

KOBİ'LERİN FİNANSMANI ERZURUM ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİNDE BİR ARAŞTIRMA

Turan ÖNDEŞ^(*)
Nazan GÜNGÖR^(**)

Özet: Bu çalışmanın amacı, KOBİ'lerin ekonomiye sağladıkları katkılardan hareket ederek KOBİ'lerin ekonomideki önemini ortaya koymak ve diğer kuruluşlarla olan ilişkilerini incelemektir. Günümüz işletmelerinin birçoğunu KOBİ'ler oluşturmaktadır. Bundan dolayı, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin ekonomiye önemli katkıları olmaktadır. Gelişmekte olan birçok ülke, üretimin ve istihdamın önemli bölümünü sağlayan KOBİ'lerin gelişebilmesi ve rekabet güçlerinin artabilmesi amacıyla, alternatif finansman kaynakları kullanmaktadır. Bu yüzden, KOBİ'lerin finansman sağlamada tercih ettikleri metotlar ve kullandıkları alternatif finansman kaynaklarını geliştirmeleri ve kullanmaları olumlu etki sağlayacaktır. Firmaların gereksinim duydukları mal ya da hizmetin, nakit para yerine, üretilen mal ve hizmetle ödenmesi olarak tanımlanan barter sistemi, iç ve dış ticaret işlemlerine uygulanan ve özellikle kısa vadeli mal satışlarında başvurulan factoring, sabit sermaye yatırımlarının çok kısa sürede gerçekleşmesine, yatırım tutarının uzun vadede kira öder gibi ödenmesine imkân veren finansal kiralama gibi birçok alternatif kaynak söz konusu olmaktadır.

Anahtar Kelimeler: KOBİ, Finansman, Barter, Factoring, Leasing, Alternatif Finansman Kaynaklar

Abstract: Purpose of this study, the importance of SMEs is put forward starting from their contributions to the economy and their relations with firms are evaluated. In today's, most of the enterprises are existing from SMEs. So, SMEs have great contributions to economy. Alternative financial resources are used for SMEs which provide the important part of the manufacturing and employment in most of developing countries to grow up and increase their competitiveness. SMEs have financial problems. From that, additionally the methods preferred by SMEs while funding and using alternative funding facilities are taken into consideration. Although, the firms have directed to the payment in the form of product and service instead of cash which we call barter system and to factoring that is applied in domestic and external trading operations and to the achievement of constant capital investments in a very short time to financial leasing in which payment is made in long installments such as a lot of alternative resources are evaluated.

Key Words: SME, Finance, Barter, Factoring, Leasing, Alternative financial resources

I.Giriş

KOBİ'lerin değişen pazar koşullarına hızla uyum sağlamaları, büyük işletmelerin yan sanayisini oluşturmaları, ekonomik krizlerden az etkilenmeleri,

^(*) Prof. Dr. Atatürk Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü

^(**) Arş.Gör. Muş Alpaslan Üniversitesi Malazgirt MYO

üretimde ve katma değerde artışa neden olmaları onları tüm dünyada ekonomilerin vazgeçilmez unsuru haline getirmiştir. Hemen hemen tüm ülkelerde KOBİ'lerin ekonomiye katkısı yüzde doksanların üzerindedir.

KOBİ'ler, küresel rekabetin mevcut olduğu günümüz koşullarında ayakta kalabilmek için sadece yerel rakipleri ile değil küresel alanda faaliyet gösteren rakipleri ile de mücadele etmek durumundadırlar.

KOBİ'lerin öz kaynakları dışında sağlayacağı finansman ile rekabet güçlerini arttıracakları ve bunun etkilerinin ekonomiye olumlu yansıtacağı düşünüldükçe, KOBİ'lere özellikle kamu kurumları tarafından sağlanan destekler ve hükümetlerin izlediği politikalar önem arz etmektedir. Teknoloji ve bilişim sektöründe faaliyet gösteren ve büyüme potansiyeline sahip işletmelere, sundukları projeler doğrultusunda finansman desteği sağlanması gerekmektedir.

Bu çalışmadaki temel amaç, KOBİ'lerin finansman kaynaklarının tespiti ve mevcut durum incelemesi yapılarak, alternatif finansman olanaklarının KOBİ'ler açısından taşıdığı önemin ortaya konulmasıdır. KOBİ'lerin finansman olanakları gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde farklılık göstermekte, sermaye piyasalarında derinliğin sağlanmadığı ülkelerde banka ve banka dışı finans sektörünün finansman sağlamada en önemli kaynak olarak karşımıza çıktığı görülmektedir.

II. Küçük Ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ)

“Küçük işletme kavramı hemen hemen tüm ülkelerde kullanılmasına karşın, bu kavramı açıklayan evrensel bir tanım yoktur. Bu nedenle, araştırmacıların, bilim adamlarının ve konuyla ilgili kuruluşların küçük işletmeleri belirlemek amacıyla değişik tanım ve kriterler kullandıkları görülür.

Küçük işletme kavramı daha çok nisbî bir büyüklüğü ifade eder. Bu kavramın ifade ettiği büyüklük; sanayileşme düzeyine, Pazar büyüklüğüne, çalışılan iş koluna ve kullanılan üretim yöntemlerine bağlı olarak ülkeler arasında farklılıklar göstermektedir. Hatta bazı durumlarda, büyüklük ölçüsü aynı ülkede bölgeler arasında ve iş kollarına göre de değişmektedir.¹

A.KOBİ'lerin Finansal Yapısı ve Finansman Olanakları

Ülkemizde küçük ve orta ölçekli işletmelerin genel olarak kuruluşu ve idare edilişi incelendiğinde geleneksel kuralların hâkim olduğu bir yapı göze çarpar. Doğal olarak bu yapı içinde finansal kaynakların seçimi klasik yöntemler ve çevresel faktörler göz önüne alınarak yapılmaktadır. KOBİ'lerde başlangıç sermayesinin kaynağı kişisel tasarruflar, akraba ve yakınardan alınan borçlar olmaktadır. Genellikle sınırlı özsermaye ile işe başlanan küçük ve orta ölçekli işletmeler için finansal güçlükler çoğu kez daha kuruluş aşamasında

