

**KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELERİN FİNANSAL
VERİLER IŞIĞINDA KREDİ DEĞERLENDİRMESİ VE YATIRIM
KARARLARINDA VERGİLERİN ETKİSİ**

**Pamukkale Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
Yüksek Lisans Tezi
Maliye Anabilim Dalı**

Doğan BAKIRTAŞ

Danışman: Doç. Dr. Ekrem KARAYILMAZLAR

**Haziran 2010
DENİZLİ**

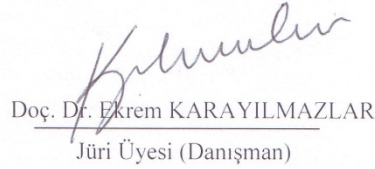
YÜKSEK LİSANS TEZİ ONAY FORMU

Maliye Anabilim Dalı, Maliye Teorisi Bilim Dalı öğrencisi Doğan BAKIRTAŞ tarafından Doç. Dr. Ekrem KARAYILMAZLAR yönetiminde hazırlanan **“Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Finansal Veriler Işığında Kredi Değerlendirmesi ve Yatırım Kararlarında Vergilerin Etkisi”** başlıklı tez aşağıdaki jüri üyeleri tarafından 04.06.2010 tarihinde yapılan tez savunma sınavında başarılı bulunmuş ve Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

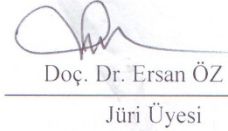


Doç. Dr. Hakan SARITAŞ

Jüri Başkanı

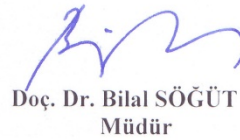


Doç. Dr. Ekrem KARAYILMAZLAR
Jüri Üyesi (Danışman)



Doç. Dr. Ersan ÖZ
Jüri Üyesi

Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulu'nun 09/06/2010 tarih ve ...09/09 sayılı kararıyla onaylanmıştır.



Doç. Dr. Bilal SÖĞÜT
Müdür

Bu tezin tasarımı, hazırlanması, yürütülmesi, araştırmalarının yapılması ve bulgularının analizlerinde bilimsel etiğe ve akademik kurallara özenle riayet edildiğini; bu çalışmanın doğrudan birincil ürünü olmayan bulguların, verilerin ve materyallerin bilimsel etiğe uygun olarak kaynak gösterildiğini ve alıntı yapılan çalışmalara atfedildiğini beyan ederim.

Tarih

04.10.2010

İmza

Doğan BAKIRTAŞ

TEŞEKKÜR

Yüksek lisans aşamasında ders aldığım, benden desteklerini hiçbir zaman esirgemeyen bütün değerli hocalarıma; yüksek lisans tezimin hazırlanmasında hem akademik danışmanlığı hem de kişisel yönlendirmeleri ile ufkumu genişleterek verdiği desteklerden dolayı değerli hocam Doç. Dr. Ekrem KARAYILMAZLAR'a; yine yüksek lisans eğitim dönemi ile tez savunmasındaki katkıları ve destekleri için değerli hocam Doç. Dr. Ersan ÖZ'e, vakit ayırıp tez savunmama katılan değerli hocam Doç. Dr. Hakan SARITAŞ'a, yüksek lisans tezimin istatistiksel analizinde yardımlarını esirgemeyen Niğde Üniversitesindeki değerli meslektaşım Araştırma Görevlisi Ömür DEMİRER ve diğer çalışma arkadaşlarıma, her zaman beni destekleyen ve yanımda olan sevgili annem Nuray BAKIRTAŞ'a ve sevgili babam Ahmet BAKIRTAŞ'a teşekkür ederim.

ÖZET

KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELERİN FİNANSAL VERİLER IŞIĞINDA KREDİ DEĞERLENDİRMESİ VE YATIRIM KARARLARINDA VERGİLERİN ETKİSİ

Bakırtaş, Doğan
Yüksek Lisans Tezi, Maliye Anabilim Dalı
Tez Yöneticisi: Doç. Dr. Ekrem KARAYILMAZLAR

Haziran 2010, 116 Sayfa

Küreselleşme olgusu ile farklılaşan ticaret yapısının, hem ülkemizde hem de dünyada en önemli temel taşı KOBİ'lerdir. Bu işletmelerin, istihdama yaptıkları katkı, değişen piyasa taleplerine daha kolay uyum sağlayabilmeleri, üretim esnekliğine sahip olmaları ve ülke ekonomisine sağladıkları katma değer önemlerini daha da artırmıştır. Özellikle ülkelerin gelişmişlik düzeyinin göstergesi olan yatırımların artırılmasında KOBİ'ler önemli rol oynamaktadır. Bu nedenle KOBİ'lerin yatırım yapabilmeleri için gerekli vergisel teşvikler, yurtiçi ve yurtdışı finansman kaynakları ile alternatif finansman kaynaklarının önemi bir kat daha artmaktadır.

Çalışma kapsamında öncelikli olarak teorik altyapı oluşturulmaya çalışılmıştır. KOBİ tanımının ne olduğu ve hangi tür işletmelerin bu tanıma girdiği üzerinde durulmuş olup, daha sonra bu işletmelerin sorunlarına değinilmiştir. Öne çıkan sorunların başında finansman kaynaklarının yetersizliği gözlemlenmiş olup, özellikle yatırım kararlarında etkili olan faktörlerin başında gelen, KOBİ'lerin faydalanabileceği finansman kaynakları üzerinde durulmuştur. Finansman kaynaklarının en dikkat çeken türünün banka kredileri olduğu görülmüş ve bu nedenle bir KOBİ'nin yapmış olduğu kredi talebinin bankalar tarafından nasıl bir süreçten geçirildiği ve kredi kararının nasıl verildiği anlatılmaya çalışılmıştır.

Çalışmanın son bölümünde ise, KOBİ'lerin yatırım kararlarında vergilerin etkisi başlığı altında bir alan araştırılması yapılmış olup, yapılan araştırma özel sermayeli bir bankanın Denizli ilindeki bir şubesinin S portföy koduna bağlı 133 adet işletme ile sonuçlandırılmıştır.

Anahtar Kelimeler: KOBİ, Kredi Kararı, Vergi, Yatırım Kararı

ABSTRACT

SMEs' LOAN DECISION PROCESS BY FINANCIAL DATA AND THE EFFECT OF THE TAXES IN THE SMEs INVESTMENT DECISIONS

Bakirtas, Dogan

M. Sc. Thesis in Department of Public Finance

Thesis Advisor: Assoc. Prof. Ekrem KARAYILMAZLAR

June 2010, 116 Pages

SMEs are the keystone for the trade concept that is shaped by globalization in both Turkey and the World. Their contribution to the employment, their adaptation ability to the rapid changes in market demands and their supports to the domestic economies in case of added value increased their importance for economies. Especially, SMEs plays a key role for rising investments which are indicators for development level of the countries. Accordingly, tax incentives that is necessary for SMEs' investments, domestic and foreign financial resources and alternative financial resources became more important for economies.

Primarily, the theoretical background of the study was formed in light of the SME concept. More specifically, we took the SME term and its scope into consideration, then we inquired the problems of these enterprises. In our observations, we found out that lack of financial resources is one of the basic problems of the SMEs. Financial resources are crucially important for SMEs in decision making process in respect of new investments. Therefore, we mentioned the financial resources that are suitable for these enterprises. Moreover, we figured out that bank loans are the most appropriate financial resources for the SMEs in our study. Consequently, we mentioned the loan decision process of the banks in case of the SMEs' loan demands.

Finally, we conducted a survey, which is called the effect of the taxes in the SMEs' investment decisions, in our last part of the study. The survey questions was answered by 133 enterprises which are customers of a private bank branch's S portfolio in Denizli.

Keywords: SMEs, Loan Decision, Tax, Investment Decision

İÇİNDEKİLER

TEŞEKKÜR.....	IV
ÖZET.....	V
ABSTRACT.....	VI
İÇİNDEKİLER	VII
GRAFİKLER DİZİNİ.....	X
TABLolar DİZİNİ.....	XI
SİMGE VE KISALTMALAR DİZİNİ.....	XIII
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM

KÜÇÜK ve ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELER (KOBİ)

1.1. KOBİ Tanımları.....	3
1.1.1. Türkiye’de KOBİ Tanımları.....	5
1.1.2. Dünya’da KOBİ Tanımları.....	7
1.2. KOBİ’lerin Güçlü ve Zayıf Tarafları.....	9
1.3. KOBİ’lerin Ekonomideki Yeri ve Önemi.....	12
1.4. KOBİ’lerin Sorunları.....	19
1.4.1. Örgütlenme ve Yönetim Sorunları.....	20
1.4.2. Üretim Sorunları.....	22
1.4.3. İşgücü Sorunları.....	24
1.4.4. Pazarlama Sorunları.....	25
1.4.5. Finansal Sorunları.....	27

İKİNCİ BÖLÜM

KOBİ’LERİN YATIRIM KARARLARINDA ETKİLİ OLAN FAKTÖRLER

2.1. KOBİ’lerin Finansman Kaynakları.....	31
2.1.1. Özsermaye ile Finansman.....	33
2.1.2. Yurtiçi Kaynaklı Krediler ile Finansman.....	34
2.1.2.1. Kredi Nedir?.....	34
2.1.2.1.1. Kredilerin Sınıflandırılması.....	35
2.1.2.1.1.1. Nitelik Açısından Sınıflandırma.....	35
2.1.2.1.1.2. Para Birimi Açısından Sınıflandırma.....	36
2.1.2.1.1.3. Vade Açısından Sınıflandırma.....	36

2.1.2.1.1.4. Teminat Açısından Sınıflandırma.....	36
2.1.2.1.1.5. Kullanım Amacı Açısından Sınıflandırma.....	37
2.1.2.2. KOBİ Kredilerinin Değerlendirme Süreci.....	39
2.1.2.2.1. İlk Görüşme.....	39
2.1.2.2.2. Başvuru Evraklarının Temin Edilmesi.....	40
2.1.2.2.3. Müşteri(Firma) İstihbaratı.....	41
2.1.2.2.4. Mali Verilerin Analizi.....	44
2.1.2.2.4.1. Scoring.....	48
2.1.2.2.4.2. Firma Analiz Raporu (FAR).....	50
2.1.2.2.4.3. Risk Rating.....	51
2.1.2.2.4.4. Oran Analizi.....	53
2.1.2.2.5. Moralite Analiz.....	54
2.1.2.2.6. Kredi Kararı.....	55
2.1.3. Yurtdışı Kaynaklı Krediler ile Finansman.....	56
2.1.3.1. Dünya Bankası Kredileri.....	56
2.1.3.1.1. EFIL III Kredisi (İhracat Finansmanı Aracılık Kredisi).....	56
2.1.3.1.2. EFIL IV Kredisi.....	57
2.1.3.1.3. REL (Yenilenebilir Enerji) Kredisi.....	57
2.1.3.2. Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası Kredileri.....	58
2.1.3.3. AFD Kredisi (Fransız Kalkınma Ajansı).....	59
2.1.3.4. KfW Kredileri.....	59
2.1.3.5. Avrupa Yatırım Bankası Kredileri	60
2.1.3.5.1. Avrupa Yatırım Bankası KOBİ Kalkınma Kredisi.....	60
2.1.3.5.2. Orta ve Uzun Vadeli AYB Döviz Kredisi.....	60
2.1.4. Alternatif Finansman Kaynakları ile Finansman.....	61
2.1.4.1. Risk Sermayesi.....	61
2.1.4.2. Leasing.....	63
2.1.4.3. Factoring.....	63
2.1.4.4. Forfaiting.....	64
2.1.4.5. Barter.....	65

2.1.4.6. Angel Finanslama.....	66
2.2. Vergiler.....	67
2.2.1. Kurumlar Vergisi.....	68
2.2.2. Katma Değer Vergisi (KDV).....	69
2.2.2.1. Teşvik Belgeli Mallarda KDV İstisnası Uygulaması.....	70
2.2.2.2. Teknoloji Geliştirme Bölgelerine Yönelik KDV İstisnası Uygulaması.....	70
2.2.3. Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi (BSMV).....	70

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

FİRMALARIN YATIRIM KARARLARINDA VERGİLERİN ETKİSİ: BİR UYGULAMA

3.1. Araştırmanın Amacı.....	72
3.2. Araştırmanın Önemi.....	73
3.3. Araştırmanın Kapsamı ve Sınırlılıkları.....	73
3.4. Araştırma Hipotezleri.....	73
3.5. Araştırmanın Yöntemi.....	74
3.5.1. Araştırmanın Örneklemi ve Örneklem Yöntemi.....	74
3.5.2. Veri Toplama Aracı.....	74
3.5.3. Ölçeğe İlişkin Güvenirlilik Analizi.....	75
3.5.4. Verilerin Analiz Yöntemi.....	76
3.6. Verilerin Analizi ve Bulgular.....	76
3.6.1. Örneklem İlişkin Firma Profili.....	77
3.6.2. Bağımsız Örneklem T-Testi ve ANOVA Analizi Sonuçları.....	82
SONUÇ	97
KAYNAKLAR	103
EKLER	112
ÖZGEÇMİŞ	116

GRAFİKLER DİZİNİ

Grafik 3.1. Firmaların Yasal Statülerine Göre Dağılımı.....	77
Grafik 3.2. Firmaların Faaliyet Gösterdiği Sektör Dağılımı.....	78
Grafik 3.3. Firmaların Faaliyet Gösterdiği Yıl Dağılımı.....	79
Grafik 3.4. Firmaların Çalışan Sayısına Göre Dağılımı.....	80
Grafik 3.5. Firmaların Yıllık Net Satış Hasılatına Göre Dağılımı.....	81

TABLOLAR DİZİNİ

Tablo 1.1. Türkiye’deki KOBİ Sınıflandırması.....	6
Tablo 1.2. Garanti Bankası KOBİ Sınıflandırması.....	7
Tablo 1.3. Avrupa Birliği KOBİ Sınıflandırması.....	9
Tablo 1.4. Avrupa Birliği ve Türkiye’deki KOBİ’ler.....	18
Tablo 2.1. Yıllar İtibariyle Türkiye’deki Kredi Dağılımı.....	38
Tablo 3.1. Güvenirlilik Analizi.....	75
Tablo 3.2. Vergi Faktörüne İlişkin Betimleyici İstatistikler	82
Tablo 3.3. Finansal Kaynaklar ve Teşvikler Faktörüne İlişkin Betimleyici İstatistikler.....	83
Tablo 3.4. “Kurumlar Vergisi Oranının Daha da Düşürülmesi Yatırımları Artırır” Yargısına İlişkin Frekans ve Yüzde Dağılım Tablosu	84
Tablo 3.5. Vergi Mevzuatındaki Karmaşık Yapı Yatırım Planlarımızı Olumsuz Etkilemektedir” Yargısına İlişkin Frekans ve Yüzde Dağılım Tablosu.....	85
Tablo 3.6. “İşletmemiz Son 3 Yılda Yeni Bir Yatırım Gerçekleştirmiştir” Yargısına İlişkin Frekans ve Yüzde Dağılım Tablosu.....	86
Tablo 3.7. “Leasing(Finansal Kiralama)'de uygulanan KDV oranının %18’e yükseltilmesi yatırımları olumsuz yönde etkilemiştir” Yargısına İlişkin Frekans ve Yüzde Dağılım Tablosu	87
Tablo 3.8. “5084 Sayılı Teşvik Yasası Kapsamında Denizli İlinin Teşvikli İller Kapsamına Alınmaması Bölgesel Yatırımları Olumsuz Yönde Etkiler” Yargısına İlişkin Frekans ve Yüzde Dağılım Tablosu.....	88
Tablo 3.9. Yasal Statü Değişkenine İlişkin Bağımsız Örneklem T-Testi.....	89
Tablo 3.10. Sektör Değişkenine İlişkin ANOVA Analizi Sonuçları.....	90
Tablo 3.11. Sektör Değişkenine İlişkin Levene Testi Sonuçları	91
Tablo 3.12. Sektör Değişkenine İlişkin Post Hoc Testi Sonuçları	91
Tablo 3.13. Faaliyet Yılı Değişkenine İlişkin ANOVA Analizi Sonuçları	92

Tablo 3.14. Faaliyet Yılı Değişkenine İlişkin Levene Testi Sonuçları	93
Tablo 3.15. Faaliyet Yılı Değişkenine İlişkin Post Hoc Testi Sonuçları	93
Tablo 3.16. Çalışan Sayısı Değişkenine İlişkin ANOVA Analizi Sonuçları	94
Tablo 3.17. Çalışan Sayısı Değişkenine İlişkin Levene Testi Sonuçları	94
Tablo 3.18. Çalışan Sayısı Değişkenine İlişkin Post Hoc Testi Sonuçları	95
Tablo 3.19. Yıllık Net Satış Hâsılatı Değişkenine İlişkin ANOVA Analizi Sonuçları ..	95

SİMGE VE KISALTMALAR DİZİNİ

AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
AKKB	Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası
AR-GE	Araştırma Geliştirme
AYB	Avrupa Yatırım Bankası
BDDK	Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu
BSMV	Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi
DPT	Devlet Planlama Teşkilatı
FAR	Firma Analiz Raporu
GİB	Gelir İdaresi Başkanlığı
İZTO	İzmir Ticaret Odası
KDV	Katma Değer Vergisi
KGF	Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma A.Ş.
KKB	Kredi Kayıt Bürosu
KOBİ	Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme
KOSGEB	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
MPM	Milli Prodüktivite Merkezi
OECD	Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
TCMB	Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
TMSK	Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu
TOBB	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TSE	Türk Standartları Enstitüsü
TSKB	Türkiye Sınai Kalkınma Bankası
TÜSİAD	Türkiye Sanayici ve İşadamları Derneğ

GİRİŞ

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler nezdinde, ülke sanayisinin ve buna bağlı olarak ülkelerin sosyoekonomik gelişmişlik düzeylerinin artmasında en önemli piyasa oyuncularından biri küçük ve orta büyüklükteki işletmelerdir. Kuruluşlarının kolay olması, bazı ekonomik olaylar karşısında esnek tutum sergileyebilmeleri, değişim ve gelişime sürekli açık olmaları, ancak bir o kadar da işletme sermayesi anlamında kısıtlı, nitelikli ara eleman bulma konusunda kısır, ileriye dönük iktisadi planlama yapmaktan yoksun olan işletmelerdir. Daha çok geleneksel yöntemler ile faaliyetlerini sürdüren, çok fazla marka değeri yaratma konusuna eğilmeyen, çoğunluk itibariyle faaliyetlerini herhangi bir üretim veya pazarlama aşamasında yönlendirme almayan işletmelerdir.

Değişen, gelişen ve sınırların artık ortadan kalktığı günümüz dünya ticaretinde, ülkeler bazında küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin desteklenmesi büyük bir zorunluluk haline gelmiştir. Dış ticarete öne geçmek, ülke içinde katma değer yaratmak, var olan kaynakları maksimum şekilde değerlendirmek, ülkeler arasında rekabet üstünlüğü sağlamak her ülkenin en temel hedefleri haline gelmiştir. Özellikle üretim konusunda, birçok ülkede devletin iktisadi teşebbüsten vazgeçmesi KOBİ'ler için bir fırsattır. Devletlerin sanayi ürünleri anlamında üretimden çekilmesi ile yarattığı iç kaynağın KOBİ'lere yönlendirmesi ve onları ülke üretim rakamlarının artışı için gerekli teşvikler ile desteklemesi gerekmektedir. Bunu gerçekleştirebilmek içinde, KOBİ'leri tanımak, sorunlarını anlamak ve eksikliklerini tanımlayarak o konularda destek olmak gerekir.

Ülkelerin gelişmişlik düzeyi yatırım rakamları ile ölçülmektedir. Ülke içi yatırımların artırılabilmesinde kilit rol oynaması muhtemel oyuncularından biri KOBİ'lerdir. Yatırımların ana kaynağı ise tasarruflardır. Bu aşamada devreye kazanç üzerinden alınan vergiler girmektedir. Özellikle kurumlar vergisi ile yatırımlar arasında güçlü bir ilişki vardır. Devletin maliye politikası içinde, hem harcamalarını finanse etmek hem de ekonomiye yön vermek amaçlı en çok kullandığı politika vergi politikaları olmaktadır. Bu nedenle, bir ülkedeki iktisadi kalkınmışlık göstergesi olan yatırımların artırılmasında da vergiler ciddi bir enstrümandır.

KOBİ'ler yatırım planlarını oluştururken, yatırımdan beklenen kar başta olmak üzere yatırım maliyetini hesaplarken; yatırımın finansal kaynağının ne şekilde olacağını, öz sermaye ile gerçekleştirilecek ise vergi sonrası karın mı baz alınacağını yoksa yıllık satış hasılatının mı baz alınacağını, borçlanma ile gerçekleştirilecek ise banka kredilerinin maliyeti, banka taleplerinin nasıl olacağını analiz ederek yatırım kararını oluşturma çabası içindedirler.

Bu amaç doğrultusunda hazırlanan ve KOBİ'lerin finansal veriler ışığında kredi değerlendirmesi ve yatırım kararlarında vergilerin etkisini konu alan çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde KOBİ'lerin tanımı, güçlü ve zayıf tarafları, ekonomideki yerleri ve sorunları üzerinde durulmuştur. İkinci bölümde ise, KOBİ'lerin yatırım kararları üzerinde etkili olan faktörlere değinilmiş olup, özellikle KOBİ'lerin finansman kaynakları üzerinde durulmuştur. Bu aşamada ülkemizde faaliyet gösteren KOBİ'lerin talep ettikleri ticari kredi için ilk görüşmeden, kredi kararına kadar geçen kredi süreci anlatılmaya çalışılmıştır. Son bölümde, firmaların yatırım kararlarında vergi ve finansal kaynakların etkisi bir alan araştırması ile belirlenmeye çalışılmıştır. Bu araştırmada doğrudan doğruya yatırım kararlarında vergilerin ve finansal kaynakların etkisi olduğu ön kabulü ile hareket edilmiş olup, yatırım kararlarında vergilerin etkisinin daha çok firma özelliklerine göre farklılık gösterip göstermediğinin tespit edilmesi amaçlanmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELER (KOBİ)

Bu bölümde, öncelikle küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin ülkemizdeki ve dünyadaki tanımı incelenecek olup, daha sonra sınıflandırılması hakkında bilgi verilerek ülkemiz ve dünya literatüründeki farklılıklar ortaya konulmaya çalışılacaktır. İlerleyen bölümlerde ise, bu işletmelerin güçlü ve zayıf tarafları belirtilmeye çalışılarak, ekonomiye yaptığı katkılara değinilecektir. Son kısımda ise KOBİ'lerin yaşadığı sorunların neler olduğu anlatılmaya çalışılacaktır.

1.1. KOBİ Tanımları

Tüm dünyada ekonomik hayatın temel dinamiği olan KOBİ'ler için yapılmış olan, nicel ve nitel kriterlerin eşit oran da kullanılarak tanımlanmış bir KOBİ kavramı bulunmamaktadır. Ülkeden ülkeye hatta ülke içindeki farklı kuruluşlardan farklı tanımların ortaya çıktığı görülmektedir. Bu nedenle KOBİ tanımını hem ülkemiz hem dünya tanımlamasına ayrı ayrı bakmamız gerecektir.

KOBİ tanımı yapılmasının bu derece önemli olmasının sebebi, ekonomik faaliyetin temeli olan bu işletmelerin sorunlarına en iyi şekilde cevap verebilecek olan politikaların oluşturulması, gerekli finansman desteğinin sağlanması ve teşvikler yolu ile üretimin artırılması için, doğru işletmelere doğru finansal veya yönetsel desteklerin verilmesini sağlamaktır.

Küçük ve orta ölçekli işletmeler büyük işletmelerin bir minyatürü değildir. Dolayısıyla farklı özelliklere sahip bu işletmeleri büyük işletmelerden ayıran özelliklerin ortaya konması gerekir. Bu özellikler, küçük ve orta ölçekli işletmeler grubunu büyük işletmelerden ayıran belirgin farklılıklar yansıtılabilmeli, tanımlanmasına yardımcı olmalıdır. İşte bu tür özellikler küçük ve orta ölçekli işletmelerin nitel ve nicel ölçütlerini(kriterlerini) oluşturur (Müftüoğlu, 2007: 45).

KOBİ'lerin tanımlanmasında kullanılan kantitatif(nicel) ölçütler şunlardır:(Türkoğlu, 2002: 279)

- İşletmede çalıştırılan personel sayısı

- Belirli bir süre içinde kullanılan hammadde miktarı
- Belirli bir süre içinde kullanılan enerji miktarı
- Belirli bir süre içinde yapılan satışların toplamı
- İşletme sermayesinin miktarı
- İşletmede kullanılan makine ve tezgâhların sayıları

İşletme büyüklüğünü belirlerken bu nicel ölçütleri daha da çeşitlendirmek olasıdır. Kimi araştırmacılar tarafından teknik ölçüler olarak tanımlanan nicel ölçülerin içerisinde, en kolay saptanabilen olması nedeniyle, çalıştırılan işçi sayısı en çok kullanılan kriter konumundadır (Yörük ve Ban, 2003:6).

Tanımlamada esas olarak kullanılan kalitatif(nitel) ölçütler ise;

- Birim yönetim işlevlerinde uzmanlaşma
- İşletmenin çalışmalarını sürdürdüğü pazarın büyüklüğü
- Çalıştığı iş kolu içerisinde işletmenin önemi
- Gerekli krediyi sağlayabilme olanakları
- İşletmenin satın alma ve satış çalışmalarında sahip bulunduğu pazarlık gücü
- Üretimde sermaye ve emek öğelerinin payları gibi kriterlerdir (Türkoğlu, 2002: 279).

Nitel tanımlama kriterleri, işletme sahiplerinin kendisinden ve işletmeden kaynaklanan özellikler tarafından şekillendirilmektedir. Genel olarak işletmelerde fiilen çalışan işletme sahiplerinin işletme ile özdeşleşmeleri, tüm karar ve hareketleri ile işletmeyi etkilemeyi bu konuda büyük önem taşımaktadır (Şimşek, 2002: 4).

1.1.1. Türkiye’de KOBİ Tanımları

Ülkemizde 2005 yılına kadar ortak paydada birleşen bir KOBİ tanımı oluşturulamamış olup, 19.10.2005 tarih ve 2005/9617 sayılı Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında

Yönetmelikle genel bir KOBİ tanımı yapılmıştır. Yönetmeliğin 4.madde(b) bendine göre Kobi tanımı şu şekildedir;

“Küçük ve orta büyüklükte işletme (KOBİ): İkiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı ya da mali bilançosu yirmi beş milyon Yeni Türk Lirasını aşmayan ve bu Yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ve kısaca "KOBİ" olarak adlandırılan ekonomik birimler” (Resmi Gazete, Sayı: 25997).

Bu tanımda belirtilen esaslar dahilinde, 5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun geçici 5 inci maddesi ile özel bir KOBİ tanımı yapılmıştır. Buna göre Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme(KOBİ);

- 6762 sayılı Türk Ticaret Kanunu çerçevesinde kurulan,
- 2008 yılının Aralık ayına ilişkin olarak verilen sigorta bildirgesine göre 10 ila 250 işçi çalıştıran
- 2008 hesap döneminin sonu itibarıyla yıllık net satışlar toplamı 25 milyon TL'yi geçemeyen veya aktif toplamı 25 milyon TL'den az olan ticari işletmeleri ifade etmektedir (GİB, 2009: 10).

Avrupa Birliği'nde KOBİ'ler çalışan sayısı ile yıllık ciroları veya bilançolarına göre tanımlanmaktadır. Avrupa Birliği'nde 1996 yılında belirlenen “KOBİ Tanımı” 2003 yılında yapılan yeni tanımın 01 Ocak 2005 tarihinden itibaren yürürlüğe girmesiyle değişmiş olup, tüm üye ülkeler ve aday ülkelerin KOBİ tanımlarını AB tanımına uyumlaştırmaları gerekmektedir. Bakanlar Kurulu Kararı ekinde 18 Kasım 2005 ve 25997 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmış ve 18 Mayıs 2006 tarihinde yürürlüğe giren yönetmeliğin amacı, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin tanımının belirlenmesi ve bu tanımın tüm kurum ve kuruluşların uygulamalarında esas alınmasının sağlanmasıdır. Yönetmelik'le birlikte KOBİ'lerin fonlardan yararlanmak için yapacakları başvurularda dolduracakları model beyannameler ve başvuru formları da AB uygulamalarına uyumlu olarak hazırlanmıştır. Böylece AB sürecinde KOBİ'ler alanının öncelikleri arasında yer alan KOBİ tanımının AB tanımı ile uyumlaştırılması yükümlülüğü gerçekleşmiş bulunmaktadır (DPT, 2007: 20).

Buna göre Türkiye’de tüm sektörler itibariyle kullanılan yeni KOBİ sınıflandırması aşağıdaki tablo şeklindedir.

Tablo 1.1. Türkiye’deki KOBİ Sınıflandırması

	Çalışan Sayısı	Yıllık Net Satış Hâsılatı	Yıllık Mali Bilançosu
Orta Büyüklükteki İşletmeler	50-249	≤ 25 Milyon TL	≤ 25 Milyon TL
Küçük İşletmeler	10-49	≤ 5 Milyon TL	≤ 5 Milyon TL
Mikro İşletmeler	0-9	≤ 1 Milyon TL	≤ 1 Milyon TL

Kaynak: <http://ekutup.dpt.gov.tr/esnaf/kobi/strateji/2007.pdf> (11.09.2009).

Türkiye Halk Bankası tanımına göre, 250 kişiden az çalışan istihdam eden, yıllık net satış hâsılatı ya da mali bilançosu 25.000.000 TL’yi aşmayan ve bağımsız nitelikteki veya sermayesinin en fazla %25’i KOBİ niteliği taşımayan firmaya ait olan üretim ya da bakım onarım faaliyetinde bulunan işletmeler KOBİ tanımına girmektedir.

Garanti Bankası küçük ve orta büyüklükteki işletmeleri tanımlamada üç kriteri kullanmaktadır. Bu kriterler ciro, kredi limiti ve çalışma büyüklüğüdür. Sınıflandırmalar içinde en aktif kullanılanı kredi limitine göre sınıflandırmadır. İşletmelerin çoğu işletme sermayesi yetersizliklerinden dolayı veya yeni bir yatırım yapma kararı neticesinde banka kredisi kullanma zorunluluğu içerisinde oldukları bu sebeple Garanti Bankası’nın yapmış olduğu sınıflandırmada kredi kullanım miktarı artan işletmeler, kredi tutarına göre bir üst segmente yükseltilir.

Tablo 1.2. Garanti Bankası KOBİ Sınıflandırması

	Ciro	Kredi Limiti	Çalışma Büyüklüğü
Orta Boy işletme	1.5 Milyon - 4,9 Milyon USD	50 bin - 200 bin USD	100 bin-250 bin USD
Küçük işletme	250 bin - 1,5 Milyon USD	0- 50 bin USD	10 bin - 100 bin USD
Kobi Kitle	0-250 bin USD	0	0-10 bin USD

Kaynak: www.garanti.com.tr , (11.09.2009).

1.1.2. Dünya’da KOBİ Tanımları

Amerika Birleşik Devletleri’nde küçük ve orta büyüklükteki işletmeler için geçerli resmi bir tanımlama bulunmamaktadır. 1953 tarihli Küçük İşletme Kanunu; küçük işletmeyi, sahipliği ve yönetimi bağımsız, faaliyet gösterdiği alanda hâkimiyet gücü bulunmayan işletme olarak tanımlamaktadır. Amerika Birleşik Devletleri’nde faaliyet gösteren Küçük İşletme Teşkilatı (SBA, Small Business Administration), sektörel olarak işletmelerin satış tutarı ve istihdam edilen işçi sayısına göre küçük ve orta büyüklükteki işletme tanımlarını yapmıştır (Yörük ve Ban,2003:9).

ABD’de de çalışan kişi sayısına göre işletme sınıflandırılması, 1 ila 499 arasında işçi çalıştıran firmalar küçük ölçekli, 500 ila 1499 arasında işçi çalıştıran firmalar orta ölçekli, 1500’den fazla çalışanı olan firmalar büyük ölçekli olmak üzere yapılmıştır (Durman ve Önder, 2007: 13).

Fransa’da Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Konfederasyonu 1997 yılı öncesinde sanayi işletmelerini, 50 kişiden az çalışan sayısına sahip olanlar küçük işletme, 50 ile 500 kişi arasında çalışan sayısına sahip olanlar orta büyüklükteki işletmeler olarak tanımlanmıştır. Fransa Ekonomi ve Sosyal Komitesi ise işçi sayısına göre yapılan ayırımı ilave olarak, bir de satış tutarı sınırı getirmiştir. Bu sınıra göre, yıllık satışı 50 milyon Fransız Frank’ını aşmayan işletmeler küçük ve orta büyüklükteki işletmeler sınıfında kabul edilmektedir (Müftüoğlu, 2007: 114).

İngiltere KOBİ tanımlamasını yaparken sektörleri göz önüne aldığı gözlenmektedir. İngiltere’de imalat sanayinde faaliyet gösteren bir firmanın KOBİ olarak sayılabilmesi için 20’den fazla çalışanın olmaması, inşaat sektöründe faaliyet gösteren bir firmanın KOBİ olarak sayılabilmesi için 25’den fazla çalışanın olmaması, madencilik sektöründe faaliyet gösteren bir firmanın da yine KOBİ olarak sayılabilmesi

için 25'den fazla çalışanın olmaması gerekmektedir. Perakende ve toptan ticaret ile uğraşan firmaların KOBİ olarak tanımlanmasında yıllık cirolar değerlendirmeye alınmaktadır. Perakende sektöründe faaliyet gösteren firmaların yıllık satış cirosu 50 bin Pound'u geçmemesi, toptan ticaret alanında faaliyet gösteren firmaların ise yıllık satış cirosu 200 bin Pound'u geçmemesi gerekmektedir (Durman ve Önder, 2007: 12)

İtalya'da devletin çeşitli finansman uygulamalarında küçük ve orta ölçekli işletmelerin belirlenmesine ilişkin ölçütler geliştirilmiştir. Bu ölçütler arasında en sık başvurulan ikisi, personel sayısı ve sabit sermaye yatırım tutarıdır. Bu ölçütler esas alındığında, en çok 500 işçi çalıştıran ve sabit sermaye yatırımı 3 milyar İtalyan Lireti'ni geçmeyen işletmeler küçük ve orta sanayi kapsamına dahil edilmekteydi (Müftüoğlu, 2007: 117).

Japonya'da Küçük ve Orta Boy İşletmeler tanımlanırken, çalışan işgören sayısı ve sermaye miktarları dikkate alınmıştır. Ölçeğe göre daha ayrıntılı bir tanımda, imalat sanayi sektöründe 5' den az işgören çalıştıran işletmeler mikro, 20' den az işgören çalıştıran işletmeler çok küçük, 20 ile 299 işgören çalıştıran işletmeler ise Küçük ve Orta Boy İşletme olarak kabul edilmektedir. İmalat sanayindeki Küçük ve Orta Boy İşletmelerin sermayesi, 100 Milyon Yen'den fazla olmamaktadır (Akgemci, 2001: 6).

OECD'nin yapmış olduğu KOBİ tanımlaması ise sadece çalışan kişi sayısına göre yapılmıştır. Bu tanımlamaya göre, 1 ila 9 kişi arasında işçi çalıştıran firmalar çok küçük ölçekli, 10 ila 99 arasında işçi çalıştıran firmalar küçük ölçekli, 100 ila 499 arasında işçi çalıştıran firmalar orta ölçekli, 500 ve üzeri işçi çalıştıran firmalar ise büyük ölçekli firmalar olarak tanımlanmıştır (Durman ve Önder, 2007: 12).

Avrupa Birliği Komisyonu, 1996 yılında ilk kez küçük ve orta büyüklükteki işletmeler için belirgin bir tanım önermiştir. Bu tanımlamaya göre işletmeler üçe ayrılmıştır.

- Mikro İşletmeler
- Küçük İşletmeler
- Orta Büyüklükteki İşletmeler

Bu sınıflandırma yapılırken, çalışan sayısı, yıllık ciro ve bilanço değeri esas alınmıştır. 1996 yılında tavsiye edilen ilk tanımlamanın ardından, 2005 yılında kıstaslar değiştirilmiş olup, güncel işletme değeri ayrımı aşağıdaki tablo şeklindedir.

Tablo 1.3. Avrupa Birliği KOBİ Sınıflandırması

	Çalışan Sayısı	Yıllık Ciro	Bilanço Değeri
Orta Büyüklükteki İşletmeler	< 250	≤ 50 Milyon Euro (1996'da 40 milyon Euro)	≤ 43 Milyon Euro (1996'da 27 Milyon Euro)
Küçük İşletmeler	< 50	≤ 10 Milyon Euro (1996'da 7 Milyon Euro)	≤ 10 Milyon Euro (1996'da 5 Milyon Euro)
Mikro İşletmeler	< 10	≤ 2 Milyon Euro	≤ 2 Milyon Euro

Kaynak: <http://ec.europa.eu/> (24.09.2009)

Avrupa Birliği'ne göre, 10 kişiden az işçi çalıştıran ve yıllık cirosu 2 milyon Euro'dan az olan veya bilanço değeri 2 milyon Euro'dan daha düşük olan işletmeler mikro işletme, 10 ila 49 arasında işçi çalıştıran ve yıllık cirosu 10 milyon Euro'dan az veya bilanço değeri olarak 10 milyon Euro'dan daha düşük olan işletmeler küçük işletme, işletmede çalışan sayısı 50 ila 249 arasında olan ve yıllık cirosu 50 milyon Euro'yu geçmeyen veya bilanço değeri 43 milyon Euro'dan daha düşük olan işletmeler ise orta büyüklükteki işletmeler olarak tanımlanmıştır.

1.2. KOBİ'lerin Güçlü ve Zayıf Tarafları

Çağımızın değişen koşullarında ekonomik gelişmeyi hızlandırmanın, teknolojik gelişmeyi geliştirmekte olan ülkeler açısından yakalamanın, gelişmiş ülkeler açısından ilerletmenin ya da sürdürmenin, en etkin yöntemlerinden birisi; yeni ve yaratıcı fikirleri uygulamaya koyabilmekle mümkün olmaktadır. Değişim ve gelişim esnekliğine sahip olan, toplumun hemen hemen tüm kesimlerini kapsayan, irili ufaklı tüm yerleşim noktalarına kadar yayılan ve tüm ekonomik birimlerin yaklaşık yüzde 99'unu oluşturan KOBİ'ler, bu fonksiyon için en uygun araçlardan birisi olarak görülmektedir (Dilik ve Duran, 1998: 60).

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin ekonomik, sosyal ve politik boyutlarda önem kazanması, son yıllarda bu işletmelerde meydana gelen nitelik değişiminin bir sonucudur. Artık günümüzde küçük işletmeler denince başarısız olduğu için

büyüyememiş, küçük ölçeklerde kalmaya mahkûm, ekonominin kamburu, sürekli yardıma muhtaç işletmeler anlaşılmalıdır. Tam tersine günümüz küçük işletmeleri sahip oldukları esneklikleriyle dinamik, değişen koşullara süratle uyabilen, bürokratik olmayan yapılarıyla yaratıcı, yenilikçi, talep boşluklarını sürekli yakalayıp fırsatları zamanında değerlendirebilen işletmeler olarak algılanmalıdır (Müftüoğlu, 2007: 35).

Küçük ve orta ölçekli tüm işletmelerin genel anlamda bu derece başarılı olduğunu söylemek yanlış olacaktır. Ülke ekonomilerinin gelişmişlik düzeyi, işletmelere sağlanan teşvikler, gerekli üretim altyapısının hazırlanması gibi değişkenler bu işletmelerin piyasada daha güçlü veya daha zayıf birer oyuncu olmalarına sebebiyet vermektedir.

Küçük bir işletmeye sahip olmak öncelikle büyük işletmelerle rekabet etmede girişimciye iki temel avantaj sağlayabilir. Bunlar; müşteri ve işletme personeli ile daha yakın ilişkiler içerisine girebilmek ve pazarlama, üretim ve hizmet konularında büyük işletmelere göre daha esnek olabilmektir (Akgemci,2001: 15).

KOBİ'ler daha az yatırım ile daha çok üretim ve ürün çeşitliliği sağlama üstünlüğüne sahiptirler. Daha düşük yatırım maliyetleriyle istihdam imkânı yaratmaktadırlar. Talep değişikliklerine ve çeşitliliklerine daha kolay uyum gösterebilmektedirler (Alptürk, 2008: 25). Ferdi tasarrufları teşvik etme ve harekete geçirilmesinde yardımcıdırlar, aynı zamanda bu işletmelerin ana yapısında girişimcilik ruhu esas teşkil etmektedir ve toplumsal yapıdaki konumu nedeniyle orta sınıfı güçlendirerek siyasi ve ekonomik istikrara katkıda bulunmaktadır (Durman ve Önder, 2007: 19).

Kitle halinde üretimin ve pazarlamanın olası olmadığı sektörler küçük ve orta ölçekli işletmeler için çok önemli fırsatlara sahiptir. Sipariş üzerine üretim yapmak, değişen müşteri isteklerine yanıt verebilmek ve müşteri odaklı olmak suretiyle küçük ve orta ölçekli işletmeler küçük pazar dilimlerinde çok başarılı sonuçlar alabilmektedirler. Bu işletmelerin esneklikleri, yakın ve doğrudan müşteri ilişkileri, farklı siparişlere yanıt verebilme olanakları onlara önemli bir pazarlama avantajı sağlamaktadır (Sarı, 2009: 14).

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 geçiştirebilmektedirler. Aynı zamanda teknik değişikliklerle daha az girdiyle daha çok çıktı alabilmeleri, çabuk karar verme ve rekabet fırsatı elde etmeleri, bölgelerarası dengeli kalkınmaya katkıda bulunmaları, daha az kurmay personel ve bürokrasinin olması ve rekabetin teşvik edilmesine yardımcı olmaları söz konusu küçük ve orta ölçekli işletmelerin üstünlüklerini belirtmektedir (Ar ve İskender, 2005: 87).

