

T.C.
ADİYAMAN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
YÜKSEK LİSANS TEZİ

KOBİ'LERİN KREDİ TALEPLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ VE
ADİYAMAN İL MERKEZİNDE BİR BANKANIN KOBİLERE VERMİŞ
OLDUĞU KREDİLERİN ETKİNLİĞİNİN ARAŞTIRILMASI

Arzu KUTLU

Danışman
Doç. Dr. Osman ULUYOL

ADİYAMAN- 2018

KABUL VE ONAY TUTANAĞI

Doç. Dr. Osman ULUYOL danışmanlığında, Arzu KUTLU tarafından hazırlanan **“KOBİ’LERİN KREDİ TALEPLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ VE ADIYAMAN İL MERKEZİNDE BİR BANKANIN KOBİLERE VERMİŞ OLDUĞU KREDİLERİN ETKİNLİĞİNİN ARAŞTIRILMASI”** başlıklı çalışma 10/01/2018 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda başarılı bulunarak jürimiz tarafından **İŞLETME** Anabilim Dalı’nda Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

Jüri Üyesi : Doç. Dr. İbrahim Halil EKŞİ

İmza:

Jüri Üyesi : Doç. Dr. Nazif ÇALIŞ

İmza:

Jüri Üyesi : Doç. Dr. Osman ULUYOL (Danışman)

İmza:

10. / 01 / 2018

Enstitü Müdürü

BEYAN

Yüksek Lisans Tezi olarak Sunduğum “KOBİ’LERİN KREDİ TALEPLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ VE ADIYAMAN İL MERKEZİNDE BİR BANKANIN KOBİLERE VERMİŞ OLDUĞU KREDİLERİN ETKİNLİĞİNİN ARAŞTIRILMASI” adlı çalışmanın, tarafımdan, akademik kurallara ve etik değerlere uygun olarak yazıldığını ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

12/02/2018
Arzu KUTLU

ÖZET

Yüksek Lisans Tezi

KOBİ'lerin Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesi ve Adıyaman İl Merkezinde Bir Bankanın KOBİ'lere Vermiş Olduğu Kredilerin Etkinliğinin Araştırılması

Arzu KUTLU

Adıyaman Üniversitesi

Sosyal Bilimler Enstitüsü

İşletme Anabilim Dalı

Ocak, 2018

Her geçen gün artan küresel rekabet koşullarında büyümek isteyen ülkelerin vazgeçilmez büyüme kanalı olan Küçük ve Orta Boy İşletmelerin sayıları hızla artmakta ve bu işletmelerin ülke ekonomisine yaptığı katkı bu işletmelerin önemini de arttırmaktadır. Gelişen ülke ekonomilerinde, yıllar içerisinde yaşanan ekonomik değişimlerin ve gelişimlerin etkisi ile KOBİ niteliğindeki işletmelerin yarattıkları istihdam, üretim ve katma değer ile ülke yönetimlerinin dikkatini çekmiş, bu işletmeler için makro ekonomik düzeyde politikalar oluşturulmaya başlanmıştır.

KOBİ'ler esnek yapıları ile değişen ekonomilere hızla ayak uydurabilmeleri, ekonomik krizlerden bu esnek yapıları sayesinde çıkabilmeleri, hızla kurulabilme özellikleri, yeniliklere ve gelişmelere hızla entegre olabilmeleri ve tüketicinin sürekli değişen taleplerine hızla cevap verebilme özellikleri ile gelişmekte olan ülke ekonomilerinin lokomotif konumundadırlar. Ancak daha da arttırılabilecek yararlarının yanı sıra, sermayelerinin düşük olması, faaliyet kollarının alanında uzman personel tarafından değil de sermaye sahibi tarafından yürütülmesi, kredi bulmada yaşadıkları güçlükler bu işletmelerin zayıf tarafları olarak değerlendirilebilir.

KOBİ firmaların yetersiz sermaye ile kurulmalarının yanı sıra en büyük sorunları finansman bulmada güçlük yaşamalarıdır. Finansman kaynağı bulmada ülkemiz KOBİ'lerin başvurduğu işletme dışı olarak nitelendirilebilecek ilk kaynak banka kredileridir. Ancak ülkemizde KOBİ niteliğindeki firmalara sağlanan kredilerin miktarına bakıldığında bu oran gelişmiş ülkelere göre çok düşük kalmaktadır. Bu oranın bu kadar düşük kalmasının nedenlerine bakıldığında, bankaların bu tip işletmeleri riskli görmesi, bu işletmelerin muhasebe kayıtlarının doğru bir şekilde tutulmaması ve bu işletmelerin bankaların istemiş oldukları teminat şartlarını sağlayamaması gelmektedir.

Bankaların KOBİ niteliğindeki işletmeleri değerlendirirken, büyük işletmelerden ayrı kendine has özelliklerini dikkate almaları, mali tablolarını incelerken farklı bir bakış açısı ile yorumlamaları, işletmenin faaliyette bulunduğu sektörün yapısını dikkate almaları kredi taleplerinde KOBİ'lerin yararına olacak önemli unsurlardandır. Bütün sektörlerde faaliyet gösteren KOBİ'lerin faaliyet yaşı, hukuki yapısı, sermaye sahibinin yaşı, cinsiyeti ve eğitim düzeyi gibi bir çok kalitatif özellik bankalar tarafından göz önünde bulundurulmalıdır.

Bankaların elde ettikleri karın büyük bir kısmını KOBİ niteliğindeki firmalardan elde etmesi, Bankaların bu firmalara daha çok önem vermelerini, bu firmaların özelliklerine göre analiz sistemleri geliştirmelerini, yine bu firmalara göre ürün geliştirmeleri ve konusunda uzman personel istihdam ettirmeleri, bankaların KOBİ firmalar ile daha verimli çalışmalarını sağlayacaktır.

Anahtar Kelimeler: KOBİ, KOBİ Kredileri, Bankalar, Finansman, Sermaye

ABSTRACT

Master's Thesis

The Assessment Of Sme's Loan Requests And The Research Of The Loans Efficiency Given To Sme's By A Bank In Adiyaman Center Of The City

Arzu KUTLU

Adiyaman University

Graduate School of Social Sciences

Department of Business

January, 2018

Increasing numbers of small and medium sized enterprises, which are indispensable growth channels in countries that want to grow in ever-increasing global competition conditions, are rapidly increasing and the contribution of these enterprises to the country's economy also increases the importance of these enterprises. In the developing country economies, the effects of the economic changes and developments that have taken place over the years have attracted the attention of the governments with the employment, production and value added created by the SMEs, and policies have been started at the macroeconomic level for these enterprises.

SMEs are the locomotive of developing countries' economies with their ability to adapt rapidly to changing economies through flexible structures, to get out of economic crises thanks to these flexible structures, to be able to set up quickly, to integrate innovations and developments quickly, and to respond quickly to ever changing demands of consumers. However, in addition to the benefits that can be further increased, difficulties in finding a loan can be considered as weaknesses of these enterprises, in case the capital is low, in the field of activity, not by expert personnel but by the capital owner.

