

T.C.
BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI

**KOBİ'LERİN SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ;
BURSA ALAN ARAŞTIRMASI**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Sibel KAHRAMAN

Balıkesir, 2012

T.C.
BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI

KOBİ'LERİN SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ;
BURSA ALAN ARAŞTIRMASI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Sibel KAHRAMAN

Tez Danışmanı
Yrd. Doç. Dr. Hicran SEREL

Balıkesir, 2012

T.C.
BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

TEZ ONAYI

Enstitümüzün İKTİSAT.....Anabilim Dalı'ndanumaralı
SBEL KAHRAMAN'in hazırladığı "....."
konulu DOKTORA/YÜKSEK LİSANS tezi ile ilgili TEZ SAVUNMA SINAVI,
Lisansüstü Eğitim Öğretim ve Sınav Yönetmeliği uyarınca 31.1.2012 tarihinde
yapılmış, sorulan sorulara alınan cevaplar sonunda tezin onayına OY
BİRLİĞİ/~~OY ÇOKLUĞU~~ ile karar verilmiştir.

Başkan.....İmza.....

Unvanı, Adı-Soyadı
Prof. Dr. Cemil ERTUĞRUL

Üye.....İmza.....

Unvanı, Adı-Soyadı (Danışman)
Yrd. Doç. Dr. Hicran Serel

Üye.....İmza.....

Unvanı, Adı-Soyadı
Yrd. Doç. Dr. Merve Gök

Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim üyelerine ait olduklarını
onaylım.

22.1.02/2012

Enstitü Müdürü

(Unvanı, Adı, Soyadı)

Doç. Dr. Zübeyde Güneş YAGCI
Müdür

ÖNSÖZ

Geçmişten günümüze kadar, ülkelerin sanayilerinin gelişmesine önemli katkıda bulunan KOBİ'ler halen bu işlevlerini devam ettirmektedirler. KOBİ'ler ülke ekonomilerinin ve kalkınmanın dinamiği konumundadırlar. Yarattıkları istihdam olanakları, üretim yapılarının esnekliği nedeniyle yeniliklere çabuk adapte olabilmeleri, farklı ürünleri kolaylıkla üretebilmeleri gibi özellikleri ile ekonomilerin dinamizmini ve gelir dağılımındaki bozukluğu düzelten önemli bir unsurdurlar. Ancak KOBİ'lerin büyük bir kısmı birçok sorun ile mücadele etmekte zorundadırlar. Söz konusu sorunların başında finansman, pazarlama, yönetim ve istihdam ile ilgili sorunlar gelmektedir.

Bu çalışmada, somut veriler ile KOBİ'lerin ülke ekonomisindeki yeri ve karşılaştıkları sorunları ortaya koyarak, bu sorunlar için çözüm önerileri geliştirilmeye çalışılmıştır. Bu doğrultuda Bursa il sınırları içerisinde faaliyet gösteren rastgele seçilmiş 80 adet KOBİ niteliğindeki firma ile anket çalışması yapılmıştır. Bu anket çalışması ile Bursa ilinin mevcut durumu, sanayi yapısı ve KOBİ firmaların sorunları ve çözüm önerileri tespit edilmeye çalışılmıştır.

Yüksek lisans tezimin hazırlanmasının her aşamasında katkılarını esirgemeyen değerli tez danışmanım Sayın Yrd. Doc. Dr. Hicran Serel'e sonsuz teşekkürlerimle.

Balıkesir 2012

Sibel KAHRAMAN

ÖZET

KOBİ'LERİN SORUNLARI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ; BURSA ALAN ÇALIŞMASI

KAHRAMAN, Sibel

Yüksek Lisans, İktisat Anabilim Dalı

Tez Danışmanı: Yrd. Doç. Dr. Hicran SEREL

2012, 122 Sayfa

Günümüzde Küçük Ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ'ler), küreselleşmenin yarattığı şiddetli rekabet ortamında ulusal ekonomilerin gelişmesi ve korunmasında önemli bir role sahiptirler. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde KOBİ'ler, işsizliğin azaltılması ve yeni istihdam alanlarının yaratılması, dengeli ekonomik ve sosyal kalkınmanın sağlanması, piyasa koşullarında meydana gelen değişmelere hızlı uyum sağlayabilen esnek üretim yapılarına sahip olmaları nedeniyle ekonomide önemli bir yer tutmaktadır.

Bu tez çalışmasında, öncelikle Türkiye'de ve dünyada KOBİ'lerin tanımları, avantajları ve dezavantajları, karşılaştıkları sorunlar, sorunlarının aşılması için finansal destek veren kuruluşlar, Türkiye ve Bursa ekonomisine etkileri hakkında bilgi verilerek, Bursa ili özelinde bir alan çalışması yapılmıştır. Bu çalışma ile Bursa'daki KOBİ'lerin genel sorunları ve özel olarak finansman sorunlarının incelenmesi ve bu sorunların nasıl aşılmaya çalışıldığı tespit edilmiştir. Araştırmada nitel araştırma yöntemlerinden yüz yüze anket tekniği uygulanmıştır. Bursa ilinde faaliyet gösteren seksen adet firmaya yapılan anket sonuçlarına göre, KOBİ işletmelerin büyük bir çoğunluğunun finansal sorun yaşadığı, bu finansal sorunlarını bankalar aracılığı ile aşmaya çalıştıkları ve finansman sorununun çözümü için gerekli finansman araçları hakkında yeterli bilgi sahibi olmadıkları sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: KOBİ, Finansal Sorunlar, Finansal Destekler, Bursa.

ABSTRACT

SME'S PROBLEMS AND SOLUTIONS; BURSA OF THE STUDY

KAHRAMAN, Sibel
Master Thesis, Department of Economics,
Adviser: Asst. Prof. Hicran SEREL
2012, 122 pages
KAHRAMAN, Sibel

Today, Small And Medium-Sized Enterprises (SMEs), a severe competitive environment created by globalization of national economies have an important role in the development and maintenance. SMEs in developing countries such as Turkey, reducing unemployment and creating new jobs, ensuring balanced economic and social development, that can adapt rapidly to changes in market conditions as they have flexible production structures has an important place in the economy.

In this thesis, primarily in Turkey and the definitions of SMEs, advantages and disadvantages, problems encountered, organizations that provide financial support to overcome the problems, giving information about the effects of the economy of Turkey and Bursa, Bursa province in particular made a field study. This study in Bursa with the general problems of SMEs and the financial problems of private investigation and determination of how these problems is to overcome and striving. Face-to-face survey research, qualitative research methods were applied technique. Eighty-two companies operating in the province of Bursa according to the results of the survey, the vast majority of SME businesses experienced financial problems, they work to overcome these financial problems through the banks and finance needed to tackle the problem of financing was concluded that they did not own enough information about the tools.

Key Words: Small Business, Financial Problems, Financial Supports, Bursa

İTHAF

Öncelikle Yüksek Lisans tezimin hazırlanması sürecinde destek ve yardımlarını esirgemeyen danışmanım sayın Yrd. Doç. Dr.Hicran SEREL'e sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

Tüm eğitim ve öğretim hayatım boyunca maddi ve manevi desteklerini esirgemeyen, özellikle yüksek lisans eğitimim ve tez çalışmam süresi boyunca hiçbir fedakarlıktan kaçınmayan canım annem, babam ve kardeşime; ayrıca kuzenim Özlem ATASOY'a saygı ve sevgilerimi sunar, teşekkür ederim.

Anket çalışmalarımnda işletmelere ulaşmamda yardımcı olan ve destekleri ile hiçbir zaman beni yalnız bırakmayan Halkbank Çekirge Şubesi'ndeki tüm çalışma arkadaşlarıma sonsuz şükranlarımı sunarım.

İÇİNDEKİLER

Sayfa

ÖNSÖZ	III
ÖZET	IV
ABSTRACT	V
İTHAF	VI
İÇİNDEKİLER.....	VII
ÇİZELGELER LİSTESİ	X
ŞEKİLLER LİSTESİ	XII
KISALTMALAR LİSTESİ	XIII
1.GİRİŞ	1
1.1. Problem	2
1.2. AMAÇ	2
1.3. Araştırmanın Önemi	2
1.4. Araştırmanın varsayımları	2
1.5. Araştırmanın Sınırları	2
1.6.Tanımlar	2
2. İLGİLİ ALANYAZIN	3
2.1. Kurumsal Çerçeve	3
2.2. İlgili Araştırmalar	3
2.2.3.KOBİ'ler İle İlgili Kavramsal Yaklaşım	3
2.2.3.1.KOBİ'lerin Temel Özellikleri	4
2.2.3.1.1.Nitel Özellikler	4
2.2.3.1.2.Nicel Özellikler	5
2.2.3.2.Dünya'da Ve Türkiye'de KOBİ Tanımları	6
2.2.3.2.1.AB'de KOBİ Tanımı	6
2.2.3.2.2.Amerika'da KOBİ Tanımı	9
2.2.3.2.3.Türkiye'de KOBİ Tanımı	10
2.2.3.3.KOBİ'lerin Avantaj Ve Dezavantajları	13
2.2.3.3.1.KOBİ'lerin Avantajlar	13
2.2.3.3.2.KOBİ'lerin Dezavantajlar	17

2.2.4.KOBİ'lerin Temel Sorunları	19
2.2.4.1.KOBİ'lerin Planlama Düzeyinde Karşılaştıkları	19
2.2.4.2.KOBİ'lerin Örgütlenme Düzeyinde Karşılaştıkları Sorunlar	20
2.2.4.3.KOBİ'lerin Yönetme Düzeyinde Karşılaştıkları Sorunlar	22
2.2.4.4.KOBİ'lerin Eşgüdümleme Düzeyinde Karşılaştıkları Sorunlar	23
2.2.4.5.KOBİ'lerin Kontrol Düzeyinde Karşılaştıkları Sorunlar	23
2.2.4.6.Tedarik Sorunları	24
2.2.4.7.Üretim Yönetimi İle İlgili Sorunlar	25
2.2.4.8.Pazarlama Yönetimi İle İlgili Sorunlar	27
2.2.4.9.İhracat İle İlgili Sorunlar	28
2.2.4.10.KOBİ'lerin Ulusal Düzeyinde Sorunları	29
2.2.4.11.Finansal Yönetim İle İlgili Sorunlar	30
2.2.4.12.Muhasebe Yönetimi İle İlgili Sorunlar	33
2.2.4.13.İnsan Kaynakları Yönetimi İle İlgili Sorunlar	33
2.2.4.14.Halkla İlişkiler İle İlgili Sorunlar	35
2.2.4.15.Ar-Ge İle İlgili Sorunlar	36
2.2.4.16.Karar Alma İle İlgili Sorunlar	37
2.2.5.KOBİ'lerin Sorunlarının Aşılması İçin Finansal Destek Veren Kuruluşlar	38
2.2.5.1.Kamu Kurumu Niteliğindeki Kuruluşlar	39
2.2.5.2.KOSGEB	39
2.2.5.3.Türkiye Halkbankası	45
2.2.5.4.EXİMBANK	47
2.2.5.5.Türkiye Vakıflar Bankası	48
2.2.5.6.KOBİ A.Ş	48
2.2.5.7.Kredi Garanti Fonu: KGF	49
2.2.5.8.Dünya Bankası	51
2.2.5.9.Sanayi Ticaret Bakanlığı Küçük Sanayi Ve El Sanatları Genel Müdürlüğü	51
2.2.5.10.Küçük Sanayi Bölgesi Ve Siteleri Genel Müdürlüğü	52
2.2.5.11.GAP-GİDEM	52
2.2.5.12.Maliye Bakanlığı Milli Emlak Genel Müdürlüğü	52
2.2.5.13.MPM	53
2.2.5.14.Mesleki Teşekküller	54
2.2.5.15.Özel Kuruluş- Vakıflar	54
2.2.5.16.Teknik Yurtdışı Destekli Veya Örgütlü Diğer Kurum Ve Danışmanlık Hizmetleri Veren Diğer Kurum Ve Kuruluşlar	55
2.2.5.17.Hollanda Yönetim İşbirliği Programı (NMCP)	55
2.2.5.18.Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma (UNIDO)	55
2.2.5.19.Avrupa Yatırım Bankası (EIB)	56
2.2.5.20.Kalkınma Ajansları	58
2.2.6.Türkiye'de Faaliyet Gösteren Özel Bankaların KOBİ'lere Yönelik Faaliyetleri	59
2.2.6.1.Türkiye İş Bankası	62
2.2.6.2.Garanti Bankası	63
2.2.6.3.Akbank	65
2.2.6.4.HSBC	66
2.2.6.5.TEB	67
2.2.6.6.Finansbank	68
2.2.6.7.ING BANK	70
2.2.6.8.Denizbank	70

3. YÖNTEM	72
3.1.Araştırmanın Modeli	72
3.2.Bilgi Toplama Kaynakları	72
3.3.Bilgilerin Toplanması Ve Değerlendirilmesi	72
4.BULGULAR VE YORUMLAR	73
4.1.KOBİ'lerin Türkiye Ve Bursa Ekonomisindeki Yeri	73
4.1.1.Türkiye'de KOBİ'lerin Yeri Ve Önemi	73
4.1.2.Bursa Ekonomisine Genel Bakış	77
4.1.3.Bursa KOBİ'ler Ve Ekonomiye Etkileri	78
4.1.4.KOBİ'lerin Sorunları Üzerine Bir Alan Çalışması	83
SONUÇ VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ	103
EK : 1 – ANKET FORMU	106
KAYNAKLAR	110

ÇİZELGE VE ŞEKİLLER LİSTESİ

ÇİZELGELER LİSTESİ

Sayfa No

Çizelge 1	KOBİ Tanımı Çalışan Sayısı Yıllık Ciro Veya Bilanço	7
Çizelge 2	Türkiye’de Kullanılan KOBİ Tanımları	12
Çizelge 3	Basel II KOBİ Tanımı	13
Çizelge 4	Ölçek Endeksli Büyüme Kredisi Destek Kredisi	43
Çizelge 5	KOBİ Finansman Destek Kredileri (2003 - 01.03.2010)	45
Çizelge 6	30.04.2011 Tarihi İtibariyle Kaynaklara Göre Verilen Kefaletler	49
Çizelge 7	Kefaletin İşletme Ölçeklerine Göre Dağılımı (01.01.1994- 31.12.2010)	50
Çizelge 8	İllere Göre KGF Kefaleti (01.01.1994 - 31.12.2010)	50
Çizelge 9	Kamu-STK Koordinasyonu, İşbirliği Ve Danışma Mekanizması .	57
Çizelge 10	Eylül 2010 Türk Bankacılık Sektörü Genel Görünümü	61
Çizelge 11	Eylül 2010 Bankacılık Sektöründe Özel Ve Kamu Bankaların Genel Durumu	62
Çizelge 12	BTSO’ya kayıtlı üyelerin sektörel sınıflamaya göre sayıları	78
Çizelge 13	2010 Yıllı Açılan-Kapanan Firma İstatistikleri	82
Çizelge 14	İşletmelerin Faaliyet Gösterdiği Zaman	83
Çizelge 15	Ankete Katılan İşletmelerin Ciro Yapısı	84
Çizelge 16	İşletmelerin Faaliyet Alanlarına Göre Dağılımı	85
Çizelge 17	İşletmelerin uzmanlaştığı alan ve faaliyet konusu	85
Çizelge 18	İşletme sahip veya ortaklarının meslekteki tecrübesi	86

Çizelge 19	İşletmelerin İstihdam Durumu (Adet)	86
Çizelge 20	İşletmenin Yönetimi Çizelge	87
Çizelge 21	Yöneticinin Eğitim Durumu	87
Çizelge 22	İncelenen İşletmelerin Hukuki Yapıları	88
Çizelge 23	İşletmelerin üretim tipleri	89
Çizelge 24	Firmanın Finansman Kararlarının Alınmasında Etkili Olan Kişiler	89
Çizelge 25	İşletmelerde Karar Alma Yöntemleri	90
Çizelge 26	İşletmelerin Öncelikli Sorunları	91
Çizelge 27	İşletmeler Finansman Sorunu Yaşıyor mu Ve Herhangi Bir Banka İle Çalışıyorlar mı ?	91
Çizelge 28	İşletmeler Finansman Sorunu Yaşıyorlar İse Kaç Tane Banka İle Çalışıyor?	92
Çizelge 29	İşletmeler Bankalar İle Ağırlıklı Olarak Ne Gibi İşlemler Yapılıyor?	93
Çizelge 30	İşletmelerin Kredi Kullanırken Göstermiş Olduğunuz Teminatlar	93
Çizelge 31	İşletmeler Son 2 Yıl İçersinde Kredi Kullandı Mı? İşletme İle İlgili İhtiyaçlarını Ne Kadarını Kredi İle Karşılıyor?	94
Çizelge 32	İşletmeler Alternatif Finansman Yöntemlerinden Hangilerini Kullanıyorlar?	95
Çizelge 33	Firmalar Banka Kredisi Kullanmadığı Durumlarda Ne Çeşit Kredi Tercih Edilmektedirler ?	95
Çizelge 34	Firmalar Banka Kredisi Kullanmaları Durumunda Ne Tür Krediler Tercih Etmektedirler? Banka Kredisi Kullanırken Ne Tür Sorunlar İle Karşı Karşıya Kalmaktadırlar ?	96
Çizelge 35	İşletmelerin Kredi Alırken Karşılaştıkları Sorunlar	97

Çizelge 36 İşletmelerden Yurtdışı Kaynaklı Banka Kredileri Tercih Edenlerin Tercih Etmelerinin Sebepleri	98
Çizelge 37 İşletme Karının Değerlendirilmesi	98
Çizelge 38 İşletmeniz Finansman Sıkıntısını Nasıl Aşıyor Mu?	99
Çizelge 39 İşletmenizin Öncelikli Başarı Kriterini Belirtiniz ?	99
Çizelge 40 KOBİ'leri Destekleyen Kurumları Tanıyor Musunuz? Ve İşletmeniz Daha Önce KOBİ Kredisi Aldınız mı? İşletmenin Kredi Garanti Fonu Hakkındaki Bilgi Düzeyi Nedir?	100

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1 İşletmelerin Faaliyet Gösterdiği Zaman	84
Şekil 2 İşletmelerin İstihdam Durumu	87
Şekil 3 Finansman Kararlarının Alınmasında Etkili Olan Kişiler	90

KISALTMALAR LİSTESİ

ABD	: Avrupa Birleşik Devleti
AYB	: Avrupa Yatırım Bankası
AYF	: Avrupa Yatırım Fonu
AB	: Avrupa Birliği
ATM	: Ticari Atılım Merkezi
BTSO	: Bursa Ticaret Sanayi Odası
DTM	: Dış Ticaret Müsteşarlığı
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
EURO	: Avrupa Birliği üyelerinin kullandığı ortak para birimi
Eximbank	: Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş
EBSO	: Ege Bölgesi Sanayi Odası
GAP	: Güneydoğu Anadolu Projesi
IBRD	: Uluslararası Yeniden Yapılanma ve Kalkınma Bankası
İTO	: İstanbul Ticaret Odası
İSKUR	: Türkiye İş Kurumu
KOBİ	: Küçük Orta Büyüklükteki İşletme
KOSGEB	: Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme Ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KGF	: Kredi Garanti Fonu
MPM	: Milli Prodüktivite Merkezi
MEB	: Milli Eğitim Bakanlığı
MB	: Merkez Bankası
MEKSA	: Mesleki Eğitim Ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı

NMCP	: Hollanda Yönetim İşbirliği Programı
OSD	: Otomotiv Sanayicileri Derneği
OSB	: Organize Sanayi Bölgesi
SELP II	: Küçük İşletmeler Kredi Programı II
STK	: Sivil Toplum Kuruluşları
TSKB	: Türkiye Sınai Kalkınma Bankası
TOSYÖV	: Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları Ve Yöneticiler Vakfı
TOBB	: Türkiye Odalar Ve Borsa Birliği
TESK	: Türkiye Esnaf Ve Sanatkarlar Konfederasyonu
TOSYÖV	: Türkiye Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları Ve Yönetici Vakfı
TTGV	: Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı
TÜBİTAK	: Türkiye Bilimsel Ve Teknolojik Araştırma Kurumu
TEB	: Türk Ekonomi Bankası
UNIDO	: Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü
UNIDO	: Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü

1.GİRİŞ

Küçük Ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ), ekonomik yapıları ne kadar farklı olursa olsun hem gelişmiş hemde gelişmekte olan ülkelerde önemli yere sahiptirler. Özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan sık sık ekonomik krizlerle karşı karşıya kalan ülkelerde bu önem daha da artmaktadır.

Rekabetin ve değişikliğin çok yoğun yaşandığı günümüzde, küçük ve esnek yapıları ile KOBİ'ler ülkelerin ekonomilerinde, üretiminde ve istihdamında önemli yer tutmaktadırlar. 1970'li yıllardan sonra ABD, Avrupa Birliği ve Japonya gibi ülkelerde, KOBİ'lerin ekonomik büyümenin artmasında önemli katkıları olduğu farkedilmiştir. Devleşmiş endüstriler yerine hızlı karar verebilme yeteneği yüksek, az sermaye kullanan, düşük düzeyde yönetim gideri olan, ucuz üretim yapan KOBİ'ler tercih sebebi haline gelmiştir.

Türkiye ekonomisinde önemli yere sahip KOBİ niteliğindeki işletmeler, son yıllarda dünyadaki küreselleşme ile birlikte artan rekabet ortamından önemli ölçüde etkilenmektedirler. Bu durum KOBİ'lerin karşılaştığı sorunları artırmakta ve bu sorunların çözümlerini önemli hale gelmektedir.

Bu çalışmanın başlangıcında KOBİ'ler ile ilgili kavramsal çerçeve, Türkiye'de, dünya'da ve AB'indeki KOBİ tanımları ve KOBİ'lerin avantaj ve dezavantajları gözden geçirilecektir.

Çalışmanın ilerleyen safhasında KOBİ'lerin temel sorunları, sorunların aşılması için finansal destek veren kuruluşlar, Türkiye'de faaliyet gösteren bankaların KOBİ'lere yönelik destek faaliyetleri incelenecektir.

Çalışmanın son bölümünde KOBİ'lerin Türkiye ve Bursa ekonomisindeki yeri incelenecektir. Ayrıca Bursa'daki KOBİ'lerin ne tür sorunlar ile karşılaştıklarını anlamak için yapmış olduğum anket çalışması incelenecek ve yorumlanacaktır.

1.1.Problem

Küreselleşme ile birlikte yıldızı parlayan KOBİ'ler, hem ekonomik hemde sosyal açılardan toplumun önemli birer yapıtaşları olarak kabul edilmişlerdir. Ancak artan rekabet koşulları ile birlikte KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunlar artmaktadır. KOBİ'lerin günümüzde yaşamakta olduğu sorunlar özellikle finansman sorunlarının incelenmesi çalışmamızın ana problemidir.

1.2. Amaç

Bu çalışmanın amacı; Türkiye'de faaliyet gösteren KOBİ'lerin yaşamakta olduğu genel sorunlar, özellikle finansman sorununun incelenmesi ve çözüm yollarının bulunmasıdır.

1.3. Araştırmanın Önemi

KOBİ'lerin en önemli sorunlarının neler olduğu ve bu sorunların giderilebilmesi için neler yapılabileceğinin tespit edilmesi oldukça önemlidir. Bu çalışma bir anket uygulaması olup, daha sonraki araştırma ve çalışmalarımız için geniş bir araştırmanın ve alan çalışmasının yapılabilmesine olanak vermesi bakımından önem taşımaktadır.

1.4. Araştırmanın Varsayımları

Elde etmiş olduğumuz yazılı kaynakların yanısıra bu araştırmaya temel teşkil eden bir alan çalışması da yapılmıştır.

1.5. Araştırmanın Sınırları

Alan çalışması Bursa il sınırları içinde yapılmıştır. KOBİ niteliğindeki 80 adet firmaya, 30 adet soru ile anket çalışması sınırlandırılmıştır.

1.6. Tanımlar

Araştırmanın Modeli; kuramsal olarak keşfedicidir. (Discovered)

2.İLGİLİ ALANYAZIN

2.1. Kuramsal Çerçeve

Tezin konusu KOBİ'lerin Finansman Sorunları Ve Çözüm Önerileri; Bursa Alan Araştırması'dır. Bu çerçevede çalışmanın başlangıcında KOBİ'lerin temel özellikleri olan nitel ve nicel özellikler, AB'de, Amerika ve Türkiye'de KOBİ tanımlamaları, KOBİ'lerin avantaj ve dezavantajları irdelenmiştir. Çalışmanın ilerleyen safhasında KOBİ'lerin karşılaştıkları temel sorunlar, KOBİ'lerin en önemli sorunu olan finansman sorunlarının aşılması için finansal destek veren kuruluşlar ve bankaların KOBİ'lere destekleri incelenmiştir. Çalışmanın son kısmında ise; KOBİ'lerin Türkiye ve Bursa ekonomisindeki yerinin, öneminin irdelenmesi ve KOBİ'lerin sorunları üzerine Bursa il sınırlarında anket çalışması yapılmasıdır. Yapılan anketin sonuçlarının incelenerek KOBİ'lerin sorunlarına çözüm önerileri getirilmesidir.

2.2. İlgili Araştırmalar

2.2.3. KOBİ'ler İle İlgili Kavramsal Yaklaşım

Günümüzde dünya üzerindeki tüm ülkelerin mutabakat sağlamış olduğu, küçük ve orta işletme kavramına rastlamak mümkün olamamaktadır. Tanımlardaki sınırlar, genelde ülke ekonomilerinin büyüklüğüne bağlı olarak değişiklik gösterebilmektedir. Bu kavram ekonomik kalkınma seviyelerine göre ülkeler arasında farklılık gösterdiği gibi, aynı ekonomik kalkınma seviyesine sahip olan ülkeler arasında da farklılık göstermektedir. Hatta aynı ekonomi içinde bölgeden bölgeye, sektörden sektöre ve ülke içerisindeki kurumlara göre de farklı küçük ve orta işletme kavramlarına rastlamak mümkündür. Değişen dünya ve ekonomik koşullar altında ülkelerin ekonomik yapıları değişirken KOBİ tanımları için farklı ölçütler kullanılmaktadır (Uludağ ve Serin, 1991;14).

Küçük ve orta ölçekteki işletmelerin ülkelere ve sektörlere göre değişen özelliklerine rağmen, bu işletmeleri tüm ülkelerde büyük işletmelerden ayıran

belirgin özellikleri vardır (Sarıaslan, 1994; 12). KOBİ'ler bazı nitel ve nicel özellikleri ile büyük ölçekli işletmelerden ayırt edilmektedir.

2.2.3.1. KOBİ'lerin Temel Özellikleri

2.2.3.1.1. Nitel Özellikler

KOBİ kavramı, daha çok emeğe dayalı olarak çalışan, çabuk karar verme yeteneğine sahip, düşük düzeyde yönetim gideri olan ve ucuz bir üretim gerçekleştiren iktisadi teşebbüsler olarak ifade edilebilir. KOBİ'ler bağımsız bir yönetime sahip, bulunduğu pazarı hakimiyeti altına alamayan yöresel işletmelerdir (Burns and Dewhursts, 1994; 71).

Bir nitel tanım olarak KOBİ, işletme içinde finansman muhasebe, personel yönetimi, üretim, üretim süreci ve pazarlama hizmetleri ile satış gibi kritik yönetim kararlarının tümünü bir veya iki kişinin verdiği işletmelerdir (Small Business Service, 2001; 1). KOBİ'lerin büyük kısmında işletme içi departmanlaşma bulunmamakta olup, firmalar birkaç ana departman ile faaliyetlerini sürdürmektedirler. KOBİ'ler genel olarak insan kaynakları, muhasebe ve finansman işlerinin tümünün içeren muhasebe departmanı ve imalat işlerinin tamamının yapıldığı üretim departmanı ile faaliyetlerini devam ettirmektedirler.

Yaygın olarak küçük işletmelerde merkezci yönetim biçimleri kullanılmakta, yönetim bağımsız ve örgüt modeli dikey olmaktadır. İşletme sahibi yönetici olarak tüm yönetim yetkilerini kendisinde toplamaktadır. Genellikle tek kişi işletmeleri ve şahıs şirketlerinden oluşur (Ertürk, 2000; 46). İşletme politikasını işletme sahibi belirler. İşletme yönetiminde planlama yerine daha çok doğaçlama yönetim tarzı vardır.

Orta ölçekli işletmelerde finansal konuları ikincil bir iş olarak yürüten mali işler, idari işler ve muhasebe bölümü bulunur. KOBİ'ler bankalardan kredi çekmek konusunda büyük hacimlerde kredi talep eden büyük işletmelerin sahip oldukları gibi ekonomik ve politik güçlere sahip olmadıklarında zorluk yaşamaktadırlar. KOBİ'lerde kredi işletme performansına göre değil, işletme sahibinin gösterebileceği teminatlara göre

verilmektedir. İflası halinde tüm mal varlığı ile sorumlu olan işletme sahibi ise kredi kullanmaktan çekinmektedir. KOBİ'lerde sermaye yoğunluğu düşük ve amortismanına ayrılan pay azdır (Müftüoğlu, 1997; 44).

KOBİ'ler ağırlıklı olarak üretime odaklanmakta, pazarlamaya yeterince önem vermemektedir. Bu nedenle işletmede pazarlama faaliyetleri için bütçeden ayrılan pay son derece düşüktür (Araştırmacılar Derneği, 2005; 1). KOBİ'lerin pazarlamaya az önem vermeleri nedeniyle rekabetin yüksek olduğu piyasalarda varlıklarını sürdürmeleride zorlaşmaktadır.

KOBİ'lerin en çok kabul gören nitel özelliklerinden bazıları aşağıdaki gibidir (Sarıaslan, 1994; 12, Akgemici, 2001; 1, Şimşek, 2002; 27):

- Genellikle işletme yöneticisi, işletmeye sahibi olduğu için yönetim bağımsızdır.
- Sermaye bir kişi veya küçük bir grup tarafından sağlanır.
- İşletmelerin pazarı yerel olmamasına rağmen, faaliyet alanları temelde yerel düzeydedir.
- İşletmeler sektördeki rakiplerine oranla daha küçüktürler.
- Yönetim tekniklerinde yetersizlikler bulunmaktadır.
- Sermayeleri sınırlı ve finansal yetersizlikleri vardır.
- İş bölümü ve uzmanlaşma dereceleri düşüktür.
- İşletmelerin sahip olduğu pazar payı azdır.
- İşletmelerin satış ve satın almadaki pazarlık güçleri oldukça düşüktür.

2.2.3.1.2. Nicel Ölçütler

KOBİ'lerin tanımlamasında nicel ölçütler olduğu gibi nitel ölçütlerde bulunmaktadır. Nicel ölçütlerin kullanılmasının sebebi objektif, uygulanabilir ve sağlıklı bir ölçüt olmasıdır. Kriterlerin bazıları şunlardır:

- Personel sayısı
- İşletmelerin kapasiteleri

- Kârları
 - Harcadıkları enerji miktarı
 - Sermaye miktarı
 - Katma Değer
 - Ödedikleri maaşlar
 - Üretim hacmi
 - Kullanılan malzeme ve hammadde miktarı
 - Kullanılan makine ve teçhizat miktarı
 - Aktif değerlerin tutarları
 - Pazar payı
 - Kullanılabilir alan ve hacim
- Sabit varlıkların değeri, yıllık satış tutarı, kar hacmi, piyasa payı, makine park değeride nicel ölçüt kriteridir (Hummuita, Nummella, 2001; 15, Özgen ve Doğan, 1997; 26).

Avrupa Birliği, Japonya, ABD gibi gelişmiş ülkeler ve birlikler kobi kavramını, hem nitel ölçütlerin hemde nicel ölçütlerin beraber kullanıldığı bir tanımlama yapmaktadır. Türkiye’de de son yıllarda bu tanımlama esas alınmaktadır.

2.2.3.2. Dünya’da Ve Türkiye’de KOBİ Tanımları

2.2.3.2.1. AB’de KOBİ Tanımı

AB Komisyonu, 1996’da geçerli olan KOBİ tanımlamasını güncelleştirmiştir. Güncelleştirme sırasında iki aşamalı ve kapsamlı bir kamuoyu çalışması yapılmış, verimlilik artışı ile enflasyon yükselişini göz önünde bulundurmıştır. Yeni KOBİ tanımlamasının uygulamaya başlanması tarihini de 01 Ocak 2005 olarak belirlemiştir (Özdoğan, 2007; 5).

1 Ocak 2005’den itibaren yürürlüğe giren Avrupa Birliği KOBİ tanımı sayılan ölçütler kapsamında: 250 kişiden az işçi çalıştıran, yıllık satış cirosu 50 milyon Euro’yu geçmeyen veya arsa ve bina hariç mevcut sabit sermaye tutarı, bilanço net değeri itibariyle 27 milyon Euro’yu geçmeyen, bağımsızlık

kriterine uygun olan, işletmeler KOBİ tanımını oluşturmaktadır (Çolakoğlu, 2002;5). AB'deki KOBİ tanımı daha çok firmaların cirolarına göre değil, istihdam ettikleri kişi sayısına göre yapılmaktadır (Özdoğan, 2007; 6). Avrupa Birliği'nin KOBİ tanımı Çizelge 1'de çalışan sayısı, yıllık ciro ve bilançolarına göre verilmiştir.

Çizelge 1: KOBİ Tanımı Çalışan Sayısı Yıllık Ciro Veya Bilanço

KOBİ TANIMI	Çalışan Sayısı	Yıllık Ciro	Bilanço
Mikro ölçekli işletme	10 dan az	2 milyon Euro'ya kadar	2 milyon Euro'ya kadar
Küçük ölçekli işletme	50 den az	10 milyon Euro'ya kadar	10 milyon Euro'ya kadar
Orta ölçekli işletme	250 den az	50 milyon Euro'ya kadar	50 milyon Euro'ya kadar

Kaynak: The Activities of the European Union for Small and Medium- Sized Enterprises (SMEs) SME Envoy Report, 2005, p.6.

AB bankacılık sisteminin temelini oluşturan Basel II kriterlerine göre KOBİ tanımı firmaların yıllık cirolarına göre yapılmaktadır. Yıllık cirosu 50 milyon Euro'yu geçmeyen firmalar KOBİ olarak değerlendirilmektedir. Buna göre satışları 50 milyon Euro'dan az olan, istihdam ettiği kişi sayısı 250'i aşmayan işletmeler KOBİ olarak nitelendirilmiştir (Yayla ve Kaya, 2005; 12).

Basel II kapsamında KOBİ tanımına bağlı olarak, "Perakende–Kurumsal KOBİ" kavramları ortaya çıkmaktadır. KOBİ tanımına bağlı olarak "perakende-kurumsal" ayrımı çok önem kazanmakta olup, bir bankadaki toplam kredisi (nakit + gayrinakit) 1 milyon Euro'nun altında kalan KOBİ'ler "perakende portföy" içinde tanımlanmakta, ilgili bankadaki kredi miktarı 1 milyon Euro'nun üstünde olan KOBİ'ler ise "kurumsal portföy" içinde tanımlanmaktadır (TBB, 2004; 6).Başka bir ifade KOBİ'ler bankalardan 1 milyon Euro'nun üzerinde kredi kullanır ise "Kurumsal KOBİ", 1 milyon euronun altında kredi kullanmalar ise "Perakende KOBİ" diye adlandırılmaktadır (Özdoğan, 2007; 6).

Çizelge 2: Basel II Kriterlerine Göre KOBİ Tanımı

Kobi Tanımı	Çalışan Sayısı	Yıllık Ciro	Veya	Bilanço
Mikro Ölçekli İşletme	10'dan az	2 milyon Euro'ya kadar		2 milyon Euro'ya kadar
Küçük Ölçekli	50'den az	10 milyon Euro'ya kadar		10 milyon Euro'ya kadar
Orta Ölçekli	250'den az	50 milyon Euro'ya kadar		43 milyon Euro'ya kadar

Kaynak: The Activities of the European Union for Small and Medium- Sized Enterprises (SMEs) SME Envoy Report, 2005, p.6.

Tanımlamalara baktığımızda daha çok 3 unsurun dikkate alındığını görmekteyiz. Bunlar işletmelerin işçi sayısı, bilanço değerleri ve faaliyet gösterdikleri sektörlerdir. AB'nin Basel II kriterlerine göre KOBİ tanımlaması çizelge 2'te görülmektedir.

Avrupa Birliğindeki bazı ülkelerin KOBİ tanımlamalarına baktığımızda; Almanya'da Küçük ve Orta Boy işletmelerin tanımı çalıştırılan işçi sayısı ve yıllık ciro ile belirlenmektedir. 1- 49 işçi çalıştırılan ve yıllık cirosu 100 bin Alman Markı ile 2 milyon Alman Markı arasında olan işletmeler küçük ölçekli işletme, 50 - 500 işçi çalıştıran ve yıllık cirosu 2 milyon Alman Markı ile 50 milyon Alman Markı arasında olan işletmeler orta ölçekli işletme olarak tanımlanmıştır (Özdoğan, 2007; 7).

Fransa'da 1-119 arası işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli işletme, 120-500 işçi çalıştırılan işletmeler orta ölçekli işletme olup, her iki ölçekteki yıllık ciro 50 milyon Fransız Frangı ile sınırlandırılmıştır (Özdoğan, 2007; 8).