¹ Said Alpagut Şenel, *Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Kullanabilecekleri Sermaye Piyasası Araçları ve Modern Finansman Yöntemleri*, (Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi), Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sivas 1997, s.9.

başlamaktadır. Yapılan araştırmalara göre küçük işletmelerin başarısızlık nedenlerinden biri özkaynak sermaye yetersizliğidir.² Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ), öz sermayeyle finansman ağırlıklı olmak üzere, Para ve Sermaye Piyasalarından da yararlanabilirler. Mevcut durumda ülkemiz KOBİ'leri, gerek kredi maliyetlerinin yüksekliği, bürokratik işlemler ve gerekse teminat zorunluluğu nedeniyle banka kredisi temininde güçlük çekmektedirler.³ Sermaye piyasalarından yeterince fon sağlayamayan KOBİ'lere, Türkiye'de banka dışı finans kurumlarının finans sektörünün en önemli oyuncularını konumundaki bankalar KOBİ'ler için vazgeçilemez bir finansman kaynağı olarak karşımıza çıkmaktadır.⁴ Reel sektörün önemli bölümünü oluşturan KOBİ'ler bankalar için önemli bir potansiyel taşımaktadır. Küresel sermayeli bankaların ülkemizdeki sayısı arttıkça bankalar arasındaki rekabet artmış, piyasada daha fazla pay sahibi olmak isteyen bankalar KOBİ'ler ile olan ilişkilerini arttıracak pazarlama stratejileri geliştirmeye başlamışlardır .Son yıllarda yaşanan gelişmeler bankaların KOBİ'lere yönelik çalışmalarını arttırdığını göstermektedir. Bankacılık sektöründe yaşanan rekabet ile birlikte büyüme potansiyeline sahip KOBİ'ler bankaların ilgi odağı konumuna gelmiştir. Bankaların KOBİ'lere yönelik ürün sınıflaması yaptığı, ürün tanıtımları şubelerde bulunan uzman personel ile birlikte bankalar tarafından KOBİ'lere özel hazırlanan internet siteleri üzerinden müşterilerine sunduğu gözlemlenmektedir. Böylece oluşan çapraz satış olanakları bankaların işletmelerden elde ettiği karı ve faydayı arttırmaktadır.⁵

B. KOBİ'lerin Ekonomik Sistem İçindeki Önemi ve Ekonomiye Katkıları

Globalleşmenin etkisiyle bilginin kolaylıkla elde edilebildiği bir dünyada, işletmelerin piyasada varlıklarını devam ettirebilmeleri için verimliliklerini arttırmalarını zorunlu hale gelmektedir. Yaşanan teknolojik gelişmeler tüketici tercihlerinin çok hızlı değişmesine neden olmakta, işletmelerin varlıklarını sürdürebilmesi için bu değişime ayak uydurabilmeleri gerekmektedir. KOBİ'lerin yapısal özelliklerinden biri olarak tanımlanabilecek müşteri ihtiyaçları doğrultusunda üretim yaparak hizmet sağlayabilme özelliklerine sahip olmaları, işletmelerin mevcut ekonomik koşullar altında faaliyetlerini sürdürebilmeleri açısından olumlu bir etki yaratmaktadır. Her ne kadar değişimlere uyum sağlayabilseler de, KOBİ'lerin rekabet güçlerinin yüksek olduğunu söyleyebilmek güçtür. Rekabet gücü yüksek çok uluslu işletmeler kar elde edebileceklerini düşündükleri yeni pazarlara girmekten

² Şenel, s.42.

³ Turan Öndeş ve M.Faruk Çatal, *Doğu Anadolu Bölgesinde KOBİ'lerin Halka Açılmama Nedenleri Üzerine Ampirik Bir Araştırma*, Erişim Tarihi:21.03.2011
<http://e-dergi.atauni.edu.tr/index.php/SBED/article/viewArticle/441>

⁴ Mehmet Kalkan, *Türkiye'de KOBİ'lerin Finansman Olanakları*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir 2010,s.35

⁵ BDDK, *Finansal Piyasalar Raporu*, 2009/12 s.64.

çekinmemekte, teknolojik gelişme ile yakaladıkları maliyet avantajlarını kullanarak yeni pazarda kolayca pay sahibi olabilmektedirler.⁶ KOBİ'ler ekonomik sistem içerisinde rekabet koşullarını geliştirerek tekelci uygulamaları sınırlamaktadırlar. İşletmelerin büyümelerinin doğal bir sonucu olarak ortaya çıkan temerküz olgusu neticesinde; piyasaların arz tarafı tekelci bir yapıya dönüşmekte ve rekabet koşulları olumsuz yönde etkilenmektedir. KOBİ'ler bu açıdan ekonomide bir denge unsurunu oluşturmakta, aynı zamanda büyük işletmelerin kullandıkları mamül ve yarı mamül girdileri üreterek onların gelişimini de tamamlamaktadırlar. Küçük ve büyük işletmeler arasındaki organik bağın varlığı ve küçük işletmelerin büyük işletmelere yan sanayi olarak girdi temin etmesi durumunda küçük işletmelerin başarısı büyük firmaları da olumlu yönde etkilemektedir. Ekonomik sistemin can damarını oluşturan, ekonomiye kazandırdığı dinamizm ile ekonominin canlılığının göstergesi olan KOBİ'lerin ekonomik sisteme olumlu yönde katkıları bulunmaktadır.⁷

KOBİ'lerin ekonomiye katkıları aşağıdaki gibi özetlenebilir;⁸

- Tüketici eğilimlerine kolayca uyum sağlayarak, ürün çeşitliliği sağlamak,
- İstihdam sağlama konusunda, özellikle eğitim seviyesinin daha düşük olduğu kesime hitap ederek, ekonomi içindeki gelir dağılımını dengeleyici bir rol oynamak,
- Büyük ölçekli işletmelere ara malı temin etmek, büyük ölçekli işletmelerin yan sanayisini oluşturarak ekonomiye olan katkılarını arttırmak.