SME firms have difficulties in finding financing as their biggest problems besides their inadequate capital establishment. Our country is the first source bank credits that can be characterized as out-of-business by SMEs in finding financing sources.

However, when we look at the amount of loans provided to firms in the country in terms of SMEs, this ratio is very low compared to developed countries. Given the reasons for this low rate, it is likely that banks see such businesses as risky, that their accounting records are not kept properly, and that these banks are unable to meet the collateral requirements that banks require.

When evaluating banks' SMEs, it is important for SMEs to consider the distinctive features of large enterprises, to interpret the financial statements in a different perspective, and to consider the structure of the sector in which the business operates. Many qualitative features such as age, legal structure, age of the owner, gender and level of education of SMEs operating in all sectors should be considered by the banks.

Banks will gain more importance to these companies, develop analysis systems according to the characteristics of these firms, product development according to these firms and employing specialized personnel will enable banks to work more efficiently with SME firms .

Keywords: SME, SME Loans, Banks, Finance, Capital

ÖNSÖZ

Küresel dünyamızda artan rekabet ile daralan pazar payları, KOBİ firmaların önemini daha da arttırmıştır. KOBİ firmaların ekonomi üzerindeki olumlu etkileri ülkelerin bu firmalar için yeni yasal düzenlemeler, teşvikler, faiz indirimleri gibi kolaylıklar sağlamalarına neden olmuştur. Artan rekabetin finans sektöründe de hissedilmesi kar marjlarının daralmasına neden olmuştur. KOBİ'lerin ekonomideki değerinin anlaşılması bankaların analiz yapılarını, ürünlerini, personelini KOBİ'lere göre düzenlemesini sağlamıştır.

Bankaların finansman sağlamanın yanı sıra KOBİ firmalara danışmanlık hizmeti de sunması, KOBİ'lerin iş kollarını sermaye sahibi idaresinde değil de uzman personel idaresinde yürütmesi ve artan muhasebe bilgisi ile mali tablolarında doğruluğun artması KOBİ'lerin banka kredilerine erişiminin kolaylaşmasını sağlamaktadır.

Çalışmamın her aşamasında değerli fikirleri ve katkılarıyla beni yönlendiren değerli tez danışmanım sayın Doç. Dr. Osman ULUYOL hocama, çalışmamın şekillenmesinde katkılarını esirgemeyen sayın Doç. Dr. Nazif Çalış ve Yrd. Doç Dr. Yavuz AKÇİ hocalarıma ve çalışmanın her aşamasında manevi desteklerini esirgemeyen değerli aileme çok teşekkür ediyorum.

Adıyaman, Ocak, 2018

Arzu KUTLU

ARAŞTIRMANIN ÖNEMİ VE LİTERATÜRE KATKISI

Araştırma, Adıyaman ilindeki bir kamu bankasında 2017 yılının ilk 6 ayı içerisinde kredi kullanan firmalarda kredi kullanımına ilişkin genel değerlendirme ve finansal sorunlara çözüm önerilerini geliştirmeye yönelik olarak yapılmıştır. Anket çalışmasına katılmayı kabul eden firmaların, banka kredilerine olan algılarını ölçen bu çalışma ile KOBİ niteliğindeki firmaların kuruluş ve sonrasında yaşadıkları sorunlar ele alınmıştır. Ayrıca KOBİ niteliğindeki firmaların, bankaların vermiş oldukları kredilerin amacına uygun olarak kullanılıp kullanılmadığı, kredi kullanan firmaların bu kaynağı nerede ve nasıl kullandıkları, banka kredisi bulmada ne tür sıkıntılar yaşadıkları, bankaların kredi politikalarını nasıl değerlendirdikleri incelenmiştir. Yapılan bu değerlendirmeler sonucunda KOBİ niteliğindeki firmaların, alınan finansal desteği nasıl yönetmeleri gerektiği, bankaların kredi politikalarında yapabilecekleri iyileştirmeler ortaya çıkmıştır.

Ülkenin ekonomik gelişmesini doğrudan etkilediğinden KOBİ'lerin geliştirilmesi ve bunun için de KOBİ'lere verilen kredilerin artırılması gerekmektedir. Bununla birlikte kullanılan kredilerin etkinliğinin sağlanması da kritik önem taşımaktadır. Bu araştırmada özellikle KOBİ'ler tarafından kullanılan kredilerin ne düzeyde etkin kullanıldığı ve kullanılan krediler sonucunda KOBİ'lerde meydana gelen değişiklikler yine KOBİ sahiplerinin/yöneticilerinin ifadeleriyle doğrudan elde edilmiştir.

Adıyaman'ın gelişmekte olan bir ilimiz olması ancak çevre illerle kıyaslandığında istenilen düzeyde gelişme gösterememiş olması nedeniyle KOBİ'lerin geliştirilmesi daha büyük önem arz etmektedir. Literatürde özellikle Adıyaman özelinde bu tür çalışmalara fazla rastlanılmamıştır. Bu açıdan Adıyaman'daki KOBİ niteliğindeki firmaların niteliklerinin analizi ve kullanmış oldukları banka kredisine yönelik algılarını ölçen bu araştırmanın literatüre katkı sağladığı düşünülmektedir.

İÇİNDEKİLER

ÖZET.....	iv
ABSTRACT	vi
ÖNSÖZ.....	viii
ARAŞTIRMANIN ÖNEMİ VE LİTERATÜRE KATKISI.....	ix
SİMGELER VE KISALTMALAR	x
TABLolar LİSTESİ.....	xi
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	xiii
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

BANKACILIK HAKKINDA GENEL BİLGİLER

1.1.BANKACILIK SEKTÖRÜ VE FONKSİYONLARI	3
1.2.BANKACILIKTA KREDİ KAVRAMI.....	7
1.2.1.Kredinin Tanımı.....	7
1.2.2.Kredinin Fonksiyonları	9
1.2.3.Kredinin Unsurları	10
1.2.3.1.Süre Unsuru	10
1.2.3.2.Güven Unsuru.....	11
1.2.3.3.Risk Unsuru	11
1.2.3.4.Gelir Unsuru	12
1.2.4.Krediye Olan İhtiyaç	12
1.2.4.1.İşletme Sermayesi Eksikliğinden Kaynaklanan İhtiyaç	14
1.2.4.2.Yatırımdan Kaynaklanan İhtiyaç.....	15
1.3.KOBİ TANIMI	16
1.3.1.KOBİ Tanımında Kullanılan Ölçütler	17
1.3.2.Türkiye’de KOBİ Tanımı.....	19
1.3.3.Bazı Ülkelerde KOBİ Tanımı	21
1.3.3.1.Amerika Birleşik Devletlerinde KOBİ Tanımı.....	21