KOBİ'ler bir düşünceyi yaşama geçirmek, geçmiş deneyimlerden yararlanmak, yeni ürünler ve tasarımlar sunmak ya da yeni teknolojiler üretmek için kurulurlar. Yeni düşüncelerin yaşama geçirilmesinin en kolay ve uygun yolu küçük ve orta boy işletmelerdir. Ek olarak, KOBİ'lerin, özellikle AB ülkelerinde tespit edilen katkıları, mesleki eğitim alanında okul işlevi görmeleri ve üretim faktörlerindeki mülkiyetin topluma yaygınlaştırılmasını sağlamak olarak belirtilebilir (Aksoy ve Çabuk, 2006: 39).

Küçük ve orta ölçekli işletmeler hakkında anlatılan tüm bu güçlü taraflarının dışında, eksik kaldıkları taraflar, zayıf oldukları alanlarda mevcuttur. Faaliyet gösterdikleri sektörlerin, faaliyetini sürdürdüğü bölgenin yapısından kaynaklanan ve KOBİ'leri güçsüz bırakan bazı özellikler de bulunmaktadır.

Bugünkü görünümüyle KOBİ'ler, çoğunlukla geleneksel yöntemler ile çalışan, teknolojik donanım ve bu teknolojilerin kullanımı açısından önemli yetersizliklerin bulunduğu, örgütsel yapıları düzensiz ve kuralsız oluşturulmuş, “dağınık ve düzensiz bir kitle” görünümündedir. Bu olumsuzlukların yanında sermaye yetersizliği, kalifiye eleman eksikliği, nitelikli yönetici ve uygun teçhizatın bulunmaması, yerel girişimcilerin iş tecrübesinin yetersiz olması da büyüme önündeki engeller olarak sayılabilir (Alptürk, 2008: 25).

KOBİ'ler ülke ekonomisi ve sosyal yapısının temel taşı olmalarına karşın uzun ömürlü olamamaktadırlar. KOBİ'lerin sistem sorunları ele alındığında temelinde bu sorunların kurumsallaşamamaktan kaynaklandığı açıkça görülmektedir. KOBİ'lerin kurumsallaşamamalarının yarattığı en temel sorun, yönetim sorunudur. Planlama, karar alma, iletişim, örgüt hiyerarşisi, insan kaynaklar, organizasyon ve sistematik yapı ile

ilgili sorunlar aslında profesyonel bir yönetim anlayışının ve sisteminin olmamasından kaynaklanmaktadır (Aksoy ve Çabuk, 2006: 45).

Ülkemizde yıllardır süregelen yüksek enflasyon sürecinde bünyesi zayıflayan KOBİ'ler finansman, yönetim, üretim, teknoloji, AR-GE, pazarlama ve rekabet konularında ciddi denebilecek sıkıntılarla karşı karşıya gelmektedirler. Özellikle büyük ölçekli işletmelerle karşılaştırıldığında ihracat için verilen kredilerden yararlanma oranları KOBİ'lerde oldukça düşük seyretmektedir. Ayrıca yöneticilerin mali yönetim hakkındaki bilgi ve deneyimlerinin eksikliği açıkça görülmektedir. Özellikle dış pazarlara açılırken ki finansman ihtiyacının karşılanmasında yöneticinin bilgisi, rasyonelliği ve tutarlılığı önem arz etmektedir. Pazar araştırmalarına önem verilmemesi, tüketicilerin zevk ve tercihlerindeki değişimleri kaçırmaları ve bu değişikliklere ayak uydurmada da başarılı olmamaları özellikle uluslararası pazarlara açılma sürecinde KOBİ'lerin olumsuz yönde etkilenmelerine ve sonuçta başarısız olmalarına neden olmaktadır (IV. Kobi Zirvesi, 2006).

1.3. KOBİ'lerin Ekonomideki Yeri ve Önemi

Dünya ekonomisinde 1945-1970 döneminde büyük ölçekli işletmelere ağırlık verilerek ekonomik büyüme ve kalkınma faaliyetleri yürütülmüştür. Ancak bu süre içerisinde KOBİ'lerin, büyük işletmeler karşısında daha üstün avantajlarının olduğu anlaşılmıştır. Birçok ülkede istihdam yaratmada ve rekabet ortamının yaratılmasında, KOBİ'lerin rolü, giderek artmaya başlamıştır. 1970 ekonomik krizinden sonra, KOBİ'ler önem kazanmaya, bu yıllardan sonra büyük ölçekli işletmeler önemini kaybetmeye başlamıştır. Ölçek ekonomisinin öneminin azalmaya başlamasından sonra, KOBİ'ler birçok ülkede, 1970 bunalımından sonra kaynakların ekonomik kullanımı, istihdam ve gelir dağılımına katkılarından dolayı makro ekonomik politikaların temelini oluşturmaya başlamıştır. Büyük işletmelerin aksine, üretim rasyonalizasyonunun giderek, talebin yüksek gelir esnekliği ya da düşük fiyat esnekliği gösterdiği ürünlerin üretimine ağırlık veren küçük işletmeler, ekonomik krizden de en az etkilenen birimler olmuştur (Yılmaz, 2004: 58).

1980'li yıllardan buyana, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin tümünde gittikçe yaygınlaşarak varlığını duyuran bir akım vardır; bu akımın adı “küçük ve orta boy işletmeler” ve girişimciliktir. Tüm toplumların ekonomik, sosyal ve hatta politik

gündemlerinin ön sıralarına yerleşen bu akım, kısa bir süre devam edip varlığı ortadan kalkan bir akım değildir. Bu olgu, içinde bulunulan ve insanlığın 21.yüzyılda yazgısı olacağı kesinleşen, çizgileri ve renkleri giderek belirginleşmeye başlayan, sanayi sonrası toplumun veya bilgi toplumunun gereklerinden birisi olarak kabul edilmelidir. Kısaca, “küçük güzeldir” sloganıyla tüm toplumların gündemlerinde ön sıralara yerleşen küçük ve orta boy işletmecilik ve girişimcilik akımı, ekonomik ve teknolojik değişim dinamiklerinin ortaya çıkardığı bir olgudur. Bu nedenle, önümüzdeki yüzyılda toplumların, refah yarışında kulvarın ön sıralarında koşabilmeleri küçük ve orta boy işletmeciliğe ve girişimciliğe gereken önemi vermelerine ve toplumlarının bu konudaki potansiyelini en iyi şekilde değerlendirebilmelerine bağlıdır. Yirmi-yirmi beş yıl öncesine kadar ekonominin kamburu olarak kabul edilen ve varlığı sadece sosyal gerekçelere dayandırılan küçük ve orta boy işletmeler olgusu, günümüzde ekonomik gelişmenin en güçlü dinamiklerinden biri olarak ortaya konmakta ve genel kabul görmektedir (DPT,2000).

Küçük ve orta boy işletmelerin dünya ekonomilerinde ilgi odağı olmasının önemli nedenlerinden birisi, bu işletmelerin istihdam ve iş sağlamadaki potansiyelleri olmuştur. 1970'li yıllara kadar ekonomik kalkınmanın özünü oluşturan ve hızlı gelişen büyük işletmelerin, 1973 krizi ile ABD ve Batı Avrupa ülkelerinin içine girdiği ekonomik durgunluk ve gerileme dönemlerinde iş hacimlerini daraltmaları sonucu, işsizlik önemli ölçüde artmıştır. İşte küçük ve orta boy işletmelerin önemi bu dönemde anlaşılmıştır. Çünkü bu tür işletmeler esnek yapıları gereği, o dönemdeki ekonomik koşullara kendilerini kolaylıkla uyarlayarak krizi çok kolay atlattırlardır. İstihdam imkânlarını daraltmadıkları gibi büyük işletmelerin boş bıraktıkları pazar birimlerini doldurarak istihdam imkânlarını artırmışlardır. Küçük ve orta boy işletmelerin istihdam için büyük bir kaynak olduğunun anlaşılması sonucu bu işletmelerden mevcut olanları korumak ve yenilerinin kuruluşunu teşvik etmek için özellikle gelişmiş ülkelerde çeşitli destek ve tevsik politikaları uygulamaya konulmuştur. Çünkü küçük ve orta boy işletmelerin istihdam sağlama ve yeni iş yaratma fonksiyonunun önemini ve büyüklüğünü çeşitli ülkelerdeki istatistiksel araştırmalar açıkça ortaya koymuştur. Bu işletmelerin, işsizliği kısmen de olsa önleyebilmeleri, büyük sanayi kentlerine göçü önleyebilecek potansiyel taşıması, daha da önemlisi, iş yaratma gücünün büyük boy işletmelere oranla dört kat daha hızlı olması işsizlikle mücadele eden ülkelerde

desteklenmelerine ve teşvik edilmelerine, dolayısıyla ön plana çıkmalarına neden olmuştur (Özsağır, 2002: 6).

20. Yüzyılda tüm ülkelerin ortak hedefi ekonomik açıdan kalkınmak ve gelişmek olmuştur. Bireylerin yaşam düzeylerini yükseltmek, istihdam oranını arttırmak, bölgeler arası eşitsizliği gidermek, gelir dağılımını düzeltmek, teknolojiyi yenilemek ve modernleştirmek, kısacası kalkınmak için lokomotif güç olan ülkelerin seçimi sanayileşmek olmuştur. KOBİ'leri, tek başlarına sanayileşmenin kendisi veya yaratıcısı olarak kabul etmek mümkün değilse de, bu işletmeleri; istihdama, gelir artışına ve kalkınmanın genel dinamizmine katkıları ve ülke ekonomisi içinde kapladıkları önemli yer nedeniyle sanayileşmenin başlangıcı ve itici gücü olarak değerlendirmek doğru bir yaklaşım olacaktır. KOBİ'lerin, bir ülkenin sosyo ekonomik yapısı çerçevesinde endüstrileşmenin, sağlıklı ve optimum dağıtım ve ticaret uygulamalarının sürükleyici ve vazgeçilmez bir ögesi olduğu açıktır (Şimşek, 2002: 19).

Bir ülkedeki teknolojik yeniliklerin önemli bir kaynağı ve büyük işletmelerin çekirdekleri olan, pek çok ülke ekonomisi için hayati öneme sahip ve ekonomiye kazandırdığı dinamizm ile o ekonominin ölçütü olan küçük ve orta boy işletmeler, yalnızca büyük işletmelerin ürettiği aynı mal ve hizmetleri üretip, onları rekabet ortamına sokmazlar. Aynı zamanda büyük işletmelerin kullandıkları mamul ve yarı mamul girdilerini üretirler ve böylece onların girişimini de tamamlarlar. Çünkü büyük işletmelerin her parçayı, her ara malı kendilerinin üretmeleri ekonomik olmayabilir. Böylece küçük ve orta boy işletmeler ekonomide bir yan sanayi oluşturarak, büyük işletmelerle bir iş bölümü hatta iş birliği yaparak ortak bir hayat kurarlar (DPT,2000).

Türkiye'de 1963'ten beri uygulanan beş yıllık kalkınma planı dönemlerinde "sanayiye dayalı büyüme" temel amaç olmuştur. Öte yandan benimsenen sanayileşme stratejileri ve uygulan ekonomi politikaları 1980 yılı öncesi ve sonrasında büyük farklılıklar arz etmiştir. 1980 yılına kadar benimsenen sanayi politikasında ithal ikamesi esas iken, 1980 yılından sonra ihracata yönelik sanayileşme ve serbest piyasa ekonomisi ilkelerinin geliştirilmesi benimsenmiştir. Bu yönde kaydedilen gelişme 2001 krizi ile kesintiye uğramış ancak, krizin ardından başlayan iyileşme ile birlikte, 2002 yılından itibaren imalat sanayi yatırımında, üretiminde ve ihracatında önemli artışlar yaşanmıştır. 1980 yılından itibaren gerçekleştirilen reformlar, özel sektörün dinamizminin artırılmasına önemli katkı sağlamış ve Türkiye ekonomisinin iç ve dış etkilere karşı

uyum yeteneğini artırmıştır. Böylece, son yıllardaki endüstriyel büyümenin kaynağını özel sektörün yatırımları ve dinamizmi oluşturmuştur. Ülkemizde, KOBİ'ler tüm işletmelerin %99,9'unu, istihdamın %81,48'ini oluşturmakta iken KOBİ'lerin yatırımlardaki payı %26,5, ihracattaki payı ise %16,6'da kalmaktadır (KOSGEB, 2008).

Türkiye'de son on yıl içerisinde oluşan ekonomik krizlerin genel dinamiklerinin incelenmesinden sonra ortaya çıkan bulgu, reel sektörün dış ticaret kanalları, reel döviz kurları, reel faiz oranları ve kısılan iç talep aracılığıyla krizlerden etkilendiğidir. Hızlı bir şekilde büyüyen iç borçlanma ihtiyacını karşılamak amacıyla, 1992 – 1999 yılları arasında % 32 gibi çok yüksek reel faizle iç borçlanmaya gidilmesi, ülkenin finansman kaynaklarının borç faizini ödemek için borçlanılan devlete aktarılması ve KOBİ'lerin finansman ihtiyacının daha da şiddetlenmesi ile sonuçlanmıştır. Ekonomik krizler dolayısıyla, kısılan iç talep rekabetin ve büyük işletmelerin KOBİ'ler üzerindeki baskısının artmasına neden olmuştur. Reel döviz kurunun aşırı pahalalanması sonucu ise, büyük işletmelerden daha sert kar marjı esnekliğine sahip olan KOBİ'lerin ihracat pazarlarındaki rekabet gücü aşırı zayıflamıştır (Zengin, 2002: 5).

1996'da başlayan Gümrük Birliği sürecinde, Türkiye için sanayi sektöründe, özellikle küçük ve orta boy işletmeler (KOBİ) uygulamadaki fonların ve gümrüklerin kalkmasından sonra yoğun bir rekabet ortamına girmiştir. Bu rekabet hem Avrupa Birliği (AB) üyesi ülkelerden, hem de AB'ye üçüncü ülkelerden gelerek dolaşıma giren ürünlerden kaynaklanmaktadır. Ancak, KOBİ'lerin bugünkü durumları ve sermaye yapılarıyla en son teknolojileri kullanan AB işletmeleriyle rekabet etmesi oldukça güçtür ve global normlar çerçevesinde devlet desteği şart görünmektedir. Gümrük Birliği ile dış rekabete açılan KOBİ'lerin; ürün geliştirme, ürün tasarımı, teknoloji, üretim ve yatırım planlaması, modernizasyon-yenileme, standartlar ve ölçek ekonomileri gibi teknik bilgilerin yanında, rakiplerin durumu, talep, ürün fiyatı ve pazarlama faaliyetleri gibi pazar bilgilerine; ayrıca oto finansman, dış finansman, leasing, faktoring, risk sermayesi ve krediler gibi finansman bilgilerine erişimlerinin sağlanması ve kurumsal kapasitelerinin bu bilgileri doğru değerlendirecek yetkinliğe ulaştırılması önem arz etmektedir (DPT, 2007).

Ülkemizde KOBİ'lerin sosyo-ekonomik açıdan üzerinde durulması gereken önemli bir boyutu enformel sektörde yoğunlaşmasıdır. Firmaların ödeme gücü kapasitesini aşacak düzeyde imzalanan toplu sözleşmeler firmaları, fason imalata veya

taşeron kullanımına yönlendirmektedir. Son yıllarda fason üretimde bulunan işletmelerin ve taşeronların sayısında önemli bir artış vardır. Devlet tarafından çok sıkı denetim altında tutulan büyük işletmeler fason üretimde bulunan küçük işletmelere iş vererek üretimlerini gerçekleştirme eğilimi içerisine girmiştir. Fason üretimde bulunanlar da üretimde esnekliği enformel sektöre yönelerek sağlamaktadır. Türkiye'de KOBİ'lerin enformel sektörde yoğunlaştığının bir baksa göstergesi de işyerlerinin önemli bir bölümünün herhangi bir meslek kuruluşuna kayıtlı olmamasıdır (Yüksel ve Murat, 2002: 13).

Türkiye'de KOBİ'lerin büyük ölçüde fason üretime yöneldikleri, kendi markalarını yaratmakta ve kendi ürünlerini pazarlamakta güçlük çektikleri görülmektedir. Ülke imajının ve markanın olmaması bu işletmelerin rekabet gücünü büyük ölçüde zayıflatmaktadır. Bu açıdan bakıldığında, globalleşme sürecinde Türkiye'ye biçilen rol büyük ölçüde ucuz, fason üretim yapılan ülke konumundadır. Firmalar kendi markasını yaratmadığı ve kaliteli üretime önem vermediği sürece bu gelişmeler karşısında rekabet avantajı yakalaması olanaksızdır. Türkiye'nin toplam ihracatı ve ithalatının dağılımına bakıldığında büyük ölçüde teknoloji yoğun ve katma değeri yüksek mallar ithal ettiği (makineler, mineraller, kimyasallar) ve emek yoğun malları (tekstil, konfeksiyon) ihraç ettiği görülmektedir. Türk dış ticaretinde en önemli ihraç ürünü olan tekstil ve konfeksiyon sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin büyük bir kısmı küçük ve orta ölçekli atölye tarzı çalışan işletmelerdir. Özellikle sanayileşme ve teknoloji seviyeleri yüksek Avrupa ülkeleri ile rekabet KOBİ'lerin maliyetleri düşürmelerini ve ileri teknoloji ile kaliteli üretim yapmalarını zorunlu hale getirmiştir. Son yıllarda maliyet avantajları arasında en önemlilerinden olan ucuz işgücü ve hammadde avantajını kaybeden KOBİ'ler artan rekabete uyum sağlamak için yeni teknoloji yatırımlarına ihtiyaç duymaktadır. Bu ise yeni fonların sağlanmasını zorunlu hale getirmiştir (Aras ve Müslümov, 2002: 8).

Gelişmiş ülkelerdeki KOBİ'lerin ekonomi içindeki payları ile Türkiye' deki KOBİ'lerin ekonomi içerisindeki payları mukayese edildiğinde; Türkiye' deki KOBİ'ler ile gelişmiş ülkelerdeki KOBİ'ler arasındaki uçurumu, yatırım içindeki payların, toplam krediler içindeki payların ve ihracattaki payların oluşturduğu görülmektedir. Türkiye' deki KOBİ'lerin toplam kredilerdeki, yatırımdaki ve ihracattaki paylarının gelişmiş ülkelere göre çok düşük olması bir anlamda Türkiye' deki KOBİ'lerin yönetim,

pazarlama, finans gibi konularda sorunları olduğunu da ortaya koymaktadır (Civan ve Tekinkuş, 2002: 5) ve aynı zamanda ülkemizdeki KOBİ'lerin büyük çoğunluğunun dışa açılma derecesinin düşük olduğunu ve küreselleşme sürecine giremediklerini ortaya koymaktadır (Yılmaz, 2004: 59).

Türkiye'de kullanılan toplam kredi tutarı ve oranlarına baktığımızda, Ekim 2009 itibarıyla sektörün toplam kredileri 365,581 milyon TL'dir. Türleri itibarıyla kredilerin %21,6'sı KOBİ, %32,8'i bireysel ve %45,7'si ticari kurumsal kredilerden oluşmaktadır. Bankacılık sektörünün temmuz ayında KOBİ'lere 78.850 milyon TL nakdi kredi, 29.379 milyon TL gayri nakdi kredi kullandırdığı; KOBİ'lere kullanılan kredilerin 5.841 milyon TL'lik tutarının takibe düştüğü görülmektedir. Ülkemizde işletmelerin kuruluş oranlarına baktığımızda, 2009 yılı kasım ayında; 2008'in aynı ayına göre kurulan şirket ve kooperatif sayısı % 14,2 artarak 3088'den 3526'ya yükselmiştir. Bu ayda yeni kurulan 3526 şirketin; 1337'si İstanbul, 380'i Ankara, 215'i İzmir ve 1594'ü diğer illerde bulunmaktadır. 2009 yılı Kasım ayında kurulan toplam 3526 şirket ve kooperatifin % 92,8'i (3272) limited şirket, % 4,8'i (171) anonim şirket ve % 2,4'ü (83) kooperatiftir (KOSGEB, 2009).

Türkiye'de olduğu gibi dünya ekonomisinde de KOBİ'ler büyük önem taşımaktadır. KOBİ'lerin ABD ekonomisinde üretim payı yüzde 36,2, Almanya'da 49, Japonya'da 52, Fransa'da 54. Yatırımlardaki oranlara baktığımız zaman, ABD'de yüzde 38, Almanya'da 44, Japonya'da 38 olarak görüyoruz. Türkiye'deki işletmelerin yüzde 99,5'i, istihdamın yüzde 64'ü, yaratılan katma değer yüzde 36'sı KOBİ'lere ait olduğu belirlenmiştir (ATO, 2007). Sanayileşmiş ülkelerdeki küçük ölçekli birimler ile ülkemizdeki küçük ölçekli birimler arasında yapısal bazı farklar söz konusudur. Özellikle sanayileşmiş ülkelerdeki "sıfır stoklu üretim, üretim sırasında kalite kontrolü, talep yönlendirici üretim, tam zamanında girdi ve üretim teslim sistemi, ileri teknoloji ve kaliteli üretim" KOBİ'lerin gelişimini kolaylaştırırken, ülkemizdeki KOBİ'lerin bunlardan yoksunluğu farkı ortaya çıkmaktadır (Koç, 2008: 19).

AB'de tüm istihdamın üçte ikisi KOBİ'lerce ve üçte biri büyük ölçekli işletmelerce sağlanır. Avrupalı bir KOBİ 5 işçi istihdam ederken, büyük işletmelerce istihdam edilen işçi sayısı ortalama 1.052 adettir. AB'de toplam firmalar içinde büyük işletmelerin payı %0,2 iken; KOBİ'ler %99,8 pay almaktadır. AB'de KOBİ'lerin ihracattaki rolü büyük işletmelere oranla daha azdır. AB'deki KOBİ'ler cirolarının

%13'ünü ihraç ederlerken, büyük işletmeler yaklaşık iki katı fazla bir oranla cirolarının %23'ünü ihraç etmektedirler. Bu durum ekonomilerin bütün sektörlerinde ve dünyadaki bütün ülkelerde açıkça yaşanan bir durumdur ve göstermektedir ki küçük işletmeler sadece sınırlı bölgelere ve bölgesel pazarlara hizmet etmektedirler (Ay ve Talaşlı, 2007: 176).

Eurostat 2002 verilerine göre, AB'deki işletmelerin %89,1'ini mikro işletmeler, %11,3'ünü ise küçük ve orta ölçekli firmalar oluşturmaktadır. Çalışan sayısına göre dağılımda ise büyük şirketlerin payı %33,1, mikro ölçeklilerin %27,8, küçük ve orta ölçeklilerin ise %38,9'dur. Yaratılan katma değerde en büyük pay %40,3 ile 250'den fazla çalışanı olan büyük işletmelere ait iken, mikro işletmelerin payı %20,8, küçük ve orta ölçekli firmaların payı ise %38,9'dur (<http://www.btso.org.tr/eic/>, 15.01.2010).

2007 yılında 55 ülke arasında yapılan bir araştırmada; Türk KOBİ'lerinin verimliliği 10 puan üzerinden değerlendirilmiş, KOBİ'ler 4,61 puan alarak, 55 ülke arasında 44.sıraya yerleşmişlerdir. Aynı araştırmaya göre, büyük ölçekli işletmelerimiz ise 7,39 puan alarak 18. sırada yer almışlardır (Koç, 2007: 32).

KOBİ'leri AB Ülkeleri ve Türkiye arasında nitelik ve uygulamalar açısından karşılaştırmak gerekirse, tablo şu şekilde oluşmaktadır;

Tablo 1.4. Avrupa Birliği ve Türkiye'deki KOBİ'ler

AB' de Kobiler	Türkiye'de Kobiler
İşletme başı ortalama istihdam=6	İşletme başı ortalama istihdam=2-3
Yıllık devlet yardımı 1.105 pound	Yıllık devlet yardımı 200 pound
İşletmelerde kurumsallaşma mevcut	İşletme sahibi tek karar mercii
İşletmelerin %70'inde finansal araçlar konusunda bilgi eksikliği mevcut	İşletmelerin %90'dan fazlasında finansal araçlar konusunda bilgi eksikliği mevcut
Kredi güvenilirliği açısından güçlü konumda	Kredi güvenilirliği düşük konumda
Modern finansal araçlar(risk sermayesi, kredi garantisi, leasing gibi) kapsamlı olarak kullanılmakta	Modern finansal araçları kullanabilme gücü düşük
Üniversite tarafından desteklenen KOBİ'lerin sahip olduğu teknolojik yatırımların payı %20'dir	Çok önemsiz düzeydedir
Kamusal araştırma ve geliştirme kurumları tarafından desteklenen KOBİ'lerin sahip olduğu teknolojik yatırımların payı %25	Çok önemsiz düzeydedir
İşletme hacmi(işletme başına) 780.000 pound	İşletme hacmi(işletme başına) 200.000 pound

Kaynak: (Civan ve Tekinkuş, 2002: 6

Tablo 1.4.' ü incelediğimizde, ülkemizde faaliyet gösteren küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin AB ülkelerindeki işletmelere oranla devlet yardımlarından daha az yararlanmakta olduğunu görmekteyiz. Yine aynı şekilde, ülkemizde faaliyet gösteren KOBİ'lerin yeterince kurumsallaşmadığını, üretimin, yönetimin ve pazarlama bölümlerinin başında halen işletme sahiplerinin görev aldığı anlaşılmaktadır. Diğer önemli bir fark ise, finansal araçlar konusunda AB ülkelerindeki işletmelerin bilgi düzeylerinin, ülkemizde faaliyet gösteren işletmelere oranla yüksek olduğudur. Aynı zamanda finansal araçların kullanımında da ülkemizde faaliyet gösteren işletmelerin AB ülkelerindeki işletmelere göre oldukça geri kaldığı gözlenmektedir. Kredi güvenilirliği açısından baktığımızda ise, ülkemizde faaliyet gösteren firmaların yetersiz olduğu görülmektedir. Sistematik ve gerçeği yansıtan mali bilançoların yapılmaması, kayıtdışılığın yaygın olması ve gerekli profesyonel yardım alınmadan işletmenin her aşamasının ayrı ayrı planlanmaması işletmenin kredibilitesini zayıflatmaktadır. Özellikle kuruluş aşamasında sermayenin yetersiz olması, emeğe dayanan faaliyetin yürütülmesi ve yeni bir yatırım kararında yeterli işletme sermayesinin olmaması işletmeleri kredi kullanma eğilimine itmektedir. İşletmelerin inovasyonu için gerekli ar-ge desteklerine bakıldığında hem üniversiteler bazında hem de kamu kurumları bazında verilen desteklerin AB ülkelerindeki KOBİ'ler için yapılanlardan oldukça yetersiz olduğu gözlenmektedir.

1.4. KOBİ'lerin Sorunları

Ekonomik sürecin hangi döneminde olursa olsun, ülkemizde KOBİ'ler; ekonomik, sosyal ve politik önemlerini her zaman korumuşlar ve ülkenin politika ve stratejilerinin belirlenmesinde önemli bir yere sahip olmuşlardır. Ancak KOBİ'lere, Türkiye'nin toplam sanayi işletmelerinin büyük bir bölümünü oluşturmasına rağmen, uzun yıllar gereken önem verilmemiştir. Rekabetin yerleşmesi ve sürdürülmesi, ekonominin durgunluktan kurtarılması, ekonomik canlılığın lokomotifini olan KOBİ'lerin önemsenerek desteklenmesine bağlıdır (Ören, 2003: 107). Bu destek ancak sorunların tam olarak tanımlanması ve ona göre çeşitli önlemler alınmasını gerekli kılmaktadır.

Bu bölümde KOBİ'lerin en dikkat çeken sorunları olan, yönetim, üretim, işgücü, pazarlama ve finansal sorunları tartışılmaya çalışılacaktır.

1.4.1. Örgütlenme ve Yönetim Sorunları

Yönetim veya sevk ve idare, insanlar vasıtasıyla birtakım işlerin ortaya konmasıdır. Diğer bir ifade ile başkalarına dayanarak iş yapmaktır. İşin sahipleri çok yönlü çalıştıklarından aşırı iş yükü nedeniyle dikkatli olmayabilirler. Bu durumu ortadan kaldırmak için iş sahipleri en uygun buldukları elemanları bazı görevleri yerine getirmeleri için görevlendirebilirler (Kargül, 1997: 24). Herhangi bir örgütün koordineli bir biçimde faaliyetini sürdürebilmesi için iyi bir biçimde yönetilmesi gerekir. Bu yönetim fonksiyonunu da yönetici yerine getirir (Akgemci ve Çelik, 1998: 76). Küçük ve orta boy işletmelerde girişimcilik, yöneticilik ve mülkiyetin aynı kişi veya kişilerde toplanması aynı zamanda bu işletmelerin en önemli sorunu olan yönetim darboğazının da kaynağı olabilmektedir. Küçük ve orta boy işletme sahiplerinin işletme kurabilmek için gereken sermayeye sahip olmaları iyi bir girişimci ve yönetici olmak için yeterli değildir (Çetin, 1996: 157)

KOBİ'lerde girişimci doğrudan faaliyetlere katılmakta, çoğu zaman hem işinin başında işgörenlerle birlikte üretimde bulunmakta, hem hammadde alımı ve pazarlamayla ilgilenmekte hem de banka, vergi, sigorta işlemleriyle uğraşmaktadır. Ancak, işletme ölçeği büyüdükçe girişimcinin her konu ile bizzat ilgilenmesi güçleşmektedir. Bu nedenle, girişimci önce üretim sürecindeki işini işgörelere devretmekte ve kontrol görevini üstlenerek, katkısını daha üst konumlara çıkarmaktadır. Yani işletmede daha çok genel yönetim işlevlerini üstlenmektedir. Ancak, KOBİ'lerde tepe yönetiminde iş bölümüne gitmek veya bu görevi profesyonel bir yöneticiye devretmek çoğunlukla tercih edilmeyen bir davranış biçimidir. Girişimcinin piyasa hakkındaki bilgiyi toplama ve değerlemedeki yetersizliği, nitelikli personel istihdamından kaçınması, yetki devretmemesi ve başka yönetici istememesi, KOBİ'lerde yanlış kararların alınmasına ve esnek bir yapının oluşturulmasına engel olmaktadır (Özgener, 2003:139).

Pek çok küçük ve orta boy firma sahibi veya yöneticisinin piyasa verilerinin temini ve değerlendirilmesinde, mesleki ve teknik bilgilerinin yetersiz kalması, problemlerin çözümü için uzman eleman istihdamından da kaçınmaları, çoğu kez kendilerinden başka yönetici istememeleri, yetki devredememeleri gibi durumlarda bu firmalar yanlış kararlarla esnekliklerini ve başarılarını zamanla kaybetmektedirler (Şimşek, 2002: 40).

KOBİ'lerde hiyerarşik yapıdaki karar ve icra organlarının önemli bir kısmı aile bireylerinden oluşmaktadır. Küreselleşme, bilgi ekonomisi, hızlı değişen bilgi ve iletişim teknolojileri, yeni pazar fırsatları ve ekonomik krizlerin yaşandığı bir ortamda giderek karmaşık hale gelen işletme faaliyetleri ve büyüyen işletme ölçeği karşısında, işletme sahibinin ve aile bireylerinin bilgi ve becerilerinin yetersiz kalması, değişime uyum sağlamayı güçleştirmektedir. Ayrıca, yeni uzmanlık alanlarının ortaya çıkması, bilginin önemli bir değer haline gelmesi, işletme-çevre ilişkilerinin önem kazanması ve organizasyon yapılarının karmaşık hale gelmesi nedeniyle zaman ve bilgi düzeyi açısından girişimci yetersiz kaldığından işletmelerde başka yöneticilere de ihtiyaç duyulmaktadır (Gümüştekin, 2005: 74).

Aile işletmeleri sahipliğin, kontrolün, yönetimin tek elde toplandığı işletmeler olduğu için olumlu olan niteliklerinin yanında, söz konusu özellikleri bazı olumsuz yapılarla ve sonuçlara sebep olmaktadır. En başta aile bireyleri ile işletmenin çıkarları bazen çatışabilmektedir. Mesela işe alınan veya alınmak istenen bir aile bireyi, dışarıdan alınacak uzmana göre alınan veya alınmak pozisyon için yeterince yetenekli veya uygun değildir. Bu işletmede çatışmalara neden olabilir (Koç, 2008: 54).

Akdiş ve Bayrak'ın 2000 yılında Çorum, Denizli, Gaziantep, K.Maraş ve Kayseri illeri bazında genel profilleri ortaya çıkarma amacı ile yönetsel anlamda yaptıkları araştırmanın sonucunda, ankete katılan işletmeler düzeyinde KOBİ'lerin üst yönetim yapısını belirlemek için üst yönetimde kimlerin yer aldığına ilişkin yöneltilen soruya verilen cevaplarda, ağırlıklı şekilde aile bireyleri ve yakınların yer aldığı ve aynı şekilde KOBİ'lerin yönetimde görev alan kişilerin alt kademelere yetki devri konusundaki tutumunun "yetki ve sorumluluklarımızın bir kısmını devredebiliriz" seçeneği doğrultusunda olduğu gözlemlenmiştir.

KOBİ'lerde yapıları itibariyle uzun vadeli planlama yapılmamakta ve genelde bir planlama uzmanı da istihdam edilmemektedir. Bu durumda işletmeler, amaçların belirlenmemesi, alternatif planlar geliştirilmemesi, en uygun seçeneğin belirlenmesinde bilimsel ilkelerden çok şahsi yetenek veya deneyimlere güvenilmesi, planların uygulanmasında astların göz ardı edilmesi ve bunun sonucunda tam katılımlarının sağlanamaması gibi sorunlar yaşamaktadır(Kocabıyık ve Altunay, 2008: 745).

1.4.2. Üretim Sorunları

Ülkelerin kalkınmalarında ve işletmelerin verimliliklerinin artırılmasında teknolojiye uyum sağlamak çok önemli bir rol oynamaktadır. Hızla gelişen ve değişen teknolojilerin sunduğu kolaylıklardan faydalanabilmek ancak söz konusu yeni teknolojilere uyum sağlayabilecek üretim sistemlerinin geliştirilebilmesi ile mümkün olmaktadır. Günümüzde pazarların genel görünümü ve yapısı tüketiciler tarafından belirlenmekte ve hızla değişen tüketici talepleri karşısında değişik ürün yaratmak günümüzde rekabetin temelini oluşturmaktadır. Söz konusu durumun gerçekleşmesi ise, işletmede tasarım ve üretim yönünden esnekliğin sağlanabilmesi ve yoğun otomasyon ve teknoloji ağırlıklı "Esnek Üretim Sistemleri" ne yönelmeyi gerekli kılmaktadır. Esnek üretim kısaca; gelecekte olabilecek değişiklikleri önceden tahmin edip yeni duruma çabucak uyum sağlama stratejisi olarak tanımlamak mümkündür. Özellikle teknoloji tabanlı üretim sistemlerinde, sistemin teknolojik değişikliklere karşın ayakta kalabilmesi için böyle kıvrak bir değişime hazır olması gerektiği tartışma götürmeyecek kadar açıktır. Eski değimiyle "pazardaki değişimlere uyum sağlama yeteneği" olarak nitelendirilebilecek bu yaklaşımın, yeni tanımı ise "stratejik saldırganlıktır". Anlatılanlardan hareketle esnek üretim sisteminin küçük ve orta boy işletmelere uygun olduğu açıkça görölmektedir (DPT, 2000).

Tedarikleme, teknoloji, ürün tasarımı, ürün geliştirme, standardizasyon ve nitelikli personel; üretimde kalite unsurunun evrensel boyutlarda elde edilmesinde rol oynayan çok önemli faktörlerdendir. Tedarikleme üretimde kullanılan malzeme, hammadde veya ayrı mamüllerle ilgili olup, üretimle iç içedir. Hammadde ve ana malların tedarikinde nitelik, miktar, ihtiyaç duyulduğunda bulunabilme ve fiyattan kaynaklanan bazı sorunlar yaşanabilmektedir (Çetin,1996: 161).

KOBİ'ler siparişe dayalı esnek üretim yaptıklarından dolayı hammadde tedarikinde fiyat indirimlerinden yararlanamamakta ve miktar kısıtı ile karşı karşıya kalmaktadırlar. Büyük işletmeler büyük miktarlarda hammadde alımı gerçekleştirdiklerinden tedarik sırasında fiyat indiriminden yararlanabilmektedirler. Fakat KOBİ'lerin böyle bir durumu söz konusu değildir (Karagöz, 2008: 88).

Tedariklemede ortaya çıkan bir diğer dar boğaz da sipariş edilen hammaddenin istenilen zamanda sağlanamamasıdır. Bazı hammaddelerin zamanında sağlanamaması nedeniyle işletmeler, siparişlerini karşılayabilmek için hammadde stokuna

yönelmektedirler. Bu ise, kaynak israfına yol açmaktadır. Stoklamaya gidilmemesi halinde ise, sürekli fiyat artışlarından yoğun biçimde etkilenmek her zaman mümkün olmaktadır (Çetin,1996: 162).

Türk KOBİ'leri geleneksel üretim metotları ile Türkiye pazarı için üretim yapmakta ancak birçok pazarda AB firmaları başta olmak üzere yabancı firmalar ile rekabet etmek zorunda kalmaktadır. Bununla birlikte, teknoloji düzeyleri Avrupa firmalarının çok altında kalmakta, genellikle modası geçmiş tasarımlar, verimsiz üretim metotları ve eski makine-ekipman kullanarak katma değeri düşük olan alt kalitede ürünleri üretmektedirler (Akdeniz, 2005: 77).

Küçük ve orta boy firmaların gerçekleştirdikleri üretim miktarları, büyük firmalara oranla daha düşük düzeyde kaldığından, bu firmaların hammadde ve ara malı piyasalarında fiyatlar ve diğer alım koşulları üzerinde, kendi lehlerine yeterli etkide bulunamamalarına ve sonuçta daha yüksek fiyatlarla girdi temin edebilmelerine neden olmaktadır. Yabancı kaynak sağlanmasındaki güçlük yanında, öz sermayenin de, arzulanmış iş hacmine göre yetersiz kalması, bu firmaların daha yüksek maliyetle vadeli alımlarda bulunmalarına ve dolayısıyla rekabet şanslarının azalmasına sebep olmaktadır (Bağrıaçık, 1989: 23).

Üretim yöntemleri açısından KOBİ'lerde emek yoğun üretim teknikleri daha yaygın olarak görülmektedir. Bunun nedeni ise, KOBİ'lerin düşük sermaye ile kurulmuş olmalarından kaynaklanmaktadır. Emek yoğun üretim tekniği, gelişmekte olan ülkelerde bulunan KOBİ'lerde uluslararası piyasaya açılma konusunda önemli bir rekabet üstünlüğü oluşturabilmektedir. KOBİ'ler üretimlerini gerçekleştirirken gerek kendi seviyesindeki işletmelerle gerekse büyük işletmelerle rekabet etmek zorundadırlar (Karagöz,2008: 87).

Üretim sürecinde kalifiye işgücü yetersizliği sorunların başında gelmektedir. Üretim aşamasında kullanılan enerji sorunu özellikle enerji fiyatının yüksek olması yeterince enerji kullanımını olumsuz etkilemektedir. Teknolojinin yetersiz ve eski olması üretimi etkileyen sorunlar arasında üçüncü sırada bulunmaktadır. Üretimde uygun olmayan hammadde ve yardımcı malzeme kullanımı da üretimi dördüncü sırada etkileyen faktör durumundadır. Makine ve işgücünden kaynaklanan iş durması ve aşırı iş yükleri üretimi etkileyen faktör durumunda beşinci sırada bulunmaktadır. Üretimi

etkileyen fire ve ıskarta altıncı sırada; iş zaman etütleri, bakım planlaması, fabrika iç düzenlemesi ve iş analizi eksikliği yer almaktadır. Üretim süreci sorunları arasında; iş gücünün sayısal yetersizliği ve yetersiz stok nedeni ile üretimin alıkonması gelmektedir. Kalifiye işgücü yetersizliği, iş durmalarını fire ve ıskartalara neden olmaktadır. Enerji sorunu ve teknolojinin yetersiz ve eski olması da üretimde kapasitesinin düşmesine ve sorunlara yol açmaktadır (Tekin, 2001: 243).

1.4.3 İşgücü Sorunları

KOBİ'lerin yapıları incelendiğinde nicel açıdan yeterli; ancak nitelik açısından yetersiz olan işgücü ortaya çıkmaktadır. Ancak KOBİ'lerin faaliyetlerinin çok çeşitli olması nedeniyle kalifiye işgücü ihtiyaçları artmaktadır (Şamiloğlu ve Demirel,2001: 76). Nitelikli eleman ihtiyacının karşılanamaması, genelde tüm işletmeler için geçerli bir sorun olmakla birlikte, KOBİ'ler için özellikle önem taşımaktadır. KOBİ'lerde emek yoğunluğunun nispeten yüksek oluşu ve alınan siparişlere göre farklı işler yapma zorunluluğu gibi nedenlerden dolayı, çok yönlü nitelikli elemana daha çok ihtiyaç duyulmakta ancak, bunların tedarik edilmesi konusunda sorunlar yaşanmaktadır (Eroğlu vd, 2003: 5).

KOBİ'ler her kademedede ve istenilen nitelikte işgücü temininde önemli güçlüklerle karşılaşmaktadırlar. Bu tür işletmelerde mevcut işçilerin bilgi ve becerilerinin geliştirilmesi, yeni teknolojilere uyum sağlanması ve işgücü verimliliğinin artırılması konularında eğitim olanakları oldukça kısıtlıdır. Bu da, işletmenin ürün imalatına, sunumuna ve satış sonrası hizmetlerine yansımaktadır. İşgücü mevcut teknolojiyi verimli olarak kullanamamaktadır. Küçük işletmelerin yapısı incelendiğinde, değişken bir işgücü yapısına sahiptirler. Bu nedenle, işgücü eğitimine kaynak ayırmayı bir nevi lüks olarak görmektedirler (Çınar, 2000: 59).

