

PAPER DETAILS

TITLE: Göller Bölgesindeki Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Finansal Sorunları Ve Çözüm Yolları

AUTHORS: İsmail BEKÇİ, Hayrettin USUL

PAGES: 0-0

ORIGINAL PDF URL: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/195136>

Süleyman Demirel Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
Y.2001, C.6, S.1 s.111-125.

GÖLLER BÖLGESİNDEKİ KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELERİN FİNANSAL SORUNLARI VE ÇÖZÜM YOLLARI

Arş.Gör.İsmail BEKÇİ*
Yrd.Doç.Dr.Hayrettin USUL**

ÖZET

KOBİ'lerin Göller Bölgesi ekonomisi üzerindeki etkileri oldukça fazladır. Özellikle hammadde ve ulaşım açısından gelişmiş olan bölge, KOBİ'ler açısından cazip durumdadır. Ancak bölgede faaliyet gösteren KOBİ'lerin en büyük sorunu yetersiz finansman yapılarıdır. Bunun nedeni de dış kredi faizlerinin yüksek olmasının yanı sıra, KOBİ'lerin modern finansal teknikleri kullanmamalarıdır.

The small and mid-size enterprises (SME) in the Lakes Region Turkey, have a strong influence on the region's economy. The region can offer attractive opportunities to the SME an advanced transportation network. The biggest challenge to the regional SME however, is insufficient sources of funds. High interest rates for external credits and the SME's incapability to benefit from advanced financing techniques are the two possible causes of this problems.

Göller Bölgesi, KOBİ, Finansal Sorunlar. Lakes Region, SME, Financial Problems.

1. GİRİŞ

Küçük ve orta boy işletmeler (KOBİ) bir ülkenin ekonomik, sosyal ve siyasal yaşamının dinamik unsurudur. KOBİ'lerin üretime, istihdama ve istikrara yaptığı katkılar son derece büyük ve önemlidir.

KOBİ'ler denilince genellikle akla düşük kapasiteye sahip, ileri teknolojiyi kullanamayan işletmeler değil; çalışanlarıyla bir bütün olan, girişimcilik gücünü bünyesinde barındıran, üretim ve istihdama katkılar sağlayan, konjonktürel değişmelere uyum sağlayabilen, maliyetlerde tasarruf sağlayabilen, özellikle kriz dönemlerinde ekonomik ve sosyal problemlerin artmasını engelleyebilen işletmeler söz konusudur. Buradan hareketle

* Süleyman Demirel Üniversitesi, İİBF., İşletme Bölümü, Muhasebe-Finansman Anabilim Dalı Öğretim Elemanı.

** Süleyman Demirel Üniversitesi, İİBF., İşletme Bölümü, Muhasebe-Finansman Anabilim Dalı Öğretim Üyesi.

KOBİ'ler, ekonomik istikrar ve büyümenin anahtarlarıdır. Yine KOBİ'ler denilince bireysel girişimcilik merkezleri akla gelmelidir. Çünkü, KOBİ'lerin kurucuları risk alabilen, istihdam yaratabilen, ülke ekonomisine katkı sağlayabilen azimli ve cesur girişimcilerdir.¹

Türkiye'deki KOBİ'lerde olduğu gibi Göller Bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin başta finansman yetersizliği olmak üzere nitelikli eleman ve bilgi eksikliği, teknolojiye ayak uyduramama, yeterli teşvik alamama ve modern finansman tekniklerinden yararlanamama gibi sorunlardan dolayı; çok küçük ölçekli ve dağınık bir yapıda olmaları verimlilik, kalite, pazarlama ve rekabette büyük güçlükler yaratmaktadır. Türkiye'nin ekonomik yönden güçlü olması, hayat standardının yüksek olması ve istikrarlı bir yapıya ulaşması tüm ülkede olduğu gibi Göller Bölgesinde bulunan KOBİ'lerin sorunlarının çözümü ile çok yakından ilişkilidir.

2. GÖLLER BÖLGESİ HAKKINDA GENEL BİLGİLER

Yaklaşık 25,000 km^2 alana sahip olan Göller Bölgesi, Isparta, Burdur illeri ile Afyon, Denizli, Konya ve Antalya illerinin bazı bölümlerini kapsar. Göller Bölgesinin sınırlarını coğrafik, ekonomik ve kültürel faktörler belirlemektedir. Bölgenin belirgin coğrafik özelliği gölleridir. Bölge, adını bölgenin içinde yer alan irili ufaklı birçok gölden almaktadır. Acıgöl, Burdur Gölü, Eğirdir Gölü, Beyşehir Gölü, Söğüt Gölü, Salda Gölü ve Kestel Gölü bu bölge içinde yer almaktadır. Bölgede yaklaşık 800,000 kişi yaşamakta ve bölge nüfusunun büyük bir bölümü Isparta ve Burdur'da ikamet etmektedir.²

Ekonomik açıdan çeşitlilik gösteren Göller Bölgesindeki üretim aktiviteleri çoğunlukla tarımsal faaliyet ve buna bağlı sanayiden oluşmaktadır. Tarımın yanı sıra hayvancılıkta yapılmaktadır. Göl sayısının fazla olması göl balıkçılığının gelişmesine imkan tanımıştır. Sanayii açısından bölge, özellikle organize sanayii bölgesi ile gelişme içerisinde. Eskiden çok etkin olan halıcılık, günümüzde giderek etkinliğini kaybetmektedir. Bölgede üretimin büyük kısmı KOBİ'ler tarafından yapılmaktadır.