1.3.3.2.Japonya’da KOBİ Tanımı	22
1.3.3.3.OECD KOBİ Tanımı	23
1.3.3.4.Avrupa Birliğinde KOBİ Tanımı.....	23
1.3.4.KOBİ’lerin Temel Özellikleri	24
1.3.5.KOBİ’lerde Stratejik Üstünlükler Ve Zayıflıklar	25
1.3.5.1.KOBİ’lerde Stratejik Üstünlükler	25
1.3.5.2.KOBİ’lerde Stratejik Zayıflıklar	29
1.3.6.KOBİ’lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri Ve Önemi	34
1.3.6.1.Üretim Açısından Önemi	35
1.3.6.2.İstihdam Yaratma Gücü Açısından Önemi	36
1.3.6.3.Türkiye Ekonomisindeki Yeri.....	36
1.4.KOBİ’LERİN FİNANSMANI	42
1.4.1.KOBİ’lerde Finansman Sorunu	43
1.4.1.1.Kredi Temin Etmede Yaşanan Sorunlar	46
1.4.1.2.Öz Sermaye Yetersizliğinden Kaynaklanan Sorunlar	48
1.4.1.3.Sermaye Piyasasından Fon Elde Etmede Yaşanan Sorunlar	48
1.4.1.4.Finansal Yönetimdeki Yetersizlikten Kaynaklanan Sorunlar	49
1.4.1.5.Alternatif Finansal Tekniklerin Yeterince Kullanılmaması	49
1.4.2.KOBİ’lerin Finansmanında Alternatif Yöntemler	50
1.4.2.1.Leasing	50
1.4.2.2.Faktoring.....	51
1.4.2.3.Forfaiting.....	52
1.4.2.4.Franchising	52
1.4.2.5.Sermaye Piyasaları.....	53
1.4.2.6.Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı	54
1.4.2.7.Satıcı Kredileri.....	56
1.4.3.KOBİ’lerde Banka Finansmanı.....	56
1.4.3.1.Türkiye Halk Bankası.....	57
1.4.3.2.Türk Eximbank	59
1.4.3.3.Türkiye Sınai Kalkınma Bankası.....	61
1.4.3.4.Türkiye Vakıflar Bankası.....	62
1.4.3.5.T.C. Ziraat Bankası.....	63

1.4.3.6.Kredi Garanti Fonu	64
1.4.4.KOBİ Kredilerinin Değerlendirilmesi	64
1.4.4.1.Kredi Başvurusunda Kalitatif-Kantitatif Analiz	66
1.4.4.2.Bankalarda Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesi Aşamaları	69
1.4.4.2.1.Ön Değerlendirme.....	69
1.4.4.2.2.İstihbarat	70
1.4.4.2.3.Mali Analiz Ve Teknikleri.....	71

İKİNCİ BÖLÜM

BİR BANKANIN ADIYAMAN'DAKİ KOBİ'LERE VERMİŞ OLDUĞU KREDİLERİN DEĞERLENDİRİLMESİ ÜZERİNE BİR ALAN ÇALIŞMASI

2.1.ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ	79
2.2.ARAŞTIRMANIN EVRENİ VE ÖRNEKLEMİ	80
2.3.VERİ TOPLAMA YÖNTEMİ VE ÖLÇÜM ARAÇLARI	81
2.4.ARAŞTIRMANIN SINIRLILIKLARI VE VARSAYIMLARI	83
2.5.FREKANS ANALİZLERİ	83
2.5.1.Ankete Cevap Verenlerin Yaşlarına Göre Frekans Analizi	84
2.5.2.Ankete Cevap Verenlerin Cinsiyetlerine Göre Frekans Analizi	85
2.5.3.Ankete Cevap Verenlerin Eğitim Durumuna Göre Frekans Analizi..	86
2.5.4.Firmanın Hukuki Yapısına Göre Frekans Analizi	87
2.5.5.Firmanın Faaliyet Alanına Göre Frekans Analizi	88
2.5.6.Firmanın Faaliyet Süresine Göre Frekans Analizi	89
2.5.7.Firmanın Çalışan Sayısına Göre Frekans Analizi	90
2.5.8.Firmanın Yıllık Ortalama Ciroına Göre Frekans Analizi	91
2.5.9.Firmanın Sermaye Miktarına Göre Frekans Analizi	92
2.5.10.Firmanın Kullandığı Kredinin Vadesine Göre Frekans Analizi	93
2.5.11.Firmanın Kullandığı Kredinin Miktarına Göre Frekans Analizi	94
2.5.12.Kuruluş Aşamasında Yaşanılan Sorunlara İlişkin Frekans Analizleri	95
2.5.13.Kar Dağıtım Politikasına İlişkin Frekans Analizleri.....	96
2.5.14.Finansman Yöntemlerini Kullanma Sıklığına İlişkin Frekans Analizleri	97

2.5.15.Kredi Kullanma Nedenlerine İlişkin Frekans Analizi.....	98
2.5.16.Kullanılan Kredi Sonrasında İşletmede Meydana Gelen Değişikliklere İlişkin Frekans Analizi.....	98
2.5.17.Kullanılan Krediye İlişkin Yaşanılan Sorunlara Dair Frekans Analizi	99
2.5.18.Kredi Kullanılacak Banka Seçiminde Etkili Olan Faktörlere İlişkin Frekans Analizi	100
2.5.19.Banka Kredisi Bulmada Yaşanılan Sorunlara İlişkin Frekans Analizi	101
2.5.20.Bankaların Kredi Politikaları Hakkındaki Düşüncelere İlişkin Frekans Analizi	101
2.5.21.Kredi Kullanımına Dair Genel Değerlendirmeye İlişkin Frekans Analizi	102
2.5.22.Finansal Sorunlara Çözüm Önerilerine İlişkin Frekans Analizi	103
2.6.GÜVENİRLİK ANALİZİ	104
2.7.DEĞİŞKENLER ARASI KARŞILAŞTIRMA ANALİZLERİ	106
2.7.1.Yaş Değişkenine İlişkin Farklılık Testleri	108
2.7.1.1.Yaş İle Finansman Yöntemlerini Kullanma Sıklığına İlişkin Fark Testleri	108
2.7.1.2.Yaş İle Kullanılan Kredi Sonrasında İşletmede Meydana Gelen Değişikliklere İlişkin Fark Testleri	110
2.7.1.3.Yaş İle Kredi Kullanılacak Banka Seçiminde Etkili Faktörlere İlişkin Fark Testleri	111
2.7.1.4.Yaş İle Bankaların Kredi Politikaları Hakkında Düşüncelere İlişkin Fark Testleri	112
2.7.1.5.Yaş İle Kredi Kullanımına Dair Genel Değerlendirmeye İlişkin Fark Testleri	114
2.7.1.6.Yaş İle Finansal Sorunlara Çözüm Önerilerine İlişkin Fark Testleri	117
2.7.2.Cinsiyet Değişkenine İlişkin Farklılık Testleri.....	118
2.7.2.1.Cinsiyet İle Krediye Dair Yaşanılan Sorunlara İlişkin Fark Testleri	118
2.7.2.2.Cinsiyet İle Kredi Kullanılacak Banka Seçiminde Etkili Olan Faktörlere İlişkin Fark Testleri	119
2.7.2.3.Cinsiyet İle Kredi Kullanımına Dair Genel Değerlendirmeye İlişkin Fark Testleri	120