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. (Akgemci ve Çelik,1998: 86).

Yapılan araştırmalar, ülkemizde KOBİ'lerin yeteri kadar eğitilmiş işgücüne sahip olmadıklarını ortaya koymaktadır. Türkiye'de KOBİ'lerde çalışan elemanların

çoğu sadece çıraklık eğitimi almıştır. Bu da KOBİ'lerde verimliliği düşürmektedir(Karadal ve Çelik, 2007: 122).

İşletmelerin nitelikli işgücü sıkıntısı çekmemesi için mesleki eğitime gereken önem verilmelidir. Mesleki okulların açılması ve öğrencilere iş başında (staj vs.) eğitim olanağının sağlanması ileriye dönük önemli bir adım olacaktır. Ayrıca yönetici eğitimi, kalite-standardizasyon-verimlilik konusunda bilgi sağlama, teknoloji geliştirme, danışmanlık gibi alanlarda Tarım Bakanlığı, MPM, TOBB, KOSGEB, TSE, Üniversiteler ve diğer ilgili kuruluşlarla işbirliğine gidilmelidir (Özgener, 2003: 149).

1.4.4. Pazarlama Sorunları

Pazarlama, üretim süreci sonunda elde edilen mal ve hizmetin üreticiden tüketiciye ulaşımını sağlayan faaliyetler bütünüdür. Pazarlama fonksiyonu işletmelerin genel fonksiyonları arasındadır. Bu fonksiyon hedef tüketicinin istek ve ihtiyaçlarının üretim öncesi belirleyerek, üretimin bu doğrultuda gerçekleşmesinin esas almaktadır. Ancak KOBİ'lerin organizasyon yapıları geleneksel yönetim anlayışıyla belirlendiği için ayrıca bir pazarlama fonksiyonuna ihtiyaç duymamaktadırlar. Geleneksel usullere göre pazarlama faaliyetlerini sürdüren işletme sahibi, aynı zamanda iyi bir pazarlamacı olarak kabul edilir. Oysaki günümüzde hedef tüketicinin istek ve ihtiyaçlarının sürekli değişmesi, sürekli yeni pazar fırsatlarını ortaya çıkarmaktadır. Günümüzde çağdaş pazarlama anlayışında “müşteri odaklı” olma ilkesi esas alınmaktadır. Her şey müşteri için görüşüyle hareket ederek rekabet stratejileri geliştirmek ve uygulamak kaçınılmaz hale gelmişken, KOBİ'lerin bu alanda önemli sorunlarının olduğu görülmektedir (Şamiloğlu ve Demirel,2001: 74).

Pazarlama konusu küçük ve orta boy işletmeler için hem iç hem de dış pazara yönelik olarak daha çok işletme sahibinin deneyimleri, bilgisi ve becerisiyle yürütülmeye çalışılan, ancak ihmal edilen bir husus olarak karşımıza çıkmaktadır. İşletme sahiplerinin halen geleneksel pazarlama anlayışıyla pazarlamayı satış kavramıyla eş anlamlı olarak kullanmaları önemli bir sorum kaynağı olarak karşımıza çıkmaktadır. Modern pazarlama kavramı, her şeyin pazar ile başladığını kabul etmektedir. Bu nedenle, küçük ve orta boy işletmelerin başarılarında pazar üzerinde yoğunlaşmak önem kazanmaktadır (Çetin, 1996: 157).

Düşük maliyetleri, etkin yönetim ve organizasyon yapıları ile büyük işletmeler yabancı pazarlara açılmada KOBİ'lere kıyasla ilk etapta rekabet avantajına sahiptir (Ay ve Talaşlı, 2007: 178). Mikro ölçekli işletmelerin üretim miktarı ve satış hâsılatlarının düşük olması nedeniyle belirli bir maliyete katlanıp pazar araştırması yapmaları güçleşmektedir. Bunun yerine üretime başlama, üretim miktarlarını belirleme gibi kararları kendi tecrübelerine dayanarak veya kamuya açık bilgileri kullanarak almaktadırlar. İşletme ölçeği büyüdükçe işletmelerin riskinin artmasının yanı sıra yöneticilerdeki bilinç ve eğitim düzeyi de artmakta böylece bu işletmeler pazar potansiyelini anlamak için daha yüksek çaba harcamaktadır (Cansız, 2008: 64). Pazarlama araştırması için üç temel kaynak düşünülmelidir. Birincisi, aktüel şekilde bilgiyi aktaran ticari araştırma kurumları bulunmaktadır. İkincisi, küçük iş yönetimi bu verileri, bağımsız araştırma kurumlarından sağlayabilmektedirler. Üçüncüsü küçük iş yönetimi sahipleri bu tür pazar araştırmalarını kendi bünyelerinde yapabilmektedirler (Kargül, 1997: 65).

Ulusal pazarlar her geçen gün artan biçimde küreselleşmenin getirdiği fırsat ve zorunluluklar nedeni ile uluslararası pazar niteliği kazanmaktadır. Bu bakımdan küçük ve orta boy işletmelerin de kuruluş ve üretim aşamalarında rekabet sağlayıcı faktörleri gözetmenin yanı sıra, yeni pazarlara açılma ve özellikle ihracat açısından da uluslararası düzeyde rekabet unsurlarını ön planda tutmaları kaçınılmaz hale gelmektedir. Bu bakımdan, KOBİ'lerin uluslararası düzeyde yeni pazarlarda tutunabilmeleri ile mevcut alanlarda pazar paylarını artırarak ve varlıklarını güçlendirerek sürdürülebilmeleri büyük önem taşımaktadır. Bu ise ancak, gerekli bilgilere kısa sürede ulaşılabilmesi ve bunların sağlıklı bir biçimde değerlendirilmesi sonucu, kalite / fiyat dengesi ön planda tutularak oluşturulacak ihracat yönelimli imalat anlayışıyla uluslararası pazarlara açılmaları ile mümkün olacaktır (DPT, 2007).

Uluslararası piyasalarda işletmelerin başarısını etkileyen faktörler şunlardır: İşletmenin uluslararası piyasalara girmeye istekli olması, ürettiği mal veya hizmetlerin rekabet edebilir olması, finansal ve insan kaynaklarının yeterli olması, uluslararası nitelikte sağlam bir pazarlama yaklaşımına sahip olmasıdır (Karadal, 2001: 190). KOBİ'lerin ulusal ve uluslararası pazarlara girebilmeleri ve rekabet edebilmeleri için pazarda meydana gelen değişikliklerin izlenmesi ve pazar standartlarını göz ardı etmeleri ve yüksek pazarlama maliyetleri dezavantaj oluşturmaktadır (DPT, 2000).

KOBİ'lerin küresel rekabet ortamında karşılaştıkları sorunlarından biri de dil sorunudur. Gümrük Birliği sürecinde, ciddi bir şekilde lisan bilen, ileri görüşlü insanlara ihtiyaç duyulmaktadır. KOBİ'lerin uluslararası pazarlara açılması, ülkelerarası ithalat ve ihracatın artması ve teknoloji transferinin hızlanmasıyla dil konusu onlar için önemli bir pazarlama sorunu haline gelmiştir (Eroğlu vd, 2003: 3).

Pazarlama sorunları daha çok ürün, fiyat/fiyatlandırma ve tanıtımda yoğunlaşmaktadır. Özellikle yeni ürün, marka imajı, standart ürün, fiyat ayarlamaları, vadeler ve nitelikli satış personeli eksikliği; pazarlamada öncelikle karşılaşılan sorunlardır. İkinci derecede karşılaşılan sorunlar ise; dağıtım kanalları ve fiziksel dağıtımda ortaya çıkmaktadır. Dağıtım kanallarının yetersizliği, depolama olanaklarının kısıtlı oluşu ve teslimatta ortaya çıkan aksaklıkların bir sonucu olmaktadır. Satış elemanları, pazarlama faaliyetlerinin yönlendirilmesinde önemli bir yere sahiptir. Ancak her türlü işletme faaliyetinde olduğu gibi pazarlama faaliyetinde de karar verici çoğunlukla işletme sahibidir (Çetin, 1996: 158). Bilgi ve yetkin yönetici eksikliği, markalaşma bilincinin KOBİ'lerimizde yerleşmiş olmaması ve kurumsallaşma eksikliği nedeni ile pazarlama ve ihracat konusunda ihtisaslaşmış departmanlar kurulamaması da pazarlama sorunları arasında yer almaktadır (KOSGEB, 2008).

1.4.5. Finansal Sorunları

Küçük ve orta boy işletmelerin en önemli sorunu, kredi ve finansmandır. Kar marjları düşük olan küçük ve orta boy işletmelerin gerek yatırım, gerekse işletme sermayesi oluşturmada ihtisaslaşmış bankaların hem yetersiz hem de kaynaklarının ihtiyaca cevap verememelerinden dolayı bu kaynaktan yararlanamayan sanayici genel banka sistemine ve kredilerine başvurduğu anda da ödeyemeyeceği kadar yüksek faiz oranları ve ödeme şartları ile karşılaşmaktadır (Çetin, 1996: 165).

KOBİ'lerin ekonomideki esnekliklerine rağmen varlıklarını devam ettirebilmeleri ve büyümeleri için gerekli en önemli unsurlardan biri finansmandır. Teknolojik gelişmeleri takip edebilmek için gerekli olan finansman ve nitelikli eleman ihtiyacı KOBİ'ler için büyük bir engel teşkil etmektedir. KOBİ'ler finansman yetersizlikleri nedeniyle gelişmiş teknolojilere sahip olamamakta, eski teknoloji ile emek yoğun çalışmak zorunda kalmaktadırlar. Bu da ürettikleri malın kalitesine olumsuz yansımaktadır (Altunay ve Kocabıyık, 2008: 747).

KOBİ politikalarının üzerine eğilmesi gereken en önemli konulardan biri de KOBİ'lerin finansman olanaklarına erişimidir. Asıl sorun elverişsiz iş ortamıdır. Kronik bütçe açığı para arzında çok fazla büyümeye yol açmış, bu da ekonominin sırtına kronik ve öngörülemeyen enflasyon ile yüksek reel faiz yükünü yüklerken özel tasarrufun önemli bir kısmını absorbe etmiş ve bankacılık sistemini de kredi vermek için son derece sınırlı fonlarla baş başa bırakmıştır. Bu koşullar altında, bankalar öncelikle devlet tahvili satın alarak ve daha sonra büyük işletmelere ve nadiren de küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerine kredi vermek suretiyle kendilerini korumuştur. Türkiye'deki bankaların birçoğu, küçük firmalara kredi vermemektedir. Küçük işletmeler bu nedenle ekonominin başka kanalları aracılığıyla kendilerine kaynak aramak zorunda kalmakta ve çoğu zaman da yeni ve büyüyen işlerinin ihtiyaçlarını karşılayabilecek yeterli kaynağı bulamamaktadır. Şahsi varlıklar, aile ve arkadaşlardan alınan krediler, malların ipotek edilmesi gibi potansiyel finansman kaynaklarının kullanımına ilişkin veri bulunmamaktadır. Risk sermayesi ve iş melekleri gibi geleneksel olmayan finansman araçlarının gelişimi de yavaş ilerlemektedir (www.oecd.org, 05.03.2010).

Kuruluş aşamasında olan KOBİ'ler ağırlıklı olarak özkaynak kullanmaktadır. Yeterli özkaynağa sahip olmayan işletmeler yeni yatırımlarını gerçekleştirmede ve büyümelerinin finansmanında kaynak sağlama sorunuyla karşılaşmaktadır. KOBİ'lerin kendi yapılarından kaynaklanan temel finansman sorunu özkaynak yaratamamaktır. Özellikle kuruluş aşamasında yeterli özkaynağın bulunmaması girişimcilerin önünde büyük bir engeldir. Kuruluş aşamasından sonra ilk yıllar firmaların varlıklarını devam ettirmeleri açısından önemlidir. Yapılan araştırmalarda bu tür işletmelerin genellikle ilk beş yılda yok olduklarını göstermiştir (Müslümov ve Aras, 2002: 10).

Küçük ve orta boy işletmelerin finansal ihtiyaçlarını öz kaynaklarından karşıladıkları ve dış kaynaklı finansman araçlarından yeterince yararlanamadıkları bilinmektedir. Yoğun bir rekabet ortamında faaliyetlerini sürdüren KOBİ'ler iş hacimlerini genişletmek ve yüksek enflasyonun var olduğu piyasa koşullarında sermayelerini korumak istediklerinde artan bir düzeyde işletme sermayesi ihtiyacı duymaktadırlar. Ancak KOBİ'lerin sınırlı sermaye yapısı, genelde satışların vadeli olması gibi nedenlerden dolayı KOBİ'ler yetersiz işletme sermayesi ile çalışmakta ve büyük ölçüde kısa vadeli kaynak gereksinimi duymaktadır (DPT, 2000).

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, ölçeklerine dayalı olarak finansal açıdan büyük ölçekli firmalara göre daha farklı problemlerle karşılaşmaktadırlar. Söz konusu işletmelerin özsermayeleri yetersiz olup bankaların kuvvetli teminat talepleri ve bu işletmelerin yetersiz özkaynaklarından dolayı bankalardan kredi temin etmekte zorluk çekmektedirler. Ayrıca, bu firmaların cirolarının küçüklüğü de düşük kredibiliteye sahip olmalarına yol açmaktadır (Arslan, 2003: 122).

KOBİ'lerin finansman sorunları, girişimci kredisi ve işletme sermayesi ihtiyaçları olarak ikiye ayrılabilir. Bu ihtiyaçlar, pasifteki öz sermayeleri güçlü olmayan ve karlılıkları piyasa koşullarına paralel olarak aşırı sapmalar gösteren bu işletmelerin, işletme sermayesine olan ihtiyaçlarını karşılamak için, kendi sınırlı kaynakları dışında müracaat edebilecekleri tek bir yer kalmaktadır (Eroğlu vd, 2003: 4). Finansman sorunlarının başında, işletme sermaye ihtiyacının hızla artması (%43), kredi maliyetlerinin yükselmesi (%26), alacakları zamanında tahsil edememek (%17), dördüncü sırayı ise kredi temininde güçlükler (%14) oluşturmaktadır (Çelik ve Karadal, 2007: 121).

Ekonomik krizin reel sektör üzerindeki etkilerine ilişkin olarak TOBB'un gerçekleştirdiği araştırma sonuçlarına göre, işletmelerin %70.23'ü bankalardan hiç kredi alamadıklarını ve %74.10'u da herhangi bir bankadan kredi alamayacaklarını tahmin ettiklerini ifade etmektedirler. KOBİ'lerin toplam krediler içinde düşük bir pay almalarının ve büyük bölümünün gelecekte de banka kredilerinden faydalanamamalarının en önemli nedeni kredi maliyetlerinin yüksek olmasıdır (Yüksel ve Murat, 2002: 17).

KOBİ'lerde mevcut olan finansal sorunlar arasında, özkaynak yapısının yetersiz olması, finansal kurumlardan kredi temin etme ve süresinin kısa olması, kredi faizlerinin çok değişken ve yüksek olması, ekonomik istikrarsızlıktan dolayı yatırım girdi maliyetlerini ve getirilerini tahmin etmede zorlanmaları, teknolojiye hızlı gelişmelere karşın yeterli düzeyde ürün geliştirme ve iç kaynak oluşturmama, istenilen miktarda kredi bulamama veya teminat gösterememe, yeterli miktarda hammadde ya da stoklama imkânlarının olmaması, dış pazarlara açılmada veya Ar-Ge çalışmalarına yönelik finansman yetersizliği sayılabilir (Demir ve Sütçü, 2002: 84).

İKİNCİ BÖLÜM

KOBİ'LERİN YATIRIM KARARLARINDA ETKİLİ OLAN FAKTÖRLER

Yatırım, belli bir zaman döneminde bireysel veya kurumsal olarak üstlenilen riskle orantılı gelir sağlamak için kıymet satın almak veya üretmek olarak tanımlanabilir. Aynı zamanda yatırım, işletmenin hedeflerini gerçekleştirmek amacıyla uzun vadede kullanabileceği üretim araçları ve uzun ömürlü maddi varlıkların elde edilmesi için kullanılan finansman araç ve olanaklarının toplam maliyetidir (Gencel, 2007: 35).

KOBİ'lerin yatırım kararlarında öne çıkan faktörler, finansman kaynakları ve vergilerdir. Her iki faktörde KOBİ'lerin geleceğe dair yatırımlarının planlamasında göz önüne aldıkları ve firma içinde gerekli fizibilitelerin yapılarak yatırım kararının en rasyonel şekilde verilmesini sağlayan unsurlardır.

Finansman kaynakları faktörü açısından bakıldığında, öncelikle yatırım için büyük miktarda kaynak gereklidir. Bu kaynak, firma içi özsermaye tarafından karşılanacağı gibi; yüksek maliyetli ancak gelecekteki getiri beklentisi yüksek olan yatırım projeleri için firmalar dış kaynak kullanma yoluna da gidebilmektedirler. Firma dışı bu kaynağın da en büyük tedarikçisi ülke içinde veya dışındaki finans kuruluşları ve bankalardır. En sık kullanılan finansman yolu ise kredilerdir. Bu bölümde finansman kaynakları ayrıntılı olarak incelenecek olup, bankalar nezdinde kredi başvurusu yapan KOBİ'lerin ne şekilde analiz edileceği, değerlendirileceği ve kredi kararının nasıl verileceği tartışılacaktır.

Vergi faktörü açısından bakıldığında ise, en önemli nokta özellikle firmalar için uygulanan Kurumlar Vergisi'nin oranıdır. Bu oranın düşük olması özellikle yabancı yatırımcıların ülkeye sermaye girişi sağlaması için önemli etkenlerden biridir. Sermaye akımlarının artması ve finansal piyasalardaki gelişmeler ülkeleri vergi oranlarını indirmeye ve vergi engellerini ortadan kaldırmaya zorlamaktadır (Kargı ve Karayılmazlar, 2009: 22) Kurumlar Vergisi içeriğinde firmalara tanınmış olan muafiyetler, istisnalar, indirim ve çeşitli teşvikler yatırımların artmasında olumlu bir etmen olarak göze çarpmaktadır. Bu bölümde başta Kurumlar Vergisi olmak üzere, BSMV (Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi), KDV (Katma Değer Vergisi) ve geçici vergi tanımlaması yapılacaktır.

2.1. KOBİ'lerin Finansman Kaynakları

KOBİ'ler kuruluş aşamasından başlayarak, yatırım, hammadde temin, işletme, pazarlama, teknoloji yenileme, büyüme ve rekabet gücü kazanma konularında finansman güçlüğü yaşamaktadır (İZTO, 1999: 11).

KOBİ'lerin ekonomideki esnekliklerine rağmen varlıklarını devam ettirebilmeleri ve büyümeleri için gerekli en önemli unsurlardan biri finansmandır. Kaynak sorunu ve pazar paylarını arttırma KOBİ'lerin en büyük sıkıntılarıdır. KOBİ'lerin önünde bu sorunlarının çözümü için iki seçenek bulunmaktadır. Bunlar iç kaynaklar ve dış kaynaklardır. İç kaynaklar, kaynağın ortaklarca sağlanması yani sermaye arttırımı, dış kaynaklar da borçlanmak olarak ortaya çıkar. KOBİ'ler finansman yetersizlikleri nedeniyle gelişmiş teknolojilere sahip olamamakta, eski teknoloji ile emek yoğun çalışmak zorunda kalmaktadırlar. Bu da ürettikleri malın kalitesine olumsuz yansımaktadır. Kalitesiz üretim, KOBİ'lerin satış gücünü, dolayısıyla büyük işletmelerle rekabet gücünü engellemektedir. Eski teknolojilerle yapılan üretim ile ihracat yapılması ve uluslararası pazarlarda rekabet olanağı yoktur (Oktay ve Güney, 2002: 6).

Türkiye'de ve dünyada KOBİ'lerle ilgili olarak yapılan çalışmalarda finansman sorunlarının başta geldiği görülmektedir. Finansman sorunları; beklenmeyen ödemeler, kredi maliyetleri ve kredi alma koşullarının ağırlığı şeklinde sıralanabilir. Finansman sorunlarının başında, işletme sermaye ihtiyacının hızla artması (%43), kredi maliyetlerinin yükselmesi (%26), alacakları zamanında tahsil edememek (%17), dördüncü sırayı ise kredi temininde güçlükler (%14) oluşturmaktadır (Çelik ve Karadal, 2007:121).

Küçük ve Orta ölçekli işletmelerimizin, bugün karşı karşıya kaldığı birçok sorunun gerisinde sermaye faktörü yatmaktadır. KOBİ'lerin sorunlarını ele alırken ilk belirtilmesi gereken husus enflasyonun öz sermayeyi eritmesidir. Aşırı artan girdi fiyatlarının maliyetleri yükseltmesine karşın bunu fiyatlarına yansıtamayan KOBİ'lerin, zaten yetersiz olan özsermayeleri zaman içinde erimektedir. KOBİ'lerin ortak özelliklerinden biri olan özkaynak yetersizliği özellikle konjonktürel dalgalanmanın olduğu dönemlerde kendini hissettirmektedir. KOBİ'lerin sermaye yapılarının zayıflığı ilk olarak işletmelerin kuruluşunda ortaya çıkmakta ve pek çok KOBİ için süreklilik kazandığından işletmenin daha sonraki faaliyetlerinin tümünü etkilemektedir. Dış

kaynakların bulunmasında karşılaşılan güçlükler ile birleştiğinde yeni yatırımların yapılmasını, yüksek teknoloji sağlanmasını engellemektedir (Oktay ve Güney, 2002: 4).

KOBİ'lerin finansman kaynakları ele alındığında iç ve dış kaynaklı kısa, orta veya uzun vadeli kredilerin 1992 yılında % 7'si KOBİ'ler tarafından kullanılırken, 2008'de bu oran % 15'ler civarındadır. Bu artış mikro ve küçük boyutlu işletmelerden (toplamın % 98,1'i) orta boy işletmeler lehine (% 1,4) olmuştur. Yani "100–250" işçi çalıştıran orta boy işletmeler nispeten daha dengeli bir kredi ortamına kavuşmuş ama pastanın büyük dilimi % 85 ile toplam sanayi işletmelerinin % 0,5'i olan 1.510 büyük firma için tahsis edilmiştir (Erdönmez, 2009: 15).

Kobiler kısa dönem finansman ihtiyaçlarını karşılamak için farklı kaynaklara başvurabilmektedirler. Bu kaynakların başında ticaret bankaları gelmekle beraber, leasing, faktoring, forfaiting şirketlerine de KOBİ'ler kredi için başvurabilmektedirler. Bunun yanında, satıcılardan vadeli mal alımında bulunarak kısa vadeli finansman ihtiyaçlarını farklı kaynaklardan da karşılayabilmektedirler. Uzun dönem finansman temininde bankalar ve yukarıda sayılan finansal kuruluşlarının hiçbiri KOBİ'lere gereken krediyi sağlamada kendi kaynaklarını kullanmamakta, bunun yerine, KOBİ'lere kefil olarak yurtdışı kaynakların kullanılmasına aracılık etmektedirler. Bu aracılık faaliyeti özellikle ihracat kredi sigorta kuruluşları (Hermes, Sace, Coface vs. gibi) kanalıyla yapılmaktadır. Bu tip krediler, bir malın (makine, tesis vs.) satın alınmasını ve/veya ihracının uzun vadeli olarak finanse edilmesini sağlamaktadır. Bu krediler, satıcı açısından bir tür ihracat teşvik kredisi iken, alıcı açısından ise uzun vadeli bir tür yatırım kredisi olarak görülebilmektedir (Eken, 2008: 57).

KOBİ'ler alternatif finansman araçlarından yeterince yararlanamamaktadırlar. KOBİ'ler, dengesiz bir mali büyümeden kaçınabilmek için uygun bir borçlanma teklifi ile desteklenmelidir. Duran varlıkların finanse edilmesi uygun vadede uzun/orta vadeli kredi şekilleri (veya finansal kiralama yolu) ile mümkündür. Kısa vadeli kredileri sadece ciro artışını ve/veya ödeme/tahsilât vadelerinde yaşanan değişimleri karşılamak amacıyla kullanırmak gerekmektedir (Alptürk,2008: 64). Kamu kesiminin borçlanma gereğinin yüksek olması nedeniyle oluşan yüksek faiz oranları ile artan finansman yükü ve teminatlarında yüksek olması KOBİ'leri finans piyasasından uzaklaştırmıştır (Gençtürk, 2005: 196).

KOBİ'lerin gereksinim duydukları kısa vadeli kaynak için ise finans kuruluşları kendi kaynaklarını kullandırma konusunda fazla istekli davranmamaktadır. Muhtelif Bankaların KOBİ'lere yönelik kısa süreli işletme kredisi çalışmaları olmaktadır. Ancak, bu kredilerde de KOBİ'ler vade, limit, faiz oranı sorunu yaşamaktadır. En önemli sorunları da bu krediyi alabilmek için kendilerinden istenen teminatlar oluşturmaktadır. Finans kuruluşları riskli gördükleri işletmeler ile kredi ilişkisine girmek için yüksek teminatlar istemektedir. Bu da işletmeleri kısır döngüye sokmaktadır. Eğer bir işletme kazandıklarını sermayesine ekleyip, taşınmaz edinmemişse kredi alma şansı azalmakta, belki de hiç kalmamaktadır. Ayrıca yaşanan krizlerde finans kuruluşlarının yaptıkları ilk iş, kredi kullanımını durdurmak ve mevcut kredilerin geri çağırılması olmaktadır. Bütün bunlar, KOBİ'lerin finansman sıkıntılarını artırmaktadır (Ay, 2008: 6).

2.1.1. Özsermaye İle Finansman

İşletmelerin sahip veya ortaklarının, kendi kişisel varlıklarından ayırarak işletmeye koydukları maddi ve maddi olmayan iktisadi değerlere öz sermaye denir (Dinçer ve Fidan, 1995: 269). İşletmeler için özsermaye önemli faktörlerden birisidir. İşletmeye kredi verecek olan kreditorler, doğal olarak öz sermayenin fazla olmasını isterler. Bunun nedeni, verdikleri kredinin geri ödeme riskini azaltmaktır. Eğer işletmenin finansal yapısında öz kaynaklar önemli yer tutuyorsa, sabit sermaye yatırımlarının çoğu öz kaynaklarla finanse edilmişse, bu işletmeye güvenlerini artırıcı bir rol oynar, kredinin geri dönmeme riskini azaltır (Aktepe, 1997: 165).

İşletmelerde yaygın olarak kullanılan temel kaynak özsermayedir. Ödenmiş sermaye ve şirket fonlarından oluşan özsermaye olmadan, hiçbir ticari işletme faaliyet gösteremez (Koç, 2008: 127). Bu finansman şekli ya ortaklardan doğrudan doğruya para veya mal almakla yerine getirilir veya şirketin hukuki yapısına göre hisse senedi çıkarıp karşılığında sermaye temin ederek işletme finanse edilir (Ertürk, 2006: 332).

KOBİ'lerin en önemli sorunlarından biri özsermaye ve işletme sermayesinin yetersiz olmasıdır. Yeterli özsermaye ve işletme sermayesine sahip olunamaması, işletmelerin borçlanma ihtiyaçlarını arttırmaktadır. Artan borçlanma ihtiyacı nedeni ile birlikte ödenen yüksek faizler işletmelerin kar marjlarını da azaltmaktadır. Dolayısıyla zaten yetersiz olan öz sermaye, ödenen yüksek finansman gideri sonrası azalan karların öz sermayeye yeterli tutarda ilave edilememesi nedeniyle daha da yetersiz hale

gelmektedir. Nitekim oto finansman yöntemi olarak adlandırılan elde edilen karların dağıtılmayarak sermayeye ilave edilmesi ile finansman sağlama yöntemi bakımından KOBİ'ler, büyük ölçekli işletmelere göre daha olumsuz şartlar taşımaktadırlar. İşletmelerde nakit çıkışı yaratmayan amortisman gideri de bir oto finansman unsudur. Daha önce ifade edildiği gibi KOBİ'ler ağırlıklı olarak emek yoğun üretim yapısı ile faaliyetlerini sürdürmektedirler. Bu özellikleri nedeniyle, sabit varlık yatırımları büyük ölçekli işletmelere göre daha düşük gerçekleşmekte ve sabit varlıklar üzerinden ayrılan amortisman tutarı büyük ölçekli işletmelere göre daha düşük seviyelerde kalmaktadır (TCMB, 2007).

Konjonktürel dalgalanmaların yüksek olduğu dönemlerde KOBİ'lerin özkaynakları giderek azalmaktadır. İşletmeler üretim faaliyetlerini sürdürürken genelde ihtiyaç duydukları emek dahil tüm üretim girdilerini peşin ödeme ile sağlamakta, ancak ürünlerini belirli vadelerle piyasaya sunmaktadırlar. Ekonomik istikrarsızlık ve piyasada baş gösteren tikanıklık, işletmelerin tahsilâtlarını aksatmakta, hatta bazen hiç tahsilât yapamama gibi bir durumla karşı karşıya bırakmaktadır. Nakit sıkıntısının baş göstermesi, ya işletmeleri pahalı finans kaynaklarına yöneltmekte, ya da sermayenin giderek erimesine yol açmaktadır (Karabıçak ve Altuntepe, 2001: 369).

2.1.2 Yurtiçi Kaynaklı Krediler İle Finansman

Bu başlıkta, öncelikle kredi kavramının açıklanması ve sınıflandırılması anlatılacak olup, daha sonra finansman kaynağı olarak kredilerin KOBİ'lerin üzerindeki yansımalarına değinilip, son olarakta ülkemizdeki faaliyet gösteren özel sermayeli bankaların kredi politikalarından faydalanarak, bir firmanın kredi talebi olduğunda, bu talebin nasıl bir süreçten geçtiği, hangi analiz yöntemlerinin uygulandığı ve hangi psikolojik faktörlerin devreye girdiği tartışılacaktır.

2.1.2.1. Kredi Nedir?

Bankalar birliğine göre kredi, bankaların, özvarlıklarının yanı sıra, topladıkları vadeli ve vadesiz Türk lirası ya da döviz mevduatı ile banka dışında temin ettikleri fonları, yasal sınırlar içinde ve banka içi mevzuatı da göz önünde tutmak suretiyle, ihtiyaç sahiplerine belirli bir süre sonra geri alınması kaydıyla borç olarak vermesi ya da borç anlamında olmamakla birlikte, birbirleriyle taraflardan birinin taahhüdünün veya bu taahhütten doğacak borçların garanti edilmesi işlemidir (Uğur, 2006: 51).

4389 sayılı Bankalar Kanunu'nun 11. maddesine göre kredi; “*Bir bankanın vereceği nakdi krediler ile teminat mektupları, kefaletler, aval, ciro ve kabuller gibi gayrinakdi krediler, satın alacağı tahvil ve benzeri sermaye piyasası araçları, tevdiatta bulunmak suretiyle ya da herhangi bir şekil ve surette vereceği ödünçler, varlıkların vadeli satışından doğan alacaklar, vadesi geçmiş nakdi krediler, gayrinakdi kredilerin nakde tahvil olan bedelleri, vadeli işlem ve opsiyon sözleşmeleri ile benzeri diğer sözleşmeler ve ortaklık payları izlendikleri hesaba bakılmaksızın bu Kanun uygulamasında kredi sayılır.*”

Kredi genel anlamda, kullanıcısı, tutarı, vadesi, fiyatı ve teminatı baştan belli olan ve bankayı, hemen veya belirli bir süre sonra alacaklı hale getirebilecek bankacılık ürün grubu olarak tanımlanabilir.

2.1.2.1.1. Kredilerin Sınıflandırılması

Krediler belirli kriterlere göre çeşitli sınıflandırmaya tabi tutulur. Bu sınıflandırmalar kredi tanımının içerdiği tüm koşulları kapsayan bir sınıflandırmadır.

2.1.2.1.1.1. Nitelik Açısından Sınıflandırma

Nitelik açısından krediler ikiye ayrılmaktadır. Bunlar nakdi krediler ve gayrinakdi kredilerdir.

Nakdi krediler; gerekli kredi süreci tamamlandıktan sonra kredi kullanımına dair herhangi bir sorun çıkmayan müşterilerin hesaplarına nakit olarak kredi tutarın ödenmesi şeklinde nitelendirilen kredi türüdür. Bankacılık sektöründe en yaygın kullanılan kredi türüdür. En belirgin örneği ise kullanılan taksitli ticari/bireysel kredilerdir.

Gayrinakdi krediler; bir işin yapılması veya bir yükümlülüğün yerine getirilmesi amacıyla bankanın kendi müşterisi lehine taahhüde bulunması ve garanti vermesidir. Bankacılık alanında özellikle küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin en sık kullandığı kredi araçlarından biridir. En yaygın kullanılan örneği ise teminat mektuplarıdır. Bu teminat mektupları talep eden işletmelerin kullanacağı nedene göre değişmekte olup, hem özel sektör kuruluşlarına hem de kamu kuruluşlarına hitaben yazılabilmektedir.

2.1.2.1.1.2. Para Birimi Açısından Sınıflandırması

Para birimi açısından sınıflandırma kendi içerisinde üçe ayrılmaktadır. Bunlar;

- *Türk lirası krediler*
- *Yabancı para krediler*
- *Döviz endeksli krediler*

Bu aşamada açıklanması gereken tek sınıflandırma, döviz endeksli kredilerdir. Bu kredi türünde kullanılacak olan kredi miktarı talep edilen yabancı para cinsinden kur fikslenerek, fikslenen kurun karşılığı olan Türk lirasından kredi kullandırılmasıdır. Bu tür krediler kur riski sebebiyle iyi planlanarak kullanılması gereken bir kredi türüdür. Özellikle kur dalgalanmalarının fazla olduğu ülkelerde bu tür kredi kullanılması oldukça risklidir.

2.1.2.1.1.3. Vade Açısından Sınıflandırma

Vade açısından kredi sınıflandırılması, kullanılan kredinin geri ödeme süresi baz alınarak yapılmış olan bir sınıflandırmadır. Buna göre vade açısından sınıflandırma üçe ayrılmaktadır.

- *Kısa vadeli krediler:* Vadeleri 12 aya kadar olan kredilerdir.
- *Orta vadeli krediler:* Vadeleri 1 ile 5 yıl arasında olan kredilerdir.
- *Uzun vadeli krediler:* Vadeleri 5 yıldan uzun olan kredilerdir.

Kredilerin vade yapısı, kredi kullanım amacına göre değişiklikler göstermektedir. Örneğin, yatırım amacı ile kullanılmış bir kredinin kısa vadeli olması beklenmemelidir, genellikle yüksek miktarda kredi kullanılması ile gerçekleştirilen yatırımlarda kredinin kısa vadeli olması firma üzerindeki borç baskısını artıracaktır.

2.1.2.1.1.4. Teminat Açısından Sınıflandırma

Teminat, bir nevi kredinin geri ödeme sigortasıdır. Talep edilen kredi için bir güvence unsurudur. Teminatlandırılabilen bir kredinin bankalar nezdinde kabul edilebilirliği daha da artmaktadır. Bir krediye teminat alınırken genel olarak, firmanın

mali durumuna, kredibilitesine ve bu doğrultuda teminatın gereklilik derecesine dikkat edilmektedir.

Teminat açısından krediler ikiye ayrılmaktadır.

Teminatsız Krediler; herhangi bir şahsi veya maddi teminat alınmadan, yalnızca kredi müşterisine güvenilerek kullandırımı yapılan kredilerdir.

Teminathı Krediler: kredi talebi ile gelen müşteriden, şahsi yani kefil imzası olarak veya maddi yani hemen nakde dönebilecek olan çek, nakit blokaj gibi değerleri teminata alarak kullandırılan kredilerdir.

2.1.2.1.1.5. Kullanım Amacı Açısından Sınıflandırma

Kullanım amacı açısından krediler, firmaların işletmeye dair ihtiyaçlarına göre şekillenen kredilerdir. Bu tür krediler kendi içinde ikiye ayrılmaktadır. Bunlar yatırım kredileri ve işletme kredileridir.

Yatırım Kredileri; genellikle uzun vadeli olarak kullandırımı yapılan, işletmenin bina ve tesislerinin yenilenmesi veya ek bir bina veya tesis inşasında ayrıca yeni bir makine alımında kullanılmak üzere tahsis edilen kredilerdir.

İşletme Kredileri; genellikle kısa ve orta vadeli olarak kullandırımı yapılan, işletmenin kısa süreli işletme sermayesini karşılamak üzere tahsis edilen kredilerdir.

İşletmelerin kuruluş aşamasında ya da faaliyetlerine devam ettiği dönemde kaynak sağlama aşamasında ortaya çıkan finansman sorununun çözümü için öz kaynakların yetersiz olması halinde en sık başvurulan yol banka kredisidir. Dış kaynaklardan fon bulmak zorunda kalan işletmelerin kaynak sağlamada karşılaştıkları sorunların başında kredi bulma olanakları gelmektedir. İşletmelerin bilanço yapılarının bankaların beklentilerini karşılamaması ve küçük ölçekte olan işletmelerin bankalar tarafından talep edilen teminatları karşılamakta güçlük çekmeleri kredi olanaklarını kısıtlamaktadır (Aras, 2001: 75).

Ülkemizde kredi karşılığında istenen teminatların, genellikle kredi tutarının en az iki katı ve gayrimenkul ipoteline bağlı olması bu kesimin kredi temin etmedeki sorunlarından bir diğeridir. Bu sorunun çözümü için, KOBİ'lere banka kredilerinde

teminat problemlerinin giderilmesi için hâlihazırda faaliyet gösteren tek kredi garanti kuruluşu, Kredi Garanti Fonu İşletme ve Araştırma AŞ, KGF, olup, bu gibi kuruluşların yaygınlaştırılması gerekmektedir (Söğüt, 2001: 125) .

İstenen teminat ve kefalet koşulları sağlansa bile bu kez sağlanan kaynakların finansman maliyeti yüksek olmaktadır. Çünkü talep edilen kredi miktarı küçük ve riskleri fazla olduğu için bankalar açısından kredi işlem maliyeti yüksek kabul edilmekte ve verilen kredinin faizi yüksek olmaktadır (Yörük ve Ban, 2003: 31).

Esnaf-sanatkâr ve KOBİ'lerimize en büyük kredi desteğini sağlayan ve bu görev kendisine kuruluş yasası ile verilen tek banka Türkiye Halk Bankasıdır (Söğüt, 2001: 125). Bu bankanın dışında Türkiye'de faaliyet gösteren kamu ve özel bankalar kendi içlerinde KOBİ birimi oluşturup KOBİ'ler için gerekli olan kaynağın aktarılmasında rol oynamaktadırlar.

Tablo 2.1. Yıllar İtibariyle Türkiye'deki Kredi Dağılımı

	Milyon TL					% Paylar		
	2006	2007	2008	2009		2007	2008	2009
KOBİ	59.614	76.842	84.919	83.886		26,9	23,1	21,4
Kurumsal	90.272	113.795	165.076	179.662		39,8	44,9	45,8
Bireysel	69.101	94.980	117.449	129.073		33,3	32	32,9
Toplam	218.987	285.616	367.445	392.621		100	100	100

Kaynak: BDDK, 2009

Kredilerin türlerine göre gelişimi incelendiğinde, KOBİ kredilerinin 2009 yılı boyunca azalma eğiliminde olduğu, kurumsal ve bireysel kredilerde ise geçen yıllara göre düşük olmakla birlikte artış yaşandığı görülmektedir. Yurt içi talepteki azalma KOBİ'leri daha şiddetli etkilemiş olup Türkiye ekonomisi açısından önemi dikkate alındığında KOBİ'lere verilen kredilerdeki azalmanın gelecek dönemlerde de makroekonomik büyüklükler üzerine olumsuz etkiler yaratabileceği değerlendirilmektedir (BDDK,2009).

2.1.2.2. KOBİ Kredilerinin Değerlendirme Süreci

Kredi değerlendirme sürecinde öncelikle kredi olgusunun anlaşılması gerekmektedir. Kredi sözlük anlamı itibariyle, “*ödünç alınan veya verilen mal, para*” anlamına gelmektedir. Bu açıklamanın yanında diğer bir sözlük anlamı ise “*borç ödemede güvenilir olma durumu*” olarak nitelendirilmiştir. Kredi analizinin de ulaşmak istediği en önemli sonuç, borcun geriye ödenebilme kabiliyetidir. Bu kabiliyeti anlamak için firmalara hem teknik hem de psikolojik faktörler açısından gerekli analizler yapılmaktadır. Bu yapılan analizlerin sonuçlarının yorumlanması ile bir sonuca varılıp, kredi kararı verilmektedir.

Nihai kredi kararı belirli bir süre ve ciddi analizler sonucunda alınan bir karardır. Bu karar aşamasına gelene kadar hem teknik hem de psikolojik analizler yapılmaktadır. Bu analizler sonucunda firmanın faaliyet döngüsü hakkında bilgi edinilip, firma için en uygun kredi türü ve vade yapısı ortaya çıkarılmaya çalışılmaktadır. Bunun en büyük yararı firmanın mali yapısını -psikolojik etkenleri de göz önüne alarak- ortaya çıkarıp kullandırılan kredinin batma riskini en aza indirmektir.

Kredi süreci, firmanın kredi kullanma kararını verip bu talebini bankaya bildirmesi ile başlar. Daha sonra sırası ile gerekli belgelerin temin edilmesi ve bu belgelerin gerekli analizler yapılarak nihai kredi kararının verilmesi ile sona erer. Kredili müşterilerin seçimi; bankaları genel kredi politikaları, hedef müşteri kesimi ve pazarlama stratejilerine uygun olarak yapılmaktadır. Ülke ve toplum zararına faaliyetler gerçekleştiren, yasal merciler karşısında bankayı güç durumda bırakabilecek ve geçmişte mevcut durumda kredi talep ettiği bankayı riske sokmuş olan kişi veya firmalar ile kredi ilişkisine girmekten kaçınılmaktadır.