C.Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Zayıf ve Güçlü Yönleri

KOBİ'lerin ekonomideki yeri önemli olmasına rağmen başarısızlık oranlarının yüksek olduğu da bir gerçektir. KOBİ'lerin başarısızlıklarında rol oynayan etmenlerden bazıları; bunalımları, yetersiz yönetim ve yetersiz sermayedir. Bu başarısızlık nedenleri de KOBİ'lerin zayıf yönlerinin bir sonucudur. KOBİ'lerin zayıf yönlerini aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:

Finansman: KOBİ'lerin finansman konusundaki zayıflıklarını 3 açıdan ele alabiliriz. Bunlar; özkaynak yetersizliği, yabancı kaynak teminindeki zorluklar, finans yönetiminin yetersizliğidir.⁹

Yönetim ve Organizasyon: KOBİ'lerde genelde işletme sahibi ve işletme yöneticisi aynı kişidir. Yönetim, muhasebe, personel yönetimi,

⁶ Kalkan, s.22.

⁷ Şenel, s.34.

⁸ Erkan Oktay ve Alptekin Güney, "Türkiye'de KOBİ'lerin Finansman Sorunu ve Çözüm Önerileri," *21.Yüzyılda KOBİ'ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözümler Önerileri Sempozyumu*,2002.

⁹ Nevzat Aypek., "Sermaye Piyasası Aracı Olarak Risk Sermayesi ve Türk Sermaye Piyasasında Uygulanabilirliği", KOSGEB Yayınları, Ankara 1998.

pazarlama gibi konularda karar vermesi gereken yönetici bu konuların tümüne hâkim olamamaktadır.¹⁰

Pazarlama: KOBİ'lerin pazarlama konusundaki problemlerini aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:

- KOBİ'lerde pazarlama konusunda uzman kişilerin istihdam edildiği ayrı bir pazarlama bölümü yoktur.¹¹
- KOBİ'ler pazarlama araçlarından yeterince yararlanamamaktadır. Bunun nedeni parasal imkânların yetersizliğidir.
- KOBİ'ler düzenli bir piyasa araştırması yapmazlar ve pazarlama kararları ticaret ve pazarlama bilgisine sahip olmayan işletme sahibinin sezgilerine ve yetersiz tecrübelerine dayanılarak alınır. Ayrıca KOBİ sahipleri pazarlama harcamalarında cimri davranırlar. Bunların sonucunda hedef pazar ve tüketici tercihleri doğru belirlenemeyip, kalite kontrol, ambalaj, zamanında teslim ve servis hizmetleri gibi pazarlama çalışmaları yetersiz yapılmaktadır.¹²

Üretim: KOBİ'ler kendileri için gerekli olan hammaddeleri büyük işletmelerden daha pahalıya ve daha elverişsiz ödeme şartları ile temin ederler.¹³ KOBİ'lerin üretim ve satış miktarları düşük olduğundan büyük işletmeler gibi çok fazla hammadde alamazlar. Bu nedenle, hammadde ve ara mal piyasasından sözleri geçmez ve iskontodan yararlanamayarak girdileri yüksek fiyattan temin ederler.¹⁴

Muhasebe: KOBİ'lerde özellikle maliyet muhasebesine gereken önemin verilmemesi fiyatların doğru belirlenememesine ve işletmenin zarar etmesine yol açmaktadır.

Teknoloji ve Bilgi Akımı: KOBİ'ler, tüketiciye yakın olmalarından dolayı tüketicilerin ihtiyaç ve taleplerini doğru bir şekilde ve zamanında tespit ederler. Bu durum KOBİ'lerin teknolojik yeniliklerde bulunma şanslarını arttırır. Ancak KOBİ'ler AR-GE faaliyetlerine gereken önemi göstermediğinden bu fırsatı değerlendiremezler.¹⁵

Düşük Kapasite: Özellikle sanayi kesiminde faaliyet gösteren KOBİ'ler personel, mali problemler, talep ve hammadde yetersizliği gibi bazı nedenlerden dolayı tam kapasite ile üretim yapamamaktadırlar.¹⁶

¹⁰ Ali Çımat ve Atakan Laçinel, "KOBİ'lerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesi", *Vergi Denetmenleri Derneği Eğitim Yayınları*, Ankara 2002, s.59.

¹¹ Buket Civil, KOBİ'lerin *Finansal Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesi Modeli ve Trabzon İlinde Bir Uygulama*, (Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi), Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Trabzon 2008, s.57

¹² Aypek, s.74.

¹³ Çımat ve Laçinel, s.59.

¹⁴ Aypek, s.74.

¹⁵ Aypek, s.75.

¹⁶ Çımat ve Laçinel, s.60.

Personel: Büyük işletmeler yüksek ücretler karşılığında personel istihdam etmektedirler.¹⁷ Ayrıca, KOBİ'ler finansman sıkıntısı nedeniyle personeline eğitim verememekte ve yeni ürün ve teknolojiler için personelin bilgisi yetersiz kalmaktadır.¹⁸

III.KOBİ'lerin Kullandığı Alternatif Finansman Kaynakları

A. Factoring

Vadeli satışlardan doğan alacakların finansal kurum tarafından peşin bir bedelle satın alınması, kısaca alacakların peşinen nakde dönüştürülmesi şeklinde daha genel bir ifade ile açıklanabilir. Bu durumda factoring, bir işletmenin ürününü satmasından sonra satılan ürünün bedelini alana kadar geçen sürenin finanse edilmesi işlemidir.¹⁹

İşleyiş açısından factoring kısaca şu şekilde özetlenebilir;

- Factoring talebinde bulunan satıcı için factoring şirketi tarafından limit belirlenir. Alınacak komisyon ve ücret konusunda mutabakata varıldıktan sonra factoring şirketi ve satıcı arasında sözleşme imzalanır.
- Satıcı malları ve temlik edilmiş faturayı alıcıya, faturanın kopyasını factoring şirketine yollar.
- Satıcının finansman talebi olması durumunda temlik edilmiş faturanın bir bölümü satıcıya ödenir.
- Alıcı fatura vadesinde factoring şirketine ödeme yapar.
- Fatura bedelinden satıcıya ödenen tutar, factoring ücreti ve BSMV düşüldükten sonra kalan kısım satıcıya ödenir.

