun olarak gerçekleştirilmesi için gerekli yönlendirilmelerin yapılması gibi amaçlarla devletin kullandığı önemli ve etkin araçlar' olarak tanımlanmaktadır.¹⁷⁰

Tüm ülkelerde olduğu gibi, ülkemizde de teşvik mekanizmasının temel amacı, hükümetlerin ekonomik ve toplumsal kalkınma sürecinde hedeflerine ulaşmak için girişimci ve yatırımcıların istenilen ekonomik faaliyet alanlarına yönlendirilmesi olmaktadır. Ancak, bu mekanizmanın etkin bir biçimde kurulması ve işletilmesi, amacı kadar önemli bir konu olmaktadır. Küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik teşvik tedbirlerinin proje aşamasından başlayarak, yatırım ve işletme aşamalarını da içine alacak biçimde, tek bir merkezden yürütülmesi ve haksız kazanç ve rekabete yol açmayacak şekilde uygulanması gerekli, hatta zorunludur.¹⁷¹

Bu destek ve teşviklerin etkin bir mekanizma çerçevesine oturtulması, haksız kazanç ve haksız rekabete yol açmaması için mevcut teşvik sistemimizde yeni bir anlayışa gerek vardır. Başka bir ifade ile küçük ve orta ölçekli işletmelerin desteklenmesi ve teşvik edilmesine yönelik teşvik sistemi aşağıda belirtilen iki temel ilke üzerine kurulmalıdır.¹⁷²

¹⁶⁹ Halil SARIASLAN, KOBİ'lerin Finansman Sorunu ve KOBİ-Banka İlişkileri, Vakıfbank Yayınları Araştırma Dizisi 4, Ankara, 1995, s. 11

¹⁷⁰ Hazine Müsteşarlığı, Teşvik Uygulama Genel Müdürlüğü, Yatırımları Teşvik Mevzuatı, Ankara, 1993

¹⁷¹ İsmail BULMUŞ; Ertan OKTAY; Mete TÖRÜNER, Küçük Sanayi İşletmelerimizin Konumu, Önemi ve AT'a Girerken Karşılaşılabilecek Sorunlar İle Çözüm Yolları, MPM Yayınları No: 426, Ankara, 1990, s. 141

¹⁷² Halil SARIASLAN, Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi, TOBB Yayınları, Ankara, 1996, s. 50

1. Teşviklerin Dağılımında ve Kullandırılmasında Devlet Müdahalesi Asgari Düzeyde Tutulmalıdır:

Hükümetlerin amaçları doğrultusunda belirledikleri teşviklerin dağılımında ve kullandırılmasında, özel sektörün ve girişimcilerin 'kâr-zarar-risk' üçlü temelinde dayalı insiyatifi devreye konulmalıdır. Kuşkusuz fon kaynağı sahibi olan devlet yada hükümet belirlediği kurallar çerçevesinde mekanizmanın işleyip işlemediğini denetlemeye, gerekli düzenleyici müdahaleyi yapmaya ve müeyyidelerini uygulama hakkına sahip olacaktır.

Bu amaçla, nakdi destek ve teşviklerin dağılımı ve kullandırılması daha sonra açıklayacağımız, 'küçük işletme yatırım şirketleri', 'risk sermayesi şirketleri' ve 'kredi garanti kuruluşları' aracılığı ile yapılmalıdır. Başka bir ifade ile, devlet yada hükümetler küçük ve orta ölçekli işletmeleri teşvik için ayırdıkları fonları bu finansal kuruluşlara aktararak dolaylı bir biçimde kullandırmış olacaklardır. Böylece, destek ve teşvik fonları bu özel sektör finans kuruluşları aracılığı ile 'kâr-zarar-risk' temelinde dayalı olarak ve hükümetlerin keyfi politik müdahalelerinden arındırılmış olarak etkin biçimde dağıtılmış ve kullanılmış olacaktır. Böyle bir uygulama ile, bir yandan küçük ve orta ölçekli işletmeler etkin bir biçimde teşvik edilirken, diğer yandan da etkin işleyen bir finansal sistem geliştirilmiş olunacaktır.

Ancak, bütün bu gelişmelerin yanında şunu da gözardı etmemek gerekmektedir ki, eğer bir ülkede kaynak kıtsa, sermaye birikimi yetersizse ve hem kredi sektöründe hem kredi piyasasında hem de sermaye piyasasında, kaynakların büyük bir kısmı liberal bir ekonomi sistemi uygulandığını iddia eden devlet tarafından ele geçirilmişse, o ülkede küçük işletme yatırım şirketleri kurulamaz. Dolayısıyla, risk sermayesi ve benzeri kuruluşların hepsi havada kalır. Bunun için ilk önce yapılacak iş finans piyasalarını düzenlemek olmalıdır.¹⁷³

Bu düzenleme yapıldıktan sonra ancak, küçük ve orta ölçekli işletmelerin etkin bir biçimde teşvik edilmesi ve etkin bir finansal sistemin geliştirilmesi sağlanabilecektir.

¹⁷³ Özdemir AKMUT, KOBİ'lerin Finansman Sorunu ve KOBİ-Banka İlişkileri, Vakıfbank Araştırma Dizisi: 4, Ankara, 1995, s. 9

2. Teşvikler Yaygın Değil Seçici Olmalıdır:

Her işletmenin teşvik edilmesi demek hiçbir işletmenin teşvik edilmemesi demektir. Bu nedenle azar azar herkese teşvik vermek yerine bölge, sektör ve firma bazında hedeflenen amaçlar doğrultusunda doyurucu, seçici teşvikler verilmelidir. Burada önemli olan, belirli kalkınma stratejileri doğrultusunda ulaşılabilir ve gerçekleştirilebilir hedefler ortaya koymaktır. Bu ise hükümetlerin ekonomik politikalarına bağlıdır. Örneğin belli ürünler için dış pazarlar elde etmek amacı ile ihracat teşvikleri, belli üretim teknolojilerinin transferi ve geliştirilmesi için teknoloji geliştirme teşvikleri, belli ürünlerin üretimini artırmak için üretim teşvikleri gibi özel amaçlı teşvikler sağlanabilir. Böylece, küçük ve orta ölçekli işletmeler, ülkenin özel amaçları doğrultusunda dar ve seçici olarak teşvik edilmiş olacaktır.

6.3. Risk Sermayesi Finansman Modeli

Özellikle 1980'li yıllardan bu yana gelişmiş ülkelerde büyük bir başarı ile uygulanan risk sermayesi finansman modeli (venture capital), dinamik ve üretken ancak finansal gücü yeterli olmayan girişimcilerin yatırım fikirlerini gerçekleştirmesine katkıda bulunan bir yatırım finansman biçimidir.¹⁷⁴

Bir ortaklık türü olup, finansal imkanı olmayan ancak büyük kâr potansiyeline sahip bir küçük girişimcinin finans edilmesini içerir. Ortaklardan biri, para kazanacak malları üretebileceğine inanan girişimcidir. Diğer ise, girişimcinin fikirlerini ciddiye alıp, onu sermaye ile destekleyen risk sermayedarıdır. Bunlara, 'Girişimci Şirketi' veya 'Risk Sermayesi Şirketi' de denir.¹⁷⁵

Risk sermaye şirketlerinin temel amacı yatırım yaptıkları işletmeleri geliştirip belli bir kârlılık düzeyine ulaştırdıktan bu işletmeleri satarak bağlı oldukları fonlarını ve bekledikleri kârları likit biçime dönüştürmektir. Yatırım yada işletmenin likidasyonu temelde işletmenin satılması olmasına karşın satış işlemi,

¹⁷⁴ Halil SARIASLAN, Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi, a.g.e. , s. 66

¹⁷⁵ Arif KOCAMAN, 'Türkiye'de Risk Sermayesi, Finansal Kiralama ve Factoring Gibi Modern Finansal Araçlara İlişkin Yasal Düzenleme Sorunları', Modern Finansman Araçlarının Esnaf-Sanatkar ve Küçük İşletmeler Açısından Değerlendirilmesi içinde, TES-AR Yayınları No: 6. Ankara, 1992, s. 130

genellikle iki biçimde yapılmaktadır. Birinci durumda, işletme bir bütün olarak satılmaktadır. Yani başka şirketlere yada bireylere top yekun satılmaktadır. İşletmenin değeri alıcı ile yapılan görüşme ve pazarlıklar sonucunda belirlenmektedir. İkinci yada daha yaygın olan durum ise, işletmenin hisse senetlerini halka satmaktır. Risk sermaye şirketlerinin temel amacı destekledikleri işletmeleri piyasada satarak fonlarını likit biçime dönüştürmek olduğu için, nihai sonuç halka açılmanın başarılı olmasına bağlıdır.

Risk sermayesi finansman modelinin üç önemli özelliği şu şekilde ortaya çıkmaktadır;¹⁷⁶

1.Genellikle yeni yatırım önerilerinin finansmanında başvuru bir model olmasına rağmen, yeni yatırımların yüksek olan riskliliğini düşürmek için oluşturulacak yatırım portföyüne göre her gelişim aşamasındaki işletmelere yatırım yapılmaktadır.

2.Risk sermayesi şirketlerinin yatırım yaptıkları işletmelerle ilişkisi, borç veren bir alacaklı gibi değil bir ortak olarak yatırım girişimine katılmadır. Böylece işletme yönetiminde söz sahibi olmaktadır. Ortaklık hisseleri görüşme ve pazarlık sonucu belirlenmektedir.

3.Risk sermayesi şirketleri yatırım yaptıkları işletmelerin hisselerini sürekli olarak ellerinde tutan holding şirketleri niteliğinde değil, işletmeler gelişip kârlı duruma gelerek halka açıldıkları zaman hisseleri borsada satarak kâr elde etme beklentisi içindedir. Bu ise genellikle 3-5 yada kimi zaman 10 yıllık bir yatırım dönemi gerektirir. Bu nedenle gelişmiş bir sermaye piyasası ve menkul değerler borsası bu finansman modelinin etkin işleyişi için zorunludur.

Risk sermayesi şirketlerinin yatırımlarda kullanacağı fonlar çeşitli kaynaklardan gelmektedir. Bunlardan belli başlıları aşağıda kısaca açıklanmıştır;

- 1- Genellikle 3-5 yada duruma göre kimi zaman 10 yıllık bir yatırım dönemi sonunda, yüksek oranda bir riske katlanarak çok büyük oranda kâr elde etmek isteyen yüksek gelir grubundaki bireylerin tasarrufları.
- 2- Emekli sandığı ve sosyal sigortalar gibi emeklilik fonlarını işleten kuruluşların fonları.

¹⁷⁶ Halil SARIASLAN, Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi, a.g.e. , s. 67

- 3- Bankaların ve özel sigorta şirketlerinin kâr sağlamak amacı ile ayırdıkları yatırım fonları.
- 4- Devlet yada hükümetlerin küçük sanayi işletmelerinin gelişimini desteklemek ve sermaye yatırımlarının artışı teşvik amacı ile sağladığı fonlar.
- 5- Çeşitli büyük şirketlerin kâr elde etmek yada çoğu kez yeni teknolojik gelişmeleri yakından izlemek ve denetlemek amacı ile ayırdığı yatırım fonları risk sermayesi şirketleri için temel fon kaynaklarıdır.

Risk sermayesi finansman modelinin yaraları aşağıdaki gibi sıralanabilir;

- 1- Model tasarrufları doğrudan sabit sermaye yatırımlarına aktardığı için bir ülkenin sanayileşmesine büyük bir katkıda bulunur. Öte yandan, bu model aracılığı ile yapılan yatırımların önemli bir kısmı teknolojik yenilik ve gelişmelere yönelik olduğu için o ülkede teknolojinin hızla gelişimine doğrudan öncülük edecektir. Dolayısıyla, bu model teknolojik gelişmenin motoru işlevini üstlenmiş olacaktır.
- 2- Risk sermayesi finansman modeli küçük tasarrufları sanayi yatırımlarına dönüştürmekle o ülkede yeni ürün ve hizmetlerin ekonomiye kazandırılmasını sağlayacaktır.
- 3- Bu model aracılığı ile dinamik, yaratıcı ve çoğu zaman genç ancak yeteri kadar finansman gücü olmadığı için ortaya çıkmayan yeni bir girişimci sınıfı ortaya konulmuş olacaktır.
- 4- Tüm ülkelerde ekonominin temelini oluşturan ve genellikle devlet desteği bekleyen küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman sorunu, bu model aracılığı ile bir piyasa mekanizması içinde çözümlenmiş olacaktır.
- 5- Risk sermayesi şirketlerinin nihai amacı finansmanına hissedar olarak katıldıkları işletmelerin, belli bir kârlılık düzeyine ulaşmasından sonra hisselerini borsada satarak bekledikleri yüksek kârları sağlamaktır. Bu nedenle etkin işleyen bir sermaye piyasasının varlığı risk sermayesi finansman modelinin başarısı için hem bir ön koşul hem de sonucudur.

6.4.Kredi Garanti Sistemi (Kredi Garanti Fonu)

Bugün gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan pek çok ülkede başarı ile uygulanan kredi garanti sisteminin temel amacı, yeterli teminatı olmadığı için banka kredisi kullanamayan küçük ve orta ölçekli işletmelere garanti vererek banka

kredilerine ulaşma olanağı sağlaması, kredi taleplerinde bulunan bu işletmelere proje hizmetleri, kredi yönetimi, eğitim ve danışmanlık hizmetleri vermektir. Kredi garanti sistemi uygulamasının temeli 'kredi garanti fonu' dur.¹⁷⁷

Kredi garanti fonu çok iyi gelişme potansiyeli ve uygun bir yatırım projesi olmasına rağmen bankaların genellikle istediği gayrimenkul ipoteği gibi teminatı gösterebilme imkanları olmadığı için bankalardan kredi alamayan küçük ve orta ölçekli işletmelere kredi imkanı sağlamak ve bankalarında geri ödenmeyen kredi kayıplarının belli bir bölümünü karşılamak için oluşturulan bir fon sistemidir. Bu sistem aracılığı ile etkin çalışan ve gelişme potansiyeli olan küçük ve orta ölçekli işletmeler gerektiğinde işletme varlıklarını ipotek veya rehin ederek belli miktarlara kadar kredi alabilirler. Böylece, genelde bir kefalet sistemi olan bu fon uygulamasında özellikle Türkiye'de yaygın olan gayrimenkul ipoteği yerine gerektiğinde işletmenin iş yeri, makine ve araç-gereci teminat olarak kabul edilebilmektedir. Kimi zaman işletmenin gelişme potansiyeli ve yatırım önerisinin kârlılığı yeterli olmaktadır.

Kredi garanti fonu uygulamasında fona katılan ticari bankalar öncelikle bir tür konsorsiyum olan bir 'yatırım finansman şirketi' kurmaktadır. Bu kuruluş fonun oluşumu, işleyişi ve kredilendirme koşullarını belirleyen bir kredi garanti kuruluşudur. Fona iştirak eden bankalar küçük ve orta ölçekli işletmelerden gelen projeye dayalı kredi taleplerini değerlendirir. Kredilendirmeyi uygun görürse kredi garanti kuruluşuna gönderir. Kredi garanti fonu ayrıca talebi değerlendirir ve uygun bulursa bir garanti belgesi ile tekrar bankaya geri gönderir. Daha sonra banka ve küçük işletme kredi için gerekli işlemleri yaparak kredilendirmeyi başlatırlar. Kredi garanti fonu bankaya gönderdiği 'garanti belgesi' ile kredinin geri dönüşünü belli oranda garanti etmiş olmaktadır. Yani kredi alan işletme ile yapılan sözleşme çerçevesinde geri ödemede de bulunmazsa, kredi garanti fonu daha önceden belirtilen oranda bankaya krediyi kendisi ödemektedir. Kredinin garanti edilen kısmı ülke ekonomisine göre değişmekle birlikte genellikle %60-90 arasında değişmektedir. Tam garanti verilmemesinin nedeni bankaların kredi taleplerini

¹⁷⁷ Halil SARIASLAN, Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi, a.g.e. . s. 61

değerlendirmede titizliğini sağlamaktır. Örneğin Fransa ve Japonya kayıp yada batık kredilerin %100'ünü garanti ederken Hindistan %60'ını garanti etmektedir.

Kredi garanti fonunun garanti kapsamı ülkeden ülkeye farklılık gösterir. Belli başlı garanti biçimleri aşağıda sıralanmıştır. Bunlar;

- 1- Kredi anapara ve faizleri garantisi,
- 2- Yalnızca anapara yada faizleri garantisi,
- 3- Menkul kıymet ihraçları garantisi,
- 4- Risk sermayesi şirketlerinin yatırımlarını garanti etme,
- 5- Finansal kiralama garantisi,
- 6- Factoring (Alacak hakkının satılması) uygulamalarındaki garantiler,
- 7- İhracat kredileri garantisi,
- 8- Teknoloji ve yenilik giderleri garantisi,
- 9- Özel proje yatırım garantileri,
- 10- Dış kredi garantileridir.

Kredi garanti fonunun sağladığı garantilerin kapsamı farklılık gösterdiği gibi garanti edilen kredilerin vadeleri, tavan limitleri ve garanti primleri de farklılık göstermektedir. Uygulamada kredilerin süresi 2-10 yıl arasında değişirken bu süre ABD'de 5-8, İngiltere'de 2-7, İsveç'te 10 yıldır.