Kredi değerlendirme sürecini, ilk görüşme, başvuru evraklarının temin edilmesi, firma istihbaratının yapılması, mali verilerin analizi, moralite analizi ve kredi kararı olmak üzere sınıflandırabiliriz.

2.1.2.2.1. İlk Görüşme

Kredi sürecinin başlangıç aşaması ilk görüşmedir. Bu aşamada kredi kullanmaya karar vermiş olan firma, bu kararının maliyetini hesaplamak ve kredi koşulları hakkında bilgi almak için bankaya başvurur. Genellikle firmalar kredi kullanma kararı

verdiklerinde, çeşitli bankalardan kredi maliyeti hakkında bilgi alıp, kendi iç değerlendirmelerini yaparak kredi kullanacağı bankayı seçmektedir.

İlk görüşme aşamasında, müşterinin talep ettiği kredinin amacı ve bu amaca uygun kredi tutarı ve vadesi karşılıklı olarak belirlenmektedir. Firma ödeme koşullarını, faaliyetinden elde ettiği kazanç ile belirleyebileceği gibi banka personeli de kredi maliyetlerini baz alarak firmayı en uygun vade ve tutar konusunda yönlendirebilmektedir.

Görüşme sonucunda, kredi kullanma amacının banka politikalarına uygun olduğu ve bankanın müşteriden istediği şartların, müşteri tarafından teyit edilmesi ile diğer bir aşama olan başvuru evraklarının temin edilmesi aşamasına geçilir.

2.1.2.2.2. Başvuru Evraklarının Temin Edilmesi

İlk görüşme aşamasından sonra, gerekli analizlerin yapılabilmesi ve kredi dosyası hazırlanması için firmadan en belirgin olarak aşağıda belirtilen belgeler talep edilmektedir.

- *Şirket ana sözleşmesi*
- *İmza sirküleri*
- *Vergi levhası*
- *Ticaret sicil gazetesi*
- *Oda sicil kaydı*
- *Ticaret sicil tasdiknamesi*
- *Ortakların nüfus cüzdanları*
- *Ortaklara ait gayrimenkul bilgileri ve tapu fotokopileri*
- *Son 3 yıla ait yılsonu firma bilanço ve gelir tablosu*
- *Son üç yıla ait detay mizan*
- *Son üç yıla ait kurumlar vergisi beyannamesi*

Başvuru için temin edilen evrakların her biri kredi değerlendirme sürecinde zihinde oluşan soruların cevaplarıdır. Örneğin, firmanın gerçekte var olup olmadığı ticaret sicil tasdiknamesinde ve oda sicil kaydından hemen anlaşılmaktadır. Ancak bu konuda bankalara sunulan her belge firmanın var olup olmadığının sadece ufak bir göstergesidir, yapılması gereken en önemli kontrol firmanın faaliyet gösterdiği adrese gidip, firmanın yerinde faaliyet döngüsünün izlenmesidir.

Şirket ana sözleşmesi firma ortaklarını tanıma imkânı sağladığı için oldukça önemlidir. Şirketin kuruluş yapısındaki ortaklar ile ticaret sicil gazetesinden edinilen güncel ortaklara ait bilgiler karşılaştırılarak, şayet bir değişiklik var ise bu değişikliğin nedenleri sorgulanmalıdır. Aynı zamanda ortakların sicil araştırması yapılırken hem ana sözleşme hem de güncel ticaret sicil gazetesinden faydalanılmaktadır.

Bir diğer önemli belge ise imza sirküleridir. Bu belge ile firmayı temsil hakkına sahip olan firma ortaklarını veya temsile yetkili kişinin kim olduğu ve kredi kullanımı sonunda oluşan kredi ödeme planına kimin imza atmaya yetkili olduğu ortaya çıkmaktadır. Firmayı kredi borcu altına sokmaya yetkili olmayan bir ortağın ödeme planına imza atması, kredi akdini sakatlayıcı bir unsurdur. Bunun yanında firmadan istenen ortaklara ait gayrimenkul bilgileri ise kredi kararı verme sürecinde olumlu bir etki yaparak, banka nezdinde firmaya karşı daha pozitif bir bakış açısı yaratacaktır.

Firmalardan istenilen mali veriler ise, bilanço, detay mizan ve kurumlar vergisi beyannamesidir. Bu verilerde daha sonra bahsedilecek olan kredi değerlendirme süreci sınıflandırmasındaki mali verilerin analizi başlığı altında ayrıntısı ile ele alınacaktır.

2.1.2.2.3. Müşteri(Firma) İstihbaratı

Kredi değerlendirme sürecinde en can alıcı noktalardan bir tanesi müşteri istihbaratıdır. Kredi değerlendirme sürecinde sağlıklı bir karar vermenin en önemli unsuru, en kısa sürede en doğru bilgiler ulaşmaktır. Bilgi sadece kâğıt üzerinde kalmamalı, firma tarafından verilen bilgilerin doğruluğu gerekli araştırma yöntemleri kullanarak teyit edilmelidir. İstihbarat hem firma adına hem de ortaklar adına ayrı ayrı olarak yapılmaktadır. Genel bir düzen içinde bakacak olursak, istihbaratı aşağıdaki şekilde sıralayabiliriz.

- Kredi kayıt bürosu araştırması (KKB kaydı)

- *Merkez Bankası Risk santralizasyon araştırması (Memzuç kaydı)*
- *Karşılıksız çek araştırması*
- *Protostolu senet araştırması*
- *Başka banka ve finans kurumu araştırması*
- *Piyasa araştırması*
- *Temin edilen belgelerin araştırılması*

Kredi kayıt bürosu; bireysel anlamda kişilerin bankalar nezdinde bulunan toplam kredilerinin tutarı, vadesi ve ödeme performansı hakkında bilgi vermektedir. Sadece rakamsal bazda bilgi vermekte olup, müşterinin hangi bankadan kredi kullandığını banka unvanı belirterek açıklamamaktadır.

Kredi kayıt bürosu, firma kredilerinde sadece firma ortaklarının güncel mali borç durumunu göstermektedir. Firma unvanı ile sorgulama yapılması mümkün değildir, sadece ortakların bireysel olarak bankalar nezdindeki kredi risklerini belirtmektedir. Ancak bu bilgide oldukça önemlidir, çünkü ortakların KKB kaydında yüksek kredi riski ve bu kredilerde gözlenen bir gecikme, firma adına kullanılacak olan kredinin, firma ortağının kendini fonlayarak, bireysel olarak mı bu krediyi kullanacak sorusunu akla getirmektedir. Bu nedenle böyle bir risk görülen firma ortaklarının kredi taleplerinde daha dikkatli olunmalı, kredinin nihai amacı olan firmaların faaliyet finansmanında kullanılması gereği takip edilmelidir.

Merkez Bankası risk santralizasyon; firmaların unvanı veya vergi numarası ile giriş yapılarak, merkez bankası kayıtlarından firmanın güncel kredi risklerinin görüntülenebileceği bir veri merkezidir Bu araştırma yöntemi ile firmaların tüm kredi kayıtlarını, tüm nakdi ve gayrinakdi risklerini, çalışılan tüm bankaların toplam sayısı ve aylara göre firmanın piyasa riski konusunda önemli bilgiler edinilmektedir. Firmanın tüm mali bilgisi bu kayıtlarda ortaya çıkmakta, firmanın çalıştığı bankaların unvanı dışında tüm mali riskleri bu veri tabanından elde edilebilmektedir. Bu bilgilerin diğer bir faydası da, kredi kullandırımından sonra firmayı canlı olarak takip edilebileceği bir veri tabanı olmasıdır. Bu verilerin takip edilmesinin nedeni, firma hakkında izlenen sorunlu bir durum veya artan kredi risk tutarları gözlemlenmesi durumlarında firma üzerindeki gerekli tedbirlerin banka nezdinde geç kalınmadan alınmasını sağlamaktır.

Karşılıksız çek araştırması; firmaya ait herhangi bir bankadan alınmış olan çek karnesinin ödeme performansını görmek için başvuru bir araştırmadır. Bu sayede firmanın kuruluşundan buyana kullandığı çek karnesinin herhangi bir yaprağının arkasının karşılıksız olarak yazılıp yazılmadığının en kolay yolla öğrenilmesini sağlar. Bu noktada dikkat edilecek iki adet husus bulunmaktadır. Bunlardan birincisi, karşılıksız olarak yazılan çek karnesi için daha sonraki günlerde düzeltme hakkı kullanıp kullanılmadığıdır. Yazılmış olan bir çek karnesinin kanuni olarak on gün içinde düzeltme hakkının kullanılması gerekmektedir. Bu aşamada yazılmış olan çek yaprağı olan bir firmanın, bu çek tutarını belirtilen kanuni süre içinde ödeyip ödemediği firmanın ödeme ahlakını gösteren en önemli unsurdur. Ticari işletmeler sürekli bir faaliyet ve gelir gider döngüsü içinde var olmaktadır, bu sebeple uzun yıllardır faaliyet gösteren bir firmaya ait arkası karşılıksız olarak yazılmış ancak kanuni süre içinde düzeltme hakkı kullanılmış çek yaprağı, firmanın o gün için ödemesini unuttuğu veya keşide tarihinde beklediği bir ödemenin kendisine yapılmamış olduğu anlamı gelebilir. Bu durum müsamaha gösterilebilecek bir durumdur. Ancak her arkası karşılıksız yazılmış çek yaprağı için bu yorumu yapmak yanlış olacağından diğer firma kriterleri göz önüne alınarak bu kararın verilmesi gerekir.

Protestolu senet araştırması; karşılıksız çek araştırmasının mantığı ve yöntemi ile aynı olup, firmalar için banka nezdinde bir görüş sunmaktadır. Bu görüşün firmanın diğer veriyle bir bütün halinde yorumlanıp, eğer protestolu bir senet var ise bunun sebepleri araştırılmalı ve firmadan gerekli bilgilerin alınması gerekmektedir.

Başka banka ve finans kurumu araştırması; istihbarat sınıflandırmasında yer alan ancak piyasa şartlarında uygulanması çok zor olan bir yöntemdir. Bunun en büyük nedeni, firma bilgilerinin bankalar bazında gizli olduğu ve hiçbir kimse ile paylaşılması gereğidir. Diğer bir neden ise, bu durum için sadece endikatif bir yorum yapılabilir olmasıdır. Çünkü firmanın sadece şuan ki durumu hakkında bilgi verilebilir, ancak firmanın altı ay sonraki senet ödemesini yapıp yapamayacağını yorumu şuan itibarıyla çok mantıklı değildir.

Piyasa araştırması; istihbarat sınıflandırmasındaki bilgi alınabilecek en aktif bölümdür. Öncelikle firmanın faaliyet gösterdiği iş adresinin yakınlarında veya faaliyet gösterdiği sanayi bölgesinde var olan diğer firmalardan sağlanan bilgiler, diğer taraftan aynı sektörde faaliyet gösterdiği diğer firmalardan alınan bilgiler, kredi talebi ile gelen

firmayı tanımada çok önemli bir rol oynamaktadır. Çünkü bir firmayı en çok yakınlarında iletişim içinde olduğu diğer komşu firmalar tanımakta ve bulunduğu sektördeki firma faaliyet rakamları matematiksel olarak tanıtmaktadır. Aynı zamanda kredi talebinde bulunan firmalar ile iş yapan yani ticari faaliyet içinde olan diğer firmalardan da üretim ve tedarik aşamasında önemli bilgiler elde edilebilir.

Temin edilen belgelerin araştırılması; firmanın kredi başvurusunda bulunduğu belgelerin doğruluğunun tespitidir. Örneğin, ortaklara ait kimliklerin doğrulanması işleminin en kolay yöntemi, kamu kurumuna ait internet sitesinde TC kimlik numarası doğrulanması yapılmasıdır. Diğer bir doğrulama ise, şirket kuruluşunun ticaret sicil gazetesinde belirtilen veya bankaya sunulan kuruluş gazetesinin yine bir kamu kurumuna ait internet sitesinde (www.ticaretsicil.gov.tr) sorgulanarak güncel olup olmadığının tespitidir. Belgeler konusunda en önemli doğrulama, firmanın faaliyette olduğu adresin doğrulanmasıdır. Bunun en kolay yolu firma ziyareti yapılarak firmanın belirtilen adreste olup olmadığı ve faaliyet yapıp yapmadığının yerinde anlaşılmasıdır. Tahsis edilecek olan kredinin de sorunlu hale gelmemesi ve geri ödenmesinde herhangi bir sorun yaşanmaması adına alınacak en ciddi önlemlerinden biridir.

2.1.2.2.4. Mali Verilerin Analizi

Mali verilerin analizi, ülkemizde faaliyet gösteren bankalar nezdinde aşağıda belirtilen yöntemler ile yapılmaktadır.

- *Scoring*
- *Firma analiz raporu(FAR)*
- *Risk rating*
- *Oran Analizi*

Belirtilen analiz yöntemlerine geçmeden önce bu analizlerde kullanılan kavramları açıklamak gerekmektedir. Bu kavramlar daha önce bahsettiğimiz başvuru evraklarında belirtilen son üç yıla ait bilanço, gelir tablosu, detay mizan ve ilaveten nakit akış tablosu kavramlarıdır. Kavramların açıklanmasından sonra bankaların kredi politikaları nezdinde firmaların sunduğu bu tabloların kısa analizlerinden de bahsetmek gerekmektedir.

Bilanço, bir işletmenin sahip olduğu varlıkları ile bu varlıkların kaynakları olan borçların ve özkaynakların, belirli bir tarihteki tutarlılıklarını özet şeklinde gösteren mali durum tablosudur. Ya da bilanço; bir işletmenin, varlık ve kaynaklarının karşılıklı liste şeklinde sunulmasıdır (Özulucan, 2005: 71).

Bilançonun aktif tarafını oluşturan mevcutlar ve alacaklar bilanço yapısı içinde vade bakımından ayrılarak sunulur. Gelecek hesap dönemi içinde paraya çevrilmesi veya tüketilmesi beklenen varlıklar “dönen varlıklar”, gelecek hesap dönemi içinde paraya çevrilmesi veya tüketilmesi beklenmeyen varlıklar “duran varlıklar “ olarak sınıflanır.

Pasif taraf temel olarak yabancı kaynaklar ve özkaynaklardan oluşur. Yabancı kaynaklar vade bakımından ayrıma tabi tutularak; vadesi bir yıldan kısa olan kısmına “kısa vadeli yabancı kaynaklar”; vadesi bir yıldan uzun olan kısmına “uzun vadeli yabancı kaynaklar” denir (Çabuk ve Lazol, 2005: 12).

Bilanço analizi yapılması aşamasında, firmanın aktif toplamına ve yıllar itibariyle gelişimine bakılır. Aktifinin, firmanın pazarlamacı ya da imalatçı oluşuna göre dağılımına bakılır. İmalatçı firmalarda, taşımacılık yapan firmalarda ve inşaat firmalarında duran varlıkların aktif toplamı içindeki payının yüksek olması normaldir. Pazarlamacı firmalarda ise aktif toplam içinde dönen varlıkların oranı duran varlıklara oranla daha yüksek olacaktır. Duran varlıkların aktif toplamı içinde payının yüksek olması firmanın likitidesi üzerinde olumsuz etki eden bir olaydır. Yatırımda olan firmaların, bilançoda yatırım yapıldığı tarih itibariyle yapılmakta olan yatırımlar hesabı yüksek tutarlara ulaşacak bu da firmanın likitide oranını düşürecektir.

En önemli sorulardan biri firma aktifinin nasıl finanse edildiğidir. Finansman oranları firmaların faaliyet döngülerine ve faaliyet gösterdikleri sektöre göre değişiklik gösterecektir. Bu aşamada önemli olan; firma üzerinde kısa vadede bir borç baskısının bulunmaması ve özvarlık düzeyinin, firmanın sektörel ya da ekonomik hayatta meydana gelebilecek daralmalar nedeniyle edebilecek olduğu zararı karşılayabilecek düzeyde olmasıdır.

Firmanın kısa vadeli banka kredilerinin, firmanın net satışlarının en fazla %30’u kadar olması kısa süreli banka kredilerinin aktif finansmanındaki payının en fazla %25-30 civarında olması ve firma üzerinde borç baskısı yaratmaması önemlidir. Firmalar

duran varlıklarını ya özkaynaklarıyla, ya da uzun vadeli yabancı kaynaklar finanse etmelidirler. Özellikle de yatırımların uzun vadeli yabancı kaynaklarla finanse edilmesi önemlidir. Kısa vadeli borçlanma firma üzerinde daha yatırım tamamlanmadan borç baskısı yaratacaktır.

Özkaynakları içinde firmanın nakit ödenmiş sermayesinin düzeyi ve firmanın dönem karlarını dağıtmayarak oto finansman sağlıyor olması da önemlidir. Firmanın yeniden değerlendirme fonundan sermaye artırımı yapması firmaya nakit bir kaynak yaratmadığı için özkaynaklarda fiktif bir artışa neden olur. Bu tip sermaye artırımları nakit sermaye artışı gibi değerlendirilmemelidir.

Gelir Tablosu; işletmenin belli bir dönemde elde ettiği bütün gelirlerle, bu gelirleri elde etmek amacıyla aynı dönem içinde katlandığı bütün maliyet ve giderleri ve bunların sonucunda oluşan dönem net karını veya zararını belli bir düzen içinde gösteren mali tablodur. Gelir tablosu tekdüzen hesap planı çerçevesinde, gelir tablosu ilkeleri dikkate alınarak düzenlenir (Çabuk ve Lazol, 2005: 35).

Gelir tablosu analizinde öncelikle firmanın faaliyet gösterdiği sektörü ve firmanın faaliyet döngüsünü göz önüne alarak firmanın üç dönem itibariyle cirosunda reel bir artış olup olmadığının değerlendirmesi yapılır. Bunu incelerken dönemler arasındaki reel artışlar dikkate alınır.

Firmanın karşılaştırmalı analizlerinin yapıldığı dönemlerden son dönemin ara dönemi(3 aylık 6 aylık gibi) olması halinde, firmanın mali tabloları yorumlanırken, ara dönem verilerine dayanarak firmanın reel olarak gelişip gelişmediği konusunda kesin yargılara varmak doğru olmayacaktır. Böyle bir durumda firmanın geçmiş dönem verileri incelenir, son(ara) dönemde geldiği nokta belirtilerek, ulaşmayı öngörülen hedefleri ile ilgili bilgi verilir. Firmanın yılsonu itibariyle bu hedeflere ulaşabilme olanağı yorumlanır.

Gelir tablosu analizinde dikkat edilmesi gereken diğer önemli kalemler, karlılık, iade, indirim ve iskontolar kalemdir. Karlılık düzeyi firmanın faaliyet gösterdiği sektör göz önüne alınarak değerlendirilmelidir. Firmanın faaliyet gösterdiği sektörün yapısı itibariyle kar marjları değişmektedir. Örneğin, otomobil sektöründe kar marjları genellikle %5-%10 seviyesi arasında değişmektedir, ancak bir tekstil sektöründe bu oran %50 seviyelerine kadar çıkmaktadır. Bu nedenle bu aşamada sorgulanması gereken

durum, bilinen mevcut sektörlerdeki marj marjlarının, firmanın elde ettiği kar marjı ile ilişkilendirilmesidir. Kar marjı %50 seviyesinde olan bir sektörde faaliyet gösteren bir firma, %10 gibi bir kar marjı ile faaliyet gösteriyorsa bunun nedenleri sorgulanmalıdır.

İade, indirim ve iskonto kalemleri ise, firmaların üretim performansı, üretim kalitesi ve pazarlama stratejilerini belirlemektedir. Gelir tablosunda iade ve indirim kalemleri yüksek olan bir firmadan çıkarılması gereken sonuç, firmanın üretimini yaptığı ürünlerin yeterli kalitede ve nitelikte olmadığıdır. İskonto kalemi ise, firmanın pazarlama stratejisi hakkında bilgi vermektedir. Bu noktadan çıkarılabilecek sonuç, firmanın üretimini yaptığı ürünü indirimsiz satış yapamadığı olabilir. Bu kalemlerin hepsi firma karlılığını direk etkilemektedir. Bu sebeple gelir tablosunda dikkat edilmesi gereken en önemli noktalardan bazılarıdır.

Diğer önemli bir ayrıntı ise, diğer gelirler kalemidir. Bu kalem brüt satışların içinde yer aldığından net satışları artırmaktadır. Bazı firmalar gelir tablosunda daha yüksek net satışlar kalemine ulaşmak için bazı gelirleri bu hesap kalemine eklemektedir. Bankalar nezdinde firmaların asıl faaliyetinden kar elde etmeleri son derece önemlidir. Nihai kredi kararı verilirken faaliyet karları temel alınmaktadır, çünkü firmaya tahsis edilen krediyi faaliyetlerinde kullanılacak öngörüsü ile faaliyet karı yüksek olan firmalarda ödeme sorunu çıkma ihtimalinin daha az olduğu beklenmektedir. Bu önemli değişkeni bankalar, kredi politikaları gereğince brüt satışlar kaleminden çıkararak, diğer olağandışı gelir ve karlar kalemine atılmak suretiyle arındırma yapmaktadırlar.

Mizan; Bankalar açısından mizan düzenlendikleri zaman yönünden ele alınmaktadır. Bu ayırım geçici mizan ve kesin mizan olmak üzere yapılmaktadır.

Geçici mizan, yıl içinde herhangi bir zamanda düzenlenen mizanlar ile dönem sonunda envanter öncesinde düzenlenen genel geçici mizanı kapsar. Kesin mizan, dönem sonunda envanter işlemleri yapıldıktan sonra, işletmenin fiili durumunu ve dolayısıyla defter-i kebire ilişkin gerçek durumu ifade eden bilgileri kapsayan mizandır. Bu mizana kesin mizan denilmesinin nedeni, mizanda yer alan rakamların, o dönemin son ve kesin rakamları olmasından kaynaklanmaktadır (Özulucan, 2005: 114).

Bankalar nezdinde kredi kullanma talebi ile gelen müşterilerden mizan talep edilmesinin en önemli nedeni, firmanın alım ve satım yaptığı firmaların değerlendirilmesidir. Özellikle alıcılar ve satıcılar hesaplarına dikkat edilmekte olup, bu

hesaplar firmanın satış yaptığı diğer firmaların piyasa bilinirliği, ödeme yapma performansını, alacak ve borçlarını görmede en önemli kalemlerdir. Diğer bir önemli nokta da, firmanın satışlarının kaç farklı firmaya yapıldığının görülmesidir. Kredi ilişkisine girilecek olan firmanın, satış yaptığı firma sayısının fazla olması beklenir. Bunun nedeni üretiminin %40-%50 kadarını tek bir firmaya satış yaparak değerlendiren firmanın, kredi ilişkisine girildiğinde ileriki dönemlerde mal sattığı firmanın mali bir sorunla karşılaşması durumunda üretilen malın %40-%50 oranında geri döneceği, ödeme alınamayacağı ve kredi lehtarı firmanın kredi taksitlerinde sıkıntıya düşme ihtimalidir. Bu nedenle detay mizanın firmalardan temin edilmesi önemlidir. Ancak bazı firmalar detay mizanın işletmelerin gizli bölgesi olduğu düşünmekte ve detay mizanı bankalara sunmaktan kaçınabilmektedir.

Nakit akış tablosu: Belirli bir dönemde işletmenin nakit kaynaklarını ve bunların kullandığı alanları gösteren tablodur. Bu tablo düzenlenirken, nakit girişi sağlamayan veya nakit çıkışı gerektirmeyen işlemler dikkate alınmalıdır (Çabuk ve Lazol, 2005: 64).

Bu standardın amacı belli bir muhasebe döneminde işletmelerin nakit ve nakde eşdeğer varlıklarında meydana gelen değişiklikleri "işletme faaliyetleri", "yatırım faaliyetleri" ve "finansman faaliyetleri" itibarıyla sınıflandırarak nakit akış tablosunda nasıl sunulacağını açıklamaktır. Nakit akışları ile ilgili bilgiler, bir işletmenin nakit ve nakde eşdeğer varlıklarını yaratma olanağını değerlendirmek ve bu değerlerin kullanımı için işletmenin gereksinimlerini anlamak amacıyla finansal tablo kullanıcıları için hazırlanır (www.tmsk.org.tr , 10.01.2010).

Nakit akış tablosu analizinde ulaşılmak istenen ana hedef, firmanın asıl işletme faaliyetlerinden nakit yaratıp yaratmadığıdır. Satış fiyatının düşük olması, piyasada işlerin iyi gitmemesi, alacaklarını tahsil edememesi firmanın asıl işletme faaliyetlerinden nakit yaratamama nedenlerinden birkaçıdır. Firmanın nerelerden nakit yarattığı, nakit yaratamadıysa nedeni, bu nakdi nereye harcadığı belirlenmeye çalışılmaktadır.

2.1.2.2.4.1. Scoring

Scoring, ticari kredi taleplerinin değerlendirmesinde en sık başvurulan yöntemdir. Kredi başvurusunda bulunacak olan firmalar için ilk yapılacak olan analiz yöntemidir. Kelime anlamı olarak puanlama veya skora anlamına gelmektedir. En basit şekli ile kredi talebinde bulunan firmaların ortaklık bilgileri ve mali verileri

sisteme girilerek, firma için bir kredi puanı oluşturmaktadır. Bu puanın neticesine göre kredi kararı verilmektedir.

Bu analiz sürecinde firma ortaklarına 23 adet soru sorulmaktadır. Bu soruların 5 tanesi bilgi toplama amaçlı sorular olup, geriye kalan 18 adet soru skora etki eden sorulardır. Firmaya yöneltilen 23 adet soru şu şekildedir;

- 1-Ana Ortak/İşyeri Sahibinin Yaşı Kaçtır?
- 2-Ana Ortak/İşyeri Sahibinin Öğrenim Durumu Nedir?
- 3-Ana Ortak/İşyeri Sahibinin Medeni Durumu Nedir?
- 4-Ana Ortak/İşyeri Sahibinin Ev Adresinin Mülkiyeti Durumu Nedir?
- 5-Ana Ortak/İşyeri Sahibinin Ev Adresinde İkamet Süresi Ne Kadardır (Yıl) ?
- 6-Firmanın Faaliyet Göstermekte Olduğu İşyerinin Mülkiyeti Kime Aittir?
- 7-Ana Ortak/İşyeri Sahibinden Hangi Telefon Numaraları Temin Edilmiştir?
- 8-Firmanın Segmenti Nedir?
- 9-Firma Mevcut İşkolunda Ne Kadar Süredir (ay olarak) Faaliyet Göstermektedir?
- 10-Firmanın Yasal Statüsü Nedir?
- 11-Firmanın Faaliyet Alanı Nedir?
- 12-Firmada Ortaklar Dışında Çalışan Personel Sayısı Kaçtır?
- 13-Firma Bankamızdan Çek Karnesi Kullanmakta Mıdır?
- 14-Firmanın Talep Ettiği Kredi Türü Nedir?
- 15-Firmanın Talep Ettiği Kredinin Vadesi Nedir (Ay) ?
- 16-(Kısa Vadeli Banka Kredileri + Uzun Vadeli Banka Kredileri) / Net Satışlar
- 17-Firma, Ortak ya da Yöneticilerinin Olumsuz Bilgi Kaydı var mı?
- 18-Firmanın İşyeri Makine Parkı Kiralık mı, Kendisinin mi?
- 19-Firmanın Ağırlıklı Olarak Faaliyet Gösterdiği Sektördeki Satış Yaptığı Müşterilerin Dağılımını Değerlendiriniz.
- 20-Aktif Karlılığı = Dönem Net Karı (Zararı) / Toplam Aktifler (%)
- 21-En Son Verilen Vergi Beyannamesindeki Kar / Zarar Durumu Nedir?
- 22-Firma Ne Kadar Zamandır (Yıl) Belirttiği İş Adresinde Faaliyet Göstermektedir?
- 23-Firmanın Cirosu Ne Kadardır (TL) ?

Bu soruların sonucunda sistem, kredi talebinde bulunan firma için 1 ile 4 arasında bir kredi notu oluşturmaktadır. Scoring notu 1 ile 3 arasında neticelenen firmalara gerekli teminat yapısı da dikkate alınarak şube müdürü yetkisinde kredi çalışması yapılabilir, bunun yanında scoring notu 4 olan firmalar ile sadece “nakit karşılıklı teminat” ile kredi çalışması yapılabilir.

Scoring yönteminin en önemli yararı, kredi talebinde bulunan firmalara en hızlı şekilde kredi alabilme potansiyelleri hakkında bilgi vermektir. Ancak scoring notu 1 ile 3 arasında çıkan her firma ile kredi ilişkisine girilecek diye bir kural yoktur. Bu analiz sadece firma hakkında, krediyi değerlendiren yöneticiye bilgi vermektedir. Diğer bir yararı ise müşteri bilgilerinin yeterli ve güncel halde bulunmasını sağlamaktır. Her firma için scoring notu 6 ayda bir yenilenmektedir. Bu sayede firmanın faaliyet döngüsü güncel olarak takip edilmekte ve herhangi bir risk oluşması durumunda erken müdahale ile firmanın kredilerini tasfiye etme sürecine girilmektedir.

2.1.2.2.4.2. Firma Analiz Raporu(FAR)

Firma analiz raporu yöntemine başvurulmasının iki nedeni vardır. Bunlardan birincisi, yukarıda bahsettiğimiz scoring notu 4 olan firmaların –eğer nakit karşılıklı teminatı yok ise-şube yetkisinde kredilendirilmesinin mümkün olmaması, ikincisi ise kredi başvurusunda bulunan firmanın talep ettiği kredi tutarının şube yetkisi sınırlarını aşmasıdır. Firma analiz raporu sadece, kredi kararını verecek olan bir üst kredi karar mercii olan bölge krediler müdürlüğüne sunulmak üzere hazırlanmaktadır.

Firma analiz raporunda firmanın ortaklarının ve firmanın ayrıntılı bir dökümü yapılmaktadır. Firmanın kuruluşundan, sektör içindeki pazar payına kadar tüm bilgiler bu raporda yer almaktadır. Aslında scoring yönteminde sorulan soruların ayrıntılı bir şekilde sözel hale getirilmesi, bunun yanında firmanın tüm alım satım koşulları, uyguladığı vade, tahsilâtlarını nasıl yaptığı, orta ve uzun vadede hedeflerini, güncel kredi risklerini ve teminatlarının ayrıntıları ve bu faktörlerin yanı sıra firmaya SWOT analizi uygulanarak artı ve eksilerinin tüm yönleri ile bölge krediler müdürlüğüne raporlanmasıdır.

Firmaya ait tüm bilgiler ile firma analizini yapan yöneticinin şahsi görüşleri de rapora eklenerek, kredi kararı için bölge kredi müdürlüğüne firma kredi dosyası gönderilir. Bölge krediler müdürlüğü gerekli kredi yöneticileri ile firma raporlarını,

bölgenin ekonomik yapısını ve sektörün içinde bulunduğu ekonomik durumları göz önüne alarak bir değerlendirme yapar. Değerlendirme sonucuna göre, ya kredi firmaya tahsis edilir ya da firma ile kredi ilişkisine girilmez.

2.1.2.2.4.3. Risk Rating

Risk rating analizi, hacim bakımından daha büyük çaptaki firmalara ve özellikle sektörlerde faaliyet gösteren firmalara uygulanmaktadır. Bu sektörlerde en iyi örnek inşaat ve turizm sektörleridir.

Bu yöntem ile firmaları daha ayrıntılı bir biçimde tanımak ve analiz etmek amaçlı 30 adet soru sorulmaktadır. Bu sorular aşağıdaki gibidir:

- 1- Firma yönetimini tecrübe ve iş becerisi açısından nasıl değerlendirirsiniz?
- 2- Firma yönetimi, faaliyetlerini geliştirici (verimliliği arttırıcı, maliyetleri düşürücü vb.) yönde doğru planlamaları yaparak kararlar almış ve uygulamakta mıdır?
- 3- Firma, mevcut işkolunda ne kadar süredir faaliyet göstermektedir?
- 4- Firmanın içinde bulunduğu / faaliyet gösterdiği sektörde rakiplerine göre performansını nasıl değerlendirirsiniz?
- 5- Firmanın Kapasite Kullanım Oranı kaçtır?
- 6- Firma, ne derecede faiz ve/veya kur riski taşımaktadır?
- 7- Firma ya da ortakları, faaliyet alanları dışında işlem (gayrimenkul alım-satım, hisse senedi alım-satım, menkul kıymet alım-satım vb.) yapıyor mu?
- 8- Firmanın bankamız dışında kullanılabilir kredi limit hacmi ne kadardır?
- 9- Firmanın ortaklık yapısının tanımlanması ve ortakların/firma sahiplerinin firmaya sağladığı finansal desteği değerlendiriniz?
- 10- Firma, yönetimindeki bir değişiklikten olumsuz yönde etkilenir mi?
- 11- Firma yönetiminde ne kadar sıklıkla değişiklik oluyor?
- 12- Firma, (Grup ve İştirakler Hariç) kaç adet farklı ana ve alt sektörde faaliyet göstermektedir? (Farklı Faaliyet Konuları)
- 13- Firmanın farklı nakit akışı sağlayacak ürün çeşitliliğini değerlendiriniz?
- 14- Firmanın cirosunda en fazla ağırlığa sahip olduğu ürün için faaliyet gösterdiği sektördeki pazar payı nedir?

- 15- Firmanın satışını gerçekleştirmekte olduğu ürün veya firmanın kendisi (Yurtiçi Ve/Veya Yurtdışı) piyasada tanınan ve bilinen bir marka mıdır?
- 16- Firmanın satışını gerçekleştirmekte olduğu ürünün yurtdışı alıcısı tanınan ve bilinen bir marka mıdır?
- 17- Firmanın ağırlıklı olarak faaliyet gösterdiği sektördeki satış yaptığı müşterilerinin dağılımını değerlendiriniz.
- 18- Firmanın ağırlıklı olarak faaliyet gösterdiği sektörde kendisine mal ve hizmet tedarik eden tarafların dağılımını değerlendiriniz.
- 19- Firmanın ana faaliyet konusu ile ilgili olarak devam eden yatırımı var mı?
- 20- Firma ne derecede fiyat riski taşımaktadır?
- 21- Firmayı, alım veya satım yaptığı ülkeler açısından değerlendiriniz?
- 22- Firma, bankamızın taleplerine karşı ne kadar duyarlıdır?
- 23- Firmanın sağlıklı muhasebe ve raporlama sistemi var mıdır?
- 24- Firmanın ve / veya ortaklarının son üç yıl içerisinde kendi sektörü dışında edindiği iştirakleri var mı?
- 25- Firma Bağımsız Denetim yaptırıyorsa, Denetçisi kimdir?
- 26- Firmanın bankacılık işlemlerinde geçmiş dönem performansı nasıldır?
- 27- Firmanın diğer bankalar ile ilişkilerini değerlendiriniz?
- 28- Aşağıdaki durumlardan herhangi birisi mevcut mudur?
- 1.Şirkete karşı devam etmekte olan, firmanın faaliyetlerini olumsuz yönde etkileyecek davalar vardır.
 2. Devam eden, firmanın faaliyetlerini olumsuz yönde etkileyecek yasal soruşturmalar bulunmaktadır.
 3. Firma yöneticisi etik ilkeler dışında firma işleri ile şahsi işlemlerini karıştırmaktadır.
 4. Ana ortak ya da etkin yönetici firmanın faaliyetlerini olumsuz yönde etkileyecek bir karar almıştır.
- 29- Firmada kontrolsüz büyüme var mıdır?
- 30- Firma, alacaklarını tahsil etmekte problem yaşamakta mıdır?

Bu soruların sonucunda, yine yukarıda bahsettiğimiz scoring yöntemi ile benzer şekilde firmalara bir kredi derecelendirme (risk rating) notu oluşturulmaktadır. Risk rating notu 1 ile 10 arasında çıkan firmalar şube yetkisinde kredilendirilebilmekte iken, risk rating notu 10 ile 14 arasında olan firmalar için kredi kararı bölge krediler

müdürlüğü yetkisinde olup, risk rating notu 14 ile 17 arasında çıkan firmalar ile kredi ilişkisine girilmemektedir.

2.1.2.2.4.4. Oran Analizi

Firmanın cari (dönen varlıklar/kısa vadeli borçlar) ve likidite ((dönen varlıklar-stoklar)/kısa vadeli yab. kay.) oranlarının yıllar itibariyle genel seyrine bakılmaktadır. Likidite oranının ideali 1 yani 100, cari oranın ise ideali 1,5 yani 150'dir.

Cari oran incelenirken firmanın faaliyet konusu ve aktif varlıkların yapısı da incelenmektedir. Kısa vadeli yabancı kaynakların firmanın dönen varlıklarından daha hızlı artması firmanın aktifinde yer alan varlıklarıyla borçlarını ödeyebilme gücünün azaldığını gösterir ki bu da firmayı mali açıdan zor duruma sokmaktadır.

Likidite oranı incelenirken firmanın likiditesini olumlu ya da olumsuz yönde etkileyen unsurların neler olduğuna bakılır. Firmanın likidite düzeyinde meydana gelen düşüşün nedenlerinden bazıları firmanın duran varlıklarının aktif toplamı içindeki payının ya da dönen varlıklar içindeki stok düzeyinin yüksek olması olabilir. Bu aşamada duran varlıklar ve stoklar incelenmelidir. Rakamsal olarak likiditeyi düşürmekle beraber, burada takip edilen varlıkların nakde dönüşüm hızı yüksekte olabilmektedir.

Bu oranların dışında firmanın alacak tahsil süresi ile borç ödeme süresi karşılaştırılır. Alacak tahsil süresi, borç ödeme süresinden uzun ise bu durumda firma nakit sıkışıklığı içine girecektir. Alacak tahsil süresi, borç ödeme süresinden kısa ise bu durumda firma alacağını kısa sürede tahsil ettikten sonra borçlarını ödeme vakti gelinceye kadar, tahsil etmiş olduğu nakit ile faaliyetlerini sürdürebilir, eğer atıl bir para ise bankada ya da diğer yatırım araçlarıyla değerlendirebilir.

Bir diğer analizde firmanın stok devir hızına (satışların maliyeti/ortalama stok) bakılır. Stok devir, firmanın faaliyet gösterdiği sektöre ve iş koluna göre değişiklik arz eder. Stok devir hızının ideali 7'dir. Ancak her firmada bu rakam aranmamaktadır, çünkü stok devir hızı 3 ya da 4 olan bir firmanın faaliyet konusu gereği söz konusu rakam firma için iyi bir oran olabilir. Bu noktada firmanın pazarlamasını yaptığı ürünün piyasadaki satış kabiliyeti firmanın yüksek stokla çalışma ihtiyacı, stok maliyetlerinin yüksek oluşu gibi etmenler de dikkate alınarak yorum yapılmalıdır.

2.1.2.2.5. Moralite analizi

Moralite, kredi itibarının başka bir deyişle, borç vermede güvenilir olmanın bir ifadesidir. Moralite analizi; firmanın ortakları, yöneticileri ve firma için yapılır. Bu üç yönlü analiz firmanın kredibilitesini ortaya koymaktadır.

Firma ortakları açısından bakarsak, öncelikli olarak karar vermemiz gereken durum, baskın firma ortaklarının belirlenmesidir. Bu belirlemeyi de sonuçlandırmak için kullanılacak en kolay yöntem, şirket ana sözleşmesinden ortaklık paylarına bakmaktır. Firma ortakları arasında en büyük yüzdeye sahip ortağı moralite açısından incelemek daha doğru olacaktır. Ancak ortaklık payları çok fazla farklılık göstermeyen firmalarda, mümkün ise tüm ortaklara moralite analizi yapılması gerekmektedir. Firma içinde baskın olan ortağın, eğitim durumu, yaşı, sağlık problemleri, faaliyet gösterdiği sektör tecrübesi ve ödeme ahlakı gibi konularda analiz edilmesi gerekmektedir.

Firma ortağının eğitim durumu faaliyet alanı ile yüzde yüz uyumlu olma kriteri yoktur. Örnek vermek gerekirse, bilişim alanında faaliyet gösteren firma ortağının ilkökul mezunu olması beklenemez. Eğitim durumu firma ortağının daha çok vizyon oluşturması konusunda yardımcı olmaktadır. Konulara farklı bir bakış açısı ve çözüm yolu ile yaklaşmasını sağlamaktadır.

Firma ortağının yaşı ve sağlık durumu ise, firmanın ne şekilde yönetildiği göz önüne alınarak yorumlanmalıdır. Bu örnekler karşımıza daha çok aile firmalarında çıkmaktadır. Baba ile oğullarının kurduğu bir firmada etkin ortak baba olmakla birlikte, tüm işlerin yürütülmesi ve nihai karar veren kişi de baba olmaktadır. Bu durumda etkin ortak babanın ölmesi durumunda, ileriki dönemde işin başına geçen oğullarının nasıl bir yönetim sergileyeceği muammadır.

Faaliyet gösterdiği sektördeki tecrübesi ve ödeme ahlakı kriterleri birlikte değerlendirilebilir. Firma ortağının sektör tecrübesi, ileriki dönemlerde piyasayı algılama ve doğru kararlar verme yeteneğini kazanmasına temel oluşturmaktadır. Sektörde uzun yıllardan faaliyet gösteren firma kredi aşamasında daha olumlu bir izlenim yaratır. Ödeme ahlakı da bu aşamada değerlendirilebilir. Ödeme alışkanlığı olan, piyasada saygınlık kazanan bir firma ortağının aynı sektörde uzun yıllar faaliyet göstermesi bu işi doğru ve düzün bir şekilde yürüttüğünün işaretidir. Ödeme ahlakı değerlendirmesinde, bireysel olarak firma ortağının kredi kartı ödemeleri, kullanmış

olduğu bireysel kredilerin ödeme performansı ve piyasa istihbaratından elde edilen bilgiler kullanılmaktadır. Bu kriterler firma ortağı hakkında ödeme ahlaki boyutta bir değerlendirme yapılmasını olanaklı kılar.

Firma yöneticisi değerlendirmesi de hemen hemen firma ortağına benzer kriterler baz alınarak yapılmaktadır. Yöneticinin değerlendirilmesinde belki tek eklenebilecek olan, firmanın faaliyet gösterdiği sektörde ki tecrübesi ve daha önce çalıştığı firmaların kurumsallığıdır.