İngiltere'de KOBİ tanımları sektöre ve işçi sayısına göre değişmektedir. İmalat sanayi'de faaliyette bulunan işletmeler 250 işçiden daha az, inşaat sektöründe faaliyette bulunan işletmeler 25 işçiden daha az, madencilik sektöründe faaliyet gösteren işletmeler 25 işçiden daha az, perakende ticaret faaliyetinde bulunan işletmeler yıllık cirosunun 50 bin Pound'dan az, toptan

ticaret faaliyetinde bulunan işletmeler yıllık cirosunun 200 bin Pound'dan az olması şartıyla KOBİ olarak tanımlanmaktadır (Akgemici, 2001; 2).

İtalya'da işletmeler çalışan kişi sayısına göre sınıflandırılırken, küçük ve orta boy işletmeler en fazla 250 işçi çalıştıran ve sabit sermaye yatırımı 3 milyar italyan Liret'ini aşmayan işletmeler olarak tanımlanmıştır. İşçi sayısına göre 1-19 işçi çalıştıranlar çok küçük işletmeler, 20-99 işçi çalıştıranlar küçük işletmeler, 100-250 işçi çalıştıranlar Orta işletmeler ve 250 işçiden fazla işçi çalıştıranlar büyük işletmeler olarak sınıflandırılmıştır (Akgemici, 2001; 2).

AB'de toplam işletmelerin %99.8'ini oluşturan KOBİ'ler ekonomide önemli bir yere sahiptir. Eurostat 2002 verilerine göre, AB'deki işletmelerin %89.1'ini mikro işletmeler, %11.3'ünü ise KOBİ'lerden oluşturmaktadır. Çalışan sayısına göre dağılımda ise; %33.1'i büyük şirket, %27.8'i mikro ölçekli işletme, %38.9'u ise KOBİ'dir. Yaratılan katma değerde en büyük pay %40.3 ile 250'den fazla çalışanı olan büyük şirketlere ait iken, mikro işletmelerin payı %20.8 KOBİ'lerin payı ise %38.9'dur (Eurostat ,2002; 2).

Tüm dünyada KOBİ'ler ekonomide önemli yer tutmakta, istihdam ve üretimin önemli bir bölümünü karşılamaktadır. Avrupa ekonomisinin önemli parçalarından biride KOBİ'lerdir. Yarattıkları yüksek istihdam oranları ile iş hayatının yüzde 99'unu temsil etmektedirler. Bunu yanı sıra KOBİ'ler girişimcilik ruhu, yaratıcılık, yatırım iklimi yaratmada öncü rol oynamaktadır. Gün ve gün genişleyen AB'de istihdamın artması, büyümenin ve rekabetin yaratılması için KOBİ'lere hayati önem vermektedir.

2.2.3.2.2. Amerika'da KOBİ Tanımı

ABD'de küçük ve orta boy İşletmelerin resmi bir tanımı yoktur. Kuruluşların tanımlarında kullanılan nicel ölçüyü ise çalışan işçi sayısı ve satış tutarı oluşturmaktadır. ABD'de küçük işletmelere her türlü bilgi ve finansman desteği veren federal bir kuruluş olan SBA (Small Business Administration) Büyüklük Standartları Bürosu tanımlamasına göre; küçük işletme kriteri olarak imalat sanayinde personel sayısı (50-1500 kişi), toptancı kuruluşlarında personel sayısı ve yıllık satış gelirleri (500'e kadar personel ve

25 milyon dolar satış), perakendeciler ve hizmet işletmeleri için de yıllık satış gelirleri (3-13 milyon dolar) göz önüne alınmaktadır (Şengezer, 1992; 12).

1920'lı yıllardan beri Amerika'da faaliyette bulunan SBA, işletmelerin büyüklüklerinin tespitinde genellikle istihdam edilen işçi sayısı yanında işletmenin satış tutarını da nicel ölçüt olarak benimsemektedir. SBA tarafından yapılan tanımlamada, işletmeler faaliyet alanlarına göre sınıflandırılmaktadır. Söz konusu sınıflandırmada küçük işletmeler için temelde iki yaygın standart geliştirilmiştir. Buna göre SBA programlarına kabul edilebilmek için aşağıdaki şartlar yerine getirilmelidir. Bu şartlar;

-Ağırlıklı olarak imalat ve madencilik endüstrilerinde faaliyet gösteren işletmelerde çalışan sayısının 500'e kadar olması,

-İmalat üretim endüstrisi dışındakiler (perakendecilik, hizmet vb.) için ise, yıllık ortalama 5 milyon dollardan az geliri olması şartı aranmaktadır (Müftüoğlu, 2002; 107).

2.2.3.2.3. Türkiye'de KOBİ Tanımı

Türkiye'de küçük işletmeleri belirlemek amacıyla kullanılan standart bir ölçüt ve tanımlama bulunmamaktaydı. Diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de küçük ve orta ölçekteki işletmelerin sınıflandırılması ve tanımlanmasında karışıklıklar görülmüştür. Bu karışıklıkları ortadan kaldırmak amacıyla küçük ve orta ölçekli işletmelerle doğrudan yada dolaylı ilgilenen kamu ve özel sektör kurum ve kuruluşları, odalar ve birliklerinde kendi bakış görüşleri alınarak ortak bir tanımlama yapılmıştır. Bu kurumlardan bazıları şunlardır; Türkiye Odalar Ve Borsalar Birliği, Halk Bankası, Türkiye İstatistik Kurumu, KOSGEB, Sanayi Yatırım Ve Kredi Bankası.

Türkiye'de KOBİ'ler, 2005 Kasım ayında yayınlanan Resmi gazete ile standart bir tanıma kavuşmuştur. 18.11.2005 tarihli 25997 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan Bakanlar Kurulu'nca 19/10/2005 tarihinde kararlaştırılmış 9617 nolu yönetmeliğe göre; KOBİ'ler mikro, küçük ve orta büyüklükteki işletmeler olarak üç ölçekte sınıflandırılmıştır. Yönetmeliğe göre yapılan tanımlamada, 10 kisten az istihdamı bulunan ve yıllık hasılatı 1

milyon YTL'yi aşmayan işletmeler “mikro”, 50 kişiden az istihdamı bulunan ve yıllık net satış hasılatı 5 milyon YTL'yi aşmayan işletmeler “küçük”, 250 kişiden az istihdamı bulunan ve yıllık net satış hasılatı 25 milyon YTL'yi aşmayan işletmeler “orta” büyüklükteki işletmeler olarak tanımlanmıştır. Ayrıca, yönetmeliğe göre KOBİ niteliği belirlenirken dikkate alınan kriterlerini iki hesap dönemi arasında kaybeden veya aşan işletmelerinde sınıf değiştireceği belirtilmiştir (Bekar, 2005; 28).

2005 yılında yayınlanan ortak KOBİ tanımlamasının yanında devlet ve özel kurumların kendi içlerinde oluşturdukları KOBİ tanımlamaları bulunmaktadır. Bunlardan bazıları;

KOSGEB (2005) tanımı; 10 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu bir milyon Yeni Türk Lirasını aşmayan işletmeler mikro işletme, 50 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu beş milyon Yeni Türk Lirasını aşmayan işletmeler küçük işletme, 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu yirmibeş milyon Yeni Türk Lirasını aşmayan işletmeler ise orta ölçekli işletmeler olarak tanımlanmıştır.

Halkbank (2011) tanımı; Halkbank, KOBİ'leri tanımlamada firmaların istihdam ettikleri işçi sayısından daha çok cirolarını dikkate almaktadır. Cirosu 0-15 milyon TL arasındaki firmalar KOBİ, 15-100 milyon TL arasındaki ticari ve 100 milyon TL üzerindeki firmalar kurumsal olarak tanımlanmaktadır. Taahhüt sektöründe faaliyet gösteren firmalarda; 0-40 milyon TL arası KOBİ, 40-120 milyon TL arası Ticari, 120 milyon üzeri kurumsal olarak tanımlanmaktadır.

Hazine Müsteşarlığı Tanımı; imalat sanayinde faaliyette bulunan ve yasal defter kayıtlarında arsa ve bina hariç, makine ve teçhizat, tesis, taşıt araç ve gereçleri, demirbaşlar vb. toplamının net tutarı 400 bin YTL aşmayan; 1-9 işçi çalıştıran işletmeler çok küçük ölçekli, 10-49 işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli, 50-250 işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletmelerdir. En fazla 400 bin YTL tutarında sabit yatırım harcaması yapan işletmelerin tüm yatırımları KOBİ kapsamında değerlendirilmiştir (Akgemici, 2001; 16).

Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM) tanımı; 28 Ocak 2000 tarih ve 23948 sayılı, resmi gazetenin 45. sayfasında yayımlanan tebliğe göre, imalat sanayinde faaliyet gösteren, 1-200 işçi çalıştıran, gerçek usulde defter tutan, arsa ve bina hariç sabit sermaye tutarı bilanço net değeri itibariyle 2 milyon ABD doları karşılığı YTL'yi aşmayan işletmeler olarak tanımlanmıştır (Akgemici,2001; 16).

Eximbank (2005) tanımı; KOBİ'leri ilgilendiren tüm mevzuatın uygulanmasında yönetmelik hükümleri esas alınması öngörülmektedir. Yönetmeliğin 4'üncü maddesinde yer alan tanımlamaya göre; 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 25 milyon YTL'sini aşmayan ve yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak tanımlanmaktadır.

Küçük ve orta çaplı işletmeler kendi içerisinde üç gruba ayrılmaktadır. Buna göre; 10 kişiden az çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 1 milyon YTL'nı aşmayan küçük ölçekli işletmeler mikro işletme, 50 kişiden az çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 5 milyon YTL'nı aşmayan işletmeler küçük işletme, 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 25 milyon YTL'nı aşmayan işletmeler "orta büyüklükteki işletme" olarak kabul edilecektir.

Finansbank tanımı; imalat, ticaret, taahhüt, tarım, turizm gibi sektörlerde faaliyet gösterip cirosu 5 milyon YTL' ye kadar olan işletmeler KOBİ olarak tanımlanmıştır (Bekar, 2005; 28).

İşbank tanımı; ciro limiti 30 milyon dolar olan işletmeler KOBİ olarak tanımlanmıştır (Bekar, 2005; 32).

Ege Bölgesi Sanayi Odası tanımı (EBSO); 5-49 işçi çalıştıran işletmeler küçük işletme, 50-199 işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletme, 200'den çok işçi çalışan işletmeler büyük işletme olarak tanımlanmıştır (Uslu ve Demirel, 2005; 173).

İstanbul Ticaret Odası tanımı (İTO); 25'ten çok işçi istihdam eden kuruluşlar büyük işletme, 25 veya daha az istihdam eden kuruluşlar küçük işletme olarak tanımlanmıştır (Uslu ve Demirel, 2005; 184).

Çizelge 3: Türkiye’de Kullanılan KOBİ Tanımları

Kurum	Tanım Kriterleri	Tanım Kriterleri
KOSGEB	Mikro:0-10 işçi	Mikro: < 1.000.000.-TL ciro
	Küçük:11-50 işçi	Küçük: < 5.000.000.-TL ciro
	Orta Ölçekli: 51-250 işçi	Orta Ölçekli < 25.000.000.-TL ciro
HALKBANK		Mikro: < 1.000.000.-TL ciro
		Küçük: < 5.000.000.-TL ciro
		Orta Ölçekli < 15.000.000.-TL ciro
HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI	Mikro:1-9 işçi	< 1.000.000.-TL sabit yatırım harcaması
	Küçük:10-49 işçi	
	Orta Ölçekli: 50-250 işçi	
DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI	1-200 işçi	< 2 milyon ABD doları karşılığı TL sermaye tutarı bilanço net değeri
SANAYİ VE TİCARET BAKANLIĞI- EXİMBANK	Mikro:0-10 işçi	Mikro: < 1.000.000.-TL ciro
	Küçük:11-50 işçi	Küçük: < 5.000.000.-TL ciro
	Orta Ölçekli: 51-250 işçi	Orta Ölçekli < 25.000.000.-TL ciro

Kaynak:<http://www.kosgeb.gov.tr>,<http://www.halkbank.com.tr>,<http://www.hazine.gov.tr>,<http://www.dtm.gov.tr>,<http://www.sanayi.gov.tr> adreslerinden 10 Mayıs 2011’de alınan veriler ile tablo oluşturulmuştur.

2.2.3.3. KOBİ’lerin Avantaj Ve Dezavantajları

2.2.3.3.1. KOBİ’lerin Avantajlar

Farklı özellikler göstermelerine rağmen, ülke ekonomilerinin ortak noktalarından biri KOBİ’lerin toplam işletmelerin büyük çoğunluğunu oluşturmasıdır. Gelişmiş ülkelerde ABD, Almanya, Japonya, İngiltere, Fransa, İtalya, Hindistan, G.Kore, Tayland ve Singapur un 2004 yılı verilerinin ortalamasında toplam işletmelerin %98’ini KOBİ’ler oluştururken, toplam istihdamın %62’si, toplam yatırımların %38’i yaratılan katma değer %45’i

toplam ihracatın ise %30'u yine bu işletmeler tarafından gerçekleştirilmektedir. Toplam kredilerden aldıkları pay ise %34 dolaylarındadır. Bu veriler sosyal ve ekonomik anlamda, KOBİ'lerin istihdam yaratmadaki rolü, bölgesel ve yerel kalkınmaya katkıları ve ekonomideki önemli günümüzde tüm çevreler tarafından kabul edilmektedir (Ercan, 2005; 24, Yonar, 2006; 1).

20.Yüzyılın ilk yarısında işletmelerin giderek büyümeleri nedeniyle, KOBİ'lerin yaşamlarına devam edemeyecekleri düşüncesi gündeme gelmişti. Ancak günümüzde KOBİ'ler ortadan kalkmamış, aksine 1970'li yıllardan itibaren teknolojinin gelişmesi, kişi ve toplumlardaki bağımsızlık eğiliminin artması ve bilgi toplumuna geçiş gibi nedenlerden dolayı daha önemli hale gelmiş bulunmaktadır (Dinçer ve Şencan, 1995; 2).

Kimileri yapılan işin özelliklerinden dolayı KOBİ kalmak durumundadır. Kimileri için de KOBİ kalmak arzu edilen bir durumdur. Bu çerçevede konuya yaklaşırsa; "piyasa ekonomisinin dinamik yapısı ve gücü, büyük ölçüde sistemdeki KOBİ'lerin varlıklarıyla ve güçleriyle yakından ilişkilidir" denilebilir (Alpugan ve Müftüoğlu, 1991; 1).

Ulusal ekonominin önemli bir bölümüne KOBİ'lerin sahip olması tarihsel bir rastlantı değildir. Bu durum, ne büyük firmalar tarafından oluşturulan yardımsever politikalar, ne de devletin KOBİ'lere yardım programlarının sonucu oluşmuş bir olgu değildir. KOBİ'ler, birçok durumda büyük firmalardan daha fazla avantajlara sahiptirler. Şimdiki büyük firmaların birçoğu, dinamik lider tipleriyle iyi yönetilmesi sonucunda önceden birer KOBİ iken artık büyük bir firma haline gelmişlerdir (Szonyi, 1991; 17).

KOBİ'lerin büyük işletmeler karşısında, özelliklerinden kaynaklanan birçok avantaj ve dezavantajları bulunmaktadır. Küçük bir işletmeye sahip olmak öncelikle büyük işletmelerle rekabet etmede girişimciye temel avantaj sağlayabilir. KOBİ'lerin avantajları (Serez, 2005; 19);

-Yeni fikirlerin ve buluşların kaynağı olup, endüstride gereken esnekliğin sağlanmasına katkıda bulunurlar. Büyük miktarda yatırıma girmeden önce yeni bir fikir veya buluşa pazarın tepkisinin öğrenilmesine yardımcı olurlar,

- El emeği mal ve hizmetin üretilmesinde önemli bir faktör olarak yer alır.
- Kolay bozulabilen malların pazarlanmasını ya da üretimini yaparlar,.
- KOBİ girişimcileri, faaliyette buldukları yerel pazarı daha iyi tanıyan, pazarın özelliklerini ve gereksinimlerini daha iyi görebilen, pazardaki alıcı ve satıcılarla daha yakın ilişkiler içerisinde olabilen kişilerdir. Özellikle, müşteriyle olan yakın ilişkileri, bu işletmelere büyük işletmelerin sahip olamayacakları bir üstünlük sağlamaktadır. Pazarı yakından takip edebilen, müşterilerin ihtiyaçlarını daha iyi bilen ve personeliyle daha yakın ilişkiler kurabilen KOBİ'ler, üretim, pazarlama ve hizmet konularında büyüklerden daha fazla bir esnekliğe sahiptirler. Bu esneklik, dış çevrede meydana gelebilecek değişikliklere yerinde ve zamanında uyum sağlayabilme olanağı tanıdığından, KOBİ'ler birçok olumsuzluğu daha az bir zararla geçiştirebilirler.
- Teknik gelişmelere kısa sürede ayak uydurabilme yeteneğine sahiptirler.
- Yatırım yapılırken daha çok kendi öz sermayelerine ağırlık verirler.
- Desteklenmeleri aynı zamanda ülkedeki işsizliğin azalması anlamına gelmektedir.
- İş verenler, iş yerlerini kendi bölgeleri veya yaşamak istedikleri bölgelerde kurmaktadır.
- Ülke içindeki farklı bölgelerin kalkınmasına yardımcı olurlar, ülkede geniş bir alana yayıldıkları için bölgesel gelişmişlik farklılıklarını giderirler.

Diğer avantajları da şu şekilde sıralanabilir (Alpugan, 1988; 167);

- KOBİ'lerin, sayı, istihdam ve katma değere katkıları fazladır.
- Gelişmiş ve gelişmekte olan ülke ekonomilerinde büyük bir pay sahibi olan KOBİ'ler, yerine getirdikleri işlevler nedeniyle ekonomik sistemin önemli ve vazgeçilmez bölümünü meydana getirmektedirler.
- Gelir yelpazesinin içindeki denge unsurunun kuvvetini sağlarlar. Bu denge yalnızca sosyal yönden değil, ekonomik açıdan da önem taşır.

- Daha çabuk karar verme olanaklarına sahip oldukları gibi, daha az yönetim ve genel işletme gideriyle çalıştıklarından bu konuda çabuk ve ucuz üretim işlevinde bulunurlar .
- Birçok kalifiye elemanın teknik eğitimlerini aldıkları ilk kuruluşlardır .
- Üretim ve sanayileşmeyi bütün yurda yaymada da etkin bir araç olarak yararlanılabilmektedir.
- Uzun dönemde büyük endüstri işletmelerinin girdilerinin ve ara mallarının üreticisidirler.
- Sosyal ve politik bakımından kullanılmayan işgücü, hammadde ve finansman kaynaklarının daha küçük yatırımlarla işletilmesi olanaklarını sağlayarak yaşam düzeyinin yükseltirler.
- Küçük birikimler ve aile birikimleri doğrudan yatırımlara yansıtılabilir.
- İşçi - işveren ilişkilerinin daha yakın ve olumlu bir ortam içinde geliştiği gözlemlenmektedir. Bu durum sosyal politikaların bu kesimde ortaya çıkmasını önleyici niteliğindedir.
- Müşteri ve işletme personeli ile daha yakın ilişkiler içerisine girebilmekte ve pazarlama, üretim ve hizmet konularında büyük işletmelere göre daha esnek olabilmektirler (Çelik ve Akgemici, 1998; 286).
- KOBİ'lerin birer mesleki okul niteliği taşımaları ve üretebilme yetenekleri, bölgesel gelişmede ve göçleri önlemede önemli bir rol oynar (İsmailoğlu, 1992; 4).

Ulusal ekonomimizde, özellikle istihdam yönünden, önemli bir yere sahip bulunan KOBİ'lerin sisteme olan katkıları şu şekilde sıralanabilir (Çetinkaya, 1992; 251);

- Bölge sanayisinin gelişmesine başlangıç oluşturmak,
- Bölge sanayisinin tamir ve bakım yönünden sorunlarını çözmek,
- Özel beceri ve teknik isteyen kimi malları üretmek,
- İkincil kontrol yoluyla büyük sanayi işletmelerine yardımcı olmak.

Yapılan açıklamalardan sonra KOBİ'lerin ülkemiz açısından taşıdıkları önem şu şekilde sıralanabilir (Gücelioğlu, 1994; 1, Alpugan, 1994; 14, Sarıaslan, 1994; 12, Algan, 1991; 19);

- Emek yoğun teknoloji ile çalışma ve kaynak kullanımında etkili olma özelliğine bağlı olarak ülke çapında istihdam yaratmaya ve işsizliğin azaltılmasına katkıda bulunmak.
- Talep değişikliklerine ve çeşitliliklerine daha kısa bir sürede, daha kolay bir şekilde uyum sağlamak.
- Büyük ölçekli işletmelerin kullandıkları hammadde, yardımcı malzeme, işletme malzemesi veya yarı mamul gibi girdileri üreterek onların gelişimini tamamlama ve böylece ekonomide "yan sanayi" oluşturmak.
- Büyük ölçekli işletmelerin ürettiği aynı mal ve hizmetleri üretilip, onları rekabetçi ortama çekerek ekonomiye canlılık kazandırmak. Esneklik ve yenilikleri teşvik etmek.
- Emek yoğun olmaları nedeniyle bölgesel istihdam olanaklarının artırılmasına önemli katkıda bulunarak, küçük şehirlerden büyük şehir merkezlerine insan göçünün engellenmesine ve bölgenin kendi potansiyeli içinde kalkınmasına temel oluşturmak.
- Gelir dağılımını olumlu yönde etkileyerek, sermayenin büyük sanayi işletmelerinde ve az kişinin elinde toplanmasını önleyerek toplumda gelirin gerek fonksiyonel gerekse bölgesel düzeyde dağılımını olumlu yönde etkilemek.

2.2.3.3.2. KOBİ'lerin Dezavantajları

KOBİ'lerin dezavantajları aşağıdaki gibi sıralanabilecektir (Akgemici,2001; 2);

- Olumsuz rekabet,
- Genel yönetim yetersizliği,
- Özellikle stratejik kararların işletme sahip veya ortaklarınca alınıp, orta alt düzey görevlilerin tam katılımının sağlanamaması,

- İşletme bünyesinde, mali danışman veya uzman istihdam edememe,
- Sermaye yetersizliği,
- Finansal planlama yetersizliği, uzman bir finansman ekibi veya departmanından yoksunluk,
- Banka ve diğer finansal kurumlardan yeterli desteği görememe,
- Sermaye piyasasından yeterince yararlanamama,
- Ürün geliştirme eksikliği, üretim ve satış arasındaki koordinasyon yetersizliği,
- Modern pazarlama etkinlikleri sergileyememe,
- İşletmelerin küçük veya orta ölçekli olması sonucu ihale vb. etkinlikleri izleyememek,
- İşyerinin veya yerleşim alanının küçüklüğü,
- Bağımsızlığını kaybetme ve batma riski,
- Kalifiye eleman sağlayamamak,
- Mevzuat ve bürokrasi,
- Vergilendirme sistemindeki zorluklar,
- Araştırma ve geliştirme olanaklarının kısıtlı olması, harcamalarda yetersizlik ve uzmanlaşmış personeli eksikliği,
- Geniş çıkar gruplarına ve monopolitik davranışlara karşı mücadele edebilecek güce sahip olmamaları,
- Büyük işletmelerde daha ayrıntılı iş bölümüne gidilmekte, emeğin verimi arttırılmakta, buna bağlı olarak da birim işçilik giderleri azaltılmaktadır,
- Profesyonel yönetici sağlayamamak,
- Büyük işletmeler yüksek miktarlarda kredi alımında bulunabilirler ve bu kredilerin daha uygun koşullarda geri ödemesini yapabilirler,
- Büyük işletmeler makineleşme ve ayrıntılı iş bölümü ile daha çok yığın üretim yapmaktadır. Yığın üretimde bulunan işletmeler büyük miktarlarda alımlarda bulduklarından daha kaliteli materyali daha düşük fiyatla satın alabilmektedirler.

2.2.4. KOBİ'lerin Temel Sorunları

Değişik açılardan ülke ekonomisine bir çok katkı sağlayan KOBİ'ler, ekonomiye sağladıkları bu katkılara karşılık bir çok sorunla da karşı karşıya kalabilmektedirler (Liedholm and Mead, 1999; 82).

- Örgütlenme ve yönetim sorunları
- Tedarik sorunları
- Üretim ile ilgili sorunlar
- Pazarlama ile ilgili sorunlar
- İhracat ile ilgili sorunlar
- Finansal yönetim ile ilgili sorunlar
- Muhasebe ile ilgili sorunlar
- İnsan kaynakları ile ilgili sorunlar
- Halkla ilişkiler ile ilgili sorunlar
- Ar-Ge ile ilgili sorunlar
- Karar alma ile ilgili sorunlar

2.2.4.1. KOBİ'lerin Planlama Düzeyinde Karşılaştıkları Sorunlar

Planlama KOBİ'ler için önemli bir olgudur. İşletmeler belirlemiş oldukları amaçlar doğrultusunda faaliyetlerini sürdürürler. Bu amaçlara etkin ve verimli şekilde ulaşmak içinse, planlamaya ihtiyaç duyarlar. Planlama, işletmede ne yapılacağına önceden kararlaştırılması veya neyin ne zaman, nerede ve kim tarafından yapılacağına önceden belirlenmesi süreci şeklinde ifade edilebilir.

KOBİ'ler de diğer işletmeler gibi, aşağıda yer alan türden planlar yapmak durumundadırlar (Akgemici, 2001; 16).

- Bir seferlik veya sürekli planlar,
- Stratejik ve yönetsel planlar,
- Kısa, orta ve uzun süreli planlar,
- Değişmez ve değişken planlar,
- Genel veya işletmenin tüm departmanları ile ilgili planlar.

Öncelikle belirtmek gerekir ki, KOBİ'lerde yapıları itibariyle uzun vadeli planlama yapılamamakta ve genelde bir planlama uzmanı da istihdam edilemeyebilmektedir. Planlamayı genelde işletme sahibi ve ortaklar yapmaktadır. Burada, işletme sahibi veya ortakların örgütsel planları hazırlarken temel istatistikî metodlara değil de, sezgiye dayanarak planlama yoluna gitmeleri önemli bir dezavantajdır. İşletme sahibi ve ortakları yeterli eğitim almamış olmaları ve yalnızca tahmin ve sezgi yoluyla planlamaya gitmeye çalışmalarıyla, hata payı gittikçe artan bir karar alma işleminde bulunabilmektedirler. Bu nedenle KOBİ'lerde planlama yapılırken, çok dikkatli olunmalı ve gelişen ortamlara göre planlar gözden geçirilip, gerekli düzeltmeler yapılabilmelidir (Alpugan, 1988; 167).

KOBİ'ler planlama aşamasında: amaçlarını belirleyememe, amaçlarına ulaşmayı kolaylaştırıcı nedenleri yeterince analiz yapamama, alternatif planlar geliştiremememe, alternatif planlar yapıldığında da en uygun seçeneği belirleyememe, bilimsel ilkelerden çok şahsi yetenek ve deneyimleri ile hareket etme gibi sorunlar ile karşı karşıya kalabilmektedirler.

2.2.4.2. KOBİ'lerin Örgütlenme (Organizasyon) Düzeyinde Karşılaştıkları Sorunlar

Örgütlenme insanlar, araç, gereç, makine, bina, işyeri ve benzeri faktörler arasındaki ilişkilerin kurulmasında gündeme gelen bir kavramdır. Bu anlamda, örgütlenme; "üretim faktörlerini sistemli, uyumlu ve etkili biçimde kullanarak mal ve hizmet üretmek için insanların, görevlerini en iyi biçimde yapmak üzere düzene koymaları ve her türlü araç, gereç malzeme ile donatılmaları" şeklinde tanımlanabilir (Müftüoğlu, 1999; 2).

KOBİ'lerde, diğer işletmeler gibi bir takım örgütlenme ilkeleri ile karşı karşıya kalabilmektedir. Örgütlenme ilkeleri, örgütsel yapının oluşturulmasında KOBİ'lerin rehber olarak kullanabilecekleri kurallar bütünüdür. Yeni kurulacak bir işletme yapısı veya mevcut bir örgütsel yapının değerlendirilmesinde göz önüne alınması gereken bu ilkeler (Akgemici, 2001; 16);

- Amaç Birliği,
- Kumanda Birliği,

- Yetki ve Sorumluluk Denkliği,
- Görevlerin Açıkça Belirlenmesi,
- Hiyerarşik Basamakların Belirtilmesi,
- Fonksiyonel Görev Benzerliği,
- İŖe Göre Adam,
- Yönetim Birliği,
- Sınırlı Yönetmel Alan,
- Örgüt İçi Açık İlişkiler,
- Yetki Devrine Gidilmesi,
- Esnek Bir Yapı Kurulabilmesi,
- Merkezi ve Yerinden Yönetim Dengesinin Sağlanması,
- Örgütsel Yaşamda Sürekliliğin Amaçlanması.

KOBİ'lerin genelde, büyük işletmelere göre daha küçük bir örgütsel yapıya sahip olmalarından dolayı, işbölümü uygulaması daha kolay olabilir. Bu işletmelerde çalışan insanların hemen hemen hepsinin birbirini tanıması işbölümünde kolaylık sağlamaktadır. Bundan dolayı, KOBİ'lerde kimin ne yapacağı, kimden emir alıp-kime emir vereceği açık bir şekilde belirlenmiş durumdadır. Bu da, olumlu bir etken olarak göze çarpmaktadır. Ne var ki, küçük işletmelerde formel yapılanmaya yeterince önem verilmemektedir. Çünkü yönetici kimin ne yapacağını kendisi saptamaktadır. Bu da yöneticinin olmadığı zamanlarda işlerin aksamasına neden olabilmektedir (Müftüoğlu, 1991; 67).

Araştırmalar iyi bir örgüt yöneticisinin aynı zamanda etkin bir önder ve iyi bir lider olması gerektiğini ortaya koymaktadır. Girişimci tarafından seçilen liderlik biçimi ve yönetimi, onun yönetici olarak etkinliğini de geniş ölçüde etkileyecektir. KOBİ'lerde uygun bir liderlik biçiminin seçilmesi, aynı zamanda işletme sahiplerinin amaçlarının gerçekleşmesine de yardımcı olacaktır (Alpugan, 1988; 170).

2.2.4.3. KOBİ'lerin Yöneltilme (Yön Verme) Düzeyinde Karşılaştıkları Sorunlar

Yöneltilme, astların uzun ve kısa dönemde etkili verimli bir şekilde çalışmalarını sağlamaya ilişkin yönetim fonksiyonlarının tümünü içine almaktadır. Gerek büyük ölçekli işletmeler, gerekse KOBİ'lerde, şu hususlar analiz edilmelidir (Akgemici, 2001; 16);

- Örgütsel ve çevresel güç kaynakları,
- Otorite sergileme,
- Yetki kaynağı ve kullanım tarzı,
- Emir verme ve emir türleri,
- İç ve dış beşeri kaynakları etkileme yeteneği,
- Liderlik tarzı,
- Haberleşme biçimi ve uygulanma şekli,
- Motivasyon kaynakları ve bunların uygulanabilme gücü.

Haberleşme sisteminin herhangi bir organizasyon yapısı için taşıdığı rol çok önemlidir. Organizasyonları bir haberleşme sistemi olarak ele alıp, haber akışını böyle bir sistem içinde incelemek de mümkündür (Koçel, 1993; 221).

Etkin bir haberleşme politikası takip etmek isteyen her yönetici, işgörenlere ileteceği haberlerin kapsamalarını iyi saptayıp, geniş ölçüde bir liste hazırlayabilmelidir. Bir yönetici, "işgören bunlardan anlamaz, henüz o kapasiteye ulaşmadı" gibi düşüncelerle birçok haberi işgörenlerden saklamaya kalkarsa, pek de isabetli hareket etmiş sayılmaz (Gürgen,1972;45).

KOBİ'lerin örgütlenme ve yönetim sorunları kapsamında haberleşme işlevi ile işbölümü ve uzmanlaşma uygulamaları da ayrı bir yer tutabilmektedir. Haberleşme, işletmede çalışanlar arasındaki bilgi alışverişidir. İşletme büyüdükçe, örgüt yapısı karmaşıklıktıkça haberleşmenin önemi gittikçe artar. Çoğunlukla formel bir yapıya sahip olmayan küçük işletmeler açısından haberleşmenin önemi gözardı edilmemelidir (Alpugan, 1988; 170).

KOBİ'lerin mesleki ve teknik bilgilerinin yetersizliği, alternatif yönetici istememe, yetki devretmeme, profesyonel eleman bulundurmama, daha ucuz işgücüne yönelme ve bazen de kalifiye elemanları daha yüksek ücret verebilen büyük firmalara kaptırma gibi sorunlarla karşı karşıya kaldıkları da görülmektedir.

2.2.4.4. KOBİ'lerin Eşgüdümleme Düzeyinde Karşılaştıkları Sorunlar

Eşgüdümleme, KOBİ yönetimleri açısından da gözardı edilemeyecek derecede önemlidir. Eşgüdümleme, bir işletmenin yönetsel faaliyetlerini kolaylaştırmak, başarı şansını artırmak için, departmanlar ve eylemler arasında uyum sağlanmasına yönelik çalışmalardır. KOBİ'lerde, gündeme gelen belli başlı eşgüdümleme sorunları arasında, kabul görebilecek yalın bir örgüt yapısı kurulamaması, plan ve programlarının uyumlaştırılmaması, örgüt içi iletişim biçiminin patron veya ortakların kişisel uygulamalarına bağlı olarak şekillenmesi, ekip çalışması ruhunun patron veya ortakların tutumlarına bırakılıp kararlara katılımda astların yeterince özendirilmemesidir.

2.2.4.5. KOBİ'lerin Kontrol Düzeyinde Karşılaştıkları Sorunlar

Kontrol, yönetim fonksiyonu olarak KOBİ'ler açısından önem taşır. Kontrol, işletme içerisinde gerçekleşen eylemler ile planlananların karşılaştırılması ve varsa sapmaların nedenlerinin saptanıp giderilmesi sürecidir.

Kontrol alanlarından bazıları; personel yönetimi ile ilgili kontrol, işletme dışı, çevresel ilişkilerin kontrolü, tedarik aşamasından üretim sonrasına kadar kontrol, pazarlama kanallarının etkinliğine yönelik kontrol, yönetsel faaliyetlerin kontrolü, finansal kontroldür.

KOBİ sahip, ortak ve yöneticilerinin kullanabilecekleri belli başlı kontrol teknikleri aşağıda sıralanmıştır (Akgemici, 2001; 17);

- Finansal kontrol teknikleri (Finansal tablolar, Rasyo analizi, Kâr'a geçiş analizi)
- Raporlar (Özel denetim şirketlerine ait raporlar, İşletme görevlilerine ait raporlar)
- Bütçeler

Genel anlamda birçok işletme, kontrol fonksiyonu ile ilgili olarak aşağıda sıralanan sorunlar ile karşı karşıya kalmaktadır:

- Mal ve hizmetler ile beşeri kaynaklarda kabul gören bir standard olmaması,
- Örgütsel uygulamalarda zamanı etkin kullanacak yöntemler geliştirememek,
- Mal, hizmet üretiminde plan ve program yoksunluğundan kaynaklanan kargaşa ortamı,
- Başarı değerlendirme ölçülerinde istikrarlı bir sistem geliştirmemek,
- Bilgi işlem sistemlerinden yeterince yararlanamamak,
- Düzeltici eylemlerin patron, ortak veya yakınlarının inisiyatifine bırakılması

2.2.4.6. Tedarik Sorunları

KOBİ'lerin tedarik işlevine ilişkin başlıca özellikleri aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Müftüoğlu, 1991; 67);

- KOBİ'lerin çeşitli malzemelere ilişkin sipariş hacmi büyük işletmelere göre daha düşük seviyelerde kalmaktadır. Bu işletmeler, büyük işletmelere göre finansman ve çalışma sermayesi bakımından daha kısıtlı imkanlara sahip olduklarından malzeme alırken sipariş miktarlarında, kısıtlamaları da gözönüne alarak sipariş vermek zorunda kalmaktadırlar.

- Bunun sonucunda daha az fiyat indirimi sağlanabilmekte bu da birim mamül maliyetini olumsuz yönde etkilemektedir. Bu işletmelerin büyük hacimli sipariş verip iskontolardan faydalanma yoluna gitmeleri halinde ise stok maliyetleri artmaktadır. Dolayısıyla bir maliyet kıskacı içinde kalmaktadırlar. Esasen bu işletmelerin finansal imkanları da genellikle büyük siparişleri karşılamaktan uzaktır.

-KOBİ'ler sipariş tarzı üretim yaptıklarından, ihtiyaç duydukları malzemeler, alacakları siparişe göre değişir. Sürekli olarak aynı malzemeyi kullanmadıklarından uzun vadeli malzeme tedariklerine gidemezler. Çoğu zaman mali durumları da büyük çaplı alımlara izin vermez. Bu nedenle bu işletmelerde istenilen malzemenin, istenilen miktarda ve istenilen zamanda tedarikinde büyük güçlüklerle karşılaşılır. Bu güçlüklerin aşılması ancak

malzemeye yüksek fiyat ödemekle veya malzeme standartlarına ilişkin toleransları geniş tutmakla mümkün olabilmektedir. Bu ise, hem maliyet, hem de kalite yönünden fedakarlık gerektirebilmektedir. KOBİ'lerin insan kaynaklarında karşılaştıkları tedarik sorunlarında bulunmaktadır.

2.2.4.7. Üretim Yönetimi İle İlgili Sorunlar

KOBİ'lerin en önemli sorunlarından biri de tedarikleme, teknoloji, ürün tasarımı, ürün geliştirme, standardizasyon, nitelikli personel, üretimde kalite sorunudur. Tedarikleme üretimde kullanılan malzeme, hammadde veya ayrı mamüllerle ilgili olup, üretimle iç içedir. Hammadde ve ana malların tedarikinde nitelik, miktar, ihtiyaç duyulduğunda bulunabilme, fiyattan kaynaklanan bazı sorunlar yaşanabilmektedir.

