

**T.C.
BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
ULUSLARARASI TİCARET VE PAZARLAMA ANA BİLİM
DALI**

**BALIKESİR ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİNDE FAALİYET
YÜRÜTEN KOBİ'LERİN FİNANSAL SORUNLARININ
BELİRLENMESİ VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

SEVGİ GÜNGEN

BALIKESİR, 2022

**T.C.
BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
ULUSLARARASI TİCARET VE PAZARLAMA ANA BİLİM
DALI**

**BALIKESİR ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİNDE FAALİYET
YÜRÜTEN KOBİ'LERİN FİNANSAL SORUNLARININ
BELİRLENMESİ VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

SEVGİ GÜNGEN

TEZ DANIŞMANI

DOÇ. DR. HASAN HÜSEYİN YILDIRIM

BALIKESİR, 2022

T.C
BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER
ENSTİTÜSÜ

TEZ ONAYI

Enstitümüzün Uluslar arası Ticaret ve Pazarlama Anabilim Dalı'nda 201812555011 numaralı Sevgi GÜNGEN' in hazırladığı “Balıkesir Organize Sanayi Bölgesinde Faaliyet Yürüten KOBİ'lerin Finansal Sorunlarının Belirlenmesi ve Çözüm Önerileri” konulu YÜKSEK LİSANS tezi ile ilgili TEZ SAVUNMA SINAVI, Lisansüstü Eğitim Öğretim ve Sınav Yönetmeliği uyarınca 04.02.2022 tarihinde yapılmış, sorulan sorulara alınan cevaplar sonunda tezin onayına OY BİRLİĞİ ile karar verilmiştir.

Üye(BAŞKAN) :Prof. Dr. Mehmet Emin AKKILIÇ

İmza

Üye(DANIŞMAN): Doç. Dr. Hasan Hüseyin YILDIRIM

İmza

Üye : Doç. Dr. Ferhat TOPBAŞ

İmza

.../.../...

Enstitü Onayı

ETİK BEYAN

Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Yazım Kuralları'na uygun olarak hazırladığım bu tez çalışmada;

- Tez içinde sunduğum verileri, bilgileri ve dokümanları akademik ve etik kurallar çerçevesinde elde ettiğimi,
- Tüm bilgi, belge, değerlendirme ve sonuçları bilimsel etik ve ahlak kurallarına uygun olarak sunduğumu,
- Tez çalışmada yararlandığım eserlerin tümüne uygun atıfta bulunarak kaynak gösterdiğimi,
- Kullanılan verilerde ve ortaya çıkan sonuçlarda herhangi bir değişiklik yapmadığımı,
- Bu tezde sunduğum çalışmanın özgün olduğunu, bildirir, aksi bir durumda aleyhime doğabilecek tüm hak kayıplarını kabullendiğimi beyan ederim.

24/02/2022

İmza

Sevgi GÜNGEN

ÖNSÖZ

Bu tez çalışmasında KOBİ'lerin finansman sorunları incelenmiştir. Araştırma kapsamında Balıkesir organize sanayi bölgesinde faaliyet yürüten KOBİ'lerin finansman sorunlarının belirlenmesi ve çözüm önerilerinin geliştirilmesine yönelik 60 adet işletmeye 80 soruluk anket çalışması yapılmıştır.

Çalışmamda bana yol gösteren, destek ve emeklerini esirgemeyen, lisans ve yüksek lisans eğitimim süresince öğrencisi olmaktan her zaman gurur duyduğum tez danışmanım Doç. Dr. Hasan Hüseyin YILDIRIM hocama sabrı ve anlayışı için sonsuz teşekkür ederim.

Yüksek lisans eğitimimde bilgi ve birikimlerimin gelişmesine katkıda bulunan, araştırmanın sürdürülmesinde bilgi ve deneyimlerinden yararlandığım Doç. Dr. Sevgi SEZER, Prof. Dr. Mehmet Emin AKKILIÇ ve Doç Dr. Ferhat TOPBAŞ hocalarıma teşekkürlerimi sunarım.

Son olarak hayatımın her aşamasında yanımda olup maddi-manevi desteklerini esirgemeyen annem Elican GÜNGEN ve babam Beşir GÜNGEN' e, yüksek lisans eğitimi konusunda beni cesaretlendiren inşaat yüksek mühendisi abim Yılmaz GÜNGEN' e, motivasyon konuşmalarıyla beni güçlendiren en büyük destekçim ablam Leyla EREN ve bu yolda beraber yürüdüğüm dostum Büşra DOLAŞIK' a teşekkürü bir borç bilirim.

BALIKESİR, 2022

SEVGİ GÜNGEN

ÖZET

BALIKESİR ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİNDE FAALİYET YÜRÜTEN KOBİ'LERİN FİNANSAL SORUNLARININ BELİRLENMESİ VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

GÜNGEN, Sevgi

Yüksek Lisans, Uluslararası Ticaret ve Pazarlama Anabilim Dalı

Tez Danışmanı: Doç. Dr. Hasan Hüseyin YILDIRIM

2022, 133 Sayfa

Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ'ler); değişen piyasa koşullarına hızlı uyum sağlamaları, esnek üretim yapıları, bölgeler arasında dengeli büyüme, işsizliğin azaltılması ve yeni iş alanlarının açılmasındaki katkıları gibi olumlu özellikleri nedeniyle, ülke ekonomileri için ekonomik ve sosyal kalkınmada önemli yere sahiptir. İşletmelerin faaliyetlerini yürütürken karşılaştıkları en önemli sorunların başında finansman sorunları gelmektedir. Bu sorun büyük ölçekli işletmeleri olduğu gibi KOBİ'leri de etkilemektedir.

Bu araştırmanın amacı; Balıkesir organize sanayi bölgesinde faaliyet yürüten KOBİ'lerin sorunlarını tespit etmek ve çözüm önerileri geliştirmektir. Bu amaç çerçevesinde BALOSB bünyesinde yer alan KOBİ'ler özelinde bir alan çalışması yapılarak finansman sorunlarının kaynağını, sorunları aşmada kullandıkları araçları ve bu araçların nasıl olumlu yönde kullanılacağı araştırılmak istenmiştir. Çalışmada yüz yüze mülakat tekniği ile 60 adet KOBİ'ye 80 soruluk bir anket çalışması uygulanmıştır. Araştırma verileri SPSS programında frekans analizi yapılarak incelenmiştir. Analiz sonuçlarına göre KOBİ'lerin çoğunda finansman sorunu bulunmaktadır. İşletmelerin

ihtiyaçları olmasına rağmen kredi sağlamada karşılaşılan sorunlar, faizin yüksek olması, formalitelerin ağır olması ve teminat göstermedeki güçlüklerle karşılaşmaları yerine KOBİ'lere ayrılan kredi miktarında iyileştirilmeye gidilmeli ve bankacılık sistemindeki şartların uygun hale getirilmesi gerekmektedir. KOBİ'ler için teşvik ve muafiyetler arttırılmalı, değişen koşul ve rekabet ortamına uyum sağlayabilmeleri için eğitim programları ile bilgilendirilerek rekabet şanslarını arttırmaya yönelik teşvik ve yardımlarda artırıma gidilmelidir.

Anahtar Kelimeler: KOBİ, Finansman Sorunu, OSB, BALOSB



ABSTRACT

DETERMINING THE FINANCIAL PROBLEMS OF SMEs OPERATING IN BALIKESIR ORGANIZED İNDUSTRIAL ZONE AND SUGGESTIONS FOR SOLUTIONS

GÜNGEN, Sevgi

Master's Thesis, Department of İnternational Trade and Marketing

Thesis Advisor: Doç. Dr. Hasan Hüseyin YILDIRIM

2022, 133 Pages

Small and Medium Enterprises (SMEs); Due to their positive features such as their rapid adaptation to changing market conditions, flexible production structures, balanced growth between regions, reduction of unemployment and their contribution to the opening of new business areas, they are building the cornerstones of economic and social development in Turkey and in the World. One of the most important problems faced by businesses is financial problems. This problem is one of the problems of enterprises not only in our country but also in all economies.

The purpose of this research; To identify the problems of SMEs operating in Balıkesir Organized Industrial Zone and to develop solutions. Within the framework of this purpose, a field study specific to SMEs within BALOSB was conducted to investigate the source of their financing problems, the tools they used to overcome the problems and how to use these tools in a positive way. In the research, a questionnaire with 80 questions was applied to 60 SMEs with the face-to-face survey technique, which is one of the qualitative research methods. The research data were analyzed by frequency analysis in the SPSS program. According to the results of the analysis, most of

the SMEs have financing problems. The amount of loans allocated to SMEs should be improved and the conditions in the banking system should be made suitable instead of the problems encountered in providing loans, high interest rates, heavy formalities and difficulties in providing collateral, despite the needs of the enterprises. Incentives and exemptions should be increased for SMEs, and incentives and aids should be increased to increase their competitiveness by informing them through training programs so that they can adapt to the changing conditions and competitive environment.

Key words: SME, Financing Problem, Organized Industrial Zone, Balıkesir Organized Industrial Zone,



İÇİNDEKİLER

	Sayfa
ÖZET	İV
ABSTRACT	VI
İÇİNDEKİLER.....	viii
TABLolar LİSTESİ.....	XIV
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	XVII
KISALTMALAR LİSTESİ	XVIII
1. GİRİŞ	1
1.1. Araştırmanın Problemi	3
1.2. Araştırmanın Amacı	3
1.3. Araştırmanın Önemi	3
1.4. Araştırmanın Varsayımları	4
1.5. Araştırmanın Sınırlılıkları	4
1.6. Tanımlar.....	4
2. İLGİLİ ALANYAZIN.....	6
2.1. Kuramsal Çerçeve	6
2.1.1. Genel Ekonomik Görünüm	6
2.1.1.1. Dünya Ekonomisi	6
2.1.1.2. Türkiye Ekonomisi.....	9
2.1.2. KOBİ, KOBİ Kavramı, Türkiye ve Dünyada KOBİ'ler.....	12
2.1.2.1. KOBİ Tanımı	13
2.1.2.2. KOBİ'lerin Genel Özellikleri	14
2.1.2.3. KOBİ'lerin Avantaj ve Dezavantajları	15
2.1.2.3.1. KOBİ'lerin Avantajları	15
2.1.2.3.2. KOBİ'lerin Dezavantajları	17
2.1.2.4. KOBİ'lerin Ekonomi İçin Önemi ve Ekonomiye Katkıları	17
2.1.2.5. Türkiye de ve Dünyada KOBİ'ler	18
2.1.2.5.1. Türkiye'de KOBİ'ler	19

2.1.2.5.2. ABD’de KOBİ’ler	20
2.1.2.5.3. Avrupa’da KOBİ’ler	21
2.1.2.5.4. Asya Ülkelerinde KOBİ’ler	22
2.1.2.6. KOBİ’lerin Temel Sorunları	22
2.1.2.6.1. Örgütlenme ve Yönetim Sorunları	22
2.1.2.6.2. Planlama Düzeyindeki Sorunlar	23
2.1.2.6.3. KOBİ’lerin Organizasyon Düzeyindeki Sorunları	24
2.1.2.6.4. KOBİ’lerin Koordinasyon Düzeyindeki Sorunları	25
2.1.2.6.5. KOBİ’lerin Denetim Düzeyindeki Sorunları	25
2.1.2.6.6. Üretim ve Hammadde Sorunları	26
2.1.2.6.7. Pazarlama Sorunları	27
2.1.2.6.8. Tedarik Sorunları	29
2.1.2.6.9. Dış Ticarete Karşılaşılan Sorunlar	30
2.1.2.6.10. Teknoloji Yönetimi Sorunu	31
2.1.2.6.11. Ar-Ge İle İlgili Sorunlar	31
2.1.2.6.12. İhracatla İlgili Sorunları	31
2.1.2.6.13. Finansal Sorunlar	32
2.1.2.6.13.1. Öz kaynak Yetersizliği	34
2.1.2.6.13.2. Kredi Temininde Karşılaşılan Sorunlar	35
2.1.2.6.13.3. Fon Elde Etmede Karşılaşılan Sorunlar	37
2.1.2.6.13.4. Finansal Yönetimde Yetersizlik	38
2.1.2.6.13.5. İşletme Sermayesi Yetersizliği	39
2.1.2.6.13.6. Finansman Tekniklerinin Kullanılmaması	40
2.1.2.7. KOBİ’lerin Kullandığı Alternatif Finansman Kaynakları	40
2.1.2.7.1. Factoring	40
2.1.2.7.2. Finansal Kiralama (Leasing)	41
2.1.2.7.3. Forfaiting	41
2.1.2.7.4. Franchising	42
2.1.2.7.5. Risk Sermayesi	42
2.1.2.7.6. Barter	43
2.1.3. Organize Sanayi Bölgesi(OSB)	44
2.1.3.1. Organize Sanayi Bölgelerinin Tanımı ve Önemi	44
2.1.3.2. Organize Sanayi Bölgelerinin Tarihsel Gelişimi	46
2.1.3.3. Türkiye’de Organize Sanayi Bölgeleri ve Gelişimi	48

2.1.3.4. Organize Sanayi Bölgelerinin Amaçları	50
2.1.3.5. Organize Sanayi Bölgelerinin Türleri.....	51
2.1.3.5.1. Faaliyet Alanlarına Göre OSB'ler	51
2.1.3.5.2. Uygulama Biçimlerine Göre OSB'ler	51
2.1.3.5.3. Kuran veya Finanse Eden Kurumlara Göre OSB'ler	52
2.1.3.5.4. Fonksiyonlarına Göre OSB'ler	52
2.1.3.6. Organize Sanayi Bölgelerinin Temel Özellikleri	53
2.1.3.7. Organize Sanayi Bölgelerinin Etkileri.....	55
2.1.3.7.1. Ekonomi Üzerindeki Etkisi	56
2.1.3.7.2. Ödemeler Bilançosu Üzerindeki Etkisi	56
2.1.3.7.3. Toplum Üzerindeki Etkisi	57
2.1.3.7.4. İstihdam Üzerindeki Etkisi	57
2.1.3.7.5. Kentleşme ve Çevre Üzerindeki Etkisi	58
2.1.3.7.6. OSB'nin Tarım Üzerindeki Etkileri.....	59
2.1.3.8. Organize Sanayi Bölgelerinin Organ ve Yetkileri.....	59
2.1.3.8.1. Müteşebbis Heyet.....	60
2.1.3.8.2. Yönetim Kurulu	62
2.1.3.8.3. Denetim Kurulu	64
2.1.3.8.4. Bölge Müdürü.....	65
2.1.4. Balıkesir Organize Sanayi Bölgesi(BALOSB)	66
2.1.4.1. BALOSB Kurumsal Yapısı	66
2.1.4.2. BALOSB Personel Yapısı.....	67
2.1.4.3. Balıkesir Organize Sanayi Bölgesi Vizyonu	68
2.1.4.4. Balıkesir Organize Sanayi Bölgesi Misyonu	68
2.1.4.5. BALOSB Bünyesinde Bulunan Birimler	68
2.1.4.5.1. İmar ve Fen İşleri Müdürlüğü.....	68
2.1.4.5.2. İdari İşler Müdürlüğü	69
2.1.4.5.3. Mali İşler Müdürlüğü Hizmetleri	69
2.1.4.5.4. Enerji İşleri Müdürlüğü Hizmetleri	69
2.1.4.5.5. Teknik İşler Müdürlüğü	69
2.1.4.5.6. Satın Alma Birimi	70
2.2. İlgili Araştırmalar	70
3. YÖNTEM.....	78
3.1. Araştırmanın Modeli.....	78

3.2. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi.....	78
3.3. Veri Toplama Aracı ve Teknikleri.....	78
3.4. Verilerin Toplanma Süreci	79
3.5. Verilerin Analizi	79
4. BULGULAR VE YORUMLAR.....	80
4.1. İşletmelerin Yapısal Özelliklerini Tespite İlişkin Sorular	80
4.1.1. İşletmelerin Hukuki ve Sektörel Yapısı.....	80
4.1.2. İşletmelerin Kuruluş Yılları.....	81
4.1.3. İşletmelerin Sermaye Tutarları.....	81
4.1.4. İşletmelerin Personel Sayısı.....	82
4.1.5. İşletmelerin Ortak Sayısı ve Sermaye Dağılımı.....	82
4.1.6. Yönetim Kademelerinde İstihdam Edilen Profesyonel Yöneticiler	83
4.1.7. Finansman Bölümünün Varlığı ve Yöneticilerinin Özellikleri	83
4.2. İşletmelerin Temel Sorunlarını Tespite Yönelik Sorular.....	84
4.2.1. Yönetici ile İlgili Sorunlar.....	84
4.2.2. KOBİ'lerin En Önemli Sorunları.....	85
4.2.3. Üretim Sorunları.....	85
4.2.4. Kapasite Kullanımı-Talep yeterliliği	86
4.2.5. Son 10 Yıl İçerisinde Yatırım Yapma Durumu	87
4.2.6. Pazarlama Sorunu.....	87
4.2.7. İhracat Durumu	88
4.2.8. Teknoloji Düzeyi ve Standartlar.....	89
4.2.9. İş Yeri Eğitimi	90
4.2.10. Karşılaşılan Bürokratik Sorunlar	90
4.2.11. Gümrük Birliği Ortamında Karşılaşılan Sorunlar	91
4.2.12. KOBİ'lerin Temel Sorunlarına Çözüm Önerileri	91
4.3. İşletmelerin Finansal Plan, Karar ve Tercihlerine İlişkin Sorular	92
4.3.1. Finansal Planlama ve Planlar	92
4.3.2. Finansal Planlamayı Geçersiz Kılan Faktörler	93
4.3.3. Finansman Kararlarının Alınmasında Şirket Dışı Destek Alımı	93
4.3.4. Finansman Kaynağının Seçilmesinde Etkili Faktörler	94
4.3.5. KOBİ'lerin Yurtiçi Faiz Oranlarındaki Artışa Tepkileri	94
4.3.6. Yurtdışı Borçlanma.....	95
4.3.7. Yurtdışı Borçlanma Nedeni	95

4.3.8. Yatırımların Finansman Kaynakları.....	95
4.3.9. Yabancı Kaynak Seçimindeki Kriterler	96
4.3.10. Enflasyonu Düşürme Önlemlerinin İşletmeye Etkisi.....	97
4.4. Finansman Yapı ve Sorunlarının Belirlenmesine İlişkin Sorular	98
4.4.1. KOBİ'lerin Kuruluş Aşamasındaki Sermaye Kaynakları.....	98
4.4.2. Teşviklerden Yararlanma Durumu.....	98
4.4.3. Yararlanılan Teşvik Türleri	98
4.4.4. Yatırımlarda Teşviklerin Rolü	99
4.4.5. Yatırımlarda Teşviklerin Önemi.....	99
4.4.6. Teşviklerin Yetersizliğinin Nedenleri	99
4.4.7. Yararlanılan Teşviklerin Nitelikleri.....	100
4.4.8. KOBİ'lerin Borç-Alacak Yapısı	100
4.4.9. Kredili Alım Yapan İşletmeler	100
4.4.10. Kredili Alım Oranı.....	101
4.4.11. Kredili Satış Yapan İşletmeler	101
4.4.12. Kredili Satımların Miktarı	101
4.4.13. Kredili Satışlarda Vade	102
4.4.14. KOBİ'lerin Kredili Satımlardaki Finansman Tekniği.....	102
4.4.15. Kaynakların Maliyet ve Kolay Sağlanma Değerlendirmesi.....	102
4.4.16. Kredi Kullanımı.....	103
4.4.17. Kredi Kaynakları	103
4.4.18. Kredi Teminindeki Güçlükler.....	104
4.4.19. Yurtdışı Kredi Kullanımı	104
4.4.20. Kullanılan Kredi Çeşidi.....	104
4.4.21. Kullanılan Kredi Miktarı	105
4.4.22. Kullanılan Kredi Miktarının İhtiyaçlarını Karşılama Oranı	105
4.4.23. Mevcut Kredi Sistemi Hakkındaki Görüşler	105
4.4.24. Kredi Maliyeti Yüksekliği Karşısında İşletmelerin Tutumu.....	106
4.4.25. Nakit Bütçesi.....	106
4.4.26. Artı Kazançların Kullanımı.....	106
4.4.27. Kar/Zarar Durumu	107
4.4.28. Zarar Eden İşletmelerin Temel Nedenleri	107
4.5. Finansman Sorunları ile Görüş ve Tutumlarına Yönelik Sorular.....	108
4.5.1. Finansman Sorununun Kaynağı.....	108

4.5.2. Finansman Sorununa Bakış Açısı	108
4.5.3. Yabancı Kaynak Sağlamada Karşılaşılan Sorunlar	108
4.5.4. Şirketin Halka Açılması	109
4.5.5. KOBİ'lerin Finansal Sorunlarına Çözüm Önerileri.....	109
5. SONUÇ VE ÖNERİLER.....	110
5.1. Sonuçlar	110
5.2. Öneriler	115
KAYNAKÇA	118
EKLER.....	125
EK-1: ANKET FORMU	125



TABLolar LİSTESİ

	Sayfa
Tablo 1. Dünya Ekonomisi Makro Ekonomik Göstergelerin Değerlemesi -----	8
Tablo 2. Türkiye Ekonomisi Makroekonomik Göstergeler -----	11
Tablo 3. Kobi İşletmelerinin Sınıflandırılması -----	13
Tablo 4. Türkiye’de Kobi’lerin Sınıflandırılması -----	19
Tablo 5. Avrupa Birliğinde Kobi’lerin Sınıflandırılması -----	21
Tablo 6. Kobi’lerin Hukuksal Yapısı-----	80
Tablo 7. Ankete Katılan Kobi’lerin Sektörel Durumu -----	81
Tablo 8. Kobi’lerin Kuruluş Yıllarına Göre Dağılımı -----	81
Tablo 9. Ankete Katılan İşletmelerin Sermaye Tutarları -----	81
Tablo 10. İşletmelerin Personel Sayısı -----	82
Tablo 11. KOBİ’lerin Ortak Sayısı-----	82
Tablo 12. Şirket Sermaye Dağılımı -----	82
Tablo 13. Profesyonel Yönetici Sayısı -----	83
Tablo 14. İşletmelerde Finansman Bölümünün Varlığı-----	83
Tablo 15. Finans Kararlarını Veren Organ/Kişi -----	84
Tablo 16. Finans Yöneticisinin Eğitim Durumu-----	84
Tablo 17. Kuruluş Aşamasında Fizibilite Etüdü Yapılması -----	84
Tablo 18. Yönetici İle İlgili Sorunlar -----	85
Tablo 19. Kobi’lerin En Önemli Sorunları -----	85
Tablo 20. Üretim İle İlgili Sorunlar -----	86
Tablo 21. Kapasite Kullanım Oranı -----	86
Tablo 22. Eksik Kapasite İle Çalışma Nedenleri-----	86
Tablo 23. Yatırım Yapma Durumu -----	87
Tablo 24. Yatırım Yapılmamasının Nedenleri-----	87
Tablo 25. Pazarlama Sorunları-----	87
Tablo 26. İhracat Yapılma Durumu -----	88

Tablo 27. İhracat Faaliyetinde Bulunmama Nedenleri-----	88
Tablo 28. İhracatta Karşılaşılan Sorunlar-----	89
Tablo 29. Teknoloji Düzeyi-----	89
Tablo 30. Gelişmiş Teknolojiye Geçmeyi Engelleyen Faktörler-----	89
Tablo 31. İşletmenin Standart Tercihleri -----	90
Tablo 32. İş Yeri Eğitimi-----	90
Tablo 33. Karşılaşılan Bürokratik Sorunlar -----	90
Tablo 34. Gümrük Birliği Ortamında Karşılaşılan Sorunlar -----	91
Tablo 35. Kobi'lerin Sorunlarına Çözüm Önerileri -----	91
Tablo 36. Finansal Planlama Yapılma Durumu -----	92
Tablo 37. Finansal Plan Türleri-----	92
Tablo 38. İşletmelerde Hazırlanan Plan, Bütçe Ve Mali Tablolar -----	93
Tablo 39. Finansal Planlamayı Geçersiz Kılan Faktörler-----	93
Tablo 40. Finansman Kararlarının Alınmasında Şirket Dışı Destek -----	93
Tablo 41. Finansman Kararlarında Şirket Dışı Finansal Destek Alımı -----	94
Tablo 42. Finansman Kaynağının Seçilmesinde Etkili Faktörler -----	94
Tablo 43. Kobi'lerin Yurtiçi Faiz Oranlarındaki Artışa Tepkileri -----	95
Tablo 44. Yurtdışı Borçlanma -----	95
Tablo 45. Yurtdışı Borçlanma Nedeni -----	95
Tablo 46. Sabit Varlık Yatırımlarının Finansman Kaynakları-----	96
Tablo 47. Döner Varlık Yatırımlarının Finansman Kaynakları -----	96
Tablo 48. Yabancı Kaynak Seçimindeki Kriterler -----	96
Tablo 49. Enflasyonu Düşürme Önlemlerinin İşletmeye Etkisi-----	97
Tablo 50. Enflasyonu Düşürme Önlemleri Karşısında Yapılan Değişiklikler	97
Tablo 51. Kuruluş Sermayesinin Temini-----	98
Tablo 52. Teşviklerden Yararlanma Durumu -----	98
Tablo 53. Yararlanılan Teşvik Türleri -----	98
Tablo 54. Yatırımlarda Teşviklerin Rolü -----	99
Tablo 55. Yatırımlarda Teşviklerin Önemi -----	99
Tablo 56. Teşviklerin Yetersizliğinin Nedenleri -----	99
Tablo 57. Yararlanılan Teşviklerin Nitelikleri -----	100
Tablo 58. Kobi'lerin Borç-Alacak Yapısı -----	100
Tablo 59. Kredili Alım Yapan İşletmeler-----	100
Tablo 60. Kredili Alım Oranı-----	101

Tablo 61. Kredili Satış Yapan İşletmeler -----	101
Tablo 62. Kredili Satım Oranı -----	101
Tablo 63. Kredili Satımların Vadesi -----	102
Tablo 64. Kredili Satımlardaki Finansman Tekniği-----	102
Tablo 65. Maliyet Ve Kolay Sağlanma Değerlemesi -----	103
Tablo 66. Kredi Kullanımı -----	103
Tablo 67. Kredi Kullanmama Nedenleri -----	103
Tablo 68. Kredi Kaynakları -----	103
Tablo 69. Kredi Alımındaki Güçlükler-----	104
Tablo 70. Yurtdışı Kredi Kullanımı -----	104
Tablo 71. Kullanılan Kredi Çeşidi -----	104
Tablo 72. 2020-2021 Yıllarında Kullanılan Kredi Miktarı -----	105
Tablo 73. Kullanılan Kredi Miktarının İhtiyaçları Karşılama Oranı-----	105
Tablo 74. Mevcut Kredi Sistemi Hakkındaki Görüşler -----	105
Tablo 75. Kredi Maliyeti Yüksekliği Karşısında İşletmelerin Tutumu -----	106
Tablo 76. Geleceğe Yönelik Nakit Bütçesi Hazırlanması -----	106
Tablo 77. İşletme Kazançlarının İşletme Dışı Kullanımı -----	106
Tablo 78. Artı Kazançların İşletme Dışı Yatırım Sahaları -----	107
Tablo 79. 2020-2021 Yıllarındaki Kar/Zarar Durumu -----	107
Tablo 80. Zarar Eden İşletmelerin Temel Nedenleri-----	107
Tablo 81. Finansman Sorunu Kaynağı -----	108
Tablo 82. Finansman Sorununa Bakış Açısı-----	108
Tablo 83. Yabancı Kaynak Sağlamada Karşılaşılan Sorunlar -----	109
Tablo 84. Şirketin Halka Açılması -----	109
Tablo 85. Kobi'lerin Finansal Sorunlarına Çözüm Önerileri-----	109

ŞEKİLLER LİSTESİ

	Sayfa
Şekil 1. Yıllara Göre Biten OSB Projeleri.....	49
Şekil 2. OSB Bölgelerinin Coğrafi Dağılımı.....	49
Şekil 3. Personel Yaş Dağılımı	67
Şekil 4. Personel Eğitim Durumu	68

KISALTMALAR LİSTESİ

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AR-GE	: Araştırma ve Deneysel Geliştirme
AYB	: Avrupa Yatırım Bankası
AYF	: Avrupa Yatırım Fonu
BALOSB	: Balıkesir Organize Sanayi Bölgesi
BİST	: Borsa İstanbul
BM	: Birleşmiş Milletler
COVID-19	: Yeni Koronavirüs Hastalığı
EBSO	: Ege Bölgesi Sanayi Odası
GMKA	: Güney Marmara Kalkınma Ajansı
GSYH	: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
HMB	: Hazine ve maliye Bakanlığı
IMF	: Uluslararası Para Fonu
KGF	: Kredi Garanti Fonu
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KOBİGEL	: KOBİ Gelişim Destek Programı
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KSS	: Küçük Sanayi Sitesi
MESTEM	: Mesleki ve Teknik Eğitim Merkezi

OECD	: İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı
OSB	: Organize Sanayi Bölgesi
OSBÜK	: Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu
SBA	: Small Business Administration
SPSS	: Statistical Package for the Social Sciences
TCMB	: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TSE	: Türk Standartları Enstitüsü
TSPB	: Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği
TÜFE	: Tüketici Fiyat Endeksi
TÜSİAD	: Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği

1. GİRİŞ

Farklı ekonomik yapıya sahip olan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ) gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerde önemli bir yere sahiplerdir. Yaşanan krizlerden çabuk etkilenen büyük işletmeler konjoktüre uyum sağlamada güçlük çektikleri için geri plana atılan KOBİ'lere yönelim artmıştır. Ekonomik krizlere rağmen esnek üretim yapıları, kendilerini çabuk toparlayabilmeleri, yüksek uyum kabiliyeti ile KOBİ'lerin desteklenmesine verilen önem giderek artmıştır. 1970 krizinden sonra KOBİ'lerin üretim, istihdam ve ekonomik büyümede dünya ülkelerine önemli katkı sağladığı görülmüştür. Böylece 1980'lerin başında KOBİ ideolojisi ortaya çıkarak yaygınlaşmıştır. İstihdam, büyüme ve sanayileşme kollarında aktif rol oynayan KOBİ'ler az sermaye kullanmaları ve düşük yönetim giderleriyle önemli bir tercih sebebi haline gelmektedir.

Dünya ekonomilerinde olduğu gibi Türkiye ekonomisinde de önemli bir yere sahip olan KOBİ'ler küreselleşmeye bağlı olarak artan rekabet ortamından önemli ölçüde etkilenmektedir. Bu durum KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunları arttırmakta ve sorunların çözümlerini önemli hale getirmektedir. Sektörler arasındaki farklılık ve ülkelerin kalkınma düzeyleri sebebiyle KOBİ'lerin tanımı ülkeler, sektörler ve bölgeler arasında değişiklik göstermektedir. KOBİ'lere yönelik genel bir tanım bulunmamakla birlikte Avrupa birliğinin ortak bir KOBİ tanımında bulunması nedeniyle Türkiye'deki tüm işletmeleri kapsayacak ortak bir KOBİ tanımının belirlenmesi gerekli kılınmıştır.

18 Kasım 2005 tarihli ve 25997 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan ve 18 Mayıs 2006 tarihinden itibaren uygulanmaya başlanan "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik"

ile son bularak, ortak bir KOBİ tanımı belirlenmiştir. Bu yönetmelik ile KOBİ tanımında çalışan sayısı, net satış hasılatı ve mali bilanço büyüklüğünü esas alan bir sisteme geçiş yapılmıştır. Resmi gazetenin 24 Haziran 2018 tarihli sayısında “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik” ile KOBİ tanımında değişiklik yapılmıştır. Bu yönetmelik kapsamında yapılan değişiklikler ile KOBİ tanımının ölçütlerinden “Yıllık net satış hasılatı” ve “Mali bilanço” üst sınırı 40 milyon TL’den 125 milyon TL’ye yükseltilmiştir. Yıllık çalışan personel sayısı üst sınırı ise 250 çalışan olarak korunmuştur. Yıllık bilanço toplamı veya net satış hasılatı 125 milyon TL’yi geçmeyen ve 250’den az çalışan istihdam eden, işletmeler KOBİ olarak tanımlanmıştır.

Bu çalışmanın kuramsal çerçevesinde genel ekonomik görünüm, KOBİ’lerin tanımı, genel özellikleri, avantajları, dezavantajları, ekonomi için önemi hakkında bilgilere, KOBİ’lerin finansman sorunları ve alternatif finansman kaynaklarına değinilmiştir. Ayrıca Organize Sanayi Bölgelerinin (OSB) önemi, tanımlanması, amacı, gelişimi ve özellikleri, Balıkesir Organize Sanayi Bölgesinin (BALOSB) kurumsal yapısı, vizyon ve misyonuna yer verilmiştir. BALOSB bünyesinde yer alan KOBİ’ler özelinde bir alan çalışması yapılarak KOBİ’lerin sorunları özellikle de finansman sorunlarının kaynağını, sorunları aşmada kullandıkları araçları ve bu araçları nasıl olumlu yönde kullanılacağı anket bulguları ve değerlendirme kısmında incelenmiştir. Ülkemizde OSB üzerine birçok araştırma yapılmasına rağmen Balıkesir ili özelinde detaylı bir çalışma bulunmamaktadır. Çalışmanın gelecekte yapılacak araştırma ve çalışmalara teorik katkı sağlayacağı öngörülmektedir. Bu çalışmada KOBİ’lerin sorunları 5 kategoride ele alınmıştır. Bunlar;

1. Kategori Sorular: İşletmenin yapısal özelliklerinin tespitine yönelik sorular,

2. Kategori Sorular: İşletmenin temel sorunlarının tespitine yönelik sorular,

3. Kategori Sorular: İşletmenin finansal plan, karar ve tercihlerine yönelik sorular,

4. Kategori Sorular: İşletmenin finansman yapı ve sorunlarının tespitine yönelik sorular,

5. Kategori Sorular: İşletmenin finansman sorunları ile görüş ve tutumlarına yönelik sorular.

Çalışmada BALOSB' de faaliyet yürüten 60 KOBİ'ye 5 kategoriden oluşan 80 soruluk bir anket çalışması hazırlanmıştır. Çalışmanın amacı KOBİ'lerin sorunlarını özellikle de finansman sorunlarını incelemek ve çözüm önerileri geliştirmektir. Çalışmanın sonuç ve öneriler kısmında ise işletmelerin alması gereken önlem ve önerilere yer verilmiştir.

1.1. Araştırmanın Problemi

Ekonomik ve sosyal açıdan toplumun yapı taşlarını oluşturan KOBİ'ler artan rekabet koşulları nedeniyle birçok sorun ile karşı karşıya kalmaktadır. Araştırmada Balıkesir organize sanayi bölgesinde faaliyet yürüten KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunların neler olduğunun araştırılmasıdır.

1.2. Araştırmanın Amacı

Faaliyet alanı, sayısı ve ekonomideki yeri giderek artan KOBİ'lerin birçok sorunu bulunmakta ve çözüm beklemektedir. Araştırmanın temel amacı, BALOSB' de faaliyet yürüten KOBİ'lerin sorunlarını, özellikle finansal sorunlarını belirlemek ve bu sorunlara çözüm önerileri geliştirmektir.

1.3. Araştırmanın Önemi

BALOSB' deki KOBİ'lerin sorunlarının ne olduğu ve bu sorunların giderilebilmesi için geliştirilecek çözüm önerileri oldukça önemlidir. Ülkemizde OSB üzerine birçok araştırma yapılmasına rağmen Balıkesir ili özelinde detaylı bir çalışma bulunmamaktadır. Araştırma ile finansman sorunlarına geliştirilen çözüm önerileriyle bölgedeki KOBİ'lere katkı

sağlanacaktır. Ayrıca araştırma sonuçlarının gelecekte yapılacak araştırma ve çalışmalara teorik katkı sağlayacağı öngörülmektedir.

1.4. Araştırmanın Varsayımları

Çalışmanın amacına ulaşabilmesi için internet ortamındaki kaynaklar ve literatürdeki çalışmalardan yararlanılmıştır. Bu nedenle veri setinin diğer çalışmalardaki verilerle aynı veya benzer özellik taşıdığı varsayılmaktadır.

1.5. Araştırmanın Sınırlılıkları

Alan çalışması Balıkesir ili özelinde yapılmıştır. BALOSB bünyesinde KOBİ niteliği taşıyan 125 işletme ile erişim sağlanmış ancak bu işletmelerin 60'ı ile yüz yüze anket çalışması yapılmıştır. Cevap vermeyen işletmeler neden olarak COVID-19 salgınına göstermişlerdir. İşletmelerin yöneticileri, muhasebe ve finans çalışanları 80 soruluk bir anket çalışması ile sınırlandırılmıştır.

1.6. Tanımlar

Bu bölümde ise, araştırmanın temelini oluşturmuş olan kavramlara ait tanımlar yer almaktadır. Bu kavramlar KOBİ, finansman sorunu ve OSB'dir. Bu kavramlara ait tanımlar aşağıda belirtilmiştir:

Küçük ve Orta Büyüklükte İşletmeler (KOBİ) : İki yüz elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu yirmi beş milyon Türk Lirasını aşmayan ve bu yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükte işletme olarak sınıflandırılan ve kısaca KOBİ olarak adlandırılan ekonomik birimleri ifade etmektedir (İskender, 2009, s. 13).

Finansman Sorunu: İşletmelerin sermaye yapıları nedeniyle karşılaştıkları sorunları ifade eder. KOBİ'lerin finansmanla ilgili yaşadıkları sorunları kredi temin etmede yaşanan sorunlar, öz sermaye/işletme sermayesi

yetersizliğinden kaynaklanan sorunlar, sermaye piyasasından fon elde etmede yaşanan sorunlar ve finansal yönetimdeki yetersizliklerden kaynaklanan sorunlar oluşturmaktadır (Kutlu ve Demirci, 2007, s. 190).

Organize Sanayi Bölgesi: Sanayinin uygun görülen alanlarda yapılanmasını sağlamak, çarpık sanayileşme ve evre sorunlarını önlemek, kentleşmeyi yönlendirmek, kaynakları rasyonel kullanmak, bilgi ve bilişim teknolojilerinden yararlanmak, sanayi türlerinin belirli bir plan dâhilinde yerleştirilmesi ve geliştirilmesi amacıyla, sınırları tasdik edilmiş arazi parçalarının imar planlarındaki oranlar dâhilinde gerekli ortak kullanım alanları, hizmet ve destek alanları ve teknoloji geliştirme bölgeleri ile donatılıp planlı bir şekilde ve belirli sistemler dâhilinde sanayi için tahsis edilmesiyle oluşturulan ve bu Kanun hükümlerine göre kurulan, planlanan ve işletilen, kaynak kullanımında verimliliği hedefleyen mal ve hizmet üretim bölgeleri olarak tanımlanmıştır (uhadar, 2005, s. 45).

2. İLGİLİ ALANYAZIN

2.1. Kuramsal Çerçeve

Bu kısımda araştırmanın teorik kısmına yer verilmiştir. Araştırma kapsamında yer alan tanımlamalara yer verilmiştir.

2.1.1. Genel Ekonomik Görünüm

Bu bölümde dünya ve Türkiye ekonomisi üretim, enflasyon ve işsizlik gibi göstergelerle birlikte incelenmiştir.

2.1.1.1. Dünya Ekonomisi

Geçmişten günümüze yaşanan krizler dünya ekonomisinin gelişimini büyük ölçüde etkilemiştir. Finansal krizlerin etkisinin yoğun olarak gözlemlendiği 2016 yılında dünya ekonomisi %3,3'lük bir büyüme kat etmiştir. 2017 yılı başlarında küresel çapta yatırımlar ve ekonomik aktivitelerde hızlı bir iyileşme meydana gelmiş ve bu durum gelişmiş Asya ve Avrupa ülkelerinin ekonomik faaliyetlerinin hızla gelişmesine olanak sağlamıştır. Bu gelişimle beraber 2017 yılında dünya ekonomisi %3,8'lere kadar büyümüştür (http-1).

Küresel ekonomilerde yaşanan gelişmelerle birlikte iki süper güç olma açısından rekabetin ciddi bir şekilde koyulaştığı Çin ile Amerika arasında yaşanan ticari ilişkilerde problem yaşamaları ile belirsizlik oluşması global ölçekte firmaların üretim yapmalarını etkilemiştir. 2017 yılının sonunda finans piyasalarında düşüş yaşanmış bunun başlıca nedeni olarak Çin ve Amerika'nın

uzlaşma taraftarı olmamaları ve Çin'deki önemli firmaların satışlarını aşağı yönde yenilemeleri olmuştur. Küresel ekonomiyi etkileyen bir başka belirsizlik ise İngiltere'nin Avrupa Birliğinden (AB) ayrılma kararıdır. Böyle bir durumda İngiltere ekonomisinin durgunluğa, Avrupa ekonomisinin ise daha hızlı bir yavaşlama sürecine girebileceği düşünülmüştür (http-2).

2019 yılında dünya ekonomisinde hem ulusal hem de global çapta bir yavaşlama yaşanmıştır. Çin'in Wuhan kentinde ortaya çıktığı iddia edilen Yeni Koronavirüs Hastalığı (COVID-19) ile okullar, iş yerleri, fabrikalar, zorunlu yerler hariç faaliyetlerine ara vermiş, seyahat etmede kısıtlamaya gidilmiştir. Bu durumdan tüm ülke ekonomileri de olumsuz yönde etkilenmiştir. Çin ve Amerika Birleşik Devletlerinin (ABD) ticaret savaşları da gelişmekte olan ülkeleri ve Euro bölgesindeki ülkeleri olumsuz etkileyerek yavaşlama sürecini arttırmıştır. 2019 yılında ABD Merkez Bankası'nın para politikasında likidite daraltma ve faiz artırımına gidilmesi beklenirken faiz oranlarında üç kez indirim yapılmıştır. Bu durum borsa ve dış kaynak bağımlısı ülkeleri olumlu yönde etkilemiştir (http-3).

Küresel krizin etkilerini üzerinden atamayan dünya ekonomisi 2019'da COVID-19' un etkisiyle karşılaştığı risklerle yeniden yavaşlama sürecine girmiştir. Uluslararası kuruluşlar bu yavaşlamadan en çok etkilenecek olan ekonomilerin Avrupa ve Çin ekonomisi olduğunu öngörmüşlerdir. İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD), Dünya Bankası ve Uluslararası Para Fonu (IMF) büyüme beklentileri oranı dünya ekonomisi için 2018'de %3,5 iken, 2019 ve 2020'de %3,3'e düşmüştür. Euro Bölgesinde ise %1,8'den %1,3'e doğru gerileyeceği yönünde olmuştur (http-2).

Bir ülkenin üretim kapasitesinde artış gösteren en önemli gösterge Gayri Safi Yurt içi Hasıladaki (GSYH) değişimidir. Tablo 1'de 2014-2020 yılları arasında ülkelerin büyüme hızlarına yer verilmiştir. Dikkat edilecek en önemli husus; 2014-2019 yılları arasında büyüme hızının 2019 yılında %2,8 ile en düşük düzeye gelmesidir. Büyüme hızı 2019 yılında gelişmekte olan ülkelerde % 3,7 iken gelişmiş ülkelerde ise % 1,7 oranında gerçekleşmiştir. 2018 yılına göre büyüme hızı verilerine bakıldığında 2019 yılında önemli

oranda bir yavaşlama görülmüştür. Gelişmekte olan ülkeler 2014 yılından sonra dönemin en düşük büyüme hızıyla karşılaşmıştır (http-3).