GSYİH'dan düşük pay alan Göller Bölgesi, Antalya iline hem ekonomik hem de sosyal açıdan bağımlı gözükmektedir. Marmara, İzmir ve Çukurova'ya göre bölgenin geliri, eğitimi ve sağlık hizmetleri daha geri durumdadır. GSYİH'ya katkıları açısından bölgenin iki büyük merkezi olan

¹ Nilgün AYDEMİR, "KOBİ'lerde Yönetim Verimliliği", *İstanbul Sanayi Odası Dergisi*, Sayı, 365, Ağustos, 1996, İstanbul, s. 53.

² Naci KARADUMAN, *Bölgesel Kalkınmada Gelişme Merkezlerinin Rolü Göller Bölgesi İmalat Sanayii Uygulaması*, Yayımlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Bölümü, İstanbul, 1997, s. 66.

Isparta ve Burdur illeri sırasıyla 42. ve 49. sırada yer almaktadır.³ Bölgedeki her iki ilin ekonomilerinin genelde tarım ve hayvancılığa dayanması ve bu sektörlerin sanayiye oranla düşük katma değer yaratması, bölgenin gelir düzeyinin düşük seviyede kalmasına yol açmaktadır.

Bölgede kamuya ait büyük ölçekli üretim tesislerinin yanı sıra özel sektörün de kurduğu tesisler mevcuttur. Bu üretim tesislerinin hammadde kaynaklarına yakın olması en büyük avantaj olarak ön plana çıkmaktadır. Ancak hammaddesini hem bölgeden hem de bölge dışından temin eden özel sektör kuruluşları da bölgede faaliyet göstermektedir. Bunun yanı sıra bölgede iki adet joint venture işletmesi bulunmaktadır. Bunlardan birincisi, gül yağı üretimine yönelik olarak Fransız ortaklı, ikincisi ise elma sanayii ürünleri üretmeye yönelik İtalyan ortaklı kuruluşlardır. KOBİ'lerin yoğun olarak faaliyet gösterdiği bölgede fizibilite araştırmalarını derinlemesine yapacak güçteki işletmelerin sayısı yüksek maliyetler sebebiyle oldukça azdır.

Bölgenin Güçlü Yönleri:⁴

- Göller Bölgesi, Haberleşme, bayındırlık, sağlık, eğitim ve kültür hizmetleri gibi altyapı hizmetleri bakımından Türkiye ortalamasının üzerindedir. Ulaşım açısından ise, bölgenin oldukça şanslı olduğu görülmektedir. Antalya'nın turizm açısından bir cazibe merkezi olması bölgenin karayolu, demiryolu ve havayolu ağları ile donanımını gerektirmiştir.
- Bölgede yer alan Isparta Organize Sanayii Bölgesi, yaklaşık 250 dolayında KOBİ'nin faaliyet göstermesi amacıyla gerekli alt yapı hizmetlerini sağlamaktadır. Isparta Organize Sanayii Bölgesinin sağladığı avantajlar, diğer bölgelerde faaliyette bulunan özellikle ikinci kuşak bölge sanayicilerini tekrar bölgeye çekmektedir.
- Bölgesel kaynaklar gül çiçeği, elma, kiraz ve vişne üretimi ile hayvancılık gelişmiş durumdadır. Bölge, taş ve toprağa dayalı sanayinin hammaddesi bakımından zengin kaynaklara sahiptir. Bölgedeki göller, barajlar ve göletler su ürünleri sanayinin gelişmesini hızlandıracak niteliktedir. Ayrıca bölgedeki iplik, dokuma ve giyim sektörü de gelişmektedir.
- Nihai tüketim mallarının üretimi, bölgedeki sanayinin gelişmesini hızlandırmaktadır. Bölgeye komşu olan Antalya ili, büyük bir turizm ve sanayi merkezi olması dolayısıyla yüksek miktarda nihai ve ara malı talep etmektedir.

³ Mustafa SÖNMEZ, "Bölgesel Uçurum", **Ekonomik Forum Dergisi**, TOBB Yayını, Yıl: 2, Sayı: 4, 1995, Ankara, s. 19.

⁴ KARADUMAN, s. 172-177.