Tedariklemede ortaya çıkan bir diğer dar boğaz da sipariş edilen hammaddenin istenilen zamanda sağlanamamasıdır. Bazı hammaddelerin zamanında sağlanamaması nedeniyle işletmeler, siparişlerini karşılayabilmek için hammadde stoğuna yönelmektedirler. Bu ise, kaynak israfına yol açmaktadır. Stoklamaya gidilmemesi halinde ise, sürekli fiyat artışlarından yoğun biçimde etkilenmek her zaman mümkün olmaktadır (Oktav, 1990; 24).

Hammadde yetersizliği yüzünden işletmeler düşük kapasiteyle çalışmaktadırlar. Küçük boy işletmeler girdilerini büyük ölçüde yerli üreticilerden sağlarken, orta boy işletmeler arasında dış kaynaklı girdilere bağımlı olan işletme sayısı küçük boy işletmelere göre daha fazladır (Çetin, 1996; 158).

Üretimde karşılaşılan bir diğer sorun da teknolojiden kaynaklanmaktadır. Bilgi işlem teknolojisinin yönetim, üretim, dağıtım alanlarındaki etkinliğinin artması, işletme bazında yeni örgütsel düzenlemelere gidilmesi, değişen tüketici talebi karşısında üretim sistemlerinin daha esnek bir yapıya kavuşturulması, bu dönüşümün en temel özelliklerindedir. Tüketici talebi artık daha kaliteli üstün tasarımlı farklılaşmış ürünlere yönelmektedir (Turan ve Gökalp, 1993; 8).

KOBİ'leri büyük işletmelerden ayıran üretim işlevine ilişkin başlıca özellikler şu şekilde sıralanabilir (Müftüoğlu, 1991; 68);

-KOBİ'lerde emek yoğun üretim teknikleri daha yaygındır. Bu özellik küçük işletmeler için daha geçerlidir. KOBİ'lerin bu özelliği, ücret seviyesinin nispeten düşük olduğu ülkeler açısından çok önemlidir. Genellikle bu özelliğe sahip gelişmekte olan geçiş devresinde bulunan ülkelerdeki KOBİ'ler, bu sayede uluslararası piyasada rekabet üstünlüğü sağlayabilmektedirler.

- Büyük işletmelerde daha çok kütle üretim biçimi geçerli iken, KOBİ'lerde atölye tipi üretim tarzı yaygındır. Bu durum, işletme ölçeği küçüldükçe daha çok belirginlik kazanabilmektedir.

- Büyük işletmeler genellikle piyasaya üretim yaparlar. KOBİ'lerde ise sipariş üzerine üretim daha yaygın olup, işletme ölçeği küçüldükçe bu üretim biçimi daha büyük önem kazanır. Bu özelliğin bir sonucu olarak küçük işletmelerde ürün stoku sorunu önemini kaybedebilir.

- KOBİ'lerde işbölümü çok ileri seviyelere götürülmemiştir. Ayrıca, aralıklı veya küçük seri büyüklüklerinde üretimin yapıldığı bu işletmelerde yapılan iş sürekli değişmektedir. Dolayısıyla işgören yaptığı işin hangi sipariş için yapıldığını bilir. İşgören sadece kendi yaptığı işle değil, siparişin kendisi ile de ilgilidir. Bu nedenlerle KOBİ'lerde işgörenin yaptığı işe karşı yabancılaşması önlenmiş olabilmektedir.

- Büyük işletmelerin üstünlüğü daha çok fiyat ve kalite konusundadır. KOBİ'lerin rekabet gücü ise daha ziyade teslim tarihinin çabuklaştırılması, sipariş verenin özel koşullarının dikkate alınabilmesi, isteklerine uyum sağlanabilmesi gibi nitel konulardadır.

- KOBİ'lerin bir başka önemli özelliği de, esnekliğini artırma çabasından kaynaklanmaktadır.

- KOBİ'lerde, aynı zamanda işletme yöneticisi durumunda olan işletme sahibi, genellikle üretim tekniği konusunda tecrübeli, işin içinde yetişmiş, bu konularda bilgili bir kimsedir. Bu özellik, KOBİ'lerde ürün ve teknik yenilikler konusunda önemli bir potansiyel oluşturabilmektedir.

2.2.4.8. Pazarlama Yönetimi İle İlgili Sorunlar

KOBİ'ler hedef pazarlarını tanımlamada, pazarlama stratejisi belirlemede yetersizdirler. Çünkü pazar araştırması yapmadan kişisel gözlemlerini kullanmaktadırlar. Ayrıca KOBİ'ler özellikle sosyo-ekonomik koşullardaki değişimler sonucu oluşan tüketici tercihlerindeki hızlı değişiklikleri izlemede ve bunlara ayak uydurmada da yeteri kadar başarılı olamayabilmektedirler (Çetin, 1996; 162). KOBİ'lerin pazarlama işlevine ilişkin özellikleri aşağıdaki gibi sıralanabilir (Müftüoğlu, 1991; 70);

- KOBİ'lerde pazarlama konusunda uzman kişilerin istihdam edildiği ayrı bir pazarlama bölümü yoktur.
- Bu açıdan KOBİ'lerde "az gelişmiş bir pazarlama" anlayışından söz etmek mümkündür.
- KOBİ'ler pazarlama araçlarından yeterince yararlanamamaktadırlar.
- KOBİ'lerde düzenli bir pazarlama araştırması yapılmamaktadır.
- Genel olarak KOBİ'lere ihracat pazarları kapalıdır veya bu işletmelerin ihracat pazarlarına girmeleri çok zordur.
- KOBİ'ler, genellikle ürünlerinin pazarlamasında pahalı, karmaşık satış kanalları, satış örgütleri kullanamamaktadırlar.
- Büyük işletmeler kitle üretiminin avantajlarından yararlanırlarken, KOBİ'ler yararlanamamaktadırlar.
- KOBİ'ler daha çok yerel pazarlara hitap etmektedirler.
- KOBİ'ler genellikle sınırlı bir pazar payına sahiptir.
- Yan sanayi olarak büyük bir işletmeye yarı mamul veya parça imal eden küçük işletmeler, pazarlama açısından oldukça dezavantajlı bir konumda bulunurlar. Talep tekeline sahip büyük işletme, KOBİ'ye istediği şartları empoze etmekte, maliyetin altında bir fiyatı bile kabul ettirebilmektedir. Burada, KOBİ'lerin pazarlama avantajlarının da sıralanması yararlı olacaktır.

KOBİ'lerin pazarlama işlevine ilişkin başlıca üstünlükleri aşağıdaki gibidir (Müftüoğlu, 1991; 70);

- Doğrudan (direkt) pazarlama,
- Kişisel müşteri ilişkileri,
- Pahalı, karmaşık satış örgütünün olmaması,
- Esnekliğin yüksek olması,
- Satış giderlerinin azlığı,
- Yalın ve küçük pazarlarda faaliyet gösterme,
- Esneklik, yani müşterilerin özel arzu isteklerine cevap verebilme.

KOBİ'lerin pazarlamadaki temel sakıncaları şunlardır (Müftüoğlu, 1991, 63);

- Yetersiz pazarlama anlayışı,
- Yetersiz piyasa araştırması,
- Pazarlama araçlarından yeterince yararlanamama,
- Sınırlı dar bir pazara bağımlılık veya alternatifsizlik,
- Yan sanayi olarak çalışma durumunda alıcı firmaya bağımlılık.

KOBİ yönetimleri, ölçekleri oranında büyük işletmelerde olduğu gibi pazarlama departmanları oluşturup, burada amaca yönelik planlar hazırlayarak, etkinlik hedefleyebilmelidirler. Pazarlama örgütünde yer alan işgörenlere kararları doğrudan alıp, uygulama serbestliği tanınması bu etkinliği olumlu yönde etkileyebilecektir (Şimşek, 1996; 27).

2.2.4.9. İhracat ile İlgili Sorunlar

İhracat, ülke ekonomisinin ve kuruluşlarının gelişmesi ve kalkınmasında önemli rol oynamaktadır. Günümüzde ihracat, gelişen ve gelişmekte olan ülkelerde, büyük ve küçük ekonomilerde, hatta KOBİ'lerde dünya ticaretindeki gelişmeler ışığında önem verilen, değişik ticaret geliştirme programları ile desteklenen bir faaliyet olarak görülmektedir.

İhracata yönelmiş firmaların ihracatlarını geliştirme kapsamında karşılaştıkları başlıca sorunlar arasında kalite kontrolü ve standardizasyon bulunmaktadır. İhracatta KOBİ'lerin kronik sorunları, ihracat pazarlaması yönetimi düşüncesinin ve yaklaşımının uygulanamamasından kaynaklanmaktadır. KOBİ'lerin ihracat sorunları ulusal ve işletme düzeyinde karşılaştıkları sorunlar olarak iki farklı grupta ele alınabilir.

2.2.4.10. KOBİ'lerin Ulusal Düzeyinde Sorunları

KOBİ'lerin ulusal düzeydeki sorunları aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- 1.KOBİ'leri ihracata yönlendirmek veya ihracatlarını geliştirmek için planlı bir strateji izlenmemesi,
- 2.Küçük sanayi sektörünü geliştirmeyi ve bu sektörün ihracata katkısını artırmayı hedefleyen amaçların açıkça ortaya konmaması,
3. Mevcut amaçların küçük sanayi sektörünün ihracatının gerçekleştirilmesine yönelik olmaması,
4. KOBİ'leri desteklemek için belirlenmiş bir hedef olsa dahi alınan önlem ve uygulamaların bu amaca uygun olmaması,
5. KOBİ'ler için talep piyasasını koordine edecek bir kuruluşun olmaması,
- 6.İç piyasa şartlarının dış piyasaya göre daha cazip olması,
- 7.İhracatta mevcut uygulamaların KOBİ'lerin aleyhine işlemesi,
8. Bürokratik engeller,
9. Teşvik tedbirlerinin yetersizliği,
10. KOBİ'lerin organize olmamaları,
11. İhracata yönelik üretimin finansmanı için kredi bulma zorluğu,
12. Ucuz ve kaliteli hammadde bulma güçlüğü,
- 13.İhracat pazarlaması faaliyetlerinin sınırlı kaynaklar sebebiyle karşılanamaması,
14. Satış geliştirme, tanıtım faaliyetlerinin mali açıdan çok külfetli olması,

15. Kalite düşüklüğü,
16. Dış fiyatlamada yanlışlıklar,
17. Rakiplerin yeterince tanınmaması,
18. Hatalı pazarlama stratejileri,
19. İhracat konusunda bilgi ve eleman eksikliği,
20. İhracata yönelik üretim için kapasite yetersizliği, zor ve riskli olarak kabul edilen dış pazarlar konusunda psikolojik engeller,
21. Ürünlerin ihracata uygun olmaması,
22. Dış ticaret organizasyonlarının yeterince yardımcı olmaması.

2.2.4.11. Finansal Yönetim İle İlgili Sorunlar

Türkiye'de KOBİ'lerin sorunları ile ilgili olarak yapılan uygulamalı çalışmalarda, finansal sorunlar listenin en başında yer alabilmektedir. Ülkemizdeki KOBİ'ler, diğer ülkelere göre kredi hacminden daha az yararlanmaktadır. KOBİ'lerin bankacılık sisteminden kullandıkları kredilerin, toplam kredi içindeki payı çok fazla değildir. Uzmanlar, KOBİ'lere esnek garanti anlaşmaları adı altında uygun oranlarla orta ve uzun vadeli kredilerin verilmesi amacıyla özel, kamu ve yarı kamu finans kurumlarının oluşturulmasını önermektedirler. Sanayi alanında KOBİ'lere az maliyetli kredi imkanlarının sağlanması son derece önem taşımaktadır. Türk KOBİ'lerinin gerekli kredi olanaklarına yeterince düşük maliyetle sahip olabilmeleri sağlanabilmelidir. Bu konuda en büyük görev de devlete düşmektedir (Çetin, 1996; 165).

Finansman sorununu, birinci dereceden önemli işletme sorunu olarak tanımlayan yöneticiler, finansman sorunlarının temel nedenlerinden birinin enflasyon olduğunu belirtmektedirler. Enflasyon KOBİ'lerin özsermayelerinin erimesine ve girdi fiyat maliyetlerinin yükselmesine neden olmaktadır. Ancak KOBİ'ler bu maliyeti fiyatlarına yansıtamamaktadır ve yetersiz olan özsermayeleri erimektedir.

Ekonomik durgunluk ve kriz dönemlerinde KOBİ'lerin özsermaye yetersizliği kendini hissettirmektedir. KOBİ'lerin sermaye yapılarının zayıflığı ilk olarak işletmelerin kuruluşunda ortaya çıkmakta ve KOBİ'lerin yaşamları boyunca devam etmektedir. KOBİ'lerin dış kaynak bulmakta karşılaştığı güçlükler onların yeni yatırımlar yapmalarını engellemekte aynı zamanda teknolojik bakımdan kendilerini geliştirmelerini de zorlaştırmaktadır. Enflasyon, rekabet ve ekonomik durgunluk, bu işletmelerin kaynak ihtiyacını artırmaktadır.

KOBİ'lerin sorunlarından bazılarında girişimci kredisi ve işletme sermayesi'dir. Bu ihtiyaçlar, özsermayeleri güçlü olmayan ve karlılıkları piyasa koşullarına paralel olarak aşırı sapmalar gösteren bu işletmelerin, işletme sermayesine olan ihtiyaçlarını karşılamak için, kendi sınırlı kaynakları dışında müracat edebilecekleri tek bir yer kalmaktadır. O da, bankacılık sistemidir.

Kar marjları düşük olan KOBİ'lerin gerek yatırım, gerekse işletme sermayesi oluşturmada uzmanlaşmış bankaların, hem yetersiz hem de kaynaklarının ihtiyaca cevap verememelerinden dolayı bu kaynaktan yararlanamayan sanayici, genel banka sistemine ve kredilerine başvurduğu anda da birtakım bürokratik uygulamalar, ödeyemeyeceği kadar yüksek faiz oranları ödeme koşulları ile karşılaşılabilmektedir (Erez, 1994; 559).

KOBİ'lerin sermaye piyasalarından yararlanamamaları yalnızca menkul kıymet ihracı hususuyla sınırlı kalmamakta, aynı zamanda risk sermayesi ve finansal kiralama gibi mali enstrümanların da fazla yaygınlaşmamasını doğurabilmektedir. Ülkemiz açısından bir diğer sorun da risk sermayesinde yaşanmaktadır. Risk sermayesinin gelişmemesinin en önemli iki nedeni vardır. Bunlardan biri ekonomik yapıdır. Büyük oranlarda risk içeren bu modelin yaşama geçirilmesi için devlet desteği beklenmektedir. Yüksek faiz oranları, yüksek enflasyon, para piyasalarındaki ani değişiklikler, risk sermayesiyle ilgili çalışmaların ertelenmesine neden olmaktadır. Bir diğer nedense risk sermayesi projesinin yönetimini üstlenecek olan şirketin kurulmasında ortaya çıkan sorunlardır (Çetin, 1996; 165).

KOBİ'lerin finansal özellikleri şu şekilde belirtilebilir (Müftüoğlu, 1991;57);

- KOBİ'lerin ayrı bir finansman bölümü yoktur.
- KOBİ'lerde işletme sahibinin işletmesiyle özdeşleşmesi ve bir kader birliğine girmiş olması, bu işletmelerin kredilendirilmesi şartlarında da etkisini göstermektedir. Nitekim KOBİ'ler kredilendirilirken, kredi verilen işletmenin performansı ve ödeme gücünden ziyade işletme sahibinin kişi olarak gösterebileceği teminatlara bakılmaktadır.
- İşletmenin iflası durumunda küçük işletme sahibi işletmesindeki varlıklara ilave olarak tüm kişisel varlığını da kaybetmek durumunda kalmaktadır. Böylesi bir risk dolayısıyla işletme sahipleri, kredi almaktan çekinebilmektedirler.
- Otofinsanman bakımından KOBİ'ler büyük işletmelere göre daha olumsuz şartlar taşımaktadır. Otofinsanman tutarı bu işletmelerde düşük düzeylerde kalmaktadır.
- KOBİ'lerde sermaye yoğunluğunun nisbeten düşük olmasının bir başka sakıncası da gizli ihtiyatların teşkilinde yatmaktadır.KOBİ'lerin sermaye yapısı hakkında kesin bir yargıya varmak muhakkak ki ancak bu konuda sıhhatli uygulamalı araştırmaların yapılmasıyla mümkündür. Burada, KOBİ'lerin finansal avantajlarının sıralanması yararlı olacaktır.

- Bağımsızlık,

- Sübvansiyonlar.

KOBİ'lerin finansal dezavantajları ise şunlardır (Müftüoğlu, 1991; 62);

- Yetersiz finansman bilgisi, modern finansman tekniklerini yeterince izleyememe, ofofinsanman olanaklarının kısıtlı olması,
- Sermaye piyasasına girememe,
- Yeni ortak alımında her iki tarafta da tereddütler,
- Genelde kredi almada teminat sorunu, işletme sahibinin kişisel varlıklarıyla sorumlu tutulması
- Kredi hacminin düşük, kredi maliyetinin yüksek olması.

2.2.4.12. Muhasebe Yönetimi İle İlgili Sorunlar

Özellikle küçük işletmelerde, muhasebe kayıtları sadece yasal bir yükümlülük olarak algılanabilmektedir. Muhasebe kayıtlarının, işletmenin gelecekteki özellikle finansal yapılanması için gerekli kaynakları oluşturduğu düşünülmemektedir. Muhasebe işlevlerinde bilgi işlem teknolojilerinin kullanımı Orta Büyüklükteki İşletmelerin bir kısmında kabul görmüşken; bir kısım KOBİ yönetimi, bu sistemleri uygulayabilecek teknik eleman eksikliği ile beraber parasal kaynak yetersizliğinin sorun oluşturduğunu belirtmektedir.

2.2.4.13. İnsan Kaynakları Yönetimi İle İlgili Sorunlar

KOBİ'lerin tanımlanıp, sınıflandırılmasında güçlük çekilmesi ve özellikle ortak bir tanım yapılamaması sonucunda, çeşitli kuruluş ve kurumlar genel olarak işgören sayısını baz almışlardır. Bu nedenledir ki, KOBİ'ler için insan kaynakları yönetimi büyük önem taşımaktadır. KOBİ'lerin, işletmede çalışan personele ilişkin başlıca özellikleri şu şekilde belirlenebilir (Müftüoğlu,1991;73);

- KOBİ'lerde insan faktörü büyük işletmelere göre daha büyük önem taşır. Bu olgu, KOBİ'lerde emek yoğun teknolojilerin önemli olmasının doğal bir sonucudur.
- KOBİ'lerde alt düzeylerde çalışan personel genellikle nitelikli işgücünden oluşur. Büyük işletmelerde ise genellikle düz işgören istihdam edilir.
- İşletmenin üst ve orta yönetim kademelerinde çalışan personel içinse, genellikle tam tersi durum geçerlidir. Bu durum özellikle üst yönetim kademelerine ilerledikçe daha çok geçerlilik kazanır. Zira, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler finansman, pazarlama, muhasebe, Ar-Ge gibi çeşitli işletmecilik işlevlerinde uzman kişileri istihdam edilebilecek maddi güce sahip değildirler.
- KOBİ'lerde yönetim ve personel arasında doğrudan bir ilişki vardır ve bu ilişki bireyselleşmiş durumdadır.
- Personelin ücret düzeyi, büyük işletmelerde KOBİ'lere göre genellikle daha yüksektir.

- KOBİ'lerde çalışan personelin, genel olarak işyerlerinden daha çok memnun oldukları görülebilir. Düşük ücret düzeyine rağmen böyle bir sonucun ortaya çıkması, muhakkak ki büyük ölçüde bu işletmelerde işgücünün işe yabancılaşması olgusunun asgari seviyede olmasından kaynaklanmaktadır.

- Personel ile işletme arasındaki bireysel ilişki konjonktürel dalgalanmalarda kendini özellikle hissettirir. Ekonomik konjektörün kötüye gittiği durumlarda büyük işletmelerin karlılık durumlarını koruyabilmek için genellikle ilk başvurdukları yol, işgören çıkarımıdır. Olumsuz konjonktürel şartlarda KOBİ'ler büyük fedakarlıkları göze alarak işgücünü korumak gayretindedirler. Bu tutum, burada çalışan personelin kaliteli olması ile beraber yerel çevreden gelebilecek olası tepkilerden de kaynaklanabilir.

İnsan kaynakları yönetimi ile ilgili sorunların başında kalifiye eleman bulma zorluğu gelmektedir. KOBİ sahip veya yöneticilerinin işletmelerine kalifiye eleman tedarik edebilmeleri, oldukça fazla ücret ve yan ödemeleri gerektirebilmektedir. KOBİ'leri ilgilendiren bir başka sorun, uzmanlığın çok büyük önem taşıdığı günümüzde çok yönlü eleman istihdamı zorunluluğudur. KOBİ'ler, vasıflı eleman temininde büyük güçlük çekmekle birlikte, emek yoğunluğunun büyük şirketlerle kıyaslandığında nispeten yüksek oluşu, alınan siparişlere göre farklı işler yapma zorunluluğu gibi nedenlerden dolayı, çok yönlü kalifiye elemana daha fazla ihtiyaç duyulmaktadır.

Türk sanayisinde kalifiye eleman açığı çırak-kalfa-usta üçlüsünden yüksek okul mezununa kadar geniş bir yelpazeyi kapsamaktadır. Kalifiye eleman ihtiyacının karşılanmasına yönelik eğitim programları; çırak-kalfa-usta üçlüsü ile çeşitli konulardaki teknik ve idari elemanlar ve yöneticiler yanında, bizzat girişimleri de kapsamaktadır (Müftüoğlu, 1991; 254). Bu kapsamda, eğitim düzeyi ve personelin eğitimi de önemlidir. Eğitim, işletme örgütlerine genel anlamda, iş verimliliği artışı, örgütte moral yükselmesi, kontrol faaliyetlerinin azalması, iş kazalarının azalması, işletme örgütünde süreklilik ve uyumluluk sağlanması gibi yararlar sağlayabilmektedir.

Personel eğitimi, işgörenin belirli bir işi yapmak amacıyla bilgi ve becerisinin artırılmasına ve dolayısıyla geliştirilmesine yönelik sistemli uygulamalar bütünüdür. İyi hazırlanmış bir eğitim programının uygulanmasında gerek işletme ve gerekse çalışanların karşılıklı yararları vardır. Bir eğitim programı hazırlanırken belirli görevlerdeki işgörenlerin işbirliğini sağlamak yararlı olacaktır. Eğitim, işgörelere yapmakta oldukları işleri daha iyi yapma olanağı sağladığı gibi, onlara daha üst görevlere yükselme fırsatını da hazırlayabilmektedir. Bu olanakları tanıyan her eğitim-öğretim programı işgörelence de arzu edilmektedir (Şimşek, 1996; .27).

2.2.4.14. Halkla İlişkiler İle İlgili Sorunlar

Halkla ilişkiler, özel ya da tüzel kişilerin belirlenen hedef kitleler ya da halkla dürüst ve sağlam ilişkiler kurmaları, onları olumlu yönde etkileyen ve karşılıklı yarar sağlayan planlı çabalara girişmeleri şeklinde ifade edilebilir (Şimşek, 1996; 308).

KOBİ sahipleri toplumsal ve kültürel yapı ile beraber, inanç ve tutumlara gereken özeni gösterebilmelidirler. İşletmenin faaliyette bulunduğu toplumun nüfus yapısı, bileşimi, bilimsel ve kültürel düzeyi, görenek ve gelenekleri ve bütün bunlardaki değişme eğilimlerinin kurumların yönetimi üzerinde derin etkiler yapacağı kuşkusuzdur. Ekonomik yaşam ve faaliyetlerin hem talebi, hem de arzı belirleyen unsuru insandır. Bu nedenle KOBİ yöneticileri, toplumu oluşturan bireylerin psiko-sosyal niteliklerini yakından tanımak zorunluluğundadır.

Toplumun fiziksel ve psiko-sosyal yapısı, üretim etmenlerinin satıcıları ve üretilen malın alıcıları bakımından da önem taşır. KOBİ yöneticileri, ilişkide bulunduğu bütün toplumsal sınıf ve grupları yakından tanıdıklarında işletmelerini daha güvenli ve tehlikesiz bir şekilde yönetebileceklerdir. Yönetici işletmesinde birçok değişik insanın çalıştığını ve bunların farklı inanç veya tutumlara sahip olabileceğini unutmamalıdır.

Büyük işletmelerdeki profesyonel bir yönetici, çalışanların inanç ve tutumlarını dikkate alarak bir olaya karşı nasıl tutum sergileyeceğini bilmek zorundadır. Bazen etnik köken, bazen mezhep farklılıkları ya da bölgesel farklılıklar buradaki işgörenler arasında informel yapılanmaya, hatta çatışmaya neden olabilmektedir. Ne var ki, KOBİ'lerde bu durum daha azdır.

KOBİ'lerde, işgörenlerin bazı olay ve gelişmeleri farklı şekilde değerlendirmeleri veya algılamaları sonucunda azda olsa örgütsel çatışma gündeme gelebilir. Çeşitli kaynaklardan doğan algı farklılıkları kişi veya grupları birbiriyle zıt duruma düşürüp, sorun doğurmakla beraber, KOBİ yöneticileri genelde bire-bir ilişkilerle bu sorunları giderebilmektedirler. Büyük Ölçekli İşletmelerde planlı çabalar şeklinde örgütlenebilen halkla ilişkiler işlevi, küçük işletmelerde beklenen doğrultuda uygulama göremeyebilmektedir. Bu işler, genelde büyüme tutkusunu içinde olan Orta Ölçekli İşletmelerde kabul görebilmektedir.

Küçük işletmeler, çevre desteğini sağlamak için halkla ilişkiler etkinliğini düşünseler bile, bu işlev ayrı bir bütçe, program ve ekip çalışmasını gerektirdiği için hayata geçirilemeyebilmektedir. Orta Büyüklükteki İşletmeler ise, her ne kadar çevreleriyle iyi ilişkiler kurmayı planlamış olsalar da, buna yönelik ayrı bir program, bütçe ve uzman ekip oluşturmaktan çok, işletme sahip veya yöneticilerinin bireysel girişim veya karizmalarına güvenebilmektedirler.

2.2.4.15. Ar-Ge İle İlgili Sorunlar

Büyük Ölçekli İşletmeler, genelde bütün işlevlerini ekonomik açıdan inceleyebilmekte, analiz edip, bir takım ekonomik sonuçlar ortaya koyabilmektedirler. Daha dar anlamda Büyük İşletmeler, yeni mal ve üretim süreçlerinin ortaya çıkarılmasına yönelik sistemli ve bilinçli çalışmalar yapabilmektedirler. Ne var ki, bu olgular KOBİ'ler açısından oldukça kısıtlıdır. Gelişen endüstriyel yapılanmalar, küresel rekabet, değişen tüketici zevk ve alışkanlıkları ve benzeri gelişmelerin KOBİ'ler açısından izlenebilmesi birçok zorluk doğurmaktadır.

Orta Büyüklükteki İşletmelerden ancak bir kısmının Ar-Ge eylemlerine yönelip; ilgili verilere ulaşabilmeleri, bilgileri anlamlı hale getirebilmeleri, teknolojik yenilikleri izleyebilmeleri, temel araştırma ve uygulamalı araştırma yapabilmeleri ve nihayet geliştirme eylemlerinde bulunabilmeleri olasıdır. Özellikle küçük işletmeler pazara ilişkin nedenler, toplumsal nedenler ve örgütsel nedenlerle Ar-Ge departmanı kurmayı düşünseler bile, buna ilişkin program ve bütçe oluşturamayabilmektedirler. Ar-Ge ile ilgili sorunlar kapsamında teknolojik gelişmelerin yadsınamaz bir yeri vardı.

Yurdumuzdaki KOBİ'ler, yenilik ve değişen teknolojiler karşısında yetersiz kalmakta ve bu konuda imkanları değerlendirememektedirler. Bu işletmelerin büyük işletmelerle mücadelesi onların ürettikleri ürünleri değil tam tersine, onların üretmediklerini yaparak yürütülmelidir. Bu işletmeler, uyum avantajlarını iyi kullanarak büyük işletmelerin giremedikleri piyasalara girmeye çalışmalıdırlar. Yeniliklerin taşıdığı önem, türk işletmelerinin uluslararası piyasalarda boy göstermeye başladığı son yıllarda açık bir şekilde anlaşılmıştır. Zira yeniliklere açık olmayan ve bu konuda başarılı olamayan bir işletme, uzun bir süre piyasada kalamamakta ve önünde duran büyüme imkanlarını değerlendiremeyerek faaliyetlerini nispeten küçük ölçeklerde devam ettirmeye mahkum olmaktadır. Yeniliğin günümüz işletmeleri açısından taşıdığı önem, şu benzetmede güzel ve anlamlı bir şekilde dile getirilmiştir; "İşletmecilik aşağı doğru akmakta olan bir nehirde ters yönde kürek çekmeye benzer, durduğunuz an gerilemiş olursunuz" (Müftüoğlu, 1991; 199).

2.2.4.16. Karar Alma İle İlgili Sorunlar

Karar alma, modern işletmecilik fonksiyonlarından biri olup, istenilen sonuca ulaşmak için mevcut seçenekler arasından bilinçli olarak seçim yapma sürecini ifade eder. Günümüz işletmeleri açısından karar almanın önemi hızla artmaktadır. Küreselleşme, Gümrük Birliği ve AB kapsamında gelişen ekonomik koşullarla beraber gündeme gelen teknolojideki yeniden yapılanmalar ve yeni üretim sistemlerinin uygulamaya geçirilmesi gibi rekabet ortamları, günümüzde karar alma işlemini yöneticilik kavramıyla eşdeğer bir

anlama ulaştırmıştır. Herhangi bir işletme yönetiminin alacağı karar çok çeşitli olabilir. İşletme yöneticisi, işletmeyle ilgili olarak bir çok karar almak zorunda kalabilir. Genel anlamda bu kararlar işletmenin finansmanı, üretimi, pazarlaması vb. konularda olabilir. İyi bir kararın taşıması gereken özellikler aşağıdaki gibi sıralanabilir (Tosun, 1990; 308);

- İnceleyici, yaratıcı, yetenek geliştirici ve değerlendirici faaliyetleri içermelidir.
- İşletmenin iç ve dış koşullarına ilişkin yeterli bilgileri ve değerlendirmeleri kapsamalıdır.
- Sayısal verilere dayanarak hazırlanan analizlerle beraber subjektif faktörlere ilişkin değerlendirmeler de ek olarak yer almalıdır.
- Amaca uygun şekilde hazırlanmalıdır.
- En uygun süreç ve süreyi ierebilmelidir.

-Küçük lekli İşletmelerde karar alma işlemi, işletme sahibince veya ortaklarca yerine getirilebilir. Orta Boy İşletmelerde ise yetki, kısmen de olsa yönetici veya astlara devredildiğinden kararlar birlikte alınmaktadır. Ne var ki, son söz üst ynetimindir. Bu nedenle KOBİ'lerde karar alınırken, Büyük lekli İşletmelerinkine oranla bilimsel teknikler daha az kullanılabilmekte, buna karşın hızlı ve esnek kararlar alınabilmektedir.

2.2.5. KOBİ'lerin Sorunlarının Aşılması İçin Finansal Destek Veren Kuruluşlar

KOBİ'ler ülkelerin sosyal ekonomik yapısı içerisinde endüstrileşmenin, düzenli kentleşmenin ve ticaretin önemli bir öğesidir. Dünya pazarının hızla gelişmesi KOBİ'lerin kendi aralarındaki rekabetlerini de artmıştır. Bu gelişmeler KOBİ'leri, kurumsal stratejiler oluşturmaya, yeni ürün geliştirmeyi, kalite sistemleri kurmaya, yeni bilgi kaynaklarına ulaşmaya, dış pazarlara açılma ihtiyacına neden olmuştur. Kobi'lerin herhangi bir destek olmadan tek başına dünya pazarıyla rekabet edebilme olanağı bulunmamaktadır. Bu nedenle Türkiye'de KOBİ'lere yönelik kamu ve özel kesim desteklerini geliştirilmekte ve çeşitlendirilmektedir. Ancak, bütün desteklere rağmen KOBİ teşvik politikalarının yönlendirme kabiliyetlerini yitirdiği, desteklerle

ulaşılabilen KOBİ sayısının sınırlı kaldığı, uygulama esnasında sorunlar yaşandığı ve teşvik sisteminin öngörülerinde aksaklıklar olduğu görülmektedir.

2.2.5.1.Kamu Kurumu Niteliğindeki Kuruluşlar

KOSGEB, Türkiye Halkbankası, Türkiye Vakıflar Bankası Kredileri, KOBİ A.Ş., Kredi Garanti Fonu, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Küçük Sanayi ve El Sanatları Genel Müdürlüğü, Küçük Sanayi, Sanayi Bölge ve Siteleri Genel Müdürlüğü, GAP Bölgesi Girişim Destekleme ve Yönlendirme Merkezi, Maliye Bakanlığı Milli Emlak Genel Müdürlüğü ve Milli Prodaktivite Merkezi, Türkiye Sınai Kalkınma Bankası, Kalkınma Ajanslarıdır .

2.2.5.2.KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı)

Ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında küçük ve orta ölçekli işletmelerin payını ve etkinliğini artırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek amacıyla, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı kurulmuştur. Kuruluşun kısa adı KOSGEB'dir (KOSGEB, 1990; 1).

KOSGEB genel olarak; sanayide, araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin desteklenmesi ve faaliyetlerin uygulanması için teknoloji merkezleri, teknoparklar, danışmanlık merkezleri, enstitüler ve benzeri birimlerin kurulmasını sağlamak, üniversiteler ile kamu ve özel araştırma kurumlarındaki bilim ve teknoloji altyapısından işletmelerin yararlanmasını sağlamak, sanayi ve üniversite işbirliğini kuvvetlendirmek, teknoloji düzeyini yükseltmek üzere, mevcut teknolojik bilgilere erişmek ve yeni teknolojik bilgiler üretmek, erişilmiş ve üretilmiş bilgileri yaygınlaştırmak, İşletmelerin planlı yönetim anlayışına, modern ve çağdaş işletmecilik düzeyine kavuşturulmalarını değişik sektörlerde yatırımları yönlendirmek üzere proje profillerini uygulayacak, atıl kapasiteleri değerlendirecek, verimliliği artıracak; modernizasyon, üretim, yönetim, pazarlama, enformasyon ve teknoloji

adaptasyonu gibi konularda kapsamlı “Teknik Yardım ve Destek Programı ve Projeleri”ni gerçekleştirecek ihtisas merkezlerini kurmak ve kurulmasını sağlamak, işletmelerin yatırım, üretim, yönetim ve planlama konularında bilgi ve beceri yönünden güçlenmeleri ve gelişmelerini sağlamaktadır (KOSGEB 1990; 2).

KOSGEB, küçük işletmelerin finansal destek amaçlarından daha etkin yararlanmaları amacıyla finansal kaynakların öncelikle küçük işletmeler tarafından kullanımını sağlamak, yeni modeller oluşturmak ve bu modelleri ilgili kurum ve kuruluşlar ile koordine ederek hayata geçirmek, işletmelere katkı sağlayacak yurt içi yurtdışı kaynakları tanıtmak için gerekli çalışmalar yapılmaktadır.

KOSGEB, yeni işletme kurmak ya da işletmesini geliştirmek isteyen girişimcilere hizmet vererek, ülkemizde girişimciliğin gelişmesini sağlamakta ve Türkiye ekonomisine katkıda bulunmaktadır. Bunun yanısıra bölgeler arası farklılıkların giderilmesi, dengeli kalkınmaya katkı sağlanması, işletmelere rekabet olanağı yaratılması, istihdamın geliştirilmesi, işsizliğin ve işgücü göçünün önlenmesine çalışmaktadır.

KOSGEB, işletmelerin hammadde seçiminde ürün pazarlamasına kadar her safhada karşılaştıkları sorunların çözümüne yönelik olarak; ürün kalitesinin geliştirilmesi, maliyetin düşürülmesi, ISO 9000 kalite güvence sistemi kurulması, CE işareti ve yönetim danışmanlığı gibi konularda danışmanlık hizmetleri verilmektedir. Uluslararası kalite ve standartlarda mal üretmelerini temin etmek üzere kalite bilincini geliştirme, kalite güvenilirliği kavramına uygun etkinlik kazandırma ve buna yönelik malzeme, tasarım, üretim metodları, bakım-onarım ve pazarlama faaliyetlerinde gereken desteği sağlama, kalite ve teknoloji düzeyini yükselterek verimliliği artırma yönünde hizmetler verilmektedir.

KOSGEB destek programları (2011)'ından bazıları şunlardır;

- **Genel Destek Programı (15.06.2010):** programın amacı proje hazırlama kapasitesi düşük KOBİ' ler ile KOSGEB hedef kitlesine yeni dahil olmuş sektörlerdeki KOBİ'lerin de mevcut KOSGEB desteklerinden faydalanması,

KOBİ'lerin kaliteli ve verimli mal ve hizmet üretmelerinin sağlanması, KOBİ'lerin rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek amacıyla genel işletme geliştirme faaliyetlerinin teşvik edilmesi, KOBİ'lerin yurt içi ve yurt dışı pazar paylarını artırmak amacıyla tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinin geliştirilmesidir. Destek programının kredi üst limiti 30.000.-TL, alt limiti 10.000.-TL'dir.