Kredi tavanları ABD'de 500.000.- \$, İngiltere'de 75.000.- Siterlin, Japonya'da 70-140 milyon yen, Güney Kore'de 100-800 milyon won'u bulmaktadır. Kredi garanti fonu uygulamalarında bazı ülkeler kredi garantilerini ücretsiz olarak verirken bazıları bu hizmetleri verirken garanti primi adı altında kredilerin %2-4 arasında garanti komisyonları almaktadırlar.¹⁷⁸

6.4.1.Kredi Garanti Fonunun Türkiye'de Uygulanması

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansal sorunlarının çözümüne önemli bir katkıda bulunacağına inandığımız kredi garanti fonunun, ülkemizde de uygulamaya konulması hiç kuşkusuz kaçınılmaz bir durum olmaktadır. Çünkü, daha önceki bölümlerde açıklandığı gibi, ülkemizdeki finansal sistem mevcut yapısı ile küçük ve orta ölçekli işletmeler aleyhine işlemektedir. Ancak, hemen bu noktada

¹⁷⁸ Halil SARIASLAN, Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi, a.g.e. , s.62

belirtilmelidir ki, bu konuda çok olumlu ve önemli bir adım atılmış ve Türkiye ile Almanya arasında teknik işbirliği anlaşması çerçevesinde ‘Kredi Garanti Fonunun kurulmasına yardım’ konulu proje anlaşması yapılarak 14.7.1993 tarih ve 21637 sayılı Resmi Gazetede yayınlanarak yürürlüğe girmiştir.

Bu anlaşma çerçevesinde Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma ve Ticaret A.Ş. kurulmuştur. Ortaklarını TOSYÖV, MEKSA, TOBB, TESK ve KOSGEB’in (KOSGEB bu ortaklığa katılımı 4.8.1995 tarihinde gerçekleştirmiştir.) oluşturduğu bu şirket ile Almanya’nın GTZ (Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit) kurumu kredi garanti fonunun uygulanmasını üstlenmişlerdir.

Kredi garanti fonu işletme ve araştırma ticaret A.Ş. ile Halkbank arasında gerçekleştirilen anlaşma sonucunda, oluşturulan ‘Fon’ Halkbank’ta bloke edilmekte, buna karşılık garanti koşullarına uygun küçük ve orta ölçekli işletmelere kredi vermektedir.

Halkbank’ın verdiği kredinin %80’i, ‘Garanti’ edilebilmektedir. Alınmak istenen nakdi krediler;

- 1- Tesis-yatırım,
- 2- İşletme,
- 3- Ticari,
- 4- Diğer kredi türünde olabilmektedir.¹⁷⁹

Fonun Türkiye’de uygulanmasından sorumlu Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma Ticaret A.Ş. ile Almanya’nın GTZ kurumu arasında yapılan sözleşmelere göre kredi garanti fonu aşağıdaki biçimde uygulanacaktır;¹⁸⁰

- 1- KGF, 1-100 işçi çalıştıran küçük ve orta ölçekli işletmelere ‘Garanti/Kefalet’ vermektedir.
- 2- Yukarıda belirlenen küçük ve orta ölçekli işletmeler TOBB ve TESK gibi meslek kuruluşuna bağlı bir odaya kayıtlı olacak, TOSYÖV ve MEKSA ile ilişki içinde bulunacaktır.
- 3- KGF’nin Garanti/Kefalet vereceği kredinin azami limiti 250.000.- DM karşılığı TL olacaktır ve verilecek garanti, kredinin azami limitinin %80’i olan 200.000.- DM karşılığı olan Türk Lirasını geçmeyecektir.

¹⁷⁹ Rifat DAĞ; Ekin SOYDANER, a.g.e. . s. 25

¹⁸⁰ Ergün AKTAY. ‘Kredi Garanti Fonu’. TOSYÖV Mektubu, Sayı: 29, Kasım-Aralık 1993, s. 37-38

- 4- Alınan kredinin %80'ine verilen Garanti/Kefalet, azami garanti limiti olup, kredinin her safhasındaki borç bakiyesinin %80' ile sınırlıdır.
- 5- KGF, azami 5 yıla kadar vadeli kredilere garanti/kefalet verecektir.
- 6- KGF'ce garanti/kefalet verilecek işletmelerin muhasebelerinin düzenli ve mali analize elverişli bir sistem ile tutuluyor olması aranacaktır.
- 7- KGF garanti/kefalet verdiği işletmelerin, muhasebe defterlerini ve diğer ilgili belgelerini dilediği anda görebilecek, işyerinde incelemelerde bulunabilecektir.
- 8- KGF, kredi talebinden kredinin geri ödenmesine kadar, teknik konularda ve işletme yönetimine ilişkin olarak müşteriye vereceği aktif danışmanlık hizmeti çerçevesinde, gerekirse işletme yönetiminde görevde alabilecektir.
- 9- KGF'nin garanti/kefalet verebilmesi için, işletmelerin herhangi bir bankaya kredi başvurusunda bulunmuş olması ve bu talebinde kredilendirilebilir olduğunun banka tarafından teyit edilmiş olması gerekmektedir. Banka, bu yazılı teyidini, yaptığı inceleme raporları (mali analiz, fizibilite, piyasa istihbaratı) ile birlikte KGF'ye gönderecektir.
- 10- KGF, bankanın göndermiş bulunduğu inceleme raporlarından yararlanacaktır, ancak kendisinde mali analiz, istihbarat ve gerektiğinde fizibilite raporu hazırlayarak; krediye, garanti/kefalet verilir verilmemesi konusunda ilgili organlarından karar çıkaracaktır. Olumlu ve olumsuz kararlar ilgili bankaya ve talep sahibine yazılı olarak bildirilecektir.
- 11- KGF'ye herhangi bir bankadan kredilendirilebileceği konusunda garanti/kefalet talebi intikal ettiğinde, istek sahibi başvuru formunu dolduracak ve 50 DM karşılığı TL başvuru ücretini ödeyecektir. KGF'ce garanti/kefalet başvuru formları içerisinde inceleme alınması uygun görülenlerden de ayrıca 100 DM karşılığı TL inceleme ücreti alınacaktır.
- 12- KGF, vermiş bulunduğu garantilerden, peşin olarak garanti tutarının %4'ü kadar yıllık komisyon alacaktır.
- 13- Ankara ili dışında da inceleme yapılması gerektiğinde, uzmanların yol, yemek ve konaklama masrafları da talep sahibi tarafından karşılanacaktır.
- 14- Talep sahibi işletme, kendisiyle ilgili bilgi ve belgelerin bankalardan alınabilmesi ve bankalar nezdinde ki her türlü hesaplarından komisyon, diğer ücret ve

masrafların alınabilmesi için, KGF’ce hazırlanan ‘muvafakatnameyi’ imzalayacaktır.

15-KGF, gerektiğinde vereceği garanti/kefalet karşılığında şahsi, ayni ve diğer her türlü teminatı alabilecektir.

6.5.Küçük İşletme Yatırım Şirketleri Modeli

Büyüme potansiyeli olan küçük işletmelere girişim sermayesi desteği sağlayan Küçük İşletme Yatırım Şirketleri (Small Business Investment Companies) özel yasalarla kurulan ve belli koşullara göre bir tür özel finans kurumlarıdır. Amerika Birleşik Devletleri uygulamasında küçük işletme yatırım şirketleri, 1958 yılında yürürlüğe giren Küçük İşletme Yatırım Şirketi Kanununa (The Small Business Investment Companiact of 1958) göre kurulmuş olup bu yasaya göre belli koşullar çerçevesinde bu şirketlere kuruluş izninin verilmesi ve faaliyetlerinin denetimi Küçük İşletme Yatırım İdaresine (Small Business Administration) (SBA) verilmiştir.¹⁸¹

Kuruluş izinleri gereği ancak küçük işletmelere yatırım yapmak yükümlülüğü altında bulunan bu lisanslı finansal kuruluşlar, yatırım yaptıkları küçük işletmelere ya hisse karşılığı ortak olarak yada borç vermek suretiyle finansman desteği sağlamaktadırlar. Ortak olunan yada borç verilen küçük işletmelere, bu kuruluşların ücretsiz yada ücret karşılığı danışmanlık desteği vermesi de bu kuruluşların temel görevlerinden birisidir.

SBA tarafından denetlenen finansal kuruluşların başka alanlarda faaliyette bulunmaları yasaktır. Bu kurala aykırı davrananların lisansları iptal edilmektedir.

Tamamen kâr amaçlı bir tür özel finans kurumu olan küçük işletme yatırım şirketleri (SBIC), SBA’dan alınan izinle kurulmuş oldukları için belirli kurallar çerçevesinde SBA tarafından çok yakından izlenir ve denetlenirler.

Küçük işletme yatırım şirketleri, öz kaynak ve SBA destekli kredileri ile sağladığı kaynakları küçük işletmelere ortak olarak yatırımda bulunmak yada borç olarak vermek biçiminde kullanırlar. Fakat hiçbir zaman küçük işletmenin kontrolünü eline geçirecek oranda hisse sahibi olamazlar. Ayrıca herhangi bir küçük

¹⁸¹ Halil SARIASLAN, ‘Küçük İşletme Yatırım Şirketleri Modeli’, KOBİ’lerin Finansman Sorunu ve KOBİ-Banka ilişkileri içinde. Vakıfbank Araştırma Dizisi No: 4. Ankara, 1995, s. 1-4

işletme yatırım şirketi SBA'nın yazılı iznini almadıkça öz kaynaklarının %20'sinden fazla oranda bir tek küçük işletmede yatırımda bulunamaz. Küçük işletme yatırım şirketleri yatırımda buldukları küçük işletmelere ücretli yada ücretsiz danışmanlık hizmeti verirler.

Küçük işletme yatırım şirketleri, küçük işletmelerin daha önce ihraç edilmiş olan menkul kıymetlerini satın alamazlar. Ancak bir küçük işletmenin sağlam bir biçimde finansmanı için gerekiyorsa SBA'dan izin almak suretiyle bu tür satın almalar yapılabilmektedir. SBA'nın izni ve kredi desteğini alarak kurulan küçük işletme yatırım şirketlerinin kayıtları ve hesapları sürekli denetim altındadır. Bu nedenle bu kuruluşlar her yıl tüm faaliyet raporlarını ve finansal kayıtlarını SBA'ya gönderirler. SBA belli bir ücret karşılığında bu raporları inceler ve gerekli önlemleri alır. Gerekiyorsa duruma göre yerinde inceleme yapar.

6.5.1. Küçük İşletme Yatırım Şirketleri Modelinin Türkiye'de Uygulanması

Küçük işletme yatırım şirketleri modeli, devletin desteklemek ve teşvik etmek zorunda olduğu küçük işletmelere bu amaçla ayırdığı kaynakları, kâr amaçlı özel finans kurumlarının da desteğini katarak ve özel sektör insiyatifini devreye sokarak kredi desteği kullandırmayı amaçlamaktadır. Böylece küçük işletmeleri daha etkin bir biçimde desteklemek ve teşvik etmek mümkün olmaktadır.

Bu modelin ülkemizde de uygulamaya konulmasında büyük bir yarar vardır. Böyle bir modelin uygulamaya konulması ile şimdiye kadar küçük ve orta ölçekli işletmeler aleyhine işleyen finansal sistemimizin işleyişi bu işletmelerimiz lehine önemli ölçüde değiştirilmiş olacak ve piyasa mekanizması çerçevesinde finansal sorunları çözümlenmiş olacaktır.¹⁸²

Özellikle Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerinde yer alan illerimiz için özel küçük işletme yatırım şirketi modeli ile, bu bölgelerde yaşayan ve bölgenin toplumsal ekonomik koşullarını bilen bölgenin iş adamları doğrudan devreye girmiş olacaklardır. Böylece, bu bölgelerimize devlet desteği, bölgenin kendi girişimcileri tarafından onların 'kâr-zarar-risk' üçlü faktörünü üstlenme biçiminde verilmiş olacaktır.

¹⁸² Halil SARIASLAN, Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi, a.g.e. . s. 59

Küçük işletme yatırım şirketleri modelinin ülkemizde uygulamaya konulması için, ilk aşamada aşağıdaki düzenlemelerin yapılması gerekmektedir.

- 1- Hükümetlerin küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik destek ve teşviklerini kamu bankaları ve diğer finansal kuruluşlar aracılığı ile dağıtması işlemine son verilmeli ve bu dağıtım işini düzenleyecek olan küçük işletme yatırım şirketlerinin yasal kuruluş çerçevesi hazırlanmalıdır.
- 2- KOSGEB'in mevcut örgütsel yapısı içinde bir yatırımlar birimi kurulmalıdır. Bu birim, devletin küçük ve orta ölçekli işletmelere aktaracağı destek ve teşvikleri küçük işletme yatırım şirketlerine aktaracaktır. Öte yandan, KOSGEB'in mevcut fonuna işlerlik kazandırılarak bu kurumun, bu fonu amacı doğrultusunda kullanılması serbest bırakılmalıdır.
- 3- Türkiye Halk Bankası'nın küçük ve orta ölçekli işletmelerin tesis ve işletme kredileri ile uğraşan birimleri ayrılarak KOSGEB'in açılacak yatırım birimi ile birleştirilmelidir. Türkiye Halk Bankası'nın geri kalan ticari bankacılık fonksiyonu çerçevesinde özelleştirilmesi gerekir. Bu başarılamayacak olursa, Türkiye Halk Bankası bir esnaf ve kefalet bankası olarak yeniden örgütlenmelidir.
- 4- Küçük işletme yatırım şirketlerinin işleyişini düzenleyen kuralların ve yasal çerçevenin hazırlanmasında Hazine Müsteşarlığı mutlaka görev almalıdır. Çünkü KOSGEB'in küçük işletme yatırım şirketlerine sağlayacağı destek ve teşviğin kaynağı temelde bu Müsteşarlıktır.
- 5- Küçük işletme yatırım şirketlerinin kuruluşuna finansal kurumların, özellikle bankaların katılımını sağlamak için ABD'de olduğu gibi bu şirketlere uygun vergi teşvikleri sağlanmalıdır.
- 6- Küçük işletme yatırım şirketlerinin finansman kaynağı, daha önce açıklandığı gibi, bu şirketlerin kendi öz kaynakları, Hazinesinin KOSGEB'e aktardığı destek ve teşvikler ile KOSGEB'in kuruluş yasasına göre oluşturulan fon olacaktır.
- 7- Bu şirketlere lisanslar yada izinler KOSGEB'in önerisi ile Hazine Müsteşarlığı tarafından verilmelidir.

6.6.Finansal Kiralama Modeli (Leasing)

Finansal kiralama (Leasing), bir yatırım malının mülkiyeti leasing şirketinde kalarak, belirli bir kira karşılığında kullanım hakkının kiracıya verilmesi ve yapılan sözleşmede belirlenen değer üzerinden sözleşme süresi sonunda mülkiyetin kiracıya geçmesini sağlayan bir finansman yöntemidir.

Kısaca leasing yöntemi, yatırımcının ihtiyacı olan makine-ekipmanın bir leasing şirketi tarafından satın alınıp kullanım hakkının kiralama yoluyla yatırımcıya devredilmesi işlemidir.¹⁸³ Leasing yöntemi aracılığıyla, yatırımcı, makine-ekipman yatırımı için öz kaynak yada kredi kullanmaksızın, yatırım yapma veya teknolojisini yenileme imkanı bulmaktadır. Kullanım hakkı elde edilen makine-ekipmanın üretime konulması ile elde edilen gelirle leasing şirketine kira ödenmekte, kira dönemi sonunda ise, malın mülkiyeti çok az bir bedel karşılığında kiracıya geçmektedir.