2.7.3.Eğitim Durumu Değişkenine İlişkin Farklılık Testleri.....	122
2.7.3.1.Eğitim Durumu İle Kuruluş Aşamasında Yaşanılan Sorunlara İlişkin Fark Testleri	122
2.7.3.2.Eğitim Durumu İle Kar Dağıtım Politikasına İlişkin Fark Testleri	124
2.7.3.3.Eğitim Durumu İle Finansman Yöntemlerini Kullanma Sıklığına İlişkin Fark Testleri	126
2.7.3.4.Eğitim Durumu İle Bankaların Kredi Politikaları Hakkında Düşüncelere İlişkin Fark Testleri	129
2.7.3.5.Eğitim Durumu İle Kredi Kullanımına Dair Genel Değerlendirmeye İlişkin Fark Testleri	131
2.7.3.6.Eğitim Durumu İle Finansal Sorunlara Çözüm Önerilerine İlişkin Fark Testleri	134
2.7.4.Hukuki Yapı Değişkenine İlişkin Farklılık Testleri	137
2.7.4.1.Hukuki Yapı İle Kuruluş Aşamasında Yaşanılan Sorunlara İlişkin Fark Testleri	137
2.7.4.2.Hukuki Yapı İle Kredi Kullanma Nedenlerine İlişkin Fark Testleri	138
2.7.4.3.Hukuki Yapı İle Banka Kredisi Bulmada Yaşanılan Sorunlara İlişkin Fark Testleri	139
2.7.4.4.Hukuki Yapı İle Finansal Sorunlara Çözüm Önerilerine İlişkin Fark Testleri	140
2.7.5.Faaliyet Süresi Değişkenine İlişkin Farklılık Testleri	141
2.7.5.1.Faaliyet Süresi İle Kredi Kullanma Nedenlerine İlişkin Fark Testleri	141
2.7.5.2.Faaliyet Süresi İle Kullanılan Kredi Sonrasında İşletmede Meydana Gelen Değişikliklere İlişkin Fark Testleri.....	142
2.7.5.3.Faaliyet Süresi İle Kredi Kullanılacak Banka Seçiminde Etkili Faktörlere İlişkin Fark Testleri	144
2.7.5.4.Faaliyet Süresi İle Bankaların Kredi Politikaları Hakkında Düşüncelere İlişkin Fark Testleri	145
2.7.6.Yıllık Ciro Değişkenine İlişkin Farklılık Testleri	147
2.7.6.1.Yıllık Ciro İle Kredi Kullanma Nedenlerine İlişkin Fark Testleri..	147
2.7.6.2.Yıllık Ciro İle Banka Kredisi Bulmada Yaşanılan Sorunlara İlişkin Fark Testleri	148

2.7.7.Sermaye Miktarı Değişkenine İlişkin Farklılık Testleri.....	150
2.7.7.1.Sermaye Miktarı İle Kar Dağıtım Politikasına İlişkin Fark Testleri	150
2.7.7.2.Sermaye Miktarı İle Finansman Yöntemlerini Kullanma Sıklığına İlişkin Fark Testleri	152
2.7.7.3.Sermaye Miktarı İle Krediye Dair Yaşanılan Sorunlara İlişkin Fark Testleri	154
2.7.7.4.Sermaye Miktarı İle Kredi Kullanılacak Banka Seçiminde Etkili Faktörlere İlişkin Fark Testleri	156
2.7.7.5.Sermaye Miktarı İle Kredi Kullanımına Dair Genel Değerlendirmeye İlişkin Fark Testleri	158
2.7.8.Kullanılan Kredinin Vadesi Değişkenine İlişkin Farklılık Testleri ..	160
2.7.8.1.Kullanılan Kredinin Vadesi İle Finansal Sorunlara Çözüm Önerilerine İlişkin Fark Testleri.....	160
2.7.9.Kullanılan Kredinin Miktarı Değişkenine İlişkin Farklılık Testleri.	162
2.7.9.1.Kullanılan Kredinin Miktarı İle Kullanılan Kredi Sonrasında İşletmede Meydana Gelen Değişikliklere İlişkin Fark Testleri	162
2.7.9.2.Kullanılan Kredinin Miktarı İle Kredi Kullanılacak Banka Seçiminde Etkili Faktörlere İlişkin Fark Testleri	164
2.7.9.3.Kullanılan Kredinin Miktarı İle Banka Kredisi Bulmada Yaşanılan Sorunlara İlişkin Fark Testleri	166
2.7.9.4.Kullanılan Kredinin Miktarı İle Finansal Sorunlara Çözüm Önerilerine İlişkin Fark Testleri.....	167
SONUÇ.....	169
KAYNAKÇA	173
ÖZGEÇMİŞ.....	183
EKLER.....	184
EK-1.....	184

KISALTMALAR LİSTESİ

BDDK	: Bankacılık Düzenleme Ve Denetleme Kurumu
İSO	: İstanbul Ticaret Odası
KOBİ	: Küçük Ve Orta Boy İşletmeler
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
OECD	: Ekonomik Kalkınma Ve İşbirliği Örgütü
KOSGEB	: Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme Ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
GSYO	: Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı
ESKK	: Esnaf Ve Sanatkarlar Kredi Ve Kefalet Kooperatifi
AR-GE	: Araştırma Ve Geliştirme
POS	: Point Of Sale (Ödeme Noktası)
Türk Eximbank	: Türkiye İhracat Kredi Bankası Anonim Şirketi
TSKB	: Türkiye Sınai Kalkınma Bankası
AYB	: Avrupa Yatırım Bankası
OSB	: Organize Sanayi Bölgesi
KGF	: Kredi Garanti Fonu
TCMB	: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası
KKB	: Kredi Kayıt Bürosu
TAKBİS	: İcra Ve Tapu Daireleri Sorgulama Ekranı
TTSG	: Türkiye Ticaret Sicil Gazetesi
SPK	: Sermaye Piyasası Kurulu
USD	: Amerika Birleşik Devletleri Doları'nın Simgesi
SBA	: Small Business Administration (Küçük İşletme Yönetimi)
GSMH	: Gayri Safi Milli Hasıla
KFW	: Alman Kalkınma Bankası

TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 1: Banka Şube Ve Personel Sayıları.....	5
Tablo 2: Kredilerin Yıllar İtibariyle Gelişimi.....	9
Tablo 3: Ölçeklerine Göre Finansman Kaynak Kullanım Oranları.....	16
Tablo 4: Ülkelerin KOBİ Tanımlarını Belirlerken Dikkate Aldığı Ölçütler	18
Tablo 5: Kurumlara Göre KOBİ Tanımları.....	20
Tablo 6: Türkiye’de Resmi Gazete’de Yayınlanan KOBİ Tanımı Kriterleri.....	20
Tablo 7: Amerika Birleşik Devletleri’nde KOBİ Tanımı Kriterleri.....	21
Tablo 8: Japonya’da KOBİ’lerin Tanımı.....	22
Tablo 9: Japonya’da KOBİ’lerin Tanımı.....	23
Tablo 10: Avrupa Birliği KOBİ Tanımı.....	24
Tablo 11: Türkiye’de Girişimlerin Sektör Ve Çalışan Sayılarına Göre Dağılımı	37
Tablo 12: Sektörlere Göre Ortalama Çalışan Sayıları	38
Tablo 13: Eski Ekonomi Ve Yeni Ekonomi Arasındaki Farklılıklar.....	45
Tablo 14: Yıllara İlişkin Toplam Krediler ve KOBİ Kredileri Göstergeleri	46
Tablo 15: Seçilmiş Ekonomilerin KOBİ’lerle İlgili Bazı Göstergeleri.....	47
Tablo 16: İşyerleri İtibariyle KOBİ Finansal Kaynak Kullanım Oranları.....	49
Tablo 17: Ankete Cevap Verenlerin Yaşlarına Göre Dağılımı.....	84
Tablo 18: Ankete Cevap Verenlerin Cinsiyetlerine Göre Dağılımı.....	85
Tablo 19: Ankete Cevap Verenlerin Eğitim Durumlarına Göre Dağılımı.....	86
Tablo 20: Firmanın Hukuki Yapısına Göre Dağılımı.....	87
Tablo 21: Firmanın Faaliyet Alanına Göre Dağılımı.....	88
Tablo 22: Firmanın Faaliyet Süresine Göre Dağılımı.....	89
Tablo 23: Firmanın Çalışan Sayısına Göre Dağılımı	90
Tablo 24: Firmanın Yıllık Ortalama Cirosuna Göre Dağılımı.....	91
Tablo 25: Firmanın Sermaye Miktarına Göre Dağılımı.....	92
Tablo 26: Firmanın Kullandığı Kredinin Vadesine Göre Dağılım.....	93
Tablo 27: Firmanın Kullandığı Kredinin Miktarına Göre Dağılımı.....	94

Tablo 28: Kuruluş Aşamasında Yaşanılan Sorunlara İlişkin Frekans Tablosu.....	95
Tablo 29: Kar Dağıtım Politikasına İlişkin Frekans Tablosu.....	96
Tablo 30: Finansman Yöntemlerini Kullanma Sıklığına İlişkin Frekans Tablosu.....	97
Tablo 31: Kredi Kullanma Nedenlerine İlişkin Frekans Tablosu.....	98
Tablo 32: Kullanılan Kredi Sonrasında İşletmede Meydana Gelen Değişikliklere İlişkin Frekans Tablosu.....	98
Tablo 33: Kullanılan Krediyeye İlişkin Yaşanılan Sorunlara Dair Frekans Tablosu	99
Tablo 34: Kredi Kullanılacak Banka Seçiminde Etkili Faktörlere İlişkin Frekans Tablosu.....	100
Tablo 35: Kredi Kullanılacak Banka Seçiminde Etkili Faktörlere İlişkin Frekans Tablosu	101
Tablo 36: Bankaların Kredi Politikaları Hakkında Düşüncelere İlişkin Frekans Tablosu	101
Tablo 37: Kredi Kullanımına Dair Genel Değerlendirmeye İlişkin Frekans Tablosu.....	102
Tablo 38: Finansal Sorunlara Çözüm Önerilerine İlişkin Frekans Tablosu.....	103
Tablo 39: Güvenilirlik Analizi Sonuç Tablosu.....	105
Tablo 40: Sermaye Miktarı İle Kar Dağıtımına İlişkin Çapraz Tablo.....	151
Tablo 41: Sermaye Miktarı İle Uygun Olmayan Faize İlişkin Çapraz Tablosu...	155

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: KOSGEB Veri Tabanında Kayıtlı İmalat Sanayi	
KOBİ'lerinde Çalışanların Eğitim Düzeyi	31
Şekil 2: KOBİ'lerin Ana Sektör Gruplarına Göre Dağılımı	39
Şekil 3: KOBİ'lerin Ana Sektör Ölçeklerine Göre Dağılımı	39
Şekil 4: Ana Sektörlere Göre Kobi'lere İlişkin Ekonomik Veriler	40
Şekil 5: KOBİ'lerin Sanayi Ve Hizmet Sektörü Büyüklük Grubuna	
Göre Temel Göstergeleri	41
Şekil 6: Araştırma Modeli	80
Şekil 7: Yaşa göre dağılım	84
Şekil 8: Cinsiyete göre dağılım	85
Şekil 9: Eğitim Durumuna Göre Dağılım.....	86
Şekil 10: Firmanın Hukuki Yapısına Göre Dağılım	87
Şekil 11: Faaliyet Alanına Göre Dağılım.....	88
Şekil 12: Faaliyet Süresine Göre Dağılım.....	89
Şekil 13: Çalışan Sayısında Göre Dağılım.....	90
Şekil 14: Yıllık Ortalama Ciroya Göre Dağılım.....	91
Şekil 15: Firmanın Sermaye Miktarına Göre Dağılımı	92
Şekil 16: Kullanılan Kredi Vadesine Göre Dağılım.....	93
Şekil 17: Kullanılan Kredi Miktarına Göre Dağılım.....	94

GİRİŞ

Dünya’da 70’li yıllara kadar büyük ölçekli işletmelere önem verilirken, ekonomik, sosyal ve politik alanlarda yaşanan hızlı değişim ve yaşanan küresel krizler sonucunda KOBİ’lerin daha esnek davranabildikleri ve kriz yönetiminde daha başarılı oldukları gözlemlenmiştir. KOBİ’ler büyük ölçekli işletmelere göre müteşebbis ruhuna sahip, risk almayı seven, her koşulda yatırım yapabilen işletmelerdir. KOBİ’ler, ekonomilerde canlılık yaratmakta, büyük işletmeleri olumlu yönde etkilemekte, ekonomik ve siyasi istikrarın korunmasına yardımcı olmaktadır. KOBİ’lerin ekonomi üzerindeki bu faydalarının yanı sıra nitelikli eleman yetiştirmede bir okul gibi faaliyet göstermesi, istihdam yaratması, bölgelerarası dengesizliğin giderilmesinde, gelir dağılımının giderilmesinde, iç göçün önlenmesinde, sosyal ve toplumsal alanlara olan katkıları açısından büyük önem taşıyan kuruluşlardır.

KOBİ’lerin büyük bir kısmı büyük işletmelerin başarılı olamadıkları fonksiyonlarda daha başarılı olmaktadır. Özellikle büyük işletmelerin, iletişim ve üretimdeki değişim ve gelişmelere uyum sağlamada zorluk yaşamaları onların genellikle zarar etmelerine neden olur iken, KOBİ’lerin dünya ekonomisinde pazarın daralması, temel girdilerde yaşanan kıtlık, azalan talebin yaşandığı kriz dönemlerinde ekonominin her zaman kurtarıcısı niteliğinde olmuşlardır.

KOBİ’lerin yukarıda sayılan olumlu özelliklerinin fark edilmesi neticesinde mali sistem içinde oldukça büyük bir paya sahip olan bankacılık sektörü, KOBİ niteliğindeki işletmelere ağırlık vermeye başlamıştır.