- **Ar-Ge, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı (15.06.2010):** programın amacı, ilim ve teknolojiye dayalı yeni fikir ve buluşlara sahip KOBİ ve girişimcilerin geliştirilmesi, teknolojik fikirlere sahip tekno-girişimcilerin desteklenmesi, KOBİ'lerde Ar-Ge bilincinin yaygınlaştırılması ve Ar-Ge kapasitesinin artırılması, İnnovatif faaliyetlerin desteklenmesi, Ar-Ge ve İnovasyon proje sonuçlarının ticarileştirilmesidir. Ar-Ge ve İnovasyon Programı için en az 12, en çok 24 ay, endüstriyel Uygulama Programı için en çok 18 ay, her iki program için de Kurul kararı ile 12 aya kadar ek süre verilebilmektedir.

- **Girişimcilik Destek Programı (15.06.2010):** programın amacı, ekonomik kalkınma ve istihdam sorunlarının çözümünün temel faktörü olan girişimciliğin desteklenmesi ve yaygınlaştırılması, başarılı ve sürdürülebilir işletmelerin kurulması, iş geliştirme merkezlerinin kurulması ile girişimciliğin geliştirilmesi, istihdamın artırılmasıdır.

Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi, minimum 60 saatlik eğitim ve atölye çalışmasından oluşan girişimcilik özelliklerinin sınanması, iş fikri egzersizleri yapılması ve iş planı hazırlanması gibi eğitimleri kapsar. Yeni Girişimci Desteğinden uygulamalı girişimcilik eğitimini tamamlayarak işini kuran girişimciler ve İŞGEM girişimcileri faydalanabilir. İş Geliştirme Merkezi Desteğinden işletme geliştirme danışmanlığı, uygun koşullarda iş yeri mekânı, ortak ofis ekipmanı, ofis hizmetleri gibi hizmetler sunarak işletmelerin en kırılgan oldukları ilk yıllarını sağlıklı bir şekilde aşmalarını ve büyümelerini sağlamak amaçlı konularda destek alabilmektedirler.

- **KOBİ Proje Destek Programı (15.06.2010):** programın amacı, KOBİ'lerde proje kültürü ve bilincinin oluşturulması, işletmelerin proje yapabilme kapasitelerinin geliştirilmesi, esnek destekleme sistemine ihtiyaç duyulması gibi problemlerinde işletmeleri desteklemektir. Program süresi 3 yıl, proje süresi 6-24 ay (+12ay), destek limiti 150.000.,TL, destek oranı %50 veya %60 'dır.

-**Tematik Proje Destek Programı (15.06.2010):** programın amacı, KOBİ'lerin kendi işletmelerini geliştirmeleri için daha fazla proje hazırlamalarının teşvik edilmesi, makro strateji dokümanlarında işaret edilen öncelikler dikkate alınarak belirlenen tematik alanlarda bölgesel ve sektörel ihtiyaçların karşılanması, KOBİ'lerin uluslararası mevzuat ve önceliklere uyumunun sağlanmasıdır.

Personel ücretleri ve seyahat giderleri, makine-ekipman, yazılım ve donanım alımı veya kiralanması giderleri azami %25'i, sarf malzemesi giderleri, hizmet alım giderleri, genel idari giderlerinin azami %10'u gibi firmaların giderleri KOSGEB tarafından karşılanmaktadır.

- **KOSGEB Kredi Faiz Destekleri Yönergesi (19.09.2009):** programın amacı, KOSGEB veri tabanına kaydı onaylanmış olan işletmelerin, finansman sorunlarının çözümüne ilişkin olarak yatırım, işletme sermayesi ve ihracata yönelik Türk Lirası veya döviz cinsinden kullanılacak kredilerin faiz/kar payı, komisyon vb. giderlerinin KOSGEB tarafından karşılanmasını kapsar. Kredi faiz desteği, KOSGEB bütçe imkanları dahilinde, işletmelerin ve girişimcilerin ihtiyaçları göz önünde bulundurularak, günün şartlarına uygun olarak hazırlanan kredi programları kapsamında, bankalar ile yapılan protokoller çerçevesinde kullanılır (KOSGEB, 2009; 1- 2).

En son KOSGEB'in KOBİ'lere 23 Kasım 2010 tarihinde kullandığı faiz destekli kredi "Ölçek Endekli Büyüme Kredisi"dir. KOSGEB ölçek endekli büyüme kredisinin içeriği ayrıntılı bir şekilde çizelge 4'te gösterilmiştir.

Çizelge 4: Ölçek Endeksli Büyüme Kredisi Destek Kredisi

	LİMİT	ÖDENECEK FAİZ
Mikro Ölçekli İşletme için	30.000.-TL	859 TL
Küçük Ölçekli İşletme için	50.000.-TL	1.431 TL
Orta Ölçekli İşletme için	80.000.-TL	2.300 TL

Kaynak:KOSGEB, (2010), Ölçek Endeksli Büyüme Kredisi Destek Programı, web;<http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/b.aspx?ref=25>adresinden 01.10.2011 tarihinde alınmıştır.

İşletme sahibinin kadın girişimci olması halinde kredi üst limitleri 10.000.-TL daha artırılabilir. Kredi vadesinin ilk altı ayı ödemesiz, geri kalanı aylık eşit taksitler halinde ödemeli, toplam 18 ay vadelidir. İşletme başına oluşan kredi faiz desteğinin faiz/kar payının $\frac{3}{4}$ 'ü KOSGEB, $\frac{1}{4}$ 'ü ise işletme tarafından karşılanacaktır. Kredinin faiz oranı %0.94 olarak uygulanacaktır. Kredi destek başvuruları, anlaşma yapılan banka şubelerinden herhangi birine yapılabilir (KOSGEB, 2010; 1).

KOSGEB'in 2003 yılından 2010 yılına kadar KOBİ'lere sağladığı uygun faiz ve vadeli destek kredileri çizelge 5'te gösterilmiştir. KOBİ'lere koordinasyon, işbirliği ve danışma konusunda destek veren kuruluşlar da çizelge 9'da gösterilmiştir.

Çizelge 5: KOBİ Finansman Destek Kredileri (2003 - 01.03.2010)

KREDİ TÜRÜ	Yararlanan İşletme Sayısı	Kullandırılan Kredi Tutarı (Milyon)	KOSGEB'in Karşılıdığı Faiz(Milyon)
KOBİ Destek Kredisi(2003-2005)	1.053	99,00 TL	
Ekspres KOBİ Destek Kredisi (2003-2004)	1.143	74,00 TL	
KOBİ İhracatı Destek Kredisi (2004-2006)	6682	857,00 TL	
		607,00 USD	
KOBİ İstihdam Destek Kredisi (2005-2006)	1.058	84,00 TL	
KOBİ İstihdam Destek Kredisi (2007 -2008)	6.850	579,79 TL	121,08 TL
KOBİ İhracat Destek Kredisi (2007-2008)	4.220	726,17 TL	24,98 TL
		558,59 USD	
Gıda Sektörü Makine Teçhizat Destek Kredisi (2007-2008)	469	42,35 TL	13,83 TL
Deri Sektörü OSB'ye Taşınma Destek Kredisi (2007-2008)	103	11,76 TL	3,89 TL
E-KOBİ Bilişim Destek Kredisi (2007-2008)	232	3,25 TL	0,61 TL
1000+1000 KOBİ Makine Teçhizat Destek Kredisi (09.06.2008-31.12.2008)	941	224,74 TL	41,24 TL
İmalatçı Esnaf Destek Kredisi (19.08.2008-31.01.2009)	5.108	129,24 TL	23,50 TL
İhracat 2008 Destek Kredisi (12.09.2008-31.01.2009)	3191	465,19	12,20 TL
		310,13 USD	
İstihdam Endeksli Cansuyu Destek Kredisi (26.11.2008-15.05.2009)	12.451	616,51 TL	88,07 TL
KOBİ İhracat Finansman Destek Kredisi (27.02.2009-	4.838	1.210,54 TL	28,60 TL
		733,66 USD	
0 Faizli Diyarbakır İli İşletme Sermayesi Destek Kredisi (19.10.2009-	1.156	33,60 TL	4,75 TL
100.000 KOBİ Destek Kredisi (02.11.2009-	77.501	1.845,57 TL	135,54 TL
Acil Destek Kredisi (20.11.2009-	275	24,14 TL	1,98 TL
GAP Bölgesi Makine Teç. Kredisi (20.11.2009-	96	20,75 TL	0,99 TL
Toplam	127.367	7.047,60 TL	501,26 TL

Kaynak: Sebahat Özkan, Ekonomik ve finansal Göstergeler, KOSGEB KOBİ Finansal Araştırmalar Müdürlüğü, Mart 2010 Ankara

2.2.5.3. Türkiye Halkbankası

Türkiye'de KOBİ'lere en büyük kredi desteği sağlayan kredi kuruluşu Türkiye Halkbankasıdır. 1. Dünya Savaşı, Kurtuluş Savaşı ve 1929 Dünya Ekonomik Buhranı, ülkemizi mal darlığı, hayat pahalılığı ve yüksek faiz baskısı altında ağır ekonomik şartların yaşandığı bir ortama sürükler. Öncelikle dengeli bir toplum yapısının gereğinin bilincinde olan genç Türkiye Cumhuriyeti, küçük esnaf ve sanatkarların desteklenmesini ve halk bankacılığının geliştirilmesini bu doğrultudaki hedefler olarak benimsemiştir.

Ancak, Cumhuriyetin ilk yıllarında sermaye birikimi, üretim alanlarının kıtlığı, özel sektörün yetersizliği nedeniyle yaşanan ekonomik güçlükler, esnaf-sanatkar ve küçük meslek sahibini teşvik edici kredi kurumlarının ortaya çıkışını engeller. Kalıcı bir ekonomik kalkınma, sosyal denge ve toplumsal barışın korunması için uygun koşullarla esnaf-sanatkar ve küçük meslek sahibine kaynak aktarmak ve sermaye birikimini başlatmak amacıyla Türkiye Halk Bankası 1933 tarihli ve 2284 sayılı Halkbankası ve Halk Sandıkları Kanunu kapsamında kurulur ve 1938 yılında faaliyete geçer.

Halkbankası'nın kurulmasının temelinde Büyük Önder Atatürk'ün "Küçük esnafa ve büyük sanayi erbabına muhtaç oldukları kredileri kolayca ucuza verecek bir teşekkül vücuda getirmek ve kredinin normal şartlar altında ucuzlatılmasına çalışmak da çok lazımdır" ile "Siz sanatkarların ufak dükkanları yerine muhteşem fabrikalar yapıldığını gördüğüm gün, mutluluğum en yüksek derecesini bulacaktır" fikirleri önemli bir yer tutar ve her zamanki gibi kılavuz olur (Halkbank, 2011; 1).

Halkbank KOBİ'lerin bankası olarak adlandırılmıştır. Halkbankası tarafından ihtisas kredileri şeklinde kooperatif, sanayi ve fon kredileri ve diğer krediler gurubunda ise ticari krediler kullanılmaktadır. Tarım Sektörü'ne Kredi Desteği, Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Kredi Desteği, Kobi Sektörel Destek paketi, Kobi Nakit Krediler, Kobi Gayrinakit Krediler, Kobi yurtdışı Kaynaklı Krediler, Nakit Yönetimi gibi krediler kullanılmaktadır.

Küresel finansal kriz nedeniyle bankacılık sektörünün kredilerinin azaldığı 2008-2009 yıllarında Halkbankası KOBİ'lere verdiği desteği arttırmış, kredileri kısmamış veya geri çağırmamıştır. 2010 yılının ilk dokuz ayında 13.813 milyon TL nakdi KOBİ kredisi kullandırmıştır. 400 bin KOBİ'yi kredilendirmiştir. Toplam krediler içerisinde 40 milyar TL'lik tutara sahip nakdi kredilerin %36'sının KOBİ'lere kullandırmıştır. Halkbank'ın nakdi kredilerinde KOBİ'lerin aldığı pay %36 olurken, sektörde bu oran %23'dür. Halkbank'ın toplam krediler içindeki gayri nakdi kredilerine baktığımızda ise %26 artarak 53 milyar TL'ye çıkmıştır (Halkbank, 2011; 8).

"KOBİ'ler hobimiz değil, işimizdir" sloganına sadık kalan Halkbank, KOBİ ve esnafa kredileri ile destek vermeye devam etmektedir. Türkiye'de her dört KOBİ'den biri Halkbankası ile çalışmaktadır. Halkbank 20 Bölge Koordinatörlüğü'ndeki tahsis ve pazarlama birimleri, 2.500'ü aşan personeli ve 100 KOBİ şubesi ile KOBİ'lere hizmet vermektedir. KOBİ'lere daha iyi hizmet verebilmek için özellikle organize sanayi bölgeleri, küçük sanayi siteleri, ticaretin yoğun olduğu ve KOBİ'lerin ağırlıklı olduğu bölgelerde KOBİ şubeleri kurulmuştur. Ayrıca Halkbank, KOBİ tanımına giren imalatçı firmalara %5 BSMV muafiyeti uygulanmaktadır (Halkbank, 2011; 10).

2002 yılında 105 milyon dolar ile başlayan yurtdışı kaynaklı kredi programları tutarı 2006 yılında 315 milyon dolara, 2008 yılında ise 915 milyon dolarla ulaşmıştır. 2009 yılı içinde sağlanan krediler ile birlikte ise Halkbank yaklaşık 1,3 milyar dolar yurtdışı kaynaklı kredi temin etmiştir. Toplam 810 milyon dolar tutarında kredi kullandıran banka toplam 900 firmaya kredi sağlamıştır. Yurtdışı kaynaklı krediler imalat sanayi, tarımsal sanayi, turizm, eğitim, sağlık, çevre koruma, alt yapı, enerji, bilgi ve iletişim teknolojileri sektörleri ile ilgili sektörlerde faaliyet gösteren KOBİ'lerin işletme sermayesi ihtiyacı ile yatırım kredisi ihtiyaçlarının finansmanında kullanılmaktadır (BTSO, 2009; 258).

Halkbank, KOBİ'lerin geliştirilmesi ve Avrupa'daki işletmelerle rekabet edebilecek bir yapıya kavuşturulması amacıyla; Avrupa Yatırım Bankası, Dünya Bankası, Fransız Kalkınma Ajansı gibi kuruluşlar ile işbirliği yaparak, orta ve uzun vadeli yatırım ve işletme kredisi gibi yurtdışı kaynaklı krediler

kullandırmaktadır. Halkbank'ın güncel yurtdışı kaynaklı kredileri; işletme kredileri için 1 yıl ödemesiz dönemli toplam 4 yıl vadeli, yatırım kredileri için 2 yıl ödemesiz dönemli toplam 7 yıl vadeli kredilerdir.

Halkbank'ın 2011 yılındaki KOBİ'leri destekleyen en güncel kredi ürünü; yurtiçi makina imalatçılarının yatırım ve işletme sermayesi ihtiyaçlarını ve yurtiçi makina alımlarını finanse etmek amacıyla düşük faizli, ödemesiz dönemli ve uzun vadeli TL ve YP cinsinden kullanılacak, bu kredilerden yurtiçinde üretilen veya yurtiçinden temin edilecek makinelerin alıcıları da yararlanabilecektir.

2.2.5.4. Eximbank

Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş./Türk Eximbank, 31 Mart 1987 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan 3332 sayılı Kanun'un verdiği yetkiye istinaden 21 Ağustos 1987 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan 87/11914 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile kurulmuştur (Eximbank, 1987; 1).

Türk Eximbank'ın temel amacı; ihracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması ve girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçıları ile yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence kazandırılması, yurt dışında yapılacak yatırımlar ile ihracat maksadına yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesidir (Eximbank, 2010; 1).

Eximbank ihracata yönelik KOBİ'lere daha ucuz kredi tahsis etmekte ve onlara yönelik kredi programı uygulamaktadır. Eximbank ihracatın finansmanı amacıyla kredi sigorta ve garanti programları uygulamaktadır.

Türk Eximbank 2010 yılında 3,9 milyar ABD Doları tutarında nakdi kredi desteği ve 5 milyar ABD Doları tutarında sigorta/garanti imkanı sağlayarak ihracata toplam 8,9 milyar ABD Doları seviyesinde bir destek vermiştir. Böylece, Banka nakdi ve gayrinakdi destekleri ile Türkiye ihracatının % 7,8'ine finansman desteği sağlamıştır (Eximbank, 2010; 1).

2.2.5.5. Türkiye Vakıflar Bankası

Vakıfbank 2009 yılında, KOBİ bankacılığını bir alt marka olarak 'ATM' (Ticari Atılım Merkezi) şeklinde tanımlayarak tüm Vakıfbank şubelerini KOBİ'ler için birer ticari atılım merkezi haline getirdi.

Özellikle tedarikçi ve bayi sistemindeki KOBİ'lere odaklı çalışmalar yürüten Vakıfbank, kalkınmada öncelikli illere yönelik olarak desteklerini arttırmıştır. 2010 yılının son iki ayında sadece bu illere yönelik 200 milyon TL ek kaynak sağlamıştır. Vakıfbank'ın önem verdiği bir diğer konu ise, çevreci yatırımlara yapan KOBİ'leri ayrı bir şekilde değerlendirerek uygun vade ve faiz olanaklarıyla ilave destekler sağlamaktadır. Türkiye'de çevre bankacılığını başlatan ve KOBİ'lere yönelik çevreci krediler sunan ilk banka Vakıfbank'dır. Ek olarak kadın girişimcilere de avantajlı kredi koşulları sağlamaktadır (Türkiye Vakıflar Bankası, 2011; 15).

2.2.5.6. KOBİ A.Ş

KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş, 1999 yılında KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla TOBB, Halkbankası, KOSGEB, TESK ve 16 Sanayi ve Ticaret Odası'nın ortaklığında "KOBİ Yatırımlarına Ortaklık A.Ş."adı altında 317.800 TL sermaye ile kurulmuştur. Fakat uzun yıllar yaşanan ekonomik krizler ve siyasal istikrarsızlıklar nedeniyle faaliyete geçememiştir. Sağlanan ekonomik ve siyasal istikrarla birlikte 2003 yılında şirketin girişim sermayesi alanında faaliyet göstermesine karar verilmiştir (KOBİAS, 2011; 1).

Girişim sermayesi fonlarının temel yapıları genel ortaklar (general partners) olarak adlandırılan yani ilk kuruluş sermayesini koyan ve fonu yönetmeye talip olan yönetici ortaklar ile daha sonra bu yapıya sınırlı sorumlu (limited partners) ortakların fon sağlamalarından oluşmaktadır. Bu fon sağlayan ortaklar genelde emeklilik fonları, bankalar, sigorta şirketleri ve kamu gibi kurumsal yapılardır. Bu sağlanan fon genelde 10-15 yıl gibi belirli bir süre için sağlanmaktadır. Yatırımın getirisi ise yatırımdan belirli bir süre sonunda çıkılması ile elde edilmektedir. Fonun büyüklüğü ve yatırım tutarları değişkendir. Fon oluştuktan sonra fonun belirlediği strateji ve kriterler doğrultusunda yatırım yapılmaktadır (KOBİAS, 2011; 3).

2.2.5.7. Kredi Garanti Fonu (KGF)

Kredi Garanti Fonu 1991 tarihinde kurulmuştur. KGF'nin amacı, küçük ve orta ölçekli işletmeler için sağladığı kefaletle bu işletmelere destek vermekte, yatırımlarının ve işletmelerinin finansmanında banka kredisi kullanmalarını mümkün hale getirmektedir (KGF, 2011; 2).

KGF, KOBİ'lere verdiği kefalet ve üstlendiği risk ile bu işletmelerin daha çok banka kredisi kullanabilmelerini sağlamakta, uzun vadeli ve uygun maliyetli kredilerden küçük işletmelerimizin de yararlanmasını mümkün hale getirmektedir. Bu sayede girişimcilik teşvik edilmekte, KOBİ'ler lehine ek bir kredilendirme yaratılarak ekonomik büyüme ve kalkınmaya katkı sağlanmaktadır. KGF kefaletlerinde genç ve kadın girişimciliğin geliştirilmesi temel amaçtır. Yenilikçi yatırımların gerçekleştirilmesi, ileri teknoloji içeren küçük girişimler, ihracatın desteklenmesi, istihdam artışı sağlayacak yatırımlar ve bölgesel kalkınma amaçlı yatırımlar KGF kefaletlerinde öncelikli olarak değerlendirilen konulardır (KGF, 2011; 3).

Çizelge 6: 30.04.2011 Tarihi İtibariyle Kaynaklara Göre Verilen Kefaletler

ÖZKAYNAKLAR						
YILLAR	GELEN TALEPLER		VERİLEN KEFALETLER		RİSK	
	KOBİ SAYI	TUTAR(TL)	KOBİ SAYI	TUTAR(TL)	KOBİ SAYI	TUTAR(TL)
1994						
2006	4165	360.980.663,99	2529	185.627.850,70	1448	53.894.912,46
2007	595	114.281.876,05	305	52.995.372,19	490	55.637.086,18
2008	1897	557.879.359,96	1138	284.593.868,11	910	178.396.333,95
2009	4110	942.169.781,03	2605	565.355.714,36	2023	360.802.304,14
2010	3726	1.194.101.792,47	2382	663.023.784,04	2263	508.402.324,75
NİSAN						
2011	1250	428.006.601,94	685	197.966.100,42	2507	578.617.154,75
TOPLAM	15743	3.597.420.075,44	9644	1.949.563.689,82		

Kaynak: KGF, (2011). 30.04.2011 Tarihi itibariyle kaynaklara göre verilen kefaletler, web: http://www.kgf.com.tr/4_1_a.htm adresinden 01.05.2011 tarihinde alınmıştır.

Çizelge 7: Kefaletin İşletme Ölçeklerine Göre Dağılımı (01.01.1994 - 31.12.2010)

ÖLÇEK	Kefalet Adeti	Kefalet Tutarı (TL)
Mikro İşletmeler (1-9)	3302	443.467.086
Küçük İşletmeler (10-49)	4280	920.132.315
Orta Ölçekli İşletmeler (50-249)	1376	387.998.188
TOPLAM	8959	1.751.597.589

Kaynak: KGF, (2011). 01.01.1994 – 31.12.2010 Tarihlerine göre kefaletlerin işletme ölçeklerine göre dağılımı, web: http://www.kgf.com.tr/4_13.htm adresinden 01.02.2011 tarihinde alınmıştır.

Çizelge 8: İllere Göre KGF Kefaleti (01.01.1994 - 31.12.2010)

İLLER	KEFALET ADETİ	KEFALET TUTARI
İSTANBUL	2569	466.465.080,75
İZMİR	779	231.789.498,66
ANKARA	1010	193.216.673,83
BURSA	770	78.841.343,22
DENİZLİ	190	57.248.274,23
GAZİANTEP	158	48.319.171,04
DİYARBAKIR	272	47.883.357,49
ANTALYA	133	44.155.961,81
KONYA	148	43.973.389,95
ADANA	118	31.249.114,22
KAYSERİ	146	30.092.353,72
SAMSUN	156	28.424.048,03
DİĞER İLLER	2510	449.939.322,40
TOPLAM	8959	1.751.597.589

Kaynak: KGF, (2011). 01.01.1994 – 31.12.2010 Tarihlerine göre illere göre KGF kefalet dağılımı, web: http://www.kgf.com.tr/4_5.htm adresinden 01.02.2011 tarihinde alınmıştır.

2.2.5.8. Dünya Bankası

Dünya Bankası, II. Dünya Savaşı'nın ardından 1945 yılında Uluslararası Yeniden Yapılanma ve Kalkınma Bankası (IBRD) adıyla kurulmuş, 1947 yılında Birleşmiş Milletler'in özerk uzman kuruluşlarından biri olma özelliği kazanmıştır. Günümüzde dünya devletlerinin 185'i Banka üyesidir. Bunlardan 11'i, banka sermayesinin %55'ine sahiptir. Türkiye'nin sermayedeki payı ve oy gücü %0,5 düzeyindedir (Dünya Bankası, 2011; 1).

İmalat sanayi, tarıma dayalı sanayi, turizm, eğitim, sağlık, çevre koruma, yenilenebilir enerji (Jeotermal, rüzgar, güneşli, biyo enerji vb.), bilgi ve iletişim teknolojileri sektörleri ile bu sektörlerle doğrudan hizmet veren sektörlerde faaliyet gösteren, yıllık net satış tutarı 20.000.000 USD'yi aşmayan, çalıştırdığı işçi sayısı 250'den fazla olmayan firmalar bu krediden yararlanabilecektir. KOBİ'lerin yatırım ve/veya işletme sermayesi ihtiyacı finanse edilmektedir. Kredi TL, EUR ya da USD cinsinden kullanılabilir. İşletme kredilerinde 1 yıl ödemesiz dönemli toplam 4 yıl; yatırım kredilerinde 2 yıl ödemesiz dönemli toplam 7 yıl vade imkanı bulunmaktadır (Halkbank, 2011; 7).

2.2.5.9. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Küçük Sanayi ve El Sanatları Genel Müdürlüğü

Temel amacı, KOBİ'lerin işlerinin mevzuat çerçevesinde tanzim edilmesi ve denetlenmesi ile küçük sanat kooperatiflerinin kurulmasına yardımcı olmaktır. Sanayi ve Ticaret Bakanlığının kuruluş konumunda; organize sanayi bölgeleri ve küçük sanayi siteleri planlamak, ilgili kurum ve kuruluşlarla işbirliği içinde plan hedeflerine paralel olarak mevzuat düzenlemeleri yapmak, üst yapı kredisi sağlamaktadır (Sanayi Ve Ticaret Bakanlığı, 1985; 4).

KOBİ'lere örgütlenme, eğitim, tedarik, tanıtma ve pazarlama, teknik ve ekonomik konularda hizmet vermek, varlıklarını korumak ve geliştirmek için gerekli hukuki ve yönetsel düzenlemeleri yapmak gibi görev ve sorumluluklar sayılmıştır. Ayrıca KOBİ ürünlerinin yurtiçi ve yurtdışı fuarlarda sergilenmesi gibi teknik ve ekonomik danışmanlık hizmetleri de vermektedir.

2.2.5.10. Küçük Sanayi, Sanayi Bölge ve Siteleri Genel Müdürlüğü

Küçük sanayi siteleri veya bölgeleri şeklinde oluşmuş olup, KOBİ' lere finansal destek sağlamak amacıyla.

2.2.5.11. GAP-GİDEM

GAP İdaresi ve Türkiye Kalkınma Bankası'nın ortak bir girişimi olup, GAP'a dahil 9 ildeki KOBİ'lere kuruluş ve yatırım aşamasında; danışmanlık ve yatırım bankacılığı hizmetlerinin sunulması amacıyla taşımaktadır.

Güneydoğu Anadolu Projesi (GAP), Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin sahip olduğu kaynakları değerlendirerek bu yörede yaşayan insanların gelir düzeyini ve yaşam kalitesini yükseltmeyi, bölgelerarası farklılıkları gidermeyi ve ulusal düzeyde ekonomik gelişme ve sosyal istikrar hedeflerine katkıda bulunmayı amaçlayan, aynı zamanda ülkemizi uluslararası alanda markalaştıran son derece önemli ve kapsamlı bir projedir. Projenin uygulandığı bölgede Adıyaman, Batman, Diyarbakır, Gaziantep, Kilis, Mardin, Siirt, Şanlıurfa ve Şırnak olmak üzere 9 ilimiz yer almaktadır (GAP, 2011; 1).

Ülke genelinde dönem ortalaması itibariyle teşvikli yatırımların % 7'si GAP Bölgesi'ne verilmiştir. GAP Bölgesi'ne verilen yatırım teşviklerinin belge sayısı itibariyle Türkiye içerisindeki payına bakıldığında 2002 - 2008 dönemi itibariyle önemli bir değişiklik olmadığı görülmektedir. Ancak 2008 yılında Eylem Planının devreye girmesi ile birlikte teşvikli yatırımların % 8,45'i ve 2009 yılında da % 17,5'i GAP Bölgesine verilmiştir (GAP, 2010; 7).

2.2.5.12. Maliye Bakanlığı Milli Emlak Genel Müdürlüğü

Milli Emlak Genel Müdürlüğü'nce hazırlanan kalkınmada öncelikli yörelerde yapılacak istihdam yaratıcı ve teşvik belgeli yatırımlar için gerçek ve tüzel kişilere hazine'ye ait arazi ve arsaların bedelsiz devrine ilişkin yönetmelik uyarınca; en az 10 kişilik istihdam düzeyi amaçlayan teşvik belgeli yatırımlara karşılıksız hazine arsası tahsis edilebilmektedir. Tahsiste en yüksek istihdam üreten ve yatırım tutarı yüksek projelere öncelik verilmektedir. Ayrıca, organize sanayi bölgeleri de öncelik kapsamındadır.

Yatırımların artırılması ve istihdamın teşvikine yönelik çalışmalar kapsamında özellikle irtifak hakkı, kullanma izni ve ön izin yolu ile taşınmazları değerlendirilmesi çalışmalarına devam edilmektedir. Bu çalışmalara paralel olarak özellikle 4562 Sayılı Organize Sanayi Bölgeleri Kanununa göre taşınmaz devri yöntemi ile istihdamın artırılmasına ve yatırımların yönlendirilmesine de devam edilmektedir. Bu kapsamda 2010 yılı içerisinde 4562 sayılı Kanun çerçevesinde, 55 adet, 3.758.718 metrekare ve 37.210.971.- TL değerinde taşınmazın bedelsiz devrine, 43 adet 1.589.260 metrekare yüzölçümlü ve 9.449.324.-TL bedelli taşınmazın satışına izin verilerek toplam 98 adet 5.347.978 metrekare ve 46.660.295.- TL değerinde taşınmaz organize sanayi bölgelerine kazandırılmıştır (TC Maliye Bakanlığı Milli Emlak Genel Müdürlüğü, 2010; 136).

2.2.5.13. Milli Prodüktivite Merkezi (MPM)

Ekonominin verimlilik esaslarına uygun olarak gelişmesine yönelik olarak verimlilik politika ve stratejileri hazırlamak, sanayi işletmelerinin verimliliğini artırmak, geliştirmek ve temiz üretim projelerini desteklemek amacıyla kurulmuştur. Verimlilik araştırmaları yapmak, verimlilik politika ve stratejilerini hazırlamak, uygulanmasını izlemek ve sonuçlarını değerlendirmek, verimliliği artırma ve geliştirme yolunda işletmelere destekleyici teknik yardımlar sağlamak, danışmanlık ve eğitim hizmetleri vermek ve verimlilik bilincinin yaygınlaşmasını sağlamak, izleme, ölçme ve değerlendirme çalışmaları yapmak, verimlilik artırma program ve projelerini, teşvik ve koordine etmek faaliyet alanlarıdır (MPM, 2011; 1).

Merkez, işletmelere danışmanlık, eğitim ve teknik bilgi hizmetleri vermektedir. MPM, üretim, insan kaynakları ve hizmet içi eğitim alanlarında eğitim çalışmaları yapmak, yeniden örgütlenme ve ücret sistemleri alanında danışmanlık yapmak, teknik bilgi vermek, teknik gelişmeleri yayınlamak, işletmecilikteki son gelişmeleri iletmek gibi hizmetleri yerine getirmektedir.

2.2.5.14. Mesleki Teşekküller

Ticaret ve sanayi odaları, esnaf kefalet kooperatifleri ve küçük sanayi kooperatifleri mesleki teşekküllerdir.

Esnaf Kefalet Kooperatifleri KOBİ'lere şu yararları sağlamaktadır; 1163 sayılı yasaya dayanarak, üyelerin mesleki uğraşlarına yarayacak krediyi sağlamak amacıyla onlara kefil olmak. İhtiyat fonları ile üyeleri ilgilendiren mesleki, sosyal, sağlık tesisleri ve sigorta kurumları kurmak. Banka teminat mektubu sağlamak amacıyla kefil olmak. Üyelere kefil olma ve onlara borç verme gibi konularda banka emrine borç senedi vermek.

Ticaret ve Sanayi Odaları, üyelerinin mesleki sorunlarının çözümlenmesi amacıyla araştırmalar yapmakta, bunları yayımlamakta ve eğitim seminerleri, panel ve toplantılar düzenlemektedirler. Üyelerin ekonomik, mesleki ve sosyal hukuki düzenlemelerin her aşamasında görüş bildirerek hükümetlere müşavirlik görevi görmektedirler. Ayrıca, esnaf ve küçük sanatkarların sicilini tutmak, üyelerinin mesleki, ekonomik ve sosyal gereksinimlerini gidermek, mesleki ilerlemelerinde yardımcı olmak, sorunların çözümü için araştırmalar yapmak, yayınlamak, eğitim seminerleri düzenlemek gibi işlevlerde de bulunmaktadırlar.

2.2.5.15. Özel Kuruluş-Vakıflar

Türkiye orta ölçekli işletmeler, serbest meslek mensupları ve yöneticiler vakfı (TOSYÖV) KOBİ'lere destek veren özel kuruluş ve vakıftır.

Amacı, KOBİ'lere her konuda yardımcı olmak, yönlendirmek, aydınlatmak, sorunlarına çözüm bulmak, kamuoyu ve lobiler oluşturmak olan TOSYÖV, 1989 yılında kurulmuştur. Üye sayısı 60 bine yaklaşan TOSYÖV'ün 1994 yılı sonu itibariyle 21 ilde şubesi ve destekleme dernekleri bulunmaktadır. Vakıf, sağlıklı bir altyapı, adil bir teşvik sistemi, yeterli finansman kaynakları, uygun yatırım imkanları, ileri teknolojiye uygun ekipman, yüksek kaliteli mal üretmek için eğitim ve danışmanlık, sağlıklı ana-yan sanayi ilişkileri, Avrupa Birliği ile entegrasyonu sağlayabilecek yaygın eğitim ve siyasi destek sağlanması konularında çalışmalar yapmayı amaçlamaktadır.

2.2.5.16. Teknik Yardım Ve Danışmanlık Hizmetleri Veren Diğer Kurum Ve Kuruluşlar İle Yurtdışı Destekli Veya Örgütlü Diğer Kurum Ve Kuruluşlar

Hollanda Yönetim İşbirliği Programı, Balkan Ülkeleri Ticareti Geliştirme Bölge Merkezi, Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü Ankara Ofisi ve Avrupa Yatırım Bankası gibi kuruluşlar KOBİ'lere teknik yardım ve danışmanlık hizmeti vermektedir.

2.2.5.17. Hollanda Yönetim İşbirliği Programı (NMCP)

Hollanda İşverenler Federasyonu ve Kalkınma Yardımı Bakanlığı'nın işbirliği sonucu 1978 yılında Hollanda'da kurulmuş olan Hollanda Yönetim İşbirliği Programı (NMCP), 1992 yılından itibaren Ankara, İstanbul, İskenderun ve İzmir'de birer yerel temsilcilik açarak, Türkiye'deki işletmelere danışmanlık hizmetlerine başlamıştır.

Özellikle, KOBİ'lerin girişimlerini büyütmek ve pazarlarda kalıcı olmalarını sağlamak amacı güden bu kuruluş öncelikli olarak; tarım, tekstil, ayakkabı, marangozluk, sağlık ve turizm alanlarında danışmanlık hizmetleri sunmaktadır. Bağımsız ve ticari amaçlı olan özel ya da kamu kuruluşları, NMCP'ye başvurduklarında, kurum bunlara ücretsiz olarak danışman ziyaretini başlatmaktadır. Danışmanların, uzmanlık yolculuk ve sigorta masrafları NMCP tarafından, konaklama ve yiyecek masrafları ise davet eden işletme tarafından karşılanmaktadır. Ayrıca, eskort servisi kapsamında, Türkiye'den yurtdışına giden işadamları veya gruplara ön bilgilendirme ve rehberlik yardımları sağlanmaktadır. KOSGEB Başkanlığı ve NMCP arasında 1996 yılında düzenlenen bir program gereğince, danışmanlık hizmetlerinden yararlanabilmek için KOSGEB Merkez Müdürlükleri ile NMCP-Hollanda Yönetim İşbirliği Programı ankara temsilciliğine başvurulmalıdır.

2.2.5.18. Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü (UNIDO) Ankara Ofisi

Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü (UNIDO) Ankara Ofisi, Türkiye'deki faaliyetleri kapsamında ilgili kurum ve kuruluşlarla ortak teknik yardım projeleri yürütmektedir. Bunlar arasında genetik mühendisliği, Ar-Ge

etkinliklerinin geliştirilmesi, metroloji ve kalibrasyon laboratuvarlarının kurulması, KOSGEB'in çalışma alanını oluşturan küçük ve orta ölçekli işletmelerin geliştirilmesini içeren projeler sayılabilir.

Yeniden yapılanma ve çalışma planı hedefleri doğrultusunda, UNIDO ve Türkiye Cumhuriyeti arasında 9 Şubat 1999 tarihinde imzalanan bir anlaşma ile UNIDO Ankara ofisinin bölgesel işbirliği merkezi haline dönüştürülmesi kararlaştırılmıştır. Projelerin geliştirilmesi ve uygulanması UNIDO kriterleri ve kurallarına göre UNIDO uzmanları tarafından gerçekleştirilmektedir.