1985 yılında çıkarılan (10.6.1985 – 3226 sayılı kanun) ve uygulamaya konulan Finansal Kiralama Kanunu ile leasing uygulamasında yasal bir düzenlemeye gidilmiş ve özellikle bankalar kendi bünyelerinde leasing konusunda faaliyet gösteren şirketlerini oluşturmuşlardır. Şirket sayısına paralel olarak bu alandaki işlem hacminde de önemli gelişmeler kaydedilmiş, leasing uygulamasının toplam yatırımlar içindeki payı önemli bir değere ulaşmıştır.¹⁸⁴

Leasing yöntemi, küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman ihtiyaçlarının giderilmesinde ekonomik yararlar sağlamaktadır. Kalite ve standartların, dünya çapında ortak düzeye geldiği ve üretim ve üretim sonrası en önemli kriterler olduğu gerçeği, KOBİ'lerin üretim yöntemlerini yenilemeleri ve üretim sistemlerinde yeni teknoloji ürünlerini kullanma zorunluluğunu ortaya koymaktadır. Küçük işletmelerin sınırlı finansal imkanlarla, gelişmiş teknoloji ürünü makine ve araç-gereçleri kullanamamaları, dünya pazarına sundukları ürünün yüksek kalite ve standartta olmasını engellemektedir. Gümrük Birliği sürecinde KOBİ'lerin geleceği üretimde yüksek teknolojiyi yakalayabilmeleriyle direkt bağlantılı olup, bu anlamda, KOBİ'lerin üretimde kullandıkları makine-ekipmanlarını yenilemeleri yada sabit sermaye yatırımı yapan yatırımcıların makine- ekipman donanımı için finansal

¹⁸³ Modern Finansman Araçlarının Esnaf-Sanatkar ve Küçük İşletmeler Açısından Değerlendirilmesi, TES-AR Yayınları, Ankara, 1992

¹⁸⁴ Rifat DAĞ; Ekin SOYDANER, a.g.e. , s. 27

destek zorunlu gözükmektedir. Teknoloji yenileme zorunluluğu olan işletme sayısının fazla olması ve bu yatırımın büyük miktarlarda finans gerektirmesi, daha pahalı ve zor olan banka kredilerinin yerine, finansal kiralama yöntemini daha cazip hale getirmektedir.¹⁸⁵

Finansal kiralama yönteminin KOBİ'lere sağladığı avantajlar aşağıdaki gibi özetlenebilir;¹⁸⁶

- 1- Yatırım projesinin tümü leasing ile finanse edilebildiği gibi yatırım malı satın alma bedeli dışında kalan nakliye, vergi, montaj giderleri gibi maliyete yansıyan masraflar da leasing kapsamında karşılanabilir.
- 2- Yatırım, leasing ile öz kaynaklardan fon ayrılmadan %100 finansman kullanılarak gerçekleştirilebilir.¹⁸⁷
- 3- Leasing bir kredi değildir. Bu nedenle bilançonun pasifinde yer almadığından borç/öz kaynak oranını etkilemez.
- 4- Katma Değer Vergisi avantajı sağlayarak maliyetleri azaltır. Satın alma sırasında ödenen KDV tutarı leasing de %1 olarak gerçekleşir.
- 5- Kira ödemeleri banka kredilerine oranla daha esnektir. Kazandıkça öde ilkesi paralelinde, nakit girişlerine uygun olarak düzenlenir.
- 6- Leasing işleminden doğan anapara ve faizlerden oluşan tüm borç yükü kâr/zarar hesabında masraf olarak gösterilebilir.
- 7- Teşvik belgeli yatırımlarda yatırım malının mülkiyeti kiralayan şirkete ait olacağından, teşvik belgesinin sağlayacağı tüm avantajlardan yararlanılabilir.
- 8- Leasing işlemlerinde formaliteler diğer kredi işlemlerine göre daha azdır. Malın mülkiyeti leasing şirketinde olduğundan işlemler banka kredi işlemlerine göre daha basittir ve daha kısa sürede tamamlanır.¹⁸⁸
- 9- Kiracıyı enflasyona karşı korur. Leasing'de ekipman cari fiyatlara göre satın alınır ve kiralar firmanın gelecekteki gelirine uygun olarak belirlenir.

¹⁸⁵ Rifat DAĞ; Ekin SOYDANER, a.g.e. , s. 28

¹⁸⁶ Rifat DAĞ; Ekin SOYDANER, a.g.e. , s. 29

¹⁸⁷ R. Metin TÜRKO, Finansal Yönetim, Atatürk Üniversitesi Yayınları, Erzurum, 1994, s.341

6.7. Factoring

Factoring iç ve dış ticaret işlemlerine uygulanan ve özellikle kısa vadeli mal satışlarında baş vurulan bir finansman yöntemidir. Ticaret işlemlerinde, alacakların tahsilatına yönelik olarak verilen hizmetlerin bütünü olarak tanımlanan factoring; factoring hizmetini talep eden 'müşteri' hizmeti veren 'Factor' ve müşteri alacaklarının yöneldiği 'borçlu' arasında işlemektedir. Kısaca factoring, kredili satışlar yapan firmaların, bu satışlardan doğan alacak haklarının factoring şirketleri tarafından satın alınması esasına dayanan bir finansman yöntemidir.¹⁸⁹ Ayrıca, ihracat yapan işletmeler için geliştirilen bir tanımlamada da, yurt dışındaki alacaklarının belli bir iskonto karşılığında factor adı verilen girişimcilere satılmasıdır.¹⁹⁰

Factoring'in üç temel fonksiyonu aşağıda verilmiştir.¹⁹¹

- 1- Alacakların risklerinin üslenilmesi,
- 2- İncelemenin yapılması,
- 3- Peşin ödeme yapılarak finansman sağlanması.

Buna göre, iş yapılacak firma adı ve ihracat miktarı factoring şirketine bildirilir. Factoring şirketi (Factor), yurt dışındaki muhabir factörü aracılığı ile, alıcı firma (borçlu) hakkında inceleme yapar. Muhabir factor alıcı hakkındaki araştırma sonuçlarını factore bildirir. Factor ihracatı risksiz bulması durumunda müşteriye işin kabulünü bildirir ve alacaklar garanti edilir.

Factoring şirketleri bu noktada garanti fonksiyonunu da üstlenmektedirler. Borçlunun ödeme güçlüğüne düşmesi durumunda tahsil edilemeyen alacağın riskini de factoring şirketi üstlenmekte ve buna karşılık bir riziko primide talep etmektedir. İş kabulünden sonra sözleşme imzalanır ve ihracatçı için faturanın %80'ini avans olarak çekme hakkı doğar. Avansın geri kalanı ise malın tesliminden sonra

¹⁸⁸ Osman DEMİRDÖĞEN, a.g.e. , s.52

¹⁸⁹ Ali CEYLAN, Finansal Teknikler, Ekin Yayınları, Bursa, 1995, s. 1

¹⁹⁰ Halil SEYİDOĞLU, Uluslararası Finans, Güzem Yayınları, Bursa, 1997, s. 280

¹⁹¹ Modern Finansman Araçlarının Esnaf-Sanatkar ve Küçük İşletmeler Açısından Değerlendirilmesi, a.g.e.

vadesinden en geç 90 gün içerisinde alınır.¹⁹²

Factoring işlemi:

- 1- Satıcı firmanın müşterilerinin mali durumu, ödeme koşulları hakkında bilgi edinme imkanı,
- 2- Riskli alacaklardan doğabilecek zararlara karşı güvence,
- 3- Kredi tahsilat ve muhasebe olanağı sınırlı olan şirketlere hizmet kolaylığı,
- 4- Üretim ve satış olanağının ve rekabet gücünün artması imkanı,

Sağlayarak, yurtiçi ve yurtdışı satışlarda taraflara önemli avantajlar sağlamaktadır. Özellikle büyük işletmeler tarafında çokça kullanılan bu yöntem henüz KOBİ'lerin hizmetine yaygın olarak sunulamamıştır.

6.8.Forfaiting

Forfaiting, özellikle mal ve hizmet ihracatından doğan ve belirli bir ödeme planına göre tahsil edilebilecek olan alacakların bir banka yada bu alanda uzmanlaşmış bir finansman kurumu tarafından satın alınması olarak tanımlanabilmektedir. Alacağın satıcısına (ihracatçı İşletme) “forfaitist”, devralan kuruluşa “forfaiteer” denir.¹⁹³

Forfaiting işleminde genelde ithalatçının borcu karşılığında ihracatçıya verdiği emre yazılı senet ve poliçeler kullanılmakta, işlem gerçekleşikten sonra ihracatçının hiçbir yükümlülüğü kalmamaktadır.

Her çeşit alacak forfaiting işlemine konu edilebilirse de, uygulamada emre yazılı senet ve poliçe şeklindeki ticari alacaklar daha güvenli olduklarından tercih edilmektedirler. Forfaiting veren kuruluş, belli bir iskonto oranı üzerinden devraldığı senet veya poliçe şeklindeki alacakların karşılığında, teminat olarak banka garantisini talep etmektedir. Forfaiting işleminde ithal edilecek malın bedeli, bu malın ekonomik ömrüne yayılarak taksitlerle ödenmektedir. Önce ithalatçı ve ihracatçı firmalar arasında bir ticari anlaşma yapılmakta, fiyat ve ödeme planı saptanmaktadır. İthalatçı malları teslim almakta, banka garantisini de sağladıktan sonra borç senetlerini banka aracılığı ile ihracatçı firmaya iletmektedir.

¹⁹² Rifat DAĞ; Ekin SOYDANER, a.g.e. . s. 31

¹⁹³ Ali CEYLAN. Finansal Teknikler, Ekin Kitabevi Yayınları, Bursa, 1995, s. 33

Poliçeler ihracatçı firma tarafından hazırlanmakta, ithalatçı firma kabul edilmekte ve garantör banka tarafından garanti edilmektedir. Garantör ile ithalatçı firma arasında tazminat anlaşması bulunmakta, bu durum forfaiter'ı ilgilendirmemektedir.¹⁹⁴

Forfaiting, işleme taraf olanlara avantajlar sağlayan bir finansman yöntemidir.

İhracatçı açısından avantajları şunlardır:

- 1- Ekonomik ve politik tüm riskler forfaiter'a yansıtılmaktadır.
- 2- İhracattan doğan alacak haklarının, belgelerin forfaiter'a, iskonto oranı üzerinden devri esasına dayandığından, bu finansman şeklinin maliyeti ihracatçı açısından önceden belli olmakta, böylece ihracatçı uzun vadeli faaliyet planı yapabilmektedir.
- 3- İhracatçı firma, vadeli satışlarını anında paraya çevirebildiğinden, kredili satışlarının finansmanı için kaynak araması gerekmemektedir.
- 4- İhracatçının ithalatçı hakkında bilgi toplamak ve ülke riskini değerlendirmek gibi sorunları ortadan kalkmaktadır.
- 5- İhracatçı alacağını nakde çevirebildiğinden, likiditesi artmakta, banka ve diğer kaynaklara olan borçları azalmaktadır.
- 6- Forfaiting genel olarak, basit ve hızlı bir uygulama olup, ayrıca bir kredi sigortasına ve fazla belgeye de gereksinim duyulmamaktadır.
- 7- İhracatçının likiditesi, alacak hakkının devri ile artmakta, bu da finansman olanağı oluşturmaktadır.

Forfaiting, ithalatçıya kredili ithalat olanağı sağlarken forfaiter'a da senetlerin tahsili için banka garantisi sağlamaktadır.

Forfaiting işleminin başlıca dezavantajı, sağlanan tüm avantajlara ve risklerin üstlenilmesine bağlı olarak maliyetlerin nispeten artmasıdır.

6.9. Franchising

Bir dağıtım ve pazarlama sistemi olan franchising, iki taraf arasında süreklilik gösteren ve ticari ilişkiye dayanan bir anlaşmadır. Franchising, bir işletme sistemi çerçevesinde yapılan satış etkinliklerinde denenmiş, kendini ispat etmiş bir markanın

¹⁹⁴ KOBİ Rehberi, a.g.e., s. 26

desteği ve güvencesi altında iş yapan, birbirinin kopyası firmaların mal ve hizmet dağılımına yönelik olarak belli bir bedel karşılığında söz konusu marka ve sistemin sahibi olan firma (Franchisor) ile girmiş oldukları bağımsız bir ticari ilişki türüdür.¹⁹⁵

Franchising işleminde, franchising veren “franchisor” ile franchising alan “franchisee” olmak üzere iki taraf bulunmakta, işlem konusu olan işletme, marka yada isim hakkına da “franchise” denmektedir. Franchisor, piyasada tanınmış ve yerleşmiş bir isimin yada markanın işletme hakkını veren taraftır. Franchisor; isim, marka, işletme hakkı yanında, girişimciye teknik, idari, mali, pazarlama ve eğitim konularında hizmetler sunmaktadır. Franchisee ise işletmesini bağımsız olarak yöneten, isim, işletme hakkı yada marka ve diğer hizmetleri belli bir bedel karşılığında alan taraftır.

Franchising sisteminde taraflar arasında, sözleşme ile tespit edilen uzun dönemli bir iş ilişkisi bulunmaktadır. İki taraf arsında yapılan görüşmeler sonucunda şartları belirlenen sözleşmedeki en önemli konulardan birisi, franchisee tarafından yapılacak ödemelerdir. Yatırımcı bir franchise satın aldığında, yılların tecrübesi ile birlikte denenmiş ve başarısı kanıtlanmış bir metodu da satın almaktadır. Franchising anlaşması süresince franchisor, franchisee’e tanıtım, reklam, eğitim gibi her türlü hizmet ve desteği sunmaktadır. Ayrıca, franchisor franchise satın alan işletmeyi çok yakından izlemektedir. Çünkü franchise’nin iyi ismini lekeleyecek bir hareketi yada kötü söylentiler, sistemi olumsuz olarak etkileyebilmektedir.

Yeni bir işletme kurmak veya kurulu bir işletmeyi gerek ulusal gerekse uluslar arası sosyal, ekonomik ve politik koşullar ve bu koşullarda meydana gelen sürekli değişimlere uyumlu kılarak başarıya eriştirmek ferdi yatırımcılar açısından çok güçtür. Küçük işletmelerin bu güçlükleri çözmeleri, özellikle büyük işletmelerin sağladığı imkanlardan yararlanarak daha kolay olmaktadır.

Franchising sisteminin sağladığı başlıca avantajlar şu şekilde sıralanabilir:¹⁹⁶

- 1- Piyasada tanınmış ve yerleşmiş bir firmanın ismi ile işe başlamak, yatırımcı için sıfırdan başlamaktan daha kolay ve avantajlı olmaktadır.
- 2- Franchisor, marka, işletme ve isim hakkı yanında franchisee’ye, eğitim, reklam, tanıtım, malzeme gibi konularda da destek sağlamaktadır.

¹⁹⁵ KOBİ Rehberi, a.g.e., s. 27

¹⁹⁶ KOBİ Rehberi, a.g.e., s. 30

- 3- Dünya piyasalarındaki yoğun rekabet gözönüne alındığında, bu sistem ile yatırım yapmak, yatırımcılar için daha kolay ve risksiz olmaktadır.
- 4- Franchisee tanınmış bir marka, isim yada işletme hakkını alırken, ek olarak ulusal ve uluslar arası bir standardı da elde etmektedir.
- 5- Ülke ekonomisi açısından franchising sisteminin avantajı, sistem sayesinde ülkeye yeni ürün ve hizmetler yanında yeni teknolojiler ve iş organizasyonlarının gelmesidir.
- 6- Yeni iş alanlarının açılması, istihdam alanlarının oluşması sonucunu doğurmaktadır. Bu da ülke ekonomisi için önemli bir avantaj sağlamaktadır.

6.10.GAP Ekonomik Kalkınma Ajansı (EKA)

Ülkemizde sınai kalkınmanın temini için izlenen politikaların (teşvik, kamu yatırım organize sanayi bölgeleri, özel sektör yatırımlarının teşviki) uygulanması ve araçların etkin olarak kullanılması için gerekli olan çeşitli türden kurumlaşma gerçekleşmemiştir. Gelişmiş ülkeler ve özellikle Avrupa, bölgesel politikaların uygulanmasında çeşitli kurumları devreye sokmuştur.

Ülkemizde bürokratik işlemleri yapan merkezi bir yapı ile, iki kalkınma bankası (TSKB ve TKB), ile iki ticari banka (Ziraat ve Halk Bankaları) bölgesel kalkınmayı desteklemeye çalışmıştır. Özellikle bölgesel kalkınmayla ilgili hiçbir kurumun üstlenmediği işleri yürütecek, yerel katılımı sağlayacak kurumlara ihtiyaç vardır. Avrupa bölgesel kalkınma çabaları irdelendiğinde bu tür kurumlara özel önem verildiği görülecektir.

GAP Bölge Kalkınma İdaresi Başkanlığı, Güneydoğu Anadolu Projesi çerçevesinde gerçekleştirilecek yatırımlar ile ortaya çıkacak potansiyelin Bölge kalkınmasında etkin bir şekilde değerlendirilmesi, özel sektör yatırımcılarının kalkınma sürecine, gelişmenin ilk aşamalarından itibaren katılımının sağlanması için bünyesinde Ekonomik Kalkınma Ajansı (EKA) türü bir organizasyonun teşkilinin uygun olacağını mütalaa etmektedir.¹⁹⁷

Bölgede müteşebbislerin GAP ile ortaya konulacak olan iş ve yatırım ortamına katılmalarında danışmanlık ve bilgi temini, yönlendirme, tanıtım yapma ve

¹⁹⁷ GAP Sanayileşme Stratejisi, a.g.e. , s. 34

yatırım çekme, işgücü eğitimi, sanayi arazisi ve tesisi sağlamaya yardımcı olacak yerel bir kuruluş halen mevcut değildir. Sınai yatırımların mekansal dağılımını etkilemek, yatırım sürelerini kısaltmak, ortak hizmetlerin maliyetini düşürmek gibi amaçlarla yatırımcılara O.S.B. benzeri yerlerde ve bunların dışında arazi temini ve hazır fabrika binalarının uygun koşullarla verilmesi gibi uygulamalar ile özel amaçlı bölge uygulamalarına ülkemizde rastlanmamaktadır. Oysa, bunlar yapılabildiği takdirde, girişimcilerin ilk yatırım maliyetleri düşecek ve bu, ilave ve güçlü bir teşvik unsuru oluşturacaktır. Mevcut kurumsal yapı, küçük ve orta ölçekli işletmelerin geliştirilmesine belli ölçüde yönelmiş olmasına rağmen daha çok işletme açıldıktan sonra üretim sürecinde karşılaşılan problemlere eğilmekte, bölgesel ölçekte işletmelerin kuruluş aşamasındaki güçlüklerin pek çoğu üzerinde durmamaktadır. Buda girişimcilerin teşviki açısından büyük bir boşluk yaratmaktadır. EKA'nın bu boşluğu doldurması hesaplanmaktadır.