Bölgenin zayıf yönleri:⁵

- Bölgede sermaye birikimi yetersizdir. Bu da yatırımların finansmanını zorlaştırmaktadır.
- Bölgede şehirleşme oranının yüksek olması, şehirlerin düzenli gelişimini engellemektedir.
- Bölgede birlik, beraberlik ve teşebbüs yeteneği gelişmemiştir. Özellikle müteşebbis ruhu gelişmemiştir.
- Bölgedeki orman alanları gelişme trendi içerisinde değildir. Bölgede orman ürünleri işleme sanayi gelişen bir sektör olmakla birlikte, ormanlık alanların azalması bu sektörün girdilerinin başka bölgelerden teminini zorunlu kılmaktadır. Bu da girdi maliyetlerini arttırmaktadır.
- Bölgedeki küçük sanayi siteleri ihtiyacı karşılayamamakta ve şehir merkezlerine kaymaktadır. Bu durum küçük sanayinin gelişmesini engellemektedir.

3. KOBİ'LERİN TANIMI VE FİNANSAL SORUNLARI

3.1 Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Tanımı ve Özellikleri

Gerçekte KOBİ'leri belirli bir çerçeveye koymak oldukça zordur. KOBİ kavramı ülkeden ülkeye, kuruluştan kuruluşa göre değişebilmektedir. Büyüklük sınıflandırmasında nitel ölçülerin yanı sıra nicel ölçüler de kullanılabilmektedir. Yeni teşvik mevzuatı ile birlikte Avrupa Birliği ölçülerine göre küçük ve orta boy işletmeler; imalat ve tarım sanayinde faaliyet gösteren, defter kayıtlarında arsa ve bina hariç olmak üzere makine araç, gereç ve demirbaş toplamının net tutarı 400 milyar Lirayı aşmayan ve 1-250 arasında işçi çalıştıran işletmeler KOBİ olarak kabul edilmektedir. Bu işletmelerden 1-9 arasında işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli, 50-250 arasında işçi çalıştıran işletmeler ise orta ölçekli olarak anılmaktadır.

Çağımızın değişen şartlarına ve yeniliklere hızla uyum sağlama yeteneğine sahip olan KOBİ'ler, toplumun üretken potansiyelinin ortaya çıkmasında önemli bir rol oynamaktadır. İstihdamın anahtarı niteliğindeki KOBİ'lerin temel özelliği, kriz dönemlerindeki değişimlere uyum sağlayabilme yetenekleridir. Ekonomide ortaya çıkan konjonktürel dalgalanmalara, büyük işletmelere göre daha az duyarlı olan KOBİ'ler, bu dalgalanmaların olumsuz etkilerinden kendilerini koruyabilmektedirler. KOBİ'lerin kriz dönemlerindeki değişimler karşısındaki esnekliği ve uyum yeteneği gibi güçlü yönleri kadar zayıf yönleri de vardır. Bu zayıflıklar,

⁵ KARADUMAN, s. 177-178.

yapısal sorunlardan kaynaklanabildiği gibi finansman ve yönetim sorunlarından da kaynaklanabilmektedir.⁶

KOBİ'ler tüm ülkelerin ekonomilerinde daima önemli yer almakta ve sağlıklı bir ekonominin temel taşlarını oluşturmaktadır. KOBİ'ler ekonomik anlamda yarattıkları katma değer (Üretilen katma değer %38'i ve gayri safi hasılanın %60'ı) ile sosyal istikrar unsuru olarak toplumsal barışın güvencesi durumundadırlar.

Türkiye'deki işletmelerin %98,8'i KOBİ'lerden oluşmaktadır. Bu bileşim içinde %99,5 oranla üretim işletmeleri ilk sırayı almaktadır. Bu üretim işletmelerinin % 29'u tekstil, % 25'i metal işleme, % 22'si kereste ve mobilyacılık, %11'i gıda, içki ve sigara, %13'ü bakım ve onarım sektöründe faaliyet göstermektedir. Bunun yanı sıra toplam istihdamın yaklaşık %56,3'ü KOBİ'ler tarafından sağlanmakta olup, bunun %27'si tekstil, hazır giyim ve deri sektörü, %23,9'u metal işleme sektörü, %22,2'si kereste ve mobilya sektörü ve %10,3'ü gıda sektöründe, kalanı ise diğer sektörlerde istihdam edilmektedir.⁷ Bunun yanı sıra KOBİ'ler, dış ticarete % 8'lik paya sahiptir.⁸

KOBİ'ler, makro ekonomik düzeyde bölgeler arası dengesizliğin düzeltilmesinde de etkin rol oynamaktadır. KOBİ'ler teknolojik gelişmelerin gelişmiş bölgelerden az gelişmiş bölgelere ulaşmasını sağlayarak sanayi ötesi döneme geçişte önemli bir unsur konumundadır. Bunun yanı sıra, küçük birikimleri ve aile birikimlerinin doğrudan yatırıma kanalize edilmesini sağlayarak bu yönde de müteşebbis ruhu oluşturma görevini üstlenmektedir.