Ankara Merkezinin hizmetleri, başlıcaları aşağıda belirtilmiş olan UNIDO hizmet modülleri alanında gerçekleşecektir: Sanayi politikalarının oluşturulması ve uygulanması, metroloji, standardizasyon, sertifikasyon ve akreditasyon, yatırımların ve teknolojilerin geliştirilmesi, küçük ve orta ölçekli işletmelerin geliştirilmesi, girişimciliğin geliştirilmesi, kirlenmenin kontrolü ve atıkların yönetimi, çevreyi kirlenmeyen üretim, Montreal Protokolü Projeleri, enerji etkinliği, tarımsal sanayilerin ve ilgili teknik yeteneklerin geliştirilme gibi destekler vermektedir.

2.2.5.19. Avrupa Yatırım Bankası (European Investment Bank-EIB)

Banka, 1958'de Roma Antlaşmasına dayanılarak kurulmuş olup, bağımsız bir kamu kuruluşudur. AB üyesi 15 ülke, aynı zamanda Avrupa Yatırım Bankası (AYB) üyesidir. Amacı, AB çıkarları doğrultusunda öz kaynaklarını kullanarak sermaye piyasasına başvurarak, dengeli kalkınmaya yönelik projeleri finanse etmektedir. Büyük ölçekli projeler, bu projelere açılan krediler ile finanse edilirken, KOBİ'lerin projeleri global ödünçlerle finanse edilmektedir. AYB'nin finanse edebileceği alanlar sayılırken, KOBİ'lerin gelişimini sağlayan projeler için özel bir madde ayrılmıştır. Öncelikle yatırım projelerini finanse eden AYB, guvernörler kurulunun oy birliği ile alacağı kararlar ile banka, birlik dışındaki projelere de kaynak sağlayabilmektedir. Türkiye dahil 12 Akdeniz ülkesi, 68 Afrika, Karayip, Pasifik Ülkeleri gibi. Bu ülkelere açılan kredilerin faizleri, diğer kredilere oranla daha düşük olup, vadeleri daha uzundur. Ayrıca ödemesiz dönemleri de vardır.

Çizelge 9: Kamu-STK Koordinasyonu, İşbirliği Ve Danışma Mekanizması

KAMU-STK KOORDİNASYONU, İŞBİRLİĞİ VE DANIŞMA MEKANİZMASI		
Mekanizma	Ulusal Taraflar	Yasal Dayanak
Geri besleme sağlayarak ve Kalkınma Planları hazırlanma sürecinde Geçici İhtisas Komitelerine katılarak, karar alma süreçlerine dahil olunması	Tüm ilgili Kamu ve Özel Sektör Kuruluşları, DPT, HM, DTM, MEB, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Çevre ve Orman Bakanlığı, İSKUR, Üniversiteler, STK'lar	Basbakanlık Genelgesi
TOBB ve TESK'in Kobilerle ilgili bir kamu kuruluşu olan KOSGEB'in İcra Komitesi'nin üyesi olması	TOBB, TESK, KOSGEB, STB, Maliye Bakanlığı, DPT, Tübitak, Üniversite Temsilcisi	KOSGEB Kanunu
Çeşitli kamu ve özel sektör kuruluş temsilcilerinin birçok projede birlikte yer alması, Yenilik Aktarım Merkezleri, AB Merkezleri, AB Kaynaklı Projeler	Tüm ilgili Kamu ve Özel kuruluşlar, STK'lar	Mutabakat Zaptı
STK'lar tarafından, hedef kitle ve kamu arasında bağlantı kurulması, KOSGEB Sinerji odakları	KOSGEB, TESK, TOBB, TESKOMB, TOSYÖV, MEKSA	KOSGEB Destek Yönergesi
Sektörel problemleri belirlemek için, TOBB sektör temsilcileri tarafından hükümete raporlar ve öneri sunması	TOBB	TOBB KANUNU
Teknoparklar, Teknoloji Geliştirme Merkezleri (TEKMER)	Üniversiteler, KOSGEB, STB, TTGV, TÜBİTAK	Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu, KOSGEB Kanunu
KOBİ Zirvesi (Yıllık)	TOBB ve ilişkili olduğu kamu ve sivil oluşumlar	KOSGEB Kanunu
YOİKK(Yatırım Ortamı İyileştirme Koordinasyon Kurulu)	Çeşitli başlıklar için oluşturulan özel sektör ve kamu temsilcilerinden oluşan Teknik Komiteler	Bakanlar Kurulu Prensipten Kanunu

Kaynak: KOBİ Stratejileri Ve Eylemleri 2007-2009, KOSGEB, Web: cdd.kosgeb.gov.tr/.../file.axd, 22 Eylül 2010'da alınmıştır.

2.2.5.20. Kalkınma Ajansları

Kalkınma ajansları, içsel dinamiklere dayalı olarak kalkınmayı sağlamak, yerel kesimler arasında işbirliği ağlarını güçlendirmek ve kuruldukları bölgenin hem ulusal hemde küresel düzlemde rekabet gücünü artırarak sürdürülebilir gelişmeyi amaçlamaktadır. Kalkınma ajanslarının bölge sosyo-ekonomik ve kültürel hayatında etkinliğinin artması ile birlikte, bölgelerdeki hem kurumlar hem de sektörler arasındaki entegrasyon süreci hızlanmaktadır.

2006 yılında 2 adet İzmir ve Çukurova Kalkınma Ajansları, 2008 yılında 8 ajans, 2009 yılında da 16 ajans kurularak tüm bölgedeki ajansların kuruluş çalışmaları tamamlanmıştır. Kalkınma ajansları İZKA, ÇKA, İSTKA, MEVK, OKA, KUDAKA, DAKA, İKA, KARACADAĞ, DİKA, TRAKYAKA, GMKA, GEKA, ZEKA, BEBKA, MARKA, ANKARAKA, BAKA, DOĞAKA, AHİKA, ORAN, BAKKA, KUZKA, DOKA, SERKA ve FKA'dır. (Kalkınma Ajansları 2010 Yılı Faaliyet Raporu, 2011; 13)

Ajanslar turizmden KOBİ desteklerine, tarıma dayalı sanayiden küçük ölçekli altyapıya kadar çok geniş bir yelpazede mali destek programları uygulamıştır. Kalkınma ajansları, mali destek, doğrudan faaliyet destek, teknik destek, yatırım destek, AR-GE destekler gibi destekler ile katkı sağlanmaktadır. 2010 yılında 8 ajans doğrudan faaliyet desteği programı ilanına çıkmıştır. Söz konusu destek programları için ayrılan toplam kaynak miktarı 5.221.355 TL olup, ajanslara toplam 559 proje başvurusu yapılmıştır. 2010 yılında 7 ajans teknik destek programı yürütmüştür. Toplam 627 proje başvurusu yapılan teknik destek programları için ayrılan toplam kaynak miktarı 4.073.300 TL'dir. Ajansların 2010 yılı faaliyetleri değerlendirildiğinde; bir yandan kurumsallaşma süreci devam ederken diğer yandan uzun vadeli bir perspektifle, sonuç odaklılık ve katılımcılık esasına dayanılarak bölge planı hazırlık çalışmalarının yürütüldüğü ve bölge planları çerçevesinde birçok alanda bölgesel kalkınma çalışmalarının koordine edildiği görülmektedir.(Kalkınma Ajansları 2010 Yılı Faaliyet Raporu, 2011; 33)

2.2.6. Türkiye'de Faaliyet Gösteren Özel Bankaların KOBİ'lere Yönelik Faaliyetleri

KOBİ'ler ülkelerin hem ekonomilerinde hemde sosyal yaşamlarında öneme sahiptirler. Ancak ülkeler için önemli olan KOBİ'lerin yukarıda da belirttiğimiz gibi önemli sorunları bulunmaktadır. Sorunların odağını finansal konular oluşturmaktadır. Bu noktada bankalara önemli sorumluluklar düşmektedir. KOBİ'lerin bu yoğun rekabet ortamında ayakta kalabilmeleri, gelişip büyüebilmeleri için bankaların KOBİ'lere özel hizmetler sunması gerekmektedir. Bununla ilgili olarak son yıllarda bazı bankalar KOBİ Bankacılığı adı altında hizmet ve ürünler sunmaktadırlar.

KOBİ'lerin beklentilerine paralel olarak bankalar iş yapabilme kolaylığı, açık iletişim, dürüstlük, dostluk, müşteriye saygı gibi daha yoğun hizmetlerle, yaygın sube ağı, güçlü ve kalıcı müşteri ilişkileri yönetimi, müşteri ve ürün farklılaşması ile yaygın çapraz satış imkanları bankaların müşteri portföyünü genişleterek kazanç elde etmeyi amaçlamaktadır.

Bazı bankalar KOBİ Bankacılığı kavramını işletme ve kurumsal bankacılık diye bir ayrıma gitmişlerdir. Kurumsal Bankacılıkta ticari büyük firmalara hizmet verilirken, işletme bankacılığında ise KOBİ'lere ve küçük işletmelere hizmet verilmektedir. Firmalara ve küçük işletmelere verilen hizmet ve ürünlerin kalitesi böylece dahada arttırılmaktadır.

KOBİ'lerin finansal kaynaklara ulaşmaları, farklı finansman alternatiflerinden yararlanma ve bu alternatifler arasında denge kurmaları büyük işletmelere göre çok daha zordur. Bu zorluklar, KOBİ'ler ve onlara finansal destek sağlayan kuruluşlar arasındaki ilişkilerin düzeyini etkilemektedir (Korkmaz ve Cura, 2006; 147). KOBİ'lerin yararlanabilecekleri başlıca finansman kaynakları olarak; finansal sistemden sağlanan fonlar (banka ve özel finans kurumu kredileri, finansal kiralama ve faktoring yoluyla finansman, tüketici finansman şirketlerinden sağlanan fonlar, sermaye piyasalarından sağlanan fonlar vb.) ticari borçlar (senetli ve senetsiz), ortak ve iştiraklere olan borçlar, devlet destekleri ve özkaynaklar sayılabilir.

Ancak, KOBİ'ler özkaynak yetersizliği, otofinansmana giderebilecek ölçüde kar sağlayamama, kamuyu bilgilendirme ve düzenli rapor hazırlama konusundaki yetersizliklerden dolayı sermaye piyasasından fon sağlama gereklerini yerine getirememesi ve banka gibi finans kurumlarının ülkemiz finans sistemi içerisinde küçük bir yer teşkil etmesi gibi nedenlerden dolayı fon ihtiyaçlarını karşılamada büyük zorluklar yaşamaktadır. Dolayısıyla, KOBİ'ler açısından en kritik finansman kaynakları bankacılık sektöründen alınan krediler olduğu bir gerçektir. Bununla birlikte, Türkiye'de KOBİ'lerin banka kredilerine erişiminde, gerek ülke ekonomisindeki istikrarsızlıklar gerekse kendilerine özgü bazı koşullardan kaynaklanan bir takım problemler bulunmaktadır.

Yönetim ve örgüt yapılarındaki eksiklikler, finansal yönetim zafiyetleri, muhasebe normlarına uygun mali tablo üretememe, özkaynak yetersizliği, yüksek risk taşıma ve KOBİ'lere yönelik kredi istihbarat faaliyetlerinin görece olarak daha pahalı olması bankaları yıllar boyunca daha çok büyük işletmelere yönlendirmiş, KOBİ'lere kredi verme konusunda çekimser davranmalarına neden olmuştur. Bu nedenle, açılan kredilerde de miktar, vade, faiz oranı, teminat ve kredinin geri ödemesiz süresine ilişkin ayrı kredi koşulları ortaya çıkmakta, istenen ağır teminat ve kefalet koşulları sağlansa bile, sağlanan kaynakların finansman maliyeti yüksek olmaktadır (Aygen, 2006; 21, Yüksel, 2005; 15, Yörük, 2001; 187).

BDDK'nin 2009 Aralık Aylık Rapor'unda yer alan bankacılık sektöründeki kredilerin sektörel KOBİ'lerin toplam nakdi krediler 66.884.-TL ve 16.990.-YP olarak toplam 83.874' tür. 2008 Aralık ayında ise 65.801.-TL ve 18.803.-YP olarak toplam 84.605' tir. 2009 yılında takibe giden kredilere baktığımızda ise; 6.091 iken 2008 yılında 4.260'dir. Geçen yıla göre takipteki kredilerde bir artış gözükmemektedir. Gayrinakdi kredilere baktığımızda ise; 2009 yılında 31.098 iken 2008 29.169' dir, gayrinakdi kredilerde bir artış söz konusudur. Kredi kullanan KOBİ, küçük işletme, orta büyüklükteki işletmelerin müşteri sayısı 2008 yılına göre artış olmuştur.

Küresel krizin etkilerinin görüldüğü 2009 yılında 83,2 milyar TL KOBİ kredisi kullanılmıştır. BDDK Türk Bankacılık Sektör Genel Görünümü Eylül 2010 raporuna göre; KOBİ'lere 108 milyar 639 milyon TL kredi, toplam krediler de ise 392,6 milyar TL' den 475,4 milyar TL' ye çıkmıştır. Toplam kredilerde yüzde 21,1 artış olmuştur. KOBİ kredileri, 2009 yılının tamamında azalış gösterirken, 2010 yılında hızla yükselmiştir. Türk bankacılık sektörünün 2008, 2009 ve Eylül 2010 genel görünümü çizelge 10'da gösterilmiştir.

Çizelge 10: Eylül 2010 Türk Bankacılık Sektörü Genel Görünümü

KREDİ TÜRÜ	2008	2009	EYLÜL 2010	DEĞİŞİM TUTARI (Milyon TL)	%
TOPLAM	367,445	392,621	475,403	82,783	21,1
KURUMSAL TİCARİ	165,799	179,434	208,399	28,965	16,1
KOBİ	84,513	83,271	108,639	25,367	30,5

Kaynak: BDDK, (Eylül 2011), Türk Bankacılık Sektörü Genel Görünümü Eylül 2010 raporu, [web:www.bddk.org.tr/.../turkce/Raporlar/...Raporlar/8664tbs_genel_gorunu_m_eylul_2010.pdf](http://www.bddk.org.tr/.../turkce/Raporlar/...Raporlar/8664tbs_genel_gorunu_m_eylul_2010.pdf) adresinden 20.12.2010'da alınmıştır.

Bankalar, 2000'li yılların başında keşfettiği KOBİ bankacılığına dinamik, değişen şartlara hızlı uyum sağlama özellikleriyle sanayinin dinamosu sayılan KOBİ'lerin spesifik ihtiyaçlarını karşılamak için büyük bir yarış içerisine girmişlerdir. Bankacılık alanında yaşanan bu üretken rekabet, KOBİ bankacılığı ürünlerinin çeşitlenmesine, bu alanda söz sahibi olan tüm KOBİ'lerin güçlenmesi için el birliği yapmasını sağladı.

BDDK'nın Türk Bankacılık Sektörü Genel Görünümü Eylül 2010 raporuna göre, 2009 yılsonu ile karşılaştırıldığında Eylül 2010'da özel bankaların ve kamu bankalarının kredilerdeki piyasa paylarında genel bir artış yaşandı. Özel bankalar ve katılım bankaları, KOBİ kredilerinde pazar paylarını artırırken, kamu bankaları pazar kaybetmiştir.

Çizelge 11: Eylül 2010 Bankacılık Sektöründe Özel Ve Kamu Bankalarının Genel Durumu

BANKA GRUPLARI	2009		30 Eylül 2010		DEĞİŞİM TUTARI	
	KOBİ	TOPLAM	KOBİ	TOPLAM	KOBİ	TOPLAM
KAMU BANKALARI	18.154	101.213	21.307	126.372	3.153	25.159
ÖZEL BANKALAR	42.777	191.482	58.331	233.498	15.554	42.016
YABANCI BANKALAR	13.709	62.590	16.678	73.496	2.969	10.906
KATILIM BANKALAR	7.008	23.641	10.372	27.465	3.364	3.824
KATILIM VE YATIRIM BANKALAR	1.624	13.695	1.951	14.572	326	878
BANKACILIK SEKTÖRÜ	83.271	392.621	108.639	475.403	25.367	82.783

Kaynak: BDDK, (Eylül 2011), Türk Bankacılık Sektörü Genel Görünümü Eylül 2010 raporu, [web:www.bddk.org.tr/.../turkce/Raporlar/...Raporlar/8664tbs_genel_gorunum_eylul_2010.pdf](http://www.bddk.org.tr/.../turkce/Raporlar/...Raporlar/8664tbs_genel_gorunum_eylul_2010.pdf) adresinden 20.12.2010'de alınmıştır.

2.2.6.1. Türkiye İş Bankası

Türkiye İş Bankası Türkiye'de Cumhuriyet döneminde kurulan ilk özel bankadır. Türkiye'nin en büyük özel sermayeli bankası olan İş Bankası Atatürk'ün direktifleriyle İzmir Birinci İktisat Kongresi'nde alınan kararlar doğrultusunda Büyük Taarruz'un yıldönümü olan 26 Ağustos 1924 tarihinde kurulmuştur. İş Bankası'nın ilk sermayesi 1.000.000 TL olup, bankanın kurucusu Mustafa Kemal, ilk genel müdürü ise Celâl Bayar olmuştur. Banka iki şube ve 37 personel ile hizmete başlamıştır (İşbank, 2010; 1).

İşbankası 2010 yılının ilk 9 ayında 1,2 milyon KOBİ müşterisine 13 milyar TL kredi kullandı. 31 Aralık 2010 tarihi itibarıyla 4.137 bankamatik, 1.127 yurtiçi şube, 15 yurtdışı şube ve Genel Müdürlük birimleriyle faaliyet göstermektedir. KGF ile 2007 yılında imzaladığı protokol kapsamında da KOBİ'lere destek veren İşbankası, KGF ile Avrupa Yatırım Fonu arasındaki işbirliği ile başlatılan Her Köye Bir KOBİ Projesi'nde yer aldı. Nüfusu 1.000'in üzerinde olan yerleşim yerlerinde, KOBİ'lerin geliştirmek, yeni yatırımları

desteklemek, istihdamı artırmak için hazırlanan bir projedir (KOBİ Bankacılığı, 2011). İş Bankası'nın standart banka kredilerinin yanı sıra KOBİ'lere yönelik olarak kullandığı krediler, "KOBİ PENCERESİ" ana başlığı altında (İşbank, 2011; 5);

1.Sektörel Paketler (İnnovasyon Destek Paketi, Makina İmalat Sektörü Destek Paketi, Otomotiv Yan Sanayi Destek Paketi, Mobilya Sanayi Destek Paketi, Plastik Sanayi Destek Paketi, Lojistik Sanayi Destek Paketi, Çiftçi Sanayi Destek Paketi, Turizm Sanayi Destek Paketi, Enerji verimliliği ve çevre paketi, İhracat Destek Paketi)

2. Özel Anlaşmalar,

3. İş'te buluşmalar,

4. İş'te KOBİ,

5.Müşteri Bilgilendirme Toplantıları gibi ürünleri ile KOBİ'leri desteklemektedir.

2.2.6.2. Garanti Bankası

63 yıllık köklü bir geçmişe sahip olan Garanti Bankası Türkiye'nin en büyük özel bankalarından biridir. Garanti Bankasının; 17 bin çalışanı ile 9 milyon müşterisi bulunmakta olup, kurumsal, özel, ticari, KOBİ, bireysel ve yatırım bankacılığı dahil olmak üzere toplam 880 şube, 3 bin'e yakın ATM, ödüllü Çağrı Merkezi, üstün bir teknolojik altyapıya sahip mobil ve internet şubelerinden oluşan güçlü ve yaygın bir dağıtım ağı ile müşterilerine ulaşmaktadır. Garanti Bankasının, 46 milyar ABD Doları'nın üzerindeki nakdi ve gayri nakdi kredi portföyüyle Türkiye' nin en çok kredi veren bankalarından biridir (Garanti, 2011; 1).

1999 yılından bu yana özel olarak KOBİ Bankacılığına yönelmiş durumdadır. Garanti Bankası 'KOBİ'lere özel başlığında;

- Destek Paketleri (Esnaf, Kadın Girişimci, Çevre, Turizm, İmalat Sanayi, Hizmet Sektörü, Tarım, Taksiciler, Gıda Toptancıları, Eğitim, Mobilya, Eczane, AB destek paketi gibi...)

-Garanti Ödeme (KOBİ'ler arası ticarete banka garantisi ile vadeli ödeme ve tahsilat yapılmasına imkan sağlayan yeni üründür. Garanti Ödeme ile alıcılar ödemelerini vade tarihinde kolaylıkla gerçekleştirirken, satıcılar da alacaklarının tahsilat tarihinde ödenmesini güvence altına almaktadır.)

- Dış Ticaret Finansmanı

-Dış Ticaret Mevzuatı

-Hizmetler (KOBİ danışma hattı)

-KOBİ'lere özel organizasyonlar

-KOSGEB Kredileri

-SELP II (Küçük İşletmeler Kredi Programı II) Kredileri; kalkınmada öncelikli 49 ilde, maksimum 50.000 euro'ya kadar "Yatırım Kredisi" ve maksimum 30.000 Euro'ya kadar "İşletme Kredisi" olarak kullanıma sunulmaktadır. İmalat, ihracat, hizmet ve tarım sektörlerine kullanılacak krediden, çalışan sayısı 50 kişiden az ve yıllık nakit akışı toplam aktif büyüklüğü 1 milyon euro'dan az olan şirketler, 48 aya varan vadelerle TL veya döviz cinsinden yararlanabilirler.

-Enerji Verimliliği Kredileri; İşletmesinin faaliyetlerinde verimlilik artışı sağlamayı amaçlayan, üretim sürecinde harcanan enerjiyi azaltarak tasarruf etmek isteyen ve enerji verimliliği, ısı yalıtımı konularında yatırım yapmayı planlayan firmalara uygun koşullarla kredi kullanma imkanı sunmaktadır.

-Oda Anlaşmaları (Eczacı, Esnaf ve Ticaret ve Sanayi Odaları)

KOBİ bankacılığı 2010 yıllı çalışma büyüklüğü, 2009 yılının Aralık ayına oranla %38 artışla 20 milyar TL düzeyine ulaştı. Garanti, KOBİ'lere 157 bin adet yeni krediyle 6,7 milyar TL tutarında destek sağladı. Nakdi kredilerdeki pazar payı %12,60, gayri nakdi kredilerdeki pazar payı ise %10,43 olarak gerçekleşti. KOBİ bankacılığı müşteri adedini 1 milyon 271 bindir. 2010 yılında KOSGEB'in 5 destek programı kapsamında 23 bin 800 adet krediyle toplam 843 milyon TL tutarında kredi desteği sağladı. 2010 yılı içinde 15 bin 900 müşteriye, 268 milyon TL tutarında Esnaf Destek Kredisi kullandı. Sayısı 3 bin 300'ü aşkın kadın girişimciye 126 milyon TL tutarında kredi

desteği sağladı. Bugün kadar kadın girişimcilere kullandırdığı 12.000 kredinin toplam hacmi 349 milyon TL'ye ulaştı. Oda anlaşmaları kapsamında KOBİ müşterilerine 35 bin adedin üzerinde toplam 1,2 milyar TL tutarında kredi kullandırdı. Avrupa Yatırım Bankası (EIB), Alman Kalkınma Bankası (KfW), ABD Denizasıırı Özel Yatırım Kurumu (OPIC) ve Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) kapsamında oluşturulan yurtdışı kaynaklı fonların KOBİ'lere kullandırılmasına aracılık etti. Bu anlaşmalar kapsamında 2010 yılı içinde toplam 543 milyon TL kredi kullandırıldı (Garanti, 2010; 3).

2.2.6.3. Akbank

Akbank, 1948 yılının Ocak ayında, Adana'da, yerel bir banka olarak kurulmuştur. Kuruluş amacı bölgedeki pamuk üreticilerine finansman sağlamak olan banka, 14 Temmuz 1950'de, Sirkeci'de ilk İstanbul şubesini açmıştır. 1954 yılında genel müdürlüğünün İstanbul'a taşınmasının ardından şube sayısını hızla artıran Akbank, 1963 yılında tüm bankacılık işlemlerinde otomasyona geçmiş ve bankacılık faaliyetlerini arttırmıştır (Akbank, 2011; 6).

Akbank KOBİ'lere kredi, yatırım, nakit yönetim, dış ticaret, paketler, sigorta ve anlaşma gibi bankacılık ürünleri ile destek vermektedir. Akbank KOBİ'lere daha iyi hizmet verebilmek ve büyümelerine destek olmak için organizasyonunu yeniden yapılandırmıştır. Şirket ve ticari segmentleri KOBİ segmenti altında birleştirmiştir. Avrupa Yatırım Bankası, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası gibi çok taraflı kuruluşlardan temin edilen uzun vadeli ve düşük maliyetli kredilerle KOBİ'lerin rekabet avantajı sağlanmasında katkısı bulunmuştur. Akbank toplam KOBİ ve kurumsal kredilerinde yüzde 28,3 artarak 38 milyar TL oranında KOBİ'lere kredi vermiştir. KOBİ kredileri 2010 sonu itibarıyla bir önceki yıla göre yüzde 31,2'lik artışla 16,7 milyar TL'ye çıkmıştır (Akbank, 2011; 1).

Akbank, 36 ay vadeli, aylık yüzde 0.75 faizli ve %1 komisyonlu KOSGEB kredileri ile KOBİ'leri destek vermektedir. Hazine Müsteşarlığı ile yapılan işbirliği kapsamında KOBİ'lere kalkınmada öncelikli III. ve IV. bölgelerinde yapılacak yatırımların Ar-ge ve çevre yatırımı finansmanı için kredileri bulunmaktadır. Bu kredi ile belirtilen yatırımları için kredilerini hazine

faiz desteğiyle kullanarak, finansman maliyetlerini düşürebilmektedirler. IFC KOBİ kredisi azami 5 yıl vadeli, orta ve uzun vadeli işletme sermayesi ihtiyacının karşılanması için YP ve TL cinsinden sabit ve değişken faizli olarak kullanabilmektedirler (Akbank, 2011; 16).

2.2.6.4. HSBC

İngiliz sermayeli HSBC Bank, 138 yıllık tarihiyle dünyanın en büyük ikinci bankasıdır. 1990'da İstanbul'da Midland Bank olarak kuruldu ve 1999'da HSBC Bank olarak ismi değiştirildi. HSBC Bank Türkiye'de ilk olarak Kurumsal Bankacılık alanında ve sermaye piyasalarında faaliyet göstermiştir. KOBİ bankacılığı ile KOBİ'lere sürekli destek vermiştir. HSBC Bank 2010 yılında Türkiye'de 334 şubesi, 7,000'e yakın çalışanı ve 3 milyonu aşkın müşterisine hizmet veren bir bankadır.

Kurumsal ve yatırım bankacılığı işkolu belirli kriterleri yerine getiren daha çok orta ve büyük ölçekli firmalara hizmet veren, bölgesel ve sektörel olarak yapılanmış, kurumsal bankacılık ile küçük ve orta boy işletmelere (KOBİ) hizmet veren işletme bankacılığı müşteri gruplarından oluşmaktadır. HSBC Bank kurumsal ve işletme bankacılığı adı altında; krediler, dış ticaret finansmanı, yapılandırılmış finansman, proje ve ihracat finansmanı, sendikasyonlar, bono, kurumsal finansman hizmetleri, saklama hizmetleri, nakit yönetimi, sigorta ürünleri mevduat ve yatırım ürünleri, risk yönetimi, üye işyeri hizmetleri ve ticari kartlar gibi bankacılık ürünler ile KOBİ'lere destek sağlamıştır (HSBC, 2011; 3). Ayrıca kurumsal ve işletme bankacılığı hizmet yelpazesinde yurt içi ve yurt dışı faktoring hizmetleri ile sigorta ürünleri de yer almaktadır.

HSBC Bank, 2010 yılında da müşteri kazanımındaki ivmesini sürdürmüştür. 2009 yılı sonuna göre işletme bankacılığı müşteri sayısı mart 2010 itibarıyla % 3,6'lık artışla 167 bine ulaşırken, kurumsal ve yatırım bankacılığı'nın toplam müşteri sayısı da aynı oranda artışla 182 bine yaklaşmıştır. 31 Mart 2010 itibarıyla kurumsal ve yatırım bankacılığı'nın toplam kredi portföyü 4 milyar TL düzeyinde gerçekleşmiş ve KOBİ'lere desteğini arttırarak sürdürmüştür. 2009 yılında başlanılan KOSGEB'in

“100,000 KOBİ DESTEK KREDİSİ” programı kapsamındaki kredi kullandırmaları Mart ayına kadar devam etmiş ve yaklaşık 1,800 KOBİ’ ye 42 milyon TL’ den fazla ucuz maliyetli kredi kullandırılmıştır. Yine bu dönemde, Kredi Garanti Fonu ve Eximbank gibi KOBİ’lere yönelik mevcut işbirlikleri geliştirilerek devam edilmiş, bu şekilde KOBİ’lere yönelik uzun vadeli ilgisini ortaya konulmuştur. Global kriz nedeniyle, kaynakların etkin yönetimi açısından fiyatlama politikası yakından takip edilmiş, piyasa gerekliliklerine göre aksiyon alınmıştır (HSBC, 2010; 12).

2.2.6.5. TEB

Türk Ekonomi Bankası, "TEB Grubu" nun ilk kuruluşu olup 1927 yılında faaliyete başlamıştır. 1980'lerde bankalar genellikle ülke çapına yayılmış geniş şube ağları ile hizmet sunarken, TEB, o dönemlerde ağırlıklı olarak dış ticaret finansmanı ve yatırım danışmanlığı konularındaki faaliyetleri ile tanınmıştır. Şubat 2000’de halka açılan TEB’in yüzde 84,25 oranındaki hissedarı TEB Mali Yatırımlar A.Ş. 10 Şubat 2005 tarihinde dünyanın 6., Euro bölgesinin en büyük bankası olan ve 87 ülkede faaliyet gösteren BNP Paribas ile ortaklık anlaşması imzaladı. TEB, BNP Paribas ile gerçekleştirilen ortaklığın ardından, kurumsal, ticari ve özel bankacılık alanlarındaki uzmanlığını bireysel bankacılık, işletme bankacılığı ve KOBİ Bankacılığı alanlarına da taşımaktadır (TEB, 2005; 2).

TEB, KOBİ Bankacılığı alanında bir ilk olan “TEB KOBİ Danışmanları” ile dış ticaret, pazarlama, üretim ve finansman gibi konularda ücretsiz olarak KOBİ’lere danışmanlık hizmeti vererek yol gösteriyor. Yine alanında bir ilk olan TEB KOBİ Kulüp ise KOBİ’lerin güçlerini bir çatı altında bir araya getirerek, satın alma maliyetlerini düşürmelerini sağlamaktadırlar. TEB KOBİ Danışmanları üretim yönetimi, organizasyonel yapılanma, pazarlama faaliyetleri, insan kaynakları yönetimi açılarından analiz edebilecek, onlara çözüm önerileri geliştirebilecektirler. Bu önerilerini kapsamlı bir rapor halinde müşterilerine sunacaklardır.

Dünyanın en saygın ödül organizasyonlarından biri olarak kabul edilen International Business Awards’ta (IBA) Türk Ekonomi Bankası (TEB), KOBİ

Bankacılığı alanında iki ödüle layık görüldü. TEB, TEB KOBİ Danışmanları ile “Hizmet” kategorisinde Yılın En İyi Yeni Hizmeti Ödülü’nü, TEB KOBİ Kulüp ile “Diğer Etkinlikler” kategorisinde Yılın En İyi Yeni Ürün/Hizmet dalında Mansiyon Ödülü’nü aldı (TEB, 2010; 4).

TEB, KOBİlingo (KOBİ’lerin yeni iletişim platformu) ile yabancı dilde iletişim ihtiyacı olan firmaların; yabancı dil engeline çözüm sunmak, dünyayla iletişim kurabilmelerini kolaylaştırmak, yeni pazarlara açılmalarına imkan sağlamak, iletişim giderlerinde, zaman ve kaynak kaybında tasarruf sağlamak, yabancı dil eksiğinin yarattığı dezavantajı azaltarak insanlara artı değer katmak, hayatlarını kolaylaştırmak amacıyla firmaların yabancı muhataplarıyla, yabancı dil bilmelerine gerek olmadan, online, anlık olarak, kolayca iletişim kurabilmelerini sağlayan bir platformdur. İletişim kurmak isteyen firmalar, 6 farklı dilde sunulan standart davet mektubuyla muhatabını KOBİLİNGO’ya dahil olmaya davet etmekte, kişiler online olduklarında istedikleri 57 farklı dilde yazışabilmektedirler (TEB, 2011; 5).

TEB Bankasının KOBİ bankacılığındaki bir diğer ürünüde “KOBİ TV” dir. İnternet üzerinden yapacağı yayınla KOBİ’lerin 7 gün 24 saat bilgiye ulaşmasını mümkün kılmaktadır. KOBİ’ler için, yeni iş fırsatları, pazarlama ve satış bilgileri, ihracat hedefleri ve yurtdışı pazarlar hakkında bilgiler, sektörlerle ilgili haberler, sanayi ve ticarete yön veren mevzuat değişiklikleri, iş dünyasından, siyaset dünyasına, sektör temsilcilerinden, uzmanlara kadar KOBİ’leri ilgilendiren her türlü görüşü, giyim ipuçlarından sağlıklı beslenmeye kadar KOBİ’lerin dünyasına ait herşeyi 7 gün 24 saat www.tebkobitv.com' dan izlenebilmektedir (TEB, 2009; 6).

2.2.6.6. Finansbank

Türkiye'nin genç ve dinamik bankası Finansbank, 26 Ekim 1987 tarihinde faaliyete geçmiştir. Kısa bir sürede büyük bir hızla büyüyen Finansbank, 2010 yılsonu itibari ile 503 şubesi ve 11,734 çalışanıyla müşterilerine yenilikçi bankacılık hizmetlerini başarıyla sunmaya devam etmektedir.

2003 yılında başlatmış olduğu KOBİ bankacılığı segmentinde çok hızlı adımlarla ilerleyen Finansbank, KOBİ'lerin ekonominin temel taşı görevi gördüğünü ve onları desteklemenin bankacılığın en önemli misyonu olduğunu hep savundu. 2010 yılında Avrupa Yatırım Fonu (AYF) ile gerçekleştirdiği ve Türkiye' de ilk defa yapılan bir çalışma ile KOBİ müşterilerinin teminat gösterme problemini aşmalarını sağladı. Finansbank, 2010 yılında 15 ülkeden 29 bankanın katılımı ile sağladığı 800 milyon dolarlık sendikasyon kredisini müşterilerinin dış ticaretinin finansmanında kullanılması için sundu. Bu kredi, Finansbank'ın aldığı en yüksek montanlı sendikasyon kredisi olma özelliği taşımaktadır (Finansbank, 2011; 1).

Finansbank'tan KOBİ'lere özel dinamik kredi: vadesi gelmemiş POS cironuz ve çekleriniz veya nakit birikimleriniz karşılığında limitlerini firmalar kendileri belirlemektedirler. Aylık %1,59 faiz oranıyla kullanabilmektedirler (Finansbank, 2011; 2).

Bankanın KOBİ'lere yönelik bir diğer üründe KOBİ'lere Şipşak Kredi: 50.000 TL' ye kadar alınan ticari taksitli kredilerin yanında alınan her bir ürün için ek faiz indirimi uygulanmaktadır. Kredinin yanında bir ürüne de sahip olanlara %0,05, iki ürüne sahip olanlara %0,10, üç ürüne sahip olanlara %0,20, dört ürüne sahip olanlara %0,25 oranında faiz indirimi yapılmaktadır. POS, çek karnesi, cardfinans bussiness, çek tahsilatı, kredili mevduat hesabı, SGK vergi ödemeleri, yatırım fonu, vadeli ve sigorta gibi banka ürünleri kredi kapsamındadır (Finansbank, 2011; 3).

Finansbank' tan KOBİ'lere özel diğer bir uygulaması da "120 ay vadeli KOBİ Kredisi"dir. Ev sahibi KOBİ'lere 120 ay vadeli kredi alabilme fırsatı yaratılmış olup, maksimum kredi tutarı 200.000 TL, krediler TL cinsinden kullanılabilir, kredinin teminatına yalnızca konut ipoteği alınabilir. Sahip olunan konutun ekspertiz değerinin %50'sine kadar kredi kullanılabilir, konut firma hakim (ana) ortak ya da firma sahibine ait olması gerekir, teminat olarak konutun 1. dereceden ipoteği alınır, konuta DASK ve Konut Sigortası yaptırılması zorunludur (Finansbank, 2011; 5).

2.2.6.7. ING Bank

14 Aralık 2007 tarihinde ING Grubu'nun Oyak Bank'ın %100 hissesini satın almasıyla ING Bank Türkiye tarihçesi başladı. Fortune Global 500 listesinde en büyük 500 şirket sıralamasında ise 7. sırada yer almaktadır (ING, 2011; 1).

ING Bank'ın 2010 yılı sonu itibariyle 323 şubesi, 845 ATM si, 5.865 personeli bulunmaktadır.2010 yılı başında gerçekleştirilen yeni yapılanma çerçevesinde iki ayrı iş kolu olarak faaliyet göstermeye başlayan KOBİ Bankacılığı ve Ticari Bankacılık stratejik bir karar ile yeniden birleştirilmiştir. İş kollarının birleştirilmesiyle beraber, ING Bank, KOBİ ve ticari segmentte yer alan müşterilerine KOBİ ve Ticari Bankacılık adı ile hizmet sunmaya başlamıştır.

2010 yılsonu itibariyle ING Bank KOBİ Bankacılığı; müşterilerine kullanılan nakdi krediler %48 artış kaydederek 2.282 milyon TL, gayri nakdi krediler ise %106 artışla 452 milyon TL'ye ulaşmıştır. Kullanılan nakdi ve gayri nakdi kredi toplamı %55'lik büyüme göstermiş ve 2.734 milyon TL olmuştur. ING Bank KOBİ ve Ticari Bankacılık 2011 kredi hacmini sektör ortalamasının üzerinde ve yaklaşık %25 oranında büyütmeyi hedeflemektedir (ING, 2010; 14).