6.11.GAP Girişimci Destekleme ve Yönlendirme Merkezleri (GAP-GİDEM)

Son yıllarda Güneydoğu Anadolu Bölgesine yatırım yapma konusundaki eğilimlerin arttığı gözlenmektedir. Bu hareketliliğin kaynağında GAP'ın getirdiği yeni motivasyon bulunmaktadır. İzmir Ticaret Odası, Ege Giyim Sanayi ve Dış Ticaret A.Ş., İstanbul Ticaret Odası, TÜSİAD, MÜSİAD gibi kuruluşların son zamanlarda Bölgeye olan ilgileri bunun göstergesidir.

Mayıs 1996'da Diyarbakır'da toplanan GAP Yüksek Kurulu, GAP İllerinde özel sektör yatırımlarının özendirilmesi ve geliştirilmesi için girişimcilere yönelik bir çalışmanın GAP İdaresi Başkanlığı koordinasyonunda; Türkiye Kalkınma Bankası, TOBB ve Türkiye Sınai Kalkınma Bankası ile birlikte yürütülmesi kararı almıştır.

GAP Yüksek Kurulu'nca, ilgili kuruluşlarla bir dizi toplantı yaparak Bölgede Girişimci Destekleme ve Yönlendirme Merkezleri (GAP-GİDEM) kurulması kararlaştırılmıştır. Söz konusu kurum temsilcileri ile yapılan toplantılar sonucunda oluşturulan iş birliği protokolü 11 Aralık 1996 tarihinde imzalanmıştır.¹⁹⁸

Protokolde her kurumun sorumluluk alanları belirlenmiştir. Buna göre GAP İdaresi, projenin yönetimi, denetimi, koordinasyonu, sekreteryâ hizmetlerinin ve mali

¹⁹⁸ GAP Sanayileşme Stratejisi, a.g.e., s. 37

desteğin sağlanmasından; TKB, girişimcilere yönelik danışmanlık hizmetlerinin ve teknik desteğin verilmesinden; TOBB, GAP İllerinde GAP-GİDEM Bürolarının açılmasından, tefrişlerinden, ticaret ve sanayi odaları ile gerekli ilişki ve koordinasyonun sağlanmasından sorumlu tutulmuştur.

GAP-GİDEM Bürolarında girişimcilere şu tür hizmetler verilecektir:

- 1- GAP Bölgesinde uygun yatırım alanlarının araştırılması,
- 2- Pazar, teknik, finansman konularında araştırmaların yapılması ve danışmanlık hizmetlerinin verilmesi,
- 3- İşgücü eğitimi konusunda danışmanlık hizmetlerinin verilmesi,
- 4- Girişimci tarafından talep edildiği takdirde fizibilite etütlerinin hazırlanmasında TKB mevzuatı çerçevesinde danışmanlık hizmetlerinin verilmesi,
- 5- Yatırım kaynaklarına ulaşmada girişimciye yol gösterilmesi,
- 6- Yatırım bankacılığı (şirketlerin kurulmasında, halka açılmasında, şirket birleşmeleri ve devralınmasında, özel finansman kaynaklarının bulunmasında) danışmanlık hizmetlerinin TKB mevzuatı çerçevesinde verilmesi,
- 7- Yerli ve yabancı yatırımcıların ortak arayışlarına danışmanlık hizmetlerinin verilmesi,
- 8- GAP-GİDEM bürolarında yatırımlara yönelik seminer ve eğitim programlarının düzenlenmesidir.

GAP-GİDEM Yönetim Kurulu öncelikle Adıyaman, Diyarbakır, Gaziantep, Mardin ve Şanlıurfa illerinde Ağustos 1997 sonu itibariyle açılmış ve faaliyetlerine başlamıştır.

GAP-GİDEM Projesine, GAP İdaresinin Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) ile birlikte yürüttüğü 'GAP'ta Sürdürülebilir Kalkınma Projesi Paketi Uygulama Programı'ndan teknik destek alınması da sağlanmıştır. Bu çerçevede Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü (UNIDO) GAP-GİDEM Proje Yönetim sisteminde destek sağlamaktadır.¹⁹⁹

¹⁹⁹ GAP Sanayileşme Stratejisi, a.g.e., s. 38

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

GAP BÖLGESİNDEKİ KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ SANAYİ İŞLETMELERİNİN FİNANSAL SORUNLARININ TESPİTİNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

1.Araştırmanın Amacı

GAP bölgesinde yer alan ve bölgedeki toplam dokuz ile örnek teşkil edeceğine inandığımız; Adıyaman, Gaziantep, Siirt ve Şanlıurfa illerindeki küçük ve orta büyüklükteki sanayi işletmelerinin içinde buldukları temel ve finansman sorunlarının tespiti ile, bölgeye tanınan ayrıcalıklardan ve verilen desteklerden, işletmelerin yararlanamamalarının nedenlerini ortaya koymak, bölge KOBİ'lerinin, diğer bölgelerdeki KOBİ'lerele arasındaki farklılıkları belirlemek ve bu sorunlara çözüm önerileri geliştirmek amaçlanmıştır.

2.Araştırmanın Kapsamı

Araştırma evreni, Adıyaman, Gaziantep, Siirt ve Şanlıurfa il merkezlerinde; gıda, tekstil, plastik, kimya, metal ve makine sanayi sektörlerinde faaliyet gösteren, bünyesinde 1 ile 250 arasında personel istihdam eden yaklaşık 120 adet küçük ve orta büyüklükteki sanayi işletmelerini kapsamaktadır.

3.Araştırmanın Yöntemi

Anket kapsamına giren illerdeki küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerine bizzat gidilerek, işletme yöneticisi veya sahipleriyle görüşülerek yürütülmüştür.

4.Araştırmanın Varsayımları

Araştırmanın dayandığı varsayımlar şunlardır:

- 1- Ankete cevap verenlerin, soruları doğru bir şekilde algılayıp, cevapladıkları varsayılmıştır.

- 2- Anket kapsamına alınan Adıyaman, Gaziantep, Siirt ve Şanlıurfa illerindeki küçük ve orta ölçekli sanayi işletmeleri, bölge KOBİ'leri yığınını anlamlı bir şekilde temsil edebilecek örnekler olduğu varsayılmıştır.
- 3- Araştırma kapsamına alınan işletme sayısı her dört ilde de eşit alınmaya çalışılmış, ancak, illerdeki toplam sanayi işletmesi sayılarının farklı olması, bir kısmının ankete cevap vermemesi, bir kısmının da verdikleri cevapların yetersiz ve inceleme açısından doyurucu nitelikte olmaması nedeniyle, anket uygulanan KOBİ sayıları yönünden iller arasında farklılık ortaya çıkmıştır.
- 4- Anket uygulamasının, yüz yüze yapılmasına rağmen, soruları cevaplayanların herhangi bir yönde etkilenmeye maruz bırakılmadığı varsayılmıştır.
- 5- Anket kapsamına giren işletmelerin faaliyet gösterdikleri sektörlerin oransal dağılımındaki farklılık gözlemlenmeden anket uygulanmıştır.

5.Araştırma Sonuçlarının Değerlendirilmesi

5.1.İşletmeler Hakkında Genel Bilgiler

5.1.1.KOBİ'lerin İllere ve Sektörlere Göre Dağılımı

Tablo: 1

Sektörler	Adıyaman	Gaziantep	Siirt	Şanlıurfa	Toplam	Dağılım %
Gıda	6	9	3	4	22	27
Tekstil	7	15	-	11	33	40
Metal-Makine	1	5	3	2	11	13
Plastik	1	5	-	-	6	7
Kimya	-	1	-	-	1	1
Diğer	1	5	4	-	10	12
Toplam	16	40	10	17	83	100

Tablo:1 de görüldüğü gibi, araştırma kapsamına giren KOBİ'lerin 16 tanesi Adıyaman, 40 tanesi Gaziantep, 10 tanesi Siirt ve 17 tanesi de Şanlıurfa ilinden

alınmıştır. Bu illerin toplamının sektörel dağılımı ise, %27'si gıda, %40'ı tekstil, %13'ü metal-makine, %7'si plastik, %1'i kimya ve %12'si de diğer sanayi sektörlerinden oluşmaktadır.

5.1.2.KOBİ'lerin Faaliyete Başlama Yılları

Tablo: 2

Yıllar	Frekans	Dağılım %
1975'den önce	6	7
1976 – 1985	16	19
1986 – 1995	32	39
1996'dan sonra	29	35
Toplam	83	100

Tablo: 2 de, anket kapsamına giren KOBİ'lerin %7'si 1975 yılından önce, %19'u 1976 – 1985 yılları arasında, %39'u 1986 – 1995 yılları arasında, %35'i de 1996 yılı ve sonrasında faaliyete başlamıştır. Anket kapsamına giren işletmelerin %74'ü 1986 yılından sonra özellikle 1990 ve sonrası kurulmuş genç işletmelerdir. Bununla birlikte en önemli nedeni, Gaziantep ve Şanlıurfa illerindeki organize sanayinin kurulması ve hızla gelişmesidir.

5.1.3.KOBİ'lerin Hukuki Yapısı

Tablo: 3

Hukuki Yapısı	Frekans	Dağılım %
Anonim	32	39
Limited	30	36
Kollektif	3	3
Şahıs İşletmesi	18	22
Toplam	83	100

Tablo: 3 de görüldüğü gibi, KOBİ'lerin %39'u Anonim şirket, %36'sı Limited şirket, %3'ü Kollektif şirket ve %22'si de şahıs işletmesi olarak faaliyetini sürdürmektedir. Tabloda da görüldüğü gibi, işletmelerin %75'i sermaye şirkettir. Özellikle 1990 yılından sonra kurulan işletmelerin hemen hemen hepsi birikimlerini bir araya getirerek şirketleşmeye doğru bir yöneliş ortaya koymuşlardır.

5.1.4.Çalışan Personel Sayısına Göre KOBİ'lerin Dağılımı

Tablo: 4

Çalışan Personel Sayısı	Frekans	Dağılım %
1 ile 49 arası	54	65
50 ile 99 arası	17	21
100 ile 149 arası	7	8
150 ile 250 arası	5	6
Toplam	83	100

Tablo: 4 de görüldüğü gibi, anket kapsamına giren KOBİ'lerin %65'i 1 ile 49 arası personel çalıştıran çok küçük işletmeleri, %21'i 50 ile 99 arası personel çalıştıran küçük işletmeleri, %14'ü de 100 ile 250 arası personel çalıştıran orta büyüklükteki işletmeleri oluşturmaktadır. Görüldüğü gibi, KOBİ'lerin %86'sı Halkbank'ın tanımlamasına göre küçük ölçekli işletmelerden oluşmaktadır.

5.1.5.KOBİ Sahiplerinin Eğitim Düzeyleri İle İlgili Dağılım

Tablo: 5

İşletme Sahiplerinin Eğitim Düzeyi	Frekans	Dağılım %
İlkokul Mezunu	15	18
Orta – Lise Mezunu	44	53
Üniversite Mezunu	24	29
Toplam	83	100

Tablo:5 de görüldüğü gibi, anket kapsamına giren KOBİ'lerin sahiplerinin %18'i ilkököl mezunu, %53'ü orta okul ve lise mezunu, %29'u da yükseköğöl ve fakölte mezunudur. Üniversite mezunu dışında kalan %71'lik kısmın yarısından fazlası da işletmelerinde yönetici veya üst kadro teknik eleman olarak üniversite mezunu istihdam etmektedir.

5.1.6.KOBİ'lerde Profesyonel Yönetici Çalıştırılması İle İlgili Dağılım

Tablo: 6

İşletmenizde Profesyonel Yönetici Çalıştırıyor musunuz ?	Frekans	Dağılım %
Evet	40	48
Hayır	43	52
Toplam	83	100

Tablo:6 da izlendiği gibi, anket kapsamına giren KOBİ'lerin %48'i işletmesinde profesyonel yönetici istihdam ederken, %52'si profesyonel yönetici çalıştırmamaktadır. Bunun nedeni de, işletme sahiplerinin bizzat işletme yönetiminde bulunmasıdır. İşletmelerinde profesyonel yönetici çalıştıranlar daha çok yeni kurulan genç işletmelerden oluşmaktadır.

5.1.7.KOBİ'lerin Üretim Teknolojileri Durumu

Tablo: 7

Üretim Teknolojisi Durumu	Frekans	Dağılım %
Modern	37	45
Yeni Sayılır	30	36
Eski	16	19
Çok Eski	-	-
Toplam	83	100

Tablo: 7 de görüldüğü gibi, anket kapsamına giren KOBİ'lerin üretim teknolojileri durumu; %45'i modern, %36'sı yeni, %19'u da eski teknolojidir. İşletmelerin %80'nin üretimde kullandığı teknoloji yeni ve modern teknolojidir. Bunun nedeni de, işletmelerin %75'nin 1990 yılı ve sonrası kurulmuş olmasından kaynaklanmaktadır. Buda bölge KOBİ'lerinin üretim teknolojisi düzeylerinin yüksek olduğunun ve herhangi bir önemli sorunla karşılaşmadıklarını ortaya koymaktadır.

Teknolojileri eski olan işletmelerin %18'i de, Tablo:34 de görüleceği üzere, gelecekte yapmayı planladığı faaliyetler içinde teknolojisini yenilemek gelmektedir.

5.2.İşletmelerin Temel Sorunları

5.2.1.KOBİ'lerin Kuruluşunda Kullandığı Sermaye Kaynağı İle İlgili Dağılım

Tablo: 8

İşletmelerin Kuruluşunda Kullandığı En Fazla Sermaye Kaynağı	Frekans	Dağılım %
Kişisel Tasarruflar	66	80
Akraba ve Yakınlardan Alınan Borçlar	7	8
Ticari Banka Kredileri	9	11
Diğer	1	1
Toplam	83	100

Tablo: 8 de görüldüğü gibi, kuruluşunda kullandığı en fazla sermaye kaynağını %80 ile işletme sahip veya ortaklarının kişisel tasarrufları oluşturmaktadır. Bunun dışında yine akraba ve yakınlardan alınan borçlar %8'ni oluşturmaktadır. Geri kalan işletmelerin %11'i de ticari banka kredisi kullanmıştır.

İşletme sahiplerinin, ticari banka kredilerini kullanmamalarının nedenlerinin başında, kredi maliyetlerinin yüksekliği gelmektedir. Ayrıca, anket kapsamına giren işletmelerin 1 tanesi de leasing kullanarak işletmesinin kuruluşunu gerçekleştirmiştir.

5.2.2.KOBİ'lerin Kuruluş Aşamasında Gerekli Ekonomik Teknik ve Finansal Etütleri Yaptırma Seviyeleri

Tablo: 9

Kuruluş Aşamasında Gerekli Ekonomik, Teknik ve Finansal Etütleri Yaptırdınız mı ?	Frekans	Dağılım %
Evet	52	63
Hayır	31	37
Toplam	83	100

Tablo: 9 da görüldüğü gibi, anket kapsamına giren KOBİ'lerin %63'ü kuruluş aşamasında gerekli ekonomik, teknik ve finansal etütleri yaptırdıklarını belirtmişlerdir. Geri kalan %37'si de gerekli bu etütleri yaptırmadıklarını belirtmişlerdir. Etüt yaptıranların büyük bir çoğunluğu da, teşvik alabilmek için formalite olarak yaptırmak zorunda kalmışlardır.

5.2.3.KOBİ'lerin Kuruluş Aşamasında Karşılaştığı Sorunların Dağılımı

Tablo: 10

Kuruluş Aşamasında Karşılaştığınız En Önemli Sorun Hangisidir ?	Frekans	Dağılım %
İşgücü Temini Sorunu	9	11
Bürokratik Sorunlar	12	14
Kredi Bulamama (Finansman)	41	50
Hukuki Sorunlar	-	-
Altyapı – Ulaşım Sorunu	9	11
Diğer	12	14
Toplam	83	100

Tablo: 10 da görüldüğü gibi, %50'si kuruluş aşamasında gerekli kredi temini sağlayamadıkları için, yetersiz finansman ile ve daha işin başında işe, parasal yönden

sıkıntı ile başlamaktadırlar. İşletmelerin kuruluşundaki bu finansman yetersizliği sorunu, ilerleyen senelerde de işletmeleri çok zor durumlara maruz bırakmaktadır.

KOBİ'lerin %11'i kuruluş aşamasında iş gücü temini sorunu, %14'ü bürokratik sorunlar, %11'i altyapı ve ulaşım sorunu yaşamışlardır. Ayrıca, işletmelerin %14'ü de Pazar bulamama ve elektrik-su kesintisi gibi sorunlara maruz kalmışlardır. Özellikle Şanlıurfa organize sanayindeki enerji sorunu sanayiciyi mağdur ettiğini işletme yetkilileri belirtmişlerdir.