Moralite analizinin firma açısından yapılması ise, firma ortaklarının kişiliklerinden farklı ayrı bir tüzel kişiliğe haiz olması göz önüne alınarak değerlendirilmesidir. Firma bazında dikkat edilecek en önemli husus, firma ortaklık yapısının değişimleri ve unvan değişimleridir. Ortaklık yapısı sık değişen firmalarda bunun nedenlerinin sorgulanması gerekir. Aynı şekilde firma içinde aktif rol alan bir ortağın ortaklık payını başka bir şahsa devrederek resmiyette görünmediği halde firma içindeki görevine devam etmesi sorgulanmalıdır. Bunun örneği daha çok firma ortaklarının paylarını eşleri üzerine aktarması ile gözlenmektedir. Firma faaliyetinde hiçbir aşamada yer almayan kişilerin firma ortağı olması dikkat edilmesi gereken bir ayrıntıdır. Firma unvan değişikliği ise, daha önce mali piyasalarda sorun yaşamış ve kredibilitelerini kaybetmiş firmalar, farklı bir unvan kullanarak yeniden piyasaya girme çabasında olmaktadır. Bu sebepten dolayı yeni kurulan firmalar ile girilecek olan kredi sürecinde daha dikkatli olunması gerekmektedir.

2.1.2.2.6. Kredi Kararı

Firma analizlerinden sonra firma ile kredi ilişkisine girilip girilmeyeceğinin son noktası kredi kararıdır. Firmaları tüm ayrıntıları ile geçmiş dönem performansları, gelecekte beklenenleri, güçlü yanları, sahip olduğu pazar payı, sektör deneyimi, ortakların mali ve psikolojik durumları gerekli analizler ile değerlendirilmektedir. Yapılan bu analizlerin tümü firmalar ile bir bağ kurulmasını ve bu kurulan bağın kredi ilişkisine, banka ile gelecekteki çalışma düzeylerine etkisini ortaya koymaktadır. Ancak ortaya çıkarılan matematiksel anlamda tüm veriler nihai kredi kararının sadece bir parçasıdır.

Kredi kararının verilmesi oldukça ciddi bir meseledir çünkü tahsis edilecek kredinin tutarı, firmayı analiz eden yöneticinin kaynaklarından değil banka

kaynaklarından sağlanacaktır. Bir başka kişinin parasını başka bir kişiye verilemesinde aracılık görevi, kaynağı sağlayan kişiye önemli referans veya güvence sağlama fonksiyonu kredi karar veren yöneticinin omuzlarındadır. Bu sebeple tüm matematiksel analizlerin sonuçlarını, ekonominin dinamiklerini ve firma ortaklarının güvenilirliğini de analiz sonuçlarına ekleyerek kararın verilmesi gerekir.

Analiz sürecinde anlatılan tüm yöntemlerin başarısı ve doğru kredi kararının verilmesi, kredi kararı verecek olan yöneticinin sisteme doğru bilgiler ile giriş yapması, firmaları iyi anlayarak onların aslında ihtiyacı olan kredi türünü, vadesini ve miktarını belirlemesi, herhangi bir soru işareti oluşturan bir bilginin üstüne giderek kafasındaki soru işaretlerini gidermesi ve belki de en önemlisi kredi talep eden firmaya güvenmesi ve arkasında durması ile mümkün olmaktadır.

2.1.3. Yurtdışı Kaynaklı Krediler ile Finansman

Yurtdışı kaynaklı krediler hakkında bu bölümde Dünya Bankası, Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası(AKKB), Fransız Kalkınma Ajansı(AFD), KfW Bankası(Almanya) ve Avrupa Yatırım Bankasının sağladığı kredi olanaklarından bahsedilmiştir.

2.1.3.1 Dünya Bankası Kredileri

Dünya Bankası kaynaklı kredilere bakıldığında en dikkat çeken kredi türü EFIL kredileridir. İngilizce açılımı “Export Finance Intermediation Loan” olan bu kredi türü, ülkemizde “İhracat Finansmanı Aracılık Kredisi” adı altında kullanılmaktadır.

2.1.3.1.1. EFIL III Kredisi (İhracat Finansmanı Aracılık Kredisi)

Türkiye’ye sağlanacak olan EFIL kredisinin üçüncüsü olarak, Dünya Bankası tarafından, 305 milyon dolar tutarındaki kredi, 17 Mayıs 2005 tarihi itibarıyla onaylanmıştır. Projenin amacı, 2005-2010 yılları arasındaki uygulama döneminde, ihracatı desteklemek ve reel sektör büyümesini hızlandırmak üzere söz konusu kredinin kullanılmasıdır. Bu kapsamda Türkiye’de ihracat yapan özel sektör firmalarına orta ve uzun vadeli işletme ve yatırım finansmanı sağlanacaktır. Proje kapsamında ikinci amaç, bankaları ve leasing kurumlarını içeren özel finansman kurumlarının aracılığının daha da geliştirilmesiyle Türk finans sektörünün işletmelere finansman sağlama kabiliyetinin daha da geliştirilmesidir. Kredi ihracatçılara iki kaynaktan aktarılacaktır.

Buna göre 165 milyon ABD doları ve 65 milyon Euro ticari bankalar kanalıyla yatırım ve işletme kredisi olarak, 35 milyon ABD doları ve 15 milyon Euro ise leasing kuruluşlarınca leasing finansmanı için işletmelere aktarılacaktır. Dünya Bankası, bu krediyi T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı'nın garantisi ve TSKB'nin aracılığı ile ticari banka ve finansal kiralama kuruluşlarına kullandıracaktır. Kredi, 6 yıl ödemesiz dönem dahil 16 yıl vadeli olacaktır (The World Bank, 2005).

2.1.3.1.2. EFIL IV Kredisi

Dünya Bankası, Türkiye'ye sağlanacak 300 milyon ABD doları tutarındaki EFIL IV Kredisini, 22 Mayıs 2008 tarihi itibarıyla onaylamıştır. Bu proje, geçmiş dönemlerdeki diğer EFIL kredileri gibi, Türkiye'de faaliyet gösteren imalatçı-ihracatçı veya ihracata yönelik mal üreten imalatçı vasfına sahip işletmelerin orta/uzun vadeli işletme sermayesi ve sabit sermaye yatırımlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Aynı zamanda bu projeden beklenen diğer bir amaç, bankaları ve leasing kurumlarını içeren özel finansman kurumlarının aracılığının daha da geliştirilmesiyle Türk finans sektörünün işletmelere finansman sağlama kabiliyetinin daha da geliştirilmesidir. Dünya Bankası, bu krediyi T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı'nın garantisi ve TSKB'nin aracılığı ile ticari banka ve finansal kiralama kuruluşlarına kullandıracaktır (The World Bank, 2008).

Bu krediden imalatçı-ihracatçı veya ihracata yönelik mal üreten imalatçı vasfını haiz gemi/yat yapımı, tersane yatırımı yapan ve makine imalat sektörlerinde faaliyet gösteren Türkiye'de yerleşik firmalar yararlanabilir. Ayrıca firmaların kredi alındıktan sonraki dönem dahil borç/özkaynak oranının azami 85/15, borç ödeme gücü oranının ise asgari 1,1 olması gerekmektedir (<http://www.eximbank.gov.tr>, 14.04.2010).

2.1.3.1.3. REL (Renewable Energy Loan) Kredisi

Rüzgâr, güneş, jeotermal, dalga, gel-git, biokütle, biyogaz, hidrojen enerjisine dayalı üretim tesisleri ve kurulu gücü 100 mgw ve altında olan kanal veya nehir tipi hidroelektrik üretim tesisleri ile rezervuar hacmi 100 milyon metre küpün veya rezervuar alanı 15 kilometrekarenin altında olan hidroelektrik üretim tesislerinin mal, hizmet, inşaat giderleri ve bunlara ilişkin danışmanlık hizmetlerinin finansmanında kullanılır (<http://www.antakyatso.org.tr/tkb.doc>, 16.04.2010).

Yenilenebilir nitelikteki elektrik enerjisi üretimine yönelik projelerin serbest piyasa mekanizması içerisinde özel sektör tarafından hayata geçirilmesini öngören Proje ile, TSKB'nin yaklaşık 150 milyon ABD Dolarlık, TKB'nin ise yaklaşık 50 milyon ABD Dolarlık bir tutarı özel sektörün yenilenebilir enerji projelerinin finansmanında kullandırmaları planlanmaktadır. Söz konusu Proje ile küçük ölçekli yenilenebilir elektrik enerjisi üretimini gerçekleştirecek projelerin diğer alternatif yakıt kullanan projelere göre daha uzun yapım süresi ve daha fazla maliyetten kaynaklanan finansman ve rekabet sorunlarının çözülmesi hedeflenmektedir (Hazine Müsteşarlığı, 2004).

Enerji Piyasası Düzenleme Kurulu'nca belirlenen "Yenilenebilir Enerji" tanımına ve Türkiye Çevre Mevzuatı ile Dünya Bankası Çevre Politikasına uygun olan, ilgili Kurulca getirilen düzenlemeler sonucu sahip olunması gereken tüm izin ve belgelere sahip olan yatırımcılar yararlanabilir. Kredilendirme oranı, projenin toplam yatırım tutarının maksimum % 50'si kadar olup, kredi limiti her bir proje için 40 milyon doları geçemez. Proje'den istenilecek minimum öz kaynak oranı % 25 olacaktır. Maksimum 4 yıl ödemesiz dönem dahil 12 yıl vade olabilecektir (<http://www.antakyatso.org.tr/tkb.doc>, 16.04.2010).

2.1.3.2. Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası Kredisi (CEB: Council of Europe Development Bank)

Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası (AKKB), Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ) yatırım projelerinin finansmanına yönelik olarak kredi kullanılmaktadır. Kredi Türkiye'de imalat ve hizmet sektörüne dönük istihdam imkânları yaratılmasını sağlayacak olan ihracat ya da döviz kazandırıcı potansiyeli bulunan küçük ve orta ölçekli özel sektör projelerinin kısmi finansmanı amacıyla kullanılacaktır. İşletme sermayesi kesinlikle finanse edilmeyecek olup, toplam yatırım tutarının azami %50'sine kadar kredi kullanılabilir. Krediden harcama belgeleri karşılığı kontrollü kullanım yapılmaktadır. AKKB kaynaklı söz konusu kredi paketinden aşağıdaki koşulları sağlayan firmalar faydalanabilecektir (www.vakifbank.com.tr, 16.04.2010).

i.Firmaların bilançolarındaki net sabit kıymetlerin (brüt sabit kıymetlerden birikmiş amortisman düşüldükten sonra) 75.000.000 Euro muadili TL'den fazla olmaması,

ii. 500 kişiden az işçi çalıştırıyor olması,

iii. Kredi talep eden firmanın sermayesinin 1/3'ünden fazlasının Küçük ve Orta Ölçekli İşletme tanımına girmeyen başka bir firma, grup ya da holdinge ait olmaması.

Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası tarafından öngörülen çevre kriterlerine ve yerleşik yasal düzenlemelere uygun olan imalat, enerji, çevre, tarımsal sanayi, turizm, sağlık, eğitim şeklinde belirtilen sektörlerde faaliyeti bulunan projeler kredilendirilebilmektedir (www.vakifbank.com.tr, 16.04.2010).

2.1.3.3. AFD Kredisi (Fransız Kalkınma Ajansı: Agence Française de Développement)

KOBİ Finansmanı'nda dünyanın en önemli kuruluşlarından olan Fransız Kalkınma Ajansı (AFD) KOBİ'ler için Türkiye'deki bazı bankalar aracılığı ile cazip fiyatlarla işletme kredisi ve yatırım kredisi ihtiyaçlarını uygun vade ve fiyatlarla finanse etmektedir. Yatırım kredisi 8 yıla, işletme kredisi ise 5 yıla varan vadelerde TL, USD ve EUR olarak kullanılabilir (www.teb.com.tr, 16.04.2010). Türkiye genelinde çevre kirliliğini önleme, enerji verimliliği, yenilenebilir enerji ve doğalgaz dağıtım konularında gerçekleştirilecek yatırımlara finansman sağlamak amaçlıdır. Bir projeye yapılabilecek azami tahsis tutarı 5 milyon Euro'dur (www.tskb.com.tr, 16.04.2010) .

2.1.3.4. KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) Kredileri

KfW, dünya çapında ekonomi, toplum ve ekolojiyi teşvik etmektedir. KfW, uzun vadeli ve düşük faizli kredilerle orta ölçekli şirket ve girişimcileri desteklemektedir. Ayrıca, yenilikleri ve risk sermayesi piyasasını tetiklediği gibi, çevre korunmasına katkıda bulunmakta ve mahalli altyapıların geliştirilmesine de destek olmaktadır. KfW sadece yurtiçinde yatırım finansmanı sağlamamakta, ayrıca ihracat ve proje finansmanı, gelişmekte olan ülkelerin teşvik edilmesi ile danışmanlık ve diğer servis hizmetleri gibi alanlarda da faaliyet göstermektedir (www.kfw.de, 16.04.2010).

KfW, Avrupa'daki partner bankalara genel krediler vererek küçük ve orta ölçekli şirketlere (KOBİ) orta ve uzun vadeli yatırım kredileri vermelerini ve ayrıca altyapı çalışmalarını ve konut yapımını finanse etmelerini sağlamaktadır (www.kfw.de, 16.04.2010).

Fortisbank, Türkiye Sınâî Kalkınma Bankası (TSKB), Alman Kalkınma Bankası KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) ve T.C. Hazine Müsteşarlığı'nın ortak projesi olarak hayata geçirilen "KfW KOBİ Kredisi" ile KOBİ'lerin sabit kıymet ve mal alımı gereksinimlerinin karşılanması amaçlanmaktadır. "KfW KOBİ Kredisi" maksimum 200.000 Euro olup 60 ay vadeye kadar sabit taksitli krediler olarak kullanılabilir (www.fortis.com.tr, 16.04.2010).

2.1.3.5. Avrupa Yatırım Bankası Kredileri (AYB: EIB: European Investment Bank)

AB'nin özel finans kurumu olan AYB, 1958 Roma Anlaşması ile birlik ülkeleri arasında ekonomik entegrasyon ve ekonomik-sosyal işbirliğinin gerçekleştirilmesi amacıyla AB ülkelerine uzun vadeli proje kredileri sağlamak ve AB kaynaklı bölgesel programlar ile üyelik sürecindeki ülkelere kredi temin etmek amacıyla kurulmuştur. Türkiye, AB üyesi olmadığı için AYB'den doğrudan kredi alamamakta, AB tarafından oluşturulan bazı programlar çerçevesinde kredi sağlamaktadır (Çal, 2005: 5).

2.1.3.5.1. Avrupa Yatırım Bankası Kobi Kalkınma Kredisi

İmalat, tarıma dayalı sanayi (yatırım tutarı 1milyon Euro ile kısıtlıdır), turizm, eğitim, sağlık, enerji, çevre koruma, alt yapı, bilgi ve iletişim teknolojileri ve doğrudan bu sektörler ile ilişkili sektörlerde faaliyet gösteren; toplam sabit yatırımı 40.000 ile 25.000.000 Euro olan firmalar bu krediden faydalanabilmektedir. Kredi ile arsa hariç her türlü sabit kıymet harcaması, yatırım dönemi faizleri ve proje kapsamında ortaya çıkabilecek işletme sermayesi ihtiyacı karşılanabilmektedir. Tek başına işletme kredisi kullanılmamaktadır (www.halkbank.com.tr, 17.04.2010).

Projenin toplam yatırım tutarının azami %50'si AYB kredisi ile finanse edilebilmekte olup, toplam yatırımın en az %25'lik kısmı için özkaynak katkı payı aranmaktadır. Kalan %25'lik kısım özkaynaklar ile karşılanabileceği gibi bu tutarda ilave Banka kaynaklı kredi kullanılabilir. Kredinin alt limiti 20.000 Euro; üst limiti 12.500.000 Euro'dur, kredi 2 yılı ödemesiz dönem olmak üzere azami 7 yıl vadeli kullanılmaktadır (www.halkbank.com.tr, 17.04.2010).

2.1.3.5.2. Orta Ve Uzun Vadeli AYB Döviz Kredisi

Orta ve Uzun Vadeli Avrupa Yatırım Bankası (AYB) Döviz Kredisi, imalat ve tarıma dayalı sanayi ile döviz kazancı olan turizm sektöründe faaliyet gösteren,

işletmelerin yatırım ve/veya işletme sermayesi ihtiyacının finansmanı amacıyla ihracat taahhüdüne bağlı olmaksızın kullanılır. Kredinin vadesi yatırım kredilerinde 6 yıl, işletme kredilerinde ise 4 yıldır. Her iki kredi için de azami 1 yıl ödemesiz dönem imkânı bulunmaktadır. Kredinin üst limiti 1milyon Euro'dur (www.halkbank.com.tr, 17.04.2010).

Bu kredi türünde en önemli nokta, krediyi kullanmayı düşünen işletmelerin, kazançlarının yabancı para üzerinden olması gerekliliğidir. Aynı zamanda ihracat yapan firmaların belirli bir ihracat taahhüdüne bağlı olmaması da bu kredi türünün diğer bir avantajıdır.

Yatırım kredilerinde %50 özkaynak katkı payı aranmakta olup; işletme kredisi katkı payı aranmaksızın kullanılmaktadır. 2 yıl vadeli işletme kredisinde üst limit 500.000 Euro, 4 yıl vadeli işletme ve 6 yıl vadeli yatırım kredilerinde üst limit 1.000.000 Euro'dur (www.halkbank.com.tr, 17.04.2010).

2.1.4. Alternatif Finansman Kaynakları İle Finansman

Ülkemizde, KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarını öz kaynaklarından karşıladıkları ve dış kaynaklı finansman araçlarından yeterince yararlanamadıkları yadsınamaz bir gerçektir. Yoğun bir rekabet ortamında faaliyetlerinin sürdüren KOBİ'ler iş hacimlerini genişletmek ve enflasyonun var olduğu piyasa koşullarında sermayelerini korumak istediklerinde artan bir düzeyde işletme sermayesi ihtiyacı duymaktadırlar. Ancak KOBİ'lerin sınırlı sermaye yapısı, genelde satışların vadeli olması gibi nedenlerden dolayı KOBİ'ler yetersiz işletme sermayesi ile çalışmakta ve büyük ölçüde kısa vadeli kaynak gereksinimi duymaktadırlar (Söğüt, 2001: 117).

Bu aşamada KOBİ'lerin kaynak gereksinimi için kullanımlarına sunulan alternatif finansman kaynaklarından risk sermayesi, leasing, factoring, forfaiting, barter ve angel finanslamadan bahsedilecektir.

2.1.4.1. Risk Sermayesi

Risk sermayesi, kendilerine finansman arayan şirketlerin ve/veya yeni fikirleri olan girişimcilerin; kendilerine yatırım yapabilecekleri yeni fikirleri olan girişimciler ve şirketler arayan, risk almaya hazır finansör/sermayedarlar ile buluşması olarak tanımlanmaktadır (Uğur, 2006: 90).

Risk sermayesi yatırımı, genellikle yeni bir teknolojik buluşu hayata geçirmek üzere kurulmuş veya kuruluş aşamasındaki işletmelere yapılır. Bu nedenle fon sağlayan yatırımcı kuruluş (risk sermayedar), girişimci firmanın geçmiş yıllarına ait finansal verilere sahip olamamaktadır. Ayrıca; yeni bir teknoloji olduğu için, piyasada kıyaslama yaparak tahmin yürütülmesine de engel olmaktadır. Bu durum, risk sermayedarının belirsizlik altında karar vermesine ve riskinin artmasına neden olur. Risk sermayesinin miktarı, sadece yatırımın parasal büyüklüğü ile sınırlı değildir. Risk sermayedar, aynı zamanda yönetsel bilgi birikimini ve deneyimlerini kullanarak, aktif olarak işletmenin fizibilite çalışmalarına, kuruluşuna ve yönetimine katılabilmektedir. Bunun nedenlerinden birisi, fon temin eden işletmenin risk sermayesi şirketine oranla daha az bilgi ve tecrübe sahibi olması, diğeri ise, risk sermayedarının karşıladığı riskin büyüklüğüne bağlı olarak işletmeyi kontrol altında tutmak istemesidir (Kuğu, 2004: 145).

Risk sermayedarı yatırım yaptığı şirketi iki şekilde kontrol edebilir.

Yatırım yapılan şirketin yönetim kurulunda birebir yer almak: Bu yöntem, sermayedar ve firma arasında yakın ve düzenli görüşmelere yol açar. Risk sermayedarı, teknoloji, şirketin pazarlama stratejisi ve üst yönetim konularında aktif katılım sağlar.

Yönetimin dışında kalmak: Sermayedar reaktif katılım sergiler. Şirketin bazı kritik kararlarının alınmasında rol oynar. Temsilci ve gözlemci gibi hareket eder. Şirketle olan ilişkiler seyrek ve formal raporlar ile sınırlıdır (Uğur,2006: 92).

Gelişmekte olan ülkeler ve Türkiye’de bu finansman modelinin geliştirilmesini zorunlu hale getiren olgu ise buralarda geleneksel finansman kurumları olan bankaların kredi faiz oranlarının oldukça yüksek olmasıdır. Bu yüksek maliyetli fonları kullanarak uzun vadeli yatırımlara girişmek mümkün olmamaktadır. Gelişmekte olan ülkelere gerçek anlamda girişimci sayısının da az olması nedeniyle özel girişimlerin yatırım miktarı da düşük seviyelere inmektedir. Bu nedenle risk sermayesi finansman modeli adı verilen ve faiz ve anapara tarzında geri ödeme zorunluluğu içermeyen bir finansman şeklinin önemi ortaya çıkmaktadır (Akaya ve İçerli, 2001: 62).

Ülkemizde risk sermayesi alanında çalışmalar özellikle 1980 yılından sonra zaman zaman hızlanarak sürdürülmüş ise de, genelde istenilen sonuçlara ulaşamamıştır. 1993 yılında Sermaye Piyasası Kanunu’na dayanılarak çıkarılan Seri:

VIII, no:21 sayılı “Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına İlişkin Esaslar Tebliği” ile konu yasal düzenlemeye kavuşmuştur (İMKB,1997: 151).

2.1.4.2. Leasing

Leasing kavramının özünü; yatırım mallarının kullanım haklarının devri oluşturmaktadır. Leasing, yatırım mallarının (menkul veya gayrimenkul) ekonomik ömrünün belirli bir süresi veya tamamı boyunca, mülkiyetini kiralayanda, zilyetliğini ise belirli bir kiracıda bırakan, kiralama süresi bitiminde varlığın kiralayana geri verilmesi veya belirli bir bedel karşılığında mülkiyetin kiracıya devredilmesini düzenleyen bir anlaşmadır (Onursal, 2001: 1).

Finansal kiralama sözleşmesi kanuna göre; kiralayanın, kiracının talebi ve seçimi üzerine üçüncü kişiden satın aldığı veya başka surette temin ettiği bir malın zilyetliğini her türlü faydayı sağlamak üzere ve belli bir süre feshedilmemek şartıyla kira bedeli karşılığında kiracıya bırakılmasını öngören bir sözleşmedir (Resmi Gazete, sayı 18795).

Başlıca leasing türleri, yurtiçi finansal kiralama, uluslararası finansal kiralama, satışa yardımcı kiralama, satış ve geriye kiralama. Finansal kiralamanın KOBİ'lere sağlayacağı başlıca avantajlar ise, özkaynakların tüketilmemesi ve kredi imkânlarının saklı tutulmasıdır (Uzay ve Küçük, 2001: 302).

Ülkemizde finansal kiralama işlemlerinde daha önce % 1 ve % 8 olarak uygulanmakta olan KDV oranı 31.12.2007 tarihinden itibaren düzenlenecek olan finansal kiralama sözleşmelerinde, finansal kiralama işlemine konu malın tabi olduğu oran üzerinden gerçekleştirilecek. Bu uygulama ile % 8 KDV oranı ile işlem yapılan finansal kiralama işlemlerinde KDV oranı %10 oranında, % 1 KDV oranı ile işlem yapılan finansal kiralama işlemlerinde KDV oranı %17 oranında artmış oldu (http://www.alomaliye.com/2008/ramis_savas_leasing.htm, 21.04.2010).

2.1.4.3. Factoring

Factoring, mal satan veya hizmet arz eden ticari işletmelerin yurt içine veya dışına yapacakları kredili satışlardan kaynaklanan kısa vadeli senede bağlı alacak haklarının, factor veya factoring şirketi adı verilen finansal kuruluşlar tarafından satın alınması temeline dayanan bir faaliyettir. Factoring işlemi sadece kısa vadeli alacaklar

için söz konusu olup, bu işlemde vadeler genellikle 30 ila 120 gün arasında değişmekte, bazen vadeler 180 güne kadar uzayabilmektedir (Onursal, 2001: 1).

Factoring işlemlerinin hem hizmet kalitesi açısından gelişmesi hem de özellikle ihracat ağırlıklı olarak yaygınlaşması ile birlikte, bu hizmeti kullanan firmalar vadeli satış yaparak ve açık hesap şeklinde çalışarak yeni pazarlara açılma imkânına ve bu pazarlarda rekabet edebilme gücüne ulaşır. Böylece factoring sektörü uzun vadede ihracatın artırılması özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin ihracat pazarlaması ve finansmanı yönünde önemli bir rol oynar (Uğur,2006: 86).

Factoring, yeni bir finansman modeli olmasına rağmen ülkemizde hızlı bir gelişme göstermiş ve ülkemiz finans piyasalarının son yıllarda vazgeçilmez enstrümanı olmaya başlamıştır. Her türlü mal ve hizmet satışlarından kaynaklanan kısa vadeli alacakların factoring şirketine devredilmesi işlemi giderek yaygınlaşmaktadır. Alacakların takibi, tahsili, garanti edilmesi, finansman sağlanması, pazar araştırması, kredi istihbaratı yapılması, ticari risklerin üstlenilmesi ve muhasebe kayıtlarının tutulması, vb. hizmetleri içeren factoring, firmaların kısa vadeli sermaye ihtiyacını karşılamaktadır. Ülkemizde factoring işlemlerinin %75’lik kısmını yurtiçi, %23 ‘lük kısmını ise ihracat factoringi oluşturmaktadır (Onursal, 2001: 7).

2.1.4.4. Forfaiting

Forfaiting; özellikle mal ve hizmet ihracatından kaynaklanan ve belli bir ödeme planına bağlı olarak tahsil edilecek vadeli alacakların rücusuz olarak bir banka veya bu alanda ihtisaslaşmış bir finans kurumu (forfaiter) tarafından belirli bir iskonto oranı ile satın alınması işlemidir. Forfaiting’in genel özelliği; ithali istenen bir yatırım malı bedelinin, bu malın ekonomik ömrüne yayılarak, taksitlerle ihracatçıya ödenmesidir. Bu itibarla, ihracatçı ile ithalatçı arasında yapılan bir sözleşme çerçevesinde malın fiyatı ve ödeme koşulları saptanmakta, ithalatçı malın kendisine teslimini müteakip, banka avali veya garantisini sağlanan borç araçlarını bankası aracılığıyla ihracatçıya iletmekte, ihracatçı alacağını derhal nakde dönüştürmek istediği takdirde bir forfaiter ile belli bir iskonto oranı üzerinden bir sözleşme yapmaktadır. Borç araçlarının forfaiter’e teslimi ve iskontoyu müteakip ihracatçının alacağını tahsiline yönelik tüm sorumluluğu sona ermekte, forfaiter ise portföyüne dahil ettiği borç araçlarını vadesi geldiğinde muhatap

durumundaki garantöre (bankaya) iletebileceği gibi üçüncü şahıslara da devredebilmektedir (Onursal, 2001: 4).

Forfaiting işleminde genelde ithalatçının borcu karşılığında ihracatçıya verdiği emre yazılı senet ve poliçeler kullanılmakta, işlem gerçekleşikten sonra ihracatçının hiçbir yükümlülüğü kalmamaktadır. Her çeşit alacak forfaiting işlemine konu edilebilirse de, uygulamada emre yazılı senet ve poliçe şeklindeki ticari alacaklar daha güvenli olduklarından tercih edilmektedir (İZTO, 1999: 45).

2.1.4.5. Barter

İhtiyaç duyulan mal veya hizmetin, satılan mal veya hizmet karşılığında satın alınmasına Barter denir. İlk uygulamaları takas yöntemi olan Barter Sistemi, organizatör bir şirket aracılığı ile çoklu takas yöntemini geliştirmiştir. Barter Şirketi, firmaları Barter sistemini kullanmaya davet ederken arz ve talep bilgilerini alarak karşılaştırmalar yapar. Barter Sisteminin en önemli araçları arz ve talep bilgileridir (<http://www.turkbarter.com/126.aspx>, 22.04.2010).

Barter sistemine üye olan firma, satışa sunduğu ürünler ile ilgili bilgileri sistem danışmanı aracılığı ile barter şirketine iletmektedir. Barter organizasyonunda bu şekilde bir mal ve hizmet havuzu oluşturulmakta, barter üyeleri mal ve hizmet ihtiyaçlarını bu havuzdan karşılamaktadırlar. Satışın gerçekleşmesi için ürüne alıcı çıkması, alıcı ile satıcının anlaşması ve barter şirketinin bu işlemi onaylaması gerekmektedir. Sistemde fiyat alıcı ile satıcı arasında belirlenmekte olup, işlemlerde peşin fiyat geçerli olmaktadır (Uzay ve Küçük, 2001: 303).

Bir pazarlama aracı olarak barter'in avantajlarını kısaca şöyle sıralayabiliriz;(Doğan ve Marangoz, 2002)

- 1) Barter organizasyonunda toplanan firmalar, nakit para kullanmadan birbirleriyle mal ve hizmet takası yapabilmektedir.
- 2) Barter sisteminin amacı, üye firmaların atıl kapasite ve stoklarının eritilmesi, finansman maliyetinin düşürülmesi, yeni pazar ve müşteri kazanarak ciro artışının sağlanması.
- 3) Buna bağlı olarak firma, yoğun rekabet ortamında pazar payını ve etkinliğini arttırabilmektedir.

4) Sistem, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler için yurtdışı pazarlara açılmada kolaylık sağlar. Müşteri bulma, yurtdışına gitme gibi zorluklar ortadan kalkmakta ve hiçbir yere gitmeden ihracat yapabilmektedir.

5) Barter organizasyonuna giren her firma otomatik olarak bir pazarlama bilgi-iletişim hizmetinden yararlanmaktadır.

6) Barter organizasyonunun aylık olarak yayınladığı üyeler listesi ve ekonomi gazetelerindeki haberler, internet üzerindeki barter-shop sayfaları ücretsiz hedefine ulaşan bir reklam aracıdır. Barter üyeleri, internet ağı ve diğer üyelerin adres listeleri sayesinde erişim alanlarını genişletebilmekte ve aynı zamanda da ürünlerinin tanıtım maliyetlerini düşürebilmektedir.

2.1.4.6. Angel Finanslama

Angel Finanslama; girişim tecrübesine sahip özel yatırımcıların kendi para ve deneyimleriyle genellikle yeni başlayan ve ilk evrelerinde olan işletmelere yaptıkları ortaklık içeren bir finansman tekniği olarak tanımlanmaktadır (Özdoğan,2001: 154).

Avrupa'da iş meleği ya da enformel yatırım olarak bilinen melek yatırımcı veya melek bir işin kurulmasında, genellikle borç ya da öz kaynak şeklinde sermaye sağlayan hali vakti yerinde kişilerdir. Az ama gittikçe artan sayıda melek yatırımcı grubu organize olmakta ve bu şekilde tecrübelerini (finansal ve bilgi birikimi) paylaşmayı ve yatırım sermayesi havuzu oluşturmayı amaçlamaktadırlar. Melek yatırımcı gruplarının yaptıkları ortak bir iş kolu olmayıp her sektöre yatırım yapabilmektedirler. Ancak, bireysel olarak bilgi ve deneyim sahibi olduğu şirketlere yatırım yapmayı uygun bulmaktadırlar. Yurt dışında adeta bir meslek haline gelen yatırımcılıkta bir işadamı birkaç şirkette büyük hissedar olabildiği gibi, küçük dilimlerle 10 işe daha ortak olabilmektedir. Bu sektörün gelişimindeki en büyük etken melek yatırımcıların ortakları oldukları işlere salt bir yatırım fırsatı olarak değil aynı zamanda tecrübelerini paylaşarak girişimcilik heyecanına ortak oldukları projeler olarak bakmalarından kaynaklanmaktadır (Uluyol, 2008: 49).

Amerika'da yeni kurulan şirketlerin desteklenmesinde, melek yatırımcılar en önemli kaynaklardan birini oluşturmaktadır. Ülkemizde için Aydın Şenkut, Bülent Çelebi gibi Türk melek yatırımcı örnekleri olmakla birlikte, melek yatırımcı sayısı ve kullanılan sermaye oranı hakkında herhangi bir veri bulunmamaktadır. Melek yatırımcılar Amerika ve Avrupa Birliğinin önde gelen ülkelerinde bir araya gelerek melek yatırımcı ağlarını oluşturmaktadır, oluşturulan bu ağlar üzerinden girişimcilerin finansmana ulaşmaları çok daha kolay olmaktadır. Ülkemizde melek yatırımcı

finansman modelinde kurumsallaşmış yapılara henüz rastlanmamakla birlikte, Türkiye’de bir an önce bu yatırımcı tipinin hem yaygınlık kazanması hem de yerel ağlarda toplanması gerekmektedir. Bu bağlamda, Türkiye de melek yatırımcıları desteklemek adına çeşitli kurum ve kuruluşlar harekete geçmiştir. TÜSİAD ve Sabancı Üniversitesi Rekabet Forumu’nun oluşturduğu Ulusal İnovasyon Girişimi (UİG), Türkiye’deki girişimciliğe destek verilmesi için bu yatırım tipinin yaygınlaştırılması ve yerel ağlarda buluşturulması önerisinde bulunmuştur (Akpınar ve Dinçel, <http://paribus.tr.googlepages.com/dincel.doc>, 22.04.2010).

2.2. Vergiler

Vergi, devletin ve kendisine vergilendirme yetkisi verilmiş diğer kamu kuruluşlarının, yüklendikleri mali ve mali olmayan görevleri gerçekleştirmek üzere, gerçek veya tüzel kişilerden, yasal esaslara uymak kaydı ile hukuki cebir altında, karşılıksız olarak ve egemenlik gücüne dayanarak aldığı para şeklindeki iktisadi değerlerdir (Muter vd, 2003: 121).

Verginin fonksiyonlarına bakıldığında; iktisadi fonksiyonu, verginin temel iktisadi hedeflere ulaşmada bir araç olarak kullanılmasını ifade eder. Başka bir ifadeyle ekonomide büyüme ve istikrarın sağlanmasında vergilerden yararlanmak verginin iktisadi fonksiyonunu oluşturur (Pehlivan, 2006:105).

Kalkınma politikasının uygulanmasında, maliye politikasına dolayısıyla vergi politikasına son derece önemli görevler düşmektedir. Özellikle piyasa ekonomisine geçmek isteyen ülkelerde, vergi sisteminin istikrarlı hale getirilmesi, mükellefler üzerindeki vergi yükünün düşürülmesi, vergi boşlukları ve ayrıcalıklı uygulamaların kaldırılması gibi vergi hukukunda yapılacak düzenlemelerin zorunlu olmakla birlikte yeterli olmayacağı iddia edilmektedir(Karayılmazlar, 2004: 267). Vergileme yolu ile özel kesimden kamu kesimine aktarılan fonların miktarı, ekonomik yapının bileşimini etkilediği gibi, bu fonların kullanılması üretim ve gelir düzeyini de etkileyebilmektedir. Özel kesime uygulanacak vergi teşvik tedbirleri ise bu kesimin yatırım faaliyetlerinin hızlanmasında önemli bir rol oynayabilecektir. Bunun dışında vergileme, enflasyon ve deflasyona karşı mücadelede işgücü potansiyelinin nitelik ve nicelik yönünden artırılmasında, özel tasarrufların ve yatırımların teşvikinde, sermaye birikiminin

hızlandırılmasında, ihracatın geliştirilmesi ve ithalatın sınırlandırılmasında etkin bir araç olarak kullanılabilir (Muter vd, 2003: 121).

2.2.1. Kurumlar Vergisi

Kurumlar Vergisinin mükellefleri 5520 Sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 2. maddesinde tanımlanmıştır. Maddeye göre kurumlar vergisi mükellefleri; sermaye şirketleri, kooperatifler, iktisadi kamu kuruluşları, yabancı devletlere, yabancı kamu idare ve kuruluşlarına ait işletmeler, dernek veya vakıflara ait işletmeler ve iş ortaklıklarıdır.

Kurumlar Vergisinin ülkemizdeki oranı %20'dir. Aynı zamanda Kurumlar Vergisi sabit oranlı bir tarifeye göre tahsil edilmektedir.

Ülkemizde kurumların ayrı bir kanunla vergilendirilmesi, 1949 yılında Alman Kurumlar Vergisi Kanunundan yararlanılarak hazırlanan 5422 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu ile başlamıştır. Kurumun gerçek kişi ortakları, kurumdan elde ettikleri kar payı için gelir vergisine tabi olmaktadır. Bu durumda neden ayrıca bir Kurumlar Vergisi alındığı sorusu akla gelebilir. Kurumları vergi mükellefi kılan nedenler arasında; gerçek kişiler dışında ayrı bir hukuki kişiliğe sahip olmaları, gerçek kişiler gibi kamu hizmetlerinden yararlanmaları ve ödeme güçlerinin varlığı sayılmaktadır (Bilici, 2006: 219). Yatırıma gitme ve risk yüklenme konularında Kurumlar Vergisi kendine özgü birtakım etkiler meydana getirebilmektedir. Bunlar;

- Verginin doğrudan kuruma yüklenmesi nedeniyle yöneticilerin kararlarını etkilemesi,
- Kurum kazançlarının ortaklara dağıtılmadan vergilendirilmesi,
- Dividantların (kar payı) çift vergilendirilmesi 'dir (Muter vd,2003: 245).

Kurum fonlarını azaltan vergiler karşısında yöneticiler, ilk olarak kurumun araştırma, bakım gibi bazı masraflarını azaltmak yolunu tercih edebileceklerdir. Bu uygulama verimlilik artışı için yeni ve ileri teknolojiyi geliştirmeyi teşvik ediyorsa olumlu bir etki yapacak, eğer teknolojik gelişme için yapılan araştırma harcamaları kurumun maliyetlerinin düşürmek amacıyla kısılıyorsa, olumsuz bir gelişmeye neden olabilecektir. Kurumlar Vergisinin dağıtılmaya karlar için ayrılan miktardan ödenmesi halinde, oto finansman imkânı azalan kurumların yatırımları da azalmış olacaktır.

Kurumlar Vergisinin dividantlar için ayrılan miktardan ödenmesi halinde ise vergi yükü küçük pay sahiplerinin üzerine kalacağından onların tasarruf ve yatırım arzusunu kırarak şekilde bir etki de bulunabilecektir (Muter vd,2003: 245).

Geçici vergi ise gerçek usulde vergilendirilen gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerinin cari vergilendirme döneminin gelir ve kurumlar vergisine mahsuben üçer aylık kazançları üzerinden hesaplanarak ödenen bir peşin vergi uygulamasıdır. Gerçek usulde vergilendirilen ticari kazanç sahipleri, serbest meslek erbabı ve kurumlar vergisi mükellefleri cari vergilendirme döneminin gelir ve kurumlar vergisine mahsup edilmek üzere geçici vergi ödemek zorundadırlar. Adi ortaklıklar, kolektif şirketler ve adi komandit şirketler, ortaklık olarak gelir veya kurumlar vergisi mükellefi olmadıklarından geçici vergi mükellefi değildirler. Ancak adi ortaklıklar ile kolektif şirketlerde ortakların, komandit şirketlerde komandite ortakların elde ettikleri kazançlar geçici verginin konusuna girmektedir. Kurumlar vergisi mükellefleri için geçici vergi oranı safi kurum kazancı üzerinden %20 olarak uygulanır. Hesaplanan geçici vergiden varsa aynı hesap dönemi ile ilgili olarak daha önce ödenmiş geçici vergi ve geçici vergiye tabi kazançlarla ilgili olarak tevkifat yoluyla ödenmiş vergiler mahsup edilecek, mahsuptan sonra kalan tutar ödenmesi gereken geçici vergi olarak beyan edilecektir (GİB, 2009).

2.2.2. Katma Değer Vergisi (KDV)

Katma değer vergisi, mal ve hizmetlerin ilk üretimden en son tüketiciye ulaşıncaya kadar geçirdikleri her aşamadaki “katma değer”i vergilendirmeyi amaçlayan bir harcama vergisi türüdür. Katma değer vergisinin teorik matrahı, üretim faaliyetlerinin sonucunda meydana getirilen katma değerdir (Pehlivan, 2006: 150).

Katma değer vergisi (KDV), mal teslimi ve hizmet ifalarında yaratılan katma değerın vergilendirilmesi esasını benimsemiş olan ve yaygın olarak AB ülkelerinde uygulanan çağdaş bir muamele vergisidir. Dolaylı bir vergi olması nedeniyle “mali güç” ilkesini gözetmez ve üretim ve rekabet gücünü elinde bulunduran kişilerce yansıtılabilir (Erol, 2007: 118).

KOBİ’ler açısından KDV’nin önemi, yapılacak olan yatırımlar için uygulanan istisnalarda ortaya çıkmaktadır. KOBİ’lerin yatırımlarını teşvik edici KDV istisnaları en yaygın iki uygulama ile desteklenmektedir. Bu uygulamalardan birincisi “Teşvik belgeli

mallarda KDV istisnası uygulaması”, ikincisi ise “ Teknoloji geliştirme bölgelerine yönelik KDV istisnası uygulaması” dır.