3.2 Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Finansal Sorunları

Türkiye'de özellikle üretim sektöründe önemli bir paya sahip olan KOBİ'lerin, finansal piyasalardan faydalanmalarını engelleyen, faaliyet sahalarını daraltan ve büyümelerini kısıtlayan en önemli engel, ekonomideki yasal bozukluklar ve istikrarsızlıktır. Özellikle kamu kesiminin borçlanma gereğinin yüksek olması nedeniyle oluşan yüksek faiz oranları ile artan finansman yükü ve teminatlarında yüksek olması, KOBİ'leri finans piyasasından uzaklaştırmıştır. Bunun yanı sıra döviz kurunun gösterdiği iniş-çıkışlarda KOBİ'lerin geleceğe ilişkin tahminlerini güçleştirmektedir.⁹

Özellikle dış pazara açılma konumundaki KOBİ'lerin, finansman ihtiyaçları daha fazladır. Çünkü, değişik kaynaklardan fon temin edilmesi, büyük işletmelere nazaran daha zordur. Bununla birlikte, Halk Bankasından sağlanan fonlar da yetersiz kalmaktadır. Öz kaynağı güçlü olmayan

⁶ Recep ÖNAL, "KOBİ'lerin Geliştirilmesi ve Enflasyonla Mücadele Programı", **Ekonomik Forum Dergisi**, TOBB Yayını, Yıl: 7, Sayı: 10, 15 Ekim 2000, Ankara, s. 16-19.

⁷ **Industrial Zone and Cooperatives As Inatterments To Support SME's**, Konrad Adenauer Vakfı Yayınları, Ankara, 1999, s. 215-217.

⁸ "KOBİ'lerin İhracatçıları SDŞ'ler Atılma Hazır", **Ekonomik Forum Dergisi**, TOBB Yayını, Yıl: 8, Sayı: 4, 15 Nisan 2001, Ankara, s. 34.

⁹ ÖNAL, s. 17.

işletmelerin işletme sermayesine olan ihtiyaçlarını karşılayabilecekleri en önemli kaynak bankacılık sistemidir. Bankaların ise topladığı mevduatların büyük kısmını devlete borç olarak verme eğiliminde olmaları, yüksek teminat istemeleri ve yüksek faiz oranı uygulamaları KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarını çok büyük oranda olumsuz olarak etkilemektedir.

KOBİ'lerin diğer finansman sorunlarının başlıcaları şunlardır.

- Sermaye piyasasından yeterince faydalanamamaktadırlar.
- Yasal olarak enflasyon muhasebesini uygulayamadıkları için, yüksek enflasyon dönemlerinde kârın dolayısıyla vergi yükünün artmasıyla karşı karşıyadırlar.
- Leasing, factoring ve forfaiting gibi finansman tekniklerinden gereği kadar faydalanamamaktadırlar.
- Kredi alınmak istenmesi durumunda yüksek teminat istenmektedir.
- Teknolojiyi yeterince takip edememektedirler.
- Kalifiye işgücü sıkıntısı çekmektedirler.
- Özellikle fuar ve eğitim faaliyetlerini ve teknik gelişmeleri gereği kadar izleyememektedirler.

4. GÖLLER BÖLGESİNDEKİ KOBİ'LERLE İLGİLİ AMPİRİK BİR ALIşMA

4.1 Araştırmanın Amacı

Araştırmanın amacı, Göller Bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'ler üzerinde bir çalışma yaparak, bu işletmelerin finansal sorunlarını belirlemek ve bununla ilgili birtakım çözüm nerileri ortaya koymaktır.

4.2 Araştırmanın Kapsamı

Göller Bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'ler, bu anket çalışması ile araştırma kapsamına alınmıştır. Ancak, araştırma kapsamındaki işletmeler bulundukları sektörler itibariyle bir ayrıma tabi tutulmamıştır.

4.3 Araştırmanın Yöntemi

Araştırmada Göller Bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin 44' üzerinde bir anket çalışması yapılmıştır. Anket alışması, işletme sahip/sahipleri veya yöneticileri ile yüz yüze görüşülerek yapılmıştır. Anket sonuçları SPSS programında analiz edilerek değerlendirilmeye çalışılmıştır.

4.4. Göller Bölgesindeki Kobi'lerin Genel Durumu:

Daha önce de değinildiği gibi Göller Bölgesinde istihdam sağlayan KOBİ'lerin etkinliği yadsınamaz durumdadır. Ayrıca tüm ülkede KOBİ'ler ile Göller Bölgesindeki KOBİ'ler hemen hemen aynı şartlarla faaliyetlerine devam etmektedirler. Aşağıda verilen tablolar yardımıyla Göller Bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin bir durum tespiti yapılmaya çalışılmıştır.

Göller Bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin sektörlere göre dağılımı aşağıda verilen tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1: KOBİ'lerin Sektörlere Göre Dağılımı (%)

Gülyağı	5
Dokuma ve Giyim Sanayii	36
Orman Ürünleri İşleme Sanayii	21
Gıda Sanayii	11
Deri İşleme Sanayii	4
Taş ve Toprağa Dayalı Sanayii	9
Makine ve Metal İşleme Sanayii	9
Kimya ve Plastik Sanayii	5

Tabloda da görüldüğü gibi, göller bölgesinde bulunan KOBİ'ler dokuma ve giyim sanayii ile orman ürünleri işleme sanayiinde yoğunlaşmış durumdadır.

KOBİ'lerin hukuki yapıları ise tablo 2'de verildiği gibi %39'u limited şirket, %61'i de anonim şirket statüsündedir.