Tablo 1. Dünya ekonomisi makro ekonomik göstergelerin değerlendirilmesi

GÖSTERGE	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
BÜYÜME HIZI (%)							
Dünya	3,6	3,5	3,3	3,8	3,5	2,8	-4,4
ABD	2,5	3,1	1,7	2,3	3,0	2,2	-3,5
Japonya	0,3	1,6	0,8	1,7	0,6	0,0	-4,7
Avrupa bölgesi	1,4	2,1	1,9	2,6	1,8	1,3	-8,3
Fransa	1,0	1,1	1,1	2,3	1,8	1,5	-9,8
Almanya	2,2	1,7	2,2	2,5	1,3	0,6	-6,0
İngiltere	2,9	2,3	1,8	1,8	1,3	1,5	-9,8
İspanya	1,4	3,6	3,2	3,0	2,4	2,0	-12,8
İtalya	0,1	0,9	1,1	1,7	0,8	0,3	-10,6
Gelişmekte olan ülkeler	4,7	4,3	4,6	4,8	4,5	3,7	-3,3
Türkiye	4,9	6,1	3,3	7,5	3,0	0,9	-5,0
Rusya Federasyonu	0,7	-2,3	0,3	1,6	2,5	1,3	-4,1
Çin	7,3	6,9	6,7	6,8	6,7	6,1	1,9
Arjantin	-2,5	2,7	-2,1	2,7	-2,5	-2,1	-11,8
ENFLASYON (TÜFE) %							
Gelişmiş ülkeler	1,5	1,2	1,0	1,5	1,7	1,5	1,3
ABD	0,8	0,7	2,1	2,1	1,9	2,3	1,4
Japonya	2,4	0,1	0,3	1,1	0,3	0,8	-1,2
Euro bölgesi	-0,2	0,3	1,1	1,3	1,5	1,3	-0,3
Gelişmekte olan ülkeler	4,7	4,7	4,3	4,4	4,9	5,1	5,0
İŞSİZLİK							
ABD	5,6	5,0	4,7	4,1	3,9	3,6	6,7
Japonya	3,4	3,3	3,0	2,7	2,4	2,2	3,0
Euro bölgesi	11,3	10,3	9,6	8,6	7,8	7,4	8,2
Çin	4,1	4,1	4,0	3,9	3,8	3,6	3,8
Türkiye	9,9	10,3	10,9	10,9	12,3	13,5	14,6

Kaynak: http-3

Tablo 1’de verilen büyüme oranlarında 2016 yılına göre 2017 yılında dünyanın ortalama büyüme hızında bir yükselme görülmesine rağmen, 2018 yılında %2,3 ile düşüğe geçtiği görülmektedir. 2018 yılında ABD’de olumlu yönde büyüme olmasına rağmen Japonya ve Euro Bölgesindeki büyüme hız oranlarında düşüş yaşanmış bu durumda gelişmiş ülkeler grubunun büyüme hızını aşağı yönde etkilemiştir (http-1).

Sonuç olarak 2017 yılından sonra dünya ekonomisi yavaşlama sürecine girmiştir. Bu durumda büyüme hızı olarak gelişmekte olan ülkeler ve gelişmiş ülkeler arasındaki etkileşim gözle görülür bir şekilde ortaya çıkmıştır. Ayrıca Çin de ortaya çıkan COVID-19 salgınına rağmen 2020 yılında %2,3’lük oranla

en çok büyüyen ekonomi Çin ekonomisi olmuştur. Çin'in ardından 2020 yılında büyüme kaydeden 2. ülke %1,8 ile Türkiye olmuştur.

Ekonomideki mal/hizmet fiyatlar genel seviyesinin sürekli ve hissedilir bir biçimde artarak, ülke parasının iç değerinde yaşanan düşüş enflasyonu ifade etmektedir. Gelişmiş ülkeler enflasyonu canlandırmaya çalışırken geliştirmekte olan ülkeler baş etmeye çalışılan bir durum olarak görmektedirler. Tablo 1'de Türkiye'nin son 10 yılda enflasyonu %5'in altında tutamadığı görülmektedir. Diğer ülkeler %5'in altında kalmayı başarmışlardır. Bu durumda Türkiye'nin, dünyaya uyum sağlayabilmesi için enflasyon oranını kalıcı olarak %3-5 bandına düşürmesi gerekmektedir. 2020 yılında gelişmiş ülkelerde enflasyon %1,3 iken geliştirmekte olan ülkelerde %5 oranında gerçekleşmiştir (http-3).

Ekonomilerde işsizlerin toplam işgücü içerisindeki payını ifade eden işsizlik oranı ise özellikle gelişmiş ülkelerde bir sorun haline gelmektedir. Gelişmiş ve geliştirmekte olan ekonomilerde devamlı bir gerileme yaşanmıştır. İşsizlik sorunu gelişmiş ekonomilerde 2017 yılında %5,6 iken 2018 yılında %5,1'e gerilemiştir. ABD'de 2017 yılında %4,1 olan işsizlik, 2020 yılında %6,7 seviyesine yükselmiştir. Gelişmiş ülke kategorisinde yer alan Japonya'da ise işsizlik oranı 2018 yılında %2,4 iken 2020 yılında %3 oranında gerçekleşmiştir. Tablodaki ülkelerden işsizlik oranının en yüksek olduğu ülkenin Türkiye olduğu görülmektedir. 2017 yılında %10,9 olan işsizlik 2018 yılında %12,3, 2020 yılında ise %14,6 olduğu görülmektedir. 2020 yılında en yüksek işsizlik oranı ile Türkiye dikkat çekmektedir (http-1).

2.1.1.2. Türkiye Ekonomisi

Dünya ekonomisinde yaşanan gelişmeler, Türkiye ekonomisindeki büyümeyi de gözle görülür bir şekilde etkilemektedir. Hükümetin 2017 yılında iç talebi arttırmak amacıyla aldığı tedbirler ile ekonomide %7,4 oranında büyüme gerçekleşmiştir. Bu büyümedeki en büyük etken kredilerde yaşanan yüksek artış ve Kredi Garanti Fonu'nun (KGF) devreye girmesi olmuştur.

Fakat borç ve enflasyonun artması, kredi genişlemesinin ekonomik kırılmalıkları arttırması ve hızlı büyüme 2018 yılı için risk teşkil etmekteydi. Türkiye ekonomisinin 2018 yılı ilk çeyreğinde %7,3'lük bir büyüme yaşansa bile Türkiye'ye özel bazı siyasi belirsizliklerin olması ve küresel sermayenin gelişmekte olan ülkelerden çıkış gösterme durumu ekonomiyi mali şokla yüz yüze bırakmıştır (http-2).

2018 yılında erken seçimlerin yapılması ve Türkiye-ABD ilişkileri ekonomi ve piyasalar üzerinde önemli bir etki yaratarak yılın ikinci yarısında kur oranı ve faizlerin yükselmesi de Türkiye'nin ekonomik faaliyetlerinde olumsuz bir rol almıştır. Özellikle kur artışlarından dolayı enflasyonda oluşan artış yurt içi talepte gerileme yaratmıştır. Bu durum önce sanayi kesimini ve birçok alanda üretimde aksaklıklara sebep olmuştur. Dünya merkez bankasının faiz arttırma kararları, ABD ve Çin arasında geçen ticaret savaşı, Brexit gelişmeleri ve jeopolitik riskler gibi gelişmelerden olumsuz etkilenmiştir. Türkiye ekonomisi yaşanan bu gelişmelere rağmen 2018'in üçüncü çeyreğinde %1,6'lık büyümeyle 8 çeyrek üst üste büyüme göstermiştir. Fakat yine de Türk lirası 2018 yılında değer kaybetmiştir. Yılsonuna doğru toparlanma göstermiş olsa da 2018 yılını dolar karşısında yüzde 40, avro karşısında ise yüzde 34 değer kaybederek kapatmıştır (http-4).

Türkiye ekonomisinin inişli çıkışlı seyri 2019 yılına kadar devam etmiş, 2020 yılı tahmini büyüme oranı %4,0 olarak belirlenmiştir. Fakat Türkiye ve Dünya ekonomisi için yapılan tahminler COVID-19 virüsü nedeniyle daha çok düşüş yaşamıştır. Dünya bankası Türkiye ekonomisinin büyüme oranını %-5 olarak belirlese de 2020 yılında Türkiye %1,8'lik bir büyüme kaydederek Çin'den sonra ekonomisi büyüyen ikinci ülke konumunda olmuştur (Çulak, 2021, s.27).

Türkiye ekonomisini canlandırma amacıyla uygulanan mali teşvikler, KGF aracılığıyla sağlanan krediler, olumlu dış konjonktürün ve destekleyici makro ihtiyati politikaların etkisi ile 2017 yılında %7,4 oranında etkili bir büyüme yaşanmıştır. Böylece Türkiye G20 ülkeleri içerisinde en hızlı büyüyen ülke konumuna gelmiştir. Türkiye ekonomisi birçok belirsizliğe rağmen 2018

yılıının ilk çeyreğinde iç talep ve yatırımdan gelen güçlü katkılarla yüzde 6,2 büyüyerek pozitif görünümünü devam ettirmiştir (http-5).

Tablo 2. Türkiye ekonomisi makroekonomik göstergeler

YIL	GSYH (Milyar) USD	Kişi Başı Gelir (USD)	Büyüme (%)	Enflasyon (%)	İşsizlik Oranı (%)	Cari Dengesi (%)
2010	748	10.560	8,4	6,4	11,9	-6,2
2011	730	11.205	11,2	10,5	9,8	-9,7
2012	877	11.588	4,8	6,2	9,2	-6,1
2013	951	12.480	8,5	7,4	9,7	-6,8
2014	934	12.112	4,9	8,2	9,9	-5,0
2015	855	11.019	6,1	8,8	10,3	-3,8
2016	861	10.883	3,3	8,5	10,9	-3,8
2017	851	10.616	7,5	11,9	10,9	-5,5
2018	789	9.693	3,0	20,3	12,3	-3,5
2019	749	9.093	0,9	11,5	13,5	1,0
2020	720	8.597	1,8	14,6	13,2	-5,1

Kaynak: http-6

Tablo 2’de 2010 yılı sonrası Türkiye ekonomisindeki büyüme performansı verilmiştir. Buna göre 2010 yılında dolar bazında GSYH 768 milyar dolar iken 2018 yılında 789 milyar dolara yükselmiştir. Yalnız 2013 yılında 951 milyar dolara çıkan GSYH 2013 yılından sonra sürekli düşüş yaşamıştır. Bu durumun nedeni düşük değerde kalan doların küresel likidite bolluğu dönemine denk gelmesi olmuştur. Tablodaki büyüme verilerine bakıldığında Türkiye’nin istikrarsız büyüdüğü görülmektedir (http3).

50 yıldır enflasyonla yaşayan Türkiye enflasyonu tek hanelere düşürebilmiş olsa da yapısal kaynakları ortadan kaldırmadığı sürece enflasyon tekrar yükselişe geçmektedir. Türkiye’nin 21. yüzyılın başarılı ülkeleri içerisinde yer alabilmesi için enflasyon oranını %5 bandının altına indirmesi gerekmektedir (http-3).

Küresel kriz etkilerinin hissedildiği 2009 yılında enflasyonla mücadele yerini büyüme ve istihdam çalışmalarına bırakmıştır. 2008’in son çeyreğinde küresel büyümenin yavaşlaması, talebin azalması ve temel emtia fiyatlarının düşmesi nedeniyle Türkiye’de cari açık ve enflasyon bu dönemde gerilemiştir. 2009 yılının sonunda Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE) %6,5 seviyesine düşünce Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) buna karşılık faiz oranlarını 10 puandan fazla azaltma politikasına giderek yılsonuna kadar devam ettirmiştir.

Buna rağmen ekonomide %4,9 daralma görülmüştür. 2010 yılında krizin etkilerinin ortadan kalkmaya başlamasıyla Türkiye ekonomisinde %8,9 büyümeye karşılık (TÜFE) %6,5 seviyesinde gerileyerek hedeflenen %6,4'lük orana yaklaşmıştır. 2011 yılında ise enflasyon hızlı bir artış göstererek %10,4 seviyesine gelmiştir (Öztürk, 2012, s. 144-145). Tablo 2'deki 2010-2020 yılı enflasyon verilerine göre Türkiye'nin enflasyon oranını %5 bandından aşağı çekemediği görülmektedir. Bu durum büyük bir sorun teşkil etmektedir. Özellikle 2018 yılında enflasyonda %20,3'lük bir artış yaşanmıştır. Bu verilere bakıldığında Türkiye'nin enflasyonu %3 bandına düşürmesi ve daha yüksek rakamlara çıkmasının önlenmesi gerekmektedir.

Türkiye'nin sanayileşmede istediği düzeye gelememesi ve genç nüfusun hızlı artması ile istihdamı karşılayacak yatırımların olmaması büyük sorunlara yol açarak işsizlik oranını arttırmaktadır. İşsizlik oranını azaltmak amacıyla yatırımların desteklenerek ekonomik büyümenin gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Fakat Türkiye'de yapılmaya çalışılan enerji maliyetlerinin yüksek olması, ihracat-üretim, girdi maliyetleri-istihdam ve bürokrasiden dolayı karşılaşılan sorunlar nedeniyle yatırımlarda istenilen seviyeye ulaşamamaktadır. Türkiye'de nüfusun hızlı artmasına rağmen işgücünün niteliksiz olması, nitelikli işgücüne olan ihtiyaç, sermaye birikimi ve yatırımların yetersiz kalması gibi etkenler işsizliğin önemli bir sorun haline geldiğini göstermektedir. Bu nedenle Türkiye'deki işsizlik sorununun çözümü için sorunların belirlenmesi ve çözümü için gerekli çalışmaların yapılması gerekmektedir (Carık, 2021, s.53). Tablo 2'de verilen işsizlik oranlarına bakıldığında 2009 yılı sonrası işsizlik oranının tek haneli rakamlara inmediği gözlemlenmiştir. Özellikle 2019 yılında %13,5 oranında gerçekleşen işsizliğin 2020 yılında da COVID-19 virüsünün etkisiyle %13,2'lik artış yaşadığı görülmektedir. Bu durum 2009 yılı krizindeki işsizliği geçerek rekor kırabileceğine işaret etmektedir.

2.1.2. KOBİ, KOBİ Kavramı, Türkiye ve Dünyada KOBİ'ler

Bu bölümde ülke ekonomileri için önemli bir faaliyet alanı olan KOBİ kavramı ele alınarak KOBİ'lerin ülkemizde ve dünya üzerindeki farklı

tanımları incelenmektedir. Devamında KOBİ'lerin avantaj-dezavantajları, genel özellikleri, ülke ekonomisine katkıları incelenerek KOBİ'lerin mevcut sorunlarına değinilmektedir.

2.1.2.1. KOBİ Tanımı

Sektörler arasındaki farklılık ve ülkelerin kalkınma düzeyi sebebiyle KOBİ'lerin tanımı ülkeler, sektörler ve bölgeler arasında değişiklik göstermektedirler. Türkiye'deki kurumlar KOBİ'ler için farklı tanım ve uygulamalarda bulunmuşlardır. 18 Kasım 2005 tarihli ve 25997 sayılı Resmî Gazetede yayımlanan ve 18 Mayıs 2006 tarihinden itibaren uygulanmaya başlayan “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik” ile son bularak, ortak bir KOBİ tanımı belirlenmiştir. Bu yönetmelik ile KOBİ tanımında çalışan sayısı, net satış hasılatı ve mali bilanço büyüklüğünü esas alan bir sisteme geçiş yapılmıştır. Resmî gazetenin 24 Haziran 2018 tarihli sayısında “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik” ile KOBİ tanımında değişiklik yapılmıştır. Bu yönetmelik kapsamında yapılan değişiklikler ile KOBİ tanımının ölçütlerinden “Yıllık net satış hasılatı” ve “Mali bilanço” üst sınırı 40 milyon TL'den 125 milyon TL'ye yükseltilmiştir. Yıllık çalışan personel sayısı üst sınırı ise 250 çalışan olarak korunmuştur. Yıllık bilanço toplamı veya net satış hasılatı 125 milyon TL'yi geçmeyen ve 250'den az çalışan istihdam eden işletmeler KOBİ olarak tanımlanmıştır. Bu durumda KOBİ işletmelerinin sınıflandırılması Tablo 3'te verilmiştir (Alural, 2019, s. 8).

Tablo 3. KOBİ İşletmelerinin Sınıflandırılması

Tanım Kriteri	Mikro İşletme	Küçük İşletme	Orta Büyüklükteki İşletme
Yıllık Çalışan Sayısı	< 10	< 50	< 250
Yıllık Net Satış Hasılatı (Milyon TL)	≤ 3	≤ 25	≤ 125
Yıllık Mali Bilanço Değeri	≤ 3	≤ 25	≤ 125

Kaynak: <http-8>

Yapılan değişiklik doğrultusunda KOBİ'ler 3 farklı kategoride ele alınarak yeniden sınıflandırılmıştır. Bunlar:

1)Mikro İşletme:Yıllık bazda 10 kişiden daha az istihdam sağlayan ve 3 milyon Türk Lirası'nı geçmeyen mali bilançosu ya da net satış hasılatı mevcut olan işletmelerdir.

2)Küçük İşletme:Yıllık bazda 50 kişiden daha az istihdam sağlayan ve 25 milyon Türk Lirası'nı geçmeyen mali bilançosu ya da net satış hasılatı mevcut olan işletmelerdir.

3)Orta Ölçekli İşletme:Yıllık bazda 250 kişiden daha az istihdam sağlayan ve 250 milyon Türk Lirası'nı geçmeyen mali bilançosu ya da net satış hasılatı mevcut olan işletmelerdir.

KOBİ'leri tanımlamak için birçok ölçüt kullanılmıştır. KOBİ'nin tanımını etkileyen önemli faktörler; zaman, ekonomik düzey, pazarın büyüklüğü, kullanılan teknoloji, sanayileşme düzeyi, işçi sayısı, kullanılan üretim tekniği, işgal edilen iş kolu, imal edilen ürünün nitelikleri, kuruluş ve araştırmalardır (Çetin, 1996, s. 35).

Türkiye ekonomisinin devingen ve büyüleyici öğelerinden olan KOBİ'ler, Türkiye'nin sosyoekonomik gelişimi bakımından oldukça yüksek öneme sahiptir. Genel anlamıyla KOBİ'ler, düşük düzeyde kaynaktan istifade ederek çok daha yüksek düzeyde emek unsuru istihdam eden, hızlı karar alma kabiliyetine haiz, düşük seviyeli idari masraflarla işletilen ve pahalı olmayan üretim süreci oluşturan ekonomik girişimler şeklinde tanımlanmaktadır (Uludağ ve Serin, 1990, s. 14). Günümüzde küçük ölçekli işletmelerden bahsedildiğinde başarısızlık sebebiyle gelişme gösterememiş, küçük ölçek düzeyindeki işletmelere vurgu yapılmaktadır. Bilakis, küçük ölçekli işletmeler devingen, inovatif ve olanakları vaktinde dikkate alabilenlerdir işletmelerdir (Akgemci, 2001, s. 7).

2.1.2.2. KOBİ'lerin Genel Özellikleri

KOBİ'lerin tanımlama, sınıflandırma ve niteliklerinin belirlenmesinden sonra KOBİ'lerin genel özellikleri aşağıda sıralanmıştır (Akman, 2007, s. 1).

- Bölgelerarası kalkınmayı dengeli olarak sağlarlar.
- Teknolojik yeniliklerde daha elverişlidirler.
- Çok daha düşük düzeyde yatırımla, çok daha fazla üretim ve çeşitlilik yaratırlar.
- Çok daha düşük düzeyde yatırım maliyeti ile istihdam imkânı sağlarlar.
- Yapısal bakımdan iktisadi dalgalanmalar onları fazlasıyla etkilemektedir.
- Talepteki çeşitliliğe ve değişimlere çok daha çabuk uyum gösterirler.
- Gelir dağılımı çarpıklığını minimize ederler.
- Bireysel tasarrufları özendirme ve aktif hale getirme özellikleri vardır.
- Büyük ölçekli işletmelerin bütünleyicisi ve destekleyicileridirler.
- Siyasi ve toplumsal metotların istikrar ve denge öğeleridirler.
- Liberal ekonominin yanı sıra demokratik toplumda yararlanılan temel sigortalardandır.

2.1.2.3. KOBİ'lerin Avantaj ve Dezavantajları

Büyük ölçekli işletmelerin aksine, sahip oldukları nitelikler açısından KOBİ'lerin pek çok avantajları ve dezavantajları mevcuttur. Bu kısımda söz konusu avantaj ve dezavantajlara sırayla değinilmiştir.

2.1.2.3.1. KOBİ'lerin Avantajları

Ülkenin iktisadi yapısında hatırı sayılır bir kısma sahip olan KOBİ'lerin büyük ölçekli şirketlere göre avantajları (Savcı, 2009, s. 49-50):

- Düşük yatırım maliyetleriyle istihdam olanağı yaratmaları,
- Limitli talep koşullarının geçerli olduğu durumlarda arz gerçekleştirilmesi,
- Müşteri ve işletme personelleri ile daha yakın ilişkiler içine girmeleri,
- Bölgelerarası dengeli kalkınmaya katkı sağlamaları,
- Çok daha düşük düzeyde yatırım ile çok daha fazla üretim ve çeşitlilik yaratmaları,
- Doğrudan olmayan biçimde gelir dağılımı çarpıklıklarını en aza indirmeleri,
- Büyük ölçekli işletmeler için bütünleyici ve destekleyici rol üstlenmeleri,

- Ürün yaratılmasında önemli etkenler biçiminde konumlanmaları,
- Kolaylıkla bozulmaya uğrayabilen ürünlerin üretim veya pazarlanmasında,
- Teknik gelişmeler karşısında kolaylıkla uyum sağlama kabiliyetine haiz olmaları,
- Yatırım gerçekleştirilirken en çok öz sermayeye ağırlık verebilmeleri,
- Desteklenmeleriyle ülkedeki mevcut işsizlik oranının düşmesi,
- İstihdam edilen çalışanların yerleşik oldukları ya da ikamet etmeyi diledikleri yörelerde kurulmaları,
- Ülke dâhilindeki değişik yörelerin kalkınma sağlanması ve çevrenin muhafaza edilmesi,
- Toptan değerlendirmeye tabi tutulduklarında, yapısal bakımından iktisadi dalgalanmadan çok daha düşük seviyede tesir görmeleri,
- Talep değişiklikleri ve çeşitlikleri ile diğer koşuldaki değişikliklere daha kolay uyum sağlayabilmeleridir.

Küçük işletmeye sahip bir girişimcinin rekabet içinde olduğu büyük işletme karşısında iki temel avantajı vardır. Bu avantajlardan birincisi işletme personeli ve müşterilerle doğrudan etkileşime geçmek, ikincisi ise; üretim, pazarlama ve hizmet sağlama hususlarında büyük ölçekli işletmelere kıyasla çok daha elastik olabilmektir. KOBİ müteşebbislerinin diğer önemli avantajı ise, iş faaliyetinde buldukları piyasalar konusunda bilgi sahibi olma, söz konusu piyasaların niteliklerini ve gereksinimlerini anlayabilmeleridir. KOBİ'lerin öteki güçlü taraflarını meydana getiren öğeleri ise şu şekilde sıralayabiliriz (Akgemci, 2001, s. 15):

- Ürün piyasalarının oldukça sınırlı bulunması,
- Yatırım yapılması durumunda kendi öz sermayelerine ağırlık verilmesinde,
- Mal ve hizmet üretiminde insan emeğinin önemli bir etmen biçiminde konumlanması,
- Çabucak bozulmaya uğrayabilen ürünlerin üretimi veya pazarlanması,
- Desteğe kavuşmaları durumunda ülkede dâhilindeki işsizlik oranının da düşmesi,
- KOBİ'lerin tüm yörelerde tesis edilebilme avantajı ile istihdam edilen çalışanların mevcut konumlarında ya da diledikleri yörelerde kurulmasıdır.

2.1.2.3.2. KOBİ'lerin Dezavantajları

Akgemci'ye (2001, s. 16) göre KOBİ'lerin en önemli dezavantajları aşağıda sıralanmıştır:

- Negatif rekabet,
- Finansal planlamanın yetersiz oluşu,
- Ürün geliştirme eksikliği,
- Genel anlamda yönetimin yetersiz kalması,
- Nitelikli çalışan istihdam edememe,
- Çağdaş pazarlama faaliyetleri gerçekleştirememe,
- İşyerinin veya yerleşim alanının küçüklüğü,
- Uzmanlaşmış bir finansman takımı ya da bölümünden yoksun kalmak,
- Satış ve imalat koordinasyonunun yetersiz düzeyde kalması,
- Bağımsızlığını kaybetme ve batma riski oluşturmaktadır.
- İşletme dâhilinde, finansal uzman ya da danışman işe alamama,
- İşletmelerin küçük ve orta ölçekli olması nedeniyle ihale vb. etkinlikleri takip edememek,
- Alınan stratejik nitelikli kararlarda yalnızca işletme sahibi ya da işletme ortaklarının söz sahibi olmaları, bütün görevlilerin tam olarak katılımının sağlanamamasıdır.

2.1.2.4. KOBİ'lerin Ekonomi İçin Önemi ve Ekonomiye Katkıları

KOBİ'lerin iktisadi katkıları: istihdam sağlamak, müteşebbisliğin teşvik edilmesi, elastikiyet sebebiyle inovatif gelişmelere süratle uyum gösterilmesi, butik imalat neticesinde ortaya çıkan ürün farklılaşması, büyük ölçekli işletmelere ara mal tedariki ve dolaylı şekilde imalat teknolojisi süratle farklı hale gelebilmektedir. Tüketici trendleri devamlı başkalaşım içinde bulunduğu dolay, bireyler artık tüm insanların yararlandığı ürünlerden ziyade kendilerini kıymetli hissedebilecekleri ürünlere yönelmişlerdir. Söz konusu vaziyet, KOBİ'lerin önemini daha da ön plana çıkarmaktadır. Küçük ve elastik yapılara sahip oldukları için değişimlere büyük ölçekli işletmelere göre çok daha çabuk uyum sağlama imkânına haizlerdir. KOBİ'ler ekonomide

yaşanan dalgalanmalar ve daralmalara karşı büyük ölçekli işletmelere nazaran çok daha hızlı uyum gösterirler. KOBİ'lerin söz konusu durumu da iktisadi duruma bir avantaj sağlamaktadır (Oktay ve Güney, 2002, s. 2).

KOBİ'ler ekonomide iç pazarda büyüme, dış pazara açılma, markalaşma, teknoloji iyileştirme, maliyet düşürme, rekabetin korunması durumu yatırım için ek finans gibi alanlarda iş ve fırsat olanağı sağlamaktadırlar (Karacibioğlu, 2007, s.56-57).

1985 yılında Avrupa topluluğunda her 25 kişiden 3'ü işsiz kalmış ve bu sebeple, son yıllarda özellikle İngiltere ve Avrupa'da istihdam alanında önemli bir artış sağlayacak konular için araştırmalar yapılmıştır. KOBİ'ler buna bir çözüm olarak görülmüştür. İstihdam probleminin çözümlenmesi için önemleri belirgin şekilde ortaya çıkan KOBİ'lerin Avrupa'da aslında 1970'lerden sonra değer kaydettiği görülmektedir (Bulmuş ve Oktay, 1990, s. 2).

İraz'a (2010, s. 210-211) göre gerek dünyada gerekse de Türkiye'de KOBİ'lerin ekonomideki önemi şöyle sıralanmıştır:

- KOBİ'ler iktisadi bakımdan zorlu dönemlerde meydana gelen gerek iktisadi gerekse de toplumsal zararları minimize etme imkânı yaratmaktadır.
- KOBİ'ler, belli başlı konularda uzmanlık kazanmış olmaları neticesinde kaynaklardan üretken biçimde fayda sağlanmasını artırmaktadırlar.
- KOBİ'ler ülkelere yeni iş alanları yaratarak işsizlik oranlarının azaltılmasında oldukça önemli katkı ortaya koymaktadır.
- KOBİ'ler; ülkelerdeki toplam istihdam düzeyi, işyeri sayısı ve yapılan yatırımlar içerisindeki paylarıyla ülke ekonomisinin temel etmeni durumundadırlar.
- Ek olarak, KOBİ'ler gerçekleştirilen icatların ve keşiflerin üretim alanında uygulanmasına katkı yapmaktadırlar.

2.1.2.5. Türkiye de ve Dünyada KOBİ'ler

KOBİ, Türkiye ve dünyadaki tüm ülke ekonomilerinde mevcudiyetlerini devam ettiren, büyük ölçekli işletmelere kıyasla daha düşük düzeyde

yatırımlarla oluşturulan, istihdama oldukça yüksek katkı vererek talepteki değişimlerine daha süratli karşılık verebilen, bunun yanı sıra da büyük ölçekli işletmelerin bütünleyici mahiyetindeki işletmelerdir. KOBİ'ler iktisadi sistemin ana yapıtaşı olmakla birlikte, yöresel gelişmeyi de teşvik etmeleri sebebiyle toplumsal bakımdan da ülkelere destek verirler. Ülkeler, yeni kurulan KOBİ'lerin faal olması ya da mevcutların varlıklarını devam ettirebilmesi açısından teşvik ve destek verme hususunda politika geliştirip, iktisadi sisteme devingenlik katmaya uğraşırlar (Yeni, 2018, s. 1).

2.1.2.5.1. Türkiye'de KOBİ'ler

Türkiye'deki işletmelerin %99,8'ini KOBİ'ler oluşturmakta ve toplam istihdamın %77,8'ini yaratmaktadır. Toplam yatırımlar içerisindeki payı %53,2 iken üretim içerisindeki payı %53,2'ye ulaşmaktadır. Mikro işletmeler toplamın %93,6'sını, küçük işletmeler, toplamın %5,4'ünü ve orta ölçekli işletmeler toplamın %0,9'unu oluşturmaktadır(Cansız, 2008, s. 34-35).

Türkiye'de 3 grupta ele alınmış olan KOBİ'ler, 24 Haziran 2018 tarihli Resmi Gazete'deki yönetmeliğe göre; yıllık bazda 250 kişiden daha düşük sayıda istihdamda bulunan ve mali bilançosu ya da net satış hasılatı 125 Milyon TL'yi geçmeyen işletmeler KOBİ şeklinde tanımlanmıştır.

Tablo 4. Türkiye'de KOBİ'lerin Sınıflandırılması

KOBİ Tanımı	Çalışan Sayısı	Yıllık Hasılat veya Bilanço Toplamı
Mikro işletme	10'dan az	3 Milyon TL'ye kadar
Küçük işletme	50'den az	25 Milyon TL'ye kadar
Orta büyüklükte işletme	250'den az	125 Milyon TL'ye kadar

Kaynak: <http-8>

Eximbank'a göre bir işletme;

- Diğer bir işletmenin % 25 ya da daha yüksek bir payına sahip değilse,
- Herhangi bir tüzel kişi ya da kamu kurum ve kuruluşu ve yahut bazı bağlı işletme tek olarak ya da müşterek olarak söz konusu işletmenin % 25 veya daha yüksek oranda payına sahip değilse,

- Konsolide edilmiş hesaplar düzenlemiyor ve konsolide hesaplar düzenleyen diğer bir işletmenin hesapları arasında bulunmuyorsa ve buna dayanarak bağlı bir işletme değil ise, bağımsız işletme sıfatı kazanır. KOBİ'ler şöyle sınıflandırılmıştır:

Mikro İşletme: Yıllık bazda 10 kişiden daha düşük sayıda çalışanı işe alan ve mali bilançosu ya da net satış hasılatı 3 milyon TL'yi geçmeyen işletmeler.

Küçük İşletme: Yıllık bazda 50 kişiden daha düşük sayıda çalışanı işe alan ve mali bilançosu ya da net satış hasılatı 25 milyon TL'yi geçmeyen işletmeler.

Orta Büyüklükteki İşletme: Yıllık bazda 250 kişiden daha düşük sayıda çalışanı işe alan ve mali bilançosu ya da net satış hasılatı 125 milyon TL'yi geçmeyen işletmeler.

2.1.2.5.2. ABD'de KOBİ'ler

Amerika Birleşik Devletinde KOBİ'ler çalışan sayısı ve satış tutarına göre nitelendirilmiştir. Küçük işletmelere finansman ve bilgi desteği sağlamak amacıyla birleşik bir kuruluş olarak adlandırılan Small Business Administration (SBA) büyüklük standartları bürosu mevcuttur. SBA'nın küçük işletme kriterleri uyarınca, imalat endüstrisindeki işletmelerin 500-1500 kişi arasında çalışan istihdam etmesi, toptan faaliyetler yapan işletmelerin 500'e kadar çalışan istihdam etmesi ve 25 Milyon ABD Doları cirosu bulunması, perakende faaliyetler ve hizmet üretimi yapan işletmelerdeki cironun yıllık bazda 3 - 13 Milyon ABD Doları arasında olması gerekmektedir. ABD' de çalışan sayısına göre işletme ölçeği sınıflandırılırken küçük ölçekli işletmeler 1-499 kişi arası çalışan istihdam edilen, orta ölçekli işletmeler 500-1499 kişi arası çalışan istihdam edilen, büyük ölçekli işletmeler ise, 1500 kişiden daha yüksek sayıda çalışan istihdam edilen işletmeler biçiminde nitelendirilmiştir (Akgemci, 2001, s. 12).

2.1.2.5.3. Avrupa'da KOBİ'ler

AB'de Türkiye'deki gibi geçmiş dönemlerde üye devletler ve bazı AB kurumlarının KOBİ tanım, nitelik ve ölçütleri birbirinden farklıydı. 2008 yılında AB Komisyonu tarafından çıkarılan ve 1 Ocak 2005 tarihinde yürürlüğe giren 2003/361/EC sayılı tüzük ile bu tanım teke indirilmiştir. Bugün, bazı üye devletler ölçütleri kendi koşullarına göre uyarlasa bile, genel çerçevede üyeler, Avrupa Yatırım Fonu (AYF) ve Avrupa Yatırım Bankası (AYB) gibi birçok yapı bu tanımı kullanmaktadır. Avrupa Birliği'nde KOBİ'ler, yıllık istihdam edilen personel sayısı, net satış hasılatı, mali bilanço ve bağımsızlık durumlarına göre nitelendirilmektedir (Koncuk, 2019, s. 8).

Tablo 5. Avrupa Birliğinde KOBİ'lerin Sınıflandırılması

Kriter(Yıllık)	Mikro Ölçekli KOBİ	Küçük Ölçekli KOBİ	Orta Ölçekli KOBİ
Çalışan Personel Sayısı	< 10	< 50	< 250
Net Satış Hasılatı	≤ 2 Milyon €	≤ 10 Milyon €	≤ 50 Milyon €
Mali Bilanço Toplamı	≤ 2 Milyon €	≤ 10 Milyon €	≤ 43 Milyon €

Kaynak: [http-9](http://9)

AB'de de KOBİ'ler aynı şekilde 3 temel grupta ele alınmıştır. Bunlar:

Mikro ölçekli KOBİ'ler, 1 – 9 arası yıllık çalışana sahip olan, net satış hasılatı veya mali bilanço toplamı 2 milyon €'den az olan işletmelerdir.

Küçük ölçekli KOBİ'ler, 50'den az yıllık çalışan istihdam eden, net satış hasılatı veya mali bilanço toplamı 10 milyon €'u aşmayan işletmelerdir.

Orta ölçekli KOBİ'ler ise, 250'den az yıllık çalışanı olan, net satış hasılatı 50 milyon €'den veya mali bilanço toplamı 43 milyon €'den az olan işletmelerdir.

Avrupa Birliği'nde KOBİ'lerin tüm sınıfları için %25 bağımsızlık şartı mevcuttur. Bu %25'lik bağımsızlık, bir KOBİ'nin, oy hakkı veya sermayesinin %25'inden fazlasının KOBİ tanımını dışındaki bir işletmeye ait olmaması anlamını taşıma durumudur (Koncuk, 2019, s. 9).

2.1.2.5.4. Asya Ülkelerinde KOBİ'ler

Japonya'da KOBİ'ler istihdam edilen çalışan sayısı ve sermaye düzeyi uyarınca değişik biçimde tanımlanmıştır. Endüstri ve imalat sektöründe 5 kişiden daha düşük sayıda çalışan istihdam eden işletmeler mikro, 20 kişiden daha düşük sayıda çalışan istihdam eden işletmeler çok küçük, 20 - 299 kişi aralığında çalışan istihdam eden işletmeler KOBİ biçiminde tanımlanmaktadır. İmalat sektöründe KOBİ'lerin sermayesi, 100 Milyon Japon yen'inden, ticaretteki sermayesi, 30 Milyon Japon yen'inden, hizmetlerdeki sermayesi 10 milyon Japon yen'inden daha yüksek olmamaktadır. Hindistan'da ise, işletmelerin yapısı sermaye düzeyine bakılarak belirlenmiştir. Makinelere ve araziye yönelik gerçekleştirilen sabit yatırımları 300.000 ABD Doları'nı geçmeyen işletmeler KOBİ, sabit yatırımları 16.000 ABD Doları'nı geçmeyen işletmeler ise çok küçük işletmeler sıfatıyla adlandırılmıştır (Akgemci, 2001 s. 12-13).

2.1.2.6. KOBİ'lerin Temel Sorunları

Ekonomide ve sanayileşmede önemli katkıları bulunan KOBİ'lerin, çözülmesi gereken pek çok sorunu mevcuttur. Bu sorunlara bakıldığında, söz konusu kesimin bilhassa toplumsal, politik ve hukuki şartlarla teknolojik kalkınma, rekabet ve yöresel farklılıklar gibi etmenlere dayalı şekilde kendi kontrolleri dışında oluşan durumlardan önemli ölçüde etkilendikleri görülmektedir. Bu problemlerin bir bölümü de işletmelerin kendi niteliklerinden kaynaklanmaktadır (Müftüoğlu, 1991, s. 63). KOBİ'ler; finansman, üretim, planlama, pazarlama, yönetim, denetim ve dış ticaret gibi alanlarda çeşitli sorunlarla karşı karşıya gelmektedirler.

2.1.2.6.1. Örgütlenme ve Yönetim Sorunları

KOBİ'leri alakadar eden finansman, pazarlama, imalat ve benzeri daha ziyade söz konusu işletmelerin iktisadi ölçeklerinden ortaya çıkan problemler olup; yönetimle alakalı problemler de işletmenin yapısında önemli yere sahiptirler. Söz konusu iki problem birbiriyle alakalı olup yönetimden ortaya

çıkan aksaklıklar işletmenin öteki fonksiyonlarına da negatif etkilemektedir. Söz konusu işletmelerin problemlerinin altyapısını işletmenin yönetim yapısı meydana getirmektedir. KOBİ'lerin yönetim işleviyle alakalı sorunları şunlardır (Kaya, 2005, s. 53):

- Yönetim ve yöneticiden kaynaklanan sorunlar,
- Kalifiye eleman bulunamaması,
- İşletme sahiplerinin teknik altyapıya sahip olmaması,
- Örgüt ve örgütlenme ile alakalı problemler,
- Uzmanlaşma formasyon noksanlığı/yetersizliği,
- Teknik, rehberlik ve danışmanlık hizmetlerinden yararlanılamamaktadır.

Herhangi bir örgütün düzenli ve devamlı şekilde aktivitelerini devam ettirebilmesi için iyi şekilde yönetiliyor olması gereklidir. Burada yönetim biçimi ve liderlik tarzı önemli role sahiptir. Söz konusu yönetim işlevini de yönetici ifa eder. Yalnız burada herhangi bir kişinin söz konusu konumu doldurabilmesi ve yönetici rolünü yüklenmesini akla getirmemek gerekir. Konumuz bakımından ele alacağımız yönetici “Lider” yöneticidir. Liderliğini yaptığı organizasyonu yöneten, ileriye doğru taşıyan ve ona öncülük yapan kişiye yönetici lider denir (Kaya, 2005, s. 53).

2.1.2.6.2. Planlama Düzeyindeki Sorunlar

İşletmelerin hedefleri yönünde takip edecekleri rotanın ve nerede ne yapılması gerektiğinin öncesinde belirlenmiş olması sürecine planlama denir. Bu süreçte işletmelerin ne yapacağını önceden belirlenmesi ya da neyin, nerede, ne zaman ve kim tarafından yapılacağını öncesinde belirlenmiş olması biçiminde tarif edilebilir. İşletmelerin gerçekleştirdiği başlıca plan türleri vardır. Bunlar: Yönetimsel ve stratejik planlar; Uzun, orta ve kısa vadeli planlar; Değişmez ve değişken planlar; Genel ya da işletmelerin bütün bölümleri ile alakalı planlar; Tek seferlik veya sürekli planlardır. KOBİ sahip, ortak ve yöneticileri planlama aşamasında da bazı sorunlarla karşı karşıya kalmaktadırlar. Bunlar (Akgemci, 2001, s. 22-23):

- Amaçlar bütününün belirlenememiş olması,

- Amaçlara erişmeyi sınırlandırıcı ya da kolay hale getirici etmenlerin sağlanamamış olması,
- Alternatif planların geliştirilmemiş olması,
- Alternatif planların mukayesesinde yetersizlik,
- Yapılacak planların belirlenmesinde bilimsel yöntemlerin yerine bireysel kabiliyet ya da tecrübeler ümit bağlanmasıdır.

KOBİ'lerde yapıları itibariyle uzun vadeli planlama yapılamamaktadır. Planlamayı genellikle işletme sahibi ve ortakları gerçekleştirmektedir. Burada, işletme sahibi ya da ortakların organizasyonel planları hazırlarken temel istatistiksel metotlar uyarınca değil de, sezgiye yönelik planlama yoluna gitmeleri mühim bir dezavantajdır. İşletme sahibi ve ortaklarının yeterli düzeyde eğitim edinmemiş olmaları ve genellikle sezgi ve tahmin yoluyla planlamaya yönelmeye çalışmaları nedeniyle karar alma işleminde hata payını gittikçe arttırmaktadır. Bundan dolayı KOBİ'lerde planlama yapılırken, çok dikkatli olunmalı planlar gözden geçirilerek düzeltmeler yapılmalıdır (Alpugan, 1988, s. 160).

2.1.2.6.3. KOBİ'lerin Organizasyon Düzeyindeki Sorunları

KOBİ'ler daha küçük bir organizasyon yapısına haiz olduklarından dolayı, çalışanların tümü birbirini tanır, bu da iş bölümünde önemli bir avantaj yaratmaktadır. İş bölümünde istihdam edilen çalışanların görevlerini ve görev pozisyonlarını yönetici belirler, fakat yöneticinin hazır bulunmadığı hallerde işler aksaklığa uğrayabilmektedir, söz konusu vaziyet ise dezavantaj ortaya koymaktadır. KOBİ'lerde her birey uzmanlık kazandığı sahada istihdam edilebilir, organizasyon içi yer değiştirmeler de gerçekleşebilmekte ve motivasyon yükseltilebilmektedir, bunu mümkün kılan iyi bir yönetim şekli ve yöneticinin kendisidir. Yönetici, örgüt işleyişi ve aksamasında yeterli niteliğe sahip olabilmeli, bunun için lider sıfatına sahip olabilmeli, işletmeyi iyi biçimde organizasyonu sağlarken amaçlar doğrultusunda hedefe kolaylıkla yöneltebilmelidir. KOBİ sahibi ya da iş ortakları organizasyon yapısının işleyişini devam ettirmek amacıyla kendilerini yönlendiren belirgin bazı organizasyon ilkelerine bağlı kalmışlardır. Bu ilkeler (Kaya, 2005, s. 54-55):

hedef birliği, kumanda birliği, sorumluluk ve yetki eşitliği, görevlerin net olarak belirtilmesi, makam derecelerinin belirtilmesi, işlevsel görev benzerliği, işe göre çalışan, yönetimsel birlik, sınırlandırılmış yönetsel alan, örgüt içi net ilişkiler, yetki devri, elastik bir yapının kurulması, merkezi ve yerel yönetim dengesinin kurulmasıdır.