2.2.2.1. Teşvik Belgeli Mallarda KDV İstisnası Uygulaması

Katma Değer Vergisi Kanunu’nun 13. maddesinin (d) bendi uyarınca yatırım teşvik belgesi sahibi mükelleflere belge kapsamındaki makine ve teçhizat teslimleri Katma Değer Vergisi’nden istisna tutulmuştur. Buna göre yatırım teşvik belgesinde yer alan makine ve teçhizat niteliğini taşıyanların yurt içi teslimleri ve ithalinde Katma Değer Vergisi hesaplanmayacaktır. Yatırım teşvik belgesi kapsamında Katma Değer Vergisi istisnası uygulamasından yararlanacak olan makine ve teçhizat, amortismanına tabi iktisadi kıymet niteliği taşıyan ve mal ve hizmet üretiminde kullanılan sabit kıymetlerdir. Bir sabit kıymetin istisnadan yararlanabilmesi için, öncelikle makine ve teçhizat niteliğinde olması, ayrıca mal ve hizmet üretiminde kullanılması gerekmektedir. Sektörlerin yapısı itibariyle üretim faaliyetlerinin yanı sıra idari ve pazarlama gibi üretim dışı alanlarda kullanılan aynı cins sabit kıymetler ise bu kapsama girmeyecektir. Son olarak teşvik belgesi kapsamındaki yatırım mallarına ilişkin olarak (KDV hariç) en az 100 TL tutarındaki teslim ve hizmetler için istisna kapsamında işlem yapılabilecektir (GİB,2009: 59).

2.2.2.2. Teknoloji Geliştirme Bölgelerine Yönelik KDV İstisnası Uygulaması

4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu’na göre teknoloji geliştirme bölgesinde faaliyette bulunan girişimcilerin kazançlarının Gelir veya Kurumlar Vergisi’nden istisna bulunduğu süre içinde münhasıran bu bölgelerde ürettikleri ve sistem yönetimi, veri yönetimi, iş uygulamaları, sektörel, internet, mobil ve askeri komuta kontrol uygulama yazılımı şeklindeki teslim ve hizmetleri de Katma Değer Vergisi’nden istisna edilmiştir. Ancak, istisna sadece bölgede üretilecek yazılım programlarını ve lisanslarını içerecek olup diğer istisnalarda da olduğu gibi bölge dışında uygulanacak faaliyetlerde geçerli olmayacaktır.

2.2.3. Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi (BSMV)

Banka ve sigorta şirketlerinin 10.6.1985 tarihli ve 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanununa göre yaptıkları işlemler hariç olmak üzere, her ne şekilde olursa olsun yapmış oldukları bütün muameleler dolayısıyla kendi lehlerine her ne nam ile olursa olsun

nakden veya hesaben aldıkları paralar banka ve sigorta muameleleri vergisine tabidir (Resmi Gazete, Sayı: 18795).

BSMV'nin yasal yükümlüsü; bankalar, sigorta şirketleri ve bankerlerdir. Vergi gerçekte bu şirketler tarafından, hizmetlerden yararlananlara (müşterilere) hizmet bedeliyle birlikte yansıtılmaktadır. Yani, banka ve sigorta şirketlerinin konumu, bir aracı mükellef olmaktan ileriye gitmemektedir (Bilici, 2006: 267).

6802 sayılı Gider Vergileri Kanunu gereğince, Türkiye Halk Bankası'nın ihtisas kredileri kapsamında küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerine verdiği krediler ya da bu işletmelerin dış ticaret işlemlerine yaptığı aracılık hizmetleri dolayısıyla aldığı paralar ile Esnaf ve Sanatkârlar Kefalet Kooperatifleri'nin kefaleti altında esnaf ve sanatkârlara verdiği krediler dolayısıyla alınan paralar ve bu kooperatiflerin ortaklarından masraf karşılığı adıyla aldığı paralar Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinden istisnadır (GİB, 2009: 61).

KOBİ'leri ilgilendiren kısmı 6802 sayılı kanunun istisnalar kısmında belirtilen hükümlerdir. Gider Vergileri Kanununun 29. maddesinde çok sayıda istisnaya yer verilmiştir.

21.04.2008 tarihli ve 2008/13524 sayılı Kararname ile değişik 22.03.2004 tarihli ve 2004/7131 sayılı Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerinin Geliştirilmesi ve Desteklenmesi amacıyla KOSGEB tarafından Uygun Koşullarda Finansal Destek Sağlanması Hakkında Karara göre, KOSGEB ile Türkiye'de yerleşik şubesi bulunan yerli ve yabancı bankalar (Türkiye Halk Bankası A.Ş. tarafından kullanılacak krediler hariç) arasında yapılacak protokoller çerçevesinde kullanılacak krediler dolayısıyla lehe alınan paralar % 1 oranında Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisine tabidir (GİB, 2009: 61).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

FİRMALARIN YATIRIM KARARLARINDA VERGİLERİN ETKİSİ: BİR UYGULAMA

3.1. Araştırmanın Amacı

Bu tez çalışması, yatırım kararlarında vergilerin etkisinin firma özelliklerine göre farklılık gösterip göstermediğinin tespit edilmesini amaçlamaktadır. Literatürde yapılan pek çok çalışmada Alam ve Stafford (1985), Moon ve Hodges (1989), Morgan (1992), Gencel(2007), yatırım kararlarında vergilerin ve finansal kaynakların etkisi olduğuna ilişkin bulgulara rastlanmaktadır. Bu nedenle bu çalışmada doğrudan doğruya yatırım kararlarında vergilerin ve finansal kaynakların etkisi olduğu ön kabulü ile hareket edilmiş olup, doğrudan doğruya bu etki ölçülmemiştir. Firma üst yöneticilerinin bu konudaki algılamalarını ölçen bir ölçekten yararlanılmış ve firma özellikleri ile firma yöneticilerin yatırım kararlarında vergilerin ve finansal kaynakların etkisine ilişkin algılamaları arasında bir farklılığın olup olmadığı analiz edilmeye çalışılmıştır.

Yatırım, gelecekteki geliri artırmak için bugünkü tüketimden vazgeçilmesidir. Tüketimden vazgeçilmesi ise tasarruf kavramını ortaya çıkarmaktadır. Özellikle firmaların yatırım yapabilmesi için tasarruflarını artırması kabul edilen bir gerekliliktir. Bu sebeple, firmaların tasarruflarının kısıtlı olması, yatırımları da kısıtlayabilmektedir.

Vergilerin tahsilâtı, firmaların elde ettiği kazanç üzerinden yapıldığı ve bu kazancın yatırımların ana kaynağı olduğu düşünüldüğünde, firma kazançları üzerinden alınan vergilerin önemi bir kat daha artmaktadır. Özellikle Kurumlar Vergisi oranının yüksek olması firmaların tasarruflarını azaltacağından, firmalar yatırım yapmak için çekingen davranmak zorunda kalabilmektedirler.

Günümüzde globalleşme ve globalleşme ile birlikte ekonomik şartlarda meydana gelen gelişmeler, ülkeler arasındaki ticaretin artması, gelişen teknoloji ve dış ticarete rekabetin artması, firmaların ülke ve ülke dışında ayakta kalıp rekabet edebilme gücünü daha önemli bir hale getirerek, firmaların sağlanan vergi muafiyetleri ve gerekli vergi, kredi ve finansman teşvikleri ile desteklenmesini gerekli kılmaktadır.

3.2. Araştırmanın Önemi

Yatırımlar, bir ülkenin gelecekteki gelişmişlik düzeyini belirleyecek olan en önemli etmenlerden biri olarak kabul edilmektedir. Bu gelişmişlik düzeyine ulaşabilmek için ülke devletlerinin her türlü desteğinin firmalara yansıtılması gerekmektedir. Bu amaçla, özellikle ülkemizde faaliyet gösteren firmaların yatırım kararlarını etkileyen başta vergiler olmak üzere, yapılan teşvikler ve finansman kaynağı desteğinin ölçülmesi için bir alan araştırması yapılmıştır. Yapılan bu çalışma, firmaların yatırım kararlarında vergilerin, sağlanan teşvikler ve finansman kaynaklarının etkinliğinin belirlenmesi açısından önemlidir.

3.3. Araştırmanın Kapsamı Ve Sınırlıkları

Araştırma zaman ve maliyet kısıtı altında Denizli ilinde 01.02.2010-30.04.2010 tarihleri arasında sürdürülmüştür. Araştırma, özel sermayeli bir bankanın Denizli ilinde bulunan bir şubesinin, S portföy koduna bağlı firmalar ile sınırlandırılmıştır. Araştırma, limited ve anonim şirketlerle sınırlandırılmıştır.

Ana kütleye şahıs firmaları dâhil edilmemiştir. Çünkü şahıs firmaları daha çok kendi başlarına üretim veya aracılık yaparak gelir elde etmekte olup, vergisel anlamda kurumlar vergisi mükellefi olmadıklarından dolayı ve ayrıca yatırımlarının daha düşük miktarda olması ve genellikle yatırımlarını özkaynak kullanarak gerçekleştirdiklerinden dolayı örneklem dışında tutulmuştur.

3.4 Araştırma Hipotezleri

Araştırmanın amacına ulaşabilmek için beş temel hipotez geliştirilmiş ve bu hipotezler test edilmiştir. Araştırmanın amacı başlığı altında da ifade edildiği gibi firmaların yatırım kararlarında vergilerin etkisinin olup olmadığının tespit edilmesidir. Bu tespit yapılabilmesi için araştırma hipotezleri aşağıdaki şekilde oluşturulmuştur. Buna göre;

H1= Firmaların yatırım kararlarında vergilerin etkisi firmanın yasal statüsüne göre farklılık göstermektedir.

H2= Firmaların yatırım kararlarında vergilerin etkisi firmanın sektör yapısına göre farklılık göstermektedir.

H3= Firmaların yatırım kararlarında vergilerin etkisi firmanın faaliyet yılına göre farklılık göstermektedir.

H4= Firmaların yatırım kararlarında vergilerin etkisi firmanın çalışan sayısına göre farklılık göstermektedir.

H5= Firmaların yatırım kararlarında vergilerin etkisi firmanın yıllık net satış hâsılatına göre farklılık göstermektedir.

3.5. Araştırmanın Yöntemi

Bu bölümde araştırmanın uygulanması hakkında bilgi verilmektedir. Araştırmanın örnekleme ve örneklem yöntemi, veri toplama aracı, ölçüğe ilişkin güvenilirlik analizi ve verilerin analiz yöntemi olmak üzere belirlenen konu başlıkları ile firmaların yatırım kararlarında vergilerin etkisi ölçülmeye çalışılacaktır.

3.5.1. Araştırmanın Örnekleme ve Örneklem Yöntemi

Yatırım kararlarında vergilerin etki düzeyini ölçmek için firmalardan yararlanılmıştır. Bu nedenle araştırmanın ana kümesini, özel sermayeli bir bankanın Denizli ilinde bulunan bir şubesinin S portföy koduna bağlı firmalar oluşturmaktadır. Analiz sürecinde değerlendirmeleri kullanılacak olan verilerin toplandığı firmalara tam sayım yapılmaya çalışılmıştır. S portföyüne bağlı 368 müşterinin, limited ve anonim şirket kapsamına giren 271 firmaya tam sayım yapılmaya çalışılmış olup, 271 adet firma ana kütle olarak belirlenmiştir. Ancak bazı firmaların araştırmaya katılmak istememesi, bazı firmaların anketi yanlış ve eksik olarak doldurması nedeniyle ana kütle 133 firma ile sınırlı kalmıştır. Tam sayım yapılmaya çalışıldığı için ana kütle, örnek kütlede temsil etmektedir.

3.5.2. Veri Toplama Aracı

Araştırmada veri ve bilgi toplamak için anket yöntemi kullanılmıştır. Araştırma verisinin sağlıklı olması ve araştırma sürecinden kaynaklanan hataları minimize etmek amacıyla anketler yüz yüze görüşme yapılarak toplanmıştır.

Anket formu iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde işletmeleri tanımaya yönelik sorular sorulmuştur. İkinci bölümde ise yatırım kararlarında vergilerin etki düzeyini ölçmek amacıyla, firma yöneticilerinin düşüncelerine ait görüşlerini ölçen 21 yargı yer almıştır. Sonuç olarak araştırma anketi, 5 adedi firmaları tanımaya yönelik ve

21 adedi firma yöneticilerinin vergilere yönelik algılamalarını ölçmek üzere toplam 26 adet yargıdan oluşmaktadır. Bu ölçeğin oluşturulmasında, Gencel(2007), Sarı(2009) ve Alam (1985)'ın yapmış olduğu çalışmalardan faydalanılmıştır.

Anket soruları, cevaplama oranını arttıracacağı düşünülerek işletme yöneticilerinin rahatça anlayabilecekleri şekilde düzenlenmiş ve basit ifadeler kullanılmıştır. Algılama sorularında Likert ölçeği kullanılmıştır. Bu sorularda 1; hiç katılmıyorum, 2; katılmıyorum, 3; kararsızım, 4; katılıyorum, 5; tamamen katılıyorum olmak koşuluyla, firma yöneticilerinin düşüncelerine göre işaretleyebilecekleri 1'den 5'e kadar 5 ayrı kutucuk anket formunda yer almaktadır.

3.5.3. Ölçeğe İlişkin Güvenirlilik Analizi

Ölçek için genel güvenirlilik katsayısı (Alfa katsayısı) ,706 olarak hesaplanmıştır. Cronbach Alfa yöntemi, ölçekte yer alan k sorunun homojen bir yapı gösteren bir bütünün ifade edip etmediğini araştırır. Ağırlıklı standart değişim ortalamasıdır ve bir ölçekteki k sorunun varyansları toplamının genel varyansa oranlaması ile elde edilir. Alfa katsayısına bağlı olarak ölçeğin güvenirliliği; 00 ile 0,40 arasında ise ölçek güvenilir değildir, 0,40 ile 0,60 arasında ise ölçeğin güvenirliliği düşük, 0,60 ile 0,80 arasında ise ölçek oldukça güvenilir ve 0,80 ile 1,00 arasında ise ölçek yüksek derecede güvenilirdir şeklinde yorumlanmaktadır (Kalaycı, 2009: 405). Buna göre geliştirilen anket, firmaların yatırım kararlarında vergilerin etkisini ölçmede kullanılan ölçeğe ilişkin güvenirlilik analizine ilişkin sonuçlar Tablo 3.1.de sunulmuştur.

Tablo 3.1. Güvenirlilik Analizi

	Madde sayısı	Cronbach Alfa
Ölçek Güvenirliliği	21	,632
Ölçek Güvenirliliği	18	,706

Ölçek için oluşturulan 21 yargının tamamı baz alındığında Alfa güvenirlilik katsayısı ,632 olarak belirlenmiştir. Ancak bu oran genel kabul görmüş olan ,70 oranından düşük olduğundan ölçekteki tüm maddeler incelenmiş ve ölçeğin güvenirliliğini düşüren maddelerin var olup olmadığı tespit edilmiştir.

Bu sebeple ölçeğin güvenilirliğini düşüren II. Bölümden, birinci yargı “ Yatırım kararlarını vergi sonrası kara göre planlarız”, onikinci yargı “ Banka kredilerinde uygulanan BSMV(Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi) oranı yatırım kararlarımızı etkilemez” ve onsekizinci yargı “Faaliyette bulunduğunuz sektöre uygulanan indirim, istisna ve muafiyetler yeterlidir” çıkarılarak güvenilirlik analizi yeniden yapılmıştır. Ölçekten bu üç yargının çıkarılmasıyla oluşan 18 yargılı ölçeğin güvenilirliğinin ,706 düzeyine çıktığı görülmüştür. Böylelikle ölçeğin içsel tutarlılığı yükseltilmiş olup, daha sonra yapılacak analizler için daha doğru sonuçlara ulaşmak hedeflenmiştir. Diğer bir ifade ile ölçülmek istenen özelliğin büyük olasılıkla doğru biçimde ölçülmesi sağlanmıştır.

3.5.4. Verilerin Analiz Yöntemi

Araştırma verilerinin değerlendirilmesinde SPSS for Windows 15,0 (Statistical Program for Social Sciences) paket programı kullanılmıştır. Araştırmada hipotezleri test etmek için parametrik testlerden bağımsız örneklem t-testi ile ANOVA analizi kullanılmıştır. Diğer veriler için frekans yüzde ve aritmetik ortalamalar verilmiştir.

Araştırmada kullanılan t-testi, iki örneklem grubu arasında ortalamalar açısından fark olup olmadığını araştırmak için kullanılır. Bu test, bir gruptaki ortalamanın diğer gruptaki ortalamadan önemli derecede farklı olup olmadığını belirler. T testinde kritik nokta *iki*'dir, yani her zaman iki farklı ortalamayı ya da değeri karşılaştırır (Kalaycı, 2009: 74).

Araştırmada kullanılan diğer yöntem ise tek yönlü ANOVA analizidir. Bu analizde iki tane değişken vardır. Bunlardan birisi kategorik özellik gösteren bağımsız değişkendir ve diğeri de metrik özellik gösteren bağımlı değişkendir. Bağımsız değişken içerisinde iki veya daha fazla grup olabilir. Tek yönlü ANOVA, bu gruplara göre, bağımlı değişkendeki ortalamalar arasında fark olup olmadığını test eder (Kalaycı, 2009: 132).

3.5.4. Verilerin Analizi ve Bulgular

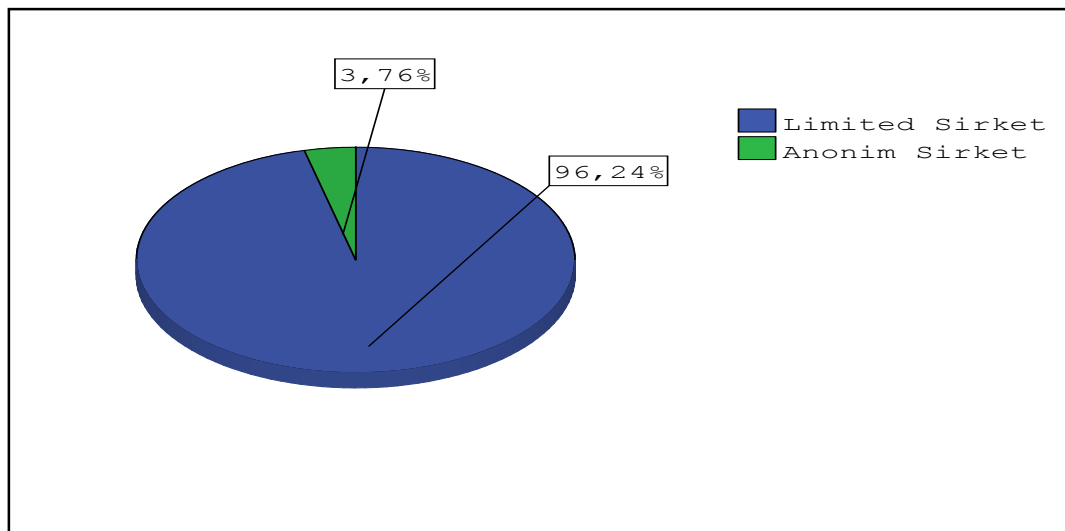
Araştırmaya seçilen örneklemden toplanan veriler için sırasıyla, firmaların profilini belirlemeyi amaçlayan ve anketin ilk bölümünü oluşturan sorulara ilişkin değerlendirmelere yer verilmiş, daha sonra anketin ikinci bölümünde yer alan ve firmaların yatırım kararlarında vergilerin etkisini ölçen yargıların değerlendirilmesine

geçilmiştir. Bu aşama tez çalışmasının amaçlarına uygun olarak geliştirilen hipotezlerin test edilmesi sürecini kapsamaktadır. Araştırmanın hipotezleri başlığı altında da belirtilmiş olan, firmaların yatırım kararlarında vergilerin etkisinin firmaların yasal statüsüne, faaliyet gösterdiği sektöre, faaliyet yılına, çalışan sayısına ve yıllık net satış hâsılatına göre farklılık yaratıp yaratmadığını ölçmeyi amaçlamaktadır.

İlk olarak, test edilen H1 hipotezi için bağımsız örneklem t-testi, sonra da sırası ile H2, H3, H4 ve H5 hipotezleri için tek yönlü varyans analizi(ANOVA) yürütülmüştür. Tüm bu aşamalar sırasıyla alt başlıklar halinde detaylı olarak anlatılmıştır.

3.6.1. Örnekleme İlişkin Firma Profili

Araştırmaya katılan firmaların profillerini belirlemek amacıyla anket formunda I.Bölümde yer alan sorulara yer verilmiştir. Araştırmada firma yöneticilerinin görüşlerini daha rahat yansıtmaya yardımcı olabilmesi için geniş bir cevap aralığı hazırlanmasına dikkat edilmiştir. SPSS 15,0 paket programı yardımıyla verilerden elde edilen frekans ve yüzde dağılımları grafik şeklinde verilmiştir. Firma profili olarak yasal statü, faaliyet gösterdiği sektör, faaliyet gösterdiği yıl, çalışan sayısı ve firmanın yıllık net satış hâsılatı gibi değişkenler temel alınmıştır. Araştırmaya katılan firmaların yasal statülerine göre dağılımı Grafik 3.1’de gösterilmiştir



Grafik 3.1. Firmaların Yasal Statülerine Göre Dağılımı

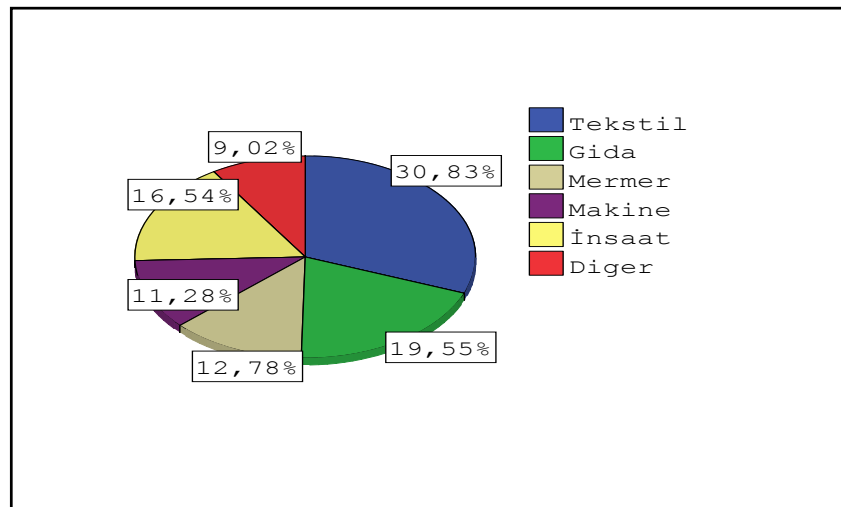
Grafik 3.1.’de görüldüğü üzere, araştırmaya katılan 133 adet firmanın, 128 adedine tekabül eden %96,24’ünü limited şirket, 5 adedine tekabül eden % 3,76’sını ise

anonim şirket oluşturmaktadır. Ülkemiz geneline bakıldığında da limited şirketlerin payının diğer sermaye şirketlerine oranla oldukça yüksek olduğu gözlenmektedir.

KOSGEB tarafından 2005 yılında yapılan Denizli ili saha araştırma raporunda, araştırmada görüşülen 836 adet firmanın %56,46'sının limited şirket olduğu belirlenmiş olup, ikinci sırada %24,04 oran ile şahıs firmalarının olduğu ve üçüncü sırada %16,06 oran ile anonim şirketlerin yer aldığı gözlemlenmiştir. Bu noktadan hareketle ortaya çıkan bu dağılımın araştırmanın örnekleme de yansıdığı söylenebilmektedir.

Limited şirketlerin sayısının bu kadar yüksek olmasının en önemli sebeplerinden biri, şahıs firmalarının artan oranlı gelir vergisine tabi olup, limited şirketlerin ise düz oranlı kurumlar vergisine tabi olmasıdır. Bu anlamda vergi avantajından yararlanmak ve bu avantajdan hariç bazı teşviklerden yararlanabilmek için girişimciler limited şirket olarak faaliyet göstermeyi seçmektedirler.

Diğer bir noktadan hareketle, anonim şirket kurulumu için gerekli olan sermaye en az 50 Milyon TL'dir. Limited şirketlerde ise bu sermaye tutarı en az 5 Milyon TL'dir (www.alomaliye.com, 13.05.2010). Bu sermaye tutarları göz önüne alındığında, girişimcilerin ilk aşamada anonim şirket kurmak için gereken sermaye bedelini karşılamakta güçlük çekebileceği açıktır, ancak kurulacak olan işin nevi gereği (döviz bürosu, banka, factoring şirketi vb.) bu sermaye tutarı göz önüne alınabilmektedir.. Araştırmaya katılan firmaların faaliyet gösterdiği sektöre göre dağılımı Grafik 3.2'de gösterilmiştir.

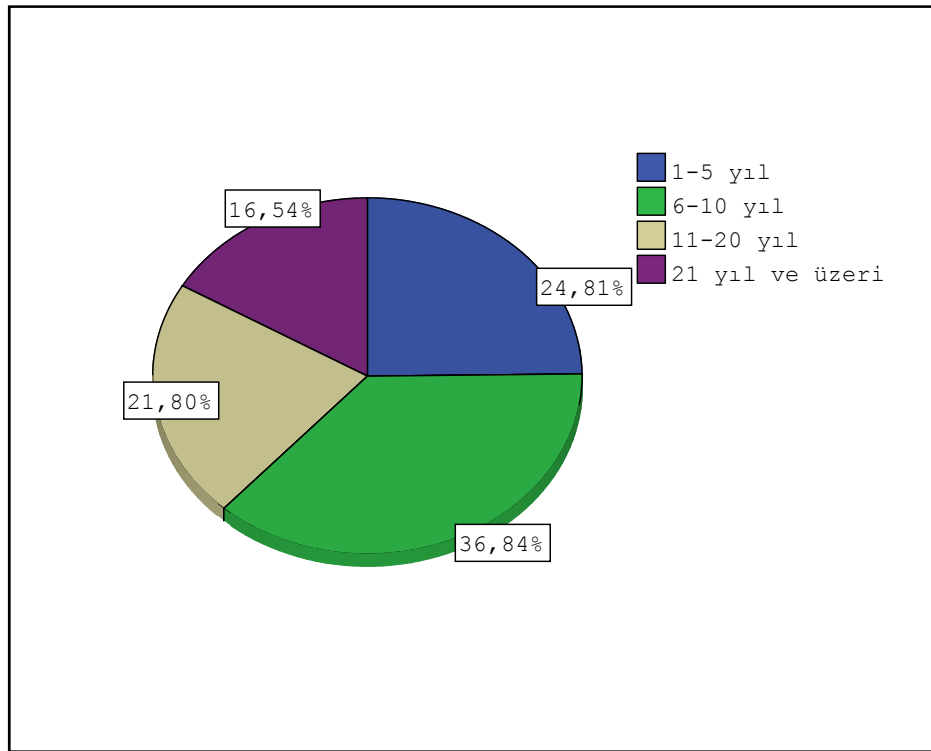


Grafik 3.2. Firmaların Faaliyet Gösterdiği Sektör Dağılımı

Grafik 3.2.'de görüldüğü üzere, araştırmaya katılan 133 adet firmanın sektörel dağılımı, %30,83'lük orana tekabül eden 41 adet tekstil, % 19,55'lik orana tekabül eden 26 adet gıda, %12,78'lik orana tekabül eden 17 adet mermer, %11,28'lik orana tekabül eden 15 adet makine, %16,54'lük orana tekabül eden 22 adet inşaat ve son olarakta %9,02'lik orana tekabül eden 12 adet diğer sektör firmaları şeklinde oluşmuştur.

Denizli ili göz önüne alındığında, araştırmada ortaya çıkan dağılımın il genelindeki dağılım ile benzeştiği görülmektedir. KOSGEB tarafından 2005 yılında yapılan “Denizli İli Saha Araştırması Raporu”nda ortaya çıkan sonuçlara göre, firmaların faaliyet konusunda başı çeken sektörler %44,05 ile tekstil ve %10,01 ile gıda olduğu gözlenmektedir. Bu dağılım araştırmanın örnekleme de yansımıştır.

Sektör dağılımı içinde “diğer “ olarak belirtilen sektör çeşitleri genel anlamda mobilya imalatı, plastik ve kauçuk ürünleri imalatı, tıbbi cihaz satışı diğer bir deyişle medikal firmaları ve petrol/petrol ürünleri satışı gerçekleştiren firmalar oluşturmaktadır. Araştırmaya katılan firmaların faaliyet gösterdiği sektöre göre dağılımı Grafik 3.3.'de gösterilmiştir.

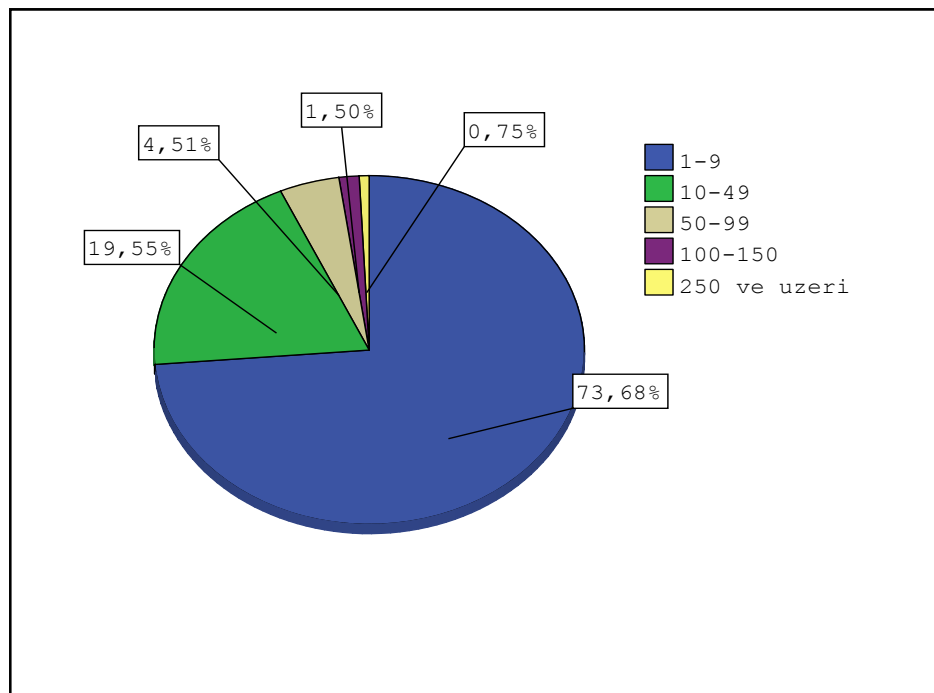


Grafik 3.3. Firmaların Faaliyet Gösterdiği Yıl Dağılımı

Grafik 3.3.'de görüldüğü üzere, 1-5 yıl arasında faaliyet gösteren firma sayısı %24,81'lik oranı ile 33 adet firma, 6-10 yıl arası % 36,84'lük oranı ile 49 adet firma, 11-20 yıl arası % 21,80'lik oranı ile 29 adet firma, 21 yıl ve üzeri %16,54'lük oran ile 22 adet firmadan oluşmaktadır. Bu sonuçlar özellikle yaşanan 2001 krizinden sonra bile girişimcilik ruhunun devam ettiğinin bir göstergesi olarak kabul edilebilmektedir.

Denizli ilinde KOSGEB tarafından 2005 yılında yapılan araştırmaya göre, firmaların faaliyet yılı sonuçlarında en yüksek oranı 6 ile 15 yıl arası faaliyet göstermekte olan firmalar almıştır. Bu dağılım da araştırmanın örneklemine yansıdığını söyleyebiliriz.

Araştırmaya katılan firmaların çalışan sayısına göre dağılımı Grafik 3.4.'te gösterilmiştir.

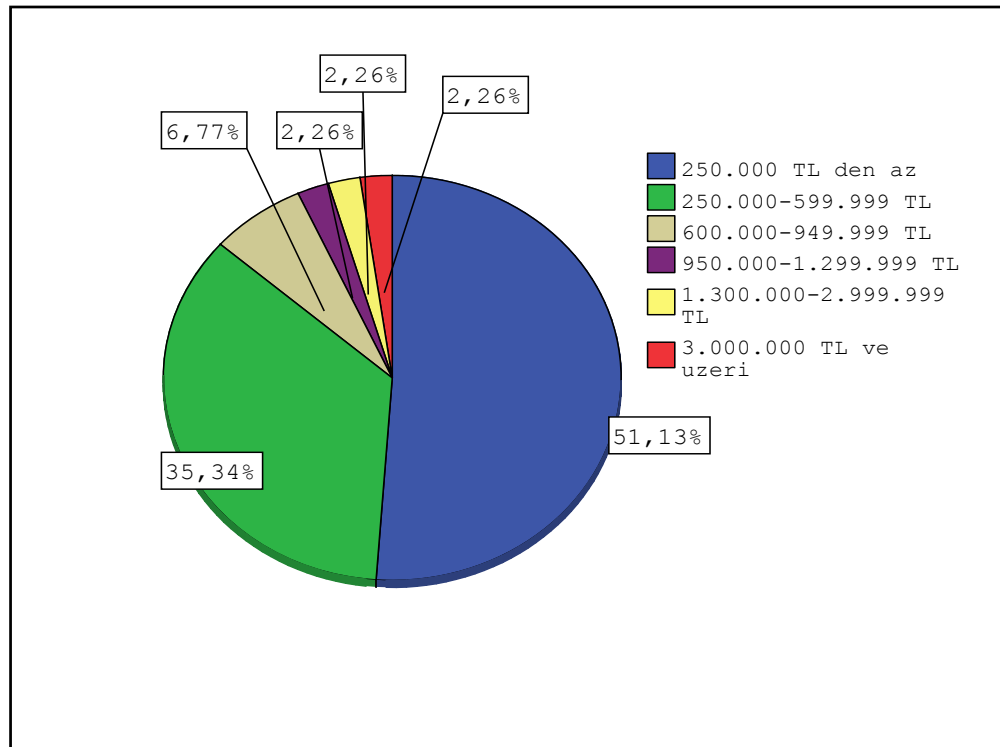


Grafik 3.4. Firmaların Çalışan Sayısına Göre Dağılımı

Grafik 3.4.'te görüldüğü gibi, firmaların çalışan sayısına göre dağılımı, 98 adet firma sayısına tekabül eden %73,68'lik oran ile 1-9 kişi arası, 26 adet firma sayısına tekabül eden %19,55'lik oran ile 10-49 kişi arası, 6 adet firma sayısına tekabül eden %4,51'lik oran ile 50-99 kişi arası, 2 adet firma sayısına tekabül eden %1,50'lik oran ile

100-150 kişi arası ve son olarakta 1 adet firma %0,75'lik oran ile 250 ve üzerinde çalışan sayısına sahip olduğu gözlenmektedir.

Çalışan sayısına bakıldığında (1-9) işçi çalıştıran firmaların diğerlerinden fazla olduğu gözlemlenmektedir. Bu sonuç firmaların, özellikle ülkemizde uygulanan istihdam vergi(sosyal sigorta primleri, işsizlik sigortası primleri vb.) yükünün yüksek olması sebebiyle, en düşük işçi maliyeti ile en yüksek ürün çıktısı elde edebilmeleri için uğraştıklarının bir göstergesidir. Araştırmaya katılan firmaların yıllık satış hasılatına göre dağılımı Grafik 3.5.'te gösterilmiştir.



Grafik 3.5. Firmaların Yıllık Net Satış Hasılatına Göre Dağılımı

Grafik 3.5.'te görüldüğü üzere, firmaların yıllık satış hasılatı, %51,13'lük oran ile temsil edilen 68 firma 250.000 TL'den az, %35,34'lük oran ile temsil edilen 47 firma 250.000-599.999 TL arası, %6,77'lik oran ile temsil edilen 9 firma 600.000-949.999 TL arası, %2,26'lık oran ile temsil edilen 3 firma 950.000-1.299.999 TL arası, aynı yüzdesel oran ile 3 adet firmayı temsil eden 1.300.000-2.999.999 TL arası ve 3.000.000 TL ve üzerinde yıllık satış hasılatı olduğu gözlemlenmiştir.

Firmaların yıllık satış hâsılatı, ülke ekonomisinin o yıl içinde bulunduğu ekonomik konjoktüre bağlı olarak değişebilmektedir. Özellikle talep daralmasının yaşandığı dönemlerde, firmalar da arz sunumunda çekingen davranabilmektedirler. Bunun sonucunda da firmaların dönem sonu itibariyle yıllık satış hâsılatlarında erime gözlemlenebilmektedir. Yıllık satış hâsılatını etkileyen diğer bir faktör ise kayıtdışı ekonominin var olmasıdır.

3.6.2. Bağımsız Örneklem T-Testi Ve ANOVA Analizi Sonuçları

Araştırma hipotezlerini test etmeye başlamadan önce bağımlı değişken olarak belirlenen firmaların yatırım kararlarında vergilerin etkisini ölçmeyi amaçlayan yargıların betimleyici istatistiklerine yer verilmiştir. Ölçeğe ilişkin güvenilirlik analizi sonucunda birinci, onikinci ve onsekizinci yargılar ölçekten çıkartılmış olsa da bu bölümde 21 yargının tamamına ilişkin aritmetik ortalama, standart sapma ve varyans değerlerine yer verilmiştir. Yargıların toplamı, birinci faktör olan vergileri temsil eden ve ikinci faktör olan finansal kaynaklar ve teşvikleri temsil eden iki gruba ayrılmıştır. Bu faktörlerin ilki olan vergi faktörüne ilişkin sonuçlar Tablo 3.2.'de sunulmuştur.

Tablo 3.2. Vergi Faktörüne İlişkin Betimleyici İstatistikler

SN	YARGILAR	N	Ortalama	Standard Sapma	Varyans
1.	Yatırım kararlarını vergi sonrası kara göre planlarız.	133	3,5038	1,03444	1,070
2.	Kurumlar vergisi oranının %20'ye düşmesi yatırımları artırmıştır.	133	3,3759	1,09130	1,191
3.	Yatırım kararlarında en önemli etken uygulanan vergilerdir.	133	3,8271	,94957	,902
4.	Kurumlar vergisi oranının daha da düşürülmesi yatırımları artırır.	133	4,0000	,81650	,667
5.	Geçici vergi uygulaması yatırım kararlarını olumsuz yönde etkilemektedir.	133	3,7293	,90560	,820
7.	Vergi mevzuatındaki karmaşık yapı yatırım planlarımızı olumsuz etkilemektedir.	133	4,2256	,85826	,737
8.	Yatırım sonucundaki kar getirisi yüksek olarak öngörülüyorsa, vergi oranlarını göz ardı ederiz.	133	2,9023	1,29606	1,680
12.	Banka kredilerinde uygulanan BSMV(Ban. ve Sig. Mua. Ver.) oranı yatırım kararlarımızı etkilemez.	133	2,8647	1,07859	1,163
16.	Teşvik belgeli mallarda uygulanan KDV istisnası sabit yatırımları olumlu yönde etkiler.	133	3,7293	,88872	,790
19.	Kurumlar vergisi indirimi diğer teşvikler ile desteklenmezse yatırımları etkilemez.	133	3,1429	1,11561	1,245
20.	Türkiye'de uygulanan yüksek "istihdam vergileri" yatırım kararlarını olumsuz yönde etkilemektedir.	133	3,7820	,92391	,854

Tablo 3.2.'de ortalamalara bakıldığında, öne çıkan yargı, yedinci “Vergi mevzuatındaki karmaşık yapı yatırım planlarımızı olumsuz etkilemektedir.” yargısıdır. Bu yargıda sadece Denizli ili için değil, ülkenin genelinde firmaların yaşadığı

sıkıntılardan biridir. Diğer bir yargı ise dördüncü yargı olan, “Kurumlar vergisi oranının daha da düşürülmesi yatırımları artırır.” yargısıdır. Bu sonuçtan hareketle firmalar için Kurumlar Vergisi oranının düşürülmesi yatırımların artmasında önemli noktalardan birisidir.

Diğer faktör olan finansal kaynaklar ve teşvikler faktörüne ait betimleyici istatistikler Tablo 3.3.’te sunulmuştur

Tablo 3.3. Finansal Kaynaklar ve Teşvikler Faktörüne İlişkin Betimleyici İstatistikler

SN	YARGILAR	N	Ortalama	Standard Sapma	Varyans
6.	Yatırımlarımızın büyük bir kısmını "özkaynaklar" ile finanse ederiz.	133	3,8496	,86599	,750
9.	İşletmemiz son 3 yılda yeni bir yatırım gerçekleştirmiştir.	133	2,6617	1,15396	1,332
10.	Yatırım planlarımızı "Banka Kredileri" ile finanse etme yoluna gideriz.	133	3,1128	1,17198	1,374
11.	Yatırım kararlarımız için; kredi maliyetlerinin azaltılması, vergisel teşviklerden daha önemlidir.	133	3,3835	1,04969	1,102
13.	"AR-GE İndirimi" yatırımları artırıcı bir etkidir.	133	3,5639	1,00267	1,005
14.	Uygulamada olan vergisel teşvikler yatırımların artmasında yetersiz kalmaktadır.	133	3,9323	,78040	,609
15.	Leasing(Finansal Kiralama)'de uygulanan KDV oranının %18'e yükseltilmesi yatırımları olumsuz yönde etkilemiştir.	133	4,2331	,90359	,816
17.	"Yatırım indirimi istinası" nın kaldırılması yatırım planlarımızı olumsuz yönde etkilemiştir.	133	3,5338	,86645	,751
18.	Faaliyette bulunduğunuz sektöre uygulanan indirim, istisna ve muafiyetler yeterlidir.	133	2,3985	1,08670	1,181
21.	5084 sayılı Teşvik Yasası kapsamında Denizli ilinin teşvikli iller kapsamına alınmaması bölgesel yatırımları olumsuz yönde etkiler.	133	4,2932	1,04288	1,088

Tablo 3.3’e bakıldığında, yargılara katılım oranının en yüksek olduğu yargı, yirmibirinci yargı ”5084 sayılı Teşvik Yasası kapsamında Denizli ilinin teşvikli iller kapsamına alınmaması bölgesel yatırımları olumsuz yönde etkiler.” olmuştur. Bu yargıya katılım oranının bu şekilde yüksek olması Denizli ilinde faaliyet gösteren firmaların, ülkemizin diğer illerine uygulanan ihracat teşvikleri, vergi indirimleri ve KDV istisnalarından faydalanmak istemesidir. Yargılara katılım oranının en düşük olduğu onsekizinci yargı, ” Faaliyette bulunduğunuz sektöre uygulanan indirim, istisna ve muafiyetler yeterlidir.” olmuştur. Bu sonuçtan hareketle firmaların kendi sektörlerindeki indirim, istisna ve muafiyetlerin yetersiz olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Diğer dikkat çeken bir yargıda, dokuzuncu yargı “İşletmemiz son 3 yılda

yeni bir yatırım gerçekleştirmiştir.” yargısıdır. Bu sonuçtan da anlaşılacağı üzere ekonomik konjonktür gereği firmalar kaynaklarını kullanmakta daha temkinli davranmaktadırlar.