B. Leasing

Finansal kiralama, şirketlerin yatırımları doğrultusunda satın alacakları makine ve ekipmanların finansal kiralama şirketi tarafından satın alınarak, yatırımcıya orta ve uzun vadede sağlanan finansman kaynağıdır.²⁰ Ayrıca, Leasing kiralayanın (lessor), üçüncü kişilerden satın aldığı malın kullanım hakkını, belirli bir süre sonunda fesih edilmemek üzere ve bir bedel karşılığı, kiracıya (lessee) bırakmasını öngören bir sözleşme biçiminde de tanımlanabilir.²¹

¹⁷ Aypek., s.74.

¹⁸ Aypek, s.74.

¹⁹ Sudi Apak, Uluslararası *Finansal Teknikler*, Emlak Bankası Yayınları, İstanbul 1992, s.89.

²⁰ Finansal Kiralama A.Ş., Erişim Tarihi: 12.04.2011 www.isleasing.com.tr/leasinavantajlari.asp

²¹ Tuğba Demirel, *Madencilik Sektöründe Alternatif Finansman Kaynakları ve Bunların Değerlendirilmesi*,

(Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, İzmir 2008, s.57.

Sanayileşmiş ülkelerde yatırım mallarının finansmanında uzun zamandan beri yaygın olarak kullanılan finansal kiralama, yasal kısıtlamalar nedeniyle ülkemizde uzun yıllar hiç gelişme gösterememiş; ancak finans kesimi özellikle 1980'li yılların başından itibaren gelişim içine girerek finansal ürünlerde çeşitlilik sağlanmaya çalışılmıştır²²

C.Forfaiting

Forfaiting kredili mal ve hizmet ihracatından doğan ve gelecekte tahsil edilecek, orta vadeli ve uygulamada bir banka tarafından garanti edilmiş ve uygulamada bir banka tarafından garanti edilmiş senetli veya senetsiz bir alacağın, vadeden önce satılarak tahsil edilmesidir. Alacağın satıcısına forfaitist devralan kuruluşa forfaitier denir.²³ Vadeli alacakların tahsilinde riskle karşı karşıya olan ihracatçılar, nakit sıkıntısı içindeki ithalatçılar vadeli mal alımı için büyük çaba harcayarak çift taraflı ilişki sergilerler.²⁴

Forfaiting, özellikle mal ve hizmet ihracatından doğan ve belirli bir ödeme planına göre tahsil edilebilecek olan alacakların bir banka ya da bu alanda uzmanlaşmış bir finansman kurumu tarafından satın alınması olarak da tanımlanabilmektedir. Forfaiting işleminde genelde ithalatçının borcu karşılığında ihracatçıya verdiği emre yazılı senet ve poliçeler kullanılmakta, işlem gerçekleşikten sonra ihracatçının hiçbir yükümlülüğü kalmamaktadır.²⁵

D.Franchising

Franchising, bir pazarlama ya da dağıtım kanalı şekli olarak sistem içinde ana firmanın, bir diğer firmaya, belirli ayrıcalıkları, belirli bir zaman dilimi içinde ve belirli bir alanda kullanım hakkı vermesidir. Ayrıcalığı veren firma franchisor, ayrıcalığı olan firma Franchisee, ayrıcalığın kendisi ise franchise olarak tanımlanmıştır.²⁶ Franchising sistemi, işletmelerin ürettikleri mal ve hizmetlerin dağıtımında karşılaştıkları sorunları çözmek amacıyla uygulanan bir pazarlama yöntemi olarak geliştirilmişken, günümüzde özellikle KOBİ'lerin kurulması konusunda önemli olanaklar sunan bir sistem haline gelmiştir.²⁷

²² İktisadi Araştırmalar Vakfı, *Türkiye'de Finansal Kiralama-Leasing Semineri*, İstanbul 1999, s.119.

²³ Ali Ceylan, *İşletmelerde Finansal Yönetim*, Ekin Yayınevi, İstanbul 2003, s.55.

²⁴ Nuray Kondak, "İşletmelerde Finansman Sorunu ve Çözüm Yolları", *Der Yayınları*, İstanbul 2002, s.147.

²⁵ Forfaiting Nedir? Erişim tarihi: 14.04.2011 <http://www.turkcebilgi.com/forfaiting/ansiklopedi>

²⁶ Abdulkadir Koyuncu, *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Alternatif Finansman Kaynaklarının Oluşturulması ve Gaziantep İlinde Uygulama*, (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gaziantep 2010, s.46.

²⁷ Nazmiye Demir, "Pazarlama Yönetiminde Yeni Yaklaşımlar ve Küçük ve Orta Boy İşletmeler", *Milli Produktivite Merkezi Yayınları*, No: 633, Ankara, 2003, s.66.

Franchising uygulamaları, uygulandığı ülkeye göre ve sunulan fırsatlar açısından iki grupta incelenebilir. Sistem uygulandığı ülkeye göre; ‘ulusal’ ve ‘uluslararası’ olarak, sunulan fırsatlar açısından ise; ‘ürün ve marka franchising’ i ve ‘işletme sistemi franchising’i şeklinde sınıflandırılmaktadır.²⁸

E.Barter Sistemi

Barter, İngilizce kökenli bir kelime olup, mal veya hizmetin takası (trampa edilmesi) anlamına gelmektedir. Taş devrinden beri uygulanarak günümüze kadar gelen tek ticaret ve finansman sistemi olarak bilinmektedir.²⁹ Barter, işletmelerin ihtiyaç duydukları mal ve hizmetleri para ödemedi satın alabilmelerini, aldıkları bu mal ve hizmetlerin bedelini de kendi ürettiği mal ve hizmetlerle ödeyebilmelerini sağlayan bir finansal sistem olarak tanımlanmaktadır.³⁰ Barter sisteminde çok sayıda mal ve hizmet ile çok sayıda firma bulunmaktadır. Mal ve hizmetlerin takasları birebir değil sistem içerisindeki üyeler arasında yapılmaktadır.³¹

Barter’in firmalar açısından en önemli özelliği, hem pazarlama hem de ödeme ve finansman aracı olmasıdır. Bu nedenle firmaların barter’a olan ihtiyaç duyma nedenleri farklılık göstermekte olup barter sistemi, atıl kapasite, stok fazlası, ödeme ve nakit akışı sorunu ile finansman ve pazarlama sorunlarını gidermede bir çözüm olarak kullanılmaktadır.³²

Finansal çözümlerde biri olan barter’in özellikleri aşağıdaki gibidir:

- Barter Sistemi, firmaların bir araya gelerek oluşturdukları bir ortak pazardır.
- Barter Sistemi, güvenilir bir ortak pazardır.
- Barter sisteminde tahsilat riski yoktur.
- Barter sistemi, stokların kolayca satılabildiği bir sistemdir.
- Barter sistemi, alternatif bir finansman modelidir.
- Barter sisteminde serbest piyasa ekonomisi kuralları geçerlidir.
- Barter sistemi, esnek ve dinamik bir pazardır.
- Barter sistemi, sürekli yenilenen bir sistemdir.