2.1.2.6.4. KOBİ'lerin Koordinasyon Düzeyindeki Sorunları

Belli bir işletmenin devamlı ve düzen içinde faaliyet gösterebilmesi açısından amaç, faaliyet ve kişiler arasında iş birliğinin tesis edilmesine koordinasyon denir. Başka bir deyişle, işletme açısından yönetimsel aktiviteleri kolay hale getirerek başarıyı yükseltmek amacıyla işletmenin kısımlarıyla iş faaliyetleri arasında uyum, bağlantı ve düzenin tesis edilmeye çalışılması denebilir. Koordinasyonun tesisi açısından belli başlı problemler şöyledir (Karacibioğlu, 2007, s.62):

- KOBİ'lerde yalın bir örgüt yapısının kurulamaması,
- KOBİ hedef, program ve planlarının uyumlu hale getirilememesi,
- Örgüt dâhilindeki irtibat kurma şeklinin patron ya da işletmedeki ortakların bireysel uygulamalarına dayalı olarak biçimlenmesi,
- Takım alışması ve işbirliğinin; patron, ortaklar ya da onların yakınlarınca meydana getirilmesine terk edilip bırakılıp astların yeterli ölçüde zendirilememeleridir.

2.1.2.6.5. KOBİ'lerin Denetim Düzeyindeki Sorunları

Denetim, işletme teşkilatı dâhilinde yapılan iş faaliyetleriyle planların mukayese edilmesi ve söz konusu mukayese neticesinde sapmalar oluşmuşsa bunların nedenlerinin saptanarak bertaraf edilmesi sürecidir. KOBİ'nin sahibi, ortakları ya da yöneticilerinin faaliyet gösterdiği kontrol alanları şöyle belirtilmiştir (Akgemci, 2001, s. 25):

- Çalışanların yönetimiyle alakalı kontrol,
- İşletme harici, evre ile olan ilişkilerin kontrolü,

- Kaynak ve hammadde tedariki noktasından imalat sonrasına değin süren kontrol,
- Pazarlama kanallarının etkinliğine dair kontrol,
- Yönetimsel aktivitelerin kontrolü,
- Mali kontrol.

KOBİ'lerin kontrol işlevi aşamasında karşılaştıkları problemler ise (Akgemci, 2001, s. 26):

- Ürünler ve insani kaynaklarda kabul edilen bir standart bulunmaması,
- Organizasyonel uygulamalarda zamanın üretken biçimde kullanılmasını sağlayacak bir sistemin geliştirilememesi,
- Ürün imalatında program ve plan noksanlığında çıkacak olan karmaşa,
- Başarı değerlendirme kriterleri açısından için dengeli bir sistemin geliştirilememesi,
- Bilgi işlem sistemlerinden yeterli ölçüde yararlanılamaması,
- Düzeltilme işlemlerinin patron, işletme ortakları ya da onların yakınlarının önceliğine terk edilmesi olmaktadır.

2.1.2.6.6. Üretim ve Hammadde Sorunları

KOBİ'ler üretim ve hammadde bulma konusunda ciddi sorunlarla karşı karşıya kalmaktadırlar. Özellikle işletmelerdeki mali zorluk, nitelikli ve pahalı olmayan hammadde tedarikini sınırlandırmakta ve söz konusu vaziyet ürünlerin kalite düzeylerini düşürmektedir. Bu durumda imal ettiği ürünü pazarlayamadığı için kâr elde edemeyen küçük ve orta ölçekli işletmeler hammadde alamayarak, üretimlerinde düşüş yaşayabilmektedirler (Dane, 2010, s. 27).

Hammadde yetersizliği sebebiyle işletmeler az kapasiteyle çalışmak zorunda kalırlar. Orta boy işletmeler girdilerini dış kaynaklardan sağlarken Küçük boy işletmeler girdilerinin büyük bölümünü yerli üreticilerden sağlarlar (Çetin, 1996, s.162).

Akgemci (2001, s. 27) çalışmasında üretim fonksiyonu aşamasında KOBİ'leri büyük ölçekli işletmelerden ayırt eden nitelikleri şu şekilde sınıflandırılmaktadır:

- KOBİ'ler çok daha fazla işgücü-yoğun üretim tekniklerinden faydalanmaktadırlar. Söz konusu nitelik yardımıyla çalışan ücretleri düzeyinin görece düşük bulunduğu gelişmekte olan ya da geçiş ekonomilerindeki KOBİ'ler, uluslararası pazarlarda mühim bir rekabet avantajı elde edebilmektedirler,
- Büyük ölçekli işletmeler çok daha fazla seri üretim yapabilirken, KOBİ'ler atölye tarzı üretim yapabilmektedirler,
- Büyük ölçekli işletmeler genel olarak üretimini pazara yönelik gerçekleştirirler, KOBİ'ler ise üretimlerini ürün siparişine yönelik yaparlar.
- KOBİ'lerde ürün siparişine yönelik üretim gerçekleştirildiğinden dolayı, iş faaliyetleri devamlı değişime tabi olmaktadır. Çalışanlar yalnızca uğraştıkları iş faaliyetiyle değil, ayrıca siparişin tümüyle alakadar olduklarından ötürü, işe yabancılaşmanın önüne de geçilmiş olmaktadır.
- Büyük ölçekli işletmeler rekabet avantajını nitelik ve fiyat öğeleriyle elde ederken, KOBİ'ler sipariş teslim tarihinin öne çekilmesi ve özel taleplerin yerine getirilebilmesi hususlarında gerçekleştirmektedirler,
- KOBİ'ler elastik bir yapıya haiz olduklarından ötürü aktüel biçimde üretim yapabilirlerken, büyük ölçekli işletmelerin yapılarını değiştirebilmeleri çok basit ve çabuk olmamaktadır.
- KOBİ'lerde, işletme sahibi üretim hususunda deneyimli ve faaliyetin dahilinde yetişmiş olduğundan KOBİ'ler ürün ve teknik inovasyon bakımından hatırı sayılır bir potansiyel meydana getirebilmektedirler.

2.1.2.6.7. Pazarlama Sorunları

KOBİ'lerde pazarlama sorunları, hem Türkiye hem de dünyada ekonomiyi ciddi oranda etkileyen başlıca sorunlardandır. Dünya pazarının dışında kalmamak, rakip firmalarla rekabet, başarılı olma isteği ve gittikçe genişleyen piyasalardan daha büyük pay kapma arzusuna yönelik çabalayan KOBİ'ler piyasalar içerisinde pek çok problemle başa çıkmaktadırlar.

KOBİ'ler hedef piyasalarını tanımlamada ve pazarlama stratejilerini oluşturmada yetersiz kalmaktadır. Piyasa araştırması yapmaları gerekirken bireysel gözlemlerini kullanmayı tercih ederler. Özellikle de KOBİ'lerin sosyoekonomik koşullarda değişimler olduğu için tüketici tercihlerindeki hızlı değişim ve gelişimleri takip etmede ve bunlara uyum göstermede de başarılı olamamaktadırlar (Çetin, 1996, s. 158).

İşletmeler ürettikleri ürün ve hizmetleri satabildikleri durumda hayatlarını sürdürebilirler. Üretilen mal ve hizmetlerin satılabilmesi de iyi bir pazarlama stratejisini gerek kılmaktadır. Bu pazarlama stratejisi işletmenin denetimindeki şartlar ve denetimi dışındaki faktörler itibariyle de uygun belirlenmelidir. Ancak, KOBİ'lerde ürünlerin satışı, epey ilkel metotlarla, pazarlama hususunda uzmanlığı bulunmayan ve pazarlama faaliyetini ciddiye almayan kalifiye olmayan çalışanlarca yerine getirilmektedir. Pazarlama faaliyetleriyle yönetici konumundaki müteşebbisler ilgilenmektedir. Böylece, kalifiye pazarlama elemanı ihtiyacı doğmaktadır. Ancak KOBİ'ler, kalifiye çalışanları işletmeye dahil etme hususunda büyük ölçekli işletmeler gibi talihli değildir (VıCır, 2007, s. 60).

KOBİ'lerin pazarlama işlevine ilişkin dezavantajları da bulunmaktadır. Pazarlama konusunda uzmanlaştırılacak kişiler için ayrı bir pazarlama bölümü bulunmamaktadır. Bu nedenle KOBİ'ler için az gelişmiş bir pazarlama anlayışından söz edilebilir. Düzenli bir pazar araştırması yapılmamakla beraber pazarlama araçlarından da yararlanılmamaktadır. İhracat pazarlarının KOBİ'lere kapalı olması nedeniyle KOBİ'ler yerel pazara daha çok hitap etmektedir. Bu durumda KOBİ'ler daha dar kapsamda bir pazar payına sahiptirler. Büyük işletmelerin avantajlarından olan kitle üretiminden KOBİ'ler yararlanamamaktadır. Ürünlerin pazarlanmasında pahalı ve karmaşık satış kanallarını kullanamamaktadırlar. Büyük işletmeler, KOBİ'lere istediği şartları ve maliyetin altında bir fiyatı bile kabul ettirebilme potansiyeline sahiptir (Dane, 2010, s.19-20).

KOBİ'lerin pazarlama konusundaki en önemli noksanlıklarından biri de, pazar araştırmaları, reklam/tanıtım, satış sonrası hizmetler gibi pazar araçlarından yeterli düzeyde faydalanmamalarıdır. Müşteri tercihlerinin

belirlenmesi, kalite kontrol, ambalajlama, ürün siparişlerinin teslimi/dağıtımını benzeri pazarlama faaliyetlerine ihtiyaç duyulmasıdır. Buradaki negatif unsurların ana sebebi, mali sınırlamalar ve bu husustaki haberleşme noksanlığı biçiminde göze çarpmaktadır (Bağrıaçık, 1989, s.22).

Akgemci (2001, s. 29) çalışmasında söz konusu dezavantajlara rağmen KOBİ'lerin pazarlama fonksiyonunda avantaj sahibi olmalarını mümkün kılan özelliklere de aşağıda değinilmiştir:

- Dolaysız pazarlama gerçekleştirebilmeleri,
- Maliyetli ve komplike satış organizasyonunun bulunmaması,
- Elastikiyetin yüksek olması,
- Satış maliyetlerinin düşük düzeyde kalması,
- Gösterişsiz ve ufak piyasalarda faaliyette bulunma,
- Müşteri ile birebir ilişkiler
- Müşterilerin hususi talep ve arzularına yanıt verebilmeleri

2.1.2.6.8. Tedarik Sorunları

Müftüoğlu (1991, s.67-68) KOBİ'lerin tedarik işlevlerine ilişkin bazı özelliklerini şu şekilde sıralamaktadır:

- KOBİ'lerin farklı malzemelere dair sipariş tutarı büyük ölçekli işletmelere oranla daha düşük seviyelerde kalmaktadır. Bu durumda, büyük işletmelere göre finansman ve çalışma seviyesi bakımından daha sınırlı olanaklara sahip olduklarından malzeme alırken sipariş miktarında, sınırlamaları da göz önüne alarak sipariş vermek zorunda kalmaktadırlar.
- Böylece daha düşük fiyat indirimi yapılmış ve birim mamul maliyetine negatif tesir etmektedir. Bu da işletmelerin yüksek hacimli sipariş verip indirimlerde yararlanma yoluna gitmeleri halinde stok maliyetleri yükselmektedir. Böylece, bir maliyet kıskacında kalmaktadırlar. Asıl olarak söz konusu işletmelerin mali imkânları da genel olarak yüksek hacimli siparişlere yanıt vermekten oldukça uzaktılar.

- KOBİ'ler siparişe yönelik olarak üretim gerçekleştirdiklerinden ötürü gereksinim duydukları materyaller, verilecek siparişe bağlı olarak değişikliğe uğrayabilmektedir. Devamlı şekilde aynı materyallerden yararlanmadıklarından dolayı uzun vadeli materyal tedarikine yönelemezler. Çoğu kez finansal durumları da yüksek hacimli satın almılara müsaade etmemektedir. O sebepten ötürü söz konusu işletmelerde arzu edilen materyallerin dilenen düzeyde ve sürede sağlanmasında önemli zorluklarla karşılaşılır. Söz konusu zorlukların üstesinden gelmek sadece materyale yüksek fiyat vermekle ya da materyal standartlarına dair toleransların geniş tutulmasıyla olanaklı görülebilecek bir haldir. Bu da gerek nitelik gerekse de maliyet açısından fedakârlık yapmayı zorunlu klabilmektedir.

2.1.2.6.9. Dış Ticarete Karşılaşılan Sorunlar

Yurt dışı piyasalarda konum edinebilme büyümenin ve kalkınmanın en mühim şartlarından birisidir. İhracat, gelişmekte olan ülkelerde KOBİ'lerde ve büyük ölçekli işletmelerde dünya ticaretindeki değişimlerin izlenmesini mümkün kılan bir unsur olmaktadır. İşletmelerin, ihracatlarını geliştirmek adına yüzleştikleri belli başlı problemler standartlaşma, kalite kontrolü ve fiyat-maliyet bağlantısını doğru şekilde oluşturamamaktır (Akgemci, 2001, s. 30).

Ay ve Talaşlı'ya (2007, s.179) göre KOBİ'lerin ihracata yönelik problemleri 2 ana başlıkta incelenebilir:

1) KOBİ'lerde milli seviyede oluşan problemler; bunlar mali güçlükler, enformasyon noksanlığı, piyasa zorlukları, yetersiz destekleme ve kota problemleridir.

2) KOBİ'lerde işletme seviyesindeki mevcut problemler; bunlar hammadde sıkıntıları, veri ve enformasyon zorlukları, emek güçlükleri ve üretim problemleridir.

2.1.2.6.10. Teknoloji Yönetimi Sorunu

Büyük Ölçekli İşletmeler, işteğal ettikleri aktiviteleri iktisadi bakımdan analiz ederek bazı sonuçlara varırlar. KOBİ'ler piyasalara dair sebepler, sosyal sebepler ve organizasyonel sebeplerle gelişime ve değışime gösteren sanayi yapısı ve tüketicinin zevk/ tercihlerini izler ve buna Araştırma ve Deneysel Geliştirme (Ar-ge) departmanı ile birlikte çözüm getirme gerektiğini bilmelerine rağmen, buna dayalı bütçe ve program oluşturmakta güçlüklerle karşılaşmışlardır. KOBİ'ler teknolojiyi izlemede yetersizlikleri nedeniyle büyük ölçekli işletmelerle arasındaki rekabeti yalnızca onların imal edemediğı ürünler üzerinden sağlarlar. Böylece uyum sağlama üstünlüğünden yararlanarak büyük ölçekli işletmelerin bulunmadığı piyasalara doğru hızla yönelebilmekteler (Karacibioğlu, 2007, s. 63-64).

2.1.2.6.11. Ar-Ge İle İlgili Sorunlar

Büyük Ölçekli İşletmeler, yeni imalat ve ürün süreçlerinin meydana gelmesine dair bilinçli ve sistematik çalışmalar gerçekleştirmektedirler. Söz konusu kavramlar KOBİ'ler bakımından epey kısıtlıdır. Gelişmekte olan sanayiye yönelik düzenlemeler, global rekabet, değışime uğrayan tüketici zevk ve tercihleri ve diğere gelişmelerin KOBİ'ler bakımından takip edilebilmesi güçlük yaratmaktadır. Orta Ölçekli İşletmelerden sadece bazılarının ar-ge faaliyetlerine doğru yönelip; alakalı verilere erişebilmeleri, enformasyonu anlamlı vaziyete getirebilmeleri, teknolojik inovasyonu takip edebilmeleri, ana inceleme ve analizli araştırma gerçekleştirebilmeleri ve sonuçta geliştirme faaliyetlerinde bulunabilmeleri mümkün bir durumdur. Bilhassa küçük ölçekli işletmeler piyasalara dair sebepler, sosyal sebepler ve organizasyonel sebeplerden ötürü ar-ge departmanları oluşturmayı planlamalarına rağmen, buna dair bütçe ve program oluşturamamaktadırlar (Akgemci, 2001, s. 36).

2.1.2.6.12. İhracatla İlgili Sorunları

Yurt dışı piyasalara dâhil olma maliyetinin fazla olması, yanlış pazarlama stratejisi, yurt dışı fiyatlamlardaki hatalar, rakip işletmelerle ilgili

ayrıntılı enformasyona haiz olmamaları ve diğer ülkelerdeki mevzuata dair tam enformasyon sahibi olunmaması sebebiyle KOBİ'lerin ihracat gerçekleştirebilmeleri epeyce güçtür. Bunun yanı sıra, yabancı dil önemli bir problem şeklinde önlerinde belirebilmektedir. İhracata yönelik sübvansiyonların büyük ölçekli işletmeleri hedef alması sebebiyle de KOBİ'lerin ihracat içerisindeki oranı düşük olmaktadır (İskender, 2009, s. 31).

2.1.2.6.13. Finansal Sorunlar

Türkiye'de gerçekleştirilen çalışmaların analiz sonuçlarına bakıldığında KOBİ'lerin yüzleştikleri problemlerin başında mali güçlükler gelmektedir. Söz konusu güçlüğü altında ise KOBİ'lerin öz sermaye yapısı yatmakta ve çağımızda hala sürmektedir. Mali sıkıntıların pek çoğunun altında, işletme sahiplerinin ya da yöneticilerinin finansman ve yönetim hususunda gereken bilgi, yetenek ve deneyimlere yeterince sahip olmamaları yatmaktadır. KOBİ'lerin sahip veya yöneticileri genelde, teknik kabiliyete haiz olduklarından ötürü, kavramsal yetenek gerektiren finansman-muhasebe, personel ve teknoloji, eğitim, imalat-hammadde ve pazarlama hususlarında yeterli enformasyona sahip değildirler (Zengin ve Aykırı, 2012, s. 95).

Finansal sorunları ve öz sermaye yapıları yetersiz işletmeler büyümede, aktivitelerine devam etmede güçlüklerle yüzleşmektedirler. Gerçekleştirilen araştırmalar uyarınca, bu tip işletmelerin genelde ilk 5 yılda kapandıklarını işaret etmiştir. Alternatif olarak yararlanılan banka kredisi ise, yüksek reel faiz sebebiyle işletmelere önemli oranda maliyet yüklemektedirler. KOBİ'lerin ekonomide elastik olmalarına karşın mevcudiyetlerini sürdürebilmeleri ve gelişmeleri amacıyla gereken en mühim öğelerden birisi finansmandır. Zira finansman problemleri ve yönetimin profesyonelleşmiş olmaması, KOBİ'lerin öteki sıkıntılarına temel hazırlamakta ve çevredeki değişimlerin farkına varmalarını, yeni stratejiler oluşturmalarına mani olduğu görülmektedir. Bankalar KOBİ'leri yüksek riskli olarak algıladığından, gayrimenkul teminatı ve ipotek talep etmektedir. KOBİ'ler düşük aktivite kârlılıklarıyla faiz yükünün altından kalkamamaktadırlar (Çatal, 2010, s. 349).

KOBİ'lerin en fazla hataya düştükleri konulardan biri, finansmanın ve buna yönelik planların yetersiz oluşudur. Finansman da bir yönetim konusudur. Böylece, yönetim ve finansman, KOBİ'ler için fonksiyonel açıdan en ön planda yer almaktadır. Üretim ve pazarlama ise diğer önemli konulardır. Tüm bu konularda başarılı ve piyasada sürdürebilir olmak için bilgi, deneyim ve yetenek önemli birer girişimcilik özelliğidir. Girişim faaliyetleri küçük yatırımlarla başlamalıdır. Doğal olarak KOBİ'ler küçük işletmeler olup, ileride büyük ve kurumsal statülere sahip olarak görülebilirler. Girişimcilik ve uzmanlık farklı nitelikler gerektirmektedir. Uzman biri girişimci olamayacağı gibi bir girişimci de uzman olamayabilir. Her ikisinin de yetersizlikleri başarılı olmalarını engellemektedir. KOBİ'ler her ne kadar küçük olsalar da profesyonel girişimcidirler. Öyle ki genele bakıldığında, büyük işletmelerden çok KOBİ'ler ekonomik hareketliliği sağlamaktadır. Ancak girişimciler genellikle bağımsızlık mücadelesi içinde hareket ederler (Soyak, 2019, s. 7).

KOBİ'ler gerek yurtdışı gerekse de işletmenin genel aktivitelerinde finansman sıkıntılarının üstesinden gelmekte zorluklarla karşılaşmaktadırlar. Kısıtlı etkinlikte söz konusu finansman örgütlerinin ise, gereksinime yanıt verebilmeleri zorlaşmaktadır. Bu arada, ihracat mevzuatında oluşan değişimi pekiştirmektedir. KOBİ'ler başta mali sıkıntılar olacak biçimde tecrübe ettikleri öteki güçlükler sebebiyle daha düşük verim elde ederler. Söz konusu güçlükler ele alındığında, bu kesimin ilk olarak toplumsal, iktisadi ve politik şartlarla rekabet, teknolojik farklılaşım, bölgesel farklar gibi etkenlere dayalı şekilde kontrolleri dışı meydana gelen koşullardan epeyce etkilendikleri görülür. Bunlar işletmelerin niteliklerinden oluşan güçlükler, yönetim problemler, hammadde ve imalat sıkıntıları, eğitim ve personel güçlükleri, teknoloji problemleri, pazarlama problemleri ve finansman güçlükleridir (Yörük, 2001, s. 47-48).

Finansman problemi, KOBİ'ler açısından pek çok kez kuruluş sürecinde başlayarak aktivitelerine ve gelişimlerine negatif olarak tesir etmektedir. OECD tarafından gerçekleştirilen "KOBİ'lerin Globalizasyonu" başlıklı incelemede, finansmanın KOBİ'lerin küreselleşmesinde ülkeye ve işletmeye göre farklı derecelerde en önemli engel olduğu saptanmıştır (Vıdır, 2007, s. 58).

Yapılan araştırmalara göre finansman sorunu KOBİ'lerin en büyük sorunu haline gelmiştir. Bunun nedeni genellikle yöneticilerin yönetim, özellikle de finans yönetimini konusundaki yetersizlikleri gibi iş etkilerin yanı sıra bankaların büyük firmalara öncelik vermesi, ekonomideki istikrarsızlıklar, teşvik politikaları gibi dış etkilerden kaynaklanmaktadır (Dülger, 2019, s. 21).

Karabıçak ve Altuntepe (2001, s. 286) alışmalarında finansman konusundaki sorunları incelediklerinde; ilk sırada işletme sermayesi gereksiniminin süratle yükselmesi, ikinci sırada kredi maliyetlerinin yükselmesi, üçüncü sırada alacakların tahsilatının vadesinde yapılamaması, dördüncü sırada ise kredi temininde tecrübe edilen problemler bulunmaktadır.

Diğer bir finansman problemleri ise; öz kaynak noksanlığı, teşviklerden istifade edememe, enflasyonun ve iktisadi politikaların işletmeler üzerindeki tesiri, sermaye piyasalarından faydalanma imkanlarının sınırlı olması biçiminde sıralanabilmektedir.

2.1.2.6.13.1. z kaynak Yetersizliği

Kurulma sürecindeki KOBİ'ler ekseriyetle öz kaynak kullanmaktadır. Yeterli düzeyde öz kaynak sahibi olmayan işletmeler yeni yatırımlarını hayata geçirmeye ve gelişmelerinin finansmanında kaynak kullanma problemiyle karşı karşıya gelmektedir. z kaynak yaratamama KOBİ'lerin kendi yapılarından kaynaklanan temel finansman sorunudur. Bilhassa kuruluş sürecinde yeterince öz kaynak olmaması müteşebbisler açısından önemli bir bariyerdir. Kurulma sürecini takip eden dönemler işletmelerin mevcudiyetlerini srdmeleri bakımından mühimdir. Gerçekleştirilen araştırmalara göre söz konusu tipteki işletmeler genel olarak ilk 5 yıl içerisinde kapanmıştır. Kuruluşu izleyen ilk dönemleri başarıyla tamamlayan işletmeler, takip eden dönemlerde rekabet şartlarına ve pazara kolaylıkla uyum göstermiş ve alternatif nitelikte yararlanılan banka kredisi ise yüksek faiz sebebiyle işletmelere ciddi bir maliyet yansıtılmaktadır. z kaynak ile finansman dolaysızca ortaklardan sağlanabilmekle birlikte, sermaye piyasası aracılığıyla da elde edilebilmektedir (Müslümov, 2002, s. 21).

Mali kurumlar genel açıdan hali hazırda kurulu ya da bilançoları güçlü işletmeleri yeğlemektedirler. Söz konusu durumda KOBİ'ler işletmenin henüz başlangıç dönemlerinde öz kaynak güçlüğüyle yüz yüze gelmektedirler. Finansman sıkıntısı çeken işletmelerin dış kaynak alternatifi olarak ilk olarak öz kaynaklara yöneldiği, ancak bunun yetersiz kaldığı gerçekleştirilen çalışmalar ile saptanmıştır. Konjonktürel dalgalanmaların deneyimlendiği ve finansal piyasanın durgunluk yaşadığı yıllarda işletmenin kaynaklarındaki seviye düşüşü ve enflasyonist ortamın etkisiyle beraber girdi fiyatlarının yükselmesi işletme sermayelerinin tükenmesine sebebiyet vermektedir. Özellikle alacakların tahsil edilmesinde yaşanan sıkıntıların yol açtığı nakit sıkışıklığı, KOBİ'leri işletme sermayesi temin etme problemiyle karşı karşıya getirmektedir. Yüksek seviyeli maliyet sebebiyle kredi kullanılamaması da düşük kapasiteyle faaliyet gösterilmesi neticesini yaratmaktadır (Özyiğit, 2015, s. 19).

2.1.2.6.13.2. Kredi Temininde Karşılaşılan Sorunlar

KOBİ'ler şirket aktivitelerini devam ettirebilmek amacıyla ya öz kaynaklarından yararlanmak ya da bankalardan kredi kullanmak zorundadırlar. KOBİ'ler genel olarak kısıtlı öz kaynaklar ile kurulmuş olduklarından, bilhassa bankacılık sistemine borçlanma biçiminde hayata geçirilen finansmanın ehemmiyeti daha da ortaya çıkmaktadır. KOBİ'lerce kredilerin verimli ve yoğun şekilde kullanımı gerek KOBİ'lerin varlık sürdürmeleri gerekse de ülkedeki sürdürülebilir iktisadi kalkınma bakımından epey önemli durumdadır (Kutlu ve Demirci, 2007, s. 191).

İşletmelerin kurulma sürecinde veya aktivitelerinin devam ettiği süreçte kaynak kullanımı noktasında beliren finansman probleminin çözümlenmesi amacıyla öz kaynağın yetersiz kalması durumunda en çok tercih edilen banka kredisidir (Aras, 2001, s. 60). Fakat faizlerin yüksek olması, teminat şartlarının ağır olması, vade yapısı ve kullanılan kredi miktarının yeterli olmaması gibi benzer nedenlerden dolayı bankalardan yeterli oranda kredi sağlanamamaktadır (Yörük, 2001, s. 48).

KOBİ'ler, kredi kullanma yöntemiyle finansman sağlamada en fazla, teminat gösterememe sıkıntısıyla karşılaşır ve kısa vadeli finansman gereksinimlerini gidermek amacıyla başvuru kredi kuruluşunun kredinin alınabilmesi bakımından talep ettiği kefaleti ya da ipoteği yerine getirememektedirler (Yörük, 2001, s. 48). Diğer bir taraftan, yüksek kredi maliyetleri karşısında zorluk çektikleri için söz konusu maliyetleri ürün maliyetlerine yansıtamamaktadırlar. KOBİ'ler açısından yeterli yatırım teşviklerinin bulunmaması alternatif finansman yöntemlerini sınırlamaktadır. Maliyetler bakımından bir problem haline gelen yüksek enflasyon oranının mevcut olduğu bir iktisadi ortamda faaliyet gösterme mecburiyetidir. Bu durum maliyetleri yükseltirken teşviklerin etkinlik seviyesini düşürmektedir. Böylece, harici kaynaklardan fon sağlamaya mecbur olan işletmelerin kaynak temininde yüz yüze kaldıkları problemlerinin en başında kredi kullanma imkânlarının kısıtlı olması gelmektedir. İşletmelerin bilanço yapılarının bankaların tahminlerine karşılık gelememesi ve küçük ölçekli işletmelerin bankalarca talep edilen teminatları karşılamakta zorluk yüklenmeleri kredi imkânlarını sınırlandırmaktadır. KOBİ'lerin teminat gösterebilecekleri uygun yeterlilikteki gayrimenkullerin mevcut olmaması ve çoğu kez kayıt ve hesapların düzensizliği bankalar ile olan ilişkileri zorlaştırmaktadır (Aras, 2001, s. 61).

KOBİ'lerin kredi temin etmede yüzleştikleri diğer bir sorun ise; KOBİ sahip veya yöneticilerinin finansman hususunda yetersiz enformasyona haiz olmaları, kredi kullanmak açısından gereken fizibilite çalışması, mali planlama benzeri işlemleri gerçekleştirememelerinden kaynaklanmaktadır (Yörük, 2001, s. 49).

Bankalar, küçük ölçekli işletmelere oranla daha ziyade büyük ölçekli işletmelerle çalışmayı tercih etmektedir. KOBİ'lerin kredi temin edebilmeleri halinde uygulanan yüksek faiz sebebiyle önemli derecede maliyete katlanmaları gerekmektedir. Diğer bir deyişle, kredi faizleri katlanılabilir düzeylerde olmamasına rağmen, bankalar kredibilitesi veya teminatları yeterli olmayan işletmelere fon sağlamakta gönülsüz tavır takılmaktadırlar (Aras, 2001, s. 61).

2.1.2.6.13.3. Fon Elde Etmede Karşılaşılan Sorunlar

Öz kaynakları yetersiz olan ve kredi temin etmede sorun yaşayan KOBİ'ler açısından sermaye piyasasından fon sağlamak, finansman bakımından önemli bir alternatif olarak ortaya çıkmaktadır. Sermaye piyasasının KOBİ'ler için finansman kaynağı olmasına karşın, KOBİ'ler söz konusu durumdan yüksek oranda faydalanamamaktadırlar. Bunun belli başlı sebepleri şöyle sıralanabilir (Kutlu ve Demirci, 2007, s.192):

- Halka açılma maliyeti,
- Şirketlerin aşırı küçük olmaları,
- KOBİ'lerin örgüt yapıları ve muhasebeleştirme sistemleri,
- KOBİ'lerin kayıt dışı faaliyet göstermeyi tercih etmeleri,
- KOBİ'lerin genel olarak aile ya da şahıs şirketleri oluşu ve yönetim egemenliğini kaybetme endişeleridir.

Sermaye piyasaları da işletmeler için fon sağlayıp riskli projelerin finansmanını sağlayarak piyasalara işletmelerin tanıtımını yaparak reel sektörün gelişimine destek sağlarlar ve işletmeler üzerinde denetim fonksiyonunu gerçekleştirir. Bu açıdan sermaye piyasalarının, Türkiye özelinde Borsa İstanbul'un (BİST) reel sektör ve KOBİ'ler bakımından önemi fazladır. Türkiye'de yerel piyasalardaki KOBİ'lerin sermaye piyasasından fon elde etme imkânları kısıtlıdır. Bir şirketin halka arz yöntemiyle fon elde etmesi ve borsaya kote olabilmesi amacıyla gereken koşullar, KOBİ'ler açısından yerine getirilmesi zordur (Özyiğit, 2015, s. 20-21).

KOBİ'lerin “yönetim bizde olsun, kimse karışmasın” anlayışı ile sermaye piyasasına girmede yaşadığı bazı engeller; halka açılırken katlanmak zorunda oldukları bağımsız denetim ücretlerinin olması, ilan ve duyuru giderleri, reklam giderleri, satış komisyonu, hisse senedi basımı, küçük ölçekli oldukları için şirketlerin sermaye piyasasına açılmada fayda sağlamayacağı düşüncesi, sermaye piyasasına girmek için gereken muhasebe ve organizasyon sistemlerine sahip olmamalarıdır (Kutlu ve Demirci, 2007, s. 192).

2.1.2.6.13.4. Finansal Yönetimde Yetersizlik

Finansman bilgisinin yetersiz olması KOBİ'lerin önemli mikro sorunlarındanıdır. KOBİ'lerin çoğunda münferit bir finansman departmanının bulunmaması, KOBİ yönetici ve sahiplerinin finansman hususunda yetersiz olması ve finansman dalında uzmanları istihdam edememeleri, söz konusu tipteki işletmelerin deneyim sahibi oldukları problemleri arttırmaktadır (Kutlu ve Demirci, 2007, s. 192)

İskender'e (2009, s. 41-42) göre KOBİ'lerin mali problemlerin bir nedeni de mali yönetimdeki yetersizliklerdir. Bu sorunları şöyle sıralayabiliriz;

- Hem işletme çalışanları hem de öteki çalışanların finansman hususundaki enformasyon yetersizliğinden ötürü mali analizler düzenli şekilde yapılamamakta ve bu yüzden de işletmelerin mali durumu net biçimde görülememektedir.
- KOBİ'lerde bilhassa devlete yönelik yükümlülük altında oldukları vergilerin, yerel yönetimlere yönelik yükümlülüklerin, bağlı odalara yönelik ödenmesi icap eden aidatların, sosyal güvenlik kurumuna primlerin ödenmesiyle alakalı noksanlıklar ve bu ödemelerdeki gecikmeler sebebiyle, borçlar çok daha yüksek seviyelere erişerek ek mali sorumluluklara sebebiyet vermektedir.
- İşletme planları arasında bulunmayan ilave yükümlülükler yerine getirilemediğinde yabancı kaynaklara erişimde yaşanan güçlükler sebebiyle genel olarak öz kaynaklardan veya yakın çevreden alınan borçlardan faydalanılmaktadır. Ancak, uzun vadede şirketin öz sermaye seviyesi düştüğünde mali problemler daha da ilerlemektedir. Böylesi bir durumda kredi mekanizmasına gecikmeli şekilde başvurulmakta; fakat umulan fayda yerine borç miktarında artışla beraber müteşebbislerin işi bırakmalarına değin varan sağlıklı bir döneme girilmektedir.

2.1.2.6.13.5. İşletme Sermayesi Yetersizliği

İşletme sermayesi; işletmenin kısa vadeli, normalde bir hesap dönemi içerisinde paraya dönüştürülebilen iktisadi değerlere yönelik gerçekleştirdiği yatırım biçiminde ifade edilir. KOBİ'lerin faaliyete geçirilmesi amacıyla sabit tesislerini tamamlamış bulunmaları ya da sabit tesisle alakalı problemlerinin tümünü çözümlenmiş bulunmaları yetersizdir. İşletmenin faaliyete başlayabilmesi açısından işletme sermayesi gereksiniminin de giderilmesi esastır. Ancak, söz konusu işletmelerin kurulma sürecinde yatırım miktarı kararlaştırılırken işletme sermayesi gereksinimi gözden kaçırılmaktadır. Güçlülük sağlanmış sermayenin önemli bölümü sabit varlıklara yatırılmakta, işletmenin faaliyet gösterebilmesi amacıyla gereken işletme sermayesi göz ardı edilmektedir. Ne var ki, bir yatırımın başarılı olması, yatırım miktarının en uygun biçimde kararlaştırılması, söz konusu miktarın sabit ve dönen varlıklar arasında dengeli şekilde pay edilmesine de bağlıdır. KOBİ'ler işletme sermayesi gereksinimlerini çoğu zaman kısıtlı olanaklarıyla çözüme kavuşturdıklarından değişik kaynaklarla borçlanmaya yönelmektedirler. Yalnız, söz konusu işletmeler gereksinim hissettikleri kredileri mali piyasalarda ya hiç bulamamakta ya da yetersiz düzeyde elde edebilmektedirler. Söz konusu işletmelerin öz sermayeleri yetersiz olduğundan ötürü ticari bankalar, kredilendirme amacıyla yüksek yüzdelerde kefalet ve ipotek şeklinde teminat talep etmektedir. Keza söz konusu güç şartları kimi işletmelerin sağlayabilmelerine rağmen, sağlanan kaynakların finansman maliyetleri epeyce yüksek bulunmaktadır. Bu sebeple ticari bankalar, KOBİ'lere kredi tahsisinde olumsuz tavır takınırken, söz konusu işletmeler de bankalara başvurmakta çekimser davranmaktadırlar. Bankalar, riskli algıladıkları KOBİ'lere sadece ağır teminatlar elde etmek suretiyle, genellikle de gayrimenkul ipoteği yoluyla kredi sağlamaktadırlar. Söz konusu durum, işletmeleri bir kısır döngü içine sokmaktadır. Muhtelif bankaların KOBİ'lere dair kısa vadeli işletme kredisi sağlama çalışmaları vardır ama söz konusu kredilerde de KOBİ'ler vade, limit, faiz oranı gibi sorunlar yaşamaktadırlar. En önemli problemleri de bu krediyi elde edebilmek için kendilerinden talep edilen teminatlarda yaşamaktadırlar. Şayet bir işletme kazandıklarını sermayesine ilave edip, taşınmaz mal satın almamışsa, kredi alma ihtimali

azalır hatta hiç kalmaz. Tecrübe edilen krizlerde mali kuruluşları mevcut kredilerin geri çağırma ve kredi kullanımını durdurmak yoluna giderler. Bu durumlar da KOBİ'lerin finansman sıkıntılarını artırmaktadır (Dane, 2010, s. 23-24).

2.1.2.6.13.6. Finansman Tekniklerinin Kullanılmaması

KOBİ'ler faaliyetlerinin çoğunluğunu kendi öz kaynaklarıyla finansmanını sağlamakta, öz kaynaktan sonra da bankadan alınan kredileri kullanmaktadırlar. KOBİ'ler ekseriyetle banka kredisi ve öz kaynak yöntemiyle finansman sağladıkları için alternatif finansman yöntemlerinin üstünlüklerini kullanamamaktadırlar (Kutlu ve Demirci, 2007, s. 192-193).

2.1.2.7. KOBİ'lerin Kullandığı Alternatif Finansman Kaynakları

Finansman sorunları ile karşı karşıya kalan KOBİ'ler çözüm aracı olarak alternatif finansman kaynaklarını kullanmaktadır. Çalışmanın bu bölümünde factoring, franchising, forfaiting, leasing, risk sermayesi ve barter gibi alternatif yöntemler işleyişi ile incelenecektir.

2.1.2.7.1. Factoring

Vadeli satışlardan ortaya çıkan alacakların mali kurumca peşin bir bedel üzerinden satın alınması, özetle alacakların peşin olarak nakde çevrilmesi biçiminde daha genel bir tanımla izah edilebilir. Söz konusu halde bir işletmenin ürününü satmasının ardından satışa konu olan ürün bedelini tahsil edene değin geçecek olan zamanın finansmanın sağlanması işlemine factoring denir. Factoring'in işleyişi şu şekilde özetlenebilir (Güngör ve Öndeş, 2013, s. 6);

- Factoring talep eden satıcı açısından factoring şirketi belli bir sınır belirler. Eline geçecek olan ücret ve komisyon hakkında uzlaşmaya varılmasının ardından satıcı ile factoring şirketi aralarında bir sözleşme yaparlar.

- Satıcı ürünleri ve temlikli faturayı satın alana, fatura suretini ise factoring şirketine gönderir.
- Satıcının finansman talebi olur ise temlikli faturanın bir kısmı satıcıya ödenir.
- Satın alan taraf faturada belirtilen vade içerisinde factoring şirketine ödemedede bulunur.
- Fatura bedeli içinden satıcıya ödenen ücreti düşürülüp geriye kalan kısım satıcıya aktarılır.

2.1.2.7.2. Finansal Kiralama (Leasing)

Leasing, belli bir yatırım ürününün sahibi konumundaki şirket ile kira ödeyen arasında gerçekleştirilen, yatırım ürününün mülkiyetinin leasing şirketinde durması fakat kullanım hakkının belirlenmiş bir bedel karşılığı olarak sözleşme düzenlemek suretiyle kira ödeyecek tarafa verilerek hazırlanan sözleşmede yazan bir bedel üzerinden sözleşmenin vadesi sonunda kira ödeyen tarafa mülkiyetin devredilmesini sağlayan finansman metodudur. Türkiye’de 1985 yılı 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu’yla uygulamaya geçirilen leasing, ilk kez bankaların dahilinde mevcut şirketlerce hayata geçirilmiştir. İşletmelerin yatırım finansmanını kolay hale getiren söz konusu metot yardımıyla şirketler kredi kullanma ya da öz kaynak yardımıyla yatırım gerçekleştirmenin bir alternatifi biçiminde leasing şirketinin ürünü satın aldıktan sonra kendilerine kiraya vermesine imkan verip, ondan sonra da uygun bir tutar üzerinden gereksinim duydukları söz konusu ürünün gerçek sahibi olmaktadırlar. Leasing avantajıyla birlikte işletme, gerçekleştirdiği imalatını yeni teknolojilere uyumlu hale getirerek teknolojinin üstünlüklerinden yararlanmış olacaktır (Karacibioğlu, 2007, s. 75-76).

2.1.2.7.3. Forfaiting

Forfaiting, kredili ürün ihracatından ortaya çıkan ve gelecek bir vade sonunda tahsilatı yapılacak orta vadeli, pratikte bir bankaca garantilenmiş senetli veya senetsiz belli bir alacağın, vadesinden önce satılmak suretiyle

tahsil edilmesi durumudur. Ayrıca alacakların banka veya uzman bir mali kurumca satın alınması biçiminde de tanımlanmaktadır. Alacağı satan kişi forfaitist, devralan kuruluş ise forfaiter olarak tanımlanır. Vadeli alacakların tahsil edilmesinde riskle yüzleşen ihracatçılar, nakit darlığında bulunan ithalatçılar vadeli ürün satın alımı açısından hatırı sayılır düzeyde uğraş vererek iki taraflı ilişki ortaya koyarlar. Forfaiting işlemini hayata geçirirken genel olarak ithalatçının mevcut borcu karşılığında ihracatçıya teslim ettiği emre yazılı senet ve poliçe kullanılarak işlemin gerçekleştirilmesini takiben ihracatçının tüm yükümlülüğü sona ermektedir (Güngör ve Öndeş, 2013, s. 7).

2.1.2.7.4. Franchising

Üretim ve hizmet alanlarında adını duyurmuş olan işletmeler, imal ettikleri ürünlerin söz konusu ülkenin öteki kentlerinde ya da yurtdışında da imalat ve tanıtımını talep ederler. Franchising böylesi bir enformasyon ve teknoloji birikiminin, öteki ülke ve şehirlerarasındaki transferi mümkün kılan bir metottur. Söz konusu transferin kapsamında mal ve hizmetin adı, markası, üretimi, işletmesi, yönetimi ve organizasyonu da vardır. Franchising sisteminde taraflar arasında ilişkiler uzun dönemli olarak sözleşme ile belirlenir. Franchising hakkını alanın en önemli avantajı, tanınmış marka veya isim kullanım hakkını elde ederek ulusal ya da uluslararası bir standarda sahip olmasıdır (Öztürk, 1998, s. 105)

2.1.2.7.5. Risk Sermayesi

Risk sermayesi, risk sermayedarlarının yeni düşünceler veya teknolojiler imal eden ve gelişim kapasitesi yüksek olan KOBİ'lere satın alacakları hisse karşılığında gerçekleştirdikleri öz kaynak benzeri bir yatırım aracı biçiminde tanımlanmaktadır (Yavuz, 2008, s. 42).

Risk sermayesi, finansmanın yanı sıra ekonomide önemli bir konuma haiz olan teknoloji transferini de mümkün kılmaktadır. Bu durumda geliştirilmiş olan ürünlerin ya da metotların ülke dâhilinde yeniden keşfedilmesi uğraşısı ve trendinin önüne geçilmiş olmaktadır. Sonuç olarak da ülke dâhilindeki ar-ge

potansiyelleri ve bunlara yönelik gerçekleştirilen harcamaların başka üretken sahalarda kullanım imkanları belirlemektedir. Risk sermayesi, çözümü mümkün olmayan mali problemlere yönelik bir alternatif olarak kullanılmaktadır. Söz konusu niteliği sayesinde risk sermayesi sadece geçmiş dönemlerin değil aynı zamanda gelecek dönemlerin faaliyet alanların da teminini sağlamaktadır. Böylece ekonominin yarışma gücü düzelerek yurt dışı ticarete denge oluşmaktadır (Güngör ve Öndeş, 2013, s. 9).