Tablo 2: KOBİ'lerin Hukuki Yapısı (%)

Limited Şirket	39
Anonim Şirket	61

Göller Bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin özsermaye yapıları, tablo 3'de gösterildiği gibidir.

Tablo 3: KOBİ'lerin Özsermaye Yapıları

Öz Sermaye Yapısı	%
3 - 6 Milyar	9
6 - 10 Milyar	9
10 ve daha yukarı	82

Tablodan da anlaşılacağı üzere, KOBİ'lerin öz sermaye yapıları birbirinden farklılık göstermektedir. KOBİ'lerin %9'unun öz sermayesi 3 – 6 milyar TL, %9'unun 6 – 10 milyar TL arasında iken %82'sinin öz sermayesi ise 10 milyar TL'den fazladır.

4.5. Kobi'lerin Girdi – Çıktı İlişkisi

Göller Bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin girdi ve çıktı sağladığı yerler aşağıdaki tablolar yardımıyla incelenmeye çalışılmıştır.

Göller bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin girdi sağladığı yerler aşağıda verilen tablo 4'te gösterilmiştir.

Tablo 4: KOBİ'lerin Girdi Sağladığı Yerler (%)

Göller Bölgesinden	71
Bölge Dışından	26
Yurt Dışından	3

Tablo 4'den de anlaşılabacağı üzere, göller Bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin 71'i girdi olarak sağladığı hammaddeleri aynı bölgeden sağlarken, %26'sı bölge dışından, %3'ü de yurt dışından sağlamaktadır.

KOBİ'lerin çıktı olarak elde ettikleri ürünleri pazarladığı bölgeler ise tablo 5'de verilmiştir.

Tablo 5: KOBİ'lerin Çıktı Sağladığı Yerler (%)

Yurt içi	41
Yurt Dışı	13
Yurt içi + Yurt Dışı	46

Tablo 5'den de anlaşılabacağı gibi, Göller Bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'ler, üretmiş olduğu ürünlerin %41'ini yurt içine, %13'ünü yurt dışına pazarlarken, %46'sını ise hem yurt içine hem de yurt dışına pazarladıkları görülmektedir.

Ayrıca yurt içine yönelik bir pazarlama stratejisi izleyen KOBİ'lerde aşağıdaki tabloda da gösterildiği gibi ürettikleri ürünlerin %37'sini Göller Bölgesine, %63'ünü de Türkiye'nin tüm bölgelerine pazarlamaktadırlar.

Tablo 6: KOBİ'lerin Yurt İçine Çıktı Sağladığı Yerler (%)

Göller Bölgesi	37
Tüm Türkiye	63

4.6. Kobi'lerin Finansal Eksende Davranış Boyutu

Göller Bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin finansal eksende göstermiş oldukları davranış ölçütleri aşağıdaki tablolar yardımıyla incelenmeye çalışılmıştır. Finansal kaynak kullanım oranları ve bu kaynakların elde ediliş şekilleri analiz edilmeye çalışılmış, yine Göller Bölgesindeki KOBİ'lerin finansal kaynak ediminde karşılaştıkları güçlükler önem sıralarına göre tespit edilmeye çalışılmıştır. Göller Bölgesinde faaliyet

gösteren KOBİ'lerin teşvik kullanma boyutu aşağıda verilen tablo 7'deki gibidir.

Tablo 7: KOBİ'lerin Teşvik Kullanma Oranı (%)

Teşvik Kullananlar	67
Teşvik Kullanmayanlar	15

Yukarıda verilen tablodan da anlaşılacağı üzere, KOBİ'lerin %67'si teşvik kullanırken, %15'i ise teşvik kullanmamaktadır. Teşvik kullanan KOBİ'lerin büyük çoğunluğu ise kullandırılan teşviklerin yetersiz olduğu görüşündedirler. Tablo 8'de bu durum gösterilmektedir.

Tablo 8: KOBİ'lerin Kullandırılan Teşviklere Bakış Açıları (%)

Teşvikler Yetersiz	68
Teşvikler Kısmen Yeterli	29
Teşvikler Yeterli	3

Göller Bölgesindeki KOBİ'lerin %68'i teşviklerin yetersiz olduğunu, %29'u kullandırılan teşviklerin kısmen yeterli olduğunu belirtirken, %3'ü ise teşviklerin yetersiz olduğunu ifade etmektedirler.

Diğer taraftan teşvik dışında KOBİ'lerin dış finansman kullanma oranlarına bakıldığında, KOBİ'lerin %30'u dış finansman kullanırken, %70'inin ise dış finansman kullanmadığı görülmektedir. Bu durum tablo 9'da gösterilmektedir.

Tablo 9: KOBİ'lerin Dış Finansman Kullanma Oranları (%)

Dış Finansman Kullananlar	30
Dış Finansman Kullanmayanlar	70

Dış finansman kullanarak üretim yapan KOBİ'lerin bu finansmanı sağladığı kuruluşlar ise tablo 10'da gösterilmektedir.