“Aslan KOBİ” adı altında yapılandırılan KOBİ Bankacılığı, 2010 yılında, “Rakipler Aslan Görsün” sloganı ile sunduğu yeni ürün ve hizmetleri ile pazardaki konumunu güçlendirmiştir. ING Bank Aslan KOBİ'lere özel kampanyalar adı altında ING Bussiness Kart, Destek Hesap ve Sgk Ödemelerinde kolaylık gibi kampanyalar ile KOBİ'lere destek vermektedir.

2.2.6.8. Denizbank

Denizbank, 1938 yılında, gelişmekte olan türk denizcilik sektörüne finansman sağlamak üzere bir devlet bankası olarak kurulmuştur. 1997 yılının başında, bir bankacılık lisansı olarak Zorlu Holding tarafından Özelleştirme İdaresi'nden satın alınmıştır. Ekim 2006'da, Avrupa'nın önde

gelen finans gruplarından biri olan Dexia tarafından satın alınan Denizbank, Dexia çatısı altında faaliyetlerini sürdürmektedir (Denizbank, 2011; 1).

Denizbank KOBİ'lere Turuncu 24 desteği ürününü sunmaktadır. Turuncu 24 kapsamında: 15.000.-TL limitli, 4 farklı krediyi içinde barındıran, sayısız fırsat ve indirim sunan İşletme karta, çek karnesine, kredili mevduat hesabına KOBİ' ler sahip olabilmektedir. Denizbank ayrıcalıklı ürünlerinin yanı sıra KOSGEB Kredisi, sektörel krediler, KOBİ destek kredileri, rotatif, spot, döviz endeksli krediler, iskonto iştirah kredileri, nakit yönetim, proje kredileri, gayrinakdi kredileri gibi banka kredilerini de kullanmaktadır.

Şubelerindeki çalışanları, KOBİ bankacılığında faaliyet gösterip göstermeme özelliğine göre "Turuncu", tarım bankacılığı hizmeti verenleri ise "Yeşil" olarak adlandırmaktadır. Taksitli ticari kredilere farklı bir bakış açısı getiren banka, "İşletme Kart" adını verdiği ürününü, KOBİ'lere Türkiye'de ilk kez ATM'den taksitli ticari kredi kullanma olanağı sağlamıştır (Denizbank, 2011; 2).

3. YÖNTEM

3.1. Araştırmanın Modeli

Yapmış olduğumuz çalışma kuramsal olarak keşfedicidir (Discovered).

3.2. Bilgi Toplama Kaynakları

Hipotezin irdelenmesi aşamasında başvuru kaynaklarının başında Küçük Ve Ortaboy İşletme (KOBİ)'lerin tanımını, sorunlarını ve çözüm önerilerini içeren ilgili kitaplar, makaleler, yüksek lisans ve doktora tezleri ile süreli ve süresiz yayınlar çalışmanın temelini oluşturmaktadır. Ayrıca Bursa ilinde faaliyet göstermekte olan 80 adet KOBİ'ye 30 soruluk anket uygulaması yapılmıştır.

3.3. Bilgilerin Toplanması Ve Değerlendirilmesi

Çalışmaya kaynak oluşturan literetür araştırmaları, Türkiye'de ve Dünya'da KOBİ tanımlamalarının hangi kriterlere göre yapıldığı, KOBİ'lerin ne gibi sorunlar ile karşı karşıya kaldıkları, bu sorunların aşılmasında hangi kuruluşların finansal destek verdiği, sorunlara çözüm önerilerinin neler olabileceği gibi konular üzerinde durulmuştur.

Bu araştırmanın daha verimli olabilmesi için bir alan çalışması yapılmıştır. Bursa'da faaliyet gösteren KOBİ'lerin yaşamakta olduğu genel sorunlar ve özel olarak finansman sorununun incelenmesi ve çözüm yollarının bulunulması amaçlanarak bu araştırma yapılmıştır. Bursa ili sınırları içinde 80 adet KOBİ'ye 30 adet soru içeren bir anket yapılmıştır. Firmalar ile tek tek görüşülerek ne gibi sorunları olduğu, bu sorunların nasıl giderilmeye çalışıldığı, hangi kurumlar tarafından desteklendiği gibi konular araştırılmıştır. SPSS programı ile veriler tablo haline getirilmiş ve yorumlanmıştır. Bursa'da faaliyet gösteren KOBİ'lerin sorunları üzerinde çözüm önerileri geliştirilmiştir. Bu anket çalışması daha geniş bir çalışmanın yapılabilmesine olanak vermesi bakımından önem taşımaktadır.

4. BULGULAR VE YORUMLAR

4.1.KOBİ'lerin Türkiye Ve Bursa Ekonomisindeki Yeri

Günümüzde KOBİ'ler, küreselleşmenin yarattığı rekabet ortamında ulusal ekonomilerin gelişmesi ve korunması bakımından önemli bir işlev üstlenmektedirler. KOBİ'ler; mal ve hizmet arzındaki esnek yapıları, üretim sistemlerini düşük maliyet ile tüketici eğilimlerine göre değiştirebilmeleri, teknolojik gelişmelere uyum esnekliklerinin yüksek olması, istihdam sağlama ve yeni iş yaratmadaki maliyet avantajı, büyük işletmelerin yan sanayi şeklinde faaliyet göstermeleri ve bu nedenle büyük işletmelere yönelik olumlu etkilerinin bulunması, rekabeti teşvik etmeleri, bölgelerarası dengeli büyümeye katkı sağlamaları sebepleriyle ülke ekonomilerinde itici güç görevi üstlenmektedirler.

Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde KOBİ'ler, işsizliğin azaltılması ve yeni istihdam alanlarının yaratılmasında, dengeli ekonomik ve sosyal kalkınmanın sağlanması ve sürdürülmesine yaptıkları olumlu katkıları ve piyasa koşullarında meydana gelen değişmelere hızlı uyum sağlayabilen esnek üretim yapısına sahip olmaları itibarıyla etkili bir rol oynamaktadırlar. Bunun yanı sıra, taşıdıkları yerellik ve orta sınıfı güçlendirme gibi nitelikleri, KOBİ'leri sosyal açıdan da önemli kılmaktadır.

4.1.1.Türkiye'de KOBİ'lerin Yeri Ve Önemi

Türkiye'de, 1980'lerde ortaya çıkan serbest pazar ekonomisi, uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi, fiyat kontrollerinin kaldırılması yeni bir ekonomik dönüşümün önemli unsurlarını oluşturmuştur. 1970'ler küçük ve orta ölçekli işletmeler için elverişli ortamın olduğu yıllar olmakla birlikte, 80'ler de yeni bir girişimcilik ve ihracat furçasının başladığı yıllar olmuş, toplumun her kesiminde özel teşebbüs özendirilmiştir. Ancak, ticari işletmeler ve servis sektöründeki firmalar, bu bakımdan geleneksel üretim yapan firmalara ya da tarımla uğraşan işletmelere göre daha iyi faydalanmışlardır.

Bununla birlikte küçük ve orta ölçekli işletmelerin teknolojik gelişmelerin gerisinde kaldığı, yetenek ve becerilerini çok iyi geliştiremedikleri gözlenmiştir (Özcan, 1995; 35).

Uygulanan liberal ve ihracata dönük politikalar sonucunda, türk sanayi dış pazarlara yönelmiş ve ihracat ürünlerinde sanayi ürünlerinin payını arttırmıştır. Bu dönemden itibaren dönemin hükümetler tarafından küçük ve orta ölçekli sanayiye verilen önem ve uygulanan destekleme politikaları sonucu, bir zamanlar el sanatı kimliği ile üretim yapan KOBİ'ler modern teknoloji ürünü makine tezgahlar ile dünya standartlarına uygun üretim yapmaya başlamış, kalite bilinci giderek geliştiğinden daha çok dış pazarlara açılma imkanı yaratılmıştır. Yenilikçi KOBİ'lerin ve genç müteşebbislerin desteklenmesi sonucunda, iç ve dış pazarlarda alıcı bulan ileri teknoloji yeni ürünleri geliştirilmiştir (Çamkerten, 2001; 101).

Avrupa firma ölçekleri esas alındığında, türk sanayi AB sanayine göre daha çok KOBİ ağırlıklı bir yapıya sahip bulunmaktadır. Ekonominin bütünü AB ekonomisi ile kıyaslandığında ise, Türkiye'de tarım sektörü payının ve tarım sektöründe istihdam edilen kırsal alan nüfusunun AB ortalamalarından çok yüksek olduğu görülmektedir. Ancak, bu durum kentleşme hareketine paralel olarak gelişmiş ülke normallerine doğru hızlı bir değişim içindedir. (Coşkun, 2010; 860)

Öte yandan, Türkiye'nin sermaye birikimi kalkınma ihtiyaçları karşısında yetersiz kalmakta, ülkeye yabancı sermaye girişi de çok düşük bir düzeyde bulunmaktadır. Bu durumda, kentlerde ortaya çıkan ve büyük işletmelerin istihdam kapasitesinin üzerindeki işgücü fazlası karşısında en ekonomik istihdam yaratma alanı olan KOBİ'lerin geliştirilmesi, ülke için kaçınılmaz bir kalkınma seçeneğini oluşturmaktadır.

Ekonomi, farklı büyüklüklerde ve farklı alanlarda faaliyet gösterip mal ve hizmet üreten işletmelerden oluşmaktadır. Ekonominin gelişmesi ve büyümesi içinde faaliyet gösteren işletmelerin büyüyerek çoğalmaları ve başarılı olmalarına bağlıdır (Zengin, 2006; 16).

Küçük işletmelerin tanımlandırılması, toplumların ekonomik ve sosyal yapılarına göre farklılık gösterse bile genel olarak bağımsızlık, girişimcilik ve kişisel ilişkiler olmak üzere üç ortak özelliğe sahiptirler. Küçük ve orta boy işletmelerin ekonomiye katkısı her ekonomi için büyük önem taşımaktadır. Küçük ve orta boy işletmeler sosyal ve ekonomik yönden gelir dağılımında dengeyi sağlamaktadır. Çabuk karar verme özelliklerine sahip oldukları için zamandan, daha az yönetim ve işletme giderleri çalıştırıldığından maliyetten avantaj sağlamaktadırlar. KOBİ'ler sayesinde üretim ve sanayileşme ülkenin her yerine yayılmaktadır, işçi-işveren arasındaki ilişkisinin yakınlığı ve olumlu bir ortam oluşturması sayesinde sosyalleşmeyi artıran KOBİ'ler, savaş ve ekonomik kriz dönemlerinde büyük işletmeler zarar görse bile üretimlerini gerçekleştirmeye devam ederek ekonominin ayakta kalmasına ve yeniden canlanabilmesine olanak sağlamaktadırlar (Zengin, 2006; 17).

Küçük ve orta boy işletmeler ekonomide sağladıkları istihdam, ürettikleri mal ve hizmetlerle büyük bir öneme sahiptirler. Kendileri faaliyetlerini gerçekleştirdiği gibi büyük ölçekli işletmelerde yan sanayi olarak girdi ve ara malı üreterek ekonomiye büyük katkı sağlamaktadırlar (Kargül, 1997; 47).

Türkiye'de KOBİ'ler incelendiğinde otomotiv yan sanayi, beyaz eşya yan sanayi, tekstil yan sanayi, el sanatları, acente ve 57 irtibat büroları hizmet sektöründe, maden işletmesi ve gıda ağırlıktaki faaliyet alanları olarak görülmektedir. Bu KOBİ'lerin çoğunlukta yan sanayi olarak faaliyette olduğunu göstermektedir. Yan sanayi olarak faaliyet göstermeleri beraberinde sorunlar getirmektedir. Kriz dönemlerinde faaliyetine devam edebilecek olabilmelerine rağmen yan sanayi olarak faaliyet gösteren işletmeler, ana işletmenin üretimi yavaşlatması ile üretimlerini kısmak zorunda kalırlar (Alkin, 2001; 14).

Türk KOBİ'lerindeki ölçek tanımları, işgücü ve yıllık ciroların daha düşük olması sebebiyle AB ya da Hindistan, Malezya, Kore, Meksika gibi gelişmekte olan ülkelerdeki KOBİ'lere nazaran farklılık göstermektedir. Ayrıca, teknik bilgi (know-how), yetkinlik seviyesi, sermaye miktarı ve özellikle bilgi ve iletişim Teknolojileri alanındaki modern teknolojiye erişim ve

bu teknolojilerin sağladığı avantajlardan faydalanma kabiliyeti açısından da göreceli olarak geri durumdadır. Buna ek olarak Türkiye'deki KOBİ'ler ve girişimciler finansman bulma konusunda güçlük yaşamaktadır. KOBİ'lerin küreselleşme kapsamında ulusal piyasalar ötesindeki rekabet gücüne bakıldığı zaman çok başarılı olmadıkları göze çarpmaktadır. Türk KOBİ'lerinin %94 oranındaki çoğunluğu sadece yurtiçi pazar için üretim yapmaktadır. KOBİ'lerin yurtdışı pazarlara yönelmeleri için uluslararası rekabetçiliklerini artırmaları gerekmektedir.

Ülkemizde KOBİ'ler yaşanan önemli krizlerden fazlaca etkilenmemiş ve hatta bu krizlerin atlatılmasında önemli roller üstlenmişlerdir. KOBİ'ler sadece gelişmemiş ülkelerde yaygın değildir. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerle, sanayisini tamamlamış gelişmiş ülkelerdeki KOBİ'ler, sayı, istihdam ve katma değer olarak karşılaştırılırsa, gelişmiş ekonomilerde de KOBİ'lerin önemli bir yeri olduğu görülür (Mete ve diğerleri, 2001; 38).

KOBİ'lerin, sadece ekonomik hayatta değil, sosyal hayatta da önemli rolleri vardır. KOBİ'ler, ülkede geniş bir alana yayıldıkları için bölgesel gelişmişlik farklarını gidermede, mülkiyeti geniş bir alana yaymada, istihdam olanağı yaratıp bunu sürdürmede ve demokratik hayatı canlı tutmada önemli bir güçtür. KOBİ girişimcilerinin mülkiyet tutkuları, başarılı olma arzuları, cesaretli adımları ve yatırım yapma istekleri siyasi istikrarın temel mekanizmalarındandır. Başarılı girişimciler, potansiyel girişimcileri etkileyecek, onların da ekonomiye girmelerine neden olacak ve demokratik bir ortamda, psikolojik tatmin gittikçe artacaktır. Güçlü KOBİ'ler, büyük işletmeleri de olumlu yönde etkileyecek ve sosyal yönden bir rahatlama olacaktır.

Tüketicilerin günlük, sürekli ihtiyaçlarını karşılamaları, toplumun tüm kesimleri ile direkt ilişki kurabilmeleri, tüketici isteklerine ve yeniliklere hızla uyum sağlayabilmeleri KOBİ'lerin ekonomik ve sosyal hayatta istikrar unsuru olmalarının göstergeleridir. Gelişmiş ülke ekonomilerinde büyük bir pay sahibi olan KOBİ'ler, yerine getirdikleri işlevler nedeniyle ekonomik sistemin önemli ve vazgeçilmez bölümünü meydana getirmektedirler.

4.1.2. Bursa Ekonomisine Genel Bakış

Bursa, ülke ekonomisinde yaratmış olduğu katma değer ve istihdam açısından önemli bir yere sahiptir. İstanbul, Kocaeli ve İzmir'den sonra en fazla katma değer yaratan şehirdir. Devlet Planlama Teskilatı tarafından 2003 yılında açıklanan illerin sosyo-ekonomik gelişmişlik sıralaması araştırması sonuçlarına göre; sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeyi itibariyle Bursa, İstanbul, Ankara, İzmir ve Kocaeli'nden sonra 5. sırada yer almaktadır. Türkiye istatistik kurumunun 2008 yılında yapmış olduğu araştırmaya göre Türkiye genelinde kişi başına gelir 10.436 dolar olarak belirlenmiş olup, kişi başına düşen gelirin, Bursa' da yaklaşık 11.665 dolar seviyesinde olduğu tahmin edilmiştir.

Türkiye İstatistik Kurumu tarafından 2009 yılında açıklanan nüfusa göre, Bursa Türkiye'nin 4. büyükşehiri olmakla birlikte, 2.550.645 kişilik nüfusu bulunmaktadır. 2008 yılı "İl bazında işgücü göstergeleri," sonuçlarına göre; Bursa işsizlik oranı ile Türkiye sıralamasında % 10,8 ile 36. sırada yer almaktadır. Bursa'nın işgücüne katılma oranı %50,20 ile Türkiye sıralamasında 31. sıradadır. İstihdam oranına göre ise %44,80 ile 34. sırada bulunmaktadır (BTSO, 2011; 1).

SGK kurumu 2009 Ekim ayı verilerine göre; Bursa'da beyanname vermek suretiyle bildirimde bulunan firma sayısı 48.328 ve sigortalı çalışanların 427.692 sayısı kişidir. Türkiye'deki toplam sigortalı çalışanların % 4,7'si Bursa'dadır. Bu rakamlara göre Türkiye'deki toplam sigortalı çalışan kadınların % 5,3'ü, erkeklerin ise % 4,6 Bursa'dadır. 427.692 çalışanın 316.180'i erkek, 111.512'si ise kadındır (BTSO, 2011; 1).

2009 yılında TÜİK verilerine göre; Bursa'nın ihracatı, bir önceki yıla göre % 18,5 azalışla 9 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Türkiye'nin toplam ihracatının % 8,9'u Bursa'daki firmalar tarafından gerçekleştirilmiştir. 2009 yılında Bursa'nın ithalatı ise, geçen yıla göre % 19,8 oranında azalarak 7 milyar dolar olmuştur. Türkiye toplam ithalatının % 5'i Bursa'daki firmalar tarafından yapılmıştır (BTSO, 2011; 2).

4.1.3. Bursa'daki KOBİ'ler Ve Ekonomiye Etkileri

Bursa sanayisinin ve ihracatının temelinde yatan tekstil ve otomotiv sektörü gerek üretim gerekse istihdam açısından önem taşımaktadır. Özellikle tekstil, otomotiv ana ve yan sanayi, makine, metal eşya sanayileri, gıda sanayi Bursa'nın imalat sanayinin temel belirleyicisi olmaktadır. Bu sektörler hakkındaki bilgiler, şu şekilde verilebilir:

Aşağıdaki tabloda 31 Aralık 2009 itibariyle Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'na (BTSO) kayıtlı üyelerin sektörel sınıflamaya göre sayıları yer almaktadır. Buna göre tekstil-konfeksiyon % 19,1 ile ilk sırada, inşaat % 15,5 ile ikinci, gıda da % 11,8 ile üçüncü sırada yer almaktadır.

Çizelge 12: BTSO' ya Kayıtlı Üyelerin Sektörel Sınıflamaya Göre Sayıları

Sektörler	31.12.2009 İtibariyle Üye Sayısı	% Dağılım	Sektörler	31.12.2009 İtibariyle Üye Sayısı	% Dağılım
Tekstil	4.782	14,2	Sağlık	845	2,5
Hazır Giyim ve Konfeksiyon	1.670	5	Plastik ve Kauçuk Sanayii	808	2,4
İnşaat ve Yapı Kooperatifleri	5.223	15,5	Deri ve Ayakkabı	345	1
Gıda-Tarım-Hayvancılık	3.982	11,8	Kimya Sanayii ve Ticareti	1.097	3,3
Otomotiv ana ve Yan Sanayii	1.779	5,3	Madencilik	190	0,6
Makine-Metal Sanayii	2.787	8,3	Turizm	994	2,9
Elektrik ve Elektronik	705	2,1	Bilişim	936	2,8
Basın-Yayın-Matbaa ve Ambalaj	557	1,7	Eğitim	374	1,1
Nakliye ve Ulaştırma	1.626	4,8	Finans	1.281	3,8
Ağaç-Orman Ürün. ve Mobilya	1.083	3,2	Hizmet sektörü	2.200	6,5
Diğer	468	1,4	Toplam	33.732	100

Kaynak: BTSO, 2009 Web: <http://www.btso.org.tr/?page=bursaconomy/sectorstructure.asp> adresinden 11 Mart 2011'de alınmıştır.

Otomotiv Sektörü; Bursa'da binek tipi otomobil, kamyonet, minibüs-midibüs ve kamyon üretiminin gerçekleştirildiği üç adet araç üretim fabrikası mevcuttur. Bunlar;Tofaş-Fiat,Oyak-Renault,Karsan-Peugeot.

Otomotiv Sanayicileri Derneği (OSD) rakamlarına göre; 2007 yılında Türkiye'de üretilen toplam otomobillerin % 58'si, midibüslerin % 46'sı, kamyonetlerin % 29'u minibüslerin % 7'si, küçük kamyonların % 2'si Bursa'daki fabrikalar tarafından üretilmiştir (traktör üretimi hariçtir). Toplamda ise Türkiye'de üretilen toplam araçların % 44'ü Bursa'da üretilmiştir. Bursa'da motorlu kara taşıtları için çok sayıda parça ve aksesuar imalatı yapılmaktadır.

Otomotiv Sanayicileri Derneği (OSD) rakamlarına göre; 2008 yılında Bursa'da, geçen yıla göre % 16,4 oranında artarak, toplam 565.361 araç üretilmiştir. 2008 yılında Türkiye'de üretilen toplam otomobillerin % 59'u, kamyonetlerin % 43,3'ü, midibüslerin % 41'i, küçük kamyonların % 11,5'i, minibüslerin % 9'u, büyük kamyonların ise % 0,5'i Bursa'daki fabrikalar tarafından üretilmiştir. Toplamda ise Türkiye'de üretilen toplam araçların % 49,3'ü Bursa'da üretilmiştir (traktör üretimi hariç tutulmuştur). Türkiye'deki her iki araçtan biri Bursa fabrikalarında üretilmektedir. Ancak krizin etkilerinin hissedilmeye başlanmasıyla ilimizdeki üç otomotiv fabrikasının üretimlerinin düştüğünü görmekteyiz.

2009 yılında geçen yıla göre % 5 oranında azalmış ve 538.975 adet araç üretilmiştir. Türkiye'de üretilen toplam otomobillerin % 73'ü, kamyonetlerin % 50'si, küçük kamyonların %21'i, büyük kamyonların % 5'i ve minibüslerin % 1'i Bursa'daki üç fabrika tarafından üretilmiştir. Toplamda ise 2009 yılında Türkiye'de üretilen toplam araçların % 62'si Bursa'da üretilmiştir (traktör üretimi hariç tutulmuştur). Türkiye genelinde 2009 yılında bir önceki yılın aynı dönemine göre, toplam taşıt araç üretimi ise % 24 oranında azalmıştır.

Tekstil Sektörü, Bursa'nın geleneksel endüstri dokusunda, odak sayılabilecek bir görünüm sergilemektedir. Pamuklu dokuma, suni ve sentetik iplik üretimi, yünlü dokuma, fantezi iplik üretimi, örme ve trikotaj, havlu, boya-apre-emprime, konfeksiyon, hazır giyim şeklinde alt sektörlerle ayrılmıştır.

Gıda Sektörü; Bursa, tarımsal kaynaklarının ve üretim gücünün yüksekliğinin ve imalat gıda sektöründe de gerçekleştirdiği üretim değerleri ile bölge ve ülke ekonomisinde önemli ağırlığa sahiptir. Bursa'nın doğal şartlar itibariyle uygun bir fiziki konumda bulunması, tarım ürünlerinin, kalite, miktar ve çeşit yönünden zenginlik göstermesine imkan sağlamaktadır. Bursa'da gıda endüstrisine ilişkin olarak hemen her dalda faaliyet gösteren firmalar mevcuttur.

Konserve gıda, işlenmiş gıda, süt ürünleri, konserve, salça, dondurulmuş gıda üretimi fabrikalarının büyük bölümü dikkate alındığında Türkiye'nin önemli firmaları, Bursa'da üretimlerini sürdürmektedirler. Bursa'dan yaş sebze - meyve ihracatı olduğu gibi dondurulmuş gıda ürünü ihracatı da yapılmaktadır. Meyve suyu, alkolsüz içki, konserve, konsantre, salça üretimi yapan firmalar Türkiye genelinde önemli paya sahiptir.

Makine, Metal Sektörü; Tekstil makineleri, ambalaj makineleri, cnc hidrolik pres, hidrolik makas ve ağır makineler üretim ve ihraç ürünlerinin önemli bölümünü oluşturmaktadır. Bursa'da özellikle ihracat açısından hızla büyüyen bir diğer sektör de makine ve metal sektörüdür. Bursa'da mal çeşitliliği ile çok sayıda ülkeye ürünlerini ihraç etmektedir. Metal sanayinde büro ekipmanları, sanayi ekipmanları ve otomobil yan sanayi ham maddesi olarak metal işleme de söz konusudur.

1961 yılında kurulan BTSO, 50 yıla yakın organize sanayi işletmeleri ile Bursa'nın bir özelliği de, ülke genelinde organize sanayi bölgelerinin kurulmasına öncülük etmiş olmasıdır. BTSO OSB'de yüksek standartlardaki hizmetleri devam ettirmek için her türlü altyapı bakım hizmeti sağlanmaktadır. BTSO, OSB'de, 670 hektar alan üzerinde 225 fabrikada, 35 binin üzerinde istihdam sağlanmaktadır (BTSO, 2011; 4).

Bursa sınırları içinde 13 adet Organize Sanayi Bölgesi bulunmakta olup, toplam büyüklüğü 3.156 Hektardır. Faaliyet gösteren toplam tesis sayısı 1421 Adet ve çalışan sayısı 102.500 kişidir. Bu sanayi bölgeleri içerisinde 2 adedinin altyapı ve kamulaştırma çalışmaları devam etmekte olup, diğer 11 adedi fiilen faaliyet göstermektedir. B.TSO Organize Sanayi Bölgesi, Batı (Hasanağa) Organize Sanayi Bölgesi, Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi, Gürsu Organize Sanayi Bölgesi, İnegöl Organize Sanayi Bölgesi, Kestel Organize Sanayi Bölgesi, Mustafa Kemalpaşa – Mermerciler Organize Sanayi Bölgesi, Mustafa Kemalpaşa Organize Sanayi Bölgesi, Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi, Yenişehir Organize Sanayi Bölgesi, Bursa Deri Organize Sanayi Bölgesi faaliyette olan Organize Sanayi Bölgeleri'dir. Bursa Tekstil Boyahane Organize Sanayi Bölgesi, İnegöl II. Organize Sanayi Bölgesi alt yapı çalışmaları devam eden Organize Sanayi Bölgeleri'dir.

Bursa Ticaret ve Sanayi Odasının 1997 yılından itibaren yapmış olduğu, ilçeler dahil tüm il çapındaki "Bursa'nın İlk 250 Büyük Firma Araştırması" 2009 yılına göre; Oyak Renault Otomobil Fabrikaları A.Ş., Tofaş Türk Otomobil Fabrikası A.Ş., Bosch Sanayi Ve Ticaret A.Ş., Borçelik Çelik Sanayi Ticaret A.Ş., Sütaş Süt Ürünleri A.Ş. ilk beş sırada yer almaktadır.

2010 yılında açılan-kapanan firma istatistiklerine göre; gıda, tarım ve hayvancılık sektörlerinde açılan firma sayısı fazla olmakla beraber inşaat ve yapı kooperatif sektörlerinde kapanan firma sayısı en fazladır. Bursa'da 2010 yılında en az kimya sektöründe faaliyet gösteren firmalar açılmış olup, madencilik sektörüyle ilgilenen firmalar ise en az kapanan firmalar olarak gözükmemektedir. 2010 yılında Bursa açılan ve kapanan firmalar çizelge 13'te gösterilmiştir.

Çizelge 13: 2010 Yılı Açılan-Kapanan Firma İstatistikleri

2010 YILLI ACILAN FİRMA SAYISI		2010 YILLI KAPANAN FİRMA SAYISI	
Sektör	Acılan firma sayısı	Sektör	Kapanan firma sayısı
Tekstil	124	Tekstil	64
Hazır Giyim ve Konfeksiyon	70	Hazır Giyim ve Konfeksiyon	25
İnşaat ve Yapı Koop.	213	İnşaat ve Yapı Koop.	69
Gıda-Tarım-Hayvancılık	224	Gıda-Tarım-Hayvancılık	63
Otomotiv Ana ve Yan Sanayi	79	Otomotiv Ana ve Yan Sanayi	18
Makine-Metal Sanayi	140	Makine-Metal Sanayi	29
Elektrik ve Elektronik	39	Elektrik ve Elektronik	13
Basın-Yayın-Matbaa ve Ambalaj	25	Basın-Yayın-Matbaa ve Ambalaj	2
Nakliye ve Ulaştırma	89	Nakliye ve Ulaştırma	16
Ağaç-Orman Ür. Ve Mobilya	40	Ağaç-Orman Ür. Ve Mobilya	12
Sağlık	46	Sağlık	16
Plastik ve Kauçuk San. ve Tic.	26	Plastik ve Kauçuk San. ve Tic.	5
Deri ve Ayakkabı	17	Deri ve Ayakkabı	11
Kimya	62	Kimya	13
Madencilik	3	Madencilik	1
Turizm	78	Turizm	13
Bilişim	34	Bilişim	11
Eğitim	26	Eğitim	3
Finans	53	Finans	18
Hizmet Sektörü	146	Hizmet Sektörü	33
Diğer	29	Diğer	
Toplam		Toplam	

Kaynak: BTSO, 2010, Web: <http://www.btso.org.tr/?page=bursaconomy/statistic.asp&qgstatisticyear=2010> adresinden 11 Mart 2011'de alınmıştır.

4.1.4. KOBİ'lerin Sorunları Üzerine Bir Alan Çalışması

Bu bölümde Bursa merkezinde faaliyet gösteren KOBİ (Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme)'lerin ne büyüklükte oldukları, faaliyet alanları, ortakların mesleki tecrübeleri, kimler tarafından yönetildiği, ne gibi sorunları olduğu, bu sorunlarını nasıl çözümlenmeye çalıştıkları ve KOBİ'leri destekleyen kuruluşları tanıyıp tanıdıklarına yönelik sorular ile KOBİ'ler üzerinde alan araştırması yapılmıştır.

Bu çalışmanın amacı, Bursa ilindeki KOBİ'lerin sorunlarını belirlemek, KOBİ sahiplerinin ve yöneticilerinin finansman ve diğer sorunlara yaklaşımlarını, düşünce ve tutumlarını ortaya koymaktır.

Verilerin toplanmasında nitel araştırma yöntemlerinden anket ve görüşme teknikleri uygulanmıştır. Araştırma anketinin kolay ve kısa olması, yüz yüze anket yöntemi uygulaması yoluyla araştırmacının tüm muhtemel soruları cevaplaması sayesinde anket dönüşüm oranı ve anket cevap kalitesi son derece yüksek olmuştur. Anketlerin değerlendirilmesinde SPSS programı kullanılmıştır. Alan araştırması için hazırlanan otuz soruluk anket formu 80 tane işletmeye uygulanmıştır. Yapılan alan araştırmasının sonuçlarına göre, aşağıdaki veriler elde edilmiştir.

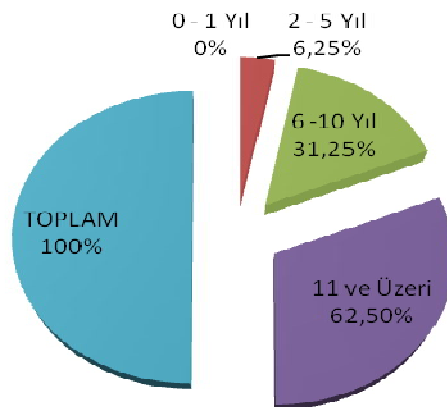
Verilerden elde edilen sonuçlar aşağıdaki gibidir.

Çizelge 14: İşletmelerin Faaliyet Gösterdiği Zaman

	SAYI	YÜZDE
0 - 1 Yıl	0	0
2 - 5 Yıl	5	6,25%
6 -10 Yıl	25	31.25%
11 ve Üzeri	50	62,50%
TOPLAM	80	100%

Araştırma bulgularına göre, cevap verenlerin %62,50'si 11 yıldan uzun süredir faaliyet göstermektedir. Yeni kurulmuş ve bir yıldan az süredir faaliyeti devam eden işletme bulunmamaktadır. %31,25'i 6 ve 10 yıldır faaliyetine devam etmektedir. Bursa ilinde 11 yıl ve üzeri faaliyet gösteren işletmelerin yoğunluklu olduğu ve geçmişte kurulmuş olan bu işletmelerin büyük bölümünün halen ayakta olduğu görülmektedir.

Şekil 1: İşletmelerin Faaliyet Gösterdiği Zaman



Çizelge 15: Ankete Katılan İşletmelerin Ciro Yapısı

	SAYI	YÜZDE
0 - 500.000.-TL	35	43,75%
500.001 - 1000000.-TL	21	26,25%
1000001 - 3000000.-TL	22	27,50%
3000001- +. -TL	2	2,50%
TOPLAM	80	100%

Bir önceki yıl gerçekleşen ciroları sorulduğunda işletme sahipleri ağırlıklı olarak (%43,75) 0 – 500.000.-TL arasında 2010 yılını sonlandırdıklarını belirtmişlerdir. %26,25'i ise 500.001 - 1000000.-TL ciro elde etmiştir. 1.000.001 - 3.000.000.-TL arasında ciro elde etmiş firmalar ise

toplam işletmelerin % 27,50'sini oluşturmaktadır. %2,50 i ise 3.000.001.-TL ve üzeri ciro elde etmiştir. Bu sonuçlar doğrultusunda Bursa'da faaliyet gösteren işletmelerin çoğunun mikro işletme ve küçük işletme kategorisine girdiği sonucu çıkarılabilir.

Çizelge 16: İşletmelerin Faaliyet Alanlarına Göre Dağılımı

	SAYI	YÜZDE
İMALAT	48	60,00%
HİZMET	24	30,00%
HİZMET -İMALAT	8	10,00%
DİĞER	0	0,00%
TOPLAM	80	100%

Firmaların faaliyet konularına bakıldığı zaman, 48 adet işletmenin (%60) imalat yaptığı, 24 işletmenin (%30) hizmet ile ilgilendiğini ve 8 adetinin (%10) hem imalat hem de hizmet işletmesi olarak faaliyet gösterdiği belirlenmiştir. Yukarıdaki tabloda görüldüğü gibi, Bursa'daki işletmelerin faaliyet alanlarına göre dağılımında imalat sektörü toplamda oldukça büyük bir paya sahiptir.

Çizelge 17: İşletmelerin Uzmanlaştığı Alan Ve Faaliyet Konusu

	SAYI	YÜZDE
OTOMOTİV	21	26,25%
MOBİLYA	12	15,00%
TEKSTİL	20	25,00%
GIDA	10	12,50%
DİĞER	17	21,25%
TOPLAM	80	100%

Görüşülen işletme sahiplerine şirketin uzmanlaştığı alan ve faaliyet konusu sorulduğunda verilen yanıtlar % 26,25 ile (21 firma) otomotiv, % 25 ile (20 firma) tekstil, % 21,25'i ile (17 firma) diğer, %15'i ile (12 firma) mobilya ve %12,50 ile (10 firma) ile gıda şeklinde olmuştur. Bu göstergeler sonucu Bursa'nın otomotiv ve tekstil ağırlıklı bir şehir olduğunu söyleyebiliriz.

Çizelge 18: İşletme Sahip Veya Ortaklarının Meslekteki Tecrübesi

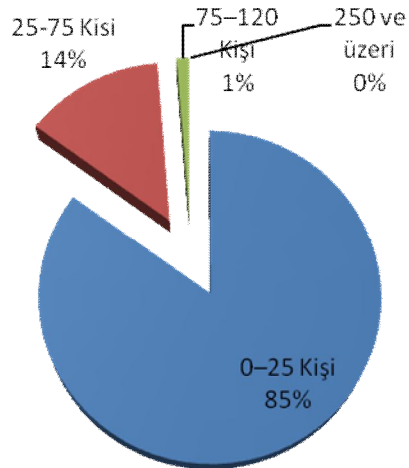
	SAYI	YÜZDE
0-5 Yıl	15	18,75%
6-10 Yıl	24	30,00%
11-15 Yıl	27	33,75%
16-20 Yıl	12	15,00%
20 ve Üstü	2	2,50%
TOPLAM	80	100%

Tabloya göre: firma sahip ve ortaklarının % 18,75 ile (15 firma sahibi) beş yıldan az , % 30 ile (24 firma sahibi) altı ve on yıl arasında, % 33,75'i (27 firma sahibi) on bir on beş yıl arasında, %15'i ile (12 firma sahibi) on altı yirmi yıl arasında ve %2,50 ile (2 firma sahibi) yirmi yıl üstü iş deneyimi bulunmaktadır. Firma sahiplerinin yüzde elliye yakının on yıldan az, diğer yüzde 50'sininde on yıldan fazla iş tecrübesinin bulunduğu görülmektedir.

Çizelge 19: İşletmelerin İstihdam Durumu (Adet)

	SAYI	YÜZDE
0-25 Kişi	68	85,00%
25-75 Kisi	11	13,75%
75-120 Kişi	1	1,25%
250 ve üzeri	0	0,00%
TOPLAM	80	100%

Yapılan araştırma sonucu gösteriyor ki; Bursa'da faaliyet gösteren firmaların % 85'i (68 işletme) 0-25 kişi çalıştırıyor, buradan Bursa'da faaliyet gösteren işletmelerin çoğunun mikro işletme kategorisine girdiği sonucu çıkarılabilir. % 13,75'i ise 25 ile 75 kişi arasında istihdam yaratmaktadır. Orta ölçekli işletmelerin az sayıda olması, üretimden ziyade ticaretin ağırlıklı olarak kazanç kaynağı olarak algılandığını göstermektedir. Mikro işletmeler imalatçı firmalar iken, orta ölçekli firmalar hizmet ve ticaret sektöründe faaliyetlerini sürdürmektedirler. Bu sonuçlar doğrultusunda Bursa imalatçı mikro işletmelerin yoğun olduğu bir şehirdir.