2.1.2.7.6. Barter

Barter, işletmelerin ihtiyacı olan ürünleri belli bir bedel ödemeksizin satın alabilmelerini, satın aldıktan sonra ise söz konusu ürünlerin karşılığını da ürettikleri ürünleri kullanarak ödemelerini mümkün kılan bir mali sistem biçiminde tanımlanır (Erkan, 2000, s. 92). Kelime kökeni İngilizceye dayanır ve ürünün takas yapılması manasına gelmektedir. Taş devrinde uygulanarak çağımıza değin gelen tek finansman ve ticaret sistemi şeklinde tanımlanmaktadır (Gürsoy, 1998, s. 61).

Barter sisteminde çok sayıda mal/hizmet ve firma mevcuttur. Ürünlerin takasları birebir olarak değil, sistem içerisinde bulunan üyeler arasında gerçekleştirilmektedir (Arslan ve Aykutlu, 1999, s. 7).

Barter'in işletmeler bakımından avantajı, gerek pazarlama gerekse de finansman ve ödeme aracı olarak kullanılmasıdır. Böylece işletmelerin barter'a gereksinim hissetme sebepleri farklılık sergilemekte olup barter sistemi, stok fazlası, atıl kapasite, ödeme ve nakit akışı problemiyle pazarlama ve finansman problemlerini ortadan kaldırmada bir çözüm yöntemi mahiyetinde kullanılmaktadır. Mali çözümlerden birisi olan barter'in nitelikleri aşağıda gösterilmiştir (Öztürk, 1998, s. 8):

- Barter Sistemi, firmaların birleşerek meydana getirdikleri bir ortak piyasadır.
- Güven duyulan bir ortak piyasadır.
- Barter sisteminde tahsilat riski yoktur.
- Stokların kolaylıkla satılabilmesi mümkündür.

- Alternatif bir finansman modelidir.
- Serbest piyasa ekonomisinin kuralları bu sistemde geçerlidir.
- Elastik ve devingen bir piyasadır.
- Devamlı olarak yenilenen bir sistemdir.

2.1.3. Organize Sanayi Bölgesi(OSB)

Organize Sanayi Bölgeleri ile alakalı birçok tanımlama yapılmıştır. Söz konusu tanımlamalar birbirini bütünleyici özelliktedir. Bu başlık altında OSB'nin önemi, tanımlanması, hedefleri ve gelişimine değinilmiştir.

2.1.3.1. Organize Sanayi Bölgelerinin Tanımı ve Önemi

4562 sayılı OSB kanununun “Tanımlar ve Kısaltmalar” başlıklı 3. ve OSB Uygulama Yönetmeliği'nin “Tanımlar” başlığı altındaki 4. maddesi OSB'leri “Sanayinin uygun görülen alanlarda yapılanmasını sağlamak, çarpık sanayileşme ve çevre sorunlarını önlemek, kentleşmeyi yönlendirmek, kaynakları rasyonel kullanmak, bilgi ve bilişim teknolojilerinden yararlanmak, sanayi türlerinin belirli bir plan şeklinde yerleştirilmesi ve geliştirilmesi amacıyla; sınırları tasdik edilmiş arazi parçalarının imar planlarındaki oranlar dâhil edilerek gerekli idari, sosyal ve teknik altyapı alanları ile küçük imalat ve tamirat, ticaret, eğitim ve sağlık alanları, teknoloji geliştirme bölgeleri ile donatılıp planlı bir şekilde ve belirli sistemler dahilinde sanayi için tahsis edilmesiyle oluşturulan ve 4562 sayılı Kanun hükümlerine göre işletilen mal ve hizmet üretim bölgeleridir.” biçiminde ifade edilmiştir (Kasapoğlu, 2016, s.4)

Organize Sanayi Bölgelerinin pek çok tanımı yapılmakta fakat en geçerli olan tanım Birleşmiş Milletlerce (BM) yapılmış olanıdır. BM açısından OSB'ler birbiriyle işbirliği halinde üretim yapan orta ve küçük işletmelerin, planlı bir alanda ve ortak altyapı hizmetlerinden yararlanacak şekilde standart fabrika binaları içinde toplanmalarıdır (Arslan, 2018, s.169).

Sanayi ve ticaret bakanlığı tanımı uyarınca; OSB “küçük ve orta ölçekli sanayilerin geliştirilmesi için gerekli olan planlı yerleşme alanlarının; altyapı

ve ortak hizmet gereksinmelerinin inşa edilerek sağlanması yoluyla, belli standartlarda geliştirilmesi ve organize edilmesidir” şeklinde tanımlamaktadır (Eyüboğlu, 2005, s.52). Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı’nın OSB’ler üzerindeki yetki ve misyonları ise OSB’lerin lokasyon seçimine karar vermek, OSB’nin kurulumunu onaylayıp tüzel kişiliğini meydana getirmek, altyapı projelerini doğrulamak, gereken kamulaştırma işlemlerini gerçekleştirmek, OSB’lere kredi sağlamak ve OSB’lerin her türlü vergi ve muhasebe uygulamalarının denetimini sağlamaktır (Demir ve Bozdemir, 2020, s. 313).

OSB’ler, sanayileşmenin plansız ve düzensiz biçimde gelişmesi neticesinde beliren sorunların çözümü amacıyla Batı’da geliştirilmiş bölgesel bir kalkınma modelleridir. Organize Sanayi Bölgeleri (OSB) için birçok tanım yapılmıştır. OSB’ler genellikle, sanayi tesislerinin elektrik, ulaşım, kanalizasyon, su, telefon, banka, internet, doğalgaz benzeri hizmetlerden yararlanacak şekilde organize olarak toplandığı ve çevreye verilebilecek zararların en aza indirgenmeye çalışıldığı üretim ve yerleşim alanları şeklinde tanımlanabilir (Altay, 1992, s. 201).

Organize sanayi bölgesi sanayileşmenin ilk evresinde, bir sanayi işletmesi tesis etmek amacıyla arazinin satın almak, altyapı yatırımlarının hayata geçirmek, makine ve donanımı sağlamak, işletme binasını inşa etmek, insan gücü temin ederek imalata geçebilmek adına işletme sermayesini sağlamak ve bir girişimciye göre ağır bir yükü sırtlamak manasına gelir. Müteşebbis açısından önemli uğraşlar çabalar neticesinde oluşturulan endüstriyel kuruluşlar, genellikle şehirlerde arzu edilmeyen unsurlar olmuşlardır. Şehir dışına çıkmaya mecbur bırakılan endüstriyel tesisler iktisadi zorluklarla karşı karşıya kalmak zorunda bırakılmıştır. Ayrıca, şehirlerin altyapı imkanları konutların ihtiyaçlarını gideremezken; endüstriyel tesislerin ihtiyaçlarını gidermesinde yetersiz olacakları da açık bir durumdur. Yaşanan söz konusu olumsuz durumlar ile endüstrinin tümüyle şehir merkezleri dışında, daha ucuz kırsal arazilere doğru kaydırılarak; sanayi bölgeleri tesis etmek yoluyla bertaraf edilmeye çalışılmıştır. OSB’nin varoluş sebebi ve ehemmiyeti de bunlara bağlıdır (Eyüboğlu, 2005, s. 50-51).

OSB'ler değişik ölçeklerdeki işletmelerden oluşmaktadır. Bu farklı kuruluşların bir arada olmasıyla beraber dışsal ekonomilerin oluşması, ortak gerçekleştirilen gelir ve bireysel atılımlar amacıyla risk yaratabilecek öğelerin minimize edilmesi OSB'lerin iktisadi alandaki en önemli niteliklerden biridir (Damalı, 1974, s. 136).

OSB'lerin ülkelere, bölge şehir ve küçük yerleşim yerlerine sağladığı pek çok yarar mevcuttur. Bunlar (Koç ve Bulmuş, 2014, s. 180-181):

- İşletmelerin beraberce çevre kirliliğinin önüne geçilmesi konusunda ortak bir karara varmasını,
- Değişik alanlarda imalat gerçekleştiren işletmeler arasında projelerin oluşturulmasına ve bunların sürdürülmesine,
- İşbirliği çerçevesinde ortak kararların verilmesine,
- Çevresel politikaların ve ölçek ekonomilerinin gerçekleştirilmesine,
- OSB dâhilinde istihdam edilen çalışanların daha aktif katılımının mümkün kılınmasına, işletmelerin rekabet güçlerinin yükseltilmesine,
- Ülkenin sahip olduğu doğal kaynaklarından daha faydalı biçimde istifade edilmesine,
- Tesis edilen yörenin toplumsal ve iktisadi bakımdan kalkınmasına katkı sunarlar.

2.1.3.2. Organize Sanayi Bölgelerinin Tarihsel Gelişimi

Dünyada OSB uygulamasına ilk defa, 19. Yüzyılın birinci yarısında ABD'de kendi kendine beliren bir uygulama ile şahitlik edilmiştir. Tekstil atölyeleri fiziki yerleşmelerle bir araya gelmiştir. 1885 yılında ABD'de hazırlanan bir raporda, ekonominin geliştirilmesi ile bağlantılı şekilde "Sanayi Bölgesi" düşüncesi ortaya çıkmıştır. Söz konusu raporda, OSB oluşturulması için endüstrinin geliştirilmesi gerektiği vurgulanmaktadır. OSB ile alakalı ilk bilinçli uygulama ise; 1896 yılında İngiltere'de "Trafford Park" uygulaması ile gerçekleştirilmiştir. ABD'de 1899 yılında ilk OSB uygulamalarına geçilmiş ve özel sektörde kâr etmek amacı ile hayata geçirilmiştir. İkinci Dünya

Savaşı'nın olduğu dönemde, OSB'ler birer devlet yatırımı şeklinde görülmüştür. OSB'lerin İngiltere'deki uygulamalarda geri kalmış bölgelerde işsizlik ile savaşmak en önemli amaçlarıydı. İngiltere'de birincil uygulamalar birinci dünya savaşı bitiminde artış göstermiştir. 1945 yılında Sanayinin Dağılımı Yasası çıkarılmıştır. Söz konusu yasa ile hedef; endüstriyel kuruluşların coğrafi dağılımlarını düzenlemektir. Dolayısıyla gelişim alanı mahiyetinde görülen ve belirlenen yörelerde, yeni endüstrilerin gelişim sağlamasına katkı sunmak için, projelerin finansmanının devletçe yapılması mümkün kılınmıştır. Diğer bir yandan "Kent ve Kasaba Planlama Yasası" çıkarılarak yerel planlama organizasyonlarına OSB oluşturma yetkisi verilmiştir. İngiltere'de bu düzenlemeler ile uzun dönemler boyu başarılı bir endüstrileşme politikası yürütülmüş ve ikinci dünya savaşı bitiminde İngiltere'de çoğunluk oluşturan OSB'ler vasıtasıyla, hem geri kalmış bölgelerde yeni endüstri merkezlerinin meydana getirilmesi hem de büyük şehirlerde endüstrinin şehir dışında geliştirilmesine imkân verilmiştir. Hindistan'da da benzer şekilde OSB uygulamaları görülmüştür. Söz konusu uygulamalarla ortaya çıkan dünyadaki endüstri gelişimi zaman içerisinde çağımızdaki konumuna kavuşmuştur.

19. yüzyılın sonu ve 20. yüzyılın başlangıcında ilk olarak ABD, daha sonra gelişmiş ülkelerde de OSB uygulamaları yapılmıştır. ABD'de 1905 - 1909 yılları arasındaki dönemde hususi müteşebbisler aracılığıyla Chicago'da kurulan "Central Manufacturing" ve "Clearing" isimli bölgeler ilk çağdaş OSB'leri olma özelliğini taşımaktadırlar (Özdemir, 1990, s. 6).

OSB uygulamalarının ilk amacı, verimlilik artışı ve sanayilerin altyapısı hazır arsa gereksinimlerini karşılayarak bu bölgeleri geliştiren özel firmaların kazanç istekleri gerçekleştirmektir. İkinci dünya savaşı ile beraber başlayan dönem içerisinde OSB'ler küçük ve orta ölçekli işletmelerin geliştirilmesi amacıyla hizmet edecek bir şekilde bir devlet yatırımı olarak uygulanmaya başlanmıştır. 1953 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nde yapılan bir araştırmada, Amerika'da 122 adet OSB'nin olduğu tespit edilmiş ve 1970'lere gelindiğinde ise OSB sayısının 1000' den fazla olduğu ortaya çıkmıştır. İtalya'da ise ilk OSB 1904 yılında Napoli Belediyesi kurmuştur. Kuzey İtalya, 1953 yılına kadar sanayileşme açısından güneydeki bölgelerine göre daha çok

gelişim gösterdiğinden 1953 yılına kadar 7 adet OSB kurulurken, Güney İtalya’da ise sadece 1 adet OSB kurulmuştur (Arpa, 2014, s. 15).

2.1.3.3. Türkiye’de Organize Sanayi Bölgeleri ve Gelişimi

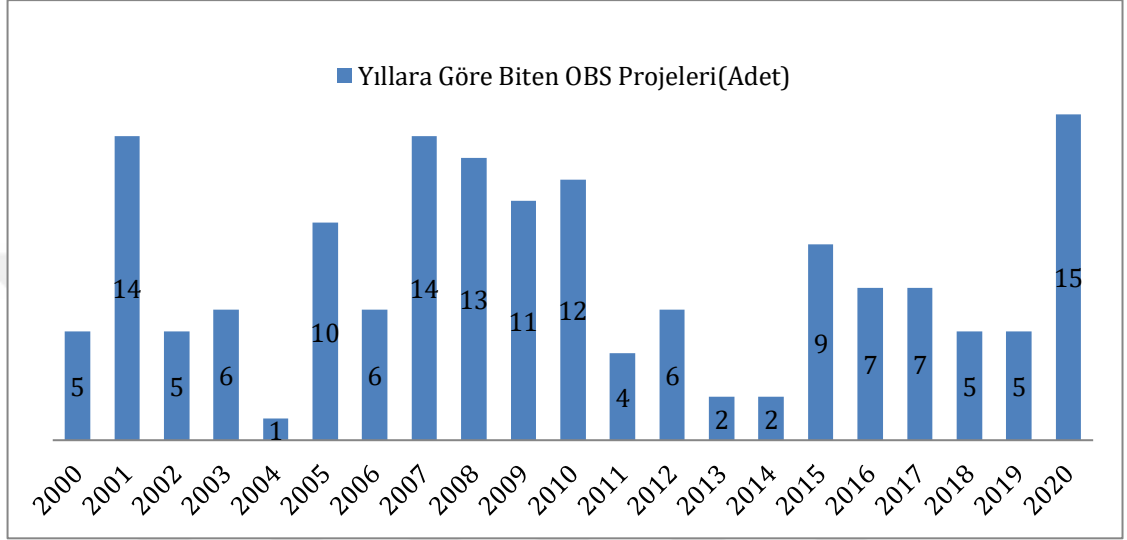
OSB uygulaması Türkiye’de ilk 1962 yılında ortaya çıkmış, kalkınma programları ve planları devamlı endüstrinin geliştirilmesine ve yöresel kalkınmanın sağlanmasına dair teşvik edici tedbirler içinde yer bulmuştur. Türkiye’de de endüstriyel etkinliklerinin gelişim göstermesi, gelişme kapasitesine haiz olan büyük şehirlerin etrafında çevresinde mümkün olmuştur. O sebeple, endüstrileşmenin arzu edilmesine rağmen; zamanla gelişmelerin kimi yöreleri ve şehirleri zorladığı olmuştur. Diğer taraftan, Türk Sanayisinin planlı olarak geliştirilmesi uğraşısıyla beraber; OSB’lerin tesis edilmesi fikri de kuvvetlenmiştir (Çam ve Esengün, 2011, s. 56).

Türkiye’deki OSB’lerin gelişimi incelendiğinde ise uygun yer bulmak, altyapı tesislerini kurmak, teçhizat ve nitelikli personel bulmak ve en önemlisi kırsal alanda düzensiz olarak yaygınlaşan sanayi kuruluşlarını bir araya toplamak amacıyla OSB kurulması fikri ortaya atılmıştır. Türkiye’de ilk olarak 1962 yılında Bursa’da ilk OSB kurulmuştur. Bursa OSB’de görülen olumlu gelişmeler sonucunda 1964 yılından başlayarak Ankara, Konya, Manisa ve Bartın OSB’lerinin planlaması gerçekleştirilmiştir. 1983 yılı bitimine kadar, 21 yıllık sürede 6 OSB tamamlanmış ve bazı illerdeki OSB’ler İhtisas Bölgeleri olarak planlanmıştır.

Türkiye’de KOBİ’lerin gelişimi ve endüstri politikalarının uygulanması bakımından önem arz eden endüstri bölgelerinin en önemli uygulamaları OSB’lerdir (Arpa, 2014, s. 22).

OSB’ler, işletmeler arasında müşterek motivasyonun ve karşılıklı güvenin sağlandığı lokasyonlardır. OSB üretimde özelliğin artırılmasına yönelik destek sağlamasının yanı sıra, yararlanılan materyallerde üretkenlik seviyesinin yükseltilmesini sağlamaktadır. OSB’deki işletmelerin söz konusu yörelerde beraberliğinin imalat artışı veya sinerjinin tesis edilmesine katkısı bulunmaktadır. Özellikle toplumsal yapının genişlemesine ve istihdam düzeyinin yükselmesine de katkıda bulunurlar (Koç ve Bulmuş, 2014, 180-

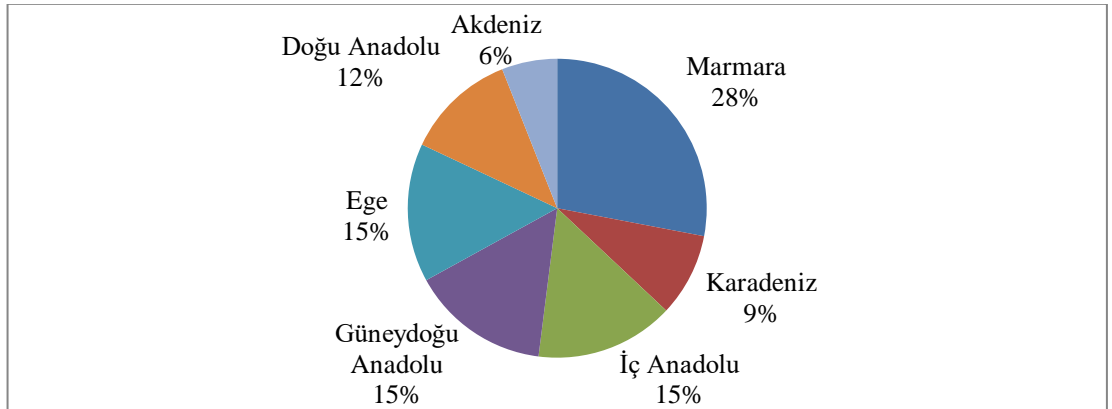
181). 2021 yılı itibariyle Türkiye'nin 7 bölge ve 81 şehrinde faaliyet gösteren toplam 353 adet OSB bulunmaktadır. OSB'lerde faaliyet gösteren işletme sayısı yaklaşık 67 bini, istihdam ise 2 milyon 170 bini aşmaktadır. Şekil 1'de 2000-2020 yılları arasında tamamlanan OSB proje adetleri verilmiştir. 2003-2020 yılları arasında toplamda 140 adet OSB projesinin tamamlandığı görülmektedir.



Şekil 1.Yıllara göre biten OSB projeleri

Kaynak: <http-10>

Mevcut durumda Türkiye'de 353 adet OSB ve 3 milyonun üzerinde çalışan istihdam edilmektedir. 2020 yılı yatırım programında bulunan OSB projelerinin coğrafi yörelere dayalı olarak dağılımına Şekil 2'de yer verilmiştir.



Şekil 2. OSB Bölgelerinin Coğrafi Dağılımı

Kaynak: <http-10>

2.1.3.4. Organize Sanayi Bölgelerinin Amaçları

Planlı dönemin başlamasından günümüze kadar uygulanan OSB politikası, lokal sermaye birikiminin şehir dışına çıkmasına mani olmada ve lokal endüstriye transferinde önemli bir planlama enstrümanı olarak algılanmıştır. Endüstrileşme ve kentleşme ilişkilerini düzenleme konusunda imtiyazlı bir yere sahip OSB, endüstriyel birimlerinin çevreye yayabileceği negatif etkileri denetlemede daha ekonomik ve basit imalat sağlamada ve daha az maliyetli altyapı hizmetlerinden faydalanmada büyük olanaklar sağlamaktadır (Çam ve Esengün, 2011, s.56).

OSB'lerin hedeflerini şu şekilde özetlemek mümkündür:

- a) Yerleşimde planlama,
- b) Altyapıda planlama ve realiteye uygunluk,
- c) Ortak hizmet kuruluşlarının sağlanması,
- d) Standartlaştırma,
- e) Örgütlenme,

Söz konusu bu temel amaçların yanında Organize Sanayi Bölgelerinin diğer amaçları da şu şekilde sıralanabilir (Eyyüboğlu, 2005, s.68):

- Sanayiye az gelişmiş bölgelerde yaygınlaştırma,
- Tarım alanlarının sanayide kullanılmasını engelleme,
- Ortak tesisler vasıtasıyla arıtma yaparak çevre kirliliğini önleme.
- Sanayinin disipline edilmesi adına altyapısı hazır olan bu bölgelerin neyi, nerede üreteceğine karar verme durumundaki girişimcileri cesaretlendirmesi ve onlar için güvence oluşturması
- Şehirlerin yerleşiminde planlama ve gelişimlerine katkıda bulunma
- Birbirini tamamlayan sanayicilerin belli bir plan dâhilinde imalat yapmaları şeklinde kârlılık ve üretkenlik sağlamalarıdır.

2.1.3.5. Organize Sanayi Bölgelerinin Türleri

Organize Sanayi Bölgeleri faaliyet alanlarına, uygulama biçimlerine, kuran veya finanse eden kurumlara ve fonksiyonlarına göre olmak üzere dört ana grupta ele alınırlar.

2.1.3.5.1. Faaliyet Alanlarına Göre OSB'ler

Arpa (2014, s. 17-18) çalışmasında faaliyet alanlarına göre OSB'leri üç farklı kategoride ele almıştır. Bunlar:

- 1) Karma OSB'leri: Birbirinden değişik iş kollarında imalat gerçekleştiren tesislerin bulunduğu OSB'lerdir. Özellikle imalat sektörünün faaliyet gösterdiği ihtisaslaşmaya yönelik bir standartlaşma ortaya konulan bu OSB türleri ülkemizdeki en yaygın OSB türüdür.
- 2) İhtisas OSB'leri: Aynı sektör grubunda ve söz konusu sektör grubuna ait alt sektörlerde yoğunlaşan üretim tesislerinin bulunduğu OSB'lerdir. Ülkemizde çok yaygın olmamakla birlikte İzmir Menemen Deri, İstanbul Tuzla Deri, Denizli Deri ve Afyon Kara hisar-İnce hisar Mermer, tamamlanan ihtisas OSB'leridir.
- 3) Tarıma Dayalı İhtisas OSB'leri: Hayvansal ve bitkisel üretime ve bunların işlenmesine dair üretim tesislerinin bir arada bulunduğu OSB türüdür.

2.1.3.5.2. Uygulama Biçimlerine Göre OSB'ler

Arpa'ya (2014, s. 18) göre uygulama biçimlerine Göre OSB'lerin üç farklı türü vardır. Bunlar:

- 1) Araziyi İyileştirerek Arsa Satan OSB'ler: Bu tip Organize Sanayi Bölgelerinde uygun bir arazi parçası engebeleri giderilip parsellere ayrılmakta ve herhangi bir hizmet ile donatılmadan girişimcilere satılmaktadır. Tanımından da anlaşılacağı üzere bu tip OSB'ler genel olarak arazi sahipleri ya da arazi alım satım işlemleriyle işgal eden işletmelerce belirli bir arazinin satışını gerçekleştirmek için tesis edilmektedir. O sebeple söz konusu tipteki OSB'lerde türlü biçimlerde

sağlanabilecek ve sağlanması arzu edilen faydaların hiçbirisi söz konusu olmamaktadır.

- 2) İyileştirilip Donatılmış Arsalar ile Birlikte Satılık ya da Kiralık Fabrika Binaları Sunan OSB'leri: Bu tip OSB'lerde sanayici firma satın aldığı arsaya kendisi tesis kurabileceği gibi daha önceden OSB yönetimi tarafından inşa edilen bir tesisi satın alabilir veya kiralayabilir.
- 3) OSB'ler ile Birlikte Yeni Bir Şehrin de Planlaması: Söz konusu tip OSB'ler oluşturulurken OSB ve kamu yönetimi şehir planlamasını da göz önünde bulundurlar. Burada hem şehrin büyümesi hem de sanayinin olumsuz etkilerinin minimal seviyede tutulması hususları hesaba katılır.

2.1.3.5.3. Kuran veya Finanse Eden Kurumlara Göre OSB'ler

Arpa'ya (2014, s. 18-19) göre kuran veya finanse eden kurumlara göre OSB'ler de üçe ayrılır. Bunlar:

- 1) Özel Sektör Tarafından Tesis Edilen OSB'ler: Yatırımcılar veya arazi sahiplerince kâr etmek amacıyla kurulan OSB'lerdir.
- 2) Kamu Kuruluşları ve Özel Sektör Tarafından Birlikte Kurulan Organize Sanayi Bölgeleri: Kamu kuruluşlarının özel sektörle işbirliği yapması ile kurulan bölgelerdir.
- 3) Kamu Kuruluşları Tarafından Kurulan Organize Sanayi Bölgeleri: Kamu kuruluşlarının çeşitli amaçlar (kalkınma, işsizlik, trafik vb. problemleri ortadan kaldırma) güderek kurduğu bölgelerdir.

2.1.3.5.4. Fonksiyonlarına Göre OSB'ler

Fonksiyonlarına göre Organize Sanayi Bölgeleri, genel amaçlı ve ihtisaslaşmış OSB'ler olarak ikiye ayrılır. Yaygın olan genel amaçlı OSB'lerdir. Çoğu malın üretildiği sanayi bu bölgelerde toplanmaktadır. Çok yaygın olmayan rejim yapıları farklılık gösteren İhtisaslaşmış OSB'ler üretim yapılarındaki farklılıklardan dolayı beşe ayrılmaktadır (Arpa, 2014, s. 19-20). Bunlar:

- 1) Tek Tip Üretim Yapan Organize Sanayi Bölgeleri: Bu OSB'lerde aynı endüstri dalında tek tip üretim yapılmaktadır (İstanbul Deri Organize Sanayi Bölgesi gibi).
- 2) Fonksiyonel Organize Sanayi Bölgeleri: Bu OSB'lerde Koordine edilmiş ve firmalar arasında bölünmüş imalat programına göre her bir firma belirli üretim gerçekleştirmektedir. Genel olarak herhangi bir endüstri dalındaki üretim programı işletmeler arasında bölünmüştür. Kooperatif teşebbüsleri için de elverişli bulunan yörelerle küçük ölçekli işletmelere uzmanlaşmadan ortaya çıkacak etkinlik ve ekonomiler oluşturulmaktadır.
- 3) Yardımcı Sanayi Organize Sanayi Bölgeleri: Büyük ölçekli firmalara bağlı olarak farklı ürünleri üreten küçük ölçekli firmaların toplandığı bölgelerdir.
- 4) Geliştirici Organize Sanayi Bölgeleri: Bu tip bölgelerde büyük kapasiteli fabrikaların ilk basamağı olan küçük atölyeler veya fabrikalar küçük girişimcilere sunulmaktadır. Firmalar büyüdükçe atölyelerin kullanılmasına izin verilir ve yeterince büyüyen firmalar buradan çıkarlar.
- 5) Araştırma Esaslı Organize Sanayi Bölgeleri: Üniversitelere yakın kurulan söz konusu tip yörelerde üniversitelerle işbirliği önemlidir. Buradaki amaç, bilimsel araştırmaların sanayileşmeye katkıda bulunmasını sağlamaktır.

2.1.3.6. Organize Sanayi Bölgelerinin Temel Özellikleri

OSB'ler, yöresel dengesizliğin çözümlenmesi amacıyla endüstrinin gelişmesiyle beraber şehirlerin planlanması, endüstrileşmenin şehirlerin dışında ve yeşil bantlar yardımıyla ayrılmış hususi konumlara yerleştirilmesidir. Çevreye negatif biçimde etki yaratan endüstri kuruluşlarının, çevre kirliliği ve endüstriyel atıklarının denetlenmesini imkanı kılındığı, altyapı imkânları geliştirilmiş yörelere kaydırılmasıyla, çevresel niteliğin üst değerlerde tutulduğu bir sanayi özendirme önlemdir. O nedenle OSB uygulaması, yöresel kalkınmada, yatırımların özendirilmesinde, endüstrinin ülkede yaygınlık kazanmasında, endüstrileşme ve kentleşmeye

uyum aşamasında aktif bir enstrüman fonksiyonu yüklenmektedir. OSB'lerin kurulmasında vurgulanan belli başlı ana nitelikler ise şöyledir (Yaman, 2005, s.19-20):

- OSB'lerde konumlandırılacak olan endüstriler birbirleriyle işbirliği gerçekleştirerek imalat yapmalıdırlar. Diğer bir anlatımla, endüstrilerin birbirlerinin yan ürünü ya da bütünleyicisi olmaları ya da aynı imalat alanında faaliyette bulunmaları gerekmektedir.
- Devletler, sağlıklı bir şehir dokusu ve gelişimini teşvik etmek yönlendirmek amacıyla OSB uygularlar.
- Söz konusu yörelerde konumlanacak kuruluşlar küçük ve orta ölçekli işletmelerden oluşmalıdır. Ağır endüstrilere dayalı olan işletmeler bulunmamalıdır.
- OSB'ler üretim tesisi binalarının içerisinde çevresel problemlerden ötürü uzak lokasyonlarda kurulmalıdır.

Altyapısı hazır durumda olan yörelerde, yol, su, elektrik, kanalizasyon, ulaşım, yol ağı, benzeri ortak altyapı hizmetlerinden istifade etmek amacıyla tesis edilmektedir. OSB'lerin belirtilen söz konusu hedeflerinin sağladığı yararlar da dikkate alındığında sahip olması gereken en önemli nitelikleri şöyle sıralanabilir (Kasapoğlu, 2016, s. 6):

- Nitelikleri açısından en elverişli arazinin tercih edilmesi
- OSB dâhilindeki arazilerin taleplere uygun biçimde parsellenmesinin gerçekleştirilmesi
- Müteşebbislerin ve çalışanların gereksinimlerine dair düzenlemeleri hayata geçirmek,
- Yönetimde uzmanlaşmayı ön plana çıkarmak,
- İmalat yapan küçük ve orta ölçekli işletmeler için kolaylıklar yaratmak.

OSB'nin bir diğer özellikleri de aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Çuhadar, 2005, s. 45-48):

- OSB'nin en önemli özelliği uygun nitelikte ve yeterlilikte arazi bulundurmasıdır. Uygun nitelik ve yeterli araziden kastedilen, OSB'ler Yer Seçimi Yönetmeliğine uygun vasıfta arazinin seçimidir.

- OSB'nin bir diğ er niteliğ i, uygun özellikte ve yeterlilikte parselleme gerçekleştirilmesidir. Düzensiz endüstrileşmeye mani olmak, sektör özelliklerini göz önünde tutmak, tam zamanlı imalat ve yan sanayi gibi öğeleri de ön planda tutup imar planının gerçekleştirilmesidir.
- OSB'de yatırım gerçekleştirecek olan işletmelerin ve OSB sahasında çalışanların yerel ortak ihtiyaçlarının(sosyal, altyapı, üstyapı vb.) karşılanması doğrultusunda tedbir alınmasıdır. Gümrükleme, sundurma, banka, internet, haberleşme, cami, çıraklık eğitim merkezi, sağlık istasyonu, kafeterya, otopark, soğuk hava depoları, antrepo, eğlendirme ve dinlendirme alanları gibi OSB'den OSB'ye değışecek ihtiyaçların karşılanması demektir.
- OSB'nin başka bir niteliğ i ise, profesyonel yöneticilerce yönetilmesidir.
- OSB'lerde işletmelerin imalat hedefli ve belirli bir ölçek dahilinde olması gerekir. Söz konusu yörelerde yer alan kuruluşlar, orta ve küçük işletmeler olmalıdır. Zira büyük ölçekli ve ağır endüstri karmaşasının tesis edilmesi ve konumlandırılması farklı biçim ve usuller yardımıyla gerçekleştirilmektedir.
- Ayrıca, OSB'ler tesis edilirken, hem söz konusu yörelerde çalışanlar için hem de yakın yörelerde yaşayanların hayat alanlarının düzenlenmesi, endüstri dallarıyla beraber endüstriyle sahaların etrafında bulunan şehir alanların da düzenlenmesi OSB'nin haiz olduğu bir niteliğ idir.
- OSB'lerde çevrenin korunması da önemlidir. Kurulum sürecinden başlayarak hassasiyetle izlenen yeşil alan, sağlık koruma bandı, atık depolama alanı gibi yerlerin oluşturulması, endüstriden dolayı oluşan çevre problemlerinin küçülmesi içindir.
- OSB'nin son bir niteliğ i de üretkenliğ i arttırmaktır.

2.1.3.7. Organize Sanayi Bölgelerinin Etkileri

Organize sanayi bölgelerinin ekonomi, ödemeler bilançosu, istihdam, tarım, kentleşme ve çevre üzerinde önemli etki ve işlevleri bulunmaktadır. Bunlar başlıklar detaylı bir şekilde incelenmiştir.

2.1.3.7.1. Ekonomi Üzerindeki Etkisi

OSB'lerin iktisadi gelişim aşamasında önemli fonksiyonları bulunmaktadır. Bunlardan ilki, OSB'lerin kuruluşunda esas hedef olan endüstrileşmenin sebep olduğu negatif etkilerle başa çıkmak, çevre hassasiyetine haiz düzenli şehirleşmenin tesis edilmesidir. İkincisi ise, imalat işlemlerinin üretken biçimde yürütülebilmesi açısından gereken yüksek sayıdaki kamu hizmetinin müteşebbislere eriştirilebilmesidir. Altyapı ve imar bağlantıları oluşturulmuş araziye ulaşım, izin ve ruhsatların sağlanması, altyapı hizmetlerinin kalifiye ve ekonomik şekilde sağlanması söz konusu fonksiyonun öğeleri arasında yer alır. Üçüncü olarak, aynı iş faaliyetleriyle iştigal eden işletmelerin aynı coğrafi konum dahilinde yerleşmesi neticesinde birbirleri üzerinde pozitif tesir yapmalarıdır. Kümelenme yaklaşımıyla izah edilebilecek olan söz konusu tesir neticesinde işletmeler gerek birbirleri arasındaki işlem maliyetlerini düşürme, gerekse de bir güç sağlayarak birlikte bulunmak yoluyla üretkenlik seviyelerini yükseltebilmektedirler. (Çam ve Esengün, 2011, s. 56-57).

Sanayi tesislerinin, organize sanayi bölgesi içinde kurulmasıyla, milli ölçekte sanayinin verimliliğini artırmakta, yapısını sağlamlaştırabilmekte ve sanayileşme sürecinin hızlanmasına yardımcı olmaktadır. Organize sanayi bölgeleri içerisinde yer alan tesisler ve civarında planlanan toplu konut alanlarıyla toplumsal adaleti geniş nüfuslara yayma özelliğine sahiptir. Ayrıca organize sanayi bölgeler planlı sanayileşmenin sağlanması ve KOBİ'lerin gelişmesi için önemli yatırımlardır. Geri kalmış bölgelerin kalkındırılmasında ve o bölgelerdeki kaynakları harekete geçirmede yararlanılan araçlardan biri Organize sanayi bölgeleridir. Bir taraftan endüstrileşmiş yörelerin daha hızlı büyümelerine mani olurken, öbür taraftan iktisadi kaynakları kendilerine doğru çekerler. Böylece ülkede tüm bölgelerle birlikte kalkınma gerçekleşir (Kahya, 2002, s. 29).

2.1.3.7.2. Ödemeler Bilançosu Üzerindeki Etkisi

Günümüzde bütün devletler kalkınma çabasına girişmişlerdir. Çünkü artan ihtiyaçları ülkeler sadece tarım ürünleriyle veya yer altı kaynakları ile

karşılayamamaktadırlar. En azından sanayinin bir kısmını kendileri imal etmek zorundadır. Örneğin Türkiye her yıl artan dış ticaret açığını tarımsal üretimle karşılayamamaktadır. Nüfusun sürekli artması bazı yıllarda tarımsal ürünlerin kendimize dahi yetmediğini göstermektedir. Dengeli bir dış ticaretin esası ya yerli mamullerle ithalat ikamesi, ya da bazı sanayi ürünlerinin ihracına yani her iki durumda da sınai gelişmeye bağlıdır. Bu durumda organize sanayi bölgesi ödemeler bilançosu üzerinde olumlu etki yapacaktır. Ödemeler bilançosu dengesi probleminin hem ağırlaşması hem de giderilmesi bir arada gelişmektedir. Sanayileşme ilerledikçe ülkenin sanayi ürün şeklindeki tüketim malları ithalatı azalırken buna rağmen bu malları üretmek için gerekli olan malları ve malların ithalatı ödemeler dengesini zorlayıcı rol oynar. Tüm sanayileşme ve teknik bilgi sahibi olma pozisyonu bir ülkenin ödemeler dengesi problemini daha az sorun yaratan şekilde ele alınmasına yol açabilir. Özellikle ihracata yönelik pozisyon varsa bu durumun ülkeyi ferahlatıcı rolü tartışılmaz bir gerçektir (Dülgeroğlu, 2000, s. 59).

2.1.3.7.3. Toplum Üzerindeki Etkisi

OSB’lerde faaliyet gösteren işletmeler aynı bireylere benzer şekilde, buldukları toplumdan münferit düşünülemezler. Toplum ve işletmeler, ekonomide devamlı etkileşimde bulunurlar. Türkiye, modern medeniyet düzeyinin üstüne çıkma hedefiyle kalkınma uğraşında endüstrileşmeye ağırlık vermiş ancak yeni problemler ortaya çıkmıştır. Türkiye’de endüstriyel atıkları ve diğer nedenlerle büyük şehirlerimizde hava, deniz, ırmak, göl, gölet kirlenmesi endüstrileşmenin bir sonucu olarak karşımıza çıkmaktadırlar. Bu duruma mani olabilmek amacıyla sanayileşmenin bir bütün şekilde dikkate alınıp, imalat evveli ve sonrasında karşılaşılması olası problemler açısından gereken önlemler alınmalıdır (Çam ve Esengün, 2011, s. 57).

2.1.3.7.4. İstihdam Üzerindeki Etkisi

Organize sanayi bölgelerinin ekonomi üzerindeki en büyük faydası işsizliğin önlenmesine yaptığı katkılarıdır. Organize sanayi bölgeleri kuruluş

yeri belirlenirken çeşitli unsurlar dikkate alınmaktadır. Bunlardan biri de sanayide çalışacak işgücünü yeterli ölçüde sağlayacak yoğunlukta bir nüfus bulundurmasıdır. OSB'lerin istihdama katkısını bir örnekle ifade edersek; ortalama olarak 500 dönümlük bir alanda kurulacak 50 sanayi işletmesinin ortalama 20 kişi çalıştırdığını düşünürsek 1000 kişilik bir istihdam alanı sağlanmış olur. Tüm ülkeye yayılan bir organize sanayi bölgesi zinciri ile işsizlik sorunu önemli derecede çözülmüş olacaktır. “Sanayi bölgelerinde dönüm başına düşen işçi sayısı oldukça sabit rakamlar halindedir. Bu miktar, örneğin ABD’de 4-7, Hindistan’da 5-8, İngiltere’de 12-18 işçi arasında değişmektedir. Buna göre 500 dönümlük bir orta büyüklükte sanayi bölgesinde 34 bin işçi çalışabilecektir (Kahya, 2002, s. 30).

Çağımız global rekabet ortamında gelişmekte olan ülkelerin en önemli silahı, bünyesinde küçük ve orta ölçekli işletmeler bulunan OSB’lerdir. Son dönemlerde ekonomisi süratle gelişme gösteren Türkiye’de de küçük ve orta ölçekli işletmeler bilhassa istihdama sağladıkları katkılar bakımından iktisadi büyüme ve kalkınma sürecinde önemli bir rol yüklenmişlerdir. İstihdam açısından en iyi kapasite OSB işletmeleridir. OSB’lerin önemi her geçen dönem çok daha iyi kavranmakta, toplumda sayıları süratle yükselmekte, istihdam içindeki yüzdeleri artmakta, çalışanların çoğunluğunu istihdam etmekte ve elbette kendilerine gösterilen teveccüh de ehemmiyetlerine ve sayılarına paralel şekilde yükselmektedir. OSB’ler ekonominin kahramanı, büyümenin lokomotifleri olarak refah ve istihdam yaratmaktadır (Çam ve Esengün, 2011, s. 57).

2.1.3.7.5. Kentleşme ve Çevre Üzerindeki Etkisi

Organize sanayi bölgelerinin sanayide maliyet azalması ve kamu altyapı tesislerinde tasarruflara yol açmasının ötesinde bu uygulama şehirleşmenin de sağlam temellere oturmasına yardımcı olarak şehirleşme yatırımlarında ve şehir fonksiyonlarının yürütülmesine ilişkin harcamalarda da tasarruflar sağlanmaktadır. Sanayinin belli yörelerde toplanması durumunda şehir ile sanayi arasındaki ulaşım ilişkileri daha kolay düzenlenebilmektedir. Mekân

üzerinde yerleşmenin yol açtığı sorunlar ve arazi kullanımları rasyonel şekilde çözümlene olanağına kavuşabilmektedir (Damalı, 1974, s. 18).

Endüstri birimlerinin lokasyonları şehirlerin gelişim yönlerinde belirleyici olmaktadır. Şehir civarında konumlanmış olan endüstri birimleriyle şehir dokusu arasında kalan sahaların, imar planlarında öngörülmemiş olmasına rağmen kısa vadede mesken alanları şeklinde geliştiği ve şehrin endüstrinin yoğunlaşmış olduğu noktada entegre olduğu gözlenmektedir. Endüstrinin cazip özelliği neticesinde meydana gelen söz konusu durumda endüstri biriminin yakın civarında plansız ve düzensiz yerleşim sahalarının meydana gelmesi çevredeki tesirler bakımından sorunlar doğurmaktadır (Çezik ve Eraydın, 1982, s. 51).

Süratli ve yoğun değişimlere zemin hazırlayan yerleşim merkezlerinde şehirleşmeyi yönlendirmek ve endüstriyel faaliyetlerin düzenli gelişmesini mümkün kılmak amacıyla, Organize Sanayi Bölgeleri uygulamalarına başvurulmaktadır (Kahya, 2002, s. 31).

2.1.3.7.6. OSB'nin Tarım Üzerindeki Etkileri

Cumhuriyet döneminde, bilhassa 1950 yıllarını takiben, Türkiye'nin nüfusu süratle artış göstermiştir. Bu nüfusta temel gıda ve sanayinin hammadde gereksinimine yanıt veren tarımsal alanların ehemmiyeti giderek artmaktadır. Endüstrinin sebebiyet verdiği kirlilik genel olarak yatırımların boyutundan ziyade, yatırım planlaması ve yer tercihindeki noksanlıklardan kaynaklanmaktadır. Endüstrileşmeden hem üretken tarımsal alanlardan kurulum lokasyonu niyetine yararlanılmakta hem de söz konusu tesislerin saldıdığı türlü atıklar su, hava, toprak, gürültü ve radyasyon kirliliği benzeri problemlere sebep olmaktadır (Çam ve Esengün, 2011, s. 57).