²⁸ Koyuncu, s.51.

²⁹ Celal Gürsoy, *Barter El Kitabı: Dünya’da ve Türkiye’de Barter (Takas) Ticareti*, EG Bartering, İstanbul 1998, s.61.

³⁰ Mehmet Erkan, “Yeni Bir Finansman Aracı: Barter”, *Vergi Dünyası Dergisi*, Sayı: 221, 2000, s.92.

³¹ C.Murat Arslan ve Fercan Aykutlu, *Barter Uygulaması*, Sirküler Rapor Serisi, Seri No.27, Türmob Yayınları, Ankara 1999, s.7.

³² Yusuf Sürmen ve Uğur Kaya., “Barter ve Muhasebe İşlemleri”, *Vergi Dünyası*, Sayı: 239, 2001, s.131-132.

- Barter sistemi, üye firmaların çalışmasıyla genişleyen bir sistemdir.³³ Barter sistemi ticarete giren firma sayısına göre iki taraflı veya çok taraflı olabilir.

F.Risk Sermayesi

Risk sermayesi, risk sermayedarlarının yeni fikirler ya da teknolojiler üreten ve gelişme potansiyeli yüksek olan küçük ve orta boy işletmelere (KOBİ), edinecekleri pay karşılığında yaptıkları özkaynak veya özkaynak benzeri bir yatırım aracıdır, şeklinde tanımlanmaktadır.³⁴

Risk sermayesi finansman yanında ekonomide hayati bir öneme sahip teknoloji transferini de sağlamaktadır. Böylece geliştirilmiş ürünlerin veya yöntemlerin ülke içinde yeniden bulunması çabaları ve eğilimi önlenmiş olmaktadır. Bunun sonucunda ülke içindeki Ar-Ge kapasiteleri ve bunlar için yapılan harcamaları diğer verimli alanlarda kullanma olanakları oluşmaktadır.³⁵

Risk sermayesi çözülemeyen finansal sorunlarda bir alternatiftir. Bu özelliği sebebiyle risk sermayesi; dünün değil, yarının çalışma alanlarını temin etmektedir. Dolayısıyla ekonominin yarışma gücü düzelmekte ve dış ticarete denge sağlanmaktadır.³⁶

IV. Erzurum Organize Sanayi Bölgesinde Faaliyet Gösteren Küçük ve Orta ölçekli İşletmelerin Finansal Yapıları ve Alternatif Finansman Kaynak Kullanımları Üzerine Bir Araştırma

A.Araştırmanın Kapsamı ve Yöntemi

Araştırmada kullanılan veriler anket yöntemi ile toplanmış olup, anketin içerdiği sorular, konu ile ilgili literatür incelemesi sonucunda hazırlanmıştır. Söz konusu ankette işletmelere, yapısal ve finansal niteliklerini ölçen bir takım sorular yöneltilmiştir. Buna ek olarak, ankette işletmelerin kullandıkları alternatif finansman kaynakları ve bunların kullanımına ilişkin sorular da yer almaktadır. Bütün bu verileri toplamak amacıyla işletmelere 40 soruluk bir anket uygulaması yapılmıştır. Ankete katılanların işletme sahibi, finans müdürü

³³ Davacav Dorcpalam, *Yeni Bir Finansman Aracı Olarak Barter (Takas) Sistemi ve Muhasebeleştirilmesi*, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), İzmir 2007, s.7.

³⁴ Mustafa Yavuz, “İhracatta Alternatif Finansman Teknikleri”, *İGEME Yayını*, Ocak 2008, s.42.

³⁵ Ali H. Ark, “Risk Sermayesi: Tarihsel Gelişimi ve Türkiye Ekonomisinin Yeniden Yapılandırılmasında Potansiyel Rolü ve Önemi”, *Active Bankacılık ve Finans Dergisi*, Mart- Nisan, No 23,2002, s.80. Erişim Tarihi: 15.04.2011

http://www.makalem.com/Search/ArticleDetails.asp?nARTICLE_id=508

³⁶ A.Cüneyt Çetin, *Risk Sermayesi Finansman Modeli İle Girişimci Fikirlerin Ekonomiye Kazandırılması ve Türkiye’de Uygulanabilirliği*, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi) ,Süleyman Demirel Üniversitesi SBE, Isparta 1997, ss.14-17.

ya da muhasebe müdürü olmasına özen gösterilmiştir. Anket Erzurum Organize Sanayi Bölge'sinde faaliyet gösteren firmalar arasından tesadüfi örnekleme yöntemiyle seçilmiş firmalara yöneltilmiştir. Anket bölgede faaliyet gösteren 60 işletmeden seçilmiş olan 40 firmaya teklif edilmiş bu firmaların 32 tanesinden olumlu yanıt alınmıştır ve 30 tanesi değerlendirilmeye uygun bulunmuştur ve örnek kütle 30 firma olarak belirlenmiştir. Sonuçların değerlendirilmesinde tanımlayıcı, frekans, one way anova, cross tabb istatistik analiz yöntemleri kullanılmış olup sonuçlar SPSS istatistik paket programında değerlendirilmeye alınmış, tablo ve grafikler halinde sunulmuştur.