Bankalar, daha fazla bir pazar payına sahip olmayı, kar ve verimlilik rasyolarını her zaman yukarı taşımayı hedeflemektedirler. Bankaların bu gayesine ulaşmada KOBİ kredilerinin rolü büyüktür. Bankalar, daha önceleri büyük ölçekli firmalarla çalışmayı hedeflerken, KOBİ niteliğindeki işletmelere vermiş oldukları kredilerden elde edilen verimin yüksek olduğunun fark edilmesi bankaları perakende bankacılık yapmaya yöneltmiştir. Bunun sonucunda şube sayıları oldukça artmış, ilçelerde bile yaygın şube ağları açılmaya başlanmıştır.

Günümüz modern bankacılığında kredi işlemleri çok büyük yer tutmaktadır. Ayrıca bankaların ana gelir kalemlerinden birini oluşturmaktadır. Bu öneminden

dolayı güven esaslı olan kredi ve kredilendirme işlemi ciddi bir risk taşımaktadır ve bu yüzden hassas kredi derecelendirme aşamalarından geçmektedir. Bankalar kendi iç mevzuatlarına, ulusal ve uluslararası yaptırımlara göre oluşturdukları kredi derecelendirme sistemleri geliştirmektedirler. Bu sistemler kredi tahsisinde kullanılmakta, tüzel ve bireysel kredi talep edeni değerlendirmektedir. Bu sistemler hassas bir şekilde oluşturulmakta, kredi ve kredilendirme sürecindeki riskten dolayı kullanıcının bu sisteme tam olarak uyumunu kontrol etmekte ve ciddi yaptırımlarda bulunmaktadır.

Yapılan bu çalışmada kısaca bankacılık ve tarihçesi ele alınmış, KOBİ' ler, çeşitli kurumların, ülkemizin ve uluslararası tanımları görülmüş, KOBİ'lerin avantaj ve dezavantajları irdelenmiş, bankaların KOBİ kredilerini nasıl değerlendirdikleri incelenmiş ve KOBİ'lerin banka kredilerine olan algıları değerlendirilmek üzere bir alan çalışması yapılmıştır.

Bu çalışmanın birinci bölümünde, bankacılık sektörü ele alınmıştır. Bankacılık sektörü ve fonksiyonları, bankacılıkta kredi tanımı, kredinin fonksiyonları ve unsurları ve işletmelerin krediye duydukları ihtiyacın nedenleri irdelenmiştir. Geniş bir çerçevede KOBİ tanımında kullanılan ölçütler, ülkemizde ve diğer bazı ülkelerdeki KOBİ tanımları araştırılmıştır. Ayrıca bu bölümde KOBİ'lerin stratejik üstünlükleri ve zayıflıkları detaylı bir şekilde incelenmiş olup, KOBİ'lerin ülkemiz ekonomisindeki yeri değerlendirilmiştir. Yine bu bölümde, KOBİ'lerin finansmanı değerlendirilmiştir. KOBİ'lerin finansman sorunları, finansman ihtiyacını karşılamada yaşadıkları sorunlar ele alınmıştır. KOBİ'lerin finansmanında kullandıkları alternatif finansman yöntemleri kısaca incelenmiştir. KOBİ'lerde banka finansmanı detaylı bir şekilde incelenmiş, bankaların kredi değerlendirme süreçleri ve kredi değerlendirirken dikkat edilen hususlar ele alınmıştır.

Çalışmamızın ikinci bölümünde ise, Adıyaman ilinde faaliyet gösteren bir bankanın yine bu ilde vermiş olduğu KOBİ kredileri ve KOBİ niteliğindeki işletmelerin banka kredilerine olan algıları araştırılmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

BANKACILIK HAKKINDA GENEL BİLGİLER

Banka, sermaye ve kredi üzerine her çeşit işlemleri yapan ve düzenleyen özel ve tüzel kişilerin, devletin ve işletmelerin bu alandaki her türlü ihtiyaçlarını karşılamak üzerine çalışan bir iktisadi kuruluştur.

Bankalar, halkın belli bir zaman içinde harcamadığı paraları belli bir bedel karşılığında kabul ederek, bunları ihtiyaç sahibi bireylere ya da tüzel kişilere yine belli bir bedel karşılığında ödünç veren kuruluşlardır. Bankaların bu kuruluş amacının yanı sıra zamanla çeşitlenerek eklenen görevleri olmuştur. Bunlar; ödemelerde aracılık etmek, para nakli, senet ve çek tahsili, yatırım işlemleri gibi.

Başka bir tanım ise banka, para, kredi ve sermaye konularına giren her çeşit işlemleri yapan ve düzenleyen, özel veya kamusal kişilerle işletmelerin bu alandaki her türlü ihtiyaçlarını karşılama faaliyetlerinde bulunan bir ekonomik birimdir (Kaya, 2013: 4).

1.1. BANKACILIK SEKTÖRÜ VE FONKSİYONLARI

Bankacılığın tarihte çok eski çağlara giden bir geçmişi vardır. Ödünç vermenin tarihte Babillere ve Sümer uygarlıklarına kadar uzandığı bilinmektedir. Tarihteki ilk banka olarak tanımlanabilecek kuruluş Sümerler’de kurulmuştur. Babil kralı Hammurabi’nin adı ile anılan ve tarihteki ilk kanun olarak bilinen Hammurabi Kanunları’nda banka olarak tanımlanabilecek bu kuruluşların ödünç işlerini nasıl yöneteceği, borcun vadesinde nasıl tahsil olacağı ve borçluya ait hangi malların borcun tasfiyesinde hangi yollarda kullanılabileceğine ilişkin kurallar sıralanmıştır (Kaya, 2013: 44).

Bankalar, mevduat toplar, para ve kredi politikalarının uygulanmasına destek verir, aracılık yapar, sanayi kuruluşlarına destek olur, iştirak eder, kiralık kasalarda kişilerin menkul kıymetlerini korur, borsa faaliyetlerine fiilen katılır, ülkenin kalkınmasını destekler, kişilerin ve işletmelerin yatırımlarını destekler ve yönlendirir, gerçek kişilerin harcamalarını kolaylaştırmak için otomatik ödeme, kredi kartı, hayat sigortaları gibi ürünler sunar. Bu hizmetleri ve yönleri ile bankanın tanımlanmasında kısır tanımlamalar olan ‘para üzerinden ticaret yapan işletmeler’ veya ‘sermayeyi

düşük faizle alıp yüksek faizle işleten işletmeler' şeklindeki tanımlamalar yetersiz kalmaktadır. Bankalar bu şekildeki basit tanımlamalar ile tanımlanmayacak kadar kompleks kuruluşlardır (Güney, 2015: 1).