2.1.3.8. Organize Sanayi Bölgelerinin Organ ve Yetkileri

Yürürlükte bulunan 4562 sayılı OSB Kanunu'nun 4. maddesi uyarınca, OSB'ler 4 temel organdan oluşmaktadır:

- Mütешеbbis Heyet (İşletme aşamasında Genel Kurul),
- Yönetim Kurulu,
- Denetim Kurulu,
- Bölge Müdürlüğü'dür.

4562 sayılı OSB Kanunu'nun 6. Maddesi ve OSB Uygulama Yönetmeliği'nin 11. Maddesi OSB'lerin yönetim yapısını ve organlarını açıklamaktadır. Söz konusu maddeler uyarınca bir özel hukuk tüzel kişiliği niteliğindeki OSB'lerin organları incelenmiştir.

2.1.3.8.1. Mütешеbbis Heyet

Organize Sanayi Bölgeleri'nin en üst düzey kuruluş organıdır. 4562 sayılı OSB Kanunu'nun 7. Maddesi ve OSB Uygulama Yönetmeliği'nin 12. Maddesi esas alınarak üye sayısı, 2 asıl ve 2 yedek üyeden düşük, 15 asıl ve 15 yedek fazla olamamaktadır. OSB'lerin teşekkül edişine dâhil olan kurum ve kuruluşların mütешеbbis heyette temsil edilecekleri üyelerin sayısı, katılım oranları göz önünde tutularak kuruluş protokolüne göre belirlenmektedir. Mütешеbbis Heyette bulunan üyeler, 2 yıl görev süresi için seçilmekte, her hangi bir sebeple düşen üyenin yerine kuruluşun ön sırasındaki yedek üye gelmektedir. Mütешеbbis heyet, asgari 3 ayda 1kez toplanmaktadır. Organize Sanayi Bölgeleri Uygulama Yönetmeliğinin 18. Maddesine mütешеbbis heyetin görevleri şunlardır (Arpa, 2014, s. 29-31):

- OSB'lerin kuruluş hedefini yerine getirmek amacıyla gereken önlem ve kararları almak,
- Yer seçiminden sonra Valilik makamına hitaben yazılan talimatta açıklanan hususların gereğini yapmak,
- OSB'nin denetim ve yönetim kurullarını oluşturmak, söz konusu kurulluların hesaplarını ve faaliyetlerini ibra etmek,
- Üst kuruluşa dâhil olmak amacıyla karar vermek ve dâhil olacak üyelerin tespit edilmesi
- OSB'nin gereksinim duyduğu yol, su, elektrik, doğalgaz, arıtma tesisi, kanalizasyon, haberleşme, spor tesisleri benzeri altyapı ve genel hizmet

tesislerini kurmak ve işletme konularında gerekli kararları alarak gerekli durumda yönetim kuruluna söz konusu hususta yetki tanımak,

- Altyapı, arıtma tesisleri, sosyal tesisler inşaatı ve proje ihaleleri gibi konularda vereceği kararlar ile faaliyetlerin yapılmasını ve ihalenin neticelendirilmesini sağlamak,
- Arsa tahsisleri gerçekleştirmek,
- OSB'ye dâhil olan menkul ve gayrimenkul varlıkların kiralama, satış ve trampa bedelleri gibi işlemlerle alakalı ilkeleri saptamak,
- Altyapı katılım payları, arsa satışı, su, doğalgaz, elektrik vb. satış bedelleri ile alakalı ilkeleri saptamak,
- Yönetim aidatları ve hizmet karşılıklarını parsel büyüklüklerine göre belirlemek,
- Rehin ipotek almak, vermek, ipoteği ortadan kaldırmak ve icabında yönetim kuruluna söz konusu hususlarda yetki tanımak,
- OSB'nin yatırım programı ile bütçesine onay vermek,
- Bölge Müdürünün teşkilat yapısı ve kadrosuna onay vermek, kredi kullanımını durumunda Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın onayını almak,
- Bölge Müdürü'nün atanması ve azledilmesi ile alakalı karar vermek,
- OSB'ye ait para ve diğer kaynakların kuruluş hedefine uyumlu şekilde kullanılmasını sağlayarak bu hususta denetim yapmak,
- Koşullar oluştuğunda genel kurulu toplantıya çağırarak görevini OSB katılımcılara devretmek için gereken işlemleri yapmak,
- OSB dahilinde katılımcıların kendi gereksinimleri için otoprodüktör ya da otoprodüktör grubu mahiyetinde inşa edilecek elektrik üretim tesisleriyle alakalı şekil ve koşulları saptamak,
- Kuruluş protokolünün hazırlanması, organlarının oluşturulması ve ibrası, hesapların ibrası, OSB'nin yatırım bütçesi ve programının onaylanması, bölge müdürünün atanması ya da azledilmesi, koşullar oluştuğunda genel kurulun oluşturulmasıyla alakalı görevlerinin haricindeki sorumluluk ve yetkinin yönetim kuruluna devri konusunda karar vermek,
- Denetim kurulu haricinde, OSB'lerin tüm hesap ve işlemlerini yıllık bazda, gereken durumlarda daima serbest yeminli mali müşavirlere inceletilmesi amacıyla karar alarak ilkelerini saptamak,

- Ruhsat ve izinlerin çıkarılmasıyla alakalı ilkeleri saptamak,
- Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'na yönelik sorumluluk ve taahhütlerini ifa etmek,
- Kanun, yönetmelik, kuruluş protokolü gibi düzenlemeler ile tevdi edilen öteki görevleri ifa etmektir.

2.1.3.8.2. Yönetim Kurulu

Yönetim kurulu, müteşebbis heyetin asgari 4'ü kendi üyeleri içinden olmak şartıyla seçeceği 5 asıl, 5 yedek üyeden oluşmaktadır. Yönetim kurulu üyeleri 2 yıl görev süresi için seçilirler. Bu kurul üyeleri aralarında 1 Başkan ve 1 Başkan Vekili seçerler. Kurul ayda en az 2 kez toplanır ve toplantı salt çoğunluk ilkesine uygun şekilde gerçekleştirilir. Uygun bir mazereti olmaksızın art arda gerçekleştirilen 3 toplantıya ya da geçerli mazeret bulunmasına rağmen 6 ay süre zarfında gerçekleştirilen toplantıların asgari yarısına katılım göstermeyen üyeler üyelikten çekilmiş varsayılırlar. Oyların eşitliği durumunda başkanın oyuna itibar edilir. Yönetim kurulu; kanun, yönetmelik, kuruluş protokolü gibi düzenlemelerle müteşebbis heyetin kararları çerçevesinde OSB'nin sevk ve idaresini yürütmekten sorumludur. Çuhadar (2005, s. 146-148) çalışmasında Yönetim Kurulunun görevlerine değinmiştir;

- Organize sanayi bölgelerini temsil ve ilzam etmek,
- Kanun, yönetmelik, kuruluş protokolü gibi düzenlemeler ile müteşebbis heyet kararları çerçevesinde OSB'nin sevk ve idaresini sağlamak,
- OSB'nin ideal biçimde gelişim sergilemesi açısından her olası önlemi almak, planlamak ve adil işleyişle alakalı kararları vermek,
- Yıllık faaliyet raporu, bütçe, kesin hesap ve bilânçoyu hazır etmek, yönetim aidatları ile hizmet karşılığı bedellerini saptayarak müteşebbis heyetin onayını almak,
- Müteşebbis heyetin belirlediği ilkeler doğrultusunda OSB'ye dâhil gayrimenkullerin ve menkullerin kiralama, satış ve trampa bedellerini saptamak,

- Müşterek alanlara yapılan sosyal tesislerin yatırım kararları hususunda müteşebbis heyetin onayını almak,
- OSB ortak alanlarına dair masraflar ile altyapı katılım payları ve yönetim aidatlarını katılımcılar namına tahakkuk ettirip, ödeme miktarı, şekil ve yaptırımlarını müteşebbis heyet tarafından saptanan ilkeler doğrultusunda uygulamaya koymak,
- Müteşebbis heyet tarafından belirlenen ilkeler doğrultusunda arsa satışlarını gerçekleştirmek,
- Bakanlıktan kredi kullanan OSB'lerde söz konusu krediyi kullandıkları faaliyetlere dair bütün proje, keşif ve ihale dosyası hazırlama işlerini bölge müdürlüğü elemanları ve ilgili resmi kurumlar kanalıyla izleme, inceleme ya da incelenip kontrol sağlamanın ardından onaylanmak üzere ilgili Bakanlığa sevk etmek,
- Krediden yararlanmayan OSB'lerde, imar planı değişiklikleri, parselleme planı ve değişiklikleri ile altyapı projelerini onaylanmak üzere Bakanlığa sevk etmek, enerjiyle alakalı altyapı projelerini ise Bakanlığın uygun görüşünü izleyerek onaylanmak için ilgili mercilere sevk etmek,
- Hususi OSB'lerde imar planı ve değişiklikleri, imar uygulama işlemleri ve altyapı projelerini yetkili kurum ve kuruluşların uygunluk görüşünü izleyerek onaylanmak üzere ilgili Bakanlığa sevk etmek, enerji ile ilgili altyapı projelerini ise Bakanlığın uygun görüşünü izleyerek onaylanmak için alakalı mercilere sevk etmek,
- OSB için yapılacak alım-satım, altyapı, sosyal tesisler, arıtma tesislerinin inşaatı ve proje dâhil bütün ihaleleri müteşebbis heyetin kararına uygun biçimde gerçekleştirmek,
- Proje, altyapı, sosyal tesisler, arıtma tesisleri, her türlü inşaat, bakım ve onarım gibi işlerin hak edişlerini onaylamak,
- Müteşebbis heyetin tanıdığı yetki ile rehin ve ipotek almak, vermek, fek etmek, Müteşebbis heyetin saptadığı ilkeler doğrultusunda su, elektrik, doğal gaz vb. satış bedellerini saptamak,
- OSB dahilinde katılımcıların gereksinimleri bakımından otoprodüktör ya da otoprodüktör grubu mahiyetinde oluşturacakları elektrik üretim

tesisleriyle alakalı müteşebbis heyet tarafından belirlenen koşullarda müsaade etmek,

- Müteşebbis heyetin saptadığı ilkeler doğrultusunda ruhsat ve izinleri sağlamak, sağlanan ruhsat ve izinlere uyumlu işlem gerçekleştirilmesi amacıyla gereken önlemleri aldirmek, ihlal durumda getirilecek yaptırımları saptamak,
- Bölge müdürü dışında, bölge müdürlüğü çalışanlarının atamasına veya azledilmesine karar vererek, Bölge müdürlüğü personellerinin ücretlerini saptamak,
- Genel idare giderleri açısından krediden yararlanan OSB'lerde bölge müdürlüğü çalışanlarının atanması ve azliyle alakalı teklifleri hazırlayarak Bakanlığın iznine sunmak,
- Müteşebbis heyetince tespit edilmiş plan, ilke ve programları uygulamaya geçirmek ve tevdi edilen diğer görevleri ifa etmek,
- Bakanlığa olan taahhüt ve sorumlulukların gereğini yapmak,
- OSB'de katılımcılar arasında ya da katılımcılarla bölge müdürlüğü arasında oluşabilecek anlaşmazlığı çözmek, çözülemediği durumlarda ise müteşebbis heyete danışmak,
- İşyeri açma izni ya da işletme belgesi ve yapı kullanım iznini alan katılımcıların devir taleplerini değerlendirerek bir neticeye vardiirmek.

2.1.3.8.3. Denetim Kurulu

Müteşebbis heyetinin üyeleri içerisinde seçeceği 2 asil ve 2 yedekten oluşacak denetim kurulu üyeleri 2 yıllık görev süresi için seçilirler. Denetim kurulu, bütçenin harcama ve uygulamasının denetimini sağlamak, yıllık olarak 1 kez genel denetleme raporu ve asgari 3 ayda 1 kez de ara rapor düzenlemek suretiyle müteşebbis heyete sunmak ile yükümlüdür (http 11).

Denetim kurulu, müteşebbis heyet üyeleri arasından 2 yıl süre ile 2 asil ve 2 yedek üyeyi denetim kurulu için seçer. Denetim kurulunun görevi, bütçenin harcama ve uygulamasını denetlemektir. Ayrıca yılda 1 kere genel denetleme raporu, 3 ayda 1 defa da ara rapor düzenler ve müteşebbis heyete sunar (Özer, 2002, s. 47).

Arpa (2014, s. 33-34) çalışmasında denetim kurulunun görevlerine değinmiştir. Bunlar;

- OSB faaliyetleriyle alakalı enformasyon almak ve gereken kayıtların düzenli biçimde tutulmasını sağlamak için asgari 3 ayda 1 kez OSB'lerin defterlerini değerlendirmek, beraberce ya da ayrı ayrı olarak düzenleyecekleri raporları müteşebbis heyete iletmek,
- Asgari 3 ayda 1 kez OSB'nin nakit bulunan menkul değerlerinin kontrolünü sağlamak,
- Bütçe, bilanço ve gelir-gider cetvelinin denetimini sağlamak,
- Yıllık bazda bilanço ve sonuç hesaplarını analiz ederek, bu konudaki fikirlerini beraberce ya da münferit olarak hazırlanacak olan raporla müteşebbis heyete iletmek,
- OSB katılımcılarının OSB yönetim kurulu üyeleri ve OSB çalışanları hususundaki şikâyetleri değerlendirmek ve neticesini müteşebbis heyete bildirmek,
- Denetim kurulu üyeliklerinden ayrılan üyelerin yerine hiç gecikmeden yedek üyeler içerisinden üye görevlendirmek,
- Asgari 3 ayda 1 kez ara raporu ve yıllık bazda 1 kez genel raporu düzenlemek ve raporu müteşebbis heyete iletmek.

2.1.3.8.4. Bölge Müdürü

Bölge müdürlüğü, bölge müdürü ile yeterli teknik ve idarî personelden teşekkül eder. Kredilerden yararlanan OSB'lerde, müdürlüğün teşkilat yapısı ve kadrosu Bakanlık onayıyla oluşarak değışime uğrar. Bölge müdürleri, müteşebbis heyetçe atanırlar. Bölge müdürü, yönetim kurulunun aldığı kararlar ve talimatlar çerçevesinde OSB'nin sevk ve idaresini yürüterek verilen diğer görevleri yapmakla yükümlüdür. Kredi kullanan OSB'lerde bölge müdürünün ve OSB'de görevlendirilen öteki personelin sayıları ve özellikleri Bakanlık tarafından yapılan yönetmelik ile düzenlenir. Bölge Müdürü, müteşebbis heyet ve yönetim kurulu talimat ve kararları, kanun, yönetmelik, kuruluş protokolü gibi düzenlemeleri doğrultusunda OSB'nin sevk ve yönetimini yürütmekten sorumludur (Arpa, 2014, s. 34).

2.1.4. Balıkesir Organize Sanayi Bölgesi(BALOSB)

Türkiye'nin iktisadi ve ticari yaşamının motoru niteliğindeki Marmara ve Ege bölgelerinin merkezinde konumlanmış olan Balıkesir, bilhassa devletin ulaşım yatırımlarından olumlu yönde etkilenmiş ve bu sebeple de yatırımcının şehre olan alakası yükselmiştir.

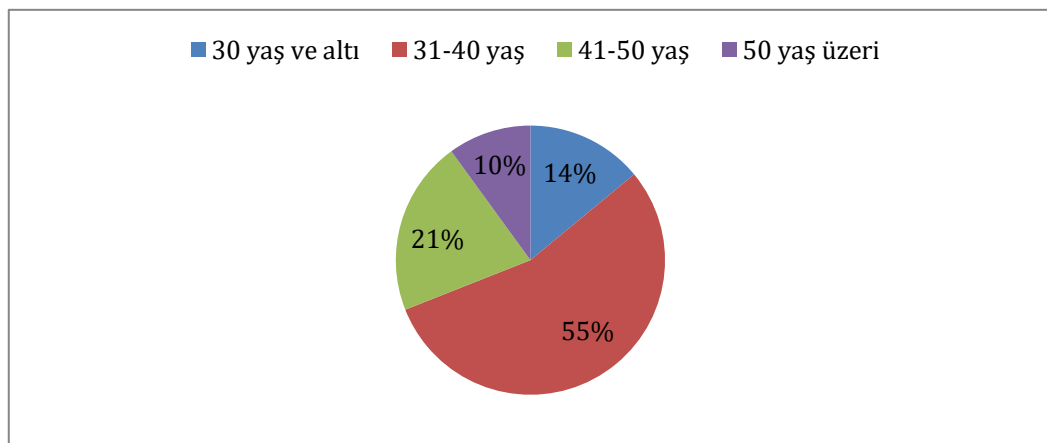
2.1.4.1. BALOSB Kurumsal Yapısı

1976 yılında 570 hektar arazi üzerine kurulan BALOSB 1994 yılında aktif olarak faaliyete başlamıştır. BALOSB Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından 4562 Sayılı OSB Kanunu çerçevesinde 23.01.2001 tarihli 35 sayılı makam oluru ile 55 sicil numarası verilerek kurulmuş bir özel hukuk tüzel kişiliğidir. BALOSB Balıkesir'in ilk ve en büyük organize sanayi bölgesidir ve kuruluşundan bu yana ulaşım avantajları, güçlü yönetimi, dinamik yapısı ve yüksek hizmet kalitesi ile şehrinin ve ülkesinin ekonomik değerlerine katkı sağlamaktadır. Son zamanlardaki ulaşım ve köprü projeleriyle de avantaj sağlayan BALOSB yatırımcının gözbebeği haline gelmiştir. BALOSB; İzmir ve Bandırma limanlarına 1 saat, İstanbul'a 2 saat mesafe ile ulaşımın kavşak noktası olmuştur. Endüstri yöresinde sadece 500 metre uzaklıkta bulunan Gök-köy Lojistik Merkezi'nden yüklenen endüstriyel ürünleri Bandırma Limanı üzerinden dünya piyasalarına kolayca ulaşabilmektedirler. BALOSB bir karma OSB olarak 16 ayrı sektörde faaliyetlerine devam etmekle birlikte bölge kalkınmasında etkin rol oynamaktadır. 2021 yılı itibariyle üretimde 147 firma, inşaat ve proje aşamasında da 21 firma bulunmaktadır. BALOSB' da öne çıkan başlıca sektörler; ağaç ürünleri ve mobilya imalatı, elektrik-elektronik sanayi, gıda sanayi, metal ve metal işleme sanayi, tarım alet ve makineleri imalatı sanayidir. Şehrin kalkınmasında öncü bir role sahip olan BALOSB'de 2015 yılında istihdam sayısı yaklaşık olarak 4.500 kişi iken yapılan arsa tahsisleri ve açılan fabrikalar sayesinde 2021 yılında bu rakam yaklaşık olarak 15.500 kişiye ulaşmıştır. Genişleme yatırımları sonucunda gelecek beş yıl içerisinde istihdam rakamlarında önemli bir yükseliş olacağı öngörülmektedir.

BALOSB, gelişme ve genişleme sürecindeki bu hedeflerine ulaşmak ve fabrikaların ihtiyaç duyacağı nitelikli personeli tedarik etmek amacıyla bünyesinde Mesleki ve Teknik Eğitim Merkezi (MESTEM) kurmuştur. 2020 yılında MESTEM kurulum ve alt yapı çalışmaları tamamlanmış olup tüm atölye ve dershaneler kullanıma hazır hale getirilmiştir. Bu merkez bünyesindeki 5 atölye ve 5 dershane ile hem OSB Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğrencilerinin atölye ihtiyacı karşılanacak hem de bir meslek sahibi olamamış gençlerin burada düzenlenecek eğitimlerle alacakları sertifikalarla meslek sahibi olmaları sağlanacaktır. Böylece eğitim almış kişilerin daha sonra OSB'deki fabrikalarda istihdam edilmeleri sağlanacaktır. Ayrıca BALOSB bünyesinde kurulu fabrikaların ihtiyaç ve talepleri doğrultusunda da mesleki eğitim ve gelişim kurslarının düzenlenmesi de planlanmaktadır (Yıldırım, Aytekin ve Aksu).

2.1.4.2. BALOSB Personel Yapısı

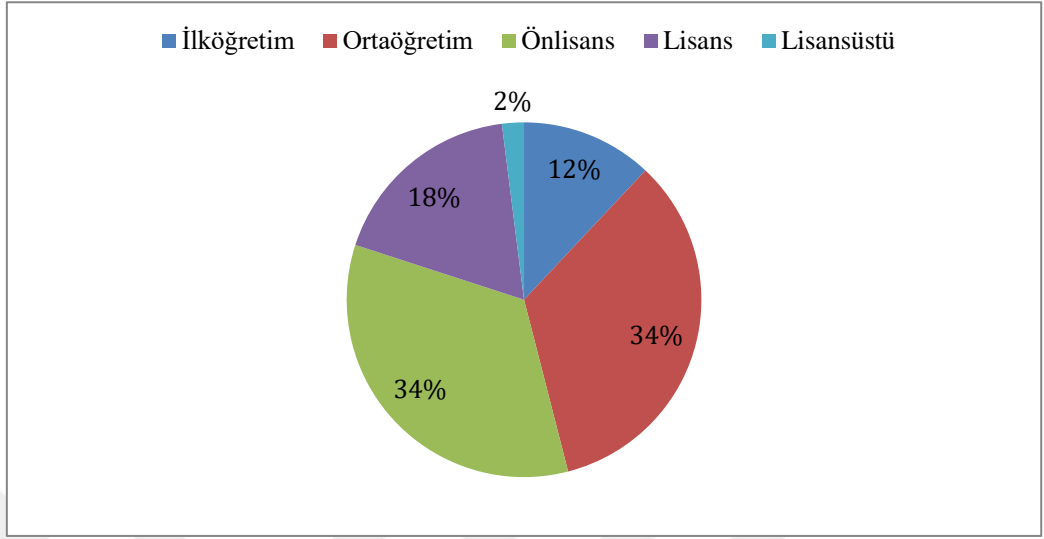
BALOSB müdürlüğü bünyesinde 78 kişi istihdam edilmekte olup çalışanların demografik özelliklerine ait istatistikler aşağıda yer almaktadır. Şekil 3'e bakıldığında istihdam edilen personelin %55'i 31 ve 40 yaş aralığında, %21'i 41 ve 50 yaş aralığında, %14'ü 30 yaş ve altında, %10'u ise 51 yaş ve üzerindedir.



Şekil 3. Personel Yaş Dağılımı

Şekil 4'e bakıldığında personelin %34'ü ön lisans mezunu, %34'ü ortaöğretim mezunu, %18'i lisans mezunu, %12'si ilköğretim mezunu,

%2'si ise lisansüstü mezuniyet derecesine sahiptir. Ayrıca çalışanların %71'i erkek, %29'u ise kadın çalışanlardan oluşmaktadır.



Şekil 4. Personel Eğitim Durumu

2.1.4.3. Balıkesir Organize Sanayi Bölgesi Vizyonu

Teknoloji odaklı ve rekabette öncü, bilinen ve tercih edilen, insana ve çevreye saygılı bir organize sanayi bölgesi olmaktır.

2.1.4.4. Balıkesir Organize Sanayi Bölgesi Misyonu

Katılımcıların ihtiyaçlarını devamlı ve ekonomik olarak sağlayan, değer üretim süreçlerine destek olarak zamanında çözüm üreten, bireye ve çevreye duyarlı bir OSB olmaktır.

2.1.4.5. BALOSB Bünyesinde Bulunan Birimler

Balıkesir Organize Sanayi Bölgesi bünyesinde yer alan birimlere ve görevlerine aşağıda kısaca değinilmiştir.

2.1.4.5.1. İmar ve Fen İşleri Müdürlüğü

4562 Sayılı OSB Kanunu ve Uygulama Yönetmeliğinde ve 4708 Sayılı Yapı Denetimi Hakkında Kanunda verilen yetkiler çerçevesinde inşaata

başlayan tüm üyelere yapı ruhsatları ve inşaatı tamamlananlara ise Yapı Kullanma İzin Belgeleri, İmar Müdürlüğü tarafından düzenlenmektedir.

2.1.4.5.2. İdari İşler Müdürlüğü

BALOSB Müdürlüğü'nün bütün yazışmalarını, evrak akışını ve arşiv işlerini İdari İşler Müdürlüğü yürütür. Bunların yanında güvenlik, itfaiye ve eğitim birimlerinin de faaliyetlerini organize eder.

2.1.4.5.3. Mali İşler Müdürlüğü Hizmetleri

Mali İşler Müdürlüğü görevini yaparken, yetkisini 4562 Sayılı OSB Kanunu, Türk Ticaret Kanunu, Borçlar Kanunu, İş Kanunu, Muhasebe Standartları Kanunu, Tek Düzen Hesap Planı Sistemi ve diğer kanun ve yönetmeliklerden almaktadır. Bu sorumlulukla ve 0 adet bağlı birim 1 kişilik personeli ile aşağıdaki hizmetleri en iyi biçimde sunmaya çalışmaktadır.

2.1.4.5.4. Enerji İşleri Müdürlüğü Hizmetleri

Balıkesir OSB Müdürlüğü almış olduğu Dağıtım Lisansı ile Bakanlık tarafından onaylanmış hudutlarının içinde, OSB elektrik dağıtım faaliyeti ve bununla alakalı öteki hizmetlerin ifasını yürütmektedir.

2.1.4.5.5. Teknik İşler Müdürlüğü

Teknik İşler Müdürlüğü; sanayi yatırımlarını teşvik etmek, müşterek altyapı tesisleri ile çevre kirliliğini önlemek, çevreye saygılı ve kentleşmeye uyumlu bir sanayileşme oluşturmak amacıyla Balıkesir OSB Müdürlüğü bünyesinde çalışmalarını yapmakta ve gelişmesini artan bir tempo ile sürdürmektedir. Teknik işler Müdürlüğü olarak 1 Mühendis, 4 teknik eleman ve 5 işçi personel ile birlikte 3 vardiya 7/24 olarak katılımcılarına hizmet vermektedir. Teknik İşler Müdürlüğüne bağlı birimler; Endüstriyel Atık su

Arıtma Tesisi, Su ve Kanalizasyon Birimi, Çevre Denetimi ve Çevre Yönetimi Birimidir.

2.1.4.5.6. Satın Alma Birimi

Bölgenin gereksinimi olan bütün satın alımlar için piyasa incelemesi yapılması ve alınan fiyat tekliflerinin değerlendirilmesi sürecinden sonra alımın gerçekleştirilmesi görevini yerine getiren birimdir. Balıkesir OSB Müdürlüğü'ne bağlı Arıtma Birimi, Trafo Birimi, İtfaiye Birimi, Gündüz çocuk bakım evi ve idari bina bölümlerinin her türlü malzeme taleplerinin karşılayarak elektrik malzemesi, arıtma alt yapı malzemeleri, kimyasal, iş güvenlik malzemesi, iş kıyafeti, gıda gibi malzemelerin alımını yapmaktadır.

2.2. İlgili Araştırmalar

Akgemci (2001) çalışmanın hazırlanma amacının Türkiye'de KOBİ'lere hak edilen değer ve önemin verilmesi, başarısız olmalarına neden olan etmenlerin iyileştirilmesi özellikle de finansal açıdan desteklenerek vergilerde kolaylaştırma sağlanması olduğunu belirtmiştir. Bu durumda bütün illerde Ticaret Bakanlığı, KOSGEB, Ticaret ve Sanayi Odaları, Esnaf ve Sanatkârlar Birlikleri, üniversiteler ve il bazındaki ilgili kuruluşlar ile işbirliği yapılarak KOBİ yönetimleri eğitim ve teşviklerle desteklenmesi önerilmiştir. Taraflarca kabul görülen ortak bir KOBİ tanımı yapılarak uygun sınıflandırmaya gidilmesi gerektiğini ifade etmiştir. Dış kaynak temininde gelişmiş ülkeler boyutuna ulaşarak KOBİ'lerin sermaye piyasası içerisindeki yerinin etkinleştirilmesi gerektiği belirtilmiştir.

Torlak ve Uçkun (2005) yaptıkları çalışmadaki amaç Eskişehir'de faaliyet gösteren KOBİ'lerin finansman ve pazarlama sorunlarının neler olduğu ve bu sorunlar arasındaki ara kesitin belirlenmesidir. Araştırmada veri toplama aracı olarak yüz yüze anket yöntemi kullanılarak 128 firma ile anket çalışması yapılmıştır. Anket verilerinin frekans dağılımları incelenerek uğraş alanları ile bu sorunlar arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığının ölçülmesi için ki-kare analizi kullanılmıştır. İşletmelerin finansman sorunlarının piyasa

durgunluğu, nakit para sıkıntısı ve kredi faizlerinin yüksekliği olduğu belirlenmiştir.

Kaya (2005) yaptığı çalışmada Elazığ ili organize sanayi bölgesinde faaliyette bulunan KOBİ'lerin finansal problemlerini tespit etmek ve bu problemlere karşı çözüm önerileri sunmayı amaçlamıştır. Çalışmada anket, görüşme yöntemleri kullanılmıştır. Çalışma sonucunda KOBİ'lerin sorunlarını; yönetim, üretim, hammadde, personel, eğitim ve finansman sorunları olarak sıralanmıştır. Bu sorunların temeline bakıldığında finansman sorunları ön plana çıkmaktadır. KOBİ'ler için; mali ve teknik yatırımların devlet tarafından sağlanması, kredi koşullarının daha uygun olması adına bankacılık sisteminde yeni düzenlemeler yapılması, sermaye piyasasından yararlanabilmeleri için yatırım şirketleri kurmaları ve KOBİ'lerin eksik yönleri için eğitim desteği verilmesi gibi sonuçlara varılmıştır. Bu kapsamda çözüm önerileri geliştirilmiştir.

Karacibioğlu (2007) çalışmasında Dünya'da ve Türkiye'de KOBİ'lerin tanımı, gelişimini, avantaj ve dezavantajlarına değinerek karşılaştıkları sorunlar hakkında bilgi vermiştir. Muğla ili özelinde bir alan çalışması yapılarak KOBİ'lerin finansman sorunlarının kaynağını ve bu sorunları aşmada kullandıkları araçlar çalışmanın amacını belirlemektedir. Araştırmada yüz yüze anket tekniği uygulanmıştır. Anket sonuçlarına göre işletmelerin çoğunun aile şirketi olduğu, finansman sorununun var olduğu ve yöneticilerin finansman sorununun çözümü için gereken finansman araçları hakkında yeterli bilgiye sahibi olmadıkları sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca KOBİ'lerin finans kaynaklarına ulaşma ve devlet desteklerinden yararlanma konusunda istekli ve becerikli davranmadıkları, büyüme niteliğe sahip olmadıkları için küçük kaldıkları ortaya konulmuştur.

Erdem ve Duru (2010) Türkiye genelinde KOBİ kavramını en iyi şekilde tanımlayarak sorunlarına yardımcı olmak amaçlanmıştır. Bu sorunlar pazarlama, finans, hammadde, kalite, teknoloji, yönetim ve personeldir. Sonuç olarak gelişmiş ülke ekonomilerinde büyük bir paya sahip olan KOBİ'lerin, yerine getirdikleri işlevler nedeniyle ekonomik sistemin temel taşıını oluşturdukları belirlenmiştir. Çözüm önerisi olarak gelişmiş ülkeler başta

olmak üzere tüm ülkelerde KOBİ'lerin doğması, büyümesi, gelişmesi ve korunabilmesi için elverişli ekonomik ortamı yaratacak politikaları geliştirmeye çalışmaları gerekmektedir.

Arslantürk, Emir ve Sevim (2012) çalışmalarındaki amaç Trabzon ilindeki KOBİ'lerin finansman sorunlarını, finansal planlama ve yönetim açısından ele alarak profesyonel yönetimin bu sorunlar üzerindeki etkisini araştırılmaktır. Araştırma kapsamında 43 imalat işletmesi ile 24 soruluk yüz yüze anket yapılarak deskriptif (tanımlayıcı) yöntem kullanılmıştır. Sonuç olarak Trabzon'daki KOBİ'lerin çoğunda özellikle profesyonel finans yöneticisi veya bölümünün olmadığı ayrıca sağlanan destek ve teşviklerin yetersiz olduğu belirlenmiştir.

Kahraman (2012) Bursa'daki KOBİ'lerin genel sorunları ve özellikle finansman sorunlarının incelenerek bu sorunların nasıl aşılacağına tespiti amaçlanmıştır. Tezde anket çalışması yapılmıştır. KOBİ'ler başta finansman, pazarlama, altyapı ve teknolojik sorunlarla çok karşı karşıya kalmaktadır. Bu durumun en temel sebebi bilgi birikimi eksikliğidir. KOBİ'lerin farklılaşabilmesi için elverişli ortam olmalı, müşterisini tanımalı ve iletişim araçlarını kullanarak müşteri ilişkilerini sağlamlaştırmalı gibi öneriler verilmiştir.

Güngör ve Öndeş (2013) çalışmalarının amacı, KOBİ'lerin ekonomiye sağladıkları katkılardan dolayı KOBİ'lerin ekonomideki önemini ortaya koymaktır. Araştırma kapsamında Erzurum OSB'de faaliyet gösteren 30 işletme yöneticilerine 40 soruluk anket uygulanmıştır. Sonuç olarak, finansman temininde büyük sıkıntılarla karşılaşan KOBİ'lerin yatırımlarında alternatif finansman kaynaklarını değerlendirmelerinin önemli fayda sağlayacağı öngörülmektedir. Ayrıca KOBİ'ler iktisadi, sosyo-ekonomik ve sosyo-politik etkiyle büyük önem arz etmektedir. İşletmeler finansal yetersizleri nedeniyle istedikleri hedefe ulaşmakta sorun yaşamakta ve potansiyellerini etkin yansıtamamaktadırlar.

Çerçel (2013) Mersin OSB'de etkinlik gösteren işletmelerin, dış ticarete karşılaştıkları sorunları belirlemek ve teknolojik uygulamalardaki bakış açılarını belirlemek amaçlanmıştır. Ayrıca bu sorunlara çözüm önerileri

geliştirirken bölgedeki firmaların profili ortaya çıkarmak amaçlanmıştır. Bu çalışmada anket çalışması yapılmıştır. Firmaların, ihracatla uğraşırken kendi yetersizlikleri dolayısıyla ortaya çıkan durumlar, ürünün pazara geç ulaştırılması, yurt dışı pazarlarına uyum sağlayamamaları gibi sorunlar ortaya çıkmıştır. Bu sorunların çoğunda internetin iyi bir imaj oluşturduğu ve dünyanın her yerinde satış fırsatı sağlamasının etkili bir sonuç verdiği görülmüştür.

Atay (2014) yaptığı çalışmada ülke ekonomisindeki iktisadi ve sosyal önemi üzerine KOBİ'lerin Türkiye'deki finansal sorunlarını ve çözüm önerilerini incelemek amaçlanmıştır. Sonuç olarak KOBİ'lerin sermaye piyasasında menkul kıymet ihraç ederek uygun koşullarla fon sağlamaları gerektiği ve ihtiyaç duydukları işletme sermayesini sürekli öz kaynaklarından temin eden KOBİ'lere finans desteği verilerek büyütülmeleri gerektiğine değinilmiştir.

Tezcan (2015) çalışmasında KOBİ'lerin dünya ve Türkiye'deki yeri, yaşadıkları finansman sorunları, bu sorunların çözümü için alternatifler çözüm önerileri ve Gelişen İşletmeler Piyasası'ndan nasıl yararlanabilecekleri hakkında bilgi verilmek amaçlanmıştır. Sonuç olarak KOBİ'lerin finansman sorununun çözümü ve alternatif finansman kaynaklarının yaratılması, bu işletmelerin ekonomiye olan katkılarını arttıracak gibi istihdamı arttırarak refah seviyesinin yükselmesini de sağlayacaktır.

Yılmaz (2016) çalışmasının amacı KOBİ'lerin sürekliliklerini devam ettirmek amacıyla kredi kullanırken karşılaştıkları sorunları ele almaktadır. Bu sorunların ortaya çıkması için tarama stratejisi (survey) seçilmiş olup, Muğla ilinde faaliyet gösteren 296 KOBİ sahibi ile yüz yüze görüşülerek anket yöntemiyle veriler toplanmıştır. Kredi kullanmayan işletmelerin büyük çoğunluğunun öz sermayesi yeterli olduğundan dolayı kredi kullanmadığı anlaşılmıştır. Ayrıca kredi kullanmayan işletmeler neden olarak kredi faizlerinin yüksek olması, teminat güçlüğü ve formalitelerin ağır olmasını göstermişlerdir.

Dursun (2016) çalışmasındaki temel amaç Ankara ili merkezinde faaliyette bulunan ve Ankara Ticaret Odası ATO üyesi işletmelerin finansman

kaynaklarına ulaşım oranlarını ve finansman sağlama sürecinde karşılaştıkları sorunları tespit etmektir. Araştırma kapsamında sanayi bölgelerinde faaliyette bulunan 1000 işletme ile yüz yüze anket yapılmıştır. Sonuç olarak işletmelerin bankalar dışındaki finansman kaynaklarını çeşitli nedenlerle kullanamadıkları görülmüştür. Finansal yapı ve bilançoları iyi durumda olmayan işletmeler, bankaların istedikleri yüksek teminat ve ipotek bedeli nedeniyle banka kaynaklarını kullanmada sorun yaşamaktadırlar.

Ağ ve Zengin (2016) çalışmalarındaki amaç KOBİ'lerin önemini ortaya koymak, KOBİ'lerin rekabet güçlerini arttırabilmeleri için alternatif finansman kaynaklarının önemini belirtmektir. Ülkemizde KOBİ'lerin başarısına etki eden finansman sorununa çözümler geliştirerek aslında finansman sorununun başarıyı tetikleyen önemli bir faktör olduğu belirtilmiştir.

Yılmaz ve Elmas (2016) yaptıkları çalışmada finansman sorunları olan işletmelerin girişim modeli hakkında yeterli bilgiye sahip olup olmadığı araştırılmak amaçlanmıştır. Araştırmada İstanbul ilinde ihracat yapan 401 işletmeye anket tekniği uygulanmıştır. Anket verileri ışığında ki-kare yöntemiyle birçok çapraz tablo oluşturulmuştur. Sonuç olarak birçok işletmenin finansman sorunu olduğu, girişim sermayesi hakkında yeterli bilgiye sahip olunmadığı olanların ise tercih etmedikleri anlaşılmıştır.

Kılıçlı ve Aygün (2018) çalışmalarında Van organize sanayi bölgesinde bulunan KOBİ'lerin finansman ve pazarlama sorunları ele alınarak bu sorunlara çözüm önerileri geliştirilmek amaçlanmıştır. Tezde anket çalışması yapılmıştır. Finansman sorunlarına çözüm olarak bölgesel ve yerel finansman kuruluşları kurulmalı, teminat problemleri ile karşılaşmamak için kredi garanti kuruluşlarının sayıları artırılmalıdır. Pazarlama sorunlarının çözüm önerilerinde ise devlet kurumları ve özel sektör ile işbirliği içinde olmalı ve ortak eylem planları hazırlanmalıdır. Sonuç olarak sürekli yenilik ve gelişim içinde olunması gerektiğini ifade etmiştir.

Yurtsever (2018) Türkiye'de KOBİ'ler kredilendirme ve bankacılık sistemi eksikliği nedeniyle sorun yaşamaktadır. Bu çalışmada KOBİ'lerin finansal sorunlarını ortaya koymak ve çözüm önerileri bulmak amaçlanmıştır. Çalışmada anket tekniği uygulanmıştır. KOBİ'lerin yeteri kadar

kurumsallaşma ve uzmanlaşmanın olmadığı, KOBİ'lere sağlanan iletişim ve bilgilendirme imkânlarından yeteri kadar yararlanmamaları, büyük çoğunluğunu ar-ge çalışması yapmadığı, KOBİ'lere istenilen kredinin sağlanmadığı sağlanan kredilerinde miktarının düşük olması ve teminat yetersizliği problemleriyle karşılaştıkları gibi sorunlar görülmüştür. Çözümüne yönelik ar-ge çalışmaları gösteren KOBİ'ler, en hızlı şekilde kurumsallaşan KOBİ'ler gibi başlıklar altında teşvik sistemi oluşturularak problemlere karşı çözüm üretilmelidir.

Şenel (2019) Türkiye için hazırlanan araştırmadaki genel amaç KOBİ kavramını açıklamak, KOBİ'lerin karşılaştığı finansal sorunları ve bu sorunlara çözüm önerileri sunmaktır. Bu finansal sorunların çözümünde faktoring firmalarının etkinliği araştırılmıştır. Anket çalışması yapılmıştır. Ticarete önemli katkı sağlayan faktoringin sadece iç ticaret için uygulanması, hem KOBİ'lere hem de ülke ekonomisine yetersiz fayda sağladığı açıktır. Uluslararası işlemlerle uğraşan faktoring şirketlerinin sayısının artırılması ve ihracatçıların uluslararası faktoring konusunda bilgilendirilmesi, sorunun ortadan kaldırılmasından fayda sağlayarak faktoringin ülke ekonomisine katkısının arttırılacağı belirlenmiştir.

Mecek (2019) Afyonkarahisar Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyetlerine devam eden KOBİ'lerin finansal yönetim tekniklerini kullanma seviyeleri ile karşılaştıkları finansal sorunlar arasındaki ilişkinin tespit edilmesi istenmiştir. Çalışmasında yüz yüze anket tekniği kullanılmıştır. Anket sonucunda elde edilen verilere göre KOBİ'lerin finansal bilgi, birikim ve tecrübelerinin üst seviyelere çıkartılması, finansal konularda daha profesyonel kadrolarla çalışılması gerektiği ayrıca alternatif finansal kaynaklara ulaşımın kolaylaştırılması, danışmanlık hizmetinin arttırılması, bilgi merkezlerinin kurulması gibi tedbirlerin arttırılması KOBİ'lerin karşılaştığı finansal sorunların minimum seviyelere düşeceği düşünülmektedir. Ayrıca başarı için güçlü bir ekonomiye ve istikrara ihtiyaç duyulmaktadır.

Kaygın ve İkinci (2019) çalışmalarının amacı Kars ilinde faaliyet sürdüren KOBİ sahiplerinin yaşadıkları finansal sorunları, bu sorunlar karşısındaki tutumları ortaya koymak ve çözüm önerileri geliştirmektir.

Araştırma kapsamına 10 farklı sektörden 40 KOBİ'ye yüz yüze görüşme tekniği olan anket ile nitel-nicel analiz yapılmıştır. Araştırma sonucunda KOBİ'lerin %67,5'inin finansman sorunlarının olduğu ve bu sorunların öz kaynak yetersizliği, yüksek faiz oranları, yüksek oranlı teminatlar ve kefil gösterme zorunlulukları, alternatif finansman yöntemleri ve KOBİ'lere destek sağlayan kurumlar hakkında yeterli bilgiye sahip olmadıkları belirlenmiştir.

Alural (2019) çalışmasındaki genel amaç KOSGEB'in sağladığı KOBİ Gelişim Destek Programının (KOBİGEL) Bursa ili için değerlendirilmesidir. Bu boyutta Bursa'da faaliyet gösteren KOBİ'lerin destekten faydalanma durumları, destekten yararlanan işletmelere desteğin etkileri araştırılmıştır. Anket çalışması yapılmıştır. Sonuç olarak elde edilen anketlerin değerlendirilmesi ile KOBİGEL projelerinin, firmaların proje hazırlama, uygulama kapasitelerinin de artış ve yeni projeler için teşvik edici olduğu ortaya çıkmıştır. Ayrıca KOBİGEL projelerinin işletmeler açısından, önemli, yararlı ve rekabetçiliği arttırıcı etkileri olan bir destek programı olduğunu ortaya koymuştur.