5.2.4.KOBİ'lerin Yönetim Konusunda Karşılaştığı Sorunların Dağılımı

Tablo: 11

Yönetim Konusunda Karşılaştığınız En Önemli Sorun Hangisidir ?	Frekans	Dağılım %
Profesyonel Yönetici Eksikliği	34	41
Planlama	11	13
Koordinasyon	12	14
Denetim	8	10
Diğer	18	22
Toplam	83	100

Tablo: 11 de görüldüğü gibi, yönetim konusunda işletmelerin %41'i profesyonel yönetici eksikliği, %13'ü planlama sorunu, %14'ü koordinasyon eksikliği sorunu, %10'u denetim sorunu ile karşılaşmaktadırlar. Geri kalan %22'si ise yönetim konusunda herhangi bir sorun yaşamadıklarını belirtmişlerdir.

5.2.5.KOBİ'lerin Üretim Kapasitelerinden Yararlanmaları İle İlgili Dağılım

Tablo: 12

Üretim Kapasitenizden Tam Olarak Yararlanıyor musunuz ?	Frekans	Dağılım %
Evet	22	27
Hayır	61	73
Toplam	83	100

Tablo:12 de araştırma kapsamına giren KOBİ'lerin %73'ü üretim kapasitesinden tam olarak yararlanamamaktadır. Bunun da en önemli nedeni, işletmelerin ürettikleri malı, talep azlığından dolayı satamadıkları için, eksik kapasite ile çalışmak zorunda kalmalarıdır. Diğer bir nedeni de, hammadde teminindeki gecikmelerden kaynaklanmaktadır. Bunun dışında kalan KOBİ'lerin %27'si de bu konuda herhangi bir sorun yaşamadıklarını ve tam kapasite ile çalıştıklarını belirtmişlerdir.

5.2.6.KOBİ'lerin 1997 ve 1998 Yılı Üretim Kapasitelerinin Oransal Dağılımı

Tablo: 13

1997 ve 98 Yıllarındaki Üretim Kapasitesi Oranı	1997 Yılı		1998 Yılı	
	Frekans	Dağılım %	Frekans	Dağılım %
%10 – 30 arası	7	11	8	11
%31 – 50 arası	23	35	27	36
%51 – 70 arası	16	24	20	27
%71 – 100 arası	20	30	19	26
Toplam	66	100	74	100

Tablo: 13 de görüldüğü gibi, 1997 yılında KOBİ'lerin %46'sı %50'den daha az üretim kapasitesi ile çalışmaktadır. İşletmelerin %24'ü %51 ile 70 kapasite arasında, geri kalan %30'u da %71 ile 100 arası kapasite ile çalışmaktadır.

1998 yılında da, yine KOBİ'lerin %47'si %50'nin altında üretim kapasitesi ile çalışmaktadır. Bu düşük kapasite ile çalışmalarının nedenlerini de, ilerideki tablo:14 de gösterilmiştir. Ayrıca, geri kalan işletmelerin %53'ü de %50 ile 100 arası kapasite ile faaliyetlerini sürdürmektedirler.

5.2.7.KOBİ'lerin Düşük Kapasite İle Çalışmalarının Nedenleri

Tablo: 14

Düşük Kapasite İle Çalışmanın Nedenleri	Frekans	Dağılım %
Hammadde Teminindeki Güçlükler	14	17
Yeterli Kalifiye İşgücünün Bulunamaması	11	13
Ürün Kalitesinde Karşılaşılan Güçlükler	5	6
Eski Teknolojiden Kaynaklanan Sorunlar	4	5
Elektrik Kesintisi	6	7
Diğer	43	52
Toplam	83	100

Tabloda görüldüğü gibi, işletmelerin %52'si ürettiklerini satamama, yani pazarlama ve talep azlığı yüzünden düşük kapasite ile çalıştıklarını belirtmişlerdir. İşletmelerin %17'si hammadde temininde karşılaştıkları güçlük, %13'ü yeterli kalifiye iş gücünün bulunamaması, %7'si elektrik kesintisi yüzünden, geri kalan %11'i de ürün kalitesinin düşüklüğü ve eski teknoloji kullanmanın getirdiği sorunlar yüzünden düşük kapasite ile çalışmaktadırlar.

5.2.8.KOBİ'lerin Ürünlerini Sattığı Pazarların Dağılımı

Tablo: 15

İşletmelerin Ürünlerini Sattığı Pazarlar	Frekans	Dağılım %
Sadece İl ve İlçelerinde	12	14
İlde ve Bölge İllerinde	13	16
Türkiye Çapında	35	42
Yurt İçi ve Yurt Dışı Pazara	23	28
Toplam	83	100

Tablo: 15 de görüldüğü gibi, işletmelerin %14'ü ürünlerini sadece il ve ilçelerinde, %16'sı ilde ve bölge illerinde, %42'si Türkiye çapında ve %28'i de yurt içi ve yurt dışı pazara satmaktadır. Anket kapsamına giren işletmelerin %70'i bölge dışına açılarak ürünlerini pazarlamaktadırlar. Buda bölge KOBİ'lerinin yeterince pazar bulmaları ve talep karşısında ürünlerini pazarlayabileceklerini göstermektedir.

5.2.9.KOBİ'lerin Pazarlama Aşamasında Karşılaştıkları Sorunların Dağılımı

Tablo: 16

Pazarlama Aşamasında Karşılaşılan Sorunlar	Frekans	Dağılım %
Pazar Bulma Sorunu	46	55
Taşımacılık Sorunu	-	-
Yeterince Tanıtım ve Reklam Yapamama	16	19
İhracat Yapamama	13	16
Diğer	8	10
Toplam	83	100

Tablo: 16 da görüldüğü gibi, KOBİ'lerin %55'i pazarlama aşamasında pazar bulma sorunu yani ürettiğini satamama gibi bir sorunla karşı karşıya bulunmaktadır.

Bununda en önemli nedeni, yaşanan ekonomik kriz yüzünden daralan pazar ve piyasanın durgunlaşmasından kaynaklandığını belirtmişlerdir.

İşletmelerin %19'u yeterince tanıtım ve reklam yapılamaması ve %16'sı da ihracat yapamamaktan kaynaklanan sorunlarla faaliyetlerini sürdürmek zorundadırlar. İşletmelerin geri kalan %10'u da pazarlama aşamasında herhangi bir sorun yaşamadıklarını belirtmişlerdir.

5.3.İşletmelerin Finansal Yapısı ve Sorunları

5.3.1.KOBİ'lerin 1997 ve 1998 Yıllı Duran Varlık Değerlerinin Toplam Varlık İçerisindeki Yüzdesi

Tablo: 17

1997 ve 98 Yılları Duran Varlık Değerlerinin Toplam Varlık İçerisindeki Yüzdesi	1997 Yılı		1998 Yılı	
	Frekans	Dağılım %	Frekans	Dağılım %
%10 – 40 arası	12	27	10	19
%41 – 60 arası	15	34	19	37
%61 – 80 arası	17	39	22	42
%81 – 100 arası	-	-	1	2
Toplam	44	100	52	100

Tablo: 17 de görüldüğü gibi, anket kapsamına giren KOBİ'lerin 1997 yılında, %27'sinin duran varlık değeri toplam varlık içerisinde %10 ile 40 arasını oluşturmaktadır. %34'ünün %41 ile 60 arasını, %39'unun ise %61 ile 80 arasındaki duran varlık değerini oluşturmaktadır.

1998 yılında ise, anket kapsamına giren işletmelerin %19'unun duran varlık değeri toplam varlık içerisinde %10 ile 40 arasını oluşturmaktadır. %37'sinin %41 ile 60 arasını, %42'sinin %61 ile 80 arasını, %2'sinin de duran varlık değeri %81 ile 100 arasında değeri oluşturmaktadır.

5.3.2.KOBİ'lerin 1997 ve 1998 Yıllı Öz Sermaye Tutarlarının Toplam Kaynak İçerisindeki Yüzdesi

Tablo: 18

1997 ve 98 Yılları Öz Sermaye Tutarlarının Toplam Kaynak İçerisindeki Yüzdesi	1997 Yılı		1998 Yılı	
	Frekans	Dağılım %	Frekans	Dağılım %
%10 – 40 arası	8	17	13	24
%41 – 60 arası	5	11	9	16
%61 – 80 arası	11	24	11	20
%81 – 100 arası	22	48	22	40
Toplam	46	100	55	100

Tablo: 18 de görüldüğü gibi, anket kapsamına giren KOBİ'lerin %17'sinin 1997 yılındaki öz sermaye tutarı toplam kaynak içerisinde %10 ile 40 arası değeri oluşturmaktadır. %11'nin öz sermaye tutarı %41 ile 60 arasını, %24'ünün öz sermaye tutarı %61 ile 80 arasını, %48'nin öz sermaye tutarı ise %81 ile 100 arası değeri oluşturmaktadır.

1998 yılında ise, işletmelerin %24'nün öz sermaye tutarı %10 ile 40 arası, %16'sının öz sermaye tutarı %41 ile 60 arası, %20'sinin öz sermaye değeri %61 ile 80 arası ve %40'nin ise %81 ile 100 arası değeri oluşturmaktadır.

Görüldüğü gibi, 1997 ve 1998 yıllarının her ikisinde de, işletmelerin %50'ye yakını kaynak bileşiminde %80 ile 100 arası bir değerde öz sermaye kullanmıştır.

5.3.3.KOBİ'lerin 1997 ve 1998 Yıllarına Ait Satış Cirolarının Dağılımı

Tablo: 19

1997 ve 98 Yılı Satış Ciroları İle İlgili Görüşünüz Hangisidir ?	1997 Yılı		1998 Yılı	
	Frekans	Dağılım %	Frekans	Dağılım %
Çok İyi	2	3	4	5
İyi	29	43	23	32
Az	29	43	36	49
Çok Az	11	11	10	14
Toplam	67	100	73	100

Tablo: 19 de görüldüğü gibi, 1997 yılında işletmelerin %86'sı eşit değerde iyi ve az bir şekilde yani vasat olarak satışlarını gerçekleştirmişlerdir. İşletmelerin %11'i satışlarının çok az, geri kalan %3'ü ise satışlarının çok iyi gerçekleştiğini belirtmişlerdir.

1998 yılında da, işletmelerin %81'i orta denecek derecede vasat bir satış gerçekleştirmişlerdir. İşletmelerin %14'ü satışlarının çok az, %5'i ise satışlarının çok iyi olduğunu belirtmişlerdir.

Gerek 1997 yılı, gerekse 1998 yılındaki satışları çok iyi geçen işletmelerin tamamına yakını, son yaşanan ekonomik krizden fazla etkilenmeyen, gıda sektöründe faaliyet gösteren, sanayi işletmeleridir.

5.3.4.KOBİ'lerin 1997 ve 1998 Yılı Kâr veya Zarar Miktarları İle İlgili Seviyesi

Tablo: 20

1997 ve 98 Yılı Kâr/Zarar Miktarları İle İlgili Görüşünüz Hangisidir ?	1997 Yılı		1998 Yılı	
	Frekans	Dağılım %	Frekans	Dağılım %
Kâr Yeterlidir	12	19	10	14
Kâr Yetersizdir	44	70	49	69
Zarar Edilmiştir	7	11	12	17
Toplam	63	100	71	100

Tablo: 20 de anket kapsamına giren işletmelerin %70'i 1997 yılı kârının yetersiz olduğunu belirtmişlerdir. İşletmelerin %19'u kârın yeterli, %11'i de zarar ettiklerini belirtmişlerdir.

1998 yılında da işletmelerin %69'u kârın yetersiz, %14'ü kârın yeterli ve %17'si de zarar ettiklerini belirtmişlerdir.

5.3.5. Teşvik Kredisi Kullanan KOBİ'lerin Dağılımı

Tablo: 21

Teşvik Kredisi Kullanıyor musunuz ?	Frekans	Dağılım %
Evet	17	21
Hayır	63	79
Toplam	80	100

Tablo: 21 de görüldüğü gibi, işletmelerin %79'u teşvik kredisi kullanmamaktadır. Geri kalan %21'i ise bu krediyi kullanmışlardır.

İşletmelerin büyük bir çoğunluğunun teşvik kredisi kullanmamalarının nedenlerinden en önemlisi ve birinci sırada öz kaynak kullanımını tercih etmek, ikinci sırada da istikrarsız ekonomik şartlar yüzünden kredi kullanmadıkları veya kullanamadıklarını belirtmişlerdir.

5.3.6. KOBİ'lerin Kullandıkları Teşvik Kredisi Çeşitlerinin Dağılımı

Tablo: 22

Teşvik Kredisi Çeşidi	Frekans	Dağılım %
İşletme	9	47
Yatırım	10	53
Diğer	-	-
Toplam	19	100

Tablo: 22 de görüldüğü gibi teşvik kredisi kullanan 19 işletmeden 9 tanesi işletme kredisi, 10 tanesi de yatırım kredisi aldığını belirtmiştir.

5.3.7.KOBİ'lerin Almış Olduğu Kredilerin İhtiyaçlarını Karşılama Yüzdeleri

Tablo: 23

Almış Olduğunuz Krediler İhtiyaçlarınızın Yüzde Kaçını Karşılamaktadır ?	Frekans	Dağılım %
%5 – 25 arası	13	69
%26 – 50 arası	5	26
%51 – 75 arası	1	5
%76 – 100 arası	-	-
Toplam	19	100

Tablo: 23 de görüldüğü gibi, kredi kullanan 19 işletmenin 13 tanesi %69'u almış oldukları bu kredinin, ihtiyaçlarının %5 ile 25 gibi çok az bir kısmını karşıladığını belirtmişlerdir. İşletmelerin %26'sı da almış oldukları bu kredilerin ihtiyaçlarının ancak %26 ile 50 arası değerinde bir kısmını karşıladığını, 1 işletmede ihtiyaçlarının %51 ile 75 arası kısmını karşıladığını belirtmiştir.

Buda gösteriyor ki, bütün zorluklara ve formalitelere rağmen alınan kredilerin, işletmelerin ihtiyaçlarını yeterince tatmin edecek değerlerde olmadığıdır. Bu yüzden işletme sahipleri öz kaynak kullanımını daha çok tercih etmektedirler.

5.3.8.KOBİ'lerin Kredi Kullanmama Nedenlerinin Dağılımı

Tablo: 24

İşletmenizin Kredi Kullanmama veya Kullanamama Nedenlerinden En Önemlisi Hangisidir ?	Frekans	Dağılım %
Uygun Olmayan Geri Ödeme Şartları	17	25
Öz Kaynak Kullanımını Tercih Etmek	22	33
Teminat ve Şartları Yerine Getirememe	3	4
İstikrarsız Ekonomik Şartlar	20	30
Bilgi Eksikliği ve Bürokratik Engeller	5	8
Toplam	67	100

Tablo: 24 de KOBİ'lerin kredi kullanmama veya kullanamama nedenleri içinde birinci sırada %33 ile öz kaynak kullanımını tercih etmek, ikinci sırada %30 ile istikrarsız ekonomik şartlar, üçüncü sırada %25 ile uygun olmayan geri ödeme şartları gelmektedir. Bu sıralamayı %8 ile bilgi eksikliği ve bürokratik engeller, %4 ile teminat ve şartları yerine getirememe gibi nedenler izlemektedir.

5.3.9.KOBİ'lerin Finansman Sorunları

Tablo: 25

İşletmenizin Finansman Konusunda Karşılaştığı En Önemli Sorun Hangisidir ?	Frekans	Dağılım %
Kredi İmkanlarının Sınırlı Oluşu	16	19
Alacakların Tahsilinde Gecikmeler	43	52
Kredi Maliyetlerinin Yüksekliği	22	27
Diğer	2	2
Toplam	83	100

Tablo: 25 de görüldüğü gibi, KOBİ'lerin en önemli finansman sorunu tespit edilmiştir. Bu tespitin sonucuna göre, en önemli finansman sorunu %52 ile

alacakların tahsilindeki gecikmelerdir. İkinci sırada %27 ile kredi maliyetlerinin yüksekliği sorunu gelmektedir. Üçüncü önemli sorun da %19 ile kredi imkanlarının sınırlı oluşu sorunudur. Ankete katılan 2 işletmede en önemli finansman sorun olarak kredilerin müracattan sonra geciktirilerek verilmesi, bununda enflasyon karşısında, alınan paranın değerinin önemli ölçüde düştüğünü belirtmişlerdir.

5.3.10.KOBİ'lerin İç Bünyesinden Kaynaklanan Finansman Sorunları

Tablo: 26

İşletmenizin İç Bünyesinden Kaynaklanan En Önemli Finansman Sorunu Hangisidir ?	Frekans	Dağılım %
Finansal Plan ve Programların Yetersiz Oluşu	11	13
Kârlılığın Yetersiz Oluşu	53	64
Öz Kaynak Yetersizliği	16	19
Diğer	3	4
Toplam	83	100

Tablo: 26 da, anket kapsamına giren KOBİ'lerin %64'ü kârlılığın yetersiz oluşundan dolayı işletmelerinin finansman sıkıntısı içinde olduğunu belirtmişlerdir. %19'u öz kaynak yetersizliği sorunu, %13'ü finansal plan ve programların yetersiz oluşu sorunu olduğunu ve geri kalan işletmelerin 3 tanesi de iç bünyelerinden kaynaklanan herhangi bir finansman sorunları olmadığını belirtmişlerdir.