Dünya bankacılık sektöründe yirminci yüzyılın son çeyreğinden beri önemli yapısal değişimler yaşanmaktadır. Günümüzde bankacılık bir mali araçtan ziyade bünyesinde çok farklı ürünleri barındıran bir finansal market kurumuna dönüşmüştür. Bunun başlıca nedenleri (Halkbank Genel Bankacılık, 2016: 101):

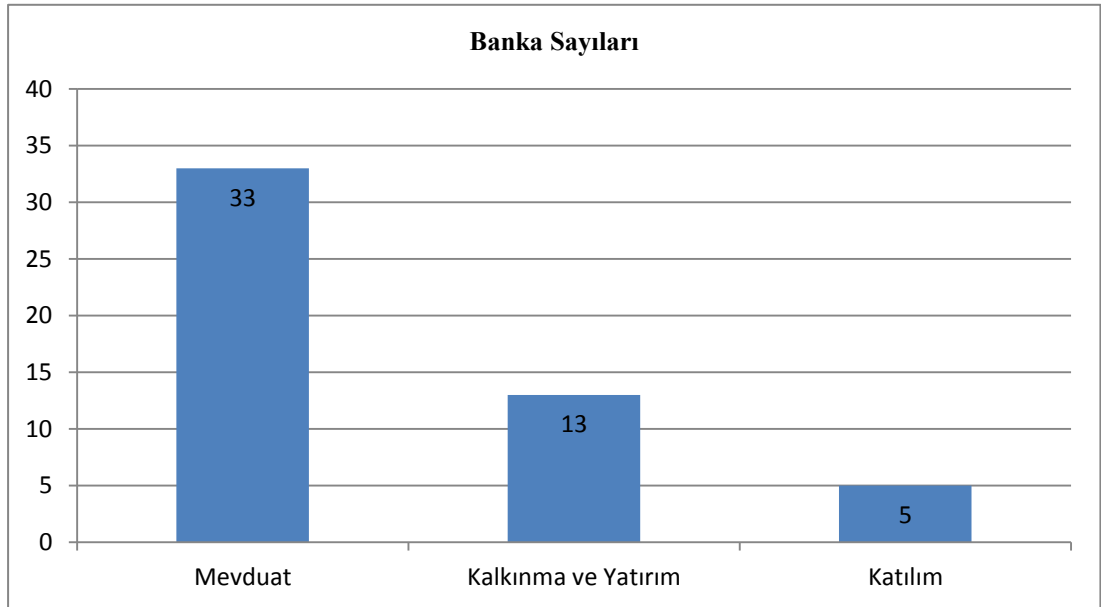
- Uluslararası para sistemindeki gelişmeler
- Mali serbestleşme hareketleri
- Teknolojik gelişmeler
- Banka dışı finansal kuruluşların rekabeti

Bankanın ana fonksiyonları (www.megep.meb.gov.tr, 01.10.2016):

- **Kaynaklara Akıcılık Sağlamak:** Bankacılık sistemi fon fazlası olanlardan fon ihtiyacı olanlara kaynak transferi sağlamak suretiyle kaynaklara ulusal hatta uluslararası düzeyde akıcılık sağlamaktadır. Yani paranın belli bir dönem için ve belli bir bedel ile fon ihtiyacı olmayandan ihtiyacı olana aktarılmasına belli bir bedel karşılığında aracılık etmektedir.
- **Kaynak kullanımını rasyonelleştirmek:** Bankalar topladıkları kaynakları en verimli, karlı alanlara; kültürel ve toplumsal açıdan öncelikli sektörlerle aktararak ekonomide kaynak kullanımını etkileyerek ekonomik kalkınmaya katkıda bulunurlar.
- **Kısa süreli fonları uzun süreli fonlar haline dönüştürürler:** Kişilerin kısa süreli ve küçük miktarlardaki fonları toplayan bankalar, bunları ekonomide uzun süreli fonlar haline dönüştürmekte ve böylelikle de yatırımlara finansal destek sağlamaktadır.
- **Kaydi Para veya banka parası yaratma:** Kaydi para, maddi bir varlığı olmayan, sadece bankaların hesaplarına borç veya alacak verilmek suretiyle, yaratılan bir değişim, bir ödeme aracıdır. Bankaların müşterilerine kredi açmaları ve bu kredi limitleri içinde çek düzenlenme hakkı tanınması, kredi kartı verilmesi, banka hesaplarındaki paranın bir hesaptan diğerine kolaylıkla aktarılabilmesi bankaların kaydi para yaratma gücünü ifade etmektedir.

- **Para politikasının etkinliğini arttırma:** Bir ekonomide gelişmiş bir bankacılık sistemi olmadan etkili bir para politikası izlenemez. Merkez bankalarının para politikasına ilişkin olarak kullandıkları açık piyasa işlemleri, reeskont ve avans faiz oranları, karşılık oranları gibi araçlar ancak gelişmiş bir bankacılık sisteminin varlığı şartı ile ekonomi üzerinde etkili olabilirler.
- **Ulusal ve Uluslararası ticareti geliştirme:** Bankacılık sistemi uyguladığı çeşitli ödeme ve kredilendirme yöntemleri ile ulusal ve uluslararası ticareti geliştirici yönde etki ederler.
- **Gelir ve servet dağılımını etkileme:** Bankacılık sistemi uyguladığı kredilendirme politikaları ile ekonomideki belli bir kesime kaynak aktararak gelir ve servet dağılımını etkilemektedir.
- **Ekonomik istikrarın sağlanması:** Bankacılık sistemi ekonominin temel aktörleri olan hane halkı ve firmalar arasında köprü olma görevini üstlenirler. Fon arz eden ile fon talep eden arasındaki ilişkiye aracılık eden bankalar, ekonominin temel iktidarsızlıkları olan işsizlik ve enflasyonu önleyici bir rol üstlenirler.