Şekil 2: İşletmelerin İstihdam Durumu**Çizelge 20: İşletmenin Yönetimi**

	SAYI	YÜZDE
Sermayedar	72	90,00%
Profesyonel	8	10,00%
Diğer	0	0,00%
Toplam	80	100,00%

Görüşülen 80 işletmeden 72 adetinin (%90) yönetimi bizzat sermayedar tarafından üstlenilmiştir. Sermayedardan sonra gelen 8 adeti (%10) profesyonel yönetici tarafından yönetilmektedir. Sermayedar ağırlıklı yönetim biçimi ve çalışan sayılarına bakılarak yorumlandığında, Bursa'da KOBİ'lerin büyük bölümü sahibi tarafından yönetilmekte olup, 25 ve daha az çalışan ile işlerini yürütmekte oldukları belirtilebilir.

Çizelge 21: Yöneticinin Eğitim Durumu

	SAYI	YÜZDE
Okuma Yazma Bilmiyor	0	0%
İlkokul	3	3,75%
Ortaokul	4	5,00%
Lise	41	51,25%
Üniversite	32	40%
Lisansüstü	0	0%
Toplam	80	100%

Araştırmaya katılan 80 firmanın yetkililerinin eğitim durumları incelendiğinde işletme yöneticilerinin, 41 adeti (%51,25) lise mezunu, 32 adeti (%40) üniversite mezunu, 3 adeti (%3,75) ilkokul mezunu, 4 adeti (%5) ortaokul mezunu olduğu belirlenmiştir. Firma yöneticilerinin büyük çoğunluğunun lise ve üniversite mezunu olduğunu söyleyebiliriz.

Çizelge 22: İncelenen İşletmelerin Hukuki Yapıları

	SAYI	YÜZDE
ŞAHIS	23	28,75%
ADİ	0	0,00%
LİMİTED	46	57,50%
ANONİM	10	12,50%
DİĞER	1	1,25%
TOPLAM	80	100%

Görüşülen işletme sahiplerine şirketin hukuki yapısı sorulduğunda verilen yanıtlar % 57 ile ağırlıklı olarak (46 firma) limited firması şeklinde ortaya çıkmıştır, % 28,75 ile (23 firma) şahıs şirket bunu izlemiş, % 12,50'si (10 firma) anonim şirket ve % 1,25'i (1 firma) diğer şirket şeklinde faaliyet göstermektedir.

Firmaların ağırlıklı limited şirketi olarak faaliyet göstermesi, çalışan sayıları, yönetim şekilleri gibi kriterler göz önünde bulundurulduğunda rakamları desteklemektedir. Bununla birlikte, firmaların % 87,50'i (70 firma) finansı ayrı bir bölüm olarak görmemekte, %12,50'ünde ise (10 firma) finansman ayrı bir departman olarak faaliyet göstermektedir. KOBİ'lerin büyük bir bölümünün ayrı muhasebe ve finans departmanı bulunmamaktadır. Ayrı bir finans bölümü bulunmaması henüz yeterince kurumsallaşmadığı ve geleneksel yönetim organizasyonunun devam ettiği izlenimini vermektedir. Bu sonuç; çoğu firmanın mikro ve küçük işletme olarak faaliyet gösterdiği Bursa piyasasında, beklenen bir sonuç olarak ortaya çıkmıştır.

Çizelge 23: İşletmelerin Üretim Tipleri

	SAYI	YÜZDE
SÜREKLİ ÜRETİM	9	11,25%
SİPARİŞE GÖRE ÜRETİM	55	68,75%
SİPARİŞ VE SÜREKLİ ÜRETİM	9	11,25%
DİĞER	7	8,75%
TOPLAM	80	100%

Yapılan araştırma sonucu gösteriyor ki; Bursa'da faaliyet gösteren firmaların % 68,75'i (55 işletme) siparişe göre üretim, % 11,25'i (9 işletme) sürekli üretim, % 11,25'i (9 işletme) sürekli ve siparişe göre üretim %8,75'i (7 işletme) diğer üretim şeklinde üretimlerini yapmaktadırlar. Bursa'daki KOBİ firmaların büyük oranda siparişe göre üretim yapmaları ekonominin kriz ve durgunluk dönemlerinde çok çabuk olumsuzluklardan etkilenmelerine sebep olmaktadır. Bunun sonucunda KOBİ'lerin piyasada varlıklarını sürdürmeleri ve varolmaları zorlaşmaktadır. Siparişe göre üretim yapmaları bir nevi fason işçi gibi çalışmaları KOBİ'lerin en önemli sorunlardan biri olduğunu göstermektedir.

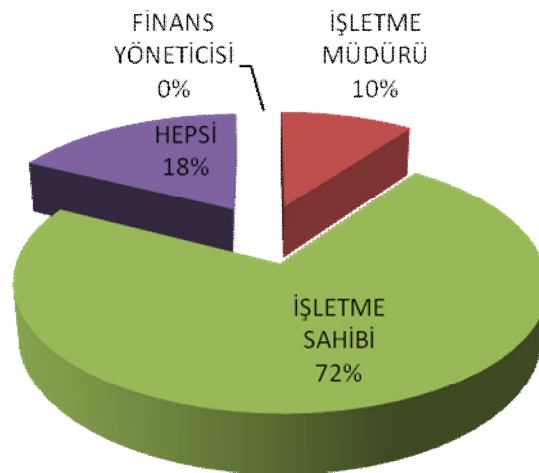
Çizelge 24: Firmanın Finansman Kararlarının Alınmasında Etkili Olan Kişiler

	SAYI	YÜZDE
FİNANS YÖNETİCİSİ	0	0%
İŞLETME MÜDÜRÜ	8	10,00%
İŞLETME SAHİBİ	58	72,50%
HEPSİ	14	17,50%
TOPLAM	80	100%

Araştırmaya katılan 80 firmanın finansman kararlarının alınmasında etkili olan kişiler incelendiğinde; 58 adeti (%72,50)'sini işletme sahibi, 14 adeti (%17,50)'sini işletme müdürü, işletme sahibi ve finans yöneticisinin beraber ve 8 adeti (%10) işletme müdürü etkili olduğunu söyleyebiliriz. Anket sonuçlarına göre ankete katılan hiçbir firmanın finans yöneticisinin bulunmaması dikkat çekicidir. Yukarıdaki sonuçları dikkate alarak mikro ve

küçük işletmelerin yönetiminde olduğu gibi finansal kararlarda da şirket sahipleri etkin olduğu görülmektedir.

Şekil 3: Finansman Kararlarının Alınmasında Etkili Olan Kişiler



Çizelge 25: İşletmenizdeki Karar Alma Yöntemleri

	SAYI	YÜZDE
Karar alırken aile bireylerinin fikrini alırım	0	0%
Karar alırken kendi mesleki deneyimlerime güvenirim, kimseye danışmam	25	31,25%
Karar alırken rakiplerimi ve piyasayı takip ederim	42	52,50%
Karar alırken işletme ortaklarına danışırım	13	16,25%
TOPLAM	80	100%

Yapılan araştırma sonucu şunu göstermektedir; firmaların %52,50'si (42 adet) karar alırken rakiplerini ve piyasayı takip etmekte, %31,25'i (25adet) karar alırken kendi mesleki deneyimlerine güvenmekte, kimseye danışmamakta ve %16,25'i (13 adet) ise karar alırken işletme ortaklarına danışmaktadır. Bu sonuçlara göre firma sahiplerinin büyük bölümü piyasaları ve rakiplerini yakından takip etmektedir.

Çizelge 26: İşletmelerin Öncelikli Sorunları

	SAYI	YÜZDE
Finansman sorunu	41	51,25%
Pazarlama sorunu	16	20,00%
Üretim Sorunu(hammadde, malzeme)	3	3,75%
Kalite-Standart	0	0%
Personel (istihdam, nitelik)	20	25,00%
Teknoloji (yedek parça temini)	0	0%
Genel yönetim	0	0%
Araştırma Geliştirme	0	0%
DİĞER	0	0%
TOPLAM	80	100%

Görüşülen işletme sahiplerine işletmelerinin öncelikli sorunları sorulduğunda verilen yanıtlar % 51,25'i (41 firma) finansman sorunu, % 25'i (20 firma) nitelikli personel,% 20'si (16 firma) pazarlama ve %3,75'i ise (3 firma) hammadde, malzeme gibi üretim sorunları olduğu görülmektedir. KOBİ'lerin anket sonuçlarına göre öncelikli ve en önemli sorunu finansman sorunu olmakla birlikte personel ve pazarlama sorunları da azımsanmayacak derecede önemli olduğu görülmektedir.

Çizelge 27: İşletmeler Finansman Sorunu Yaşıyor mu Ve Herhangi Bir Banka İle Çalışıyorlar mı?

		Herhangi bir banka ile çalışıyor musunuz?			
		EVET	HAYIR		
Finansman sorunu yaşıyor musunuz?	EVET	SAYI	78	0	78
		YÜZDE	98,70%	0%	97,50%
	HAYIR	SAYI	1	1	2
		YÜZDE	1,3%	100,00%	2,50%
TOPLAM		SAYI	79	1	80
		YÜZDE	100%	100%	100%

Finansmanda problem yaşıyıp yaşamadıklarını sorulduğunda firmaların yanıtları şu şekilde ortaya çıkmaktadır. 79 firma (%98,75)'i finansmanın ciddi bir problem teşkil ettiğini, buna karşın 1 firma (%1,25)'i finansman sorunu yaşamadığını belirtmiştir.

Yeni kurulmuş ve uzun süreden beri faaliyet gösteren işletmelerin “Finansman sorunu yaşıyor musunuz?” ve “Herhangi bir banka ile çalışıyor musunuz ?” sorularına verdikleri cevaplara baktığımızda finansman sorunu yaşadıklarını söyleyenlerin %98,70'i en az bir banka ile çalıştıkları yanıtını vermiştir. Anket yapılan firmaların hemen hemen tamamının finansman sorunu yaşadığını ve bu finansman sorunlarını da bankalar ile çalışarak aşmaya çalıştıklarını söyleyebiliriz.

Çizelge 28: İşletmeler Finansman Sorunu Yaşıyorlar İse Kaç Tane Banka İle Çalışıyor?

		Kaç banka ile çalışıyorsunuz?					TOPLAM
		1 BANKA	2 BANKA	3 BANKA	4 VE ÜZERİ BANKA		
Finansman sorunu yaşıyor musunuz?	EVET	SAYI	16	17	11	35	79
		YÜZDE	94,10%	100%	100%	100%	98,80%
	HAYIR	SAYI	1	0	0	0	1
		YÜZDE	5,90%	0,00%	0,00%	0%	1,30%
TOPLAM		SAYI	17	17	11	35	80
		YÜZDE	100%	100%	100%	100%	100%

Bursa ilinde faaliyet gösteren firmaların çok büyük kısmı bankalar ile çalışıyor olmakla birlikte, 35 firma dört ve üzeri banka ile, 16 firma tek banka ile, 17 firma iki banka ile, 11 firma üç banka ile çalışmaktadır. İşletmelerin % 40'ı hizmet, hizmet ve imalat işletmesi olarak faaliyet gösterdiğine göre, POS (Point Of Sale) cihazları, çek karnesi, business kart gibi bankaların ürünleri sayesinde bir şekilde bankalar ile çalıştıkları söylenebilir. Verilen cevaplarda finansman sorunu yaşayan firmaların dört ve üzeri banka ile çalışmaları bir önceki tabloda incelediğimiz finansman sorunu yaşayanların sorunlarını bankalar aracılığıyla gideremeye çalıştığını desteklemektedir.

Çizelge 29: İşletmeler Bankalar İle Ağırlıklı Olarak Ne Gibi İşlemler Yapılıyor?

	SAYI	YÜZDE
Çek senet tahsilatı	28	35,00%
Kredi işlemleri	52	65,00%
Dış ticaret işlemleri	0	0%
Yatırım işlemleri	0	0%
Diğer	0	0%
TOPLAM	80	100%

Firmaların bankalar ile ağırlıklı olarak ne gibi işlemler yapıldığına bakıldığında zaman, 52 adet işletmenin (%65)'i kredi kullanımında, 28 işletmenin (%35)'i ise çek senet işlemleri için bankalar ile çalışmaktadır. KOBİ'lerin önemli sorunlarından biri finansal sorunları (%51,25) olduğunu düşünüldüğünde, firmaların bankaları daha çok kredi işlemleri için kullanmalarında doğal bir sonuç olduğu gözlenmektedir.

Çizelge 30: İşletmelerin Kredi Kullanırken Göstermiş Olduğu Teminatlar

	SAYI	YÜZDE
Müşteri çek ve senetleri	5	6,25%
Ticari amaçlı ve ikamet amaçlı gayrimenkul ipoteği	75	93,75%
Ortaklardan alınan kefaletler	0	0%
Grup şirketlerinden alınan kefaletler	0	0%
Kredi garanti fonundan alınan kefaletler	0	0%
Nakit, altın benzeri varlıklar	80	100%

Soruyu yanıtlayan firmaların %93,75'i gibi büyük bir kısmı gayrimenkul ipoteği, %6,25'i ise çek ve senet teminatı ile kredilerini kullanmaktadır. Firmaların kefalet, nakit veya altın karşılığı ve KGF kefaleti gibi teminatlanmaları kullanmadıkları görülmektedir. Bunun sebebi firmaların mali tablolarının kötü olması, KGF gibi KOBİ'leri destekleyen kuruluşların bilmemeleri yada bankaların yüksek teminatlanma koşulları istemeleri sonucuna varabiliriz. Bu bilgiler doğrultusunda firmaların teminat verememeleri, kredi kullanamamalarına bu durumda KOBİ'ler için finansal sorunlarının oluşmasına sebep olabileceğini söyleyebiliriz.

Çizelge 31: İşletmeler Son 2 Yıl İçersinde Kredi Kullandı Mı? İşletme İle İlgili İhtiyaçlarını Ne Kadarını Kredi İle Karşılıyor?

		İşletme ihtiyaçlarının ne kadarını kredi ile karşılıyorsunuz					TOPLAM
		%0 - %25	%26 - %50	%51- %75	%76- %100		
Son 2 yıl içersinde kredi kullandınız mı?	EVET	SAYI	8	34	33	0	75
		YÜZDE	80%	97,10%	94%	0%	100%
	HAYIR	SAYI	2	1	2	0	5
		YÜZDE	20,00%	2,90%	5,70%	0%	6,30%
TOPLAM		SAYI	10	35	35	0	80
		YÜZDE	100%	100%	100%	100%	100%

“Son iki yıl içinde kredi kullandınız mı?” ve “İşletme ihtiyacının ne kadarını kredi ile karşılıyorsunuz?” sorularına verdikleri cevaplara baktığımızda 80 firmanın 8 tanesi (80%)’i son iki yıl içinde banka kredisi kullandığını ve işletme finansman ihtiyaçlarının %25’ini banka kredileri ile karşıladığını belirtmiştir. 2 tanesinin (20%)’sinin ise son iki yıl içinde banka kredisi kullanmadıklarını ancak kredi kullandıklarında kredilerin işletme ihtiyaçlarının en fazla % 25’ini karşılandığını söylemişlerdir. 34 tanesi (97,10%)’ u son iki yıl içinde banka kredisi kullandığını ve işletme finansman ihtiyaçlarının %50’si yarıya yakınıni banka kredileri ile karşıladığını belirtmiştir. Bir firma ise son iki yıldır kredi kullanmadığını ancak kredi kullandıklarında krediler ile firmanın ihtiyaçlarının yarısını karşıladıklarını belirtmiştir. 33 tanesi (94%)’ u son iki yıl içinde banka kredisi kullandığını ve işletme finansman ihtiyaçlarının %75’e yakını banka kredileri ile karşıladıklarını belirtmiş olup, ki firma ise son iki yıldır kredi kullanmadığını ancak kredi kullandıklarında krediler ile firmanın ihtiyaçlarının yarıdan fazlasını karşıladıklarını belirtmiştir.

Çizelge 32: İşletmeler Alternatif Finansman Yöntemlerinden Hangilerini Kullanıyorlar?

	SAYI	YÜZDE
Leasing	4	5,00%
Factoring	0	0%
Forfaiting	0	0%
Risk Sermayesi	0	0%
Kullanmıyorum	76	95%
TOPLAM	80	100%

Soruya cevap veren firmaların hemen hemen tamamının % 95'inin (76 adet) banka kredisi dışında herhangi bir alternatif finansman yöntemlerinden birini kullanmadığı, sadece %5'inin (4 adet) leasing kullandığı görülmektedir. Bunun yanı sıra firmalar leasing, factoring, forfaiting, risk sermayesi gibi alternatif finansman yöntemleri ile ilgili gerekli enformasyona sahip olamamadan şikayetçi durumdadır.

Çizelge 33: Firmalar Banka Kredisi Kullanmadığı Durumlarda Ne Çeşit Kredi Tercih Edilmektedirler?

	SAYI	YÜZDE
Yurtiçi Banka Kaynaklı Kredi	51	63,75%
Yurtdışı Banka Kaynaklı Kredi	1	1,25%
Devlet Destekli Kredi (Kosgeb, Eximbank)	18	22,50%
Bankayla çalışmıyorum	0	0%
Fark etmez	10	12,50%
TOPLAM	80	100%

Tercih edilen kredi türlerine bakılacak olursa, %63,75'lik bölümü "yurtiçi banka kaynaklı kredi" olarak işaretlenmiştir. Bunun yanında görüşülenlerden sadece biri "yurtdışı banka kaynaklı krediler" kullandığını, % 12,50'lik kısmı "fark etmediğini" o günkü ihtiyacına göre kredi kullandıklarını belirtmiş, %22,50'lik kısmı "KOSGEB, EXİMBANK gibi KOBİ'leri destekleyen kuruluşların verdiği kredileri" kullanmakta olduğu görülmektedir. Firmaların kredi ihtiyaçları için yurtiçi kaynaklı banka kredileri kullandıkları yada uygun faiz ve vadeli devlet destekli kredileri kullandıkları sonucuna varılabilir.

Çizelge 34: Firmalar Banka Kredisi Kullanmaları Durumunda Ne Tür Krediler Tercih Etmektedirler? Banka Kredisi Kullanırken Ne Tür Sorunlar İle Karşı Karşıya Kalmaktadırlar?

		Banka kredisi kullanırken ne tür sorunlarla karşı karşıya kalıyorsunuz?					TOPLAM
		Teminat	Kredi faizlerinin	Krediye yönelik tevsiklerin yetersiz oluşu	İşletmenin bilanço Kar/Zarar Cetvelinin zayıflığı		
Banka kredisi kullanmanız durumunda aşağıdakilerden hangisini tercih edersiniz	Yurtiçi Banka	SAYI	16	7	19	8	50
	Kaynaklı Kredi	YÜZDE	64,00%	70,00%	55,90%	72,70%	62,50%
	Yurtdışı Banka	SAYI	0	0	1	1	2
	Kaynaklı Kredi	YÜZDE	0%	0%	2,90%	9,10%	2,50%
	Devlet Destekli	SAYI	5	2	10	1	18
	Kredi	YÜZDE	20,00%	20,00%	29,40%	9,10%	22,50%
	Fark etmez	SAYI	4	1	4	1	10
	YÜZDE	16,00%	10,00%	11,80%	9,10%	12,50%	
TOPLAM		SAYI	25	10	34	11	80
		YÜZDE	100%	100%	100%	100%	100%

Firmaların banka kredisi kullanmanız durumunda ne tür kredi tercih edersiniz?” ve “Banka kredisi kullanırken ne tür sorunlarla karşı karşıya kalıyorsunuz?” sorularına verdikleri cevaplara baktığımızda 16 tanesi (%64)’u banka kredisi kullandıkları veya kullanmaları durumunda yurtiçi banka kredilerini tercih ettiklerini ancak banka kredileri kullanırken teminat eksiklikleri nedeniyle sorun yaşadıklarını söylemiştir. Yurtiçi banka kredisi kullanan yedi firma ise (%70) kredi faizlerinin yüksekliğinin banka kredisi kullanmalarında sorun oluşturduğunu belirtmiştir. Kredi kullanımına yönelik teşviklerin yetersiz olduğunu yurtiçi kaynaklı kredi kullanan firmaların 19 tanesi (%55,90)’i belirtmiştir. Firmaların 8 tanesi işletme bilançolarının kar ve zarar cetvellerinin zayıflığı nedeniyle yurtiçi banka kaynaklı kredi kullanmalarında sorun yarattığı belirtmiştir.

Yurtdışı kaynaklı kredileri kullandığını söyleyen iki tane firma yaklaşık %10'u kredi kullanımına yönelik teşviklerin yetersiz olduğunu ve işletmelerinin bilanço kar zarar cetvelinin zayıf olması nedeniyle kredi alırken sorun yaşadıklarını belirtmişlerdir. Devlet destekli kredileri kullanan 10 firma (29,40)'i kredi kullanımına yönelik teşviklerin yetersiz olması sebebiyle sorun yaşadıklarını belirtmişlerdir.

Çizelge 35: İşletmelerin Kredi Alırken Karşılaştıkları Sorunlar

	SAYI	YÜZDE
Teminat eksikliği	25	31,25%
Kredi faizlerinin yüksekliği	10	12,50%
Kredi kullanımına yönelik tevsiklerin yetersiz oluşu	34	42,50%
İşletmenin bilanço Kar/Zarar Cetvelinin zayıflığı	11	14%
Bilgi eksikliği	0	0%
Diğer	0	0%
TOPLAM	80	100%

İşletmelerin bakış açısı ile kredi almada karşılaşılan en büyük problem kredi kullanımına yönelik teşviklerin yetersiz oluşudur. Diğer yandan Tablo 4.10'da kredi kullandıklarını belirten % 98,75'lik kesimin % 31,25'lik (25 adet) kısmı banka kredilerini alırken teminat eksiliğinden, %14'lik (11adet) kısmı işletmenin bilanço Kar/Zarar Cetveli'nin zayıflığından,% 12,50'lik kesimin kredi faizlerinin yüksekliğinden kredi kullanamadıkları görülmektedir.

Firmaların banka kredilerindeki tercihleri ve yurtdışı banka kredileri tercih etmelerinin sebeplerini araştırdığımızda; firmaların yurtdışı banka kredilerini tercih etmelerinin sebebi kredi maliyetlerinin düşük olması sonucuna ulaşabiliriz.

Çizelge 36: İşletmelerden Yurtdışı Kaynaklı Banka Kredileri Tercih Edenlerin Tercih Etmelerinin Sebepleri

		Yurtdışı banka kredisi tercih etmenizin sebebi				
		0	Kredi maliyetleri düşük	TOPLAM		
Banka kredisi kullanmanız durumunda aşağıdakilerden hangisini tercih edersiniz?	Yurtiçi Banka Kaynaklı Kredi	SAYI	50	0	50	
		YÜZDE	63,29%	0,00%	62,50%	
	Yurtdışı Banka Kaynaklı Kredi	SAYI	1	1	2	
		YÜZDE	1,26%	100%	2,50%	
	Devlet Destekli Kredi	SAYI	18	0	18	
		YÜZDE	22,78%	0,00%	22,50%	
	Fark etmez	SAYI	10	0	10	
		YÜZDE	12,65%	0,00%	12,50%	
	TOPLAM		SAYI	79	1	80
			YÜZDE	100%	100%	100%

Firmaların banka kredilerindeki tercihleri ve yurtdışı banka kredileri tercih etmelerinin sebeplerini araştırdığımızda; firmaların yurtdışı banka kredilerini tercih etmelerinin sebebi kredi maliyetlerinin düşük olması sonucuna ulaşabiliriz.

Çizelge 37: İşletme Karının Değerlendirilmesi

	SAYI	YÜZDE
Özsermayeye ekleniyor	45	56,25%
Ortaklara dağıtılıyor	30	37,50 %
Yeni yatırıma yönlendiriliyor	5	6,25%
Gayrimenkul alımı	0	0%
TOPLAM	80	100%

Bursa ilinde faaliyet gösteren firmaların %56,25'i (45 adet) sene sonunda elde edilen karı öz sermayelerine eklemekte ve %38'i (30 adet) karını ortaklarına dağıtmaktadır.

Çizelge 38: İşletmeniz Finansman Sıkıntısını Nasıl Aşıyor Mu?

		Finansman sıkıntısını nasıl aşıyorsunuz?				TOPLAM
		Banka kredisi kullanarak	Satıcı kredisi kullanarak	Özkaynak ile		
Finansman sorunu yaşıyor musunuz?	EVET	SAYI	67	3	9	79
		YÜZDE	100%	100,00%	90,00%	98,80%
	HAYIR	SAYI	0	0	1	1
		YÜZDE	0,00%	0,00%	10,00%	1,30%
TOPLAM		SAYI	67	3	10	80
		YÜZDE	100%	100%	100%	100%

“Finansman sorunu yaşıyor musunuz?” ve “finansman sorunlarınızı nasıl aşıyorsunuz?” sorularına verilen cevaplara baktığımızda 79 adet (%98,80)'i finansal sorun yaşadığını 67 tanesi banka kredisi kullanarak, 3 tanesi satıcı kredisi kullanarak ve 9 tanesi özkaynakları ile finansal sıkıntılarını aşmaya çalıştıklarını belirtmişlerdir.

Çizelge 39: İşletmeniz Öncelikli Başarı Kriterini Belirtiniz?

	SAYI	YÜZDE
Piyasada işletme varlığının sürekliliğini Sağlamak	51	63,75%
İşletmenin büyümesi	12	15,00%
İşletmenin kar etmesi	17	21,25%
İşletmenin bağımsızlığı	0	0%
Diğer	0	0%
TOPLAM	80	100%

Anket sorusuna verilen cevaplara baktığımızda; 80 adet firmadan 51 tanesi (%63,75)' i amacının piyasada varlıklarını sürdürmek olduğunu, 12 adet (%15)'i işletmelerini büyütme, 17 adeti (21,25)'i kar elde etmek amacıyla olduklarını belirtmişlerdir.

Çizelge 40: KOBİ'leri Destekleyen Kurumları Tanıyor Musunuz? Ve İşletmeniz Daha Önce KOBİ Kredisi Aldınız Mı? İşletmenin Kredi Garanti Fonu Hakkındaki Bilgi Düzeyi Nedir?

		Kredi Garanti Fonu hakkındaki bilgi düzeyi nedir?				TOPLAM
		Bilgisi var yararlanıyor	Kısmen bilgisi var yararlanmıyor	Bilgisi yok yararlanmıyor		
KOBİ'leri destekleyen kurumları tanıyor musunuz?	EVET	SAYI	14	29	2	45
		YÜZDE	93,30%	59,20%	12,50%	56,30%
	HAYIR	SAYI	1	20	14	35
		YÜZDE	6,70%	40,80%	87,50%	43,80%
TOPLAM		SAYI	15	49	16	80
		YÜZDE	100%	100%	100%	100%

“KOBİ'leri destekleyen kurumları tanıyor musunuz” ve “Kredi Garanti Fonu hakkındaki bilgi düzeyi nedir?” sorularına verilen cevaplara baktığımızda; KOBİ'leri destekleyen kurumları tanıyan 45 adet (%56.30)'u tanımakta olup, 35 adet (%43,80)'i yarıya yakını tanımadıkları ortaya çıkmıştır. KGF (Kredi Garanti Fonu) hakkında 15 adet firmanın bilgisi bulunmakta, 49 adet firmanın da kısmen bilgisi ve 16 adet firmanın da hiç bilgisi olmadığı görülmektedir.%98 gibi bir oranla bankalar ile çalışan firmaların kendilerini destekleyen kuruluşlar hakkında bilgi sahibi olmamaları da anket çalışmasının şaşırtıcı sonuçlarından biridir.

Bursa ili kapsamında yapmış olduğum anket çalışması sonuçlarına göre, KOBİ'ler işletme faaliyetleri sırasında en çok finansman sorunu ile karşılaşmaktadırlar. Bu finansman sorunun temelini KOBİ'lerin güçsüz özsermaye yapıları ve aynı zamanda finans kuruluşlarının KOBİ'lere yaklaşımları oluşturmaktadır. Türkiye'deki KOBİ'lerin başlıca sorunlarına baktığımızda da finansman sorunun öncelikli bir sorun olduğu görülmektedir. Başlangıç sermayeleri sınırlı olduğundan, kredi temininde yaşanan sorunlar ve kredi maliyetleri nedeniyle küçük işletmeler hem özsermaye sorunu hem de kredi sorunu ile karşı karşıya bulunmaktadır. Bu durum işletme faaliyetlerini olumsuz yönde etkilediği gibi yeni projelerin finansmanında güçlükler yaratmaktadır. Özellikle konjektürel dalgalanmaların olduğu dönemlerde KOBİ'lerin özsermayeleri son derece azalmaktadır. Tahsilatta karşılaşmaları güçlükler sonucu nakit sıkıntısı çekilmekte, özsermayeleri erimekte ve pahalı banka kredileri kullanılmaktadır. Yüksek maliyetli kredi kullanan KOBİ'lerin finansman sorunları daha da derinleşmektedir.

KOBİ'lerin uluslararası finans kuruluşlarının vermiş olduğu krediler yerine yurtiçinde faaliyet gösteren finans kuruluşlarının kredilerini kullanmayı tercih ettikleri anket sonuçlarında görülmektedir. Ancak KOBİ'ler bu kredilerde vade, limit, faiz oranı sorunu yaşamaktadırlar. KOBİ'lerin gereksinim duydukları kısa vadeli kaynak için finans kuruluşları kendi kaynaklarını kullandırma konusunda istekli davranmamaktadırlar. Finans kuruluşlarının kredi kaynaklarını kullandırımı konusunda isteksiz davranmalarının temel nedeni, firmaların teminatlama sorunlarının olmasıdır. Finans grupları KOBİ'ler ile kredi ilişkisine girmek için yüksek teminatlar istemektedir. Buda KOBİ'leri kısır döngüye sokmaktadır. Bir işletme kazandıklarını sermayesine ekleyip, taşınmaz edinmemişse kredi alma şansı azalmaktadır.

Anket çalışması sonuçlarına göre KOBİ'lerin bir diğer sorunu da, yöneticilerinin finansman bilgisinin yetersiz oluşu ve yetişmiş eleman istihdamında zorluk yaşanan zorluklardır. KOBİ'lerin genelde birinci kuşak sahiplerince yönetildiğini görmekteyiz. Bu da tüm esnekliklerine rağmen

yeniliklere hızlı uyum sağlamalarını engellemektedir. KOBİ'ler bilgiye ulaşamama ve bilgi eksikliği nedeniyle verimlilikleri yeterince yüksek olamamaktadır. Bilgi eksikliği nedeniyle KOBİ'ler kaynaklara ve teknolojiye ulaşmakta sorun yaşamaktadırlar. KOBİ'ler gelişmiş teknolojilere sahip olamamakta, eski teknoloji ile çalışmak zorunda kalmaktadırlar. Kullanmış oldukları eski teknoloji KOBİ'lerin satış gücünü, dolayısıyla büyük işletmelerle rekabet gücünü engellemektedir.

Ülkemizdeki KOBİ'lerin karşılaştığı diğer bir sorunda pazarlama sorunudur. Anket çalışması sonuçlarında da KOBİ'lerin üçüncü en önemli sorunun pazarlama sorunu olduğu ortaya çıkmıştır. KOBİ'ler finansman sıkıntıları nedeniyle pazarlama stratejilerine yeterli kadar önem verememektedirler. Pazarlama için gerekli olan harcamalar KOBİ'lerin bünyesinde yeterli düzeyde oluşturulamamaktadır. Pazarlama stratejilerinin eksikliği KOBİ'lerin yurtdışı pazarlara ve yeni yurtiçi pazarlara girmesini engellemektedir. Rekabetin şiddetini artırdığı ve teknolojik gelişmelerin hız kazandığı günümüzde KOBİ'ler daha çok doğrudan pazarlama faaliyetini gerçekleştirmekte, gelişmiş satış teknikleri kullanmamaktadırlar. KOBİ'lerin pazarlama konusunda eğitim ihtiyaçları var olmasına rağmen, bu konuya önem verilmediği görülmektedir. KOBİ'lerin yöneticilerin ve personelin eğitimi özellikle pazarlama eğitimi konusuna önem vermemiş olması, dünya pazarlarında rekabet üstünlüğü kazanılmasını önemli ölçüde engellemektedir.

Yapmış olduğum anket çalışması sonuçları doğrultusunda, Bursa'da faaliyet gösteren KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunlar ile Türkiye'deki KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunların birebir örtüştüğü görülmektedir.

SONUÇ VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

KOBİ'ler Türkiye'de geniş istihdam olanakları sağlarken, üretim faaliyetlerinde de gerektiği kadar yer alamamaktadır. Ülke ekonomisinde bu kadar geniş yer tutan KOBİ'ler çok fazla sorunlarla karşı karşıya kalmaktadırlar. Başta finansman, pazarlama, kalifiye iş gücü, teknoloji, alt yapı sorunları olmak üzere büyük bir sorun yumağı ile uğraşmak zorundalar. Bu sorunların çoğunun temelinde bilgi birikimi eksikliği yatmaktadır. Türkiye'de sermaye birikiminin yeterli düzeyde olmaması da sorun yaratan önemli unsurlardan bir tanesidir.

Gelişmiş ve gelişmekte olan tüm ülkelerde KOBİ'ler farklı şekillerde teşvik edilmektedirler. Türkiye'de KOBİ'lere yönelik teşvikler düzensiz ve yetersizdir. Türkiye'deki KOBİ'lerin öncelikli sorunları uzun dönemli finansal ve yönetsel gereksinimlerinin teşviklerle desteklenmemesidir. KOBİ'lerin desteklenmesi için bazı konularda düzenlemelere gereksinim vardır. Banka ve diğer kuruluşların KOBİ'lere daha geniş hizmet sunmasını desteklemek, kendi aralarında ortaklık, stratejik yakınlaşmalar, alt yapı paylaşmak gibi ilişkiler geliştirmelerini teşvik etmek, KOBİ'lere özgü menkul kıymet pazarları geliştirmek, modern teknoloji yatırımları, kalifiye eleman, yönetim kalitesinin gelişmesini gibi konularda düzenlemeler yapılmasıdır.

İstihdamda büyük yer tutan KOBİ'lerin gelecekte katma değerlerinin daha yüksek olmasının sağlanması için desteklenmeleri zorunluluktur. KOBİ'lere AB ve devlet tarafından sağlanacak teşvikler sonucu, işletmelerin uzun dönemli kaynak sıkıntısı yaşamaması mümkün olabilecektir. Anket yapılan 80 adet firmadan sadece 1 tanesinin yurtdışı kaynaklı kredi kullandığını düşünürsek, KOBİ'lerin dış kaynaklı kredilerden faydalandıklarını söyleyemeyiz. KOBİ'lere yurtdışı kaynaklı krediler hakkında bilgi verilerek, düşük faizli bu kredileri kullanmaları için teşvik edilmelidirler.

KOBİ'lerin rekabet ortamına ayak uydurabilmeleri için; yönetim ve finansman sorunlarının nasıl çözebileceklerine yönelik olarak düşük maliyetli eğitimler düzenlenmeli, KOSGEB tarafından internet ve diğer araçlar ile KOBİ'lerin her alanda bilgilendirmesi sağlanmalı, belirli oranlarda vergi indirimleri sağlanmalı, kalkınmada öncelikli yörelerde uygulanan enerji desteği, diğer illerde de özellikle 1-49 işçi çalıştıran KOBİ'lere de sağlanmalı, KOBİ'lerin birlikler, dernekler aracılığı ile örgütlenmeleri teşvik edilerek, buralarda bilgi birikimi oluşturulmalı ve bu birikim paylaşılabilir hale getirilmelidir. Bu sayede KOBİ'ler finansman araçlarından da daha fazla yararlanma olanağına sahip olacaklardır.

KOBİ'lerin finansman sorunlarını incelemek için yapmış olduğum alan çalışmasında, finansman sorununun yanısıra başka bir temel sorunda ortaya çıkmıştır. KOBİ'ler çağdaş bilimsel yönetim fonksiyonlarından ya hiç haberdar değiller ya da onları tamamen göz ardı etmektedirler. KOBİ'lerin büyük bir çoğunluğunun ayrı bir finansman birimi ve ayrı bir finansman sorumlusu yoktur. KOBİ'lerin işletme içi yeniden yapılanması, işletme fonksiyonları ve yönetim fonksiyonlarını çağdaş ve bilimsel işletmecilik bağlamında benimseyip özümsemelerini sağlanmalıdır.

KOBİ'lere büyük şirketler karşısında rekabet avantajı sağlayacak önemli unsurlar bulunmaktadır. Bunlar farklılaşma, uzmanlaşma, müşteriye tanıma ve müşteri ilişkileridir. 1990'lı yıllarda rekabet avantajı sağlayan kalite artık tek başına yetersiz kalmaktadır. Sadece kaliteli ürün ve hizmet sunarak ipi göğüsleme dönemi geçmiştir. Pek çok şirket kaliteli ürün ve hizmet vermenin yollarını öğrenmiş durumdadır. Bunun sonucunda herkes hemen hemen birbirine yakın kalitede ürün üretmektedir. Artık insanlar kalitenin ötesinde bir şeyler aramaktadır buda farklılaşmadır. Müşterilerin özelliklerini dikkate alırlar ve başkalarını taklit etmek yerine yeni bir şeyler ortaya koymak için gayret gösterirlerse firmalar farklılaşmayı sağlamış olurlar. Yeni kategori yaratmak ilk olmak demektir. Bu sizi pazar lideri yapabilir ve bu şekilde müşterinin zihninde güçlü bir imaj yaratılabilir.