Çeltikçi ve Çetin (2020) çalışmalarında Ankara 1. Organize Sanayi Bölgesinde faaliyette bulunan KOBİ'lerin sorunlarını belirlemek ve bu sorunlara çözüm yolları bulmayı amaçlamışlardır. Nitel araştırma yöntemlerinden olan yüz yüze anket tekniği uygulanmıştır. Sonuç olarak KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunlar: üretim maliyetleri, ihracat, finans, teknoloji, ar-ge, üretim, pazarlama, organizasyon ve yönetim alanındadır. Çözüm olarak özellikle maliyetleri düşürmek amacıyla takas faaliyetlerine katılmanın önemi, toplam kalite yönetimi, ISO9000 kalite standardının uygulanması ve bilgisayar destekli üretimin teşvik edilmesi üzerinde durulmuştur.

Acar ve Çetiner (2021) çalışmalarında İstanbul ili Güneşli ilçesi özelinde yapılan bir alan çalışması ile KOBİ'lerin finansman sorunlarının kaynağını ve bu sorunu aşmada kullandıkları araçları; alternatif finansman araçlarını ne kadar tanıdıklarını ve gelecekte kullanmak konusundaki düşüncelerini araştırmak amaçlanmıştır. Çalışmada nitel araştırma yöntemlerinden yüz yüze anket tekniği uygulanmıştır. Anket verileri ışığında

işletmelerin çoğunun aile şirketi olarak faaliyetini s¼rd¼rd¼ę¼n¼, finansman sorununun yařand¼ęı ve sahip ile y¼neticilerin finansman sorununun ¼z¼m¼ için gerekli finansman araçları hakkında yeterli bilgi sahibi olmadıkları sonucuna ulaşılmıştır.

Erdem ve Sakarya (2021) yaptıkları çalışma kapsamında, KOSGEB, KGF, GMKA gibi kurumların desteklerinden yararlanan Balıkesir ilinde faaliyet s¼rd¼ren KOBİ'lere anket uygulanarak kullanılan desteğin etkinliği ¼l¼lmek amaçlanmıştır. Anket verileri Apriori Algoritması kullanılarak analiz edilmiştir. Sonuç olarak KOBİ'lerin finansman sorunu yaşamalarının en ¼nemli sebepleri olarak; ¼z kaynak yetersizliği, kredi teminindeki g¼l¼kler, alacak tahsilinde yaşanan gecikmeler ve maliyetlerdeki artış gelmektedir. KOSGEB desteklerinin KOBİ'ler için yeterli olmad¼ęı sonucuna varılmıştır.

3. YÖNTEM

3.1. Araştırmanın Modeli

Yapılan araştırmada çalışmanın kuramsal olarak tanımlayıcı olduğu belirlenmiştir.

3.2. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Araştırmanın evrenini Balıkesir organize sanayi bölgesinde faaliyet yürüten KOBİ'ler oluşturmaktadır. 60 adet anket Eylül-Ekim 2021 tarihleri arasında yapılmıştır. 60 adet KOBİ'ye 5 kategoriden oluşan toplam 80 soruluk anket uygulaması yapılmıştır. Çalışmada KOBİ'lerin genel sorunları, özellikle finansman sorunlarına çözüm önerileri geliştirmek istenmiştir.

3.3. Veri Toplama Aracı ve Teknikleri

Balıkesir organize sanayi bölgesinde faaliyetlerini sürdüren KOBİ'lerin yöneticilerine(finans yöneticisi, muhasebe müdürü, idari işler) 80 soruluk bir anket çalışması hazırlanmıştır. Yöneticilerle yüz yüze bir görüşme yapılarak sorulara kendi uzmanlık bilgileri doğrultusunda cevap vermeleri beklenmiştir. Çalışmada kaynak olarak gösterilen literatür çalışmaları, ilgili makale, tez ve kitaplardan yararlanılmıştır. Çalışmada KOBİ'lerin finansman yapıları, eğilimleri, sorunları ve çözüm önerileri belirlenmeye çalışılmıştır. Buna göre anket formundaki sorular 5 kategoride ele alınmıştır.

1. Kategori Sorular: İşletmenin yapısal özelliklerinin tespitine yönelik sorular,

2. Kategori Sorular: İşletmenin temel sorunlarının tespitine yönelik sorular,
3. Kategori Sorular: İşletmenin finansal plan, karar ve tercihlerine yönelik sorular,
4. Kategori Sorular: İşletmenin finansman yapı ve sorunlarının tespitine yönelik sorular,
5. Kategori Sorular: İşletmenin finansman sorunları ile görüş ve tutumlarına yönelik sorular.

3.4. Verilerin Toplanma Süreci

Bu çalışmada açık ve kapalı uçlu sorular sorulmuş. Bazı soruları önem derecelerine göre değerlendirirken bazı sorularda birden fazla seçenek işaretleyebilecekleri söylenmiştir. Çalışmada kaynak olarak gösterilen literatür çalışmaları, ilgili makale, tez ve kitaplardan yararlanılmıştır.

3.5. Verilerin Analizi

Araştırmanın analiz kısmında yüz yüze anket tekniği kullanılmıştır. Açık ve kapalı uçlu sorular kullanılarak bilgi toplama yoluna gidilmiştir. Bu anketlerdeki veriler bilgisayar ortamında SPSS istatistik programından yararlanılarak frekans analizi yapılmıştır. Anket soruları hazırlanırken Akdağ (2014), Demir (2018), Gültekin (2019), Kaya (2005), Ünsal ve Ban (2003) çalışmalarından yararlanılmıştır.

4. BULGULAR VE YORUMLAR

Çalışmanın bu bölümü Balıkesir de yer alan KOBİ'lerle yapılan yüz yüze anket yöntemiyle elde edilen verilerin Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) programında işlenmesi ve sonuçların yorumlanmasından oluşmaktadır. Bu kapsamda anket formundaki sorular 5 kategoride ele alınmıştır.

4.1. İşletmelerin Yapısal Özelliklerini Tespite İlişkin Sorular

4.1.1. İşletmelerin Hukuki ve Sektörel Yapısı

Balıkesir Organize Sanayi Bölgesinde toplam 60 KOBİ'ye anket uygulanmıştır. Tablo 6'ya göre ankete katılan işletmelerin %36,7'si anonim, %56,7'si limited, %6,7'si şahıs şirkettir.

Tablo 6. KOBİ'lerin Hukuksal Yapısı

	Frekans	Dağılım(%)
Şahıs	4	6,7
Limited	34	56,7
Anonim	22	36,6
Toplam	60	100,0

Farklı sektörlerde faaliyet gösteren işletmeler ele alınarak Tablo 7'ye göre ankete katılan KOBİ'lerin %20'si makine ve elektrikli aletler, %26,6'sı diğer, %10'u gıda-meşrubat, %11,7'si demir-çelik , %8,3'ü orman ürünleri, %6,7'si tekstil, %6,7'si süt ürünleri sektöründe faaliyet göstermektedir. Kimya, petrol ve plastik ürünleri %1,7'lik oran ile en az faaliyet gösteren sektör olmuştur.

Tablo 7. Ankete Katılan KOBİ'lerin Sektörel Durumu

Sektör	Frekans	Dağılım(%)
Makine ve Elektrikli Aletler ve Ulaşım Araçları Yapımı	12	20,0
Gıda, Meşrubat, İçki, Tütün Sanayi	6	10,0
Demir-Çelik Üretimi ve İşleme Sanayi	7	11,7
Ağaç İşleri ve Kâğıt Sanayi	2	3,3
Tekstil, Dokuma, Deri, Ayakkabı ve Giyim Sanayi	4	6,7
Süt ve Süt Ürünleri Sanayi	4	6,7
Orman Ürünleri ve Mobilya	5	8,3
Kimya, Petrol ve Plastik Ürünler	1	1,7
Hizmet Sektörü	3	5,0
Diğer	16	26,6
TOPLAM	60	100,0

4.1.2. İşletmelerin Kuruluş Yılları

Tablo 8'e göre işletmelerin kuruluş yıllarına göre dağılımı incelendiğinde; %31,7'sinin son 10 yıl içerisinde kurulduğu gözlemlenmiştir. %30'unun 11-20 yıl arası, %16,6'sının 21-30 yıl arası ve %21,7'sinin 31-40 yıl arasında kurulduğu görülmektedir.

Tablo 8. KOBİ'lerin Kuruluş Yıllarına Göre Dağılımı

Kuruluş Yılı	Frekans	Dağılım(%)
1958-1989	13	21,7
1990-2000	10	16,6
2001-2010	18	30,0
2011-2021	19	31,7
TOPLAM	60	100,0

4.1.3. İşletmelerin Sermaye Tutarları

Tablo 9'da işletmelerin sermaye tutarları incelenmiştir. 33 KOBİ cevap verirken 27 KOBİ işletme gizliliğini gerekçe göstererek cevap vermemeyi tercih etmiştir. Anket sorularına cevap veren işletmelerin %33,3'ü 50.000-1.000.000 arasında, %30,3'ü 2.000.000-4.000.000 arasında, %12,1'i 5.000.000-7.000.000 arasında sermayeye sahip oldukları belirlenmiştir.

Tablo 9. Ankete Katılan İşletmelerin Sermaye Tutarları

Sermaye Tutarı	Frekans	Dağılım(%)	Geçerli(%)
50.000- 1.000.000	11	18,4	33,3
2.000.000- 4.000.000	10	16,7	30,3
5.000.000- 7.000.000	4	6,7	12,2
10.000.000- 125.000.000	8	13,5	24,2
Cevaplayan KOBİ	33	55	100,0
Cevapsız	27	45	
Toplam KOBİ	60	100,0	

4.1.4. İşletmelerin Personel Sayısı

Tablo 10’da işletmelerin personel sayılarına bakıldığında %40,0 ile 11-40 personel, %30,0 ile 41-70 personel, %11,7 ile 71-100 personel ve %11,7 ile 101-250 personel çalıştırdıkları görülmektedir. Bu durumda işletmelerin büyük çoğunluğunun küçük işletme olduklarının göstergesi olmuştur.

Tablo 10. İşletmelerin Personel Sayısı

Personel Sayısı	Frekans	Dağılım(%)
1-10	4	6,6
11-40	24	40,0
41-70	18	30,0
71-100	7	11,7
101-250	7	11,7
TOPLAM	60	100,0

4.1.5. İşletmelerin Ortak Sayısı ve Sermaye Dağılımı

Tablo 11’deki KOBİ’lerin ortak sayılarına bakıldığında %51,6’sı 1-2 ortağı olduğunu belirtmiştir. İşletmelerin %36,7’si 3-4 ortak, %11,7’si ise 5-7 arasında ortağının olduğunu belirtmişlerdir.

Tablo 11. KOBİ’lerin Ortak Sayısı

Ortak Sayısı	Frekans	Dağılım(%)
1-2	31	51,6
3-4	22	36,7
5-7	7	11,7
TOPLAM	60	100,0

Tablo 12’ye göre uygulama içerisine alınan işletmelerin %81,7’sinin küçük aile şirketi olduğu görülmektedir. Devamında şirket veya şirketler grubu %16,7 ve en büyük paya sahip şahıs %1,6 ile takip etmektedir.

Tablo 12. Şirket Sermaye Dağılımı

	Frekans	Dağılım(%)
Aile veya aile grubu	49	81,7
Şirket veya şirketler grubu	10	16,7
Aile grubu haricindeki en büyük paya sahip şahıs	1	1,6
TOPLAM	60	100,0

4.1.6. Yönetim Kademelerinde İstihdam Edilen Profesyonel Yöneticiler

Anket uygulanan 60 KOBİ'nin tümü profesyonel yönetici sayısı sorusuna cevap vermiştir. Tablo 13'e göre finans yöneticisi istihdam eden 36 işletmenin yüzdelik dağılımı %17,3 iken üretim müdürü istihdam eden 48 işletmenin yüzdelik dağılımı %23,1 olduğu görülmektedir. İstihdam edilen personel müdürü %16,8, muhasebe müdürü %17,8, Genel yönetim %14,9 ve pazarlama müdürünün %10,1 olduğu görülmektedir.

Tablo 13. Profesyonel Yönetici Sayısı

Profesyonel Yönetici	Frekans	Dağılım(%)
Finans yöneticisi	36	17,3
Üretim müdürü	48	23,1
Personel müdürü	35	16,8
Muhasebe müdürü	37	17,8
Genel yönetim(İdari işler)	31	14,9
Pazarlama müdürü	21	10,1
TOPLAM	208	100,0

4.1.7. Finansman Bölümünün Varlığı ve Yöneticilerinin Özellikleri

Tablo 14'te anket kapsamında yer alan işletmelerin %66,7'sinde finansman bölümü bulunurken, %33,3'ünde bulunmadığı görülmektedir.

Tablo 14. İşletmelerde Finansman Bölümünün Varlığı

Finansman bölümünün varlığı	Frekans	Dağılım(%)
Evet	40	66,7
Hayır	20	33,3
TOPLAM	60	100,0

İşletmelerdeki finansman ihtiyacının hangi kaynaktan karşılanacağı kararında etkili olan kişi Tablo 15'te görüldüğü gibi %43,3 ile Yönetim Kurulu ve %38,3 ile Genel Müdür/Genel Müdür Yardımcısı olduğu görülmektedir. İhtiyacın hangi kaynaktan karşılanacağına en az karar veren organ %8,3 ile Muhasebe-Finansman, Mali İşler Müdürünün olduğu görülmektedir. Finansman kararlarının alınmasında en etkili mecranın yönetim kurulu olduğu gözlemlenmiştir.

Tablo 15. Finans Kararlarını Veren Organ/Kişi

Finans yetkilisi	Frekans	Dağılım(%)
Muhasebe-Finansman, Mali İşler Müdürü	5	8,3
Yönetim Kurulu	26	43,3
Şirketin çoğunluğuna sahip olan ortak(kişi veya şirket)	6	10,0
Genel Müdür/Genel Müdür Yardımcısı	23	38,3
TOPLAM	60	100,0

Finans yöneticilerinin %82,1'i üniversite, %17,9'u lisansüstü öğrenime sahiptir. Tablo 16'daki verilere bakıldığında finans yöneticilerinin eğitim seviyesinin oldukça yüksek düzeyde olduğu görülmektedir.

Tablo 16. Finans Yöneticisinin Eğitim Durumu

Finans Yöneticisinin eğitim durumu	Frekans	Dağılım(%)	Geçerli %
Üniversite	32	53,3	82,1
Lisansüstü	7	11,7	17,9
Cevaplayan KOBİ	39	65,0	100,0
Cevapsız	21	35,0	
Toplam KOBİ	60	100	

Tablo 17'ye göre KOBİ'lerin %78,3'ünün kuruluş aşamasında fizibilite etüdü yaptığı görülmektedir. Bu durum KOBİ'lerin kuruluş kararını etkileyen önemli faktörlerden biridir. Bu faktörün göz ardı edilmediği görülmektedir. Ancak %21,7'sinin ise göz ardı ettiği gözlemlenmiştir.

Tablo 17. Kuruluş Aşamasında Fizibilite Etüdü Yapılması

Fizibilite Etüdü	Frekans	Dağılım(%)
Evet	47	78,3
Hayır	13	21,7
TOPLAM	60	100,0

4.2. İşletmelerin Temel Sorunlarını Tespite Yönelik Sorular

4.2.1. Yönetici ile İlgili Sorunlar

Tablo 18'de uygulanan anket çalışmasına 60 firmadan 40 firma %66,7 ile sorunumuz yoktur cevabını vermişlerdir.%18,3 ile deneyimi yetersiz, %8,3 ile yönetici niteliği yetersiz, %5,0 ile eğitim düzeyinin yetersizliği ile yönetici sorunlarının olduğu görülmektedir. Bu soru özellikle yöneticilere yöneltildiği için kendileri hakkında olumsuz bir söylemde bulunmamışlardır. Ancak

%18,3'lük bir kesim çekimsiz davranarak deneyim yetersizliğinin etkili bir faktör olduğunu belirtmişlerdir.

Tablo 18. Yönetici ile İlgili Sorunlar

Yönetici Sorunları	Frekans	Dağılım(%)
Yönetici niteliği yetersiz	5	8,3
Eğitim düzeyi yetersiz	3	5,0
Deneyimi yetersiz	11	18,3
Diğer	1	1,7
Sorunumuz yoktur	40	66,7
TOPLAM	60	100,0

4.2.2. KOBİ'lerin En Önemli Sorunları

Tablo 19'a göre KOBİ'lerin en önemli sorunlarının 1. sırasında %38,8 ile nitelikli eleman sorunu gelmektedir. Bunu %22,5 ile hammadde tedarik sorunu, %14,7 ile eğitim sorunu, %7,0 ile öz kaynak sorunu izlemektedir. KOBİ'lerin %6,2'si pazarlama sorununu, %6,2'si yönetici-yönetim sorununu ve % 4,7'si kredi temini sorununu en önemli sorun olarak görmektedir. KOBİ'ler özellikle hammadde fiyatlarının yüksek olmasından yakılarak, nitelikli eleman sıkıntısı çektiklerini belirtmişlerdir. Bu durumun çözümü için eğitim desteğinin sağlanması gerektiğini ifade etmişlerdir.

Tablo 19. KOBİ'lerin En Önemli Sorunları

En Önemli Sorunlar	Frekans	Dağılım(%)
Yönetici ve yönetim sorunu	8	6,2
Kredi temini sorunu	6	4,7
Öz kaynak sorunu	9	7,0
Pazarlama sorunu	8	6,2
Hammadde tedarik sorunu	29	22,5
Eğitim sorunu	19	14,7
Nitelikli eleman sorunu	50	38,8
TOPLAM	129	100,0

4.2.3. Üretim Sorunları

Tablo 20'ye göre işletmelerin %33,3'ünün üretim ile ilgili sorunu bulunmamaktadır. Üretim sorunlarının başında %40,0 ile mamulle ilgili sorunlar gelmektedir. %13,3'ünün makine ve tesis ile ilgili sorunları, % 13,03'ünün kapasite ile ilgili sorunları bulunmaktadır.

Tablo 20. Üretim ile İlgili Sorunlar

Üretim Sorunları	Frekans	Dağılım(%)
Sorunumuz yoktur	20	33,3
Mamulle ilgili sorunlar	24	40,0
Makine ve tesis ile ilgili sorunlar	8	13,3
Kapasite ile ilgili sorunlar	8	13,3
TOPLAM	60	100,0

4.2.4. Kapasite Kullanımı-Talep yeterliliği

Kapasite kullanım oranlarının belirlenmesi için sorulan soruya 60 KOBİ'nin tümü cevap vermiştir. Tablo 21'e göre KOBİ'lerin %50,1'i 70-80 bandında kapasite ile çalışmaktadır. Ayrıca KOBİ'lerin %41,6'sı 50-60, %11,6'sı 20-40 ve %8,3'ü 90-100 arasında kapasite kullanım oranına sahiptir. Ortalama dağılıma bakıldığında kapasite kullanım oranı rakamı çokta düşük bulunmamıştır.

Tablo 21. Kapasite Kullanım Oranı

Kapasite Kullanım Oranı	Frekans	Dağılım(%)
% 20-40	7	11,6
% 50-60	19	41,6
% 70-80	29	50,1
% 90-100	5	8,3
TOPLAM	60	100,0

Tablo 22'ye göre KOBİ'lerin eksik kapasite ile çalışma nedenlerinin en başında %49,0 ile işçilik sorunları, %21,6 ile hammadde yetersizliği, %21,6 ile talep yetersizliği, %5,8 ile teknoloji sorunları ve %2,0 ile finansal yetersizlik olduğu görülmektedir. Nitelikli eleman sıkıntısı yaşayan KOBİ'ler sorunun çözümü için devlet tarafından eğitim desteğinin artırılmasının gerektiğini ve Covid-19 salgınının da kapasite kullanım oranına olumsuz etki ettiğini belirtmişlerdir.

Tablo 22. Eksik Kapasite İle Çalışma Nedenleri

Eksik kapasite ile çalışma nedenleri	Frekans	Dağılım(%)
Hammadde yetersizliği	11	21,6
Finansal yetersizlik	1	2,0
Talep yetersizliği	11	21,6
İşçilik sorunları	25	49,0
Teknoloji yetersizliği	3	5,8
Cevap veren KOBİ	51	100,0
Cevapsız	9	
TOPLAM	60	

4.2.5. Son 10 Yıl İçerisinde Yatırım Yapma Durumu

Anket kapsamındaki 60 KOBİ'ye son 10 yıl içerisinde yatırım yapıp yapmadıkları sorulmuştur. Tablo 23'e göre işletmelerin %86,7'si yatırım yaparken %13,3'ü yatırım yapmamıştır.

Tablo 23. Yatırım Yapma Durumu

Yatırım Durumu	Frekans	Dağılım(%)
Evet	52	86,7
Hayır	8	13,3
TOPLAM	60	100,0

Yatırım yapılmama nedenine 7 işletme cevap vermiştir. Tablo 24'te KOBİ'ler yatırım yapmamalarının nedeni olarak %42,9 ile kredi maliyetinin yüksekliğini, %28,6 ile talep yetersizliğini göstermişlerdir.

Tablo 24. Yatırım Yapılmamasının Nedenleri

Yatırım Yapmama Nedenleri	Frekans	Dağılım(%)	Geçerli %
Kredi maliyetinin yüksekliği	3	5,0	42,9
Talep yetersizliği	2	3,3	28,6
Bürokratik engeller	1	1,7	14,3
Bilgi noksanlığı	1	1,7	14,3
Cevap veren KOBİ	7	11,7	100,0
Cevapsız	53	88,3	
TOPLAM	60	100,0	

4.2.6. Pazarlama Sorunu

Tablo 25'te görüldüğü gibi KOBİ'lerin %20'sinin pazarlama sorunu bulunmamaktadır. Pazarlama sorunu olan KOBİ'ler ise %68,3 ile fiyat ile ilgili sorunlar, %8,3 ile talep yetersizliği, %1,7 ile ürün ve tutundurmada kaynaklanan sorunların olduğu belirlenmiştir. Özellikle fiyatların düşürülmesi gerektiğini savunmuşlardır.

Tablo 25. Pazarlama Sorunları

Pazarlama Sorunları	Frekans	Dağılım(%)
Ürün ile ilgili sorunlar	1	1,7
Tutundurma ile ilgili sorunlar	1	1,7
Fiyat ile ilgili sorunlar	41	68,3
Talep yetersizliği	5	8,3
Sorumuz yoktur	12	20,0
TOPLAM	60	100,0

4.2.7. İhracat Durumu

Tablo 26'ya göre işletmelerin %55'i kendi kuruluşu aracılığı ile ihracat yapmıştır. Başka şirket aracılığı ile ihracat yapan işletmeler %15,0 iken, %28,3'ü ihracat yapmamaktadır. Kendi kuruluşu aracılığı ile ihracat yapan firmalar aile şirketi olmaları ve dışarıdan destek almadıklarını belirterek ailenin kendi ortakları aracılığıyla ihracat yaptıklarını belirtmişlerdir.

Tablo 26. İhracat Yapılma Durumu

İhracat Yapılma Durumu	Frekans	Dağılım(%)
İhracat yapmıyorum	17	28,3
Kendi kuruluşum aracılığı ile	33	55,0
Başka şirket aracılığı ile	9	15,0
Cevap veren KOBİ	59	98,3
Cevapsız	1	1,7
TOPLAM	60	100,0

Tablo 27'de ihracat yapmadıklarını belirten KOBİ'ler en önemli neden olarak %17,6 ile dış pazarlamadaki bilgi eksikliğini göstermişlerdir. Devamında rekabet güclüğü, iç Pazar koşullarının uygun olmayışı ve finansman güclüğü takip etmektedir. Bundan dolayı dış pazarlamada en önemli faktörlerden olan bilgi eksikliğinin giderilmesi amaçlanmalıdır.

Tablo 27. İhracat Faaliyetinde Bulunmama Nedenleri

İhracat Faaliyetinde Bulunmama Nedenleri	Frekans	Dağılım(%)	Geçerli %
İç Pazar koşullarının uygun olmayışı	1	1,7	5,9
Finansman güclüğü	1	1,7	5,9
Dış pazarlamada bilgi eksikliği	3	5,0	17,6
Rekabet güclüğü	1	1,7	5,9
Diğer	11	18,3	64,7
Cevap veren KOBİ	17	28,3	100,0
Cevapsız	43	71,7	
TOPLAM	60	100,0	

İhracat yaparken karşılaşılan sorunlara 43 firma cevap vermiştir. Tablo 28'de ihracat yapan işletmelerin %37,2'si sorun yaşamadıklarını belirtmiştir. Karşılaşan işletmeler ise bu sorunlara %25,6 ile mevzuat, %20,9 ile nitelikli uzman eksikliği ve %16,3 ile finansman sorununu göstermişlerdir.

Tablo 28. İhracatta Karşılaşılan Sorunlar

İhracatta Karşılaşılan Sorunlar	Frekans	Dağılım(%)	Geçerli %
Mevzuat	11	18,3	25,6
Finansman Sorunu	7	11,7	16,3
Nitelikli uzman eksikliği	9	15,0	20,9
Sorun yok	16	26,7	37,2
Cevap veren KOBİ	43	71,7	100,0
Cevapsız	17	28,3	
TOPLAM	60	100,0	

4.2.8. Teknoloji Düzeyi ve Standartlar

Tablo 29’da görüldüğü gibi, gelişen teknoloji ve artan rekabete karşın ayakta kalabilmek için KOBİ’lerin kullanmakta oldukları teknoloji halen %51,7 ile modern teknolojiye geçme aşamasındadır. KOBİ’lerin %25’i modern teknolojiyi kullanırken %23,3’ü hala geleneksel teknolojiyi kullanmaktadırlar.

Tablo 29. Teknoloji Düzeyi

Teknoloji Düzeyi	Frekans	Dağılım(%)
Geleneksel teknoloji	14	23,3
Modern teknolojiye geçme aşaması	31	51,7
Modern teknoloji	15	25,0
TOPLAM	60	100,0

Tablo 30’da modern teknolojiyi kullanmayan işletmeler, bunun nedenleri olarak % 41,2 ile yetişmiş eleman eksikliği, % 27,9 ile sermaye yetersizliği ve talebin yeterli olmayışını göstermişlerdir.

Tablo 30. Gelişmiş Teknolojiye Geçmeyi Engelleyen Faktörler

Gelişmiş Teknolojiye Geçmeyi Engelleyen Faktörler	Frekans	Dağılım(%)
Talebin yeterli olmayışı	15	27,1
Sermaye yetersizliği	19	27,9
Yetişmiş eleman eksikliği	28	41,2
İş yeri fiziki koşullarının uygun olmayışı	6	8,8
TOPLAM	68	100,0

Tablo 31’de KOBİ’lerin standart tercihlerine bakıldığında ilk sırada %41,2 ile Türk Standartları Enstitüsü (TSE) standartlarına uygun olmaları gelmektedir. KOBİ’lerin %27,8’i uluslararası standarda uygun olarak,

%21,6'sı alıcının istek-gösterdiği örneklere göre ve %8,2'si piyasada kabul görmüş ölçülere göre çalışmaktadır. KOBİ'lerin %1,0'i ise hiçbir standarda uymadan çalışmaktadır.

Tablo 31. İşletmenin Standart Tercihi

İşletmenin Standart Tercihi	Frekans	Dağılım(%)
TSE standartlarına uygun	40	41,2
Uluslararası standartlara uygun	27	27,8
Alıcının isteklerine, gösterdiği örneklere göre	21	21,6
Piyasada kabul görmüş ölçülere göre	8	8,4
Herhangi bir standarda uymadan	1	1,0
TOPLAM	97	100,0

4.2.9. İş Yeri Eğitimi

Anket uygulanan KOBİ'lere işletmelerinde nasıl bir eğitim uyguladıkları sorulmuştur. Birden fazla seçenek işaretleyebilecekleri belirtilmiştir. Tablo 32'ye göre işletmelerin %54,3'ü iş yerinde iş başı eğitimi, %25,0'i iş yerinde organize eğitimi, %18,5'inde kurs eğitimi yapılırken %2,2'sinde hiç eğitim yapılmamaktadır. Üniversitelerinde işbirliği ile eğitim destek programları artırılarak bu sorun en aza indirgenebilir.

Tablo 32. İş Yeri Eğitimi

İş Yeri Eğitimi	Frekans	Dağılım(%)
İş yerinde iş başı eğitimi	50	54,3
İş yerinde organize eğitimi	23	25,0
Kurs eğitimi	17	18,5
Eğitim yapılmamaktadır	2	2,2
Toplam	92	100,0

4.2.10. Karşılaşılan Bürokratik Sorunlar

Tablo 33'e göre %78,3 ile diğer bürokratik sorunlar, %11,7 ile vergi iadeleri ile ilgili sorunlar yer almaktadır.

Tablo 33. Karşılaşılan Bürokratik Sorunlar

Karşılaşılan Bürokratik Sorunlar	Frekans	Dağılım(%)
Devletten sağlanan girdilerin elde edilememesi	6	10,0
Vergi iadeleri ile ilgili sorunlar	7	11,7
Diğer bürokratik sorunlar	47	78,3
TOPLAM	60	100,0

4.2.11. Gümrük Birliği Ortamında Karşılaşılan Sorunlar

KOBİ'lere gümrük birliğinde karşılaştıkları sorunlar sorulmuştur. Tablo 34'e bakıldığında KOBİ'lerin %19,5'i gümrük birliği etkisinin olmadığını, %18,6'sı nitelikli eleman sıkıntısı, %15,3'ü gümrük birliğine uyumda devlet desteğinin yetersizliği, %13,6'sı maliyetlerin artması, %10,2'si döviz kuru sorunları olduğunu ifade etmişlerdir. Devamında %9,3'ü finansman sıkıntısı, %9,3'ü pazar bulmanın güçleşmesi, %2,5'i fiyat-kalitenin artması, %0,8'i yatırımların durması, %0,8'i diğer cevabını vermişlerdir.

Tablo 34. Gümrük Birliği Ortamında Karşılaşılan Sorunlar

Gümrük Birliği Ortamında Karşılaşılan Sorunlar	Frekans	Dağılım(%)
GB'nin etkisi yoktur	23	19,5
Fiyat ve kalitenin artması	3	2,5
Pazar bulmanın güçleşmesi	11	9,3
Yatırımların durması	1	0,8
Finansman sıkıntısı	11	9,3
Nitelikli eleman sıkıntısı	22	18,6
Maliyetlerin artması	16	13,6
GB'ne uyumda devlet desteğinin yetersizliği	18	15,3
Döviz kuru sorunları	12	10,2
Diğer	1	0,8
TOPLAM	118	100,0

4.2.12. KOBİ'lerin Temel Sorunlarına Çözüm Önerileri

Tablo 35'e göre KOBİ'lerin temel sorunları için çözüm önerilerine %25,4 ile enflasyonun düşürülmesi, %21,5 ile yatırım ve çalışma sermayesi için kredi temininin kolaylaştırılması gösterilmiştir. %20,9 ile KOBİ'lerin mümkün olduğunca organize olmaları, %18,6 ile KOBİ'ler için kalite kontrol merkezlerinin kurulması ve %13,6 ile danışmanlık-eğitim hizmetinin arttırılması olarak öneriler sıralanmıştır.

Tablo 35. KOBİ'lerin Sorunlarına Çözüm Önerileri

KOBİ Sorunlarına Çözüm Önerileri	Frekans	Dağılım(%)
KOBİ'ler için kalite kontrol merkezleri kurulmalı	33	18,6
KOBİ'ler mümkün olduğunca organize olmalı	37	20,9
Enflasyon düşürülmeli	45	25,4
Yatırım ve çalışma sermayesi için kredi temini kolaylaştırılması	38	21,5
Danışmanlık ve eğitim hizmeti arttırılmalı	24	13,6
TOPLAM	177	100,0

4.3. İşletmelerin Finansal Plan, Karar ve Tercihlerine İlişkin Sorular

4.3.1. Finansal Planlama ve Planlar

Tablo 36'ya göre ankete katılan firmaların 51'i finansal planlama yaparken 9'u finansal planlama yapmamaktadır. İşletmelerdeki finansman bölümünün varlığına bakıldığında 40 firmada bulunurken 20 firmada finansman bölümü bulunmamaktadır. Her ne kadar finansman bölümü olmasa da finansal planlama yapan işletme sayısı 14'tür. Ayrıca hem finansman bölümü olmayan hem de finansal planlama yapmayan işletmelerin sayısı da 6'dır.

Tablo 36. Finansal Planlama Yapılma Durumu

	İşletmenizde finansal planlama yapılıyor mu?		TOPLAM	
	Evet	Hayır		
İşletmenizde finansman bölümü var mı?	Evet	37	3	40
	Hayır	14	6	20
TOPLAM		51	9	60

Tablo 37'de yapılan bu finansal planların %78,5'i hem kısa hem de uzun dönemli, %13,7'si yalnız kısa dönemli iken %7,8'i uzun dönemli plan yapmaktadır.

Tablo 37. Finansal Plan Türleri

Finansal Plan Türleri	Frekans	Dağılım(%)	Geçerli %
Yalnız kısa dönemli(1 yıldan az)	7	11,7	13,7
Yalnız uzun dönem(1 yıldan fazla)	4	6,6	7,8
Her ikisi birlikte	40	66,7	78,5
Cevaplayan KOBİ	51	85,0	100,0
Cevapsız	9	15,0	
TOPLAM	60	100,0	

Tablo 38'de yer alan plan, bütçe ve finansal tablolardan oluşan nakit bütçesi 49 firma tarafından hazırlanarak en fazla hazırlanan plan, bütçe ve finansal tablolar olarak öne çıkmaktadır. Bunu 48 firma ile yıllık faaliyet raporları, 37 firma ile nakit tahsil ve tediye tablosu takip etmektedir.

Tablo 38. İşletmelerde Hazırlanan Plan, Bütçe ve Mali Tablolar

Plan, Bütçe ve Mali Tablolar	Frekans	Dağılım(%)
Nakit Bütçesi	49	81,7
Nakit Tahsil ve Tediye Tablosu	37	61,7
Fon Kaynak Kullanım Tablosu	17	28,3
Baş baş Nokta Analizi	10	16,7
Genel İmalat Bütçesi	31	51,7
Yıllık Faaliyet Raporları	48	80,0
TOPLAM	192	320,1

4.3.2. Finansal Planlamayı Geçersiz Kılan Faktörler

Tablo 39’da finansal planlamayı geçersiz kılan faktörlerin başını %25,2 ile hem yüksek faiz hem de yüksek enflasyon almıştır. %24,8 ile politik istikrarsızlık, döviz kuru, enflasyon ve faiz belirsizliği olarak genel ekonomik faktörler son sırada yer almaktadır.

Tablo 39. Finansal Planlamayı Geçersiz Kılan Faktörler

Finansal Planlamayı Geçersiz Kılan Faktörler	Frekans	Dağılım(%)
Yüksek faiz	60	25,2
Yüksek enflasyon	60	25,2
Politik istikrarsızlık	59	24,8
Döviz kuru, enflasyon ve faiz belirsizliği	59	24,8
TOPLAM	238	100,0

4.3.3. Finansman Kararlarının Alınmasında Şirket Dışı Destek Alımı

Tablo 40’da anket yapılan KOBİ’lerin %90,0’ı finansman kararlarının alınmasında şirket dışından destek almamaktadırlar. Genel anlamıyla aile şirketi veya limited olan işletmeler bu kararı aile üyeleri veya kendi ortaklarıyla kararlaştırmaktadırlar.

Tablo 40. Finansman Kararlarının Alınmasında Şirket Dışı Destek

	Frekans	Dağılım(%)
Evet	6	10,0
Hayır	54	90,0
TOPLAM	60	100,0

Tablo 41’de finansman kararlarının alınmasında şirket dışından destek alınan kişi/kurumlara bakıldığında; %40’ı mali danışmanlık şirketinden,

%20'si bağı holding, grup ya da ana şirketten, %20'si ticari firmadan, %20'si bağımsız denetim kuruluşlarından destek almaktadır.

Tablo 41. Finansman Kararlarında Şirket Dışı Finansal Destek Alımı

Destek Alınan Yerler	Frekans	Dağılım(%)	Geçerli %
Ticari firma	1	1,7	20,0
Mali danışmanlık şirketi	2	3,3	40,0
Bağı holding/grup/ana şirket	1	1,7	20,0
Bağımsız dış denetim kuruluşları	1	1,7	20,0
Cevap veren KOBİ	5	8,3	100,0
Cevapsız	55	91,7	
TOPLAM	60	100,0	

4.3.4. Finansman Kaynağının Seçilmesinde Etkili Faktörler

KOBİ'lere finansman kaynağının seçiminde etkili olan faktörler sorulmuş ve birden fazla seçenek işaretleyebilecekleri belirtilmiştir. Tablo 42'de en önemli faktörlerin ilk sırasında %29,6 ile şirketin mevcut mali yapısı yer almıştır. Bunu %20 ile finansman kaynağının maliyeti, %16,3 ile kaynak ihtiyacının vade yapısı, %16,3 ile genel ekonomik durum, %9,6 ile bağı bulunan grup/holdingin finansman politikası ve %7,4 ile bankanın tavsiyesi izlemektedir.

Tablo 42. Finansman Kaynağının Seçilmesinde Etkili Faktörler

Kaynak Seçiminde Etkili Faktörler	Frekans	Dağılım(%)
Finansman kaynağının maliyeti	27	20,0
Kaynak ihtiyacının vade yapısı	22	16,3
Genel ekonomik durum	22	16,3
Bağı bulunan grubun veya holdingin finansman politikası	13	9,6
Bankanın tavsiyesi	10	7,4
Şirketin mevcut mali yapısı	40	29,6
Diğer	1	0,7
TOPLAM	135	100,0

4.3.5. KOBİ'lerin Yurtiçi Faiz Oranlarındaki Artışa Tepkileri

Tablo 43'de görüldüğü gibi %41,1 ile satılan mala zam yapılmakta, %24,4 ile satılan malın maliyeti ve diğer giderler kısılmakta, %13,3 ile yatırımlar kısılmakta, %6,7 ile ticari kredi kullanılmakta, %6,7 ile banka kredisi azalmakta ve %6,7 ile bünyede bırakılan fonlara yönelmektedir. Genel itibariyle faizin artışıyla maliyetlerin yüksek olması nedeniyle kar amacıyla genellikle satılan mala zam yapıldığı gözlemlenmiştir.

Tablo 43. KOBİ'lerin Yurtiçi Faiz Oranlarındaki Artışa Tepkileri

Faiz Oranlarındaki Artışa Tepkiler	Frekans	Dağılım(%)
Banka kredisi azalmaktadır	6	6,7
Satılan mala zam yapılmaktadır	37	41,1
Satılan malın maliyeti ve diğer giderler kısılmaktadır	22	24,4
Ticari kredi kullanılmaktadır	6	6,7
Yurtdışından borçlanılmaktadır	1	1,1
Yatırımlar kısılmaktadır	12	13,3
Bünyede bırakılan fonlara yönelmektedir	6	6,7
TOPLAM	90	100,0

4.3.6. Yurtdışı Borçlanma

Tablo 44'de göre yurtdışı borçlanmaya yönelen işletme sayısı birdir.

Tablo 44. Yurtdışı Borçlanma

	Frekans	Dağılım(%)	Geçerli %
Evet	1	1,7	4,5
Hayır	21	35,0	95,5
Cevap veren KOBİ	22	36,7	100,0
Cevapsız	38	63,3	
TOPLAM	60	100,0	

4.3.7. Yurtdışı Borçlanma Nedeni

Tablo 45'de yurt dışı borçlanmaya yönelen işletmenin neden olarak %1,7 ile kolay ve çabuk fon sağlanabilmesi gösterilmiştir.

Tablo 45.Yurtdışı Borçlanma Nedeni

Yurtdışı Borçlanma Nedeni	Frekans	Dağılım (%)
Kolay ve çabuk fon sağlanabilmesi	1	1,7
Cevap veren KOBİ	1	1,7
Cevapsız	59	98,3
TOPLAM	60	100,0

4.3.8. Yatırımların Finansman Kaynakları

Bina, tesis ve araç gibi yeni bir sabit kıymet yatırımının finansmanının hangi kaynaktan sağlandığı sorulmuştur. Tablo 46'da görüldüğü gibi %36,6 ile orta vadeli banka kredisi, %17,2 ile kısa vadeli banka kredisi, %16,1 bünyede bırakılan fonlar, %9,7 ile ticari borçlanma, %8,6 ile grup şirketten/holdingden fon aktarımı yer almaktadır.

Tablo 46. Sabit Varlık Yatırımların Finansman Kaynakları

Sabit Varlık Yatırımların Finansman Kaynakları	Frekans	Dağılım(%)
Kısa vadeli banka kredisi	16	17,2
Orta vadeli banka kredisi	34	36,6
Grup şirketten/holdingden fon aktarımı	8	8,6
Yabancı ülkelerden borçlanma/kredi	1	1,1
Ticari borçlanma	9	9,7
Tahvil, finansman bonusu ihracı	1	1,1
Sermaye artış	2	2,2
Bünyede bırakılan fonlar	15	16,1
Gayrimenkul veya iştirak satışları	3	3,2
Diğer	4	4,3
TOPLAM	93	100,0

Tablo 47'ye göre döner varlıkların finansmanında %33,3 ile orta vadeli banka kredisine, %23,7 ile bünyede bırakılan fonlara ve %17,2 ile kısa vadeli banka kredisine yönelmektedir. Devamında %8,6 ile grup şirketten/holdingden fon aktarımına ve %5,4 ile ticari borçlanmaya gidildiği görülmektedir.

Tablo 47. Döner Varlık Yatırımların Finansman Kaynakları

Döner Varlık Yatırımların Finansman Kaynakları	Frekans	Dağılım(%)
Kısa vadeli banka kredisi	16	17,2
Orta vadeli banka kredisi	31	33,3
Grup şirketten/holdingden fon aktarımı	9	9,7
Ticari borçlanma	5	5,4
Sermaye artış	4	4,3
Bünyede bırakılan fonlar	22	23,7
Gayrimenkul veya iştirak satışları	3	3,2
Diğer	3	3,2
TOPLAM	93	100,0

4.3.9. Yabancı Kaynak Seçimindeki Kriterler

Tablo 48'de maliyet, vade, borç alınacak miktar, başvuru işlemlerinin kısalığı ve elde etme zamanının kısalığı açısından tercih edilen yabancı kaynaklar arasında ilk sırada %96,4 ile banka kredisi yer almaktadır. Tahvil ve finansman bonusu pek tercih edilmemektedir.

Tablo 48. Yabancı Kaynak Seçimindeki Kriterler

Kriterler	Frekans	Dağılım(%)	Geçerli %
Banka kredisi	54	90,0	96,4
Tahvil	1	1,7	1,8
Finansman Bonusu	1	1,7	1,8
Cevap veren KOBİ	56	93,3	100,0
Cevapsız	4	6,7	
TOPLAM	60	100,0	

4.3.10. Enflasyonu Düşürme Önlemlerinin İşletmeye Etkisi

Enflasyonu düşürme önlemlerinde işletmeye etkisi incelenmiştir. Tablo 49'a bakıldığında %32,8 ile döviz kuru oranı artışlarındaki düşme/azalma, %15,3 ile iç talepte daralma/satışlardaki düşüş, %13,1 ile iç talepte genişleme/satışlardaki artış işletmeyi etkilemektedir.