B.Araştırmadaki Bulgular ve Değerlendirme

Ankete katılan firmaların faaliyet konuları incelendiğinde firmaların % 50'si Gıda-İçki ve Tütün sektöründe faaliyette, % 13,3 Orman Ürünleri ve Mobilye alanında, % 6,7 ise Metal alanında, % 3,3'ü ise Kimya-Petrol-Kömür-Kauçuk ve Plastik alanında faaliyet göstermektedir. Ankette, Doküman-Giyim Eşyası ve Deri, Taş ve Toprağa dayalı ve diğer seçenekleri de sunulmuş fakat bu seçeneklere seçim yapılmamıştır.

Tablo 1: İşletmelerin Faaliyet Konuları

	Frekans	Yüzde
Gıda-İçki ve Tütün	15	50,0
Orman Ürünleri ve Mobilya	4	13,3
Metal	2	6,7
Kimya-Petrol-Kömür-Kauçuk ve Plastik	1	3,3
Diğer	8	26,7
Toplam	30	100,0

Ankete katılan firmaların finans kararlarını veren organları öğrenmeye yönelik oluşturulan ve katılımcı firmalara yöneltilen bu soruda ise karar vericilerin % 70,0'lik dilimini işletme sahibi/sahiplerinin, % 30'unu ise Muhasebe-Finansman, mali işler müdürünün oluşturduğunu görmekteyiz.

Tablo 2: İşletmelerin Finans Kararlarını Verenler

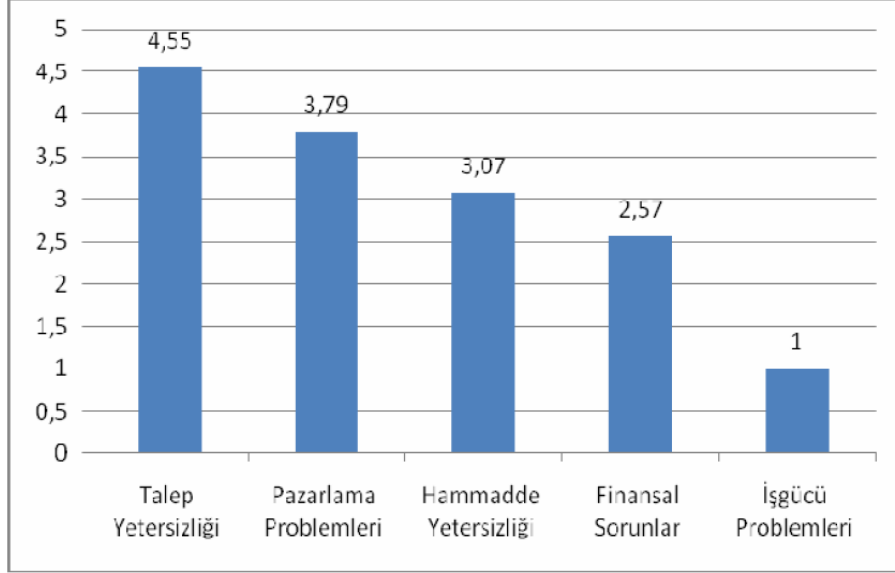
		Frekans	Yüzde
	İşletme sahibi/sahipleri	21	70,0
	Muhasebe-Finansman, mali işler müdürü	9	30,0
	Toplam	30	100,0

İşletmelerin 2010 yılı kapasite kullanım oranları orulduğunda kapasite kullanım oranı % 76- 100 arası kullanılmıştır yönünde cevap veren firma % 100'ün % 20'sini oluşturmaktadır. % 16,7'si ise % 51-75 arası üretim kapasitesi belirtmiş, % 13,3'ü ise % 26-50 arasında üretim kapasitesi kullandığını iddia etmiştir. % 50 oranında yer alan boş kısmı ise söz konusu yönde cevap veren firmaların üretim alanını yansıtan bir alanda faaliyet göstermediklerindedir.

Tablo 3: İşletmelerin Üretim Kapasitesi

		Frekans	Yüzde
	% 26-50 arası	4	13,3
	% 51-75 arası	5	16,7
	% 76-100 arası	6	20,0
	Toplam	15	50,0
	Boş	15	50,0
Toplam		30	100,0

Tam kapasite ile çalışılmamasının nedenlerinin belirlenmesi amacıyla ankete katılan işletmelere yöneltilen soruda katılımcılardan engel teşkil edebilecek olan sebepler için önem düzeyi belirtmeleri istenmiştir. Katılımcıların büyük çoğunluğu kapasitenin tam olarak kullanılmamasındaki temel sebebin talep yetersizliği olduğunu düşünmektedir. İkinci sırada ise pazarlama problemleri yer almaktadır.



Grafik 1. İşletmelerin Kapasitelerinin Tamamını Kullanmama Sebepleri

Ankete katılan firmaların sermaye yapılarına bakıldığında % 90'ı kendi özkaynaklarını, % 6,7'si %10'dan az yabancı kaynak, %3,3'ünü ise %11-30 arası yabancı kaynak kullanmıştır. Firmalara farklı seçenekler de sunulmuş fakat yanıtlayan olmamıştır.

Tablo 4. İşletmenin Sermaye Yapısı

	Frekans	Yüzde
Tamamı özkaynak	27	90,0
%10'dan az yabancı kaynak	2	6,7
%11-30 yabancı kaynak	1	3,3
Toplam	30	100,0

Ankete katılan işletmelerin cirolarına bakıldığında firmaların %73,33'ünün 50.000,- TL ve üstü ciroya sahip olduğu görülmektedir. % 13,3'ü 11-25.000 TL , % 10'u 25-49.000 TL, % 3,3'ü ise 2.000,-TL'den az ciroya sahiptir. Diğer seçeneklere yanıt verilmemiştir.

Tablo 5: İşletmelerin Ciro

		Frekans	Yüzde
	2.000 TL'den az	1	3,3
	11-25.000 TL	4	13,3
	25-49.000 TL	3	10,0
	50.000 TL ve üstü	22	73,3
	Toplam	30	100,0

Ankete firmaların kuruluş sermayeleri incelendiğinde katılımcılara sunulan seçeneklerden % 95'den fazlasını kendi özkaynaklarının % 3'den fazlasını da risk sermayesi seçeneklerinin oluşturduğu görülmektedir. Diğer sunulmuş olan seçeneklere seçim yapılmamıştır.