Tablo 10: KOBİ'lerin Dış Finansman Kullandığı Kuruluşlar (%)

Ticari Bankalardan	79
Halk Bankasından	21

Tablodan da anlaşılacağı üzere dış finansman kullanan KOBİ'lerin %79'u bu kaynağı ticari bankalardan, %21'i ise Halk Bankasından temin etmektedir. Finansmanını dış kaynaklarla sağlayan KOBİ'lerin, dış kaynak kullanımı sırasında karşılaştıkları güçlükler ise önem sırasına göre tablo 11'de gösterilmektedir.

Tablo 11: KOBİ'lerin Dış Kaynak Kullanırken Karşılaştıkları Güçlükler

Önem Katsayısı Önem Sırası	1	2	3	4	5	Ortalama*
Kredi Faizlerinin Yüksek Olması	20	1	-	4	-	1,52
Geri Ödeme Süresinin Kısa Olması	-	9	6	2	-	2,58
Yeterli Tutarda Verilmemesi	1	5	3	3	2	4,35
Yüksek Teminat İstenmesi	2	1	4	6	2	3,33
Diğer	-	1	-	-	2	6

Göller Bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin yabancı kaynak kullanımı sırasında karşılaştıkları güçlükler önem sırasına göre aşağıdaki gibidir.

1. derecede önemli güçlük: Kredi faizlerinin yüksek olması
2. derecede önemli güçlük: Alınan kredilerin kısa vadeli olması
3. derecede önemli güçlük: Kredi alımı için gereğinden fazla teminat istenmesi
4. derecede önemli güçlük: Kredilerin yeterli tutarda verilmemesi
5. derecede önemli güçlük: Bürokratik engeller gibi diğer etmenler.

Diğer taraftan dış kaynak kullanmada kendi öz kaynakları ile finansman sağlayan KOBİ'ler, yetersiz finansal yapılarına rağmen yabancı kaynak kullanmamalarının nedeni, yukarıda sayılan güçlüklerle bağlanmışlardır.

Göller Bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunlar, aşağıda verilen tablo 12'de gösterilmiştir.

* Katılımcılardan en önemlisine 1 puan, en önemsizine 5 puan verilmesi istenmiştir. Elde edilen bulgular $\sum x_i n_i / N$ formülü yardımıyla ve hareketli ortalama metodu uygulanarak önem sırası tespit edilmiştir. x_i = önem katsayısı, n_i = önem derecesi, N = cevap verenlerin sayısını ifade etmektedir.

Tablo 12: KOBİ’lerde Öncelikle Ele Alınması gereken Sorunlar

Önem Katsayısı Önem Sırası	1	2	3	4	5	6	Ortalama ^{**}
Finansman Yetersizliği	12	5	9	3	3	2	5,59
Kalifiye Personel Yetersizliği	8	9	2	5	6	2	2,94
Pazarlama Sorunu	8	11	1	5	6	3	2,97
Üretim Maliyetinin Yüksek Olması	8	3	15	7	1	-	2,70
Teknoloji Yenileme	4	5	3	8	12	1	3,66
Diğer	1	-	-	-	-	3	4,75

KOBİ’lerin öncelikle ele alınması gereken sorunları önem sırasına göre aşağıdaki gibidir.

- 1. derecede ele alınması gereken sorun: Finansman yetersizliği.
- 2.derecede ele alınması gereken sorun: Üretim girdilerinin maliyetinin yüksek olması.
- 3. derecede ele alınması gereken sorun: Kalifiye personel yetersizliği.
- 4. derecede ele alınması gereken sorun: Pazarlama problemleri.
- 5. derecede ele alınması gereken sorun: Teknoloji yenilemede karşılaşılan güçlükler.
- 6. derecede ele alınması gereken sorun: Hammadde tedarikinde karşılaşılan sorunlar gibi diğer problemler.

Yukarıda verilen tablo incelendiğinde KOBİ’lerin en önemli sorunu finansman yetersizliğinden kaynaklanmaktadır. Aşağıda da ayrıntılı olarak inceleneceği üzere, Göller Bölgesinde faaliyet gösteren işletmelerin çalışma sermayesi açısından birtakım sorunlarla karşılaştıkları görülmektedir. Bu işletmeler, genelde kısa vadeli olarak aldıkları hammaddeleri, belirli bir üretim sürecinden geçirdikten sonra pazarlamasını daha uzun vadeli olarak gerçekleştirmektedir. Bu arada geçen sürenin finansmanında KOBİ’ler bazı sorunlarla karşılaşmaktadırlar.

Göller Bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ’lerin satış politikaları aşağıdaki tablo 13’de gösterildiği gibidir.

^{**} Katılımcılardan en önemlisine 1 puan, en önemsizine 6 puan verilmesi istenmiştir. Elde edilen bulgular $\sum x_i n_i / N$ formülü yardımıyla ve hareketli ortalama metodu uygulanarak önem sırası tespit edilmiştir. x_i = önem katsayısı, n_i = önem derecesi, N = cevap verenlerin sayısını ifade etmektedir.