Betimleyici istatistiklerde aritmetik ortalama açısından incelenen ve yorumlanan yukarıdaki yargılara ilişkin daha detaylı sonuçları görmek amacıyla ayrıca çapraz tablolar oluşturulmuş ve yasal statü, faaliyet sektörü, çalışan sayısı ve yıllık satış hâsılatı değişkenlerinin yukarıdaki yargılar itibarıyla cevaplarına frekans ve yüzde olarak bakılmıştır.

Bu yargılara ilişkin çapraz tabloların ilki, “Kurumlar vergisi oranının daha da düşürülmesi yatırımları artırır” şeklindeki yargı 4’e ait olup, bu yargıya ait frekans ve yüzde dağılımı aşağıda Tablo 3.4.’te sunulmuştur.

Tablo 3.4. “Kurumlar Vergisi Oranının Daha da Düşürülmesi Yatırımları Artırır” Yargısına İlişkin Frekans ve Yüzde Dağılım Tablosu

	Hiç Katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Tamamen Katılıyorum		Toplam	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Mükellef Türü												
Limited	-	-	7	5,5	20	15,6	67	52,3	34	26,6	128	100
Anonim	-	-	1	20	-	-	2	40	2	40	5	100
Sektör												
Tekstil	-	-	2	4,9	7	17,1	18	43,9	14	34,1	41	100
Gıda	-	-	3	11,5	3	11,5	15	57,7	5	19,2	26	100
Mermer	-	-	2	11,8	3	17,6	11	64,7	1	5,9	17	100
Makine	-	-	-	-	1	6,7	9	60	5	33,3	15	100
İnşaat	-	-	1	4,5	1	4,5	10	45,5	10	45,5	22	100
Diğer	-	-	-	-	5	41,7	6	50	1	8,3	12	100
Faaliyet Yılı												
1-5 Yıl	-	-	1	3	6	18,2	17	51,5	9	27,3	33	100
6-10 Yıl	-	-	5	10,2	7	14,2	25	51	12	24,5	49	100
11-20 Yıl	-	-	1	3,4	4	13,8	17	58,6	7	24,1	29	100
21 Yıl ve Üzeri	-	-	1	4,5	3	13,6	10	45,5	8	36,4	22	100
Çalışan Sayısı												
1-9 Kişi	-	-	4	4,2	16	16,8	47	49,5	28	29,5	95	100
10-49 Kişi	-	-	3	11,5	3	11,5	15	57,7	5	19,2	26	100
50-99 Kişi	-	-	1	16,7	-	-	4	66,7	1	16,7	6	100
100-150 Kişi	-	-	-	-	-	-	1	50	1	50	2	100
250 ve Üzeri	-	-	-	-	1	25	2	50	1	25	4	100
Net Satışlar												
250.000 TL'den az	-	-	3	4,4	13	19,1	36	52,9	16	23,5	68	100
250.000-599.999 TL	-	-	4	8,5	5	10,6	25	53,2	13	27,7	47	100
600.000-949.999 TL	-	-	-	-	2	22,2	4	44,4	3	33,3	9	100
950.000-1.299.999 TL	-	-	-	-	-	-	2	66,6	1	33,3	3	100
1.300.000-2.999.999 TL	-	-	-	-	-	-	1	33,33	2	66,6	3	100
3.000.000 TL ve Üzeri	-	-	1	33,3	-	-	1	33,33	1	33,3	3	100

Tablo 3.4'e göre araştırmaya katılan firmaların, Kurumlar Vergisi oranının daha da düşürülmesi yargısına genel olarak katıldıkları veya tamamen katıldıkları görülmektedir. Ancak bu yargıya katılmayan firmaların olduğunu da görebilmekteyiz.

Anonim şirketlerin %40'ı tamamen katılıyorum ve katılıyorum, %20 ise katılmıyorum şeklinde görüşünü bildirmiştir. Limited şirketler ise %52,3 oranında katılıyorum ve %5,5'i ise bu yargıya katılmıyorum seçeneğini işaretlemiştir.

Sektörler itibariyle bakıldığında ise en yüksek oranda katılıyorum seçeneğini işaretleyen sektör %64,7 ile mermer sektörü olmuştur. Diğer bir dikkat çekici olan nokta ise, 11-20 yıl arası faaliyet gösteren firmaların %58,6'lık oran ile bu görüşe katılmış olmasıdır.

Yargılara ilişkin çapraz tabloların ikincisi, "Vergi mevzuatındaki karmaşık yapı yatırım planlarımızı olumsuz etkilemektedir." şeklindeki yargı 7'ye ait olup, bu yargıya ait frekans ve yüzde dağılımı aşağıda Tablo 3.5.'te sunulmuştur.

Tablo 3.5. "Vergi Mevzuatındaki Karmaşık Yapı Yatırım Planlarımızı Olumsuz Etkilemektedir" Yargısına İlişkin Frekans ve Yüzde Dağılım Tablosu

	Hiç Katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Tamamen Katılıyorum		Toplam	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Mükellef Türü												
Limited	1	,8	4	3,1	18	14,1	45	35,2	60	46,9	128	100
Anonim	-	-	-	-	1	20	4	80	-	-	5	100
Sektör												
Tekstil	-	-	-	-	8	19,5	17	41,5	16	39	41	100
Gıda	1	3,8	3	11,5	3	11,5	13	50	6	23,1	26	100
Mermer	-	-	-	-	3	17,6	5	29,4	9	52,9	17	100
Makine	-	-	-	-	1	6,7	6	40	8	53,3	15	100
İnşaat	-	-	1	4,5	1	4,5	6	27,3	14	63,6	22	100
Diğer	-	-	-	-	3	25	2	16,7	7	58,3	12	100
Faaliyet Yılı												
1-5 Yıl	-	-	1	3	5	15,2	14	42,4	13	39,4	33	100
6-10 Yıl	1	2	1	2	8	16,3	19	38,8	20	40,8	49	100
11-20 Yıl	-	-	-	-	4	13,8	10	34,5	15	51,7	29	100
21 Yıl ve Üzeri	-	-	2	9,1	2	9,1	6	27,3	12	54,5	22	100
Çalışan Sayısı												
1-9 Kişi	-	-	-	-	14	14,7	38	40	43	45,3	95	100
10-49 Kişi	1	3,8	3	11,5	3	11,5	6	23,1	13	50	26	100
50-99 Kişi	-	-	1	16,7	1	16,7	2	33,3	2	33,3	6	100
100-150 Kişi	-	-	-	-	-	-	1	50	1	50	2	100
250 ve Üzeri	-	-	-	-	1	25	2	50	1	25	4	100
Net Satışlar												
250.000 TL'den az	-	-	1	1,5	10	14,7	26	38,2	31	45,6	68	100
250.000-599.999 TL	1	2,1	3	6,4	7	14,9	15	31,9	21	44,7	47	100
600.000-949.999 TL	-	-	-	-	1	11,1	3	33,3	5	55,6	9	100
950.000-1.299.999 TL	-	-	-	-	-	-	1	33,3	2	66,7	3	100
1.300.000-2.999.999 TL	-	-	-	-	-	-	2	66,7	1	33,3	3	100
3.000.000 TL ve Üzeri	-	-	-	-	1	33,3	2	66,7	-	-	3	100

Tablo 3.6'ya göre, araştırmaya katılan firmaların, işletmemiz son 3 yılda yeni bir yatırım gerçekleştirmişler yargısına genel olarak katılmadıkları veya hiç katılmadıkları gözlemlenmiştir.

Anonim şirketlerin %40'ı katılmıyorum seçeneğini, limited şirketler ise %50,8 oranında katılmıyorum seçeneğini işaretlemişlerdir. Sektörlere bakıldığında ise, %40,8 oran ile makine sektörü bu yargıya katılırken, en yakın bu yargıya katılan diğer sektör ise %34,1 oran ile tekstil sektörü olmuştur. Net satışlar kategorisine bakıldığında, bu yargıya %58,8lik oran ile katılmayan 250.000 TL'den az yıllık satış hâsılatına sahip firmalar dikkat çekmektedir.

Yargılara ilişkin çapraz tabloların dördüncüsü, "Leasing(Finansal Kiralama)'de uygulanan KDV oranının %18'e yükseltilmesi yatırımları olumsuz yönde etkilemiştir" şeklindeki yargı 15'e ait olup, bu yargıya ait frekans ve yüzde dağılımı aşağıda Tablo 3.7.'de sunulmuştur.

Tablo 3.7. "Leasing(Finansal Kiralama)'de uygulanan KDV oranının %18'e yükseltilmesi yatırımları olumsuz yönde etkilemiştir" Yargısına İlişkin Frekans ve Yüzde Dağılım Tablosu

	Hiç Katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Tamamen Katılıyorum		Toplam	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Mükellef Türü												
Limited	3	2,3	2	1,6	15	11,7	50	39,1	58	45,3	128	100
Anonim	-	-	1	20	-	-	1	20	3	60	5	100
Sektör												
Tekstil	1	2,4	-	-	4	9,8	13	31,7	23	56,1	41	100
Gıda	-	-	1	3,8	3	11,5	10	38,5	12	46,2	26	100
Mermer	-	-	-	-	2	11,8	8	47,1	7	41,2	17	100
Makine	1	6,7	1	6,7	2	13,3	6	40	5	33,3	15	100
İnşaat	1	4,5	-	-	2	9,1	7	31,8	12	54,5	22	100
Diğer	-	-	1	8,3	2	16,7	7	58,3	2	16,7	12	100
Faaliyet Yılı												
1-5 Yıl	3	9,1	-	-	6	18,2	11	33,3	13	39,4	33	100
6-10 Yıl	-	-	1	2	6	12,2	18	36,7	24	49	49	100
11-20 Yıl	-	-	1	3,4	3	10,3	15	51,7	10	34,5	29	100
21 Yıl ve Üzeri	-	-	1	4,5	-	-	7	31,8	14	63,6	22	100
Çalışan Sayısı												
1-9 Kişi	2	2,1	1	1,1	13	13,7	38	40	41	43,2	95	100
10-49 Kişi	1	3,8	2	7,7	1	3,8	11	42,3	11	42,3	26	100
50-99 Kişi	-	-	-	-	-	-	1	16,7	5	83,3	6	100
100-150 Kişi	-	-	-	-	-	-	1	50	1	50	2	100
250 ve Üzeri	-	-	-	-	1	25	-	-	3	75	4	100
Net Satışlar												
250.000 TL'den az	3	4,4	-	-	11	16,2	28	41,2	26	38,2	68	100
250.000-599.999 TL	-	-	2	4,3	3	6,4	18	38,3	24	51,1	47	100
600.000-949.999 TL	-	-	1	11,1	-	-	3	33,3	5	55,6	9	100
950.000-1.299.999 TL	-	-	-	-	-	-	-	-	3	100	3	100
1.300.000-2.999.999 TL	-	-	-	-	1	33,3	1	33,3	1	33,3	3	100
3.000.000 TL ve Üzeri	-	-	-	-	-	-	1	33,3	2	66,7	3	100

Tablo 3.7'ye göre araştırmaya katılan firmaların, leasing(Finansal Kiralama)'de uygulanan KDV oranının %18'e yükseltilmesi yatırımları olumsuz yönde etkilemiştir yargısına genel olarak katıldıkları veya tamamen katıldıkları gözlemlenmektedir. Az sayıda firma kararsızım görüşünü belirtmiştir. Anonim şirketlerin %60'ı tamamen katılıyorum, %20'si ise bu yargıya katılmadığını belirtmiştir. Limited şirketler ise %45,3 oranında tamamen katılıyorum, %1,6'sı ise katılmadığı yönünde görüşlerini bildirmiştir. Sektörler itibariyle dikkat çeken %56,1 ile tekstil sektörünün tamamen katılıyorum görüşü olmuştur. Bu orana en yakın görüş %54,5 ile inşaat sektörüne aittir. Faaliyet yılı dikkate alındığında 21 yıl ve üzerindeki firmaların bu yargıya katılım oranı %63,6 ile dikkat çekmektedir. Net satışlar kategorisinde ise 250.000 ile 599.999 TL hâsılatı sahip firmaların bu yargıya katılım oranı %51,1 olarak gözlenmektedir.

Yargılara ilişkin çapraz tabloların beşincisi, “5084 sayılı Teşvik Yasası kapsamında Denizli ilinin teşvikli iller kapsamına alınmaması bölgesel yatırımları olumsuz yönde etkiler” şeklindeki yargı 21'e ait olup, bu yargıya ait frekans ve yüzde dağılımı aşağıda Tablo 3.8.'de sunulmuştur.

Tablo 3.8. “5084 Sayılı Teşvik Yasası Kapsamında Denizli İlinin Teşvikli İller Kapsamına Alınmaması Bölgesel Yatırımları Olumsuz Yönde Etkiler” Yargısına İlişkin Frekans ve Yüzde Dağılım Tablosu

	Hiç Katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Tamamen Katılıyorum		Toplam	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Mükellef Türü												
Limited	5	3,9	4	3,1	15	11,7	28	21,9	76	59,4	128	100
Anonim	-	-	-	-	1	20	2	40	2	40	5	100
Sektör												
Tekstil	1	2,4	-	-	9	22	8	19,5	23	56,1	41	100
Gıda	2	7,7	1	3,8	1	3,8	6	23,1	16	61,5	26	100
Mermer	2	11,8	-	-	-	-	5	29,4	10	58,8	17	100
Makine	-	-	2	13,3	3	20	3	20	7	46,7	15	100
İnşaat	-	-	1	4,5	3	13,6	4	18,2	14	63,6	22	100
Diğer	-	-	-	-	-	-	4	33,3	8	66,7	12	100
Faaliyet Yılı												
1-5 Yıl	2	6,1	3	9,1	3	9,1	6	18,2	19	57,6	33	100
6-10 Yıl	2	4,1	-	-	8	16,3	11	22,4	28	57,1	49	100
11-20 Yıl	1	3,4	1	3,4	5	17,2	5	17,2	17	58,6	29	100
21 Yıl ve Üzeri	-	-	-	-	-	-	8	36,4	14	63,6	22	100
Çalışan Sayısı												
1-9 Kişi	3	3,2	3	3,2	12	12,6	21	22,1	56	58,9	95	100
10-49 Kişi	2	7,7	-	-	2	7,7	5	19,2	17	65,4	26	100
50-99 Kişi	-	-	1	16,7	1	16,7	2	33,3	2	33,3	6	100
100-150 Kişi	-	-	-	-	-	-	-	-	2	100	2	100
250 ve Üzeri	-	-	-	-	1	25	2	50	1	25	4	100
Net Satışlar												
250.000 TL'den az	3	4,4	3	4,4	5	7,4	12	17,6	45	66,2	68	100
250.000-599.999 TL	1	2,1	-	-	8	17	14	29,8	24	51,1	47	100
600.000-949.999 TL	1	11,1	-	-	2	22,2	2	22,2	4	44,4	9	100
950.000-1.299.999 TL	-	-	-	-	-	-	1	33,3	2	66,7	3	100
1.300.000-2.999.999 TL	-	-	1	33,3	-	-	1	33,3	1	33,3	3	100
3.000.000 TL ve Üzeri	-	-	-	-	1	33,3	-	-	2	66,7	3	100

Tablo 3.8'e göre araştırmaya katılan firmaların, 5084 sayılı Teşvik Yasası kapsamında Denizli ilinin teşvikli iller kapsamına alınmaması bölgesel yatırımları olumsuz yönde etkiler yargısına genel olarak katıldıkları veya tamamen katıldıkları gözlemlenmektedir.

Anonim şirketlerin %40'ının katıldıkları veya tamamen katıldıkları, %20'sinin ise kararsız olduğu görülmektedir. Limited şirketler ise %59,4 oran ile tamamen katıldıkları, %3,9'ununda hiç katılmadıkları gözlemlenmektedir. Sektörler incelendiğinde ise %63,6 oran ile inşaat sektörü öne çıkmaktadır. 10-49 kişi arasında çalışana sahip olan firmaların %65,4 oran ile bu yargıya katıldıkları, yıllık net satışlar tutarı 250.000 TL'den az olan firmaların %66,2'sinin bu yargıya tamamen katıldıkları gözlemlenmektedir.

Bundan sonraki aşamada araştırmanın amacı doğrultusunda geliştirilmiş olan hipotezlerin test edilmesine çalışılmıştır. Araştırmanın hipotezlerini test etmeden önce, yargıları tek tek değerlendirmekten ziyade tüm yargılara ilişkin genel bir değerlendirme yapmak amacıyla toplama ölçeğinden yararlanılmıştır. Toplama ölçeği, ölçekte yer alan maddelerin veri setinde bulunan tüm gözlem değerleri için toplama ya da ortalama skorların oluşturulmasıyla elde edilmekte, böylece ölçek “ bileşik ölçek formu” na dönüştürülmüş olmaktadır. Güvenirlilik analizi sonucunda ölçeğin içsel tutarlılığını düşüren 1. , 12. ve 18. yargılar çıkartıldıktan sonra kalan 18 yargılı ölçek için ortalama skorlar hesaplanmış ve analiz, bu dönüştürülmüş veri seti üzerinden yapılmıştır.

Araştırmanın amacı doğrultusunda kurulan ilk hipotez “ Firmaların yatırım kararlarında vergilerin etkisi firmanın yasal statüsüne göre farklılık göstermektedir ” biçiminde kurulan H1 hipotezidir. Bu hipotez bağımsız örneklem t-testi ile analiz edilmiş olup, analiz sonuçları Tablo 3.9.'da sunulmuştur.

Tablo 3.9. Yasal Statü Değişkenine İlişkin Bağımsız Örneklem T Testi

Yargılar*	Levene Testi		Bağımsız Örneklem T-Testi		
	F	p	t	df	p
Grup varyansları eşit	,348	,556	,342	131	,733**
Grup varyansları eşit değil			,300	4,239	,778

* Bağımlı değişken: Firmaların Yatırım Kararlarında Vergilerin Etkisi

**Ortalama farklar .05 düzeyinde anlamlı değildir.

Bağımsız örneklem t-testi için hesaplanmış olan t değerlerini yorumlamadan önce grupların varyanslarının eşit olup olmadığının araştırılması gerekmektedir. Tablo 3.9.'da yer alan Levene testi grupların varyanslarının eşit olup olmadığını test eden bir analizdir. Levene testinde F istatistiğinin (,348) anlamlılık düzeyini gösteren p değerinin ,556 olduğu görülmektedir. Bu değer ,05 anlamlılık düzeyinden büyük olduğundan grupların varyansları arasında fark olmadığı anlaşılmaktadır. Bu durumda bağımsız örneklem t-testi için grupların varyanslarının eşit olduğu varsayımı altında hesaplanmış olan ,342 değerine karşılık gelen p anlamlılık düzeyine bakılmaktadır. Bu değer ,733 olduğu ve ,05 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olmadığı görülmektedir. Buradan hareketle **H1** hipotezi kabul edilmemiştir.

Bir diğer hipotezimiz, “ Firmaların yatırım kararlarında vergilerin etkisi firmanın sektör yapısına göre farklılık göstermektedir” olduğunu varsayan H2 hipotezidir. Bu hipotezin test edilmesinde ikiden fazla grup olması nedeniyle tek yönlü varyans analizi(ANOVA)’ den yararlanılmıştır. Analize ait sonuçlar Tablo 3.10.'da sunulmuştur.

Tablo 3.10. Sektör Değişkenine İlişkin ANOVA Analizi Sonuçları

Yargılar *	Kareler Toplamı	df	Ortalama Kareler	F	p
Gruplar arası	2,335	5	,467	3,206	,009**
Grup içi	18,500	127	,146		
Toplam	20,836	132			

* Bağımlı değişken: Firmaların Yatırım Kararlarında Vergilerin Etkisi

**Ortalama farklar ,05 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 3.10. incelendiğinde F değerine(3,206) karşılık gelen p anlamlılık düzeyinin ,009 olduğu görülmektedir. Bu değer kabul edilen ,05 anlamlılık düzeyinden küçük olduğundan **H2** hipotezi kabul edilmiştir. Diğer bir ifade ile firmaların yatırım kararlarında vergilerin etkisi, firmaların içinde bulunduğu sektör yapısına göre farklılık göstermektedir. Bu farkın hangi sektör yapıları arasında(gruplar) olduğunu anlamak için çoklu karşılaştırmaya imkan veren Post Hoc testi yapılmıştır. Post hoc testi sonuçlarını görmeden önce varsayımlardan biri olan grup varyanslarının eşitliğine bakılmıştır. Grup varyanslarının eşitliği için ise Levene testinden yararlanılmıştır. Levene testi sonuçları Tablo 3.11.'de sunulmuştur.

Tablo 3.11. Sektör Değişkenine İlişkin Levene Testi Sonuçları

Levene İstatistiği	df1	df2	p
1,043	5	127	,395

Tablo 3.11. incelendiğinde Levene istatistiğine ilişkin p anlamlılık düzeyinin ,05'ten büyük olduğu görülmektedir. Bu durumda grupların varyanslarının homojen olduğu diğer bir ifade ile eşit olduğu sonucuna varılmıştır. Bu sonuçla birlikte post hoc testlerinden grupların varyanslarının eşit olması durumunda yapılması gereken analizlerden LSD testi uygulanmıştır.

LSD testi daha hassas bir ölçüm yapması nedeni ile tercih edilmiş olup, sonuçları Tablo 3.12.'da sunulmuştur.

Tablo 3.12. Sektör Değişkenine İlişkin Post Hoc Testi Sonuçları

(I) Sektör	(J) Sektör	Ortalama Fark (I-J)	Standard Hata	p
Tekstil	Gıda	,19981(*)	,09569	,039
	Diğer	,25644(*)	,12527	,043
Gıda	Makine	-,32393(*)	,12375	,010
	İnşaat	-,27545(*)	,11056	,014
Mermer	Makine	-,31765(*)	,13520	,020
	İnşaat	-,26916(*)	,12325	,031
Makine	Diğer	,38056(*)	,14782	,011
İnşaat	Diğer	,33207(*)	,13697	,017

Tablo 3.12. incelediğinde tekstil ile gıda ve diğer sektörler arasında firmaların yatırım kararlarında vergilerin etkisine ilişkin yargıların ortalamaları açısından fark olduğu görülmektedir. Ortalamalara ilişkin diğer bir farkın ise gıda ile makine ve inşaat sektörleri arasında olduğu görülmektedir. Yine mermer ile makine ve inşaat, aynı şekilde makine ve inşaat sektörünün de diğer sektörler ile arasında ortalamaları açısından fark olduğu görülmektedir.

Sonuçlara baktığımızda sektörler arası farklılıkların olduğu görülmektedir. Faaliyet gösterilen sektörün yapısında mamul üretiminin süreci ve bu süreçte kullanılan ekipmanların özelliklerini dikkate almak gerekmektedir. Örneğin, tekstil sektörü baz alındığında ürünün ortaya çıkmasının ilk başlangıcı ipliktir. Bu sürecin başlangıcından son mamule kadar geçen sürede üretim teknolojisinin üst düzeyde olması gerekmekte olup, gıda sektörü ile karşılaştırıldığında makine ve ekipman anlamında da yatırım maliyetinin oldukça fazla olduğu söylenebilmektedir.

Özellikle mermer sektörüne baktığımızda, önemli olan noktanın mermer kaynağı bulmak olmadığını, önemli olanın o kaynaktan mermerin nasıl çıkartılıp, hangi yöntem ile işleneceğinin bilinmesidir. Mermer rezervinden ham mermerin çıkarılabilmesi için sayıca oldukça fazla iş makinesine ihtiyaç duyulmakta olup, çıkarma aşamasından sonrada çıkan mermerin nasıl işleneceği, hangi işlemlerden geçirilip katma değerinin arttırılacağı önem kazanmaktadır. Bu sebeple mermer sektöründeki yatırım maliyeti ile inşaat veya makine sektöründeki yatırım maliyeti ve düzeyi farklılıklar gösterebilmektedir.

Bir diğer hipotezimiz, "Firmaların yatırım kararlarında vergilerin etkisi firmanın faaliyet yılına göre farklılık göstermektedir" olduğunu varsayan H3 hipotezidir. Bu hipotezin test edilmesinde ikiden fazla grup olması nedeniyle tek yönlü varyans analizi(ANOVA)' den yararlanılmıştır. Analize ait sonuçlar Tablo 3.13.'de sunulmuştur.

Tablo 3.13. Faaliyet Yılı Değişkenine İlişkin ANOVA Analizi Sonuçları

Yargılar *	Kareler Toplamı	df	Ortalama Kareler	F	p
Gruplar arası	1,463	3	,488	3,248	,024**
Grup içi	19,372	129	,150		
Toplam	20,836	132			

* Bağımlı değişken: Firmaların Yatırım Kararlarında Vergilerin Etkisi

**Ortalama farklar .05 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 3.13. incelendiğinde F değerine(3,248) karşılık gelen p anlamlılık düzeyinin ,024 olduğu görülmektedir. Bu değer kabul edilen ,05 anlamlılık düzeyinden küçük olduğundan **H3** hipotezi kabul edilmiştir. Diğer bir ifade ile firmaların yatırım kararlarında vergilerin etkisi, firmaların faaliyet gösterdiği yıla göre farklılık

göstermektedir. Bu farkın hangi sektör yapıları arasında(gruplar) olduğunu anlamak için çoklu karşılaştırmaya imkan veren Post Hoc testi yapılmıştır. Post Hoc testi sonuçlarını görmeden önce varsayımlardan biri olan grup varyanslarının eşitliğine bakılmıştır. Grup varyanslarının eşitliği için ise Levene testinden yararlanılmıştır. Levene testi sonuçları Tablo 3.14.'te sunulmuştur.

Tablo 3.14. Faaliyet Yılı Değişkenine İlişkin Levene Testi Sonuçları

Levene İstatistiği	df1	df2	p
,097	3	129	,961

Tablo 3.14. incelendiğinde Levene istatistiğine ilişkin p anlamlılık düzeyinin ,05'ten büyük olduğu görülmektedir. Bu durumda grupların varyanslarının homojen olduğu diğer bir ifade ile eşit olduğu sonucuna varılmıştır. Bu sonuçla birlikte post hoc testlerinden grupların varyanslarının eşit olması durumunda yapılması gereken analizlerden LSD testi uygulanmıştır. LSD testi daha hassas bir ölçüm yapması nedeni ile tercih edilmiş olup, sonuçları Tablo 3.15.'da sunulmuştur.

Tablo 3.15. Faaliyet Yılı Değişkenine İlişkin Post Hoc Testi Sonuçları

(I) Faaliyet Yılı	(J) Faaliyet Yılı	Ortalama Fark (I-J)	Standard Hata	p
1-5 yıl	21 yıl ve üzeri	-,31650(*)	,10666	,004
6-10 yıl	21 yıl ve üzeri	-,22604(*)	,09945	,025
11-20 yıl	21 yıl ve üzeri	-,27569(*)	,10956	,013

Tablo 3.15. incelediğinde 21 yıl ve üzeri faaliyet gösteren firmaların, 1-5 yıl, 6-10 yıl ve 11-20 yıl faaliyet gösteren firmalardan farklı olduğu gözlemlenmektedir. Özellikle şirket kuruluşunun ilk yıllarında daha az miktarda işletme sermayesi ile firmaların kurulmakta olduğunu, ilerleyen yıllarda ise gerek piyasa hacminin artması, gerekse üretim teknolojilerinin gelişmesi ile birlikte firmaların ek yatırım gereksinimlerinin arttığını söylemek yanlış olmayacaktır.

Yıllar itibariyle ülkemiz ekonomisindeki dalgalanmaları baz aldığımızda, her şeye rağmen uzun yıllardır faaliyetine devam eden firmaların var olduğunu, aynı şekilde

tüm bu yaşanan ekonomik dalgalanmalara rağmen girişimcilerin yeni işletmeler kurmak istemelerinin bir yansımasını görebilmekteyiz.

Bir diğer hipotezimiz, “Firmaların yatırım kararlarında vergilerin etkisi firmanın çalışan sayısına göre farklılık göstermektedir” olduğunu varsayan H4 hipotezidir. Bu hipotezin test edilmesinde ikiden fazla grup olması nedeniyle tek yönlü varyans analizi (ANOVA)’den yararlanılmıştır. Analize ait sonuçlar Tablo 3.16.’da sunulmuştur.

Tablo 3.16. Çalışan Sayısı Değişkenine İlişkin ANOVA Analizi Sonuçları

Yargılar *	Kareler Toplamı	df	Ortalama Kareler	F	p
Gruplar arası	1,617	4	,404	2,692	,034**
Grup içi	19,219	128	,150		
Toplam	20,836	132			

* Bağımlı değişken: Firmaların Yatırım Kararlarında Vergilerin Etkisi

**Ortalama farklar .05 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 3.16. incelendiğinde F değerine(2,692) karşılık gelen p anlamlılık düzeyinin ,034 olduğu görülmektedir. Bu değer kabul edilen ,05 anlamlılık düzeyinden küçük olduğundan **H4** hipotezi kabul edilmiştir. Diğer bir ifade ile firmaların yatırım kararlarında vergilerin etkisi, firmaların çalışan sayılarına göre farklılık göstermektedir. Bu farkın hangi sektör yapıları arasında(gruplar) olduğunu anlamak için çoklu karşılaştırmaya imkan veren Post Hoc testi yapılmıştır. Post Hoc testi sonuçlarını görmeden önce varsayımlardan biri olan grup varyanslarının eşitliğine bakılmıştır. Grup varyanslarının eşitliği için ise Levene testinden yararlanılmıştır. Levene testi sonuçları Tablo 3.17.’te sunulmuştur.

Tablo 3.17. Çalışan Sayısı Değişkenine İlişkin Levene Testi Sonuçları

Levene İstatistiği	df1	df2	p
,573	4	128	,683

Tablo 3.17. incelendiğinde Levene istatistiğine ilişkin p anlamlılık düzeyinin ,05’ten büyük olduğu görülmektedir. Bu durumda grupların varyanslarının homojen olduğu diğer bir ifade ile eşit olduğu sonucuna varılmıştır. Bu sonuçla birlikte post hoc testlerinden grupların varyanslarının eşit olması durumunda yapılması gereken

analizlerden LSD testi uygulanmıştır. LSD testi daha hassas bir ölçüm yapması nedeni ile tercih edilmiş olup, sonuçları Tablo 3.18.'de sunulmuştur.

Tablo 3.18. Çalışan Sayısı Değişkenine İlişkin Post Hoc Testi Sonuçları

(I) Çalışan Sayısı	(J) Çalışan Sayısı	Ortalama Fark (I-J)	Standart Hata	p.
1-9	10-49	,19265(*)	,08576	,026
	100-150	-,59795(*)	,27686	,033
10-49	100-150	-,79060(*)	,28434	,006

Tablo 3.18. incelediğinde 1-9 çalışan sayısı ile 10-49 ve 100-150 çalışan sayısı arasında firmaların yatırım kararlarında vergilerin etkisine ilişkin yargıların ortalamaları açısından fark olduğu görülmektedir. Ortalamalara ilişkin diğer bir farkın ise 10-49 çalışan sayısı ile 100-150 çalışan sayısı arasında olduğu görülmektedir.

1-9 arası çalışan sayısına sahip mikro işletmeler ile 100-150 arası çalışan sayısına sahip orta büyüklükteki işletmelerin özellikle çalıştırılan işçilerin maliyetleri bakımından ayrıldığını söylemek yanlış olmayacaktır. Ülkemizde istihdam vergileri adı altında, kısaca bir çalışanın firmaya maliyeti olarak tanımlanan bu vergisel yükün, 100-150 arası işçi çalıştıran firmalarda daha fazla önemsendiğini söyleyebiliriz. Bu sebeple, bu tür firmalarda yatırım kararlarında vergilemenin etkisi daha çok ön plana çıkmaktadır.

Bir diğer hipotezimiz, firmaların yatırım kararlarında vergilerin etkisi “Firmanın yıllık net satış hâsılatına göre farklılık göstermektedir” olduğunu varsayan H4 hipotezidir. Bu hipotezin test edilmesinde ikiden fazla grup olması nedeniyle tek yönlü varyans analizi(ANOVA)’ den yararlanılmıştır. Analize ait sonuçlar Tablo 3.19.’da sunulmuştur.

Tablo 3.19. Yıllık Net Satış Hâsılatı Değişkenine İlişkin ANOVA Analizi Sonuçları

Yargılar *	Kareler Toplamı	df	Ortalama Kareler	F	p
Gruplar arası	1,401	5	,280	1,831	,111**
Grup içi	19,434	127	,153		
Toplam	20,836	132			

* Bağımlı değişken: Firmaların Yatırım Kararlarında Vergilerin Etkisi

**Ortalama farklar ,05 düzeyinde anlamlıdır.

Tablo 3.19. incelendiğinde F değerine(1,831) karşılık gelen p anlamlılık düzeyinin ,111 olduğu görülmektedir. Bu değer kabul edilen ,05 anlamlılık düzeyinden büyük olduğundan **H5** hipotezi kabul edilmemiştir. Diğer bir ifade ile firmaların yatırım kararlarında vergilerin etkisi, firmaların yıllık net satış hâsılatına göre farklılık göstermemektedir. Böyle bir farkın olmaması sebebiyle çoklu karşılaştırmaya imkan veren Post Hoc testinin yapılmasına gerek duyulmamıştır.

SONUÇ

Tüm ülke ekonomilerinin temel taşı olan KOBİ'lerin öncelikli olarak doğru şekilde tanımlanması ve sınıflandırılması gerekmektedir. Bu tanımlama ve sınıflandırma, en doğru ve yararlı desteklerin bu işletmelere yansıtılabilmesi için bir zorunluluktur. Bu tanım için ilk girişim 1953 yılında ABD tarafından yapılmış olup, ülkemizde bu tanım ancak 2005 yılında yapılabilmektedir. Bu tanımın yapılmasının belki de en büyük faydalarından bir tanesi, KOBİ'lerin en büyük dış finansman kaynağı olan bankaların KOBİ Bankacılığı adı altında yeni bir birim oluşturması ve bu birimin işletmelere gereken tüm desteği doğru şekilde sağlaması olmuştur. İşletmeleri mikro, küçük ve orta büyüklük olarak sınıflandırarak, her bir sınıflandırmaya giren işletmelerin hacmine göre ayrı ayrı farklılaşan ve çeşitlenen kredi, danışmanlık hizmetleri, sigorta hizmetleri ve portföy yönetimi söz konusu bankalar tarafından sağlanmaktadır. Bu hizmetler, KOBİ'lerin bilgilendirilmesi, gelişmesi ve büyümesi için oldukça faydalı hizmetler olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz.

KOBİ'ler yapıları itibariyle ekonomik değişimlere hızlı cevap verebilen, sürekli yeniliğe ve gelişime açık, oldukça esnek yapıda olan işletmelerdir. Üretim açısından baktığımızda, daha az girdi ile daha fazla üretim yapabilme esnekliğine sahiptirler. Daha çok emek yoğun üretim yaptıklarından istihdama katkıları da göz ardı edilemez. Pazarlama açısından bakıldığında ise esneklikleri hemen göze çarpmaktadır. Müşterileri ile sürekli iletişimde olan, onlarla daha yakın ilişkiler kuran ve sürekli müşterilerinden geri dönüşüm olarak üretim sürecini değiştirebilen ve yeni ürünler ortaya koyabilen işletmelerdir. Ancak bu olumlu yanlarının yanı sıra, üretim teknolojilerindeki rekabete ayak uyduramayan, geleneksel üretim yöntemlerini benimseyen, genellikle finansman kaynağı konusunda sıkıntı çeken işletmelerinde göz ardı edilmemesi gerekmektedir. Özellikle kurumsallaşmanı olmadığı, işyeri sahibinin tüm işletme faaliyetinde tek söz sahibi olması, birçok işletmenin yerinde saymasına sebebiyet vermektedir. Bunun yanı sıra, nitelikli işgücünün yeterli sayıda olmaması ve pazarlama konusunda rekabet şartlarının daha da zorlaşması KOBİ'ler için birer tehdit olarak sayılabilmektedir.

İşletmelerin ürün yelpazesinin artması, üretim kapasitesinin yükselmesi, ürün kalitesinin artması ve bunun sonucunda rekabet gücünün artması yatırımlar ile mümkündür. Yatırım, gelecekteki geliri artırmak için bugünkü tüketimden vazgeçilmesidir. Bugünkü tüketimden vazgeçilmesi ise, işletmelerin kendi istekleri ile

olmakla birlikte, devlet tarafından alınan vergiler de bu tüketim isteğinin ortadan kalkmasına sebebiyet verebilmektedir. Tüketimin olmaması veya azalması tasarruf kavramını ortaya çıkarmakta olup, işletmelerin yatırım düşünceleri bu tasarruf kavramının çevresi etrafında şekillenmektedir.

Yatırımların gerçekleştirilebilmesi için en önemli faktörlerden biri, yatırım için gerekli finansman kaynağıdır. Üretim kapasitesini artırmak, teknolojiyi yenilemek, araştırma-geliştirme yaparak yeni ve nitelikli ürünler ortaya çıkarabilmek, ek binalar, ek istihdam ve yeni pazarlara girmek gibi değişikliklerin hepsi birer maliyet unsurudur. Bu sebeple KOBİ'ler için öne çıkan önemli konulardan biri kaynak yaratmaktır. Bu kaynağın yaratılabilmesi için ortaya çıkan devlete endeksli enstrümanlar ise vergiler, indirim ve muafiyetler, teşvikler ve devlet destekleridir.

Bir ülkedeki vergi oranları, o ülkenin gelecekteki yatırım miktarına ve gelişmişlik düzeyine yön verebilmektedir. Özellikle kurumlar vergisi, kurum kazançlarından alındığı için tasarrufları azaltma eğilimindedir. Bu nedenle kurumlar vergisi yatırımları artırmak için kullanılabilir teşvikler arasına girmektedir. Ancak dikkat edilmesi gereken nokta, kayıtdışılığın yüksek olduğu ve vergi gelirlerinin de buna bağlı olarak düşük olduğu ülkelerde teşvik aracı olarak kullanmak için dikkatli olunması gerekmektedir. Aksi halde devlet, kamu harcamaları için en büyük finansman kaynağı olan vergi gelirlerinde büyük çapta bir düşüş ile karşı karşıya kalabilir.

Ülkemizdeki kurumlar vergisi tahsilâtlarının toplam vergi gelirleri içindeki durumuna bakacak olursak, 2010 yılının mart ayı itibariyle Merkez Bankası tarafından yayınlanan verilere göre, mart ayı merkezi yönetim bütçesine ait toplam vergi gelirleri 14 Milyar TL iken kurumlar vergisi miktarı aynı ayda yalnızca 281 Milyon TL seviyesinde kalmıştır. Yaklaşık olarak yüzdesel gösterim ile % 2 seviyesinde kalmaktadır. Aynı verilere göre, toplam dolaysız vergiler içerisinde ise yaklaşık olarak %7 seviyesinde kalmaktadır. Bu yüzdelerle bakıldığında ülkemizde kurumlar vergisinden elde edilen tahsilâtın oldukça düşük olduğu gözlemlenmektedir. Bu nedenle kurumlar vergisini teşvik aracı olarak kullanırken kamu harcamalarının finansmanını da göz ardı etmemek gerekmektedir.

KOBİ'lerin gelişmesi ve bu işletmelerin gelişmesiyle birlikte ülkenin de gelişmesi için yeterli finansman desteğinin sağlanması önem kazanmaktadır. Özellikle

kuruluş aşamasında başlangıç sermayesi anlamında KOBİ'lerin desteklenmesi gerekmektedir. Yatırım anlamında bakıldığında ise, işletmelerin finansman kaynağı olarak kullanabilecekleri iki yol bulunmaktadır. Bunlar öz sermaye ve borçlanmadır. Bu noktada borçlanmanın öne çıkan şekli kredilerdir. KOBİ'lerin düşük faizli ve uzun vadeli krediler ile desteklenmesi yatırımların gelişmesi için önemli etkenlerden bir tanesidir. Bu krediler temin edilirken diğer bir husus ise teminatlardır. Özellikle ülkemizde var olan KGF gibi kurumların niteliklerinin ve sayılarının artırılması gerekmektedir.

Ülkemizde KOBİ'ler kredi olanaklarından yeterince yararlanamamaktadır. Bu nedenle özellikle KOSGEB destekli faizi düşük kredilerin daha da fazla artırılması ve tüm bölgelere yayılması gerekmektedir. Finansman maliyeti ne kadar düşük olursa, firmaların gelişmesi, rekabet güçleri ve yatırım planları da o derece fazlaşır.

Firmaların yatırım kararlarında vergilerin yanı sıra; faaliyette buldukları sektöre, firmanın hukuki yapısına ve faaliyet gösterdiği bölgeye göre uygulanan indirim, istisna ve muafiyetler gibi teşviklerde önemli bir yer teşkil etmektedir. Bu teşvikleri göz ardı etmeden, firmaların yatırım kararlarında vergilerin etkisine yönelik bir alan araştırması ile Denizli ilinde faaliyet gösteren firmaların görüşleri incelenmiştir. Araştırma özel sermayeli bir bankanın Denizli ilinde faaliyet gösteren bir şubesinin S portföyüne bağlı limited ve anonim şirketlere uygulanmıştır.