Tablo 6: İşletmelerin Kuruluş Sermayesi

		Frekans	Yüzde
	Kendi özkaynakları	29	96,7
	Risk sermayesi	1	3,3
	Toplam	30	100,0

Katılımcı işletmelerin kredi kullanım oranlarını ölçmek amacıyla yöneltilen sorular ve seçilen seçenekler incelendiğinde kredi kullanan firmaların % 53,3 oranında kullanmayanların ise %43,3 oranında olduğu görülmektedir. Geri kalan oranın ise boş seçenekle desteklendiği görülmektedir.

Tablo 7. İşletmelerin Kredi Kullanımı

		Frekans	Yüzde
	Evet	13	43,3
	Hayır	16	53,3
	Boş	1	3,3
	Toplam	30	100,0

Katılımcı işletmelerin kullandıkları bir takım finansman yöntemleri bulunmaktadır. Ancak son zamanlarda gelişen rekabet ortamına uyum sağlamak amacıyla birçok işletme gibi anketimize katılım sağlayan işletmelerimiz de alternatif finansman kaynaklarına eğilim göstermişlerdir. Leasing, barter,

forfaiting, franchising, risk sermayesi, factoring gibi alternatif finansman kaynaklarından % 36,7 oranı ile Leasing yönteminin birinci sırada yer aldığı görülmektedir. Bunu % 10 risk sermayesi yöntemi takip etmektedir. Yapılan analiz sonucundan da yola çıkarak değerlendirmeye tabi olan 30 firmada en çok leasing, buna takiben risk sermayesi yöntemi kullanılmış olup diğer yöntemlerin kullanım alanı bulmadığı kanısına varılmıştır.

Tablo 8. İşletmelerin Kullandıkları Finansal Kaynaklar

		Frekans	Yüzde
	Risk Sermayesi	3	10,0
	Leasing	11	36,7
	Hiçbiri	16	53,3
	Toplam	30	100,0

Ankete katılan firmaların finansal sorun yaşayıp yaşamadıklarını ölçmek amacıyla sorulan soruya % 66,67 oranında firma “hayır” yanıtı verirken, %33,3 oranında firma ise “evet” yanıtı vermiştir. “Evet” yanıtı veren firmaların sorun yaşamalarının sebebi sorulduğunda ise en belirgin sebebin alacakların tahsilatında gecikme olduğu seçeneği olduğu ifade edilmiştir. Bunu katılımcıların % 30’unun vermiş olduğu yanıt desteklemektedir.%10 oranında ise sınırlı kredi olanakları, %3,3 oranında da satışların yetersizliği söz konusu olmaktadır.

Tablo 9: İşletmelerin Finansal Sorun Yaşamaları

		Frekans	Yüzde
	Evet	10	33,3
	Hayır	20	66,7
	Toplam	30	100,0

KOBİ’ler ülke ekonomisinde oldukça önemli bir yere sahiptir. Gerek yarattıkları istihdam gerekse yarattıkları katma değer ile ülke ekonomisinin vazgeçilmez temel taşlarından. Bundan dolayı anket sonunda KOBİ’lerin görüş ve önerilerini belirtmeleri istenmiştir. Buna bağlı olarak belirtilen görüş ve öneriler neticesinde katılımcıların zorlu ekonomik ve finansal koşullar altında varlıklarını idame ettirdikleri ve bir takım güçlükler çektikleri belirlenmiştir. Danışman görevi üstlenen ancak profesyonel olarak hizmet sunan kuruluşlar ve devlet teşvikleriyle desteklenmeyi ümit ettikleri yönünde de görüşler ileri sürmüşlerdir. Yatırım niteliğinde olan teşviklerin bölgesel olarak

değil sektörel bazlı olması halinde daha etkin ve verimli olacağını savunmuşlardır.

V.Sonuç

Türkiye ekonomisinin dinamik ve sürükleyici unsurları içerisinde yer alan KOBİ'ler, sadece iktisadi olarak değil, sosyo-ekonomik ve sosyo-politik etkisiyle de oldukça büyük önem arz etmektedir. Bir ülkede yaşanan finansal yetersizlikler ve bu gibi faktörlerin olumsuz etkileri nedeniyle işletmeler, birçok hedefe ulaşamamakta ve var olan potansiyellerini etkin bir şekilde yansıtamamaktadırlar.

Bu çalışmada, ankete katılım gösteren firmaların, çalışan sayıları ve ciroları incelendiğinde firmaların hepsi küçük boy işletme olduğu anlaşılmıştır. İşletmelerin çoğu 16 yıl ve üstü bir süredir varlıklarını devam ettirmektedir. Ancak yaşanan her ekonomik kriz birçok işletmenin yaşam süresini daha da azaltmaktadır. İşletme yönetiminde büyük çoğunlukla aile üyeleri bulunmaktadır. Anket katılımcılarının büyük çoğunluğunu, gıda-sektöründe faaliyet gösteren firmalar oluşturmaktadır. İşletmelerin kapasite kullanım oranlarının 2010 yılı verileri incelendiğinde bu oranın çok az olduğu incelenmiştir. Bu durum, işletmeler açısından ciddi zararlara yol açmakta, istihdamın da giderek azalması açısından olumsuz etki oluşturmaktadır. Katılımcıların kapasitelerini tam olarak kullanmamasının en önemli sebebi; talep yetersizliği olarak belirtilmiş diğer önemli sebep ise pazarlama sorunları olarak belirlenmiştir. Ankete katılan birçok işletme de ciddi finansal sorunlar yaşadıklarını en önemli sorunların başında alacakların tahsilâtından kaynaklı yaşanan gecikmelerin olduğunu dile getirmiştir. Ankete katılım gösteren firmaların birçoğunun leasing yöntemini kullandığı ortaya çıkmıştır.