Tablo 13: KOBİ'lerin Satış Politikaları (%)

Peşin	31
1-3 ay Vadeli	39
4-6 ay Vadeli	24
7-9 ay Vadeli	4
10-12 ay Vadeli	2

Tablo 13'de de görüleceği üzere Göller Bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin %31'i satışlarını peşin olarak, %39'u ise 1-3 ay arasında vadeyle gerçekleştirmektedirler. Bu KOBİ'lerin %24'ü 4-6 ay vadeli bir satış politikası izlerken, %4'ü 7-9 ay vadeli, %2'si ise 10-12 ay vadeli satış politikası izlemektedir.

Diğer taraftan KOBİ'lerin alış politikalarına bakıldığında, daha kısa vadeli bir durumla karşı karşıya oldukları görülmektedir. Bu durum tablo 14'de gösterilmiştir.

Tablo 14: KOBİ'lerin Alış Politikaları (%)

Peşin	48
1-3 ay Vadeli	39
4-6 ay Vadeli	9
7-9 ay Vadeli	2
10-12 ay Vadeli	2

Tablo 14'ten de anlaşılacağı üzere KOBİ'lerin %48'i üretimde kullandıkları hammaddeleri peşin olarak satın almaktadırlar. KOBİ'lerin %39'u üretim girdilerini 1-3 ay vadeli olarak temin ederken, %9'u ise 4-6 ay vadeli olarak sağlamaktadırlar. Bölgedeki KOBİ'lerin %2'si üretim girdilerini 7-9 ay ile 10-12 ay vadeli olarak almaktadırlar.

Yukarıdaki her iki tablonun incelenmesi ile görüleceği gibi üretim girdileri ile çıktılar arasında KOBİ'ler açısından bir olumsuzluk söz konusudur. Diğer bir ifadeyle KOBİ'ler üretimde kullandıkları girdileri çoğunlukla peşin veya çok kısa vadelerle satın alırken, üretimden kaynaklanan çıktıları ise daha uzun vadeli olarak satmaktadırlar. Bu durum, süre bakımından KOBİ'leri olumsuz yönde etkilemekte ve bir finansman problemiyle karşı karşıya bırakmaktadır. Bu finansman sorunu ise tablo 15'de ki gibi çeşitli şekillerde giderilmeye çalışılmaktadır.

Tablo 15: KOBİ'lerin Girdi-Pazarlama Süre Farkının Finansmanında Kullandığı Yöntemler (%)

Öz Kaynaklarla	70
Dış Kaynaklarla	19
Aile Bireyi veya Esnaftan Borç Alarak	11

Tablo 15'ten de anlaşılacağı üzere KOBİ'ler, girdi ile pazarlama süreleri arasında oluşan vade farkının finansmanını çeşitli yöntemlerle

karşılama yoluna gitmektedirler. Bu işletmelerin %70' vade farkını kendi öz kaynakları ile karşılamaya çalışırken, %19'u dış kaynaklara, %11'i ise aile bireylerinden veya çevresinde bulunan esnaftan borç alarak finanse etme yoluna gitmektedirler.

Aslında Göller Bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin finansal sorunlarının temel etkenlerinden bir tanesi de modern finansman tekniklerinden yeterince faydalanamamalarıdır. Aşağıda verilen tablo 16' da bu durum gösterilmeye çalışılmıştır.

Tablo 16: KOBİ'lerin Modern Finansman Tekniklerini Kullanma Oranları (%)

Leasing Kullananlar	15
Factoring Kullananlar	7
Leasing + Factoring Kullananlar	4
Forfaiting Kullananlar	-
Kullanmayanlar	74

Yukarıda verilen tablo incelendiğinde, Göller Bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin 74'ünün modern finansman tekniklerinden faydalanmadıkları görülmektedir. Bölgedeki KOBİ'lerin %15'i leasing kullanırken, %7'si ise factoring'i bir finansman tekniği olarak tercih etmektedir. Leasing ve factoring'i birlikte kullanan KOBİ'lerin oranı % 4 olarak tespit edilmiştir. Orta vadeli bir finansman tekniği olan forfaiting ise bölgedeki hiçbir KOBİ tarafından kullanılmamaktadır.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Göller Bölgesinde gerek istihdam sağlamada gerekse yaratmış olduğu katma değer ile yadsınamaz bir konuma sahip olan KOBİ'lerin en büyük sorunu finansal kaynakların yetersiz olmasıdır. Küreselleşmenin beraberinde getirdiği şiddetli rekabetinde bir unsuru olan finansal tekniklerden ve pazarlama misyonunda değişiklik yaratan unsurlar, KOBİ'ler açısından şu anda bir anlam ifade etmemektedir. Oysa bilgi çağında, bilgi toplumunun niteliklerini doğru ve isabetli bir şekilde yansıtabilmesi için KOBİ'lerin, olabildiği kadar ön plana çıkarılması gerekir. Yüksek kalitede üretim, iyi ve hızlı hizmet, bilgili ve eğitimli girişimcilik ruhu, kalifiye işgücü gibi etmenlerle KOBİ'lerin, kârlılık açısından önemli avantajlar sağlayabilmesi söz konusudur. Bundan dolayı KOBİ'ler; geleceklerini garanti altına alabilmek ve hedeflerine ulaşabilmek için faaliyetlerini yeniden gözden geçirmeli ve organize etmeli, stratejik planlama yapmalı ve genellikle büyük işletmelerin uyguladıkları toplam kalite ve değişim mühendisliği gibi modern yaklaşımları uygulamalıdır. KOBİ'ler bu yaklaşımlar ile potansiyel sorunlarını görebilme ve bunların çözüm yollarını geliştirebilme fırsatını yakalayabilmelidirler. Gerek Türkiye'de gerekse Göller Bölgesindeki KOBİ'ler, özellikle finansman yetersizliği,