Araştırma örneklemini 128 adet limited şirket ve 5 adedini anonim şirket oluşturmaktadır. Araştırmanın amacına ulaşabilmek için beş temel hipotez geliştirilmiş ve bu hipotezler test edilmiştir. Bu hipotezler ve elde edilen araştırma sonuçları şu şekilde özetlenebilir.

Birinci hipotez(**H1**) , yatırım kararlarında vergilerin etkisinin yasal statüye göre değişiklik gösterip göstermediğinin araştırılması için kurulmuştur. Yapılan analizin sonucunda ise bu hipotez ,05 anlamlılık düzeyinde kabul edilmemiştir. Diğer bir ifade ile firmanın yasal statüsünün limited veya anonim şirket olması herhangi fark yaratmamaktadır. Genel anlamda aynı yasal haklara sahip olan bu sermaye şirketleri arasında fark olmaması doğrulanabilir bir sonuçtur.

İkinci hipotez(**H2**), yatırım kararlarında vergilerin etkisinin sektör yapısına göre değişiklik gösterip göstermediğinin araştırılması için kurulmuştur. Yapılan analizin sonucunda ise bu hipotez ,05 anlamlılık düzeyinde kabul edilmiştir. Diğer bir ifade ile firmanın sektör yapısı yatırım kararlarında farklılık göstermektedir. Bu sonuca göre, faaliyet gösterilen sektörün yatırım gerekliliği, üretim teknolojisinin değişim hızı ve aynı sektördeki rakip firmaların rekabetçi konumu önem kazanmaktadır. Yüksek yatırım maliyeti olan mermer sektörü ve üretim teknolojilerinin değişim hızının fazla olduğu tekstil sektörü, sektörler arası yatırım davranışlarında farklılığın var olduğunun en önemli göstergeleridir.

Üçüncü hipotez(**H3**), yatırım kararlarında vergilerin etkisinin faaliyet gösterilen yıla göre değişiklik gösterip göstermediğinin araştırılması için kurulmuştur. Yapılan analizin sonucunda ise, bu hipotez ,05 anlamlılık düzeyinde kabul edilmiştir. Diğer bir ifade ile firmanın faaliyet yılı, yatırım kararlarında farklılık göstermektedir. Özellikle 21 yıl ve üzerindeki firmalar, diğer tüm sınıflandırmadaki firmalar ile farklılaşmaktadır. Bu sonuç, gelişen ve değişen piyasa koşullarında firmaların ek yatırımlara ihtiyaç duyması ile açıklanabilmektedir. Piyasada uzun süreli faaliyet gösteren firmalar, kazandığı rekabet avantajını gelir olarak geri kazanmak, elde ettiği pazar payını korumak ve sektör dışı risk dağıtımını amaçlı yeni yatırımlara ihtiyaç duymaktadır. Yeni kurulmuş firmalar ise işletme sermayesi oluşturmak ve kapasitesi ölçüsünde üretim yaparak piyasadan pay kapma telaşı içinde olduklarından, ilk yıllarda yatırımlar konusunda yetersiz kalmaktadırlar.

Dördüncü hipotez(**H4**), yatırım kararlarında vergilerin etkisinin çalışan sayısına göre değişiklik gösterip göstermediğinin araştırılması için kurulmuştur. Yapılan analizin sonucunda ise, bu hipotez ,05 anlamlılık düzeyinde kabul edilmiştir. Diğer bir ifade ile firmanın çalışan sayısı yatırım kararlarında farklılık göstermektedir. Ülkemizde yapılmış olan KOBİ tanımına göre, 1 ile 9 kişi arasında çalışana sahip işletmeler mikro, 10 ile 49 kişi arasında çalışana sahip işletmeler küçük, 50 ve 249 kişi arasında çalışana sahip işletmeler ise orta büyüklükteki işletmeler olarak tanımlanmaktadır. Araştırma sonuçlarının çalışan sayısına göre farklılık gösterme nedeni, ülkemizde var olan istihdam vergileri ile açıklanabilmektedir. Vergiler de firmalar için bir yükür. Tasarruflarını eriten dolayısıyla yatırımları etkileyen önemli bir unsurdur. İstihdam

vergileri kısaca, bir işçinin firmaya maliyeti olarak açıklanabilir. İstihdam vergilerinin yüksek olması kayıtdışılığı artırmakta ve işgücü maliyetini artırmaktadır.

Kenar (2006) a göre, 2006 yılı brüt asgari ücret 531 TL, işçinin eline geçen tutar 380,46 TL olup, aradaki 264,66 TL kesinti, vergi ve prim olarak devlete gitmektedir. Buna göre asgari ücret üzerinde vergi yükü (gelir vergisi, işveren-işçi SSK ve işsizlik sigortası primi kesintileri toplamının işgücü maliyetine oranı) yüzde 41'dir. Bir başka şekilde ifade etmek gerekirse, işveren bir kişiyi istihdam etmek için işçiye ödediği ücretin yüzde 70 kadarını ayrıca devlete ödemek durumundadır. Bu nedenle daha fazla işçi çalıştıran firmaların maliyetleri arttığı için yatırımlara bakış açısı da değişebilmektedir.

Beşinci hipotez(*H5*), yatırım kararlarında vergilerin etkisinin yıllık net satış hâsılatına göre değişiklik gösterip göstermediğinin araştırılması için kurulmuştur. Yapılan analizin sonucunda ise, bu hipotez ,05 anlamlılık düzeyinde kabul edilmemiştir. Diğer bir ifade ile firmanın yıllık net satış hâsılatı yatırım kararlarında farklılık göstermemektedir. Bu sonucun ortaya çıkardığı durum, yatırım kararlarının amaca hizmet ettiğini, elinde fazla fon bulunan firmaların gerekli ve akılcı olmadıktan sonra yatırım yapmayı düşünmediklerini ve yatırım kararlarında da vergilerin öncelikli olarak dikkate alınan faktör olmadığı sonucuna varılabilmektedir.

KOBİ'lerin desteklenme aşamasında en önemli faktörün vergiler olduğu gözlemlenmektedir. Özellikle yatırımların artması için kurumlar vergisinin oranı önemli bir engeldir. Yapılan alan araştırmasının sonuçları da bu yargıyı doğrulamıştır. Kazanç üzerinden alınan bu vergi ile firmaların tasarrufları azalmakta dolayısıyla yatırım istekleri azalmaktadır. Kurumlar vergisinin oranın daha da düşürülmesi, firmalara ek kaynak yaratacağından yatırımların artması olasıdır.

Vergilerin mükellefler tarafından özümsemesi için sade ve anlaşılır olması gerekmektedir. Yeni faaliyet göstermeye başlamış olan bir firmanın dahi vergi mevzuatını anlayarak, vergi teşvik ve vergi avantajlarından faydalanması gerekmektedir.

KOBİ'lere daha fazla dinamizm kazandırabilmek için sadece tek bir vergiyle değil, kurumlar vergisinin dışında KDV, BSMV ve istihdam vergileri ile bunların dışında indirim, istisna ve muafiyet gibi teşvik unsurlarıyla da desteklenmesi

gerekmektedir. Özellikle kredi koşullarının iyileştirilerek; sadece belirli bir faaliyet yılını doldurmuş veya belirli bir sektörde faaliyet gösteren firmaları değil, tabana yayarak tüm firmalara destek vermek gerekmektedir.

Ülke içinde faaliyet gösteren değil, aynı zamanda ülke dışından gelecek yabancı yatırımcılar içinde yatırım maliyeti ön plandadır. Ülkeye yabancı sermaye girişini artıracak ve aynı şekilde ülke içindeki firmaların verimliliğini de artıracak desteklere ihtiyaç duyulmaktadır. Sınırların kalktığı günümüzde rekabet ortamı gittikçe kızılmakta, piyasa içinde rol alan firmalar açısından ayakta kalmak zorlaşmaktadır.

Bu değerlendirme ve firma görüşleri doğrultusunda, KOBİ'lerin kaliteli ürün üretme çabasında, hızlı ve düşük maliyet ile üretim gayreti içinde olmaları, bilim ve teknolojiyi kullanarak ar-ge faaliyetlerini genişletmeleri, krizlerin etkisi ile küçülen piyasaların dışına çıkarak alternatif pazarlara yönelmeleri ve inovasyon kavramını iyi algılayıp farklılaşma ve farklılaştırma çabası içinde olmaları gerekmektedir. Bu hedefleri gerçekleştirmek için özel ve kamu kuruluşlarından gerekli desteği almaları, hukuki düzenlemeler ile gerekli teşviklerin artırılması, alternatif finansman kaynaklarının çeşitlendirilmesi, nitelikli işgücü arzının fazlalaşması, gerekli altyapı yatırımlarının tamamlanması ve yatırımları artırıcı vergisel teşviklerin artırılması faktörlerinin de özel ve kamu kuruluşlarınca sağlanması gerekliliği göz ardı edilmemelidir.

KAYNAKLAR

- Akdeniz, M.Billur (2005). KOBİ'lerin Ekonomik ve Sosyal Yapı İçindeki Yerleri, Destekleyici Kurumsal Çevreleri ve Avrupa Birliği'ne Uyum Sürecinde Yeniden Yapılandırılmaları, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı 13, s. 69-91.
- Akdiş, Muhammet ve Bayrak, Sabahat (2000). Türkiye'de KOBİ'lerin Genel Görünümü ve Finansal Krizlere Dayanıklılığı: 5 İli Kapsayan Bir Araştırma, *Celal Bayar Üniversitesi İİBF İktisat ve Yönetim Dergisi*, Sayı 6, s.13-44.
- Akgemci, Tahir (2001). *KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlana Destekler*, KOSGEB Yayınları, Ankara.
- Akgemci, Tahir ve Çelik, Adnan (1998). *Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler*, Nobel Yayınları, Ankara.
- Akkaya,G., İçerli,Y. (2001). KOBİ'lerin Finansal Problemlerinin Çözümünde Risk Sermayesi Finansman Modeli, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt 3, Sayı:3, s.61-70.
- Akpınar, Selma ve Dinçel Güler. *Girişimcilikte Bir Finansman Modeli Olan Melek Yatırımcı*, <http://paribus.tr.googlepages.com/dincel.doc>, (22.04.2010).
- Aksoy, Ufuk ve Çabuk, Adem (2006). Kobi'lerdeki Toplam Kalite Yönetimi Uygulamalarının Kurumsallaşma Üzerindeki Etkileri, *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı 9(16), s.39-57.
- Aktepe, Eyüp (1997). *İşletmecilik Bilgileri*, Şafak Yayıncılık, Aksaray.
- Alam, K., Stafford, L. (1985). Tax Incentives and Investment Policy: A Survey Report on the United Kingdom Manufacturing Industry, *Managerial and Decision Economics*, Vol.6, No. 1, s.27-34.
- Alptürk, Ercan (2008). *Ekonominin Dinamosu Küçük ve Orta Büyüklükte İşletmeler; Kobi Rehberi*, Yaklaşım Yayıncılık, Ankara.
- Ankara Ticaret Odası (ATO). *BASEL II "KOBİ'lerin Kredi Riski ve Derecelendirilmesi*, ATO Yayınları, Ankara.
- Anonim şirket. <http://www.alomaliye.com> , (13.05.2010).
- Antakya Ticaret ve Sanayi Odası. *Türkiye Kalkınma Bankası Kredileri*, <http://www.antakyatso.org.tr/tkb.doc>, (16.04.2010).
- Ar Aybeniz ve İskender, Hüseyin (2005). *Türkiye'de KOBİ'ler ve KOBİ'lerde Planlama, Uygulama ve Denetim*, www.mevzuatdergisi.com, (10.03.2010).

- Aras, Güler ve Müslümov, Alövsat (2002). *Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisinde KOBİ'lerin Yeri: Finansman, Ekonomik Sorunları Ve Çözüm Önerileri*, 21.Yüzyılda KOBİ'ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumu, Kıbrıs, <http://www.emu.edu.tr/smeconf/> , (06.01.2010).
- Aras, Güler (2001). KOBİ'lerin Sermaye Piyasası Yoluyla Fon Sağlama Olanakları: Tezgahüstü Piyasalar ve Risk Sermayesi Finansman Modeli, *I.Orta Anadolu Kongresi; KOBİ'lerin Finansmanı ve Pazarlama Sorunları Bildiriler Kitabı*, 18-21 Ekim, Erciyes Üniversitesi İ.İ.B.F, Nevşehir, s.73-84.
- Arslan, Özgür (2003). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Çalışma Sermayesi ve Bazı Finansal Yönetim Uygulamaları, *Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt 4, Sayı 1,s.121-135.
- Avrupa Birliği. *The New SME Definition*, http://ec.europa.eu/enterprise/policie/s/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_en.pdf , (24.09.2009).
- Ay, H.Mümin ve Talaşlı Esra (2007). Türkiye'de KOBİ'lerin İhracattaki Yeri Ve Karşılaştıkları Sorunlar, *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, İİBF Dergisi Mayıs 2007 Özel Sayısı*, s.173-184.
- Ay, Sema Çınar (2008). *Türkiye'deki KOBİ'lerin Finansman Sorunları*. www.paradoks.org, (10.01.2010).
- Bağrıaçık, Atilla (1989). *Dışa Açılma Sürecinde Küçük ve Orta Boy Firmalar*, Dünya Yayınları, İstanbul.
- Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu(BDDK) (2009). *Finansal Piyasalar Raporu, Aralık 2009*, Ankara.
- Barter Nedir? <http://www.turkbarter.com>, (22.04.2010).
- Bayrak Sabahat ve Akdiş Muhammet (2000). KOBİ'lerin Yönetimsel Durumu ve Yeni Sanayileşen İllerde Analizi, *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Cilt:4, Sayı:1, s.73-90.
- Bilanço Tablosu, www.muhasabenet.net/tablolalar.xlw , (03.05.2010).
- Bilici, Nurettin (2006). *Vergi Hukuku, Genel Hükümler, Türk Vergi Sistemi*, Seçkin Kitabevi, Ankara.
- Bursa Ticaret Odası, <http://www.btso.org.tr/eic/> , (15.01.2010).
- Cansız, Mehmet (2008). *Türkiye'de KOBİ'ler ve KOSGEB*, DPT Uzmanlık Tezleri Yayını, Ankara.

- Civan, Mehmet ve Tekinkuş, Mehmet (2002). *Küçük Ve Orta Boy İşletmelerin Avrupa Birliğine Uyum Süreci; Gaziantep Örneği*, <http://www.econturk.org/Turkischeconomy/P455.pdf> , (10.01.2010).
- Çabuk, Adem ve Lazol, İbrahim (2005). *Mali Tablolar Analizi*, Nobel Yayınları, Ankara.
- Çal, Sedat (2005). *Avrupa Birliği Kredi Olanakları*, http://www.dtm.gov.tr/Ab/pdf/17_06_2005/ab_kredi_olanaklari.pdf, (17.04.2010).
- Çelik, Cemile ve Karadal Himmet (2007). KOBİ'lerin Sorunları ve Çözüm Stratejilerinin Algılanan Performans Üzerine Etkileri: (Aksaray ve Mersin Örneği), *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt 16, Sayı 2, 2007, s.119-138.
- Çetin, Canan (1996). *Yeniden Yapılanma, Girişimcilik, Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi*, Der Yayınları, İstanbul.
- Çınar, Ayşe (2000). *Mesleki Eğitim ve KOBİ'ler*, Gümrük Birliği Sürecinde KOBİ'ler Semineri, İstanbul, Türkiye-Avrupa Birliği Derneği İstanbul Şubesi Yayını, Sayı 6, s.57-71.
- Demir, Yusuf ve Sütçü, Abdullah (2002). Kriz Sonrası Isparta Orman Endüstri KOBİ'lerinin Üretim, Teknoloji ve Finansman Sorunlarının Analizi, *Süleyman Demirel Üniversitesi Orman Fakültesi Dergisi*, Seri: A, Sayı: 2, s.79-96.
- Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) (2000). *Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı*, Ankara.
- Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) (2007). *KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2007-2009*, Ankara.
- Dilik, Bedri ve Duran, Mustafa (1998). Türkiye'de Uygulanan Kobi Teşvik Politikası ve Uygulama Sonuçlarının Değerlendirilmesi, *Hazine Dergisi*, Sayı 10, s.59-80.
- Diñçer, Ömer ve Fidan Yahya (1995). *İşletme Yönetimine Giriş*, İz Yayıncılık, İstanbul.
- Doğan, Özlem ve Marangoz Mehmet (2002). KOBİ'lerin Dış Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Sorunlar Ve Çözüm Önerileri Ve Bir Uygulama, *Dış Ticaret Dergisi*, <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/kobi.doc> , (22.04.2010).
- Durman, Mustafa ve Önder, Hüseyin (2007). *Ekonominin Minik Devi Kobi'ler Ve KOSGEB Teşvikleri*, Alfa Aktüel Yayıncılık, İstanbul.

- Eken, Mehmet Hasan (2008). Basel II Kriterleri ve KOBİ'lerin Finansman Olanakları, *Maliye Finans Yazıları Dergisi*, Sayı 80, Sayfa 55-78.
- Erdönmez, Alkım E. (2009). Teğet Geçmeyen Kriz, KOBİ'ler ve Çözüm Önerilerimiz, *TMMOB İstanbul Şubesi Bülten Dergisi*, Sayı 100, 2009, s.15-16.
- Eroğlu, İ. vd, (2003). *Küresel Sistemde KOBİ'lerin Karşılaştıkları Sorunlar Ve Stratejik Boyutuyla Yeniden Yapılanma Gereği*, <http://www.gau.edu.tr/bildiriler/Bildiri1.pdf> , (05.03.2010).
- Erol, Ahmet (2007). *Banka ve Finansçılar için Vergi*, Yaklaşım Yayıncılık, Ankara.
- Ertürk, Mümin (2006). *İşletme Biliminin Temel İlkeleri*, Beta Yayıncılık, İstanbul.
- Fortisbank. *KOBİ'lere Özel Kredi Desteği*, <http://www.fortis.com.tr/sirketleric/in/urunindexi/kfw.jsp> , (16.04.2010).
- Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) (2009). *KOBİ Vergilendirme Rehberi*, Ankara.
- Gelir Tablosu, www.webmuhasebe.com/konular/gelirtablosu.htm , (03.05.2010).
- Gencel, Ufuk (2007). *Türkiye'de Yatırım Kararları Üzerinde Kurumlar Vergisinin Etkisi: Bir Alan Araştırması* (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Gençtürk, Mehmet (2005). KOBİ'lerin Finansmanına Yurt Dışında Çalışanların Sağladıkları Katkı ve Gölhisar İlçesi Örneği, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Sayı 25, s.195-199.
- Gümüştekin, G.Eren (2005). Kobi Niteliğindeki Aile İşletmelerinin Yönetim Ve Organizasyon Sorunları: Kütahya Seramik Sanayi Örneği, *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt 6, Sayı 1, s. 71-93.
- İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (1997). *KOBİ'lerin Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü*, İMKB Yayınları, İstanbul.
- İzmir Ticaret Odası (1999). *KOBİ Finansman Kaynakları*, İzmir.
- Kalaycı, Şeref (2009). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*, Asil yayıncılık, Ankara.
- Karabıçak, M., Altuntepe N. (2001). KOBİ'lerin Kredi Yoluyla Finansmanı, *I.Orta Anadolu Kongresi; KOBİ'lerin Finansmanı ve Pazarlama Sorunları Bildiriler Kitabı*, 18-21 Ekim, Erciyes Üniversitesi İ.İ.B.F, Nevşehir, s.363-379.
- Karadal, Himmet (2001). KOBİ'lerin Uluslar arası Pazarlara Açılmasını Etkileyen Faktörler Üzerine Bir Araştırma, *I.Orta Anadolu Kongresi;*

KOBİ'lerin Finansmanı ve Pazarlama Sorunları Bildiriler Kitabı, 18-21 Ekim, Erciyes Üniversitesi İ.İ.B.F, Nevşehir, s. 189-200.

- Karagöz, Melahat (2008). *KOBİ'lerin Temel Sorunları, Bu Alanda Sağlanan Destekler Ve Çözüm Önerileri*, <http://www.yerelsiyaset.com/pdf/eylul2008/16.pdf>, (03.03.2010).
- Karayılmazlar, Ekrem (2004). Piyasa Ekonomisine Geçiş Sürecinde Vergi Kültürü: Türkiye Örneği, *Hacettepe Üniversitesi-İ.İ.B.F.Dergisi*, Cilt:22, Sayı:2, s.267-285.
- Kargı, Nihal ve Karayılmazlar, Ekrem (2009). Küreselleşmenin Vergi Politikaları Üzerindeki Etkinsizlik Etkisi, *Süleyman Demirel Üniversitesi, İ.İ.B.F Dergisi, Cilt 14, Sayı 3, s.21-37*.
- Kargül, İ.Doğan (1997). *Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yönetim sorunları ve Çözümleri*, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, İstanbul.
- Kenar, Necdet. *İstihdam Üzerindeki Yükler*, http://www.indeksiletisim.com/ic_erik_fabrikasi/detay.aspx?SectionID=351R2YqNiYgy%2F5nEgxaE9A%3D%3D&ContentID=sK4RdZdUMPqvKDy6EENMvw%3D%3D, (17.05.2010).
- KfW Bankengruppe. *KfW Bankengruppe Misyon ve Vizyonu*, http://www.kfw.de/EN/Home/KfW_Bankengruppe/OtherLanguages/Bankengruppe_TR.pdf, (16.04.2010).
- KOBİ Zirvesi (2006). *IV. KOBİ Zirvesi*, İstanbul. <http://www.kobizirvesi.org.tr/> (05 012.2009).
- Kocabıyık, Turan ve Altunay, M.Akif (2008). Artan Rekabet Ortamında KOBİ'lerin Sorunları ve Buna İlişkin Bir Araştırma, *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, Cilt XXV, Sayı 2, s. 743-761.
- KOSGEB (2005). *KOSGEB Saha Araştırma Çalışması Denizli İli Değerlendirme Raporu*, Ankara.
- KOSGEB (2008). *KOSGEB 2008-2012 Stratejik Planı*, Ankara.
- KOSGEB (2009). *Ekonomik ve Finansal Göstergeler*, Finansman Daire Başkanlığı KOBİ Finansal Araştırmalar Müdürlüğü Yayınları, Ankara.
- Koç, İdil Özlem (2008). *Türk KOBİ'leri Bugünü ve Geleceği*, Arıkan Yayıncılık, İstanbul.
- Kuğu, Tayfun Deniz (2004). Finansman Yöntemi Olarak Risk Sermayesi, *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, Yıl:2004, Cilt:11,Sayı:2, s.141-153.
- Limited şirket. <http://www.alomaliye.com>, (13.05.2010).

- Minibaş, Türkel (2006). *Küresel Rekabet Ve İhracat*, www.kobizirvesi.org.tr/02_03_c.doc, (11.03.2010).
- Muter, N. Vd, (2003). *Kamu Maliyesi*, Emek Matbaası, Manisa.
- Müftüoğlu, M.Tamer (2007). *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, KOBİ’ler*, Turhan Kitabevi Yayınları, Ankara.
- Moon, P. ve Hodges, S. (1989). Implications of the Recent Tax Changes for Corporate Capital Investment, *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol.16, No.1.
- Morgan, Eleanor (1992). Investment Behaviour and Government Tax Policy: A Survey of the Largest UK Firms, *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol.19, No.6.
- OECD, “Türkiye’deki Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmeler Mevcut Durum Ve Politikalar”, <http://www.oecd.org/dataoecd/37/37/33705673.pdf>, (05.03.2010).
- Oktay, Ertan ve Alptekin Güney (2002). Türkiye’de KOBİ’lerin Finansman Sorunu ve Çözüm Önerileri, *21. Yüzyılda KOBİ’ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumu*, 3-4 Ocak 2002, Gazi-Magusa, Kıbrıs.
- Onursal, Erkut (2001). Dış Ticaretin Finansmanında Factoring Ve Factoring’in Hukuki Çerçevesi, *Dış Ticaret Dergisi*, <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/factoring.doc>, (18.04.2010).
- Onursal, Erkut (2001). Kredili Satışların Orta Vadeli Finansmanı’na Yardımcı Bir Yöntem: Forfaiting, *Dış Ticaret Dergisi*, <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/forfaiting.doc>, (18.04.2010).
- Onursal, Erkut (2001). Finansal Kiralama Yeterince Bilinmiyor, *Dış Ticaret Dergisi*, <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/finansal.doc>, (18.04.2010).
- Özdoğan, Osman N. (2001). Alternatif Bir Finansman Aracı Olarak Angel Finanslama ve Kuşadası’nda Faaliyet Gösteren KOBİ’lerin Finanslama Yönelimleri, *I.Orta Anadolu Kongresi; KOBİ’lerin Finansmanı ve Pazarlama Sorunları Bildiriler Kitabı*, 18-21 Ekim, Erciyes Üniversitesi İ.İ.B.F, Nevşehir, s. 151-165.
- Öner, Kenan (2003). Avrupa Birliği ve Türkiye’nin Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere (KOBİ) Sağladığı Devlet Teşvikleri ve Kullanım Alanlarının

Karşılaştırılması: Nevşehir İli'nde Bir Uygulama, *C. Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt 4, Sayı 2, s.105-119.

- Özgener, Şevki (2003). Büyüme Sürecindeki KOBİ'lerin Yönetim Ve Organizasyon Sorunları: Nevşehir Un Sanayii Örneği, *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı 20, s. 137-161.
- Özsağır, Arif: (2002). *21.Yüzyılın İşletmeleri: Küçük ve Orta Boy İşletmeler*, 21.Yüzyılda KOBİ'ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumu, Kıbrıs, <http://www.emu.edu.tr/smeconf/> , (05.01.2010).
- Özulucan, Abitter (2005). *Genel Muhasebe İlkeleri ve Uygulamaları*, Türkmen Kitabevi, İstanbul.
- Pehlivan, Osman (2006). *Kamu Maliyesi*, Derya Kitabevi, Trabzon.
- Sarı, Bilgehan (2009). *Kobi'lerde Büyüme Stratejileri: Çaycuma Bölgesindeki Kobi'lere Bir Anket Çalışması* (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Zonguldak
- Savaş, Ramis (2008), *Leasing KDV Oranı Artışı*, http://www.alomaliye.com/2008/ramis_savas_leasing.htm , (21.04.2010).
- Söğüt, M. Atilla (2001). Küçük ve Orta İşletmelerinin Finansman Sorunlarının Çözümünde Alternatif Finansman Yöntemleri, *I.Orta Anadolu Kongresi; KOBİ'lerin Finansmanı ve Pazarlama Sorunları Bildiriler Kitabı*, 18-21 Ekim, Erciyes Üniversitesi İ.İ.B.F, Nevşehir, s.117-133.
- Şamiloğlu, Famil ve Demirel, Yavuz (2001). KOBİ'lerin Sorunları ve Aksaray İlinde Bir Araştırma, *Gazi Üniversitesi Endüstriyel Sanatlar Eğitim Fakültesi Dergisi*, Yıl 9, Sayı 9, s.73-87.
- Şimşek, Muhittin(2002). *Ekonominin Lokomotifi KOBİ'lerin Olmazsa Olmazları*, Alfa Yayınları, İstanbul.
- Tekin, Mahmut (2001). *KOBİ'lerin Üretim ve Pazarlama Sorunları ve Çözümüne Yönelik Bir Araştırma*, *I.Orta Anadolu Kongresi; KOBİ'lerin Finansmanı ve Pazarlama Sorunları Bildiriler Kitabı*, 18-21 Ekim, Erciyes Üniversitesi İ.İ.B.F, Nevşehir, s. 301-311.
- T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı. *Kredi Anlaşması Basın Duyurusu*, <http://www.hazine.gov.tr/irj/portal/anonymous?NavigationTarget=navurl://e82bda799b1dac1a4a763c80019cab5f> , (03.05.2010).
- T.C. Resmi Gazete, Tarih: 28 Haziran 1985, Sayı: 18795
- T.C. Resmi Gazete, Tarih: 18 Kasım 2005, Sayı: 25997

T.C. Resmi Gazete, Tarih: 21 Haziran 2006, Sayı: 26205

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (2007). *Sektör Bilançoları Değerlendirmesi (2004-2006)*, Ankara.

Türkiye Ekonomi Bankası (TEB). *Krediler*, www.teb.com.tr , (16.04.2010).

Türk Eximbank. *Krediler*, <http://www.eximbank.gov.tr>, (14.04.2010).

Türkiye Garanti Bankası A.Ş. *KOBİ'ler*, www.garanti.com.tr , (24.09.2009).

Türkiye Halk Bankası A.Ş. *Avrupa Yatırım Bankası KOBİ Kalkınma Kredisi ve Orta Uzun Vadeli Avrupa Yatırım Bankası Döviz Kredisi*, <http://www.halkbank.com.tr/channels/1.asp?id=953>, 17 Nisan 2010.

Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu (TMSK). *Temel Muhasebe Terimleri*, <http://www.tmsk.org.tr> , 10 Ocak 2010.

Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB). *Fransız Kalkınma Ajansı Kredisi*, http://www.tskb.com.tr/kredilendirme_proje_finansman/detail.aspx?SectionID=hJ5MfxW2RRv%2bZqBhi2URmw%3d%3d&ContentId=ODNq8frRQm6yPPmzOdibwA%3d%3d, (16.04.2010).

Türkiye Vakıflar Bankası. *Krediler*, www.vakifbank.com.tr , (16.04.2010).

Türkoğlu, Musa (2002). Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ'ler) in Bölgesel Kalkınmaya Etkileri ve Bölgesel Kalkınmada KOBİ Temelli Stratejiler, *Süleyman Demirel Üniversitesi, İ.İ.B.F Dergisi*, Cilt: 7, Sayı: 1, s.277-300.

The World Bank Group (2005). *Turkey: World Bank Supports Export Finance Through a Third Loan*, <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/NEWS/0,,contentMDK:20505720~menuPK:3325337~pagePK:34370~piPK:34424~theSitePK:4607,00.html>, (29.04.2010).

The World Bank Group (2008). *Turkey: Fourth Export Finance Intermediation Project (EFIL IV)*, <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/NEWS/0,,contentMDK:21778082~menuPK:34470~pagePK:34370~piPK:34424~theSitePK:4607,00.html>, (29.04.2010).

Uğur, Arif (2006). *KOBİ'ler İçin Alternatif Finansman Yöntemleri*, Sinemis Yayıncılık, Ankara.

Uluyol, Osman (2008). Girişimcilikte Alternatif Bir Finansman Modeli Olarak Melek Finansman Yöntemi, *Girişimcilik Ve Kalkınma Dergisi*, Ç.O.M.U, Cilt: 3, Sayı: 2, s.43-69.

Uzay, Şaban ve Küçük, Ergun (2001). Leasing, Factoring ve Barter Finansman Tekniklerinden KOBİ'lerin Yararlanma Düzeylerinin Araştırılması: Kayseri Uygulaması, *I.Orta Anadolu Kongresi; KOBİ'lerin Finansmanı*

ve *Pazarlama Sorunları Bildiriler Kitabı*, 18-21 Ekim, Erciyes Üniversitesi İ.İ.B.F, Nevşehir, s. 301-311.

Yılmaz, Beytullah (2004). KOBİ'lerin Finansman Sorunlarına Bir Çözüm Önerisi Risk Sermayesi Finansman Modeli, *Dış Ticaret Dergisi*, Sayı 33, s. 57-98.

Yılmaz, Beytullah (2004). Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Toplumda Üstlendikleri Roller Bakımından Analizi, *Dış Ticaret Dergisi*, Sayı 30, s. 141-179.

Yörük, N., Ban Ü. (2003). *KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Finansman Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Uygulama*, Gazi Kitabevi, Ankara.

Yüksel, Öznur ve Murat, Güven (2002). *Şubat Krizinin KOBİ'ler Üzerindeki Etkileri ve Çözüm Önerileri*, 21.Yüzyılda KOBİ'ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumu, Kıbrıs, <http://www.emu.edu.tr/smeconf/>, (05.01.2010).

Zengin, Ahmet (2002). *Makroekonomik İstikrar ve KOBİ'ler*, 21.Yüzyılda KOBİ'ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumu, Kıbrıs, <http://www.emu.edu.tr/smeconf/>, (06.01.2010)

Ek : 1 Bilanço Tablo

AKTİF (VARLIKLAR)		PASİF(KAYNAKLAR)	
I-DÖNEN VARLIKLAR		I-KISA VADELİ YABANCI KAYNAKLAR	
A-Hazır Değerler	-	A-Mali Borçlar	-
B-Menkul Kıymetler	-	B-Ticari Borçlar	-
C-Ticari Alacaklar	-	C-Diğer Borçlar	-
D-Diğer Alacaklar	-	D-Alınan Avanslar	-
E-Stoklar	-	E-Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Hakedişleri	
F- Yıllara Yaygın İnşaat ve Onarım Maliyetleri	-	F-Ödenecek Vergi ve Diğer Yükümler	-
G-Gelecek Ayl. Ait Gid. ve Gel. Tah.	-	G-Borç ve Gider Karşılıkları	-
H-Diğer Dönen Varlıklar	-	H-Gelecek Aylara Ait Gelirler ve Gider Tahakkuk.	-
		I-Diğer Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar	-
II-DURAN VARLIKLAR			
A-Ticari Alacaklar	-	II-UZUN VADELİ YABANCI KAYNAKLAR	
B-Diğer Alacaklar	-	A-Mali Borçlar	-
C-Mali Duran Varlıklar	-	B-Ticari Borçlar	
D-Maddi Duran Varlıklar	-	C-Diğer Borçlar	-
E-Maddi Olmayan Duran Varlıklar	-	D-Alınan Avanslar	-
F-Özel Tükenmeye Tabi Varlıklar	-	E-Borç ve Gider Karşılıkları	-
G-Gelecek Yıl. Ait Gid. ve Gel. Tah.	-	F-Gelecek Yıl. Ait Gelir. ve Gider Tahakkuk.	-
H-Diğer Duran Varlıklar	-	G-Diğer Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar	-
		III-ÖZ KAYNAKLAR	-
		A-Ödenmiş Sermaye	-
		B-Sermaye Yedekleri	-
		C-Kar Yedekleri	-
		D-Geçmiş Yıllar Karları	-
		E-Geçmiş Yıllar Zararları (-)	-
		F-Dönem Net Karı (Zararı)	-
AKTİF (VARLIKLAR) TOPLAMI		PASİF (KAYNAKLAR) TOPLAM	-

Ek : 2 Gelir Tablosu

Gelir Tablosu
Brüt Satışlar
Satıştan İndirimler (-)
Net Satışlar
Satışların Maliyeti (-)
Brüt Satış Karı Veya Zararı
Faaliyet Giderleri (-)
Araştırma Ve Geliştirme Giderleri
Pazarlama Satış Ve Dağıtım Giderleri
Genel Yönetim Giderleri
Faaliyet Kar Veya Zararı
Diğer Faaliyetlerden Olağan Gelir Ve Karlar
Diğer Faaliyetlerden Olağan Gider Ve Zararlar (-)
Finansman Giderleri (-)
Olağan Kâr Veya Zarar
Olağandışı Gelir Ve Karlar
Olağandışı Gider Ve Zararlar (-)
Dönem Karı Veya Zararı
Dönem Karı Vergi Ve Diğer Yasal Yükümlülükler Karşılıkları(-)
Dönem Net Karı Veya Zararı

Ek : 3 Nakit Akış Tablosu

NAKİT AKIŞ TABLOSU
I- İŞLETME FAALİYETLERİNE İLİŞKİN
NAKİT KAYNAKLARI (KULLANIMLARI)
A- Olağan Faaliyetlerden Sağlanan Nakit
B- Olağan Faaliyetlere İlişkin Nakit Çıktıları
OLAĞAN FAALİYETLERE İLİŞKİN
NET NAKİT KAYNAĞI (KULLANIMI)
C- Olağandışı Gelir ve Karlardan Sağlanan Net Nakit (+)
OLAĞANDIŞI FAALİYETLERE İLİŞKİN
NET NAKİT KAYNAĞI (KULLANIMI)
D- Faaliyetlerle İlgili Diğer Dönen Varlık ve Diğer Kısa Vadeli
E- Dönem Karı Vergi ve Diğer Yasal Yükümlülüklerle İlişkin Ödemeler (-)
İŞLETME FAALİYETLERİNE İLİŞKİN
NET NAKİT KAYNAĞI (KULLANIMI)
II - YATIRIM FAALİYETLERİNE İLİŞKİN
NAKİT KAYNAKLARI (KULLANIMLARI)
A-Yatırım Faaliyetinden Sağlanan Nakit (+)
B- Yatırım Faaliyetlerine İlişkin Nakit Çıktıları (-)
YATIRIM FAALİYETLERİNE İLİŞKİN
NET NAKİT KAYNAĞI (KULLANIMI)
III - FİNANSMAN FAALİYETLERİNE İLİŞKİN
NAKİT KAYNAKLARI (KULLANIMLARI)
A- Finansman Faaliyetlerinden Sağlanan Nakit
B- Finansman Faaliyetlerine İlişkin Nakit Kullanımları (-)
FİNANSMAN FAALİYETLERİNE İLİŞKİN
NET NAKİT KAYNAĞI (KULLANIMI)
IV - NAKİT ARTIŞI (AZALIŞI)
V - DÖNEM BAŞI NAKİT MEVCUDU
VI - DÖNEM SONU NAKİT MEVCUDU

FİRMA YATIRIM KARARLARINDA VERGİLERİN ROLÜ

Değerli katılımcılar,

Bu anket çalışması tamamen akademik anlamda bilimsel veri toplama amaçlı yapılmış olup, her ne surette olursa olsun firma bazında verilen hiçbir bilgi açıklanmayacaktır. Ankete katılımınız için teşekkür ederiz.

Pamukkale Üniversitesi
Doç.Dr. Ekrem Karayılmazlar
Araş. Gör. Doğan Bakırtaş

BÖLÜM I FİRMA BİLGİLERİ

1. İşletmenin yasal statüsü nedir?
 Limited şirket Anonim şirket
2. İşletmenin faaliyet gösterdiği sektör nedir?
 Tekstil Gıda Mermer Makine İnşaat Diğer.....
3. İşletme kaç yıldır faaliyet göstermektedir?
 1-5 yıl 6-10 yıl 11-20 yıl 21 yıl ve üzeri
4. İşletmenin çalışan sayısı kaçtır?
 1-9 kişi 10-49 kişi 50-99 kişi 100-150 kişi 151-250 kişi 250 ve üzeri
5. İşletmenin yıllık net satış hâsılatı ne kadardır?
 250.000 TL'den az 250.000-599.999 TL 600.000-949.999 TL 950.000-1.299.999 TL 1.300.000-2.999.999 TL 3.000.000 TL ve Üz

BÖLÜM II FİRMALARIN YATIRIM KARARLARINDA VERGİLERİN ETKİSİ	Tamamen Katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Hiç Katılmıyorum
1. Yatırım kararlarını vergi sonrası kara göre planlarız.					
2. Kurumlar Vergisi oranının %20'ye düşmesi yatırımları artırmıştır.					
3. Yatırım kararlarında en önemli etken uygulanan vergilerdir.					
4. Kurumlar Vergisi oranının daha da düşürülmesi yatırımları artırır.					
5. Geçici Vergi uygulaması yatırım kararlarını olumsuz yönde etkilemektedir.					
6. Yatırımlarımızın büyük bir kısmını "özkaynaklar" ile finanse ederiz.					
7. Vergi mevzuatındaki karmaşık yapı yatırım planlarımızı olumsuz etkilemektedir.					
8. Yatırım sonucundaki kar getirisi yüksek olarak öngörülüyorsa, vergi oranlarını gözardı ederiz.					
9. İşletmemiz son 3 yılda yeni bir yatırım gerçekleştirmiştir.					
10. Yatırım planlarımızı "Banka Kredileri" ile finanse etme yoluna gideriz.					
11. Yatırım kararlarımız için; kredi maliyetlerinin azaltılması, vergisel teşviklerden daha önemlidir.					
12. Banka kredilerinde uygulanan BSMV (ban. ve sig. mua. ver) oranı yatırım kararlarımızı etkilemez.					
13. "AR-GE İndirimi" yatırımları artırıcı bir etkidir.					
14. Uygulamada olan vergisel teşvikler yatırımların artmasında yetersiz kalmaktadır.					
15. Leasing (Finansal Kiralama)'te uygulanan KDV oranının %18'e yükseltilmesi yatırımları olumsuz yönde etkilemiştir.					
16. Teşvik belgeli mallarda uygulanan KDV istisnası sabit yatırımları olumlu yönde etkiler.					
17. "Yatırım indirimi istisnası"nın kaldırılması yatırım planlarımızı olumsuz yönde etkilemiştir.					
18. Faaliyette bulunduğunuz sektöre uygulanan indirim, istisna ve muafiyetler yeterlidir.					
19. Kurumlar vergisi indirimi diğer teşvikler ile desteklenmezse yatırımları etkilemez.					
20. Türkiye'de uygulanan "istihdam vergileri" yatırım kararlarını olumsuz yönde etkilemektedir.					
21. 5084 sayılı Teşvik Yasası kapsamında Denizli ilinin teşvikli iller kapsamına alınmaması bölgesel yatırımları olumlu yönde etkiler.					

ÖZGEÇMİŞ

Doğan BAKIRTAŞ; 3 Nisan 1983, Çanakkale doğumludur. İlköğrenimini Bornova Halil Atilla İlköğretim Okulunda, orta ve lise öğrenimini İzmir Bornova Anadolu Lisesi İngilizce Bölümü'nde tamamlamıştır.Lisans eğitimini, 2007 yılında Celal Bayar Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümünde tamamlamıştır. Aynı yıl Garanti Bankası A.Ş'de KOBİ Bankacılığı Müşteri İlişkileri Yönetici Yardımcısı olarak işe başlamıştır.

2010 yılında Niğde Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Teorisi Ana Bilim Dalı'nda Araştırma Görevlisi olarak çalışmaya başladığı görevine devam etmektedir. BAKIRTAŞ, iyi derecede İngilizce bilmektedir.