Doğu Anadolu bölgesinde yer alan organize sanayi bölgelerimizde KOBİ'lere bilgi sağlayabilecek sistemlerin sayısının artırılması önemlidir. Bu açıdan pazarlama, finansman, teşvik, ihracat ve lojistik gibi önemi gittikçe artan konuların firmalara destek açısından önem arz edeceğini görebiliriz. Ayrıca bilgi paylaşımı, araştırma ve pazarlama aracı olarak gelişmekte olan bilişim teknolojileri hakkında da firmaların destek ve bilgiye ihtiyacı olduğunu görmekteyiz. Yapılan araştırmada KOBİ'ler rekabet ortamına ayak uydurmanın gelişimleri için kaçınılmaz olduğunun bilinci ile yeni pazar olanakları oluşturmayı düşünmektedirler. Bu bağlamda şunlar yapılabilir:

- KOBİ'leri geliştirmek adına sadece onlara hizmet sunan bir banka kurulmalı
- Belli bir çerçevede vergi indirimleri uygulanmalı
- KOBİ çalışanlarının verimli olması için daha düşük maliyette eğitimlerin hazırlanması ve buna paralel olarak çalışanların motivasyonunun sağlanması

- KOBİ'lere destek sağlayan KOSGEB gibi kuruluşların eğitim çalışmalarını arttırması; internet ve diğer araçlar yoluyla bilgilendirme mekanizmasının daha etkin çalışması sağlanmalı
- KOBİ'leri kredi açısından destekleyen bankaların kısa vadeli kredi imkânlarını arttırması

Sonuç olarak, finansman temininde büyük zorluklarla karşılaşılacak ülkemizde, faaliyet gösteren birçok özel şirket ve şahısların yatırımlarında leasing, barter sistemi, forfaiting, franchising, risk yönetimi, factoring olarak yer alan alternatif finansman kaynaklarını değerlendirmelerinde büyük yararları olduğu ortadadır.

Kaynaklar

- Apak, Sudi, *Uluslararası Finansal Teknikler*, Emlak Bankası Yayınları, İstanbul 1992.
- Aypek, Nevzat, "Sermaye Piyasası Aracı Olarak Risk Sermayesi ve Türk Sermaye Piyasasında Uygulanabilirliği", KOSGEB Yayınları, Ankara 1998.
- Ceylan, Ali, *İşletmelerde Finansal Yönetim*, Ekin Yayınevi, İstanbul 2003
- Civil, Buket, *KOBİ'lerin Finansal Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesi Modeli ve Trabzon İlinde Bir Uygulama*, (Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi), Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Trabzon 2008
- C.Murat Arslan ve Fercan Aykutlu, *Barter Uygulaması*, Sirküler Rapor Serisi, Seri No.27, Türmob Yayınları, Ankara 1999.
- Çetin, A.Cüneyt, *Risk Sermayesi Finansman Modeli İle Girişimci Fikirlerin Ekonomiye Kazandırılması ve Türkiye'de Uygulanabilirliği*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Süleyman Demirel Üniversitesi SBE, Isparta 1997
- Çımat, Ali ve Laçinel Atakan, "KOBİ'lerin Finansman Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesi", Vergi Denetmenleri Derneği Eğitim Yayınları, Ankara 2002.
- Demirel Tuğba, *Madencilik Sektöründe Alternatif Finansman Kaynakları ve Bunların Değerlendirilmesi*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, İzmir 2008.
- Dorçalpam Davacav, *Yeni Bir Finansman Aracı Olarak Barter (Takas) Sistemi ve Muhasebeleştirilmesi*, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi), İzmir 2007.
- Erkan, Mehmet, "Yeni Bir Finansman Aracı: Barter", *Vergi Dünyası Dergisi*, Sayı: 221, 2000.
- Gürsoy, Celal, *Barter El Kitabı: Dünya'da ve Türkiye'de Barter (Takas) Ticareti*, EG Bartering, İstanbul 1998.

- Kalkan, Mehmet, *Türkiye’de KOBİ’lerin Finansman Olanakları*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir 2010
- Şenel, Said Alpagut, *Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Kullanabilecekleri Sermaye Piyasası Araçları ve Modern Finansman Yöntemleri*, (Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi) Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sivas 1997.
- Koyuncu, Abdulkadir, *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Alternatif Finansman Kaynaklarının Oluşturulması ve Gaziantep İlinde Uygulama*, (Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi), Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gaziantep 2010.
- Kondak, Nuray, “İşletmelerde Finansman Sorunu ve Çözüm Yolları”, *Der Yayınları*, İstanbul 2002.
- Nazmiye Demir, “Pazarlama Yönetiminde Yeni Yaklaşımlar ve Küçük ve Orta Boy İşletmeler”, *Milli Produktivite Merkezi Yayınları*, No: 633, Ankara, 2003.
- Oktay, Erkan ve Alptekin Güney, “Türkiye’de KOBİ’lerin Finansman Sorunu ve Çözüm Önerileri,” *21.Yüzyılda KOBİ’ler:Sorunlar, Fırsatlar ve Çözümler Önerileri Sempozyumu*,2002
- Sürmen, Yusuf ve Kaya Uğur, “Barter ve Muhasebe İşlemleri”, *Vergi Dünyası*, Sayı: 239, 2001.
- Yavuz, Mustafa, “İhracatta Alternatif Finansman Teknikleri”, İGEME Yayını, Ocak 2008.
- BDDK, *Finansal Piyasalar Raporu*, 2009/12 s.64.

İnternet Kaynakları

- Ali H. Ark, “Risk Sermayesi: Tarihsel Gelişimi ve Türkiye Ekonomisinin Yeniden Yapılandırılmasında Potansiyel Rolü ve Önemi”, *Active Bankacılık ve Finans Dergisi*, Mart- Nisan, No 23,2002, s.80. Erişim Tarihi: 15.04.2011
http://www.makalem.com/Search/ArticleDetails.asp?nARTICLE_id=508
- Turan Öndeş ve M.Faruk Çatal, *Doğu Anadolu Bölgesinde KOBİ’lerin Halka Açılmama Nedenleri Üzerine Ampirik Bir Araştırma*, Erişim Tarihi:21.03.2011
<http://e-dergi.atauni.edu.tr/index.php/SBED/article/viewArticle/441>
- Finansal Kiralama A.Ş, Erişim Tarihi: 12.04.2011
www.isleasing.com.tr/leasinavantajlari.asp
- İktisadi Araştırmalar Vakfı, *Türkiye’de Finansal Kiralama-Leasing Semineri*, İstanbul 1999.
- Forfaiting Nedir? Erişim tarihi: 14.04.2011
<http://www.turkcebilgi.com/forfaiting/ansiklopedi>