Tablo 49. Enflasyonu Düşürme Önlemlerinin İşletmeye Etkisi

Enflasyonu Düşürme Önlemlerinin İşletmeye Etkisi	Frekans	Dağılım(%)
Döviz kuru oranı artışlarındaki düşme/azalma	45	32,8
Faiz düşüşü	16	11,7
Getirilen ek vergilerdeki artış	16	11,7
Mevcut vergi oranlarındaki düşüş	7	5,1
Düşük faizli hazine borçlarının artışı	6	4,4
KİT ürünlerine yapılan zamlardaki düşüş	8	5,8
İç talepte daralma/ satışlardaki düşüş	21	15,3
İç talepte genişleme/ satışlardaki artış	18	13,1
TOPLAM	137	100,0

Alınan enflasyonu düşürme önlemleri karşısında işletme politikasınca yapılan değişikliklerin neler olduğu sorulmuştur. Tablo 50'ye bakıldığında birinci sırada %20,0 ile yatırımlara ağırlık verilmiş, ikinci sırada 13,8 ile satış vadelerini uzatıp/vade farklarını azaltmaları, üçüncü sırada 12,5 ile üretimin arttırılması yer almaktadır.

Tablo 50. Enflasyonu Düşürme Önlemleri Karşısında Yapılan Değişiklikler

İşletmede Yapılan Değişiklikler	Frekans	Dağılım(%)
Yatırımlara ağırlık verdik	32	20,0
Borçlanmaya ağırlık verdik	8	5,0
Üretimi arttırdık	20	12,5
Üretimi düşürdük	8	5,0
Satış vadelerini uzattık/vade farklarını azalttık	22	13,8
Ürün fiyatlarını düşürdük	6	3,8
Ürün fiyatlarını arttırdık	14	8,8
Maliyeti düşürücü önlemler aldık	18	11,2
Çalışan personel sayımızı düşürdük	13	8,1
Çalışan personel sayımızı arttırdık	16	10,0
Eldeki fonları yüksek getirili menkul kıymetlere yatırdık	3	1,9
TOPLAM	160	100,0

4.4. Finansman Yapı ve Sorunlarının Belirlenmesine İlişkin Sorular

4.4.1. KOBİ'lerin Kuruluş Aşamasındaki Sermaye Kaynakları

KOBİ'lere işletmelerini açarken gerekli sermayenin nereden temin edildiği sorulmuştur. Tablo 51'de görüldüğü gibi işletmelerin %95,5 i sermayelerini kendi öz kaynaklarından temin ederken %5,0'inin banka kredisinden temin etmektedir.

Tablo 51. Kuruluş Sermayesinin Temini

Kuruluş Sermayesi Kaynağı	Frekans	Dağılım(%)
Kendi öz kaynaklarımdan	57	95,0
Banka kredisi kullandım	3	5,0
TOPLAM	60	100,0

4.4.2. Teşviklerden Yararlanma Durumu

Tablo 52'ye göre ankete katılan KOBİ'lerin %78,3'ü teşviklerden yararlanırken %21,7'si teşviklerden yararlanmamıştır. Ancak teşviklerin yetersiz olduğunu söylemişlerdir.

Tablo 52. Teşviklerden Yararlanma Durumu

Teşviklerden Yararlanma	Frekans	Dağılım(%)
Evet	47	78,3
Hayır	13	21,7
TOPLAM	60	100,0

4.4.3. Yararlanılan Teşvik Türleri

KOBİ'lerin yararlandıkları teşvik türleri sorulmuştur. Tablo 53'de KOBİ'lerin yararlandıkları teşvik türlerinin %44,8'ini yatırım, %44,8'ini üretim ve %10,4'ünü ihracat teşvikleri oluşturmaktadır.

Tablo 53. Yararlanılan Teşvik Türleri

Teşvik Türleri	Frekans	Dağılım(%)
Yatırım	30	44,8
İhracat	7	10,4
Üretim	30	44,8
TOPLAM	67	100,0

4.4.4. Yatırımlarda Teşviklerin Rolü

Tablo 54’de KOBİ’lerin %44’ünde yatırım yapmada yararlanan teşviklerin rolü olduğu görülmektedir. KOBİ’lerin devamlılığı ve sorunların çözümü için teşviklerin rolü de önem arz etmektedir.

Tablo 54. Yatırımlarda Teşviklerin Rolü

Teşviklerin Rolü	Frekans	Dağılım(%)
Evet	41	68,3
Hayır	19	31,7
TOPLAM	60	100,0

4.4.5. Yatırımlarda Teşviklerin Önemi

Tablo 55’e bakıldığında KOBİ’ler teşvikleri %61,7 ile orta derecede önemli, %15 ile önemsiz, %11,7 ile önemli, %6,7 ile küçük bir faktör olarak önemli ve %5 ile çok önemli olarak görmektedirler.

Tablo 55. Yatırımlarda Teşviklerin Önemi

Teşviklerin Önemi	Frekans	Dağılım(%)
Önemsiz	9	15,0
Küçük bir faktör olarak önemli	4	6,7
Orta derecede önemli	37	61,7
Önemli	7	11,7
Çok önemli	3	5,0
TOPLAM	60	100,0

4.4.6. Teşviklerin Yetersizliğinin Nedenleri

Teşvikleri yetersiz gören KOBİ’lere nedenleri sorulmuş ve birden fazla seçenek işaretleyebilecekleri belirtilmiştir. Tablo 56’da görüldüğü üzere KOBİ’ler %32,4 ile teşvik şartlarının ağır olduğunu, %22 ile yatırım indirimlerinin yetersiz kaldığını, %20,6 ile teşvikle sağlanan kredinin maliyetinin yüksek olduğunu, ifade etmişlerdir.

Tablo 56. Teşviklerin Yetersizliğinin Nedenleri

Teşviklerin Yetersizlik Nedenleri	Frekans	Dağılım(%)
Teşvikle sağlanan kredinin maliyeti yüksektir	14	20,6
Teşvikler zamanla önemini kaybetmiştir	9	13,2
Teşvikler zamanında sağlanamamaktadır	8	11,8
Teşvik şartları ağır olmaktadır	22	32,4
Yatırım indirimleri yetersiz kalmaktadır	15	22,0
TOPLAM	68	100,0

4.4.7. Yararlanılan Teşviklerin Nitelikleri

Tablo 57'ye göre teşviklerden yararlanan KOBİ'lerin %37,3'ü vergi türü teşviklerden, %30,9'u organize sanayi bölgesi yardımlarından, %16,4'ü KOSGEB'in teknik desteklerinden ve %15,5'i ihracat teşviklerinden yararlanmaktadır.

Tablo 57. Yararlanılan Teşviklerin Nitelikleri

Teşviklerin Nitelikleri	Frekans	Dağılım(%)
İhracat teşvikleri	17	15,4
Organize sanayi bölgesi yardımları	34	30,9
KOSGEB'in teknik destekleri	18	16,4
Vergi türü teşvikler(KDV muafiyeti, yatırım indirimi)	41	37,3
TOPLAM	110	100,0

4.4.8. KOBİ'lerin Borç-Alacak Yapısı

Tablo 58'de KOBİ'lerin borç-alacak ilişkisi incelendiğinde %68,3'ünün alacakları borçlarından fazla, %18,3'ünün alacakları borçlarından az, %11,7'sinin alacakları borçlarına eşit ve %1,7'sinin ise borcunun bulunmadığı görülmektedir.

Tablo 58. KOBİ'lerin Borç-Alacak Yapısı

Borç-Alacak Yapısı	Frekans	Dağılım(%)
Alacaklarım borçlarımdan fazladır	41	68,3
Alacaklarım borçlarımdan azdır	11	18,3
Alacaklarım borçlarıma eşittir	7	11,7
Borcum yoktur	1	1,7
TOPLAM	60	100,0

4.4.9. Kredili Alım Yapan İşletmeler

Tablo 59'a göre KOBİ'lerin %33,3'ü kredili alım yaparken %66,7'sinde kredili alım yapılmamaktadır.

Tablo 59. Kredili Alım Yapan İşletmeler

Kredili Alım	Frekans	Dağılım(%)
Evet	20	33,3
Hayır	40	66,7
TOPLAM	60	100,0

4.4.10. Kredili Alım Oranı

Kredili alım yapan işletmelerin toplam alışları içerisindeki kredili alım oranlarına Tablo 60'a bakıldığında; KOBİ'lerin %55'inin toplam alışlarının yüzde 30-50 bandında gerçekleştiği görülmektedir.

Tablo 60. Kredili Alım Oranı

Kredili Alım Oranı	Frekans	Dağılım(%)	Geçerli %
% 2-20	5	8,4	25,0
% 30-50	11	18,4	55,0
% 60-80	4	6,7	20,0
Cevap veren KOBİ	20	33,5	100,0
Cevapsız	40	66,5	
TOPLAM	60	100,0	

4.4.11. Kredili Satış Yapan İşletmeler

Tablo 61'e göre işletmelerin %21,7'si kredili satış yaparken %78,3'ü kredili satış yapmamaktadır.

Tablo 61. Kredili Satış Yapan İşletmeler

Kredili Satım	Frekans	Dağılım(%)
Evet	13	21,7
Hayır	47	78,3
TOPLAM	60	100,0

4.4.12. Kredili Satımların Miktarı

Tablo 62'ye göre kredili satım yapan KOBİ'lerin %46,2'si yüzde 50-60 bandında, %30,8'i yüzde 70-100 bandında ve %23,1'i yüzde 15-20 bandında satışlarını kredili yapmaktadır.

Tablo 62. Kredili Satım Oranı

Kredili Satım Oranı	Frekans	Dağılım(%)	Geçerli %
% 15-20	3	5,0	23,1
% 50-60	6	10,0	46,2
% 70-100	4	6,7	30,8
Cevap veren KOBİ	13	21,7	100,0
Cevapsız	47	78,3	
TOPLAM	60	100,0	

4.4.13. Kredili Satışlarda Vade

Tablo 63'e göre kredili satış yapan işletmelerin vadeleri incelendiğinde; KOBİ'lerin %30,7'si 31-60 gün arasında, %23,1'i 181-240 gün arasında, %23,1'i 240 günden fazla, %15,4'ü 61-120 gün arasında ve %7,7'si 121-180 gün arasında yapmaktadır.

Tablo 63. Kredili Satımların Vadesi

Kredili Satım Vadesi	Frekans	Dağılım(%)	Geçerli %
31-60 gün arası	4	6,7	30,7
61-120 gün arası	2	3,3	15,4
121-180 gün arası	1	1,7	7,7
181-240 gün arası	3	5,0	23,1
240 günden fazla	3	5,0	23,1
Cevap veren KOBİ	13	21,7	100,0
Cevapsız	47	78,3	
TOPLAM	60	100,0	

4.4.14. KOBİ'lerin Kredili Satımlardaki Finansman Tekniği

KOBİ'lere alacakların finansmanında kullanılan finansman teknikleri sorulmuş birden fazla seçenek işaretleyebilecekleri belirtilmiştir. Soruya 13 işletme cevap verirken 47 işletme cevap vermemiştir. Tablo 64'e göre alacakların finansmanında KOBİ'lerin %50,0'si banka kredisini, %40,9'u ticari krediyi, %4,5'i finansman bonosunu ve %4,5'i alacakların iskonto ettirilmesini kullanmaktadır.

Tablo 64. Kredili Satımlardaki Finansman Tekniği

Kredili Satımlardaki Finansman Tekniği	Frekans	Dağılım(%)
Ticari kredi	9	40,9
Banka kredisi	11	50,1
Finansman bonusu	1	4,5
Alacak senetlerinin iskonto ettirilmesi	1	4,5
Cevap veren KOBİ	22	100,0
Cevapsız	38	
TOPLAM	60	

4.4.15. Kaynakların Maliyet ve Kolay Sağlanma Değerlendirmesi

Anket yapılan KOBİ'lere ticari kredi, banka kredisi, finansman bonusu, alacak senetlerin iskontosu, factoring/forfaiting için maliyet ve kolay sağlanmaları açısından değerlendirmeleri istenmiştir. Tablo 65'e bakıldığında KOBİ'lerin %58,6 sı kolay sağlanmayı seçerken %41,4'ü maliyeti seçmiştir.

Tablo 65. Maliyet ve Kolay sağlanma Değerlemesi

	Frekans	Dağılım(%)
Maliyet	25	41,4
Kolay Sağlanma	35	58,6
TOPLAM	60	100,0

4.4.16. Kredi Kullanımı

Tablo 66'ya göre KOBİ'lerin %86,7'si kaynak ihtiyacı nedeniyle kredi kullanırken %13,3'ü kredi kullanmamaktadır.

Tablo 66. Kredi Kullanımı

Kredi Kullanan KOBİ	Frekans	Dağılım(%)
Evet	52	86,7
Hayır	8	13,3
TOPLAM	60	100,0

Tablo 67'de kredi kullanmayan KOBİ'ler, kullanmama nedeni olarak %85,7 ile öz sermayelerinin yeterli olduğunu ve %14,3 ile kredi faizinin yüksek olduğunu belirtmişlerdir.

Tablo 67. Kredi Kullanmama Nedenleri

Kredi Kullanmama Nedenleri	Frekans	Dağılım(%)	Geçerli %
Öz sermayemiz yeterlidir	6	10,0	85,7
Kredi faizi yüksektir	1	1,7	14,3
Cevap veren KOBİ	7	11,7	100,0
Cevapsız	53	88,3	
TOPLAM	60	100,0	

4.4.17. Kredi Kaynakları

Tablo 68'de görüldüğü üzere İşletmelerin kredi ihtiyaçlarında başvurdukları kaynakların ilk sırasında %73,5 ile diğer bankalar, %20,6 ile halk bank, %2,9 ile müşteri avansı, %1,5 ile ortaklardan alınan avanslar, %1,5 ile akraba ve yakın çevre tercih edilmektedir.

Tablo 68. Kredi Kaynakları

Kredi Kaynakları	Frekans	Dağılım(%)
Halk bank	14	20,6
Diğer ticari bankalar	50	73,5
Müşteri avansı	2	2,9
Akraba ve yakın çevre	1	1,5
Ortaklardan alınan avanslar	1	1,5
TOPLAM	68	100,0

4.4.18. Kredi Teminindeki Güçlükler

KOBİ'lerin bankalardan kredi alırken karşılaştıkları sorunlar Tablo 69'da verilmiştir. Buna göre %48,3 ile formaliteler oldukça ağırdır, %46,6 ile teminat güçlüğü ile karşılaşmakta ve %5,2 ile kredi başvurusu ile kredi alınması arasında zaman kaybının olması görüşleri yer almaktadır.

Tablo 69. Kredi Alımındaki Güçlükler

Kredi Alımındaki Güçlükler	Frekans	Dağılım (%)	Geçerli %
Kredi başvurusu ile kredi alınması arasında zaman kaybımız olmaktadır	3	5,0	5,2
Teminat güçlüğü ile karşılaşmaktayız	27	45,0	46,5
Formaliteler oldukça ağırdır	28	46,7	48,3
Cevap veren KOBİ	58	96,7	100,0
Cevapsız	2	3,3	
TOPLAM	60	100,0	

4.4.19. Yurtdışı Kredi Kullanımı

Tablo 70'e göre ankete katılan işletmelerin sadece %6,7'si yabancı finans kuruluşlarından kredi alırken %93,3'ü kredi almamayı tercih etmiştir.

Tablo 70. Yurtdışı Kredi Kullanımı

Yurtdışı Kredi Kullanımı	Frekans	Dağılım(%)
Evet	4	6,7
Hayır	56	93,3
TOPLAM	60	100,0

4.4.20. Kullanılan Kredi Çeşidi

Tablo 71'de kredi kullanan işletmelerin kullandıkları kredi türleri incelendiğinde %80,3 ile ticari kredi, %19,7 ile yatırım kredisi kullandıkları gözlemlenmiştir.

Tablo 71. Kullanılan Kredi Çeşidi

Kredi Türü	Frekans	Dağılım(%)
Ticari kredi	48	80,3
Yatırım kredisi	12	19,7
TOPLAM	60	100,0

4.4.21. Kullanılan Kredi Miktarı

Tablo 72’de 2020 yılında %13,5 ile kullanılan 1.000.000-3.000.000 kredi miktarı 2021’de %13,4 oranında gerçekleşmiştir. En az kullanılan kredi miktarının 5.000.000-10.000.000 olduğu görülmektedir.

Tablo 72. 2020-2021 Yıllarında Kullanılan Kredi Miktarı

Kredi Miktarı	2020		2021	
	Frekans	Dağılım(%)	Frekans	Dağılım(%)
5.000-500.000	7	11,8	6	10,1
1.000.000-3.000.000	8	13,5	8	13,4
5.000.000-10.000.000	3	5,1	3	5,0
Cevap veren KOBİ	18	30,4	17	28,5
Cevapsız	42	69,6	43	71,5
TOPLAM	60	100,0	60	100,0

4.4.22. Kullanılan Kredi Miktarının İhtiyaçlarını Karşılama Oranı

Tablo 73’de işletmelerin kullandıkları kredinin ihtiyacın yüzde kaçını karşıladığına bakıldığında; KOBİ’ler ihtiyaçlarını %52 ile yüzde 30-50, %18 ile yüzde 80-100, %12 ile yüzde 2-10 oranlarında karşılamaktadır.

Tablo 73. Kullanılan Kredi Miktarının İhtiyaçları Karşılama Oranı

Oran	Frekans	Dağılım(%)	Geçerli %
% 2-20	9	15,0	18,0
% 30-50	26	43,4	52,0
% 60-70	6	10,1	12,0
% 80-100	9	15,0	18,0
Cevap veren KOBİ	50	83,5	100,0
Cevapsız	10	16,5	
TOPLAM	60	100,0	

4.4.23. Mevcut Kredi Sistemi Hakkındaki Görüşler

KOBİ’lere kredi sistemi hakkındaki görüşleri sorulmuştur. Tablo 74’de bakıldığında %95,0 ile faiz yüksek, %1,7 ile kredi miktarı düşük, %1,7 ile normal, %1,7 ile enflasyonla orantılı olduğu belirtilmiştir. Kredi alırken en çok faizlerin yüksek olması işletmeleri olumsuz yönde etkilemektedir.

Tablo 74. Mevcut Kredi Sistemi Hakkındaki Görüşler

Kredi Alımındaki Güçlükler	Frekans	Dağılım(%)
Faiz yüksek	57	95,0
Kredi miktarı düşük	1	1,7
Normal	1	1,7
Enflasyonla orantılı	1	1,7
TOPLAM	60	100,0

4.4.24. Kredi Maliyeti Yüksekliği Karşısında İşletmelerin Tutumu

Tablo 75'e bakıldığında kredi maliyetinin yüksekliği karşısında KOBİ'lerin tutumu %23,4 ile yatırım projeleri kısıldı, %22,1 ile stok azaltıldı, %22,1 ile kapasite düşürüldü, %19,5 ile öz kaynaklar arttırıldı ve %5,2 ile personel azaltılması olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 75. Kredi Maliyeti Yüksekliği Karşısında İşletmelerin Tutumu

Alınan Önlemler	Frekans	Dağılım (%)
Öz kaynaklar arttırıldı	15	19,5
Yatırım projeleri kısıldı	18	23,4
Stok azaltıldı	17	22,1
Personel azaltıldı	4	5,2
Kapasiteyi düşürdük	17	22,1
Diğer	6	7,8
TOPLAM	77	100,0

4.4.25. Nakit Bütçesi

KOBİ'lere gelecek yıla ait nakit açığı veya fazlasını belirlemek için ön çalışma yapıp yapmadıkları sorulmuştur. Tablo 76'ya göre %51,7 ile ön çalışma yapılırken, %51,7 ile ön çalışma yapılmadığı görülmektedir.

Tablo 76. Geleceğe Yönelik Nakit Bütçesi Hazırlanması

Nakit Bütçesi	Frekans	Dağılım(%)
Evet	29	48,3
Hayır	31	51,7
TOPLAM	60	100,0

4.4.26. Artı Kazançların Kullanımı

Tablo 77'ye göre KOBİ'lerin artı kazançlarını işletme dışı kullanma oranı %31,7'dir.

Tablo 77. İşletme Kazançlarının İşletme Dışı Kullanımı

Artı Kazançların İşletme Dışı Kullanımı	Frekans	Dağılım
Evet	19	31,7
Hayır	41	68,3
TOPLAM	60	100,0

Tablo 78'de görüldüğü gibi KOBİ'ler artı kazançlarını kullandıkları yatırım sahası olarak %63,0 ile yatırım, %18,5 ile gayrimenkul, %11,1 ile menkul kıymetler ve %7,4 ile oto alım-satımını tercih etmektedirler.

Tablo 78. Artı Kazançların İşletme Dışı Yatırım Sahaları

Artı Kazançların Çalışma Alanı Dışında Yatırım Sahaları	Frekans	Dağılım(%)
Yatırım	17	63,0
Gayrimenkul	5	18,5
Oto alım satımı	2	7,4
Menkul Kıymetler	3	11,1
Cevap veren KOBİ	27	100,0
Cevapsız	33	
TOPLAM	60	

4.4.27. Kar/Zarar Durumu

Tablo 79'a göre KOBİ'lerin %81,7'sinin 2020-2021 yıllarında kar ettikleri, %18,3'ünün zarar ettiği görülmektedir. Zarar eden işletmeler bunun en temel sebebi olarak Covid 19'un olumsuz etkilerini göstermişlerdir.

Tablo 79. 2020-2021 Yıllarındaki Kar/Zarar Durumu

2020-2021 Kar Zarar Durumu	Frekans	Dağılım(%)
Kar	49	81,7
Zarar	11	18,3
TOPLAM	60	100,0

4.4.28. Zarar Eden İşletmelerin Temel Nedenleri

Tablo 80'de yer alan 2020-2021 yıllarında zarar eden işletmelerin temel nedenleri sırasıyla %69,2 ile hammadde fiyatlarının yüksekliği ve hammadde teminindeki zorluklar, %15,4 ile teşvik yetersizliği, %7,7 ile talep yetersizliği ve %7,7 ile finansman sorunu olarak yer almaktadır.

Tablo 80. Zarar Eden İşletmelerin Temel Nedenleri

Zarar Eden İşletmelerin Temel Nedenleri	Frekans	Dağılım (%)	Geçerli %
Hammadde fiyatlarının yüksekliği ve hammadde teminindeki zorluklar	9	15,0	69,2
Teşvik yetersizliği	2	3,3	15,4
Talep yetersizliği	1	1,7	7,7
Finansman sorunu	1	1,7	7,7
Cevap veren KOBİ	13	21,7	100,0
Cevapsız	47	78,3	
TOPLAM	60	100,0	

4.5. Finansman Sorunları ile Görüş ve Tutumlarına Yönelik Sorular

4.5.1. Finansman Sorununun Kaynağı

KOBİ'lerin finansman sorunlarının kaynağının nedeni sorgulanmıştır. Tablo 81'e bakıldığında %30,4 ile alacak tahsilindeki gecikmeler, %23,2 ile maliyetlerdeki artış, %14,3 ile öz kaynak yetersizliği, %10,7 ile kredi konusundaki güçlükler, %8,9 ile çalışma sermayesindeki artış, %8,9 ile satış karlılığının düşüklüğü, %3,6 ile yatırımlar olarak cevap verilmiştir.

Tablo 81. Finansman Sorunu Kaynağı

Finansman Sorununun Kaynağı	Frekans	Dağılım(%)
Kredi konusundaki güçlükler	6	10,7
Öz kaynak yetersizliği	8	14,3
Çalışma sermayesindeki artış	5	8,9
Alacak tahsilindeki gecikmeler	17	30,4
Satış karlılığının düşüklüğü	5	8,9
Maliyetlerdeki artış	13	23,2
Yatırımlar	2	3,6
Cevap veren KOBİ	56	100,0
Cevapsız	4	
TOPLAM	60	

4.5.2. Finansman Sorununa Bakış Açısı

Tablo 82'de ankete katılan KOBİ'ler en büyük finansman sorunu olarak %90,0 ile öz kaynak yetersizliğini göstermişlerdir.

Tablo 82. Finansman Sorununa Bakış Açısı

Bakış Açıları	Frekans	Dağılım(%)
Kredi bulma güçlüğü	6	10,0
Öz kaynak yetersizliği	54	90,0
TOPLAM	60	100,0

4.5.3. Yabancı Kaynak Sağlamada Karşılaşılan Sorunlar

KOBİ'lerin yabancı kaynak sağlarken karşılaştıkları sorunların ne olduğu sorulmuş ve verilen cevaplara göre Tablo 83'e göre sorunlar sıralandığında; %36,7 ile faizlerin yüksekliği, %33,3 ile teminat göstermedeki

zorluklar, %26,7 ile bürokratik işlerin çokluğu, %3,3 ile kredi miktarının azlığı gelmektedir.

Tablo 83. Yabancı Kaynak Sağlamada Karşılaşılan Sorunlar

Yabancı Kaynak Sağlamada Karşılaşılan Sorunlar	Frekans	Dağılım(%)	Geçerli %
Faizlerin yüksekliği	11	18,3	36,7
Teminat göstermedeki zorluklar	10	16,7	33,3
Kredi miktarının azlığı	1	1,7	3,3
Bürokratik işlemlerin çokluğu	8	13,3	26,7
Cevap veren KOBİ	30	50,0	100,0
Cevapsız	30	50,0	
TOPLAM	60	100,0	

4.5.4. Şirketin Halka Açılması

Tablo 84' e göre sermaye darlığını belirli ölçüde azaltmak ve daha yeterli sermaye ile çalışabilmek için halka açılmayı düşünen işletme oranı %26,1'dir.(Anonim şirketlere soruldu).

Tablo 84. Şirketin Halka Açılması

Halka Açılma İsteği	Frekans	Dağılım(%)	Geçerli %
Evet	6	10,0	26,1
Hayır	17	28,3	73,9
Cevap veren KOBİ	23	38,3	100,0
Cevapsız	37	61,7	
TOPLAM	60	100,0	

4.5.5. KOBİ'lerin Finansal Sorunlarına Çözüm Önerileri

Tablo 85'teki çözüm önerileri sonuçlarına göre; % 31,5 ile uzun vadeli ve düşük faizli kredi sağlanmalı, %25,2 ile KOBİ'lerin gelişimi için yeni teşvikler getirilmeli, %19,6 ile kredi kullanımında teminat ve diğer formaliteler en aza indirilmesi olarak sıralanmaktadır. KOBİ'ler için bankacılık sisteminde bir düzenlemeye gidilmesi ve kredi miktarında yapılan iyileştirme fayda sağlayacaktır.

Tablo 85. KOBİ'lerin Finansal Sorunlarına Çözüm Önerileri

Finansal Sorunlara Çözüm Önerileri	Frekans	Dağılım(%)
Uzun vadeli ve düşük faizli kredi sağlanmalı	45	31,5
KOBİ'lerin sermaye piyasasından yararlanması için düzenlemeler yapılmalı	18	12,6
KOBİ'lerin gelişimi için yeni teşvikler getirilmeli	36	25,2
Kredi kullanımında teminat ve diğer formaliteler en aza indirilmesi	28	19,6
Bankalar dışındaki finans kurumlarından yararlanmak için gerekli düzenlemeler yapılmalıdır	16	11,1
TOPLAM	143	100,0

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Çalışmanın bu bölümünde elde edilen veriler doğrultusunda Balıkesir OSB'lerde faaliyet yürüten KOBİ'lerin sorunları özellikle finansman sorunlarının belirlenmesi, bu sorunların nedenlerinin neler olduğuna yönelik bulgular ve bununla ilgili elde edilen sonuçlar yer almaktadır. Ayrıca gelecekte yapılacak araştırma ve çalışmalara teorik katkı sağlayacağı öngörüldüğü için çözüm önerileri geliştirilerek sunulmuştur.

5.1. Sonuçlar

KOBİ'lerin genel sorunlarını ve finansman sorunlarını nedenleriyle tespit etmek, finansman ve diğer sorunlar karşısında nasıl bir tutum sergiledikleri sorgulanmıştır. Alternatif finansman teknikleri hakkında yeterli bilgiye sahip olup olmadıkları araştırılarak; doğru kullanılıp kullanılmadığının tespiti, yaşanan bu sorunlar karşısında ne gibi çözüm önerileri geliştirdiklerini belirleyebilmek için Balıkesir organize sanayi bölgesinde faaliyet yürüten KOBİ'ler içerisinde 60 adet işletmeyle yüz yüze görüşme yapılmıştır. Anket bulguları ile aşağıdaki sonuçlara varılmıştır.

1) Yapısal özelliklerine ait veriler incelendiğinde;

Hukuki yapıları kriteri açısından işletmelerin %56,7'sinin limited işletme oldukları, personel sayısı olarak %76,7'sinin küçük işletme olduğu, sermaye tutarı açısından %63,6'sının 4 milyon TL altında toplamda %100'ünün 125 milyon TL altında sermayeye sahip oldukları görülmektedir. Kuruluş yılları incelendiğinde 1990 yılından önce kurulan işletmelerin oranı %21,9 iken son 10 yılda kurulan işletmelerin oranı %31,6'dır. Bu durumda KOBİ'lerin uzun ömürlü olmadıklarını göstermektedir.

KOBİ'lerin %35'inin tek ortağa sahip oldukları belirlenirken, %53,4'ünün 2-5 ortak arasında olduğu, %81,7'sinin aile veya aile grubu tarafından oluşturulmuş ve %17,3'ünde profesyonel finans yöneticisi istihdam etmektedir. Ayrıca finansman ihtiyacının hangi kaynaktan karşılanacağı kararında etkili olan kişinin %43,3 ile yönetim kurulu olduğu görülmektedir.

2) KOBİ'lerin temel sorunlarını belirlemeye yönelik veriler incelendiğinde;

Ankete katılan KOBİ'lerin %21,7'si kuruluş aşamasında fizibilite etüdü yapmamış ve işletmelerin %64'ünün kuruluş yeri ile ilgili ulaşım-altyapı sorunu olduğu belirlenmiştir. İşletmelerin %31,6'sının yönetici niteliği yetersiz, deneyimi yetersiz ve eğitim düzeyi yetersiz gibi yönetici sorunları bulunmaktadır. En önemli sorunlarının başını nitelikli eleman eksikliği ve hammadde tedariki almaktadır. Özellikle hammadde fiyatlarının yüksek olması ve nitelikli eleman istihdamı büyük önem arz etmektedir.

KOBİ'lerin %36,6'sının üretim sorunları olduğu ve bu sorunların başını makine ve tesis ile ilgili sorunlar almaktadır. Tam kapasite ile çalışan işletmelerin oranı %5 iken yüzde 70 kapasite ile çalışan işletmelerin oranı %30 olarak gerçekleşmiştir. Kapasite kullanım oranının düşük olmasının en büyük sebebi olarak işçilik sorunları, talep ve hammadde yetersizliği gösterilmektedir. Buna rağmen KOBİ'lerin %51,7'si talebin yeterli olduğunu belirtmiş ve son 10 yılda %86,7'si yatırımlarına devam etmiştir. Yatırım yapmayan işletmelerin büyük oranı bunun temel nedeninin kredi maliyetinin yüksekliği olduğunu belirtmişlerdir. KOBİ'lerin %80'inin pazarlama sorunu bulunmakta ve temelinde fiyat ile ilgili sorunlar gelmektedir.

Araştırma kapsamında olan işletmelerin %70'i ihracat yapmakta, ihracatta bulunmayan işletmeler büyük çoğunluğu neden olarak dış pazarlamada bilgi eksikliğini göstermektedirler. İhracatta karşılaşılan sorunların başını mevzuat, finansman sorunu ve nitelikli uzman eksikliği çekmektedir.

Teknoloji ve standartlara uyum sağlayan KOBİ'lerin %51,7'si modern teknolojiye geçme aşamasında olup %41,2'si TSE standartlarına uygun

çalışmaktadır. Gelişmiş teknolojiye geçmeyi engelleyen faktörler nitelikli eleman eksikliği, sermaye yetersizliği ve talebin yeterli olmayışı olarak belirlenmiştir. İşyerinde eğitim vermeyen işletmelerin oranı %2,2'dir.

Devletten sağlanan girdilerin elde edilememesi ve vergi iadeleri bürokratik sorun olarak görülmektedir. Nitelikli eleman sıkıntısı, Gümrük birliğine uyumda devlet desteğinin yetersizliği ve maliyetlerin artması gümrük birliği ortamında karşılaşılan başlıca sorunlardır. KOBİ'lere temel sorunlara çözüm önerileri geliştirmeleri ve birden fazla seçenek işaretleyebilecekleri söylenmiştir. Anket sonuçlarına bakıldığında bu çözüm önerileri; enflasyonun düşürülmesi, yatırım ve çalışma sermayesi için kredi temininin kolaylaştırılması, KOBİ'lerin organize olmaları ve kalite kontrol merkezlerinin kurulması olarak sıralanmaktadır.

3) Finansal plan, karar ve tercihlerine ilişkin veriler incelendiğinde;

KOBİ'lerin 40'ında finansman bölümü bulunmakta ve 51'inde finansal planlama yapılmaktadır. Hem uzun hem de kısa dönemli planlama yapan işletmelerin oranı %78,4'tür. Ayrıca finansal planlamayı geçersiz kılan faktörler yüksek faiz, yüksek enflasyon, politik istikrarsızlık, döviz kuru, enflasyon ve faiz belirsizliği olarak görülmektedir. Finansman kararlarının alınmasında şirket dışından destek almayan işletmelerin oranı %90'dır.

Finansman kaynağının seçiminde şirketin mevcut mali yapısı, finansman kaynağının maliyeti, Kaynak ihtiyacının vade yapısı, genel ekonomik durumdan yararlanılmıştır. Faiz oranları ondaki artışta satılan mala zam yapılarak yatırımlar kısılmaktadır. Bu durum ülke ekonomisi ve istihdamının etkisini azaltmaktadır.

Anket kapsamındaki işletmelerin %95,5 i yurt dışı borçlanmaya gitmemiştir. Sabit ve döner varlıkların finansmanında orta ve kısa vadeli banka kredisi tercih edilmiştir. Sonrasında bünyede bırakılan fonlara yönelme olduğu görülmektedir. Yabancı kaynak seçiminde vade, maliyet, borç alınacak miktar, elde etme zamanının kısalığı ve başvuru işlemlerinin kısalığı açısından %96,4 ile banka kredisi tercih edilmiştir.

Enflasyonu düşürme önlemlerinin işletmeye etkisine bakıldığında ilk sırayı Döviz kuru oranı artışlarındaki düşme/azalma ve İç talepte daralma/satışlardaki düşüş almaktadır. Ayrıca işletmelerin enflasyonu düşürme karşısında yaptığı değişiklikler yatırımlara ağırlık verilmesi, satış vadelerinin uzatılması/ vade farklarının azaltılması, maliyeti düşürücü önlemler olarak sıralanmaktadır.

4) Finansman yapı ve sorunlarının belirlenmesine ilişkin sorunlar;

KOBİ'lerin kuruluş sermayesini %95 ile öz kaynaklar oluşturmaktadır. Yatırım kararlarının alınmasında teşviklerin rolü %68,3 iken teşviklerden yararlanan işletmelerin oranı %78,3'tür. Yatırım ve üretim türünde teşviklerin yetersiz olduğu görülmektedir. Buna neden olarak teşvik şartlarının ağır olması gösterilmiştir. Teşvikler orta derecede önemli olarak görülmüştür.

KOBİ'lerin borç-alacak yapıları incelendiğinde işletmelerin %1,7'sinin borcu yokken, %68,3'ünün alacakları borçlarından fazladır. Kredili alım yapan KOBİ'ler %30-40 arasındayken %66,7'si kredili alım yapmamaktadır. Kredili satım yapan KOBİ'ler %21,7 iken yapılan satım oranı %50 civarındadır. Kredili satımın vadesi 31-60 gün arasında olan işletmelerin oranı %30,8'dir. Kredili satımlarda kullanılan finansman tekniği ticari kredi ve banka kredisidir.

Kredi kullanan KOBİ'lerin oranı %86,7 iken, kredi kaynaklarının ticari bankalar olduğu görülmektedir. Kredi kullanmayan işletmeler neden olarak öz sermayelerinin yeterli olduğunu söylemişlerdir. Kredi alan KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunların başında formalitelerin ağır olması ve teminat gücü gelmektedir. Kredilerdeki faizin yüksek olmasıyla yatırım projeleri kısılarak kapasite düşürülmüş ve stok azaltılmıştır.

Artı kazançların işletme dışı kullanılma oranı %31,7 iken kullanılan sahalar yatırım ve gayrimenkul alanındadır. 2020-2021 yılları arasında zarar eden işletmelerin oranı %18,3 iken zarar etme nedenleri hammadde fiyatlarının yüksekliği ve hammadde teminindeki zorluklar, teşvik yetersizliği, talep yetersizliği ve finansman sorunu olarak sıralanmaktadır.

5) Finansman sorunları ile ilgili görüş ve tutumlara ilişkin sonuçlar incelendiğinde;

Finansman sorununun kaynağı olarak alacak tahsilindeki gecikmeler, maliyetlerdeki artış, öz kaynak yetersizliği ve kredi konusundaki güçlükler görülmektedir. Finansman sorununun temelinde öz kaynak yetersizliği yatmaktadır. Yabancı kaynak sağlamada karşılaşılan sorunlar faizlerin yüksekliği, teminat göstermedeki zorluklar ve bürokratik işlemlerin çokluğu olarak sıralanmaktadır. KOBİ'lerde anonim şirket özelliğini taşıyan işletmelerin %73,9'u halka açılmayı düşünmemektedir.

Yapılan literatür taraması sonucunda Kaya (2005) çalışmasında KOBİ'lerin sorunlarını; yönetim, üretim, hammadde, personel, eğitim ve finansman sorunları olarak sıralamış ve bu sorunların temelinde inildiğinde finansman sorunları ön plana çıkmaktadır. Karacibioğlu (2007) çalışmasında KOBİ'lerin finansman sorununun çözümü için gereken finansman kaynakları hakkında yeterli bilgiye sahip olmadıkları sonucuna ulaşılmıştır. Kahraman (2012) ise çalışmasında sorunların en temel sebebi olarak bilgi birikimi eksikliğini göstermiştir. Yurtsever (2018) çalışmasında KOBİ'lere istenilen kredinin sağlanmadığı ve sağlanan kredilerinde miktarının düşük olması ve teminat yetersizliği problemleriyle karşılaştıkları görülmüştür. Yılmaz (2016) ise çalışmasında kredi kullanmayan işletmelerin büyük çoğunluğunun öz sermayesi yeterli olduğundan dolayı kredi kullanmadığı anlaşılmıştır. Kılıçlı ve Aygün (2018) ise bu işletmelerin teminat sorunu ile karşılaşmamaları için kredi garanti kuruluşlarının sayılarının artması gerektiğini belirtmiştir.

N'cho (2019) çalışmasında KOBİ'lerin yüksek faiz, formalitelerin fazla olması ve teminat yetersizliği gibi sorunlardan dolayı banka kredilerinin finansman şartlarının hafifletilerek yeniden revize edilmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır. Torlak ve Uçkun (2005) çalışmalarında işletmelerin finansman sorunlarının piyasa durgunluğu, nakit para sıkıntısı ve kredi faizlerinin yüksekliği olduğu belirlenmiştir. Kaygın ve İkinci (2019) yaptıkları araştırma sonucunda KOBİ'lerin %67,5'inin finansman sorunlarının olduğu ve bu sorunların öz kaynak yetersizliği, yüksek faiz oranları, yüksek oranlı teminatlar ve kefil gösterme zorunlulukları, alternatif finansman yöntemleri ve

KOBİ'lere destek sağlayan kurumlar hakkında yeterli bilgiye sahip olmadıkları belirlenmiştir. Erdem ve Sakarya (2021) çalışmalarında sonuç olarak KOBİ'lerin finansman sorunu yaşamalarının en önemli sebepleri olarak; öz kaynak yetersizliği, kredi teminindeki güçlükler, alacak tahsilinde yaşanan gecikmeler ve maliyetlerdeki artış gelmektedir. Güngör ve Öndeş (2013) işletmelerin finansal yetersizleri nedeniyle istedikleri hedefe ulaşmakta sorun yaşamakta ve potansiyellerini etkin yansıtamadıkları sonucuna ulaşmışlardır. Ağ ve Zengin (2016) çalışmalarında finansman sorununun başarıyı tetikleyen önemli bir faktör olduğunu belirtmişlerdir.

Aslantürk, Emir ve Sevim (2012) yaptıkları çalışmada KOBİ'lerin çoğunda özellikle profesyonel finans yöneticisi veya bölümünün olmadığı ayrıca sağlanan destek ve teşviklerin yetersiz olduğu belirlenmiştir. Acar ve Çetiner (2021) ise finansman sorununun yaşandığı ve sahip ile yöneticilerin finansman sorununun çözümü için gerekli finansman araçları hakkında yeterli bilgiye sahip olmadıkları sonucuna ulaşmıştır.

5.2. Öneriler

KOBİ'lerin ülke ekonomisi ve istihdama sağladıkları katkının devamlılığı için başlıca sorunları içerisinde yer alan finansman sorunlarının temeline inilerek bu sorunlara çözüm önerileri olarak aşağıdaki öneriler geliştirilmiştir.

İşletmelerin finansman sorunlarına ilk olarak KOBİ yapısı ve işleyişlerinin devamlılığı için devlet tarafından mali ve teknik yardım sağlanmalıdır. Düşük faizle uzun vadeyle kredi sağlanması yerine uzun vadede sermaye piyasasının pazarından yararlanma şartlarında iyileştirmeye gidilmelidir.

KOBİ'lerin krediye ihtiyaçları olmasına rağmen kredi sağlamada karşılaşılan sorunlar, faizin yüksek olması, formalitelerin ağır olması ve teminat göstermedeki güçlüklerle karşılaşmaları yerine KOBİ'lere ayrılan kredi miktarında iyileştirilmeye gidilmeli ve bankacılık sistemindeki şartların uygun hale getirilmesi beklenmektedir. KOBİ'ler için teşvik ve muafiyetler

arttırılarak finans kuruluşları veya yatırım araçlarından kolaylıkla yararlanabilmeleri için kurum sayısında artışa gidilmelidir.

Yatırım ve işletme kredilerinin sağlanmasında aktif rol oynayan halk bank ve exim bank kaynaklarına başvurma oranının düşük olması nedeniyle yeni düzenlemeler getirilerek teminat koşullarında kolaylaştırmaya gidilmelidir. Teminat koşullarının ağır olması sebebiyle kredi almada sorun yaşayan işletmeler için kredi garanti fonunun tanıtım ve uygulama işlemlerine ağırlık verilerek ülke çağında yaygınlaştırılarak kaynaklar arttırılmalıdır.

Türkiye’de KOBİ’lerin sermaye piyasasından yararlanmaları için gerekli düzenlemeler yapılarak, kendi aralarında yatırım şirketi kurarak tahvil ve hisse senedi ihracı ile sermaye piyasasından yararlanabilirler. KOBİ’lerin ar-ge faaliyetleri için gereken fon ihtiyacının karşılanabilmesi ve risk sermayesi kurumlarından desteklenebilmesini kolaylaştıran düzenlemeler getirilmelidir.

İşletmelerin çoğunun alternatif finansman teknikleri hakkında yeterli bilgiye sahip olmamaları ile bu tekniklerden yararlanamamakta ve ileride yararlanmak konusunda istekli davranmamaktadırlar. Finansman sorunu yaşayan işletmelerde yaşanan bilgi eksikliğinin giderilmesi için üniversitelerin iş birliği ile planlama, bütçeleme, denetim işlemleri, işletmelerin yaşadığı sorunlar ve yeni tekniklerin(factoring,forfating vb.) yanlış kullanımı eğitim ile giderilmelidir.

Değişen koşul ve rekabet ortamına uyum sağlayabilmeleri için eğitim programları ile bilgilendirilerek rekabet şanslarını arttırmaya yönelik teşvik ve yardımlarda artışa gidilmelidir. Ayrıca KOBİ’lere sağlanan vergi indirimlerinde düzenlemeye gidilmesi faydalı olacaktır.