uzman ve kaynak yokluğu, eğitim eksikliği gibi faktörlere bağlı olarak hedeflediklerine ulaşmada başarısız olmakta, modern finansman tekniklerini yeterince uygulayamamaktadırlar. Bu nedenle;

- KOBİ hisse senetlerinin borsada alınıp-satılması yoluyla KOBİ'lere sermaye piyasasından kaynak sağlanmalıdır. Sermaye piyasası, fon temini için uygun bir kaynak olmasına rağmen, KOBİ'ler mevcut SPK düzenlemeleri çerçevesinde sermaye piyasasından fon temin edememektedir. Bölgesel menkul kıymet piyasalarının kurulması KOBİ'lerin sermaye piyasalarına açılmalarını sağlayabilecektir.
- Sermaye piyasasında KOBİ'lere yönelik daha esnek şartları taşıyan ayrı bir piyasa kurulmasıyla işletmeleri borsada hisse senedi satmaya yönlendirmek için bazı vergi indirimleri sağlanmalıdır.
- Risk sermayesi ve KOBİ yatırım ortaklıkları gibi finansman modellerinin uygulanmaya alınması sağlanmalıdır. Özellikle risk sermayesi, KOBİ'lerin kuruluş ve gelişme aşamasında karşılaştıkları finansal sorunların çözümüne uygun bir kaynak oluşturabilecektir. Bu konuda Ticaret Hukuku, Sermaye Piyasası ve vergi mevzuatında yapılacak düzenlemelerle, risk sermayesi uygulaması özendirilebilir.
- KOBİ'lerin güvence sorunlarının çözümü açısından, Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş. (KGF), KOBİ'lerin eksik kalan teminatına kefil olmalıdır.
- En az yatırım tutarı, faiz oranları ve tahsis edilecek kredi tutarları KOBİ'leri destekleyecek oranlarda olmalıdır.
- Özellikle Halk Bankası kanalıyla KOBİ'lerin, leasing, factoring ve forfaiting gibi finansman tekniklerinden faydalanması sağlanmalıdır. Bu şekilde KOBİ'ler ihtiyaç duydukları duran varlıklara, uygun şartlarla sahip olabileceklerdir. Bu da KOBİ'lerin kısa vadede finansman sıkıntısını önleyebilecektir.
- Enflasyon muhasebesi uygulamasının yasalaşması, KOBİ'lerin artan vergi yükünden kurtulmalarını sağlayabilecektir.
- Eximbank ülke ve sevk öncesi ihracat kredi programlarının kapsam ve miktarının yükseltilmesi, faizsiz teşvik kredi programının uygulanması, ihracatta pazarlara girişi sağlamak üzere özel kredi ve destek sistemlerinin geliştirilmesi, KOBİ'lerin tüm finansman işlemleri için "Kredi Sigorta Sisteminin" kurulması gibi uygulamalarla teşvikin finansman sorununun çözümüne önemli katkı sağlanabilir.
- KOBİ'lere geçmiş yıllara göre daha fazla koruma ve kollama sağlanması ile kalkınmanın esas dinamiği olan girişim gücünün sürekli canlı tutulması sağlanmalıdır.

KAYNAKÇA

1. **Industrial Zone and Cooperatives As Inatterments To Support SME's**, Konrad Adeneur Vakfı Yayınları, Ankara, 1999.
2. “KOBİ’lerin İhracatçıları SDS’ler Atılıma Hazır”, **Ekonomik Forum Dergisi**, TOBB Yayını, Yıl: 8, Sayı: 4, 15 Nisan 2001, Ankara.
3. Mustafa SÖNMEZ, “Bölgesel Uçurum”, **Ekonomik Forum Dergisi**, TOBB Yayını, Yıl: 2, Sayı: 4, 1995, Ankara.
4. Naci KARADUMAN, **Bölgesel Kalkınmada Gelişme Merkezlerinin Rolü Göller Bölgesi İmalat Sanayii Uygulaması**, Yayımlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Bölümü, İstanbul, 1997.
5. Nilgün AYDEMİR, “KOBİ’lerde Yönetim Verimliliği”, **İstanbul Sanayi Odası Dergisi**, Sayı, 365, Ağustos, 1996, İstanbul.
6. Recep ÖNAL, “KOBİ’lerin Geliştirilmesi ve Enflasyonla Mücadele Programı”, **Ekonomik Forum Dergisi**, TOBB Yayını, Yıl:7, Sayı: 10, 15 Ekim 2000, Ankara.