Farklılaşmak için uzmanlaşmak şarttır. Ya tek bir ürün üretilerek herkese satmaya çalışılacak, ya farklı ürün kategorileri geliştirilerek farklı kesimler hedeflenecektir. Yada uzmanlaşarak tek bir kesime hitap edilecektir. Kobiler bu farklı stratejilerden birini seçmek durumundadırlar. Uzmanlaşmak iki temel şey kazandırır. Birincisi aynı özellikte hizmet sunan rakipleriniz azalır. İkincisi o işin uzmanı olursunuz o iş sizden sorulur. Müşteriler bundan etkilenir ve size güvenirlir.

KOBİ'lerin farklılaşabilmesinin diğer bir faktörü de farklılaşma için elverişli bir ortam bulunmasıdır. Yapılması gereken çalışanların yaratıcılığını desteklemektir. Konusunda uzman, yaratıcı düşünme yetenekleri gelişmiş çalışanlar olabilir yeterli motivasyon ile bu kişilerden yararlanılabilir.

KOBİ'lere avantaj sağlayacak bir diğer unsur ise, müşterisini tanımasıdır. İlk akla gelen cinsiyet, yaş, gelir düzeyi, meslek ve yaşadığı bölge olabilir. Bunların yanısıra fiyat konusunda son derece hassas olanlar, kalite ve sınırdaki belli sınırlar içinde daha çok ödemeye hazır olanlar ve en iyi kaliteyi ve hizmeti arayanlar olabilir. KOBiler pazarlama stratejilerinde bunları da dikkate almalıdırlar.

KOBİ'ler iletişim araçlarını kullanarak müşteri ile ilişkilerini daha da geliştirmelidir. En etkin pazarlama yöntemlerinden biride reklam vermektir. KOBİ'ler için en uygun reklam yerel gazete, dergiler, internet, bölgesel ve sektörel TV ve radyo kanallarıdır. Broşürler, KOBİ'lerin kullanabileceği en güçlü iletişim araçlarından biridir. Ucuz, detaylı bilgi veren, resim ve grafiklerle anlaşılması kolaydır. İnternet, düşük maliyetli, KOBİ'ler için uygun iletişim aracıdır. Web sitesi, sanal alem de tanıtım ofisidir. Müşterinin ihtiyaç duyduğu tüm ürünlerin sürekli güncellenmesi, bilgilendirilmesi müşteri memnuniyetini artırır. Ticaret fuarları, KOBİ'lerin müşteri ile iletişim kurabileceği en ideal yerlerdir. Ziyaretçiler sizi dinlemeye hazırdır. Hatta ücret bile ödemişlerdir, tek istedikleri bilgidir. Verdiğiniz bilgiler onları siz ile iş yapmaya yönlendirecektir. KOBİ'ler iletişim araçlarını kullanarak pazarlama stratejilerini daha ileri düzeylere taşımalıdırlar.

EK: 1- Anket Formu
Anket No:

BALIKESİR ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT YÜKSEK LİSANS PROGRAMI



1.İşletmeniz ne zaman kuruldu (işletmenizin yaşı) ?

a) () 0–1 Yıl b) () 2–5 Yıl c) () 6–10 Yıl d) () 11 Yıl ve üzeri

2.Gerçekleşen en son ciro aralığınız nedir?

a) () 0- 500.000 YTL b) () 500.001- 1.000.000 YTL c) 1.000.001- 3.000.000 YTL d) 3.000.001 - üzeri

3.İşletmenizin faaliyet alanı nedir?

a) () İmalat sektörü b) () Hizmet sektörü c) () İmalat Ve Hizmet sektörü d) () Diğer

4.İşletmenizin uzmanlaştığı ve faaliyet konusu olan alanı belirtiniz.

a) Otomotiv b) Mobilya c) Tekstil d) Gıda e) Diğer

5.İşletme sahip veya ortaklarının meslekteki tecrübe süresini belirtiniz.

a) 0-5 b) 6-10 c) 11-15 d) 16-20 e) 20 ve üstü

6.İşyerinizde kaç kişi çalışıyor?

a) () 0–25 Kişi b) () 25-75Kisi c) () 75–120 Kişi d) () 125 ve üzeri

7.İşletmeniz kim tarafından yönetiliyor?

a) () Sermayedar b) () Profesyonel Yönetici c) () Diğer

8.İşletme sahibinin eğitim durumu?

- a) () Sadece Okuma Yazma Biliyor b) () ilkokul c) () Ortaokul d) () Lise
e) () Üniversite f) Lisansüstü

9.Şirketin hukuki yapısı nedir?

- a) () Şahıs b) () Adi Şirket c) () Limited d) () Anonim e) Diğer

10.İşletmenizin üretim tipini belirtiniz.

- a) Sürekli üretim b) Siparişe göre üretim c) Sipariş ve sürekli üretim d) Diğer

11.Firmanızda yönetim açısından finansman bir (finans yada muhasebe birimi) ayrı bir bölüm oluşuyor mu? a) () Evet b) () Hayır

12.Finansman kararlarının alınmasında etkili olan kişiler kimlerdir?

- a) Finans yöneticisi b) işletme müdürü c) İşletme sahibi d) Hepsi

13.İşletmenizde karar alma ile ilgili olarak aşağıdakilerden hangisi size yakındır?

- a) Karar alırken aile bireylerinin fikrini alırım b) Karar alırken kendi mesleki deneyimlerime güvenirim, kimseye danışmam c) Karar alırken rakiplerimi ve piyasayı takip ederim d) Karar alırken işletme ortaklarına danışırım

14.İşletmenizin öncelikli sorununu belirtiniz.

- a) Finansman sorunu b) Pazarlama sorunu c) Üretim Sorunu(hammadde, malzeme) d) Kalite-Standart e) Personel (istihdam, nitelik) f) Teknoloji (yedek parça temini) g) Genel yönetim h) Araştırma Geliştirme j) Diğer

15.Finansman sorunu yaşıyor musunuz?

- a) () Evet Yaşıyoruz b) () Hayır Yasamıyoruz

16.Herhangi bir banka ile çalışıyor musunuz?

- a) () Evet çalışıyoruz b) () Hayır çalışmıyoruz

17.Bir önceki soruya cevabınız evet ise kaç tane banka ile çalışıyorsunuz?

- a) () 1 Banka b) () 2 Banka c) () 3 Banka d) () 4 Banka ve üzeri

18)Bankalarla ağırlıklı olarak ne gibi işlemler için görüşüyorsunuz?

- a) Çek senet tahsilatı b) Kredi işlemleri c) Dış ticaret işlemleri d) Yatırım işlemleri e) Diğer

19)Kredi kullanırken göstermiş olduğunuz teminatlar nelerdir?

- () Müşteri çek ve senetleri
- () Ticari amaçlı gayrimenkul ipoteği
- () ikamet amaçlı gayrimenkul ipoteği
- () Ortaklardan alınan kefaletler
- () Grup şirketlerinden alınan kefaletler
- () Kredi garanti fonundan alınan kefaletler
- () Nakit, altın benzeri varlıklar

20)Evet ise işletmeniz son 2 yıl içerisinde kredi kullandı mı?

- a) Evet b) Hayır

21)İşletme ile ilgili ihtiyaçlarınızın ne kadarını kredi ile karşılıyorsunuz?

- a)() %0 - % 25 b) () % 26 - %50 c) () % 51- % 75 d) %76-%100

22)Alternatif finansman yöntemlerinden hangilerini kullanıyorsunuz?

- a) Leasing b) Factoring c) Forfaiting d) Risk Sermayesi e) Kullanmıyorum

23)İşletmeniz için banka kredisi kullanmanız durumunda aşağıdakilerden hangisini tercih edersiniz?

- a)Yurtiçi Banka Kaynaklı Kredi b)Yurtdışı Banka Kaynaklı Kredi c)Devlet Destekli Kredi(Kosgeb, Eximbank) d)Bankayla çalışmıyorum e)Fark etmez

24)Yanıtınız a ise işletmenizin yurtiçi banka kredisi kullanmakta karşılaştığı güçlük nedir?

- a)Teminat eksikliği b) Kredi faizlerinin yüksekliği c) Kredi kullanımına yönelik tevsiklerin yetersiz olusu d) İşletmenin bilanço Kar/Zarar Cetvelinin zayıflığı d)diğer

25)Yanıtınız b ise yurtdışı banka kredisi tercih etmenizin sebebi aşağıdakilerden hangisidir?

- a)Kredi başvurusu ile kredi alınması arasında geçen zamanın kısalığı b) Yabancı sermaye olduğu için daha fazla güveniyorum c) Kredi başvurusunda bürokrasi daha az d) Kredi Maliyetleri daha düşük e) Diğer

26)İşletme karını nasıl değerlendiriyorsunuz?

- a) () Özsermayeye ekleniyor b) () Ortaklara dağıtılıyor c) () Yeni yatırıma yönlendiriliyor d) () Gayrimenkul alımı

27)İşletmeniz finansman sıkıntısını nasıl aşıyor?

- a) Esnaftan borç alarak b) Banka kredisi kullanarak c) Satıcı kredisi kullanarak d) Özkaynaklarla e) diğer

28) İşletmenizin öncelikli başarı kriterini belirtiniz

- a) Piyasada işletme varlığının sürekliliğini Sağlamak b) İşletmenin büyümesi c) İşletmenin kar etmesi d) İşletmenin bağımsızlığı e) Diğer

29)KOBİ'leri destekleyen kurumları tanıyor musunuz? a) evet b) hayır

30)İşletmenin Kredi Garanti Fonu hakkındaki bilgi düzeyi nedir?

- a) Bilgisi var yararlanıyor b) Kısmen bilgisi var, yararlanmıyor c) Bilgisi yok, yararlanmıyor

****Bu çalışmadan elde edilecek sonuçlar bilimsel amaçla değerlendirilecek olup, araştırma sonuçları hiçbir şekilde bu amaç dışında kullanılmayacaktır.**

Lütfen
seçiniz: Bay... Bayan...

Ünvan:

Ad Soyad:

Firma Adı:

Adres:

Telefon:

KATILIMINIZ İÇİN TEŞEKKÜR EDERİZ.

KAYNAKLAR

Alkin, E . (2001). *KOBİ'ler ve Türkiye Ekonomisi. Kobi'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları: 1. Orta Anadolu Kongresi.* Türkiye Ekonomisi. EÜ Nevşehir İİBF.

Akgemici, Tahir. (2001). *KOBİ'lerin Temel Sorunları Ve Sağlanan Destekler.* Ankara: KOSGEB yayını.

Alpugan, Oktay., MÜFTÜOĞLU, Tamer. (1991). *Türkiye'de Esnaf – Sanatkar Ve Küçük Sanayicinin Gelişimi İçin Sosyo - Ekonomik Ve Yasal Şartların Değerlendirilmesi.* Esnaf Sanatkar Ve Küçük Sanayi Dergisi.

Alpugan, Oktay. (1994). *Küçük İşletmeler, Kavramı, Kuruluşu ve Yönetimi.* 2.Bölüm. Ankara: Der Yayınları.

Alpugan, Oktay. (1988). *Küçük İşletmeler; Kavramı, Kuruluşu ve Yönetimi.* Trabzon: Karadeniz Teknik Üniversitesi Genel Yayın No: 125. İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi. Yayın No: 3.

Algan, Neşe. (1991). *Küçük ve Orta Ölçekli (KOBİ) Sanayi İşletmelerinde Etkinlik, Verimlilik ve Karlılık Açısından Bir Değerlendirme.* Verimlilik Dergisi. Sayı 1991/34.

Aygen, F. (2006). *AB'ye Giriş Sürecinde KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Alternatif Finansman Tekniklerinden Yararlanma Dereceleri Sakarya Örneği.* KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi. İstanbul.

Akbank. (2011). *Kısaca Akbank.* T.C. Akbank A.Ş.
[web:http://www.akbank.com/hakkimizda/kisaca-akbank.aspx](http://www.akbank.com/hakkimizda/kisaca-akbank.aspx)
adresinden 10.08.2011'de alınmıştır.

Akbank. (2011). *KOBİ Bankacılığı.* Dünya Gazetesi Özel Ek.

- Akbank.** (2011). *Akbank KOBİ Kredilerinde %31 arttı.* KOBİPOSTASI.
web:www.kobipostasi.net/2011/.../akbank-kobi-kredileri-yuzde-31-artti/
adresinden 10.04.2011'de alınmıştır.
- Araştırmacılar Derneği.** (2005). *Pazar Potansiyeli Araştırması.* Araştırmacılar Derneği.
- Burns, P., Dewhurst J. (1994).** *Small Business and Entrepreneurship.*
London: The Macmillan Press Ltd.
- Bekar, B.** (2005). *Kobi'lerin Yüzde 5' i KOBİ. Garanti Kobi Girişim Dergisi,*
ss. 28 - 32. BDDK, (Eylül 2011), Türk Bankacılık Sektörü Genel Görünümü Eylül 2010 raporu,
web:www.bddk.org.tr/.../turkce/Raporlar/...Raporlar/8664tbs_genel_gorunum_eylul_2010.pdf adresinden 20.12.2010'da alınmıştır.
- Bursa Ticaret Ve Sanayi Odası (BTSO).** (2009). *KOBİ'lere hayat veren fonlar.* Bursa Ekonomi Bursa Ticaret Ve Sanayi Odası Aylık Yayın Organı.
- Bursa Ticaret Ve Sanayi Odası (BTSO).** (2011). *Bursa Ekonomisine Genel Bakış.* Bursa Ticaret Ve Sanayi Odası Yayını. Bursa.
- Coşkun, Ali.** (2010). *21.Yüzyılda Türkiye'nin Sanayi Ve KOBİ Stratejileri.* Sanayi Ve Ticaret Bakanlığı Yayın Organı. Ankara.
- Çolakoğlu, Mustafa.** (2002). *KOBİ Rehberi.* Yorum Matbaacılık.
- Çelik A., Akgemici Tahir.** (1998) . *Girişimcilik Kültürü ve Kobi'ler.* Konya: Nobel Yayınevis.
- Çetinkaya, Fehmi.** (1992). *Esnaf ve Küçük Sanayicilerin Sorunları ve Çözümleri.II.* Türkiye İktisat Kongresi Sosyal GelişmeVe İstihdam Komisyonu Tebliğleri, Ankara.
- Çetin, Canan.** (1996). *Yeniden Yapılanma, Girişimcilik, Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi.* İstanbul: Der Yayınları.

Çamkerten Bayram. (2001). *Türkiye’de KOBİ Destekleme Uygulamaları*. I. Avrasya Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Kongresi. Ankara: Türk işbirliği ve Kalkınma idaresi Başkanlığı, Dünya. (2011). <http://tr.wikipedia.org/wiki/D%C3%BCn%C4%B1> adresinden 19 Aralık 2010’da alınmıştır.

Denizbank,(2011).*Hakkımızda*.Denizbank.web:http://www.denizbank.com/hakkımızda/default.aspx adresinden 09.05.2011’de alınmıştır.

Denizbank. (2011). *İşletme Kart*, Denizbank.
web:http://www.denizbank.com/kartlar/isletme-kartlari/isletme-kart.aspx adresinden 09.05.2011’de alınmıştır.

Dinçer, Ömer., Hüner, Şencan. (1995). *Orta Büyüklükteki İşletmeler ve Bürokrasi*. İstanbul: Müsiad Yayınları, No.1.

Dünya Bankası. (2011). DünyaBankası. Wikipedia.
web:http://tr.wikipedia.org/wiki/D%C3%BCn%C4%B1
01.05.2011 tarihinde alınmıştır

Ercan. M.K. (2005). KOBİ Borsaları. *Uluslararası Avrupa Birliği’ne Giriş Sürecinde KOBİ’ler Sempozyumu*. Balıkesir Üniv. Bandırma.

Erez, M. (1994). *Towards a model of cross-cultural I/O psychology*. In: H.C. Triandis, M.D. Dunnette & L. Hough (Eds.). Handbook of Industrial and Organizational Psychology(2nd. edition), Vol. 4. pp.559. Palo Alto, Ca: Consulting Psychologists Press.

Ertürk, Mümin. (2000). *İşletme Biliminin Temel İlkeleri*, 4.Baskı. İstanbul: Beta.

Eurostat. (2002). European Commision–Eurostat, AB İstatistik Kurumu.
web:http://www.deltur.cee.ev.int./default.asp?long=08pld=3&fld=10prnl
d=12&hnd=1& adresinde 03.07.2011 tarihinde alınmıştır.

Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş (Eximbank). (2010). *Kısaca Türk Eximbank.* Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. [web:http://www.eximbank.gov.tr/html_files/kisaeximbankpgp.htm](http://www.eximbank.gov.tr/html_files/kisaeximbankpgp.htm) adresinden 01 Mayıs 2011'de alınmıştır.

Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş (Eximbank). (1987). Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. Türk Eximbank, 31 Mart 1987 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan 3332 sayılı Kanun'un verdiği yetkiye istinaden 21 Ağustos 1987 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan 87/11914 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı.

Finansbank . (2011). *FinansBank'ı Tanıyın.* FİNANSBANK.

[web:http://www.finansbank.com.tr/finansbankitaniiyin/default.aspx?FBAS_FT](http://www.finansbank.com.tr/finansbankitaniiyin/default.aspx?FBAS_FT) adresinden 11.01.2011'de alınmıştır.

Finansbank. (2011). *KOBİ Kredileri - Dinamik Kredi.* FİNANSBANK.

[web:http://www.finansbank.com.tr/bankacilik/kobi/dinamik-kredi.aspx](http://www.finansbank.com.tr/bankacilik/kobi/dinamik-kredi.aspx) adresinden 11.01.2011'de alınmıştır.

Finansbank. (2011). *KOBİ Kredileri - KOBİ ŞİPŞAK Kredi.* FİNANSBANK.

[web:http://www.finansbank.com.tr/bankacilik/kobi/kobinakit/default.aspx](http://www.finansbank.com.tr/bankacilik/kobi/kobinakit/default.aspx) adresinden 11.01.2011'de alınmıştır.

Finansbank. (2011). *KOBİ Kredileri - 120 Ay Vadeli KOBİ Kredisi.*

FİNANSBANK. [web:http://www.finansbank.com.tr/bankacilik/kobi/konut-ipotekli-kobi-kredisi.aspx](http://www.finansbank.com.tr/bankacilik/kobi/konut-ipotekli-kobi-kredisi.aspx) adresinden 11.01.2011'de alınmıştır.

Güneydoğu Anadolu Projesi (GAP). (2011). *GAP Hakkında.* T.C. Kalkınma

Bakanlığı Güneydoğu Anadolu Projesi Bölge Kalkınma İdaresi Başkanlığı. [web:http://www.gap.gov.tr/gap/gap-nedir](http://www.gap.gov.tr/gap/gap-nedir) adresinden 03 Nisan 2011 tarihinde alınmıştır.

Güneydoğu Anadolu Projesi (GAP). (2010). *Güneydoğu Anadolu Projesinde GAP Son Durum*. T.C. Kalkınma Bakanlığı Güneydoğu Anadolu Projesi Bölge Kalkınma İdaresi Başkanlığı. [web:http://www.gap.gov.tr/gap/gap-son-durum](http://www.gap.gov.tr/gap/gap-son-durum) adresinden 03 Nisan 2011 tarihinde alınmıştır.

Garanti. (2011). *Garanti'yi Tanıyın*. T.C. Garanti Bankası A.Ş. [web:http://www.garanti.com.tr/tr/garanti_hakkinda/garantiyi_taniyin/garanti_bankasi_tanitim.page?](http://www.garanti.com.tr/tr/garanti_hakkinda/garantiyi_taniyin/garanti_bankasi_tanitim.page?) adresinden 13.03.2011'de alınmıştır.

Garanti. (2010). *KOBİ Bankacılığı*. Garanti Bankası 2010 yıllık faaliyet raporu. [web:rapor.garanti.com.tr/tr/2010-yili-faaliyetleri/detay.aspx?...](http://rapor.garanti.com.tr/tr/2010-yili-faaliyetleri/detay.aspx?...) adresinden 10.02.2011'de alınmıştır.

Güneydoğu Anadolu Projesinde GAP Son Durum. (2010). Şanlıurfa [web:http://includes.gap.gov.tr/files/ek-dosyalar/gap/gap-son-durum/Son%20Durum-2010.pdf](http://includes.gap.gov.tr/files/ek-dosyalar/gap/gap-son-durum/Son%20Durum-2010.pdf) adresinden 23 Ağustos 2011 tarihinde alınmıştır.

Gücelioğlu, Ömer. (1994). *Küçük Ölçekli İşletmelerin KOSGEB'den Beklentileri*. Ankara: Tes- Ar Yayınları, No.13.

Gürgen, Y. (1972). *İşletme Yönetimi ve Organizasyon Fonksiyonu*.

Halkbank. (2011). *27.01.2011 Tarihli Şube yapılanması, Müşteri ve Şube segmentasyonu, Kredi Değerlendirme Ve Onay Süreçleri*. T.C. Halkbank A.Ş. 901 - 37-923-46 sayılı genel mektup: GM-1000.

Halkbank. (2011) . Halkbank, Halkbank'ı tanıyın – tarihçemiz. [web:http://www.halkbank.com.tr/channels/1.asp?id=884](http://www.halkbank.com.tr/channels/1.asp?id=884) adresinden 18 Mart 2011'de alınmıştır.

Halkbank. (2011). KOBİ Bankacılığı. *Dünya Gazetesi Özel Ek*.

Halkbank. (2011). KOBİ Yurtdışı Kaynaklı Krediler – Dünya Bankası.
[web:http://www.halkbank.com.tr/channels/1.asp?id=956](http://www.halkbank.com.tr/channels/1.asp?id=956) adresinden
 15.12.2011 tarihinde alınmıştır.

HSBC. (2011). *HSBC Türkiye.* T.C. HSBC A.Ş.
[web:http://www.hsbc.com.tr/tr/HSBC_hakkinda/HSBC_turkiye/](http://www.hsbc.com.tr/tr/HSBC_hakkinda/HSBC_turkiye/)
 adresinden 10.11.2011'da alınmıştır.

HSBC. (2010). *HSBC 31 Mart 2010 Yıllı faaliyet raporu.* HSBC A.Ş.
[web:http://www.hsbc.com.tr/HSBCHakkinda/HSBCGrup/31_Mart2010_AraDonemFaaliyetRaporu.pdf](http://www.hsbc.com.tr/HSBCHakkinda/HSBCGrup/31_Mart2010_AraDonemFaaliyetRaporu.pdf) adresinden 16.04.2011'de alınmıştır.

Hummuiata , leila., Ninna Nummela. (November 2001). *Exporing The Twilight Zone an Attempt to Define a small Firm.* 15 th conference on researce in Entrepreneurship and Small Firms, Turku School of business Admistration,Turku. Finland.

ING. (2011). *Tarihçemiz.* ING Bank A.Ş.
[web:http://www.ingbank.com.tr/ingbank-tarihcemiz.asp](http://www.ingbank.com.tr/ingbank-tarihcemiz.asp) adresinden
 18.01.2011'de alınmıştır.

ING. (2010). *ING Bank 2010 yıllık faaliyet raporu.* ING Bank A.Ş.
[web:http://www.ingbank.com.tr/faaliyetraporlari/INGBANKFaaliyetRaporu2010.pdf](http://www.ingbank.com.tr/faaliyetraporlari/INGBANKFaaliyetRaporu2010.pdf) adresinden 18.01.2011'de alınmıştır.

İşbank. (2011). *Kobi Penceresi.* T.C. İş Bankası A.Ş.
[web:http://www.isbank.com.tr/content/TR/KOBI_Bankaciliği-475-364.aspx](http://www.isbank.com.tr/content/TR/KOBI_Bankaciliği-475-364.aspx) adresinden 25.02.2011'de alınmıştır.

İşbank. (2010) . *Türkiye İşbank Bankası* . Wikipedia. com. tr.
[web:http://tr.wikipedia.org/wiki/T%C3%BCrkiye_%C4%B0%C5%9F_Bankas%C4%B1](http://tr.wikipedia.org/wiki/T%C3%BCrkiye_%C4%B0%C5%9F_Bankas%C4%B1) adresinden 20.02.2011'de alınmıştır

İsmailoğlu, Hamdi. (1992). *Küçük İşletmelerin Toplumsal Özellikleri Ve Sorunları*. Pazarlama Dünyası.

Kargül, İ. Doğan. (1997). *Türkiye' de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yönetim Sorunları ve Çözümleri*. İstanbul Ticaret Odası Yayınları.

Kalkınma Ajansları 2010 Yılı Faaliyet Raporu. (2011). *Kalkınma Ajansları 2010 Yılı Faaliyet Raporu*. Kalkınma Bakanlığı Bölgesel Gelişme Ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü. İzleme, Değerlendirme ve Analiz Dairesi Başkanlığı. Ankara.

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı. (2005). Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın 28/7/2005 tarihli ve 5674 sayılı yazısı üzerine, 3143 sayılı Sanayi ve Ticaret Bakanlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanunun ek 1 inci maddesine göre, Bakanlar Kurulu'nca 19/10/2005, Karar Sayısı: 2005/9617madde4.[web:http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Baskanligimiz.aspx?ref=2](http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Baskanligimiz.aspx?ref=2) adresinden 23 Eylül 2010'da alınmıştır.

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı. (2002). *Kobi Rehberi*. Ankara: TOBB Genel Yayın No Genel: 359 – PM:2

Koçel, Tamer. (1993). *İşletme Yöneticiliği: Yönetici Geliştirme, Organizasyon ve Davranışı*. 3.b. İstanbul: Beta Yayınevi.

Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme Ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), (1990). Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme Ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Kurulması Hakkında Kanun. Kanun No. 3624 Kabul Tarihi: 12.4.1990. Yayımlandığı Resmi Gazete:Tarih:20.04.1990.Sayı: 20498.

Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme Ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB). (2009). KOSGEB Kalite Yönetim sistemi, KOBİ Kredileri Faiz Desteği Yönergesi. 19/09/2009 tarih ve 27354 sayılı Resmi Gazete, Madde 2 – Madde 5.

Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme Ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), (2010), *Ölçek Endeksli Büyüme Kredisi Destek Programı*. Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme Ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB). web:<http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/b.aspx?ref=25> adresinden 01.10.2011 tarihinde alınmıştır.

KOBİAS. (2011). *Tarihçe*. Kobi Girişimci Sermaye Yatırım Ortaklığı A.Ş. Ankara.-.web:<http://kobias.com.tr/kobiportal/tarihce.html> adresinden 24 Nisan 2011'de alınmıştır.

KOBİAS. (2011). *Girişim Sermayesi*. Kobi Girişimci Sermaye Yatırım Ortaklığı A.Ş. Ankara. web:http://kobias.com.tr/kobiportal/girisim_sermayesi.html adresinden 24 Nisan 2011'de alınmıştır.

KGF. (2011). *Kredi Garanti Fonun Kuruluşundan Bugüne*. Kredi Garanti Fonu. web:<http://www.kgf.com.tr/2amac.htm> adresinden 15 Aralık 2011'da alınmıştır.

KGF. (2011). *30.04.2011 Tarihi itibariyle kaynaklara göre verilen kefaletler*. Kredi Garanti Fonu. web:http://www.kgf.com.tr/4_1_a.htm adresinden 01.05.2011 tarihinde alınmıştır.

Korkmaz, Turhan., Cura, G. (2006). *KOBİ'lerin Finansal Olanakları ve Finansal Yapıları: Zonguldak Çaycuma'daki KOBİ'lere Yönelik Anket Uygulaması*. AB'nin KOBİ finansmanına getirdiği yenilikler 3.KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi. İstanbul Kültür Üniversitesi.

Liedholm, Carl., Mead, Donald. (1999). *Small Enterprises and Economic Development*. London: Routledge Press.

Milli Prodüktivite Merkezi, (MPM). (2011). 17 Ağustos 2011 tarih ve 28028 Sayılı resmi Gazete’de yayımlanan 649 Sayılı Kanun Hükmünde Kararnamenin 4. Maddesi.
web: <http://www.mpm.org.tr/kurumsal/hakkimizda/Sayfalar/Misyonumuz.aspx> adresinden 11.11. 2011 tarihinde alınmıştır.

Müftüoğlu, M. Tamer. (1997). *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar ve Öneriler*, 3.Baskı. Ankara: EGS Bank Yayınları No.1.

Müftüoğlu, Tamer. (2002). *Türkiye’de Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmeler KOBİ’ler*. 5.Baskı. Turhan Kitapevi: Ankara.

Müftüoğlu, Tamer. (1991). *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar ve Öneriler*. Ankara: Sevinç Yayınevi.

Müftüoğlu, Tamer. (1999). *İşletme İktisadı*, Ankara, Olgaç Matbaası.

Oktav, Mete. (1990). *Orta ve Küçük İşletmelerde İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri*. Ankara: Semih Ofset.

Oktav, Mete., Demir Hulusi., Alpugan Oktay., Üner Nurel. (2001). *İşletme Ekonomisi ve Yönetimi*. İstanbul: Beta Yayınları.

Özdoğan, Osman. N. (09.09.2007). *Alternatif Bir Finansman Aracı Olarak Angel Finanslama ve Kusadası’nda faaliyet gösteren KOBİ’lerin Finanslama Yönelimleri*. www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/OAKDocs/OAKT11.pdf adresinden 8 Kasım 2011’de alınmıştır.

Özgen, Hüseyin., Doğan, Selen. (1997). *Küçük ve Orta, Ölçekli işletmelerin Uluslararası Pazara Açılmada Karşılaştıkları Yönetim sorunları Ve Çözüm Önerileri*. Ankara: KOSGEB Yayını.

Özcan, Gül. Berna. (1995). *Small Firms and Local Economic Development*. England: Avebury Ashgate_Publishing Limited.

Sariaslan, Halil. (1994). *Orta ve Küçük İşletmelerin Finansal Sorunlarının Çözümü İçin Bir Finansal Paket Önerisi*, Ankara: TOBB Yayınları.

Small Business Service. (2001). *1.Strategic Opportunities for Small Business in UK*. Background Document For Seminer on 11 September 2001. Small Business Service.

Sanayi Ve Ticaret Bakanlığı. (1985). Sanayi Ve Ticaret Bakanlığının Teşkilat Ve Görevleri Hakkında Kanun. Kanun Numarası 3143. Kabul Tarihi, 08.01.1985. Resmi Gazete Yayın Tarihi 08.01.1985, sayısı18639.s.4.[web:www.sp.gov.tr/.../Sanayi%20ve%20Ticaret%20Bakanligi%202010%20PP.pdf](http://www.sp.gov.tr/.../Sanayi%20ve%20Ticaret%20Bakanligi%202010%20PP.pdf) adresinden 21 Kasım 2010'da alınmıştır.

Sariaslan, Halil.(1994). *Orta ve Küçük Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunlarına Çözüm İçin Bir Finansal Paket*. Ankara: TOBB Yayını, No:281.

Sabaht, Özkan. (Mart 2010). *Ekonomik ve finansal Göstergeler*. KOSGEB Finansman Daire Başkanlığı KOBİ Finansal Araştırmalar Müdürlüğü. Ankara.[web:www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Yayinlar.aspx?ref=5&refContent_adresinden](http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Yayinlar.aspx?ref=5&refContent_adresinden) 17 Eylül 2010'da alınmıştır.

Szonyi, Andrew J. (1991). *Small Business Management Fundamentals*.

Serez, Murat. (2005). *AB sürecinde KOBİ'lerin karşılaştıkları finansman sorunları Ve Çanakkale Örneği*. Yüksek Lisans Tezi. ÇOMÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Şimşek, M. Şerif. (1996). *Yönetim ve Organizasyon*. Konya: Damla Ofset.

Şimşek, Muhittin. (2002). *Ekonominin lokomotifi KOBİ'lerin olmazsa olmazları*. İstanbul: Alfa Yayınları.

Şengezer, Ermukan. (Mayıs- Haziran- Ağustos 1992). *Türk KOS'u için Uygun Büyüklük Tanımı*. Ankara Sanayi Odası Dergisi: Sayı.115.

TC.Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı. (2006). Bilgi Toplumu Stratejisi. İş Ortamı ve Girişimcilik Dergisi.

Türkiye Bankalar Birliği (TBB). (Eylül 2004). *Risk Yönetimi ve Basel II'nin KOBİ'lere etkileri*. Adana.

Türkiye Vakıflar Bankası. (2011). *KOBİ Bankacılığı*. Dünya Gazetesi Özel Eki.

Türk Eximbank Türkiye İhracat Kredisi Bankası A.Ş. (Kasım 2005). Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ve Türkiye İhracat Kredi Bankası yayımlanan.Resmi gazete.18 Mayıs 2006'da yürürlüğe giren yönetmelik.

The Activities of the European Union for Small and Medium- Sized Enterprises (SMEs) SME Envoy Report. (2005). web:İİBF.w3.gazi.edu.tr/mkercan/kobiborsaları.pdf. adresinden 26 Temmuz 2010'da alınmıştır.

Turan, Güngör., Gökalp, M. Faysal. (21 Kasım 1993). *Türkiye' de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Teknoloji Sorunu ve Çözüm Önerileri*. Dünya Gazetesi.

Tosun, K. (1990). *İşletme Yönetimi: Genel Esaslar*. İstanbul.

Türk Ekonomi Bankası (TEB). (2005). *Tarihçe*. Türk Ekonomi Bankası A.Ş. [web:http://www.teb.com.tr/teb/tarihce.aspx](http://www.teb.com.tr/teb/tarihce.aspx) adresinden 21.03.2011'de alınmıştır.

Türk Ekonomi Bankası (TEB). (2010). *Stevie Awards*. Türk Ekonomi Bankası A.Ş. [web:http://www.teb.com.tr/Ticari/StevieAwards.aspx](http://www.teb.com.tr/Ticari/StevieAwards.aspx) adresinden 21.03.2011 tarihinde alınmıştır.

Türk Ekonomi Bankası (TEB). (2011). *KOBİ Lingo*. Türk Ekonomi Bankası A.Ş. [web:http://www.teb.com.tr/Ticari/KOBILingo.aspx](http://www.teb.com.tr/Ticari/KOBILingo.aspx) adresinden 21.03.2011'de alınmıştır.

Türk Ekonomi Bankası (TEB). (2009). *TEBB KOBİ TV*. Türk Ekonomi Bankası A.Ş. [web:http://www.teb.com.tr/ticari/kobitv.aspx](http://www.teb.com.tr/ticari/kobitv.aspx) adresinden 21.03.2011'de alınmıştır.

TC. Maliye Bakanlığı Milli Emlak Genel Müdürlüğü. (2010). *TC Maliye Bakanlığı Milli Emlak Genel Müdürlüğü 2010 yılı Faaliyet Raporu*.s.136.[web:http://www.milliemlak.gov.tr/documents/10326/212a91e6-6c51-4d9c-8df6-1884b45ac97e](http://www.milliemlak.gov.tr/documents/10326/212a91e6-6c51-4d9c-8df6-1884b45ac97e) adresinden 18 Mart 2011 tarihinde alınmıştır.

Uslu, S., Demirel, Y. (2005). *KOBİ'lerde Çalışanların Sorunları Üzerine Bir Araştırma*,[web:http://sbe.erciyes.edu.tr/dergi/sayi_12/sayi_12_11_s_u_slu_y_demirel_173_184.pdf](http://sbe.erciyes.edu.tr/dergi/sayi_12/sayi_12_11_s_u_slu_y_demirel_173_184.pdf). adresinden 23 Ağustos 2010'da alınmıştır.

Uludağ, İlhan., Serin, Vildan. (1991). *Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli işletmeler; Yapısal ve Finansal Sorunlar, Çözümler*. İstanbul: İTO Yayınları, NO.1991/25.

Yayla, M., Kaya Y. T. (2005). Basel II, Ekonomik yansımaları ve Geçiş Süreci. Bankacılık Düzenleme Denetleme Kurumu. ARD çalışma raporları: 3.

Yonar, Özlem. (2008). *KOBİ'lerin Dünya Ekonomisindeki Yeri.* [web:http://www.usak.org.tr/makale.asp?id=258](http://www.usak.org.tr/makale.asp?id=258) adresinden 20.09.2010'da alınmıştır.

Yüksel, Ayhan. (2005). *Basel 2'nin KOBİ Kredilerine Muhtemel Etkileri.* BDDK Araştırma Raporları.

Yörük, Nevin. (2001). *KOBİ'lerin Kredi Yoluyla Finansmanında Karşılaştıkları Sorunlar ve Tokat İlinde Bir Uygulama.* I. Orta Anadolu KOBİ'lerin Finansman ve Pazarlama Sorunları Kongresi. Selçuk Üniversitesi İİBF Sosyal Ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi.

Zengin, Ahmet. (2006). *Makro ekonomik İstikrar ve KOBİ'ler.* [web:www.emu.edu.tr/smeconf/turkcepdf/bildiri_37.pdf](http://www.emu.edu.tr/smeconf/turkcepdf/bildiri_37.pdf) adresinden 09.07.2010'da alınmıştır.

<http://www.kosgeb.gov.tr>

<http://www.halkbank.com.tr>

<http://www.hazine.gov.tr>

<http://www.dtm.gov.tr>

<http://www.sanayi.gov.tr>