Yapılan literatür taraması sonucunda bir çok çalışmada çözüm önerileri sunulmuştur. Akgemci (2001) çalışmasında Ticaret Bakanlığı, KOSGEB, Ticaret ve Sanayi Odaları, Esnaf ve Sanatkârlar Birlikleri, üniversiteler ve il bazındaki ilgili kuruluşlar ile işbirliği yapılarak KOBİ yönetimleri eğitim ve teşviklerle desteklenmesi önerilmiştir. Erdem ve Duru (2010) çalışmalarında çözüm önerisi olarak gelişmiş ülkeler başta olmak üzere tüm ülkelerde

KOBİ'lerin doğması, büyümesi, gelişmesi ve korunabilmesi için elverişli ekonomik ortamı yaratacak politikaları geliştirmeye çalışmaları gerekmektedir. Kahraman (2012) ise KOBİ'lerin farklılaşabilmesi için elverişli ortam olmalı, müşterisini tanımalı ve iletişim araçlarını kullanarak müşteri ilişkilerini sağlamlaştırmalı gibi öneriler sunmuştur. Yurtsever (2012) çalışmasında ar-ge çalışmaları gösteren KOBİ'ler, en hızlı şekilde kurumsallaşan KOBİ'ler gibi başlıklar altında teşvik sistemi oluşturularak problemlere karşı çözüm üretilmesi gerektiğini savunmuştur.

Şenel (2019) çalışmasında factoring hakkında yeterli bilgiye sahip olmayan KOBİ'ler için uluslararası işlemlerle uğraşan factoring şirketlerinin sayısının artırılması ve ihracatçıların uluslararası factoring konusunda bilgilendirilmesi, sorunun ortadan kaldırılmasından fayda sağlayarak factoringin ülke ekonomisine katkısının arttırılacağını ifade etmiştir. N'cho (2019) ise bankaların katı şartları ve profesyonel yönetici ile ilgili sorun yaşayan KOBİ'lere çözüm önerisi geliştirmiştir. Bu kapsamda banka kredilerinin finansman şartları hafifletilerek yeniden revize edilmesi, çalışan eleman ve yönetici kadrolarında profesyonelleşme,

ye gidilmesi, devlet tarafından finansman konuları hakkında düzenli ve ücretsiz eğitim verilmesi ve tüm şehirlerde KOBİ ajansları kurularak KOBİ'lere yönelik desteklerle KOBİ faaliyetleri daha verimli hale getirilmesi gerektiğini ifade etmiştir.

Atay (2014) çalışmasında finansman sıkıntısı yaşayan KOBİ'ler için sermaye piyasasında menkul kıymet ihraç ederek uygun koşullarla fon sağlamaları gerektiği ve ihtiyaç duydukları işletme sermayesini sürekli öz kaynaklarından temin eden KOBİ'lere finans desteği verilerek büyütülmeleri gerektiğini ifade etmiştir. Ayrıca Tezcan (2015) yaptığı çalışmada KOBİ'lerin finansman sorununun çözümü ve alternatif finansman kaynaklarının yaratılması, bu işletmelerin ekonomiye olan katkılarını arttıracığı gibi istihdamı arttırarak refah seviyesinin yükselmesini de sağlayacağını ifade etmiştir.

KAYNAKÇA

- Acar, C.S. ve Çetiner, M. (2021). KOBİ'lerin finansman sorunları ve çözüm önerileri. *Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 7 (3) , 23-36.
- Akdağ, A.O. (2014). *KOBİ'lerin finansman sorunu ve çözüm önerileri Ankara ili uygulaması*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Ankara: Türk Hava Kurumu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Akgemci, T. (2001). *KOBİ'lerin temel sorunları ve sağlanan destekler*. Ankara: KOSGEB Yayınları.
- Akman, A. (2007). *KOBİ'ler ve ekonomideki yeri*.
- Alpugan, O. (1998). *Küçük işletmeler, kavramı, kuruluşu ve yönetimi*. Ankara: Per Yayınları.
- Altay, O.N. (1992). Bölgesel planlama ve organize sanayi bölgeleri: Türkiye de organize sanayi bölgeleri. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. 7 (2). 201.
- Alural, B. (2019). *KOSGEB KOBİGEL-KOBİ gelişim destek programı: Bursa ili özelinde bir değerlendirme*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Bursa: Uludağ Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü
- Aras, G. (2001). KOBİ'lerin sermaye piyasası yoluyla fon sağlama olanakları: Tezgah üstü piyasalar ve risk sermayesi finansman modeli. *1. Orta Anadolu Kongresi: KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları*. KOSGEB Yayını
- Arpa, D. (2014). *Türkiye'de sanayileşme sürecinde organize sanayi bölgeleri ve Niğde organize sanayi bölgesi uygulaması*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Bilecik: Şeyh Edebali Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Arslan, C.M. ve Aykutlu, F. (1999). *Barter uygulaması*, Ankara: Türmob Yayınları.
- Arslan, F. (2018). Türkiye'de sürdürülebilir üretimde organize sanayi bölgelerinin rolü: Manisa organize sanayi bölgesi (MOSB) örneği. *Marmara Coğrafya Dergisi*, 37, 169.
- Arslantürk, D., Emir, M. ve Sevim, U. (2012). KOBİ'lerde finansal yönetim uygulamalarının finansman sorunları üzerindeki etkisi: Trabzon ili örneği. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3 (6), 122-142.

- Atay, M. (2014). KOBİ'lerin Türkiye'de bankalarla yaşadığı finansal sorunlar ve çözüm önerileri. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 3(6), 1-7.
- Ay, H. M. ve Talaşlı, E. (2007). Türkiye'de KOBİ'lerin ihracattaki yeri ve karşılaştıkları sorunlar. *Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 2007(3), 179.
- Bağrıaçık, A. (1989). *Dışa açılma sürecinde küçük ve orta boy firmalar (dünyada ve Türkiye'de)*. İstanbul: Dünya Yayınları.
- Ban, Ü. ve Yörük, N. (2003). *KOBİ'lerin finansman sorunları ve finansman sorunlarının kaynaklarının belirlenmesine yönelik uygulama*. Ankara: Gazi kitabevi
- Bulmuş, İ. ve Oktay, E. (1990). *Küçük sanayi işletmelerimizin konumu önemi ve at'a girerken karşılaşılabilecek sorunlar ile çözüm yolları*. Ankara: Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları.
- Cansız, M. (2010). *Türkiye'de organize sanayi bölgeleri politikaları ve uygulamaları*. Ankara: DPT yayınları.
- Carık, T. (2021). *Türkiye'de işsizlik ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Bandırma: Bandırma 17 Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Çam, H. ve Esengün, K. (2011). Organize sanayi bölgeleri ve uygulanan teşvik politikalarının işletmeler üzerindeki etkilerinin incelenmesi: Osmaniye organize sanayi bölgesinde uygulama. *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 2011(2), 55-57.
- Çatal, M.F. (2010). Bölgesel kalkınmada küçük ve orta boy işletmelerin (KOBİ) rolü. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10 (2), 349.
- Çeltikçi, S. ve Çetin, A. C. (2020). Küçük ve orta ölçekteki işletmelerin sorunları üzerine Ankara 1. organize sanayi bölgesinde bir araştırma. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (32), 38-52.
- Çerçel, S. (2013). *Organize sanayi bölgelerinde dış ticaret sorunları: Mersin Tarsus organize sanayi bölgesinde bir uygulama*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Mersin: Çağ Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Çetin, C. (1996). *Yeniden yapılanma: girişimcilik, küçük ve orta boy işletmeler ve bunların özendirilmesi*. İstanbul: Der Yayınları.
- Çezik, A. ve Eraydın A. (1982). *Türkiye'de organize sanayi bölgeleri: 1961-1981*. Ankara: DPT Yayınları.
- Çuhadar, M. T. (2005). *Organize sanayi bölgelerinin bürokratik sorunları ve yasal düzenlemeler: bir model önerisi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Çulak, Ö. (2020). *Covid-19 ve Türkiye ekonomisine etkileri*. Yayınlanmamış

- Yüksek Lisans Tezi. Ankara: Başkent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Damalı, A. (1974). *Türkiye’de organize sanayi bölgelerinin bir sistem içinde geliştirilmesi için öneri*. Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı yayıncılık.
- Dane, E. (2010). *Türkiye’de ve İtalya’da KOBİ’ler ve ikili ticari ilişkiler çerçevesinde KOBİ sorunlarının incelenmesi*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İzmir: Ege Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Demir, E. ve Bozdemir, E. (2020). Organize sanayi bölgelerinde muhasebe ve vergi uygulamalarının incelenmesi: bir OSB örneği. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, 13 (2), 309-335.
- Demir, R. (2018). *Turizm sektöründe KOBİ’lerin finansman sorunları ve çözüm önerileri: Şirince örneği*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Aydın: Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Dursun, İ. (2016). Küçük ve orta boy ölçekli işletmelerin finansmana erişim sorunu ve nedenleri. *Maliye Araştırmaları Dergisi*, 2 (1).
- Dülger, S. (2019). *KOBİ’lerin finansman kaynaklarına erişim sorunu ve gelişen işletmeler piyasası*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Dülgeroğlu, E. (2000). *Kalkınma ekonomisi*. Bursa: Vipaş Yayınları.
- Erdem, E. ve Duru, N. (2010). Küçük ve orta ölçekli işletmelerin sorunları. *ABMYO Dergisi*, 20, 79-80.
- Erdem, M. ve Sakarya, Ş. (2021). KOBİ’lerin finansman problemlerinin çözümünde KOSGEB, kredi garanti fonu (KGF) ve kalkınma ajansı desteklerinin etkisi: Balıkesir ilinde bir araştırma. *Verimlilik Dergisi*, (2), 81-94.
- Eyüboğlu, D. (2005). 2000’li yıllarda organize sanayi bölgelerimiz. *Verimlilik Dergisi*, 3, 50-68.
- Gültekin, R. (2019). *KOBİ’lerin finansman sorunları ve çözüm önerileri: MASKO uygulaması*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: İstanbul Arel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Güngör, N. ve Öndeş, T. (2013). KOBİ’lerin finansmanı Erzurum organize sanayi bölgesinde bir araştırma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 27 (1) , 1-17.
- Gürsoy, C. (1998). *Barter el kitabı: dünyada ve Türkiye’de barter (takas) ticareti*. İstanbul: Göksu Matbaacılık.
- İraz, R. (2010). *Yaratıcılık ve yenilik bağlamında girişimcilik ve KOBİ’ler*, Konya: Çizgi Kitabevi.
- İskender, B.S. (2009). *Türkiye’de KOBİ’lerin finansman sorunları ve alternatif çözüm önerileri*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kahraman, S. (2012). *KOBİ’lerin sorunları ve çözüm önerileri; bursa alan*

- araştırması. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Balıkesir: Balıkesir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.*
- Kahya, E. (2002). *Organize sanayi bölgelerinin ekonomik etkileri ve sakarya organize sanayi bölgeleri. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Sakarya: Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.*
- Karabıçak, M. ve Altuntepe, N. (2001). KOBİ'lerin Kredi Yoluyla Finansmanı. *1.Orta Anadolu Kongresi KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları, Erciyes Üniversitesi, Nevşehir İİBF, 286.*
- Karacıbioğlu, S.R. (2007). *KOBİ'lerin finansman sorunları ve çözüm önerileri: Muğla örneği. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Aydın: Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.*
- Kasapoğlu, O. (2016). *Türkiye'de organize sanayi bölgelerinin yerel ekonomiye katkısı: Bartın merkez 1. organize sanayi örneği. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Bartın: Bartın Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.*
- Kaya, G.A. (2005). *Elazığ ili organize sanayi bölgesinde faaliyetlerini sürdüren küçük ve orta büyüklükteki işletmeleri(KOBİ) finansal sorunları ve çözüm önerileri. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Malatya: İnönü Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.*
- Kaygın, C.Y. ve İkinci, A. (2019). KOBİ'lerin finansal sorunlarına işletme sahiplerinin bakış açısı: Kars İli örneği. *Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 13 (19) , 1757-1783.
- Kılıçlı, Y. ve Aygün, M. (2018). KOBİ'lerin finansman sorunları ve çözüm önerileri: Van organize sanayi bölgesi üzerine bir inceleme. *Vankulu Sosyal Araştırmalar Dergisi* , (1) , 0-0.
- Koç, S. ve Bulmuş, C. (2014). Organize sanayi bölgelerinin bölge ekonomilerindeki etkilerinin karşılaştırılması: Kayseri ve Sivas örneği. *Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(1), 180-181.
- Koncuk, G. (2019). *KOBİ'lerin pazarlama sorunları: sanayi ve hizmet sektöründeki KOBİ'ler arasındaki pazarlama sorunları farklılıkları üzerine bir araştırma. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.*
- Kutlu, H.A. ve Demirci, N.S. (2007). KOBİ'lerin finansal sorunları ve çözüm önerileri. *4. KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi*, 7-8 Aralık, 191-193.
- Mecek, G. (2019). *KOBİ'lerin finansal yönetim tekniklerini kullanma düzeyi ve finansal sorunları arasındaki ilişki. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Afyonkarahisar: Afyon Kocatepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.*
- Müftüoğlu, T. (1997). *Türkiye'de küçük ve orta ölçekli işletmeler, sorunlar-öneriler. Ankara: EGS Bank Yayınları.*
- Müslümov, A. (2002). *21. yüzyılda Türkiye'de KOBİ'ler – sorunlar, fırsatlar ve çözüm önerileri. İstanbul: Literatür Yayınları.*
- N'cho C.İ. (2019). *Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin (KOBİ) finansman sorunları: fildişi sahili örneği. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.*

- Alanya: Alaaddin Keykubat Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Oktay, E. ve Güney, A. (2002). Türkiye’de KOBİ’lerin finansman sorunları ve çözüm önerileri. *21. Yüzyılda KOBİ’ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumu*, Doğu Akdeniz Üniversitesi.
- Özdemir, M. (1990). *Türkiye’de organize sanayi bölgeleri*. Ankara: TOBB Yayını.
- Özer, Y.E. (2002). *Organize sanayi bölgeleri ve kentsel gelişmeye etkileri(Manisa organize sanayi bölgesi örneği)*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Öztürk, İ. (2012). *Küresel kriz ve Türkiye ekonomisinin dönüşümü*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları.
- Öztürk, Y.K. (1998). *Türk ihracat sektöründe KOBİ’lerin finansman sorunları ve çözüm önerileri*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Niğde: Niğde Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Özyiğit, H. (2015). *KOBİ’lerin finansman sorunlarına Avrupa birliği KOBİ finansman politikalarıyla çözüm önerileri: Erzincan uygulaması*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Erzincan: Erzincan Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Savcı, Y. (2009). *KOBİ’lerin dış ticarete karşılaştıkları sorunlar*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Edirne: Trakya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Soyak, A.B. (2019). *KOBİ’lere yönelik performans değerlendirme aracı geliştirilmesi: KOBİGEN*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Şenel, A.C. (2019). *Türkiye’de KOBİ’lerin karşılaştıkları finansal sorunların çözümünde faktoring sektörünün rolüne yönelik bir araştırma*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: Beykent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Tezcan, Ö. (2015). Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin finansman sorunları, alternatif finansman olanakları ve gelişen işletmeler piyasasından halka arz yoluyla kaynak temini. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: Okan Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Torlak, Ö. ve Uçkun, N. (2005). Eskişehir’deki KOBİ’lerin pazarlama ve finansman sorunları ara kesiti. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. 5 (1). 199-215.
- Uludağ, İ. ve Serin, V. (1991). *Türkiye’de küçük ve orta ölçekli işletmeler: yapısal ve finansal sorunlar, çözümler*. İstanbul: İTO Yayınları.
- Vıdır, S.(2007). *Türkiye’de KOBİ’lere yönelik kamusal destekler ve bunun algılanmasına yönelik bir araştırma*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Yaman, M. (2005), *Kent planlamasında organize sanayi bölgelerinin yeri: Kütahya örneği*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Ankara:

Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Yavuz, M. (2008). *İhracatta alternatif finansman teknikler*. İstanbul: İGEME Yayını.

Yeni, A. (2018), *Türkiye’de plastik imalat sektöründe faaliyet gösteren KOBİ’lere sağlanan KOSGEB finansal desteklerinin KOBİ’lerin performansına etkileri*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: İstanbul Teknik Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü.

Yıldırım, H.H. , Aytekin, S. ve Aksu, M. (2018) *Balıkesir organize sanayi bölgesi bilgilendirme raporu*.

Yılmaz, H. G. (2016). Küçük ve orta ölçekli işletmelerin kredi sorunları üzerine Muğla ilinde yapılan bir araştırma. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 17 (36) , 67-82.

Yılmaz, H. ve Elmas, B. (2016). Firmaların finansman sorununa alternatif olarak girişim sermayesi finansman modelinin kullanımı: istanbul ilinde bir araştırma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 30(4).

Yörük, N. (2001). KOBİ'lerin kredi yolu ile finansmanda karşılaştıkları sorunlar ve Tokat ilinde bir uygulama. *Sosyal Araştırma Dergisi*, 1(1-2), 47-49.

Yurtsever, M.A. (2018). *5 yılda KOBİ’lerin yaşadığı finansal sorunlar ve çözüm önerileri*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Konya: KTO Karatay Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Zengin, Y. ve Ağ, A. (2016). KOBİ’lerdeki başarıyı etkileyen finansman sorunu neden mi sonuç mu literatür taraması sonucu bir değerlendirme. *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler Dergisi*, (54), 227-241.

Zengin, Y. ve Aykırı, M. (2012). Küçük ve orta ölçekli işletmelerde (KOBİ) finansal sorunlar: Kars ilinde bir uygulama. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3(3), 95.

http-1:<https://www.tobb.org.tr/Documents/yayinlar/2019/75-GK-Faaliyet-Raporu.pdf> (Erişim Tarihi: 03.01.2020)

http-2:<https://tusiad.org/tr/yayinlar/raporlar/item/10234-2019-yilina-girerken-turkiye-ve-dunya-ekonomisi> (Erişim Tarihi: 20.05.2019)

http-3:https://www.ebso.org.tr/ebsomedia/documents/covid-19-golgesinde-2020-yili-dunya-ve-turkiye-ekonomisi&2021-yilindan-beklentiler_45218664.pdf (Erişim Tarihi: 03.01.2021)

http-4:<https://www.tspb.org.tr/wp-content/uploads/2019/06/T%C3%BCrkiye-Sermaye-Piyasalar%C4%B1-2018-1.pdf#page=11> (Erişim Tarihi: 05.08.2020)

http-5:<https://ms.hmb.gov.tr/uploads/2018/10/YILLIK-EKONOM%C4%B0K-RAPOR-2018-e.pdf> (Erişim tarihi:12.02.2020)

http-6:<https://www.tesadernegi.org/son-on-yilin-makroekonomik-gostergelerinin-yorumlanmasi.html> (Erişim Tarihi: 01.05.2020).

http-7: <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.4562.pdf> (Erişim tarihi 08.05.2019)

http-8: <https://dipmo.net/2018/06/08/kobi-tanimi/> (Erişim Tarihi: 09.12.2019)

http-9: <https://slideplayer.biz.tr/slide/1982023/> (Erişim Tarihi: 12.10.2019)

http-10: <https://www.sanayi.gov.tr/sanayi-bolgeleri/organize-sanayi-bolgeleri-hizmetleri> (Erişim Tarihi: 02.01.2020)

http-11: <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.4562.pdf>
(Erişim Tarihi: 18.05.2019)



EKLER

Ek-1: Anket Formu

Sayın Yönetici

Bu çalışma Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Uluslararası Ticaret ve Pazarlama Anabilim Dalında hazırlanmakta olan **“Balıkesir Organize Sanayi Bölgesinde Faaliyet Yürüten KOBİ’lerin Finansal Sorunlarının Belirlenmesi ve Çözüm Önerileri”** konulu yüksek lisans tezinin uygulama bölümü için hazırlanmıştır. Çalışmanın amacı KOBİ’lerin finansal sorunlarını ortaya koymak ve bu sorunlara çözüm önerileri geliştirmektir. Araştırmanın bilimselliği ve doğruluğu siz katılımcıların özenle vereceği cevaplara bağlıdır. İşletme bilgileriniz üçüncü kişilerle paylaşılmayıp kesinlikle gizli tutulacaktır. Katkılarınız ve desteğiniz ile sorunlar ortaya konulabilecek ve öneriler geliştirilebilecektir.

Çalışmaya gösterdiğiniz yakın ilgi ve işbirliğinden dolayı teşekkür eder, saygılar sunarım.

Doç. Dr. Hasan Hüseyin YILDIRIM
Danışman

Sevgi GÜNGEN
Yüksek Lisans Öğrencisi

1. İŞLETMENİN YAPISAL ÖZELLİKLERİNİN TESPİTİNE YÖNELİK SORULAR

1) İşletmenin hukuki yapısı nedir?

- a) Şahıs
- b) Limited
- c) Anonim
- d) Kolektif Şirket
- e) Diğer(Lütfen belirtiniz.)

2) İşletmenin faaliyette bulunduğu sektör nedir?

- a) Makine, Elektrikli Aletler ve Ulaşım Araçları Yapımı
- b) Gıda, Meşrubat, İçki, Tütün Sanayi
- c) Demir-Çelik Üretimi ve İşleme Sanayi
- d) Ağaç İşleri ve Kâğıt Sanayi
- e) Tekstil, Dokuma, Deri, Ayakkabı ve Giyim Sanayi
- f) Süt ve Süt Ürünleri Sanayi
- g) Orman Ürünleri ve Mobilya
- h) Kimya, Petrol ve Plastik Ürünler
- i) Hizmet Sektörü
- j) Diğer(Lütfen belirtiniz)

3) İşletmenin faaliyete başlama yılı:

4) İşletmenin sermayesi:

5) İşletme içerisinde çalışan personel sayısı nedir?

- a) 1-10
- b) 11-40
- c) 41-70
- d) 71-100
- e) 101-250

6) Şirketin ortak sayısı:

7) Şirket sermayesinin yüzde dağılımı nasıldır?

- a) Aile veya aile grubu
- b) Şirket veya şirketler grubu
- c) Aile grubu haricindeki en büyük paya sahip şahıs
- d) Vakıflar
- e) Yabancı sermaye
- f) Kamu
- g) Diğer(Lütfen belirtiniz)

8) İşletmeniz yönetim kademelerinde profesyonel yönetici olarak hangilerinin bulunmaktadır?

- a) () Finans yöneticisi
- b) () Üretim müdürü
- c) () Personel müdürü
- d) () Muhasebe müdürü
- e) () Genel Yönetim(İdari işler)
- f) () Pazarlama müdürü

9) İşletmenizde finansman bölümü var mı?

Evet () Hayır ()

10) İşletmenizde finansman ihtiyacının hangi kaynaktan karşılanacağı kararında en etkili olan kişi kimdir?

- a) () Muhasebe-Finansman, Mali İşler Müdürü
- b) () Yönetim Kurulu
- c) () Holding veya bağlı olunan şirket
- d) () Şirketin çoğunluğuna sahip olan ortak(kişi veya şirket)
- e) () Genel Müdür/Genel Müdür Yardımcısı

11) Finans Yöneticisinin eğitim durumu nedir?

- a) İlkokul
- b) Ortaokul
- c) Lise
- d) Üniversite
- e) Lisansüstü

12) Kuruluş aşamasında fizibilite etüdü yaptınız mı?

Evet () Hayır ()

2. İŞLETMENİN TEMEL SORUNLARININ TESPİTİNE YÖNELİK SORULAR

1) Yönetici ile ilgili sorunlarınız nelerdir?

- a) () Yönetici niteliği yetersiz
- b) () Eğitim düzeyi yetersiz
- c) () Deneyimi yetersiz
- d) () Diğer
- e) () Sorunumuz yoktur

2) İşletmenizde karşılaştığınız en önemli sorunlar nelerdir?

- a) () Yönetici ve yönetim sorunu
- b) () Kredi temini sorunu
- c) () Öz kaynak sorunu
- d) () Pazarlama sorunu
- e) () Hammadde tedarik sorunu
- f) () Eğitim sorunu
- g) () Nitelikli eleman sorunu
- h) () Diğer(Lütfen belirtiniz)

3) Üretim ile ilgili sorunları nelerdir?

- a) () Sorunumuz yoktur
- b) () Mamulle ilgili sorunlar
- c) () Makine ve tesis ile ilgili sorunlar
- d) () Kapasite ile ilgili sorunlar
- e) () Diğer(Lütfen belirtiniz)

4) Kapasite kullanım oranınız nedir?

%.....

5) Eksik kapasite ile çalışıyorsanız nedenleri nelerdir?

- a) () Hammadde yetersizliği
- b) () Finansal yetersizlik
- c) () Talep yetersizliği
- d) () İşçilik sorunları
- e) () Teknoloji yetersizliği

6) Son 10 yıldır yatırım yaptınız mı?

Evet () Hayır ()
(Cevap evet ise 9. Soruya geçiniz)

7) Niçin yatırım yapmadınız?

- a) () Kredi maliyetinin yüksekliği
- b) () Talep yetersizliği
- c) () Bürokratik engeller
- d) () Bilgi noksanlığı
- e) () 5 Nisan kararları

8) Pazarlama sorunlarınız nelerdir?

- a) Ürün ile ilgili sorunlar
- b) Tutundurma ile ilgili sorunlar
- c) Fiyat ile ilgili sorunlar
- d) Talep yetersizliği
- e) Sorunumuz yoktur

9) İhracat yapıyor musunuz?

- a) () İhracat yapmıyorum
- b) () Doğrudan kendi kuruluşum aracılığı ile(Cevap evet ise 14. Soruya geçiniz)
- c) () Başka bir şirket aracılığı ile(Cevap evet ise 14. Soruya geçiniz)

10) İhracat faaliyetinde bulunmama nedenleriniz nelerdir?

- a) () İç Pazar koşullarının uygun olmayışı
- b) () Üretim yetersizliği
- c) () Finansman güçlüğü
- d) () Dış pazarlamada bilgi eksikliği
- e) () Rekabet güçlüğü
- f) () Diğer(Lütfen belirtiniz)

11) İhracat yapıyorsanız, ihracatta karşılaşılan sorunlar nelerdir?

- a) () Mevzuat
- b) () Finansman sorunu
- c) () Yabancı dil sorunu
- d) () Nitelikli uzman eksikliği
- e) () Sorun yok

12) Size göre işletmenizde kullanılmakta olan teknoloji, aynı sektörde faaliyet gösteren diğer işletmelere göre hangi düzeydedir?

- a) () Geleneksel, alışa gelmiş teknoloji
- b) () Modern teknolojiye geçme aşamasında
- c) () Modern teknoloji

13) Gelişmiş teknolojiye geçmenizi engelleyen faktörler nelerdir?

- a) () Talebin yeterli olmayışı
- b) () Sermaye yetersizliği
- c) () Yetiştirilmiş eleman eksikliği
- d) () İş yeri fiziki koşullarının uygun olmayışı

14) İşletmeniz standartlara uyum açısından aşağıdakilerden hangisini tercih etmektedir?

- a) () TSE standartlarına uygun
- b) () Uluslararası standartlara uygun
- c) () Alıcının, isteklerine, gösterdiği örneklere göre
- d) () Piyasada kabul görmüş ölçülere göre
- e) () Herhangi bir standarda uymadan

15) İşyerinde nasıl bir eğitim yapılmaktadır?

- a) () İşyerinde, işbaşı eğitimi
- b) () İşyerinde organize eğitimi
- c) () Kurs eğitimi
- d) () Eğitim yapılmamaktadır

16) Karşılaştığınız bürokratik sorunlar nelerdir?

- a) () Devletten sağlanan girdilerin elde edilememesi
- b) () Belediye ile ilişkilerden kaynaklanan sorunlar
- c) () Vergi iadeleri ile ilgili sorunlar
- d) () Diğer bürokratik sorunlar

17) Türkiye'nin gümrük birliği sürecinde, işletmenizin standartlar konusundaki hedefleri nelerdir?

- a) () Standart uygulamasına geçilecek
- b) () Şartlar zorlar ise uygulanabilir
- c) () Mevcut standartlar yerine başka standartlara geçilecek.
- d) () Değişiklik düşünülüyor.

18) Gümrük Birliği Ortamında karşılaşılan sorunları sıralayınız.

- a) () GB' nin etkisi yoktur
- b) () Fiyat ve kalitenin artması
- c) () Pazar bulmanın güçleşmesi
- d) () Yatırımların durması
- e) () Finansman sıkıntısı
- f) () Nitelikli eleman sıkıntısı
- g) () Maliyetlerin artması
- h) () GB' nin uyumda devlet desteğinin yetersizliği
- i) () Döviz kuru sorunları
- j) () Diğer :

19) Gümrük Birliği ortamında ve Avrupa birliği uyumunda devletten beklentileriniz nelerdir?

- a) () KOBİ'ler için kalite kontrol merkezleri kurulmalı
- b) () KOBİ'ler için mümkün olduğunca organize olmalı
- c) () Enflasyon düşürülmeli
- d) () Yatırım ve çalışma sermayesi için kredi temini kolaylaştırılmalı
- e) () Danışmanlık ve eğitim hizmeti arttırılmalı

3. İŞLETMENİN FİNANSAL PLAN, KARAR VE TERCİHLERİNE YÖNELİK SORULAR

1) İşletmenizde finansal planlama yapılıyor mu?

Evet () Hayır ()

2) Cevabınız evet ise hangi tür finansal planlama yapıyorsunuz?

- a) () Yalnız kısa dönemli (bir yıldan az)
b) () Yalnız uzun dönemli (bir yıldan fazla)
c) () Her ikisi birlikte

3) Aşağıda plan, bütçe ve mali tablolardan hangisini hazırlıyorsunuz?

	Evet	Hayır
a) Nakit bütçesi	()	()
b) Nakit tahsil /tediye tab.	()	()
c) Fon kaynak ve kul. tab.	()	()
d) Başabaş nokta analizi	()	()
e) Genel imalat bütçesi	()	()
f) Yıllık faaliyet raporları	()	()

4) Hangi faktörler finansal planlamayı geçersiz kılmaktadır?

- a) () Yüksek faiz
b) () Yüksek enflasyon
c) () Politik istikrarsızlık
d) () Döviz kuru, enflasyon ve faiz belirsizliği
e) () Diğer(Lütfen belirtiniz)

5) Finansman kararlarının alınmasında şirket dışından destek alıyor musunuz?

Evet () Hayır ()

6) Cevabınız evet ise nereden alıyorsunuz?

- a) () Ticari firma
b) () Mali danışmanlık şirketi
c) () Yatırım bankası
d) () Bağlı olunan holding/ grup/ ana şirket
e) () Yabancı banka
f) () Bağımsız dış denetim kuruluşları
g) () Diğer(Lütfen belirtiniz)

7) Cevabınız hayır ise finansman kaynağının seçilmesinde hangi faktörler rol oynamaktadır? (önem sırasına göre sıralayınız)

- a) () Finansman kaynağının maliyeti
b) () Kaynak ihtiyacının vade yapısı
c) () Genel ekonomik durum
d) () Bağlı bulunan grubun veya holdingin finansman politikası
e) () Bankanın tavsiyesi
f) () Şirketin mevcut mali yapısı
g) () Diğer(lütfen belirtiniz)

8) Yurtiçi faiz oranlarındaki artışa tepkiniz ne olmaktadır?

- a) () Banka kredisi azalmaktadır
b) () Satılan mala zam yapılmaktadır
c) () Satılan malın maliyeti ve diğer giderler kısılmaktadır
d) () Tahvil ve finansman bonosuna yönelmektedir
e) () Sermaye artışı yapılmaktadır
f) () Ticari kredi kullanılmaktadır
g) () Yurtdışından borçlanılmaktadır
h) () Yatırımlar kısılmaktadır
i) () Bünyede bırakılan fonlara yönelmektedir.

9) Yurt dışından direkt sağlanan "banka kredisi veya tahvil ihracı" gibi bir borçlanmaya gidiyor musunuz? (Anonim şirketlere sorulacak, şirket türü limited ise 11. Soruya geçiniz)

Evet () Hayır ()

10) Yurt dışından direkt sağlanan "banka kredisi veya tahvil ihracı" gibi bir borçlanmaya yönelmenizin nedeni nedir?

- a) () Daha az maliyetli olması
b) () Kolay ve çabuk fon sağlanabilmesi
c) () Diğer(Lütfen belirtiniz)

11) Bina, tesis ve araç gibi yeni bir sabit kıymet yatırımının finansmanı genellikle hangi kaynaktan sağlanmaktadır?

- a) Kısa vadeli banka kredisi
- b) Orta vadeli banka kredisi
- c) Grup şirketten/ holdingden fon aktarımı
- d) Yabancı ülkelerden borçlanma/ kredi
- e) Ticari borçlanma
- f) Tahvil, finansman bonosu ihracı
- g) Sermaye artışı
- h) Bünyede bırakılan fonlar
- i) Gayrimenkul veya iştirak satışları
- j) Diğer(Lütfen belirtiniz)

12) Aşağıdaki kriterler açısından bakıldığında banka kredisi, tahvil veya finansman bonosundan hangisini tercih edersiniz?

Kriterler	Banka kredisi	Tahvil	Finansman bonosu
Maliyet			
Vade			
Borç alınacak miktar			
Başvuru işlemlerinin kolaylığı			
Elde etme zamanının kısalığı			

13) Alınan enflasyonu düşürme önlemleri ile işletmenizi direkt olarak etkileyen faktörler nelerdir? (sıralayınız)

- a) Döviz kuru oranı artışlarındaki düşme/azalma
- b) Faiz düşüşü
- c) Getirilen ek vergilerdeki artış
- d) Mevcut vergi oranlarındaki düşüş
- e) Düşük faizli hazine borçlarının artışı
- f) KİT ürünlerine yapılan zamlardaki düşüş
- g) İç talepte daralma/ satışlardaki düşüş
- h) İç talepte genişleme/ satışlardaki artış

14) Alınan enflasyonu düşürme önlemleri karşısında işletme politikasında yaptığınız değişiklikler nelerdir? (sıralayınız)

- a) Yatırımlara ağırlık verdik
- b) Borçlanmaya ağırlık verdik
- c) Üretimi arttırdık
- d) Üretimi düşürdük
- e) Satış vadelerini uzattık/vade farklarını azalttık
- f) Ürün fiyatlarını düşürdük
- g) Ürün fiyatlarını arttırdık
- h) Maliyeti düşürücü önlemler aldık
- i) Çalışan personel sayımızı düşürdük
- j) Çalışan personel sayımızı arttırdık
- k) Eldeki fonları yüksek getirili menkul kıymetlere yatırdık
- l) Diğer(Lütfen belirtiniz)

4. İŞLETMENİN FİNANSMAN YAPI VE SORUNLARININ TESPİTİNE YÖNELİK SORULAR

- 1) İşletmenizi açarken gerekli sermayeyi nereden karşıladınız?
- a) () Kendi öz kaynaklarımdan
b) () Akraba ve arkadaşlarımdan borç aldım
c) () Ticari kredi kullandım
d) () Banka kredisi kullandım
- 2) Teşvik tedbirlerinden yararlanıyor musunuz?
- Evet () Hayır ()
- 3) Hangi tür teşviklerden yararlandınız?
- a) () Yatırımlara ait teşvikler
b) () İhracata ait teşvikler
c) () Üretime ait teşvikler
- 4) Yatırım kararlarınızın alınmasında teşviklerin rolü oldu mu?
- Evet () Hayır ()
- 5) Yatırım kararlarınızın alınmasında sağlanan teşviklerin önem derecesi ne olmuştur?
- a) () Önemsiz
b) () Küçük bir faktör olarak önemli
c) () Orta derecede önemli
d) () Önemli
e) () Çok önemli
- 6) Alınan teşvikleri yeterli buluyor musunuz?
- Evet () Hayır ()
(Cevap evet ise 8. Soruya geçiniz)
- 7) Cevabınız hayır ise bunun en önemli nedenleri nelerdir?
- a) () Teşvikle sağlanan kredinin maliyeti yüksektir
b) () Teşvikler zamanla önemini kaybetmiştir
c) () Teşvikler zamanında sağlanamamaktadır
d) () Teşvik şartları ağır olmaktadır
e) () Yatırım indirimleri yetersiz kalmaktadır.

- 8) Aşağıdaki teşvik ve desteklerden hangilerinden yararlanıyorsunuz?
- a) () İhracat teşvikleri
b) () Organize sanayi bölgesi yardımları
c) () KOSGEB'in teknik destekleri
d) () Vergi türü teşvikler(KDV muafiyeti, yatırım indirimi)

- 9) İşletmenin borç alacak yapısı ne kadardır?
- a) () Alacaklarım borçlarımdan fazladır
b) () Alacaklarım borçlarımdan azdır
c) () Alacaklarım borçlarıma eşittir
d) () Borcum yoktur

- 10) Kredili alışlar yapıyor musunuz?
- Evet () Hayır ()

- 11) Alışlarınızın yüzde kaçını kredili sağlıyorsunuz?
- %.....

- 12) Kredili satışlarınız var mı?
- Evet () Hayır ()

(Cevabınız hayır ise diğer soruları cevaplamayınız)

- 13) Satışlarınızın yüzde kaçını kredili yapıyorsunuz?
- %.....

- 14) Kredili satışlarınızda ortalama vade süresi kaç gündür?
- a) () 30 günden az
b) () 31-60 gün arasında
c) () 61-120 gün arasında
d) () 121-180 gün arasında
e) () 181-240 gün arasında
f) () 240 günden fazla

15) Özellikle kredili satışlarınız sonucu oluşan alacaklarınızın finansmanı için başvurduğunuz finansman tekniklerini önem sırasına göre sıralayınız.

- a) () Ticari kredi
- b) () Banka kredisi
- c) () Finansman bonusu
- d) () Alacak senetlerinin iskonto ettirilmesi
- e) () Factoring/Forfaiting
- f) () Diğer(Lütfen belirtiniz)

16) İşletme açısından kullanılan kısa süreli finansman kaynaklarını maliyetleri ve kolay sağlanmaları açısından sıralayınız(En düşük maliyetli 1, En kolay sağlanan 1 olacak şekilde)

	Kolay sağlama	Maliyet
a) Ticari	()	()
b) Banka	()	()
c) Finansman	()	()
d) Alacak senetlerinin iskonto ettirilmesi	()	()
e) Factoring/Forfaiting	()	()
f) Diğer(Lütfen belirtiniz).....		

17) İşletmeniz kredi kullanıyor mu?

Evet () Hayır ()

(Cevap evet ise 19. Soruya geçiniz)

18) İşletmenin kredi kullanmama nedenini belirtiniz?

- a) () Öz sermayemiz yeterlidir
- b) () Kredi faizi yüksektir
- c) () Teminat şartları ağır, formaliteler fazladır
- d) () Kredinin vadesi kısadır
- e) () Kredi veren kuruluş azdır

19) İşletmeniz krediye ihtiyaç duyduğu zaman en fazla hangi kaynaklara başvurmaktadır?

- a) () Halk bank
- b) () Diğer Ticari Bankalar
- c) () Müşteri avansı
- d) () Akrafa ve yakın çevre
- e) () Ortaklardan alınan avanslar
- f) () Yurtdışı finans kaynakları
- g) () Yurtdışı finans kaynakları
- h) () Yabancı kaynak kullanılmıyor

20) Bankalardan kredi alırken karşılaştığınız en büyük güçlük nedir?

- a) () Kredi taleplerimiz bankalarca gerekli şekilde dikkate alınmamaktadır.
- b) () Kredi başvurusu ile kredi alınması arasında zaman kaybımız olmaktadır.
- c) () Teminat güçlüğü ile karşılaşmaktayız.
- d) () Formaliteler oldukça ağırdır.

21) Yabancı finans kuruluşlarından şimdiye kadar hiç kredi aldınız mı?

Evet () Hayır ()

22) Bölge şartlarını dikkate alırsak, bankalardan alınan krediler sizce yeterli midir?

Evet () Hayır ()

23) Kullandığınız kredi çeşidi nedir?

- a) () Ticari kredi
- b) () Yatırım kredisi
- c) () Serbest piyasa kredisi

24) Kullandığınız kredi miktarı ne kadardır?

2020	
2021	

25) Almış olduğunuz krediler ihtiyacımızı % kaç karşılıyor?

.....

26) Mevcut kredi sistemi hakkındaki görüşleriniz nelerdir?

- a) () Kredi kullanılmıyor
- b) () Faiz yüksek
- c) () Vade kısa
- d) () Kredi miktarı düşük
- e) () Kredi miktarı uygun
- f) () Normal
- g) () Enflasyonla orantılı

27) Kredi maliyeti yüksekliği karşısında firmanızın tutumu ne olmuştur?

- a) () Öz kaynaklar arttırıldı
- b) () Yatırım projeleri kısıldı
- c) () Stok azaltıldı
- d) () Personel azaltıldı
- e) () Kapasiteyi düşürdüğ
- f) () Diğerleri

28) Gelecek yıla ait nakit fazlası veya açığııı belirlemek için ön çalışmanız oldu mu?

Evet () Hayır ()

29) İşletmeniz elde ettiği artı kazançları çalışma alanınız dışında kullanıyor mu?

Evet () Hayır ()
(Cevap hayır ise 31. Soruya geçiniz)

30) Art kazançların çalışma alanı dışında yatırım sahası nedir? (önem sırasına göre sıralayınız)

- a) () Yatırım
- b) () Gayrimenkul
- c) () Oto alım satımı
- d) () Menkul kıymetler
- e) () Diğer(Lütfen belirtiniz)

31) 2020-2021 yıllarındaki kar/zarar durumunuz nedir?

2020 Kar/Zarar	
2021 Kar/Zarar	

32) 2020-2021 yılları arasında zarar ettiyseniz, bunun temel nedeni nelerdir?

- a) ()Hammadde fiyatlarının yüksekliği ve hammadde teminindeki zorluklar
- b) () Yönetimdeki eksikler
- c) () Personel sorunu
- d) () Teşvik yetersizliği
- e) () Talep yetersizliği
- f) () Finansman sorunu

5. İŞLETMENİN FİNANSMAN SORUNLARI İLE GÖRÜŞ VE TUTUMLARINA YÖNELİK SORULAR

1) İşletmenizin hala bir finansman sorunu var mıdır?

Evet () Hayır ()

2) Finansman sorununuzun kaynağı nedir?

- a) () Kredi konusundaki güçlükler
- b) () Öz kaynak yetersizliği
- c) () Çalışma sermayesindeki artış
- d) () Alacak tahsilindeki gecikmeler
- e) () Satış karlılığının düşüklüğü
- f) () Maliyetlerdeki artış
- g) () Yatırımlar
- h) () Diğerleri

3) Sizce şirketin “Kredi bulma güçlüğü mü” yoksa “Öz kaynak yetersizliği mi” daha büyük bir sorundur?

Kredi bulma güçlüğü ()

Öz kaynak yetersizliği ()

4) Yabancı kaynak sağlamada karşılaştığınız sorunlar nelerdir?

- a) () Faizlerin yüksekliği
- b) () Teminat göstermedeki zorluklar
- c) () Kredi miktarının azlığı
- d) () Bürokratik işlemlerin çokluğu

5) Sermaye darlığını, belirli bir ölçüde azaltabilmek ve daha yeterli bir sermaye ile çalışabilmek için halka açılmayı düşünür müsünüz? (A.Ő. 'lere sorulacak)

Evet () Hayır ()

6) Finansal sorunların çözümü için sizce ne yapılmalıdır?

- a) () Uzun vadeli ve düşük faizli kredi sağlanmalı
- b) () İşletmenin sermaye piyasasından yararlanması için düzenlemeler yapılmalı
- c) () Küçük ve orta ölçekli işletmelerin gelişimi için yeni teşvikler getirilmeli
- d) () Kredi kullanımında teminat ve diğer formalitelerin en aza indirilmesi
- e) () Bankalar dışındaki diğer finans kurumlarından yararlanmak için gerekli düzenlemeler yapılmalıdır