5.3.11.KOBİ'lerin Kısa Vadeli Finansman Sorunları

Tablo: 27

İşletmenizin Karşılaştığı En Önemli Kısa Vadeli Finansman Sorunu Hangisidir ?	Frekans	Dağılım %
Yetersiz Çalışma Sermayesi	8	10
Banka Kredilerinin Pahalı Olması	22	27
İşletme Kredisi Temininde Karşılaşılan Güçlük	11	13
Alacak Tahsilatlarında Karşılaşılan Güçlükler	42	50
Toplam	83	100

Tablo: 27 de izlendiği gibi, KOBİ'lerin %10'u yetersiz çalışma sermayesi sorunu, %27'si banka kredilerinin pahalı olması sorunu, %13'ü işletme kredisi temininde karşılaşılan sorunları, %50'si de alacak tahsilatlarında karşılaşılan güçlükler gibi kısa vadeli finansman sorunları olduğunu belirtmişlerdir.

5.3.12.KOBİ'lerde Finansman İle İlgili Kararları Alan Yetkililerin Dağılımı

Tablo: 28

İşletmenizde Finansman İle İlgili Kararları Alan Yetkili Hangisidir ?	Frekans	Dağılım %
İşletme Sahibi	72	90
Finansman Müdürü	4	6
Muhasebe Müdürü	2	2
Diğer	2	2
Toplam	80	100

Tablo: 26 da, anket kapsamına giren işletmelerin %90'nın da finansman ile ilgili kararları işletme sahibi almaktadır. Buda gösteriyor ki, işletmenin her meselesinde olduğu gibi, finansman konusunda da yetkileri ve tüm sorumluluğu üzerine alan işletme sahipleri, işlerin yoğunluğundan ve tüm işlere bakmaktan,

finansmana yeterince zaman ayıramamakta, buda, işletmeyi finansman açısından sıkıntıya sokmaktadır.

İşletmelerin %6'sında finansman ile ilgili kararları finansman müdürü, %2'sinde muhasebe müdürü ve %2'sinde de işletme yöneticisi finansman ile ilgili kararları almaktadır. %8'lik kısmı temsil eden finansman müdürü ve muhasebe müdürü gibi yetkililerin buldukları işletmelerin tamamı orta büyüklükteki işletmelerdir.

5.3.13.KOBİ'lerin Factoring ve Leasing Finansman Tekniklerini Kullanma Yüzdesi

Tablo: 29

Factoring ve Leasing Finansman Tekniklerini Kullanıyor musunuz ?	Frekans	Dağılım %
Evet	10	12
Hayır	73	88
Toplam	83	100

Tablo: 29 da görüldüğü gibi, anket kapsamına giren işletmelerin %88'i factoring ve leasing finansman tekniklerini kullanmadığını belirtmişlerdir. Bunun da en önemli nedeni, işletme sahipleri bu teknikler hakkında fazla bir bilgi sahibi olmadıkları, hatta bazı işletmeler bu soruyu yönelttiğimizde, bu terimleri ilk kez duyduklarını ifade etmişlerdir. İşletmelerin %12'si de bu teknikleri kullandıklarını ve memnun olduklarını belirtmişlerdir.

5.3.14.KOBİ'lerin Ürün Satışları İle İlgili Politikaları

Tablo: 30

Mamulünüzün Satışını Nasıl Yapıyorsunuz ?	Frekans	Dağılım %
Tamamı Peşin	4	5
Peşin ve Vadeli	65	78
Tamamı Vadeli	14	17
Toplam	83	100

Tablo: 30 da anket kapsamına giren işletmelerin %78'i ürünlerinin satışını peşin ve vadeli yapmaktadır. %17'si tamamı vadeli ve %5'i ise tamamı peşin satış yaptıklarını belirtmişlerdir.

5.3.15.KOBİ'lerin İhtiyaç Fazlası Nakdi Değerlendirme Şekilleri

Tablo: 31

İhtiyaç Fazlası Nakit Parayı Ne Şekilde Değerlendiriyorsunuz ?	Frekans	Dağılım %
Kasada Tutarak	7	8
Bankaya Yatırarak	15	18
Kısa Vadeli Borç Vererek	6	7
Stoklara Yatırım Yaparak	37	45
Diğer	18	22
Toplam	83	100

İşletmelerin, bu sorumuza karşı tebessümle, nakdin zaten hiç kalmadığını belirterek, bizim soruyu yineleyerek yeniden yönelttiğimizde, ortaya çıkan tablonun görünümü, tablo:31 de olduğu gibi, işletmelerin %8'i kasada tutarak, %18'i bankaya yatırarak, %7'si kısa vadeli borç vererek, %45'i stoklara yatırım yaparak, %22'si de nakit fazlasını yatırıma harcadıklarını ve bazı işletmelerde dövize yatırdıklarını belirtmişlerdir.

5.3.16.KOBİ'lerin Bölgeye Tanınan Ayrıcalıklardan ve Verilen Teşviklerden Yararlanma Derecesi

Tablo: 32

Bölgeye Tanınan Ayrıcalıklardan ve Verilen Teşviklerden Yararlanıyor musunuz ?	Frekans	Dağılım %
Evet	21	25
Hayır	62	75
Toplam	83	100

Tablo: 32 de görüldüğü gibi, anket kapsamına giren KOBİ'lerin %25'i bölgeye tanınan ayrıcalıklardan ve verilen teşviklerden yararlandığını, %75'i de bu ayrıcalıklardan ve verilen teşviklerden yararlanmadığını belirtmişlerdir. Bunun nedeni ise, devletin bu bölgedeki yatırımları, teşvik etmek için aldığı tedbirlerin yetersiz ve uygulamasının pratik olmayışından kaynaklanmaktadır. Diğer bir nedeni ise, teşviklerin alınması sırasında yaşanan bürokratik engellerin olması ve verilen vaatlerin sadece sözde kalması yüzünden, işletmelerin öz kaynak kullanımını tercih etmeleridir.

Ayrıca, Gaziantep ilinin, bölgeye tanınan ayrıcalıkların ve verilen teşviklerin dışında bırakılması, bu soruya verilen cevabın hayır yüzdesini artıran diğer bir nedenidir.

5.3.17.Bölgenin Güvenlik Durumunun Yatırım Yapmadaki Etkisi

Tablo: 33

Yatırım Yapmada Bölgenin Güvenlik Durumunun Ne Kadar Etkili Olduğunu Düşünüyorsunuz ?	Frekans	Dağılım %
Etkilemez	33	41
Az Etkiler	31	38
Çok Etkiler	17	21
Toplam	81	100

Tablo:33 de, anket kapsamına giren işletmelerin %41'i yatırım yapmada bölgenin güvenlik durumunun etkili olmayacağını ve buldukları çevrenin zaten güvenli olduğunu belirtmişlerdir. %38'i az etkili olduğunu, geri kalan %21'i ise yatırım yapmada bölgenin güvenlik durumunun çok etkili olduğu görüşündedirler.

5.3.18.Yeni Bir Yatırım Yapılmak İstendiğinde Bölgeye Kurulup Kurulmaması İle İlgili Dağılım

Tablo: 34

Yeni Bir Yatırım Yapmak İsteseniz Bu Bölgeye Kurmak İster miydiniz ?	Frekans	Dağılım %
Evet	60	86
Hayır	10	14
Toplam	70	100

Anket kapsamına giren toplam 83 işletmeden, bu soruya cevap veremeyen 13 işletme, bu bölgeye yeni bir yatırım yapma konusunda kararsızdır. Geri kalan 70 işletmenin %86'sı gibi önemli bir kısmı yeni yapacakları yatırımlarını bu bölgeye kurmak istemektedirler. Bununla en önemli nedeni, anket uyguladığımız işletme sahiplerinin tamamı, o bölgenin insanı olduğu için, tabii olarak kendi şehirlerinin, bölgelerinin kalkınmasını ve yeni iş sahalarının açılmasını sağlamaktır. Diğer bir önemli nedeni de, bölgenin KOBİ'ler için, gelecek vadettiği ve devam eden Güneydoğu Anadolu Projesinin tamamlanması ile bölgenin, bir çok açıdan avantajlı duruma geleceğine inanmalarındır.

İşletmelerin %14'ü ise bu bölgeye yeni bir yatırım yapmayacaklarını, bunun nedeninin ise, pazar payının darlığı ve talep yetersizliğinden ve büyümenin belki batıya yatırım yaparak kazanılacağına inanılmasıdır.

5.3.19.KOBİ'lerin Son Yaşanan Ekonomik Kriz Karşısındaki Tutumu

Tablo: 35

İşletmenizin Son Yaşanan Ekonomik Kriz Karşısında Tutumu Ne Olmuştur ?	Frekans	Dağılım %
Stokları Azalttık	19	23
Personel Tasarrufu Yaptık	10	12
Üretim Kapasitesini Azalttık	39	47
Diğer	15	18
Toplam	83	100

Tablo: 35 de görüldüğü gibi, işletmelerin %23'ü son yaşanan ekonomik kriz karşısında stoklarını azalttığını, %12'si personel çıkarımına gittiğini, %47'si üretim kapasitesini azalttığını belirtmişlerdir. Ayrıca, özellikle gıda sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin %18'i de yaşanan bu ekonomik krizden etkilenmediklerini belirtmişlerdir.

5.3.20.KOBİ'lerin Gelecekte Yapmayı Planladıkları Faaliyetlerin Dağılımı

Tablo: 36

İşletmenizin Gelecekte Yapmayı Planladığı Faaliyetler Hangileridir ?	Frekans	Dağılım %
Yeni Yatırım Yapmak	27	24
Kredi Almak	15	13
Kapasiteyi Artırmak	24	21
Yurt Dışı Pazara Açılmak	18	16
Yeni Teknoloji Kullanmak	20	18
Sermaye Artırmak	9	8
Diğer	-	-
Toplam	113	100

Tablo: 34 de izlendiği gibi, anket kapsamındaki 83 işletmeden gelecekte yapılması planlanan 113 faaliyet belirlenmiştir. Bu faaliyetlerin %24'ü yeni yatırım yapmak, %13'ü kredi almak, %21'i kapasiteyi artırmak, %16'sı yurt dışı pazara açılmak, %18'i yeni teknoloji kullanmak ve %8'i de sermayeyi artırma gibi faaliyetleri gerçekleştireceklerini belirtmişlerdir.



SONUÇ

1.Genel Değerlendirme

Güneydoğu Anadolu Bölgesindeki dokuz ili kapsayan ve bölgeye adını veren Güneydoğu Anadolu Projesi (GAP), ülkemizdeki en önemli entegre bölgesel kalkınma projesidir. GAP'ın tamamlanması ile bölgede ekonomik ve sosyal açıdan kalkınmayı sağlayacak ana sektör tarımdır. Tarımda görülecek iyileşmenin etkileri, tarıma dayalı sanayilere yansımaktır. Dolayısıyla tarıma dayalı sanayiler gelişme gösterecek ve bölgenin kalkınmasında itici güç olacaktır. Sadece tarıma dayalı gıda sanayi değil; makine, kimya ve plastik sanayinin de gelişmesi ile kapsamlı bir büyüme sağlanmış olacaktır.

Genelde küçük ve orta ölçekli işletmelerden oluşan bölge yatırımlarının, canlandırılması ve sanayi mamulleri bakımından bölgenin ihracat merkezi haline gelebilmesi için, uygulanacak olan politikalar önem arz etmektedir.

Bu politikalar içerisindeki önemli araçlardan biri teşvik sistemidir. Alınacak olan teşvik tedbirleriyle, yatırımlar özendirilmekte ve gerek bölge içi, gerekse bölge dışı yatırımcılar için bölge cazip hale getirilebilecektir. Ancak, ülkemizdeki teşvik uygulamasında, etkinliği azaltan çeşitli nedenler vardır. Bunların başında, teşviklerin finansmanına yeterli kaynakların sağlanamaması gelmektedir. Teşvikli yatırım hakedişlerinin çoğunlukla zamanında ve tam ödenememesi ve bu yüzden yatırımların uzunca bir süre gecikmesi, girişimcinin gözünü yıldırılmaktadır. Bunun yanında verilen teşviklerin denetim ve izleniminin yeterince yapılamaması önemli bir eksiklik olarak gözükmektedir. 1983 yılından itibaren uygulanan 'nakit teşvik' sistemi ne yazık ki, kötüye kullanılarak, hayali yatırımlar, hayali ihracatlar gündeme gelmiştir. Güneydoğu Anadolu Bölgesi kalkınmada birinci derece ve dolayısıyla daha fazla teşvik kullanılan bölge olduğu için, usulsüzlüklerin merkezi olmuştur. Kimi iş adamları bu bölge için teşvik alıp, bu teşvikleri, diğer yerlerde çeşitli faaliyetler için kullanmışlardır.

Güneydoğunun kalkınmasına ve özellikle küçük ve orta büyüklükteki işletmelere finansman akışının sağlanmasına yönelik bugüne kadar hükümetler tarafından sekiz ayrı paket açıklanmıştır. İçinde, toprak reformundan yarım kalmış tesislere kredi verilmesine, bedelsiz hazine ve arsa devrinden yapılacak olan

yatırımlarda vergi, resim ve harç istisnası ve muafiyetlerine kadar çok sayıda büyük önem taşıyan kararları barındıran paketler bir türlü tam anlamıyla hayata geçirilmemiştir. Siyasi istikrarsızlık, kararsız politikalar, gerçekleşmesi imkansız vaatler en önemli nedenler olarak sıralanmaktadır.

Önceleri ulaşım, mesafe uzaklığı, altyapı eksikliği gibi nedenlerle bu bölgeye yatırım yapmayan sanayici, terörle birlikte bölgeden iyice uzaklaşmıştır. Başlamış yatırımların çoğu yarım kalmış veya batıya taşınmıştır. Bölge yine o yöre insanının yatırımına ve teşebbüs gücüne kalmıştır. Görüştüğümüz işletme sahipleri, yatırım için kendilerinin hazır olduğunu, ancak yeterli finansman sağlayamadıkları için bir şey yapamadıklarını belirtmişlerdir. Ayrıca, yapılan yatırımlar, işletme sahiplerinin şahsi birikimleriyle veya akraba ve yakınardan alınan borçlarla kurulup, daha işin başında yetersiz finanslama ile işe başlandığı ve pahalı olan banka kredilerine rağbet edilmediği için, işletmeler hep finansal sıkıntı içerisinde faaliyetlerini sürdürmek zorunda kalmışlardır. Bu da gösteriyor ki, işletmeleri en çok sıkıntıya sokan ve diğer bütün sorunların kaynağını oluşturan finansman sorununa biran önce çözüm getirilmesiyle bölgenin ekonomik kalkınması sağlanmış olacaktır.

Kıyasıyla rekabetin yaşandığı bir ortamda, bölge KOBİ'lerinin faaliyetlerini güçlükle sürdürmelerine ve başarısız olmalarına yol açan başlıca nedenler, yukarıda da belirttiğimiz gibi başta finansman sorunu olmak üzere, bütün işlerin tek bir kişinin omuzlarına yüklenmesi, yönetim tecrübesizliği, uzman eleman çalıştırılmaması, ürünleri satacak pazarın bulunamaması, kârlılığın yetersizliği ve alacakların zamanında tahsil edilememesi gibi sorunlardır.

2.Çözüm Önerileri

GAP bölgesi KOBİ'lerinin, gereken faaliyeti yapabilmesi ve beklenen yararı sağlayabilmesi için yukarıda belirtildiği üzere ortaya çıkan sorunlarının acilen çözüme kavuşturulması gerekmektedir. Bizim bu konuda önerebileceğimiz çözümler şu şekilde sıralanmaktadır:

1-En başta ekonomik gidişattaki bu sıkıntıyı gidererek, yaşanan krizin ortadan kaldırılması sağlanmalıdır. Böylece daralan pazar payları genişletilip, işletmelerin girmiş olduğu bu darboğazdan kurtarılması sağlanmış olacaktır:

2-Mevcut teşvik kanununda değişikliğe gidilerek, selektif uygulamalar getirecek yeni teşvik yasası çıkarılmalıdır. Verilmekte olan krediler bu bölgeye doğru artırılarak aktarılmalı, bunu yaparken de, denetim iyi yapılmalıdır. Böylece hayali yatırımların ve kötüye kullanımın önüne geçilmiş olunacaktır.

3-Bölgenin yatırıma hazır hale getirilmesi sağlanmalıdır. Bu da, bölgenin önce ulaşım, altyapı, haberleşme ve enerji sorununun çözüme kavuşturulmasıyla mümkündür.

4-Bölgedeki küçük ve orta ölçekli işletmelerin satış cirolarını, dolayısıyla kârlılıklarını artırmak için, komşu ülkelerle olan ticari ilişkilerimizin geliştirilmesi gerekmektedir.

5-KOBİ'lere kredi sağlayan başta Halk Bankası olmak üzere en fazla dört banka mevcuttur. Bu bankaların sayısı artırılmalı ve verecekleri kredilerin faizleri düşük tutulmalıdır. Ayrıca, kredi alabilmek için işletmeleri zora sokan teminat şartlarında daha ılımlı bir uygulama başlatılmalıdır.

6-Eğitim seviyeleri genelde düşük olan işletme sahiplerinin, daha iyi anlayabilmesi için mevzuat sadeleştirilmeli ve bürokratik engeller giderilmelidir. Bu, olumlu etki sağlayabilecek danışmanlık hizmeti veren kuruluşların sayısının artırılması ile mümkün olabilecektir.

7-GAP bölgesindeki küçük ve orta ölçekli işletmeler için, bu bölgenin gerçeklerine uygun; bölgesel, ölçeksel, sektörel bazda farklılaştırılmış yeni finansman yöntemleri ve araçlarının uygulanması gerekmektedir.

8-Yapmış olduğumuz araştırmada, bölge KOBİ'lerinin %52'si işletmelerinde profesyonel yönetici çalıştırmamaktadır. Bu da bir çok problemin yanında finansal sorunlara da sebep olmaktadır. Bunun için, işletmelerin, çalıştığı endüstri kolundaki gelişmeleri, ekonomik ve mali politikaları izleyebilen ve para, kredi ile ilgili kararları iyi değerlendirebilen profesyonel yöneticiler çalıştırmalıdır.

9-Özellikle öz kaynak ağırlıklı çalışan bölge KOBİ'lerinin, kaynak darlığı sorunu ile beraber, kaynak dağılımındaki dengesizliğin giderilmesi için, işletmelerin yabancı kaynak elde etmelerini sağlayabilecek iyileştirmeler yapılmalıdır. Bu da sermaye piyasası oluşumundan, banka kredilerinin uyumlaştırılmasına kadar birçok engelin iyileştirilmesidir.

10-Yeni kurulan işletmelerin gerekli ekonomik, teknik ve finansal etütleri büyük bir titizlikle yaptırılmaları gerekmektedir. Dolayısıyla, gerekli etütlerin yaptırılması ile yatırımın üstünkörü değil, daha isabetli yapılmasını sağlayacaktır.

11-Birçok konuda sıkıntı içerisinde bulunan bölge KOBİ'lerine yönelik, vergi sistemimizde düzenleyici önlemlerin alınması, bölgeler arasındaki olumsuz farklılığı giderecek, işletmeleri biraz olsun finansal açıdan rahatlatacaktır.

12-Temel amacı, bölgeler arası gelişmişlik farkını gidermek olan kalkınma planları ile belirlenen ilke ve politikalarından, GAP bölgesi için belirlenenlerin, sözde kalmaması, biran önce somut adımlarla uygulamaya geçirilmesi gerekmektedir.

13-Küçük işletme yatırım şirketleri modelinin Güneydoğu Anadolu Bölgesi küçük ve orta ölçekli işletmeleri içinde, uygulamaya konulması gerekmektedir. Bu model ile, bu bölgedeki işletmelere olan devlet desteği, kâr-zarar-risk üçlü faktörü üstlenme biçiminde verilmiş olacaktır. Ayrıca, bu bölgede yaşayan ve bölgenin sosyal ve ekonomik koşullarını bilen bölgenin iş adamları doğrudan devreye girmiş olacaklardır. Bu uygulama ile, devletin desteklemek ve teşvik etmek istediği küçük ve orta ölçekli işletmelere, bu amaçla ayırdığı kaynakları, kâr amaçlı özel finans kurumlarının da desteğini katarak ve özel sektör inisiyatifini devreye sokarak kredi desteği kullandırılması amaçlanmaktadır.

14-Finansal kiralama, factoring, kredi garanti fonu ve risk sermayesi gibi yeni finansal araçların, bu bölgedeki küçük ve orta ölçekli işletmelerde etkin ve yaygın bir biçimde kullanılması sağlanmalıdır. Bunun için, bu teknikleri uygulayan kuruluşların bölgeye yönlendirilmesi ve teşvik edilmesi gerekmektedir.

15-Ülkemizdeki, küçük ve orta ölçekli işletmeler aleyhine işleyen, mevcut finansal sistemimizin bir parçası olan sermaye piyasası uygulamasının giderilmesi amacı ile, 3 Ocak 1995 tarihinden itibaren faaliyete geçirilen 'Bölgesel Pazar' uygulaması, GAP bölgesi KOBİ'leri için de kullanılması gerekmektedir. Böylece, kotasyon yönetmeliğinde belirtilen maddi koşulları sağlayamayan, yöresel nitelikteki bu işletmelerin halka açılarak sermaye piyasasından kaynak kullanabilmeleri sağlanmış olacaktır.

16-Acil destek kapsamındaki illerde 30 Milyar TL olan fon kaynaklı kredi limiti artırılmalı, ayrıca, %10 olan öz kaynak karşılama oranı düşürülmelidir.

17-Bölgedeki müteşebbislerin iş ve yatırım ortamına katılmalarında danışmanlık ve bilgi temini, yönlendirme, tanıtım yapma, işgücü eğitimi, sanayi arazisi ve tesisi sağlamaya yardımcı olacak yerel bir kurum olan EKA'nın (GAP Ekonomik Kalkınma Ajansı) faaliyete geçirilmesi gerekmektedir.

18-Bölgede yatırım yapmak isteyen yatırımcıya her türlü konuda bilgi sağlayacak olan GAP Girişimci Destekleme ve Yönlendirme Merkezlerinin bölgenin bütün il ve ilçelerine kadar yaygınlaştırılması sağlanmalıdır.



Ek-1

**GAP BÖLGESİNDEKİ KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ
İŞLETMELERİN FİNANSAL SORUNLARININ ARAŞTIRILMASI İLE
İLGİLİ ANKET FORMU**

Anket soruları, işletmeniz hakkında genel bilgilerin, temel ve finansal sorunların araştırılmasına ilişkin soruları içermektedir. Katkılarınız ile gerçekleştirilecek bu araştırmadan sağlanan bilgilerin, Güneydoğu Anadolu Bölgesindeki küçük ve orta ölçekli işletmelerin temel ve finansman sorunlarının tespiti ve belirlenen bu sorunların çözümü için neler yapılması gerektiği hakkında önerilerin ortaya konulması sağlanmış olacaktır.

Anketin sonuçları değerlendirilirken işletmeler tek tek nazara verilmeyip, genel olarak değerlendirmeye alınıp, İnönü Üniversitesi Muhasebe-Finansman Bilim dalındaki yüksek lisans çalışmamda kullanılacaktır.

Ankette yer alan sorulara ilişkin seçenekler verilmiştir. Bunlardan size en uygun olanlarını seçeneklerin önündeki paranteze (X) koyarak işaretleyebilirsiniz.

Anketi, samimi ve içten bir şekilde cevaplandıracağınıza inanıyor, yardımlarınız için teşekkür ediyorum.

Haluk SATIR

I- İşletme Hakkında Genel Bilgiler:

- 1- İşletmenizin Ticari Ünvanı:
- 2- İşletmenizin faaliyete başlama tarihi:
- 3- İşletmenizin hukuki şekli hangisidir?
() Şahıs İşt. () Koll. Ştd. () A.Komandit Ştd. () Anonim () Limited
- 4- İşletmenizin büyüklüğü ile ilgili bilgiler:
 - a) Toplam işçi sayısı: (Kadın:....., Erkek:.....)
 - b) Üretim kapasitesi: (yıl ve ay olarak belirtiniz)
 - c) Net sabit yatırım tutarı (arsa ve bina hariç):
- 5- İşletme sahibi ile ilgili bilgiler:
 - a) Eğitim düzeyi:
 - b) Yaşı :
 - c) Tecrübesi (yıl olarak):

6- İşletmenizin kuruluş yeri:

- Küçük sanayi sitesi Organize sanayi bölgesi Şehir içi Şehir dışı
 Diğer (.....)

7- İşletmenizde profesyonel yönetici çalıştırıyor musunuz? Evet Hayır

8- İşletmenizin üretim teknolojisi durumu:

- Modern Yeni sayılır Eski Çok eski

II- İşletmenin Temel Sorunları:

1- İşletmenizin kuruluşunda kullandığınız en fazla sermaye kaynağı hangisi olmuştur?

- Kişisel tasarruflar Akraba ve yakınlardan alınan borçlar
 Ticari banka kredileri Diğer (.....)

2- İşletmenizin kuruluşu aşamasında gerekli ekonomik, teknik ve finansal etütleri yaptırdınız mı? Evet Hayır

3- İşletmenizin kuruluş aşamasında karşılaştığı en önemli sorun hangisidir?

- İş gücü temini sorunu Bürokratik Kredi bulamama (finansman)
 Hukuki sorunlar Altyapı-Ulaşım sorunu Diğer (.....)

4- Yönetim konusunda karşılaştığınız en önemli sorun hangisidir?

- Profesyonel yönetici eksikliği Planlama Koordinasyon
 Denetim Diğer (.....)

5- Üretim kapasitenizden tam olarak yararlanıyor musunuz? Evet Hayır

6- İşletmenizin 1997 ve 1998 yılı üretim kapasitesi oranı nedir?

1997 Yılı: %, 1998 Yılı: %

7- İşletmenizin düşük kapasite ile çalışmasının en önemli nedeni hangisidir?

- Hammadde teminindeki güçlükler Yeterli kalifiye işgücünün bulunamaması Ürün kalitesinde karşılaşılan sorunlar Eski teknolojiden kaynaklanan sorunlar Elektrik kesintisi v.b. alanlarda karşılaşılan sorunlar
 Diğer (.....)

8- İşletmenizin bulunduğu ile göre, ürünlerinizi sattığınız pazarlar hangisidir?

- Sadece İl ve İlçelerinde İlde ve Bölge İlerinde Türkiye çapında
 Yurt içi ve yurt dışı pazara

9- Pazarlama aşamasında karşılaştığınız en önemli sorun hangisidir?

- Pazar bulma sorunu Taşımacılık sorunu Yeterince tanıtım ve reklam yapılamaması İhracat yapamama Diğer (.....)

III- İşletmenin Finansal Yapısı ve Sorunları:

1- İşletmenizin duran varlık değeri, toplam varlık içerisinde yüzde kaçını oluşturmaktadır?

1997 Yılı için: % , 1998 Yılı için: %

2- İşletmenizin kısa vadeli borçlarının tutarı (bir yıldan az), toplam borçların yüzde kaçını oluşturmaktadır?

1997 Yılı için: % , 1998 Yılı için: %

3- İşletmenizin öz sermaye tutarı toplam kaynak içerisinde yüzde kaçını oluşturmaktadır?

1997 Yılı için: % , 1998 Yılı için: %

4- İşletmenizin yıllık satış cirosu ile ilgili görüşünüz hangisidir?

1997 Yılı için: Çok iyi İyi Az Çok az

1998 Yılı için: Çok iyi İyi Az Çok az

5- İşletmenizin yıllık kâr veya zarar miktarları ile ilgili görüşünüz hangisidir?

1997 Yılı için: Kâr yeterlidir Kâr yetersizdir Zarar edilmiştir

1998 Yılı için: Kâr yeterlidir Kâr yetersizdir Zarar edilmiştir

6- Teşvik kredisi kullanıyor musunuz? Evet Hayır

7- Teşvik kullanıyorsanız çeşidi nedir?

İşletme Yatırım Diğer(.....)

8- Almış olduğunuz krediler ihtiyaçlarınızın % kaçlık kısmını karşılamaktadır?

5-25 26-50 51-75 76-100

9- İşletmenizin kredi kullanmama veya kullanamama nedenlerinden en önemlisi hangisidir?

Uygun olmayan geri ödeme şartları İstikrarsız ekonomik şartlar

Öz kaynak kullanımını tercih etmek Bilgi eksikliği ve bürokratik engeller

Teminat ve şartları yerine getirememe

- 10- İşletmenizin finansman konusunda karşılaştığı en önemli sorun hangisidir
 Kredi imkanlarının sınırlı oluşu Kredi maliyetlerinin yüksekliği
 Alacakların tahsilinde gecikmeler Diğer (.....)
- 11- İşletmenizin iç bünyesinden kaynaklanan en önemli finansman sorunu hangisidir?
 Finansal plan ve programların yetersiz oluşu Öz kaynak yetersizliği
 Kârlılığın yetersiz oluşu Diğer (.....)
- 12- İşletmenizin karşılaştığı en önemli kısa vadeli finansman sorunu hangisidir?
 Yetersiz çalışma sermayesi İşletme kredisi temininde karşılaşılan güçlükler
 Banka kredilerinin pahalı olması Alacak tahsilatlarında karşılaşılan güçlükler
- 13- İşletmenizde finansman ile ilgili kararları alan yetkili hangisidir?
 İşletme sahibi Finansman müdürü Muhasebe müdürü
 Diğer (.....)
- 14- Yeni finansman tekniklerinden Factoring, Leasing gibi araçları kullanıyor musunuz? Evet Hayır
- 15- Mamulünüzün satışını nasıl yapıyorsunuz?
 Tamamı peşin Peşin ve vadeli Tamamı vadeli
- 16- İşletmenizdeki ihtiyaç fazlası nakit parayı ne şekilde değerlendiriyorsunuz?
 Kasada tutarak Bankaya yatırarak Kısa vadeli borç vererek
 Stoklara yatırım yaparak Diğer (.....)
- 17- Bölgeye tanınan ayrıcalıklardan ve verilen teşviklerden yararlanıyor musunuz?
 Evet Hayır
- 18- 17. soruya cevabınız hayır ise sebebi:
- 19- Sizce yatırım yapmada bölgenin güvenlik durumunun ne kadar etkili olduğunu düşünüyorsunuz?
 Etkilemez Az etkiler Çok Etkiler
- 20- Yeni bir yatırım yapmak isteseniz bu bölgeye kurmak ister miydiniz?
 Evet Hayır
 Neden?

21- İşletmenizin, son yaşanan ekonomik kriz karşısında tutumu ne olmuştur?

- Stokları azalttık Personel tasarrufu yaptık Üretim kapasitesini azalttık Diğer (.....)

22- İşletmeniz ile ilgili gelecekte yapmayı planladığınız faaliyetler hangileridir?

- Yeni yatırım yapmak Kapasiteyi artırmak Yeni teknoloji kullanmak Kredi almak Yurt dışı pazarlara açılmak Sermaye artırmak Diğer (.....)

23- Bu konuda başka belirtmek istediğiniz bir şey var mı?

.....
.....



KAYNAKLAR

- AKDEMİR, Ali. “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Ar-ge Olanakları”,
Eskişehir A.Ü.İ.İ.B.F. Dergisi. Cilt:8, Sayı:1-2, Eskişehir, 1990.
- AKGÜÇ, Öztin. Finansal Yönetim. Avcıol Yayınları, İstanbul, 1998.
- AKMUT, Özdemir. **KOBİ’lerin Finansman Sorunu ve KOBİ-Banka İlişkileri**. Vakıfbank Yayınları Araştırma Dizisi: 4, Ankara, 1995.
- AKMUT, Özdemir. “Türkiye’de İşletmelerin Sermaye Yapıları ve Para ve Sermaye Piyasasından Finansman Olanakları”, **İşletmelerde Karşılaşılan Güçlükler ve Çözüm Yolları Sempozyumu**. Ankara, 1984.
- AKTAY, Ergün. “Kredi Garanti Fonu”, **TOSYÖV Mektubu**. Sayı: 29, Ankara, Kasım-Aralık 1993.
- AKYOL, Süleyman. “Japonya’nın Dünya Pazarlarına Girişi, Rekabet Gücü ve Başarı Kazanmasının Yolları (Çev)”, **ASO Dergisi**. Sayı: 78, Şubat 1986.
- ALGAN, Neşe. “İstihdam ve İş Yaratmada Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerinin Rolü”, **A.Ü.İ.İ.B.F. Dergisi**. Cilt:X, Sayı:1-2, Eskişehir, 1992.
- ALPUGAN, Oktay. **Küçük İşletmeler Kavramı Kuruluşu ve Yönetimi**. Der Yayınları, Trabzon, 1994.
- ALPUGAN, Oktay. **Türkiye’de Esnaf, Sanatkar ve Küçük Sanayicinin Gelişimi İçin Sosyo-Ekonomik ve Yasal Şartların Değerlendirilmesi**. TES-AR Yayınları No:1, Ankara, 1991.
- ALPUGAN, Oktay.; ERK, Nejat.; BOZKURT, Rüştü.; GÜCELİOĞLU, Ömer.; ŞİMŞEK, Arif.; KOÇAK, Akın. **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerinin Finansal Yapısı, Finansal Sorunları ve Teşvik Sistemi Çerçevesinde Uygulanabilir Çözüm Önerilerinin Geliştirilmesi**. KOSGEB Yayınları, Ankara, 1993.
- ATALAY, Nevda.; DEMİR, Nazmiye.; BİRBİL, Dilek.; YILDIRIM, Şevket.; AĞAOĞLU, O. Kemal. **Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri İçin Yatırım Seçenekleri**. MPM Yayınları No: 618, Ankara, 1997.

- BAŞLIGİL, Hüseyin. “Küçük İşletmelerin Stoklama ve Tedarikleme Sorunları ve Çözüm Yolları”, **Küçük İşletmelerin Problemleri ve Çözüm Yolları Sempozyumu**. İstanbul, 12-13 Aralık, 1983.
- BAUMBACH, C. M.; LAWYER, K. and KELLEY, P. C. **How to Organize and Operate a Small Business**. Prencite-Hall. N.J. 1973.
- BEŞE, Tayfun. “KOBİ'lere Yönelik Yeni Yatırım Teşvik Uygulaması”, **Yaklaşım Dergisi**. Sayı: 64, Nisan 1998.
- BİLEN, Abdulkadir. Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Finansal Sorunları Gaziantep ve Malatya İllerinde Bir Uygulama, **Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Malatya, 1992.
- BOZKURT, Davut. “Küçük ve Orta Boy Sanayi Kuruluşlarının Kredi ve Finansman Sorunları”, **MPM Yayınları**. No: 244, Ankara, 1981.
- BULMUŞ, İsmail.; OKTAY, Ertan.; TÖRÜNER, Mete, “Küçük Sanayi İşletmelerimizin Konumu, Önemi ve AT'ye Girerken Karşılaşılabilecek Sorunlar İle Çözüm Yolları”, **MPM Yayınları**. No: 426, Ankara, 1990.
- CANBAŞ, Serpil. “Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Finansman Sorunları ve Türkiye'de ve AT'da Küçük ve Orta Boy Sanayi İşletmelerine Sağlanan Destekler”, 3. Ulusal İşletmecilik Kongresi, Nevşehir, 30 Kasım-3 Aralık 1989.
- CANSIZLAR, Doğan. “Kalkınmada Öncelikli Yörelere İstihdam Yaratan Yatırımcılara Bedelsiz Hazine Arsa ve Arazi Devri”, **Yaklaşım Dergisi**. Sayı: 67, Temmuz 1998.
- CARTER, B. Richard ve Howard Van Auken, “Personal Equity Investment and Small Business Financial Difficulties”, **Entrep Reneurship Theory & Practise Vol. 15**. No:2, Winter, 1990.
- CEYLAN, Ali. **Küçük İşletmelerin Finansal Yönetimi ve Bursa Bölgesinde Bir Uygulama**. Bursa, 1982.
- CEYLAN, Ali. **İşletmelerde Finansal Yönetim**. Ekin Yayınları, Bursa, 1995.
- CEYLAN, Ali. **Finansal Teknikler**. Ekin Yayınları, Bursa, 1995.

- CONKAR, Kemalettin. "Kalkınmanın Gerçekleştirilmesinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Önemi ve Söz Konusu İşletmelerin Büyük İşletmelere Dönüştürülmesine Yönelik Bazı Kamusal Destekler", **A.Ü. Afyon İ.İ.B.F. Yıllığı**. Eskişehir, 1990.
- ÇELİK, Adnan.; GÖKSU, Nusret.; BİLGİNER, Mesut.; FETTAHLIOĞLU, Ömer. **Yeni Stratejiler Karşısında KOBİ'ler**. Kahramanmaraş Ticaret ve Sanayi Odası Yayını No: 1997-3, Kahramanmaraş, 1997.
- ÇETİN, Canan. **Yeniden Yapılanma-Girişimcilik-Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi**. Der Yayınları, İstanbul, 1996.
- DAĞ, Rıfat ve Ekin SOYDANER. **Yatırımcı Rehberi**. KOSGEB Yayınları, Ankara, 1997.
- DEMİRDÖĞEN, Osman. **Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler Problemleri ve Çözüm Önerileri**. Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası Yayını No:1996-1, Erzurum, 1996.
- DİLEK, Şener. **İleri Düzeyde Finans**. Malatya, 1998.
- DİLİK, Bedri ve Mustafa DURAN. "Türkiye'de Uygulanan KOBİ Teşvik Politikası ve Uygulama Sonuçlarının Değerlendirilmesi", **Hazine Dergisi**. Sayı:10, Ankara, 1998.
- DİNÇER, Ömer. **Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası**. İstanbul, 1992.
- DİNÇER, Ömer. **Örgüt Geliştirme Teori-Uygulama ve Teknikler**. İstanbul, 1992.
- DOĞUKANLI, Hatice. "KOBİ'lere Finansal Seçenekler", **Finans Dünyası**. 1994.
- EGE, Ayşe.; EĞİTİM, Şule.; ACAR, Ufuk. **Avrupa Birliği İle Gümrük Birliği Muhtemel Etkiler ve Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler**. KOSGEB Yayınları, Ankara, 1995.
- EGE, İlhan. "KOBİ'lerde Tanımlama Sorunu", **Dünya Gazetesi**. 16.5.1997.
- ERDOĞAN, Muammer. **İşletme Finansmanı**. Dicle Üniversitesi Diyarbakır M.Y.O. Yayını, No: 2, Diyarbakır, 1990.
- ERKAN, Mehmet. "Enflasyonist Ortamda İşletmelerin Ticari Kredi Yöntemleri", **Anadolu Üniversitesi Yayınları**. No: 380, Eskişehir, 1990.

- ERTUNA, Caner. "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Konferansı", **TOBB Yayınları**. No: 278, Ankara, 1993.
- ESİN, Arif. "21. Yüzyıl Ekonomilerinde Doğru Bir Kalkınma Aracı: Küçük ve Orta Boy İşletmeler AT Örneği", **İktisadi Kalkınma Vakfı Yayınları**. No: 96, İstanbul, 1991.
- GÖKÇİMEN, Semra. Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere Finansal Seçenekler ve Risk Sermayesi, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 1996.
- GÜCELİOĞLU, Ömer. **Mevzuatın Esnaf, Sanatkar ve Küçük İşletmelere Maliyeti**. TES-AR Yayınları No: 5, Ankara, 1992.
- GÜCELİOĞLU, Ömer. **Küçük Ölçekli İşletmelerin KOSGEB'den Beklentileri**. TES-AR Yayınları No: 13, Ankara, 1994.
- GÜLTEKİN, Fehmi. "Gümrük Birliği'ne Girerken KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri Sempozyumu", **Bankacılık Dergisi**. Sayı:12 (Eki), Aralık 1995.
- GÜLTEKİN, Fehmi. "Vakıfbank ve KOBİ'lerin Finansmanı", **Ekonomik Forum Dergisi**. Sayı: 11, Kasım 1996.
- GÜRDAL, Sahavet ve Aypar USLU. "Küçük ve Orta Boy İşletmelerde Pazarlama Sorunları", **Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Dergisi**. C. I, Sayı: 2, Eskişehir, 1995.
- GÜVEN, Özcan. "Gümrük Birliğine Girerken KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri Sempozyumu", **Bankacılık Dergisi**. Sayı: 12 (Eki), Aralık 1995.
- KARAERKEK, Saadettin. "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Dünyada ve Türkiye'deki Önemi", **Türkiye İktisat Dergisi**. Kasım 1991.
- KARAKOÇ, Ali. "Sanatkarlar ve Küçük Sanayici Kuruluşlarının Finansman Sorunu", **Türkiye Madeni Eşya Sanatkarları Federasyonu VI. Dönem Genel Kurul Çalışma Raporu**. Ankara, 1984.
- KARALAR, Hakan. **Ülkemizde Girişimcilik ve Risk Sermayesi**. ANGIAD Yayınları, Ankara, 1992.
- KARATAŞ, Süleyman. **Sanayileşme Sürecinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler**. İstanbul, 1991.

- KARGÜL, İ. Doğan. **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yönetim Sorunları ve Çözümleri**. İTO Yayınları No: 1997-47, İstanbul, 1997.
- KARLI, Bahri ve Yusuf ÇELİK. “GAP Alanında Tarıma Dayalı Sanayiye Verilen Teşvik Belgeli Yatırımların Gelişim Seyri”, **Ekin Dergisi**. 1998.
- KOCAMAN, Arif. “Türkiye’de Risk Sermayesi, Finansal Kiralama ve Factoring Gibi Modern Finansal Araçlara İlişkin Yasal Düzenleme Sorunları”, **Modern Finansman Araçlarının Esnaf-Sanatkar ve Küçük İşletmeler Açısından Değerlendirilmesi**. TES-AR Yayınları No: 6, Ankara, 1992.
- KOÇAK, Servet. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri İçin İhracat Stratejileri, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 1996.
- KOÇAK, Servet ve Seçil BAŞMANAV. **İmalat Sanayinde İşletmeler Profili**. KOSGEB Yayını Göstergeler Dizisi 1, Ankara, 1997.
- KOÇAK, Servet ve Seçil BAŞMANAV. **Güneydoğu Anadolu Bölgesinde Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri Profili**. KOSGEB Yayınları Göstergeler Dizisi 6, Ankara, 1997.
- LOBLEY, Derek. **Ekonomi**. Ankara, 1995.
- MUCUK, İsmet. **Pazarlama İlkeleri**. İstanbul, 1997.
- MÜFTÜOĞLU, M. Tamer. **İşletme İktisadı**, Ankara, 1989.
- MÜFTÜOĞLU, M. Tamer. **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Sorunlar-Öneriler**. E.G.S. Yayınları No: 1, 1997.
- MÜFTÜOĞLU, M. Tamer. **Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler**. Turhan Kitapevi, Ankara, 1998.
- MÜFTÜOĞLU, M. Tamer. “Küçük İşletmelere Yönelik Devlet Destekleri ve Politikalar; Genel Değerlendirme ve Öneriler”, **Küçük İşletmelere Yönelik Devlet Politikaları**. TES-AR Tartışma Notları No:3, Ankara, 1993.
- OKTAV, Mete.; ÖNCE, Günel.; KAVAS, Alican.; TANYERİ, Mustafa. **Orta ve Küçük İşletmelerde İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri**. TOBB Yayınları No: 176, Ankara, 1990.

- ÖNDEŞ, Turan. “KOBİ’lerin Finansal Görüntüleri: Borç, Likidite, Kârlılık ve Kapitalizasyon Sorunlarına Genel Bakış”, **İktisat-İşletme ve Finans Dergisi**. No:142 (Eki), Ankara, 1998.
- ÖNDEŞ, Turan. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları ve Çözüm Önerileri, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum, 1995.
- ÖZDEMİR, Mahmut. **Türkiye’de Orta ve Küçük İşletmelerin Sorunları**. TOBB Yayınları, Ankara, 1990.
- ÖZDEMİR, Muharrem. **Finansal Yönetim**. Gazi Kitapevi, Ankara, 1997.
- ÖZGEN, Hüseyin. “Küçük İşletmelerin Kuruluşunda İzlenecek Yaklaşım”, **Adana Ticaret Odası Dergisi**. Sayı: 3, Adana, 1991.
- ÖZGEN, Hüseyin ve Selen DOĞAN. **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Uluslar arası Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Yönetim Sorunları ve Çözüm Önerileri**. KOSGEB Yayınları, Ankara, 1996.
- ÖZGEN, Hüseyin ve Selen DOĞAN, **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Uluslararası Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Yönetim Sorunlarının Tespit ve Çözümüne İlişkin Bir Araştırma**. MPM Yayınları No: 1997-2, Ankara, 1997.
- ÖZSABUNCUOĞLU, İsmail. **Gümrük Birliği Sürecinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler**. Gaziantep Ticaret Odası Yayını No: 1996-3, Gaziantep, 1996.
- ÖZYUVA, Hatice. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri ve Optimal Yatırım Kararları İle İlgili Bir Model Yaklaşımı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 1996.
- PAZARCIK, Orhan ve İlyas GÜLMEZ, **Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Pazarlama Sorunları**. MPM Yayınları No: 358, Ankara, 1987.
- SAKIZ, Demet. **Güç Durumdaki Firmaların Kurtarılması**. İTO Yayınları No: 1997-24, İstanbul, 1997.
- SALMAN, Feray. “KOBİ’ler ve KOBİ’lere Yönelik Finansman Kolaylıkları”, **Küçük İşletme**. Antalya Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği Yayını, Sayı: 6, Nisan 1996.

- SARIASLAN, Halil. **Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi.** TOBB Yayınları, Ankara, 1996.
- SARIASLAN, Halil. **Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler İmalat Sanayi İşletmelerinin Sorunları ve Yeni Stratejiler.** TOBB Yayınları, Ankara, 1996.
- SARIASLAN, Halil. “Küçük İşletme Yatırım Şirketleri Modeli”, **KOBİ’lerin Finansman Sorunu ve KOBİ-Banka İlişkileri.** Vakıfbank Yayınları Araştırma Dizisi: 4, Ankara, 1995.
- SAYGILIOĞLU, Nevzat. “Yeni Vergi Düzenlemeleri Sanayici ve Tüccara Neler Getiriyor?”, **Yaklaşım Dergisi.** Yıl: 6, Sayı: 68, Ağustos 1998.
- SAYIN, Meral ve Mustafa FAZİLOĞLU. **AB’de KOBİ Destekleme Programları ve Diğer Teşvik Araçları.** KOSGEB Yayınları, Ankara, 1997.
- SEVİNÇ, Fikret. **KOBİ’lerin Finansman Sorunları.** TOSYÖV Yayınları No: 6, Ankara, 1995.
- SEYİDOĞLU, Halil. **Uluslararası Finans.** Güzem Yayınları, Bursa, 1997.
- ŞENEL, Ö. Sezai. “Küçük Sanayi İşletmelerinin Sorunları ve Eskişehir’de Bir Uygulama”, **Eskişehir Sanayi Odası Bülteni.** Sayı: 189, Eskişehir, 1987.
- ŞENGEZER, Ermukan. “Türk KOS’u İçin Uygun Büyüklük Tanımı”, **Ankara Sanayi Odası Dergisi.** Sayı: 115, Ankara, 1992.
- ŞİMŞEK, Arif. “Maliye Mevzuatına İlişkin Esnaf-Sanatkar ve Küçük Sanayici Sorunları”, **Mevzuatın Küçük İşletmelere Maliyeti.** TES-AR Tartışma Notları, No:2, Ankara, 1992.
- ŞİMŞEK, M. Şerif. **İşletme Bilimlerine Giriş.** Konya, 1995.
- TEK, Ö. Baybars. **Pazarlama İlkeler ve Uygulamalar.** İzmir, 1991.
- TEKİN, Mahmut. **Üretim Yönetimi.** Konya, 1992.
- TOKOL, Tuncer. **Küçük İşletmelerin Pazarlama Sorunları, Teknolojik Yenilikler ve Bölgesel Gelişme Semineri,** Gaziantep, 22-24 Ekim 1985.
- TUNCER, Doğan.; CAN, Halil.; AYHAN, Yaşar. **Genel İşletmecilik Bilgileri.** Ankara, 1991.

- TUNCER, Selahattin. "KOBİ Yatırımlarının Teşviki", **Mükellefin Dergisi**. Sayı: 48, Aralık 1996.
- TURAN, Güngör ve Faysal GÖKALP, "Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Teknoloji Sorunu ve Çözüm Önerileri", **Dünya Gazetesi**. 21 Kasım 1993.
- TÜRKMEN, İsmail. **Küçük ve Orta Boy İşletmelerde Pazarlama Yönetiminde Etkinlik İçin Reklam Yönetimi**. MPM Yayınları No: 583, Ankara, 1996.
- TÜRKÖ, R. Metin. **Finansal Yönetim**. Atatürk Üniversitesi Yayınları. Erzurum, 1994.
- ULUDAĞ, İlhan ve Vildan SERİN, "Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Yapısal ve Finansal Sorunlar, Çözümler", **İTO Yayınları**. No: 1991-25, İstanbul, 1991.
- YÜCEEL, Mustafa. **Yatırım ve İhracatı Teşvik Unsurları Rehberi**. MÜSİAD Yayınları No: 30, Mayıs 1998.
- Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı (1990-1994), DPT, Ankara
- Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1985-1989), DPT, Ankara
- Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1963-1967), DPT, Ankara
- Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (1979-1983), DPT, Ankara
- GAP Raporu, Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü, Ankara, 1997.
- GAP Sanayi Stratejisi, T.C. Başbakanlık GAP Bölge Kalkınma İdaresi Başkanlığı Yayını, Ankara, 1997.
- İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1968-1972), DPT, Ankara
- İzmir'de KOBİ'ler Nerede? Sorunları Nasıl Çözülür, İzmir Ticaret Odası Yayınları, İzmir, 1993.
- KOSGEB Sanayicinin Sesi Dergisi, Sayı: 8, Ankara, 1993.
- MEKSA Vakfı Tanıtım Broşürü.
- OKİK Raporu, TOBB Yayınları No: 251, Ankara, 1993.
- TESK'in 40. Yılında Esnaf ve Sanatkar, TESK Yayını, Ankara, 1993.
- Türkiye Halk Bankası Araştırma Geliştirme ve Planlama Müdürlüğü Raporu, Ankara, 1998.

- Türkiye Halk Bankası Tarafından Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler İle Esnaf ve Sanatkara Sunulan Krediler ve Danışmanlık-Eğitim Hizmetleri, TES-AR Yayınları No: 14, Ankara, 1994.
- Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (1973-1977), DPT, Ankara
- Vakıfbank Araştırması, "Türkiye'nin KOBİ'leri 3", Milliyet 14.3.1997.
- V. Beş Yıllık Kalkınma Planı Özel İhtisas Komisyonu Raporu.
- Yatırımları Teşvik Mevzuatı, Hazine Müsteşarlığı Teşvik Uygulama Genel Müdürlüğü, Ankara, 1993.
- Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1996-2000), DPT, Ankara