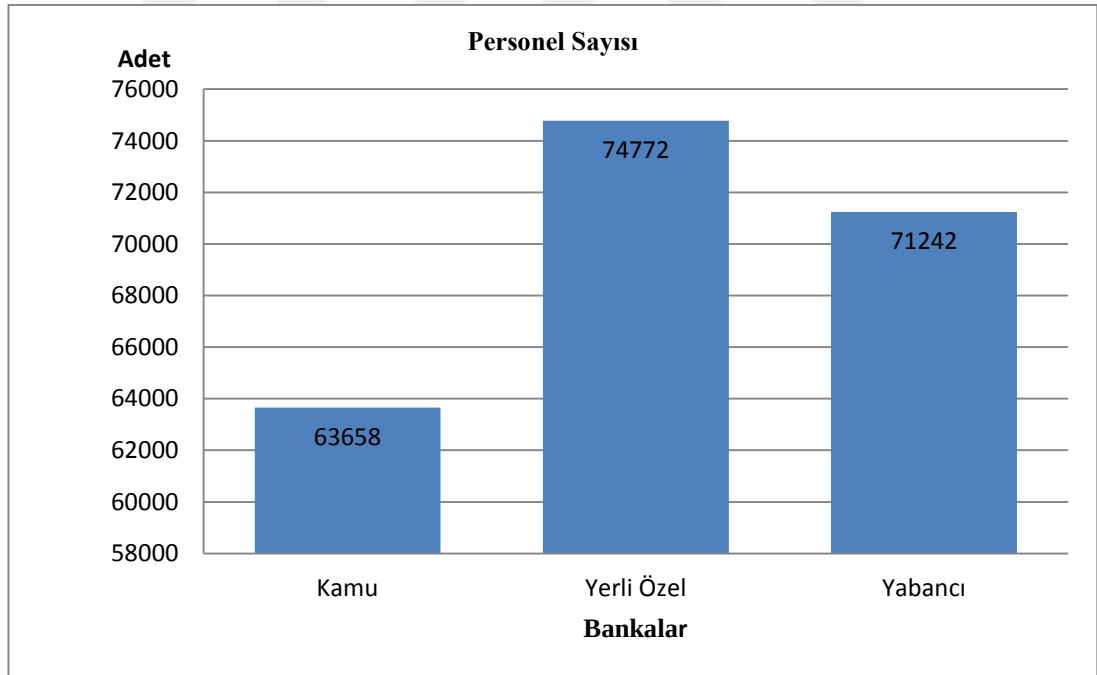
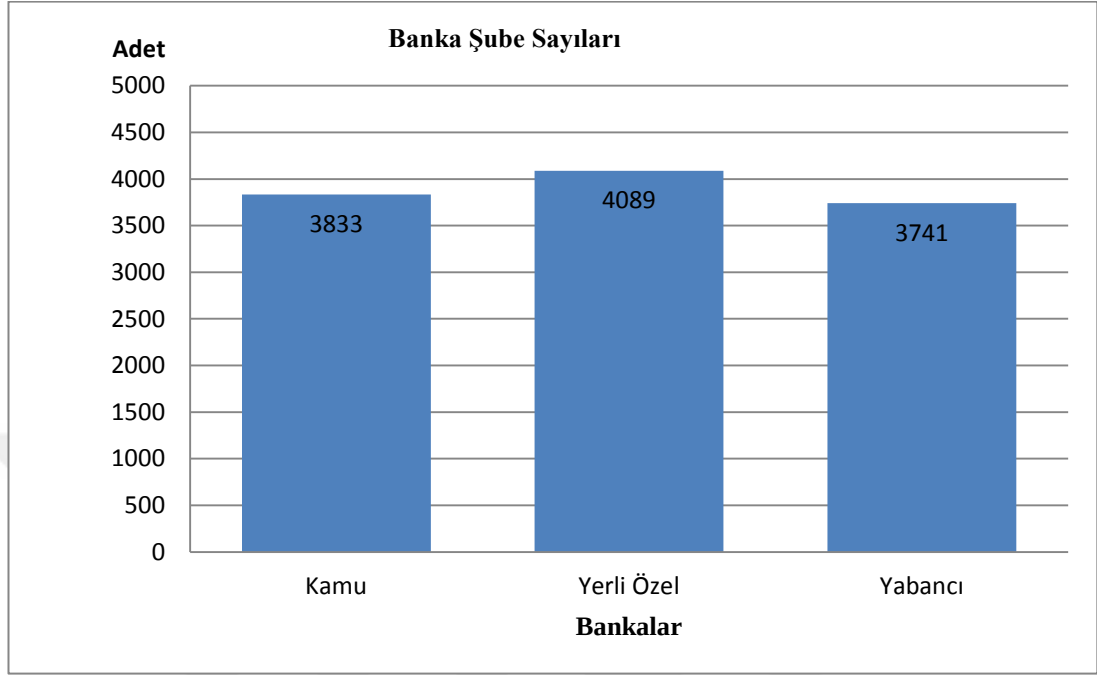
Tablo1: Banka, Şube ve Personel Sayıları



Türk bankacılık sektöründe Eylül 2017 itibarıyla;

- 33 adet mevduat

- 13 adet kalkınma ve yatırım
- 5 adet Katılım Bankası olmak üzere toplam 53 banka faaliyet göstermektedir.



Kaynak: BDDK, 2017: 1

Bankacılık sektöründe şube sayısı bir önceki çeyreğe göre (Haziran 2017) şube sayısında 46 adet, personel sayısında 697 kişi azalmıştır. Eylül 2017 dönemi itibariyle şube sayısı 11.663 adet, personel sayısı ise 209.672 adettir.

1.2.BANKACILIKTA KREDİ KAVRAMI

Bankacılık sektöründe kredi kavramı, bankaların elinde fon fazlası bulunanlardan topladığı mevduatı, belli bir süreliğine, belli bir bedel (faiz) karşılığında kendilerine talepte bulunan bireysel veya tüzel kişiler arasında, kabul edilen kredi derecelendirme modülünden süzdükten sonra uygun görülenlere kaynak olarak aktarma işlemidir. Bu ödünç verme işleminde banka ödünç vereceği parayı tekrar alacağını, ödünç alan taraf ise parayı belirlenen süre sonunda bedeli ile beraber parayı tekrar ödeyeceğini her iki taraf arasındaki sözleşme ile taahhüt eder. Banka bu işlemde faiz ve kredi tahsis ücretleri talep etmektedir.

Türkiye banka ağırlıklı bir finansal sisteme sahiptir. Bunun dışındaki kurumlar kredi piyasasında düşük ağırlığa sahip olan finansal kurumlardır. Önemli bir finansal aracılık rolüne sahip olan bankalar finansal sistemde oldukça büyük bir paya sahiptir. Bu yüzden banka kredileri birçok diğer ülkede olduğu gibi Türkiye’de de en önemli finansal kaynakların birini teşkil etmektedir (Tomak, 2013: 933-943).

1.2.1. Kredinin Tanımı

Bankacılık teorisinde kredi kavramı şu şekildedir; geri ödeme konusunda güven duyulan gerçek veya tüzel kişi firmaya belirli bir paranın veya banka itibarının geri alınmak koşuluyla belirli bir bedel karşılığında belirli bir süre ile ödünç verilmesi işlemidir (Halkakademi, 2016: 184).

Kredi, ekonomik ve ticari açıdan saygınlığın dolaşımı, finansal açıdan ise paranın dolaşımıdır. Bankalar kredi verirken, belirli bir süre sonunda faiz, komisyon vb. masraflarını içerecek şekilde ödünç para vermekte ya da bir işin ticari açıdan anlaşma şartlarına uygun yapılması, bir taahhüdün yerine getirilmesi konusunda teminat veya garanti vererek kendi itibarını müşteriye vermektedir.

Kredi şu şekilde de tanımlanmaktadır; mevcutta elde bulunan para ile gelecekte elde bulundurulacak ya da kazanılacak paranın karşılıklı değişimidir, ya da

para ile geri ödeme vaadinin değişimidir. Kredi eldeki mallar ile gelecekte ele geçecek ya da kazanılacak malların mübadelesi şeklinde de düşünülebilir (Zarakoğlu, 2003: 50).

Kredi genel olarak; “belirli bir süre sonra ödeme vaadi ile; mal, hizmet ve para cinsinden satın alma gücünün sağlanması ya da var olan satın alma gücünün belirli bir zaman sonra geri alınmak üzere başka bir kimseye devredilmesi” şeklinde tanımlanabilir. (Credit Management Handbook, 1965: 6)

Güvene dayanan kredi işleminde birisine borç veren kimse borç verirken şu sorulara olumlu cevap aramaktadır (Zarakoğlu, 2003: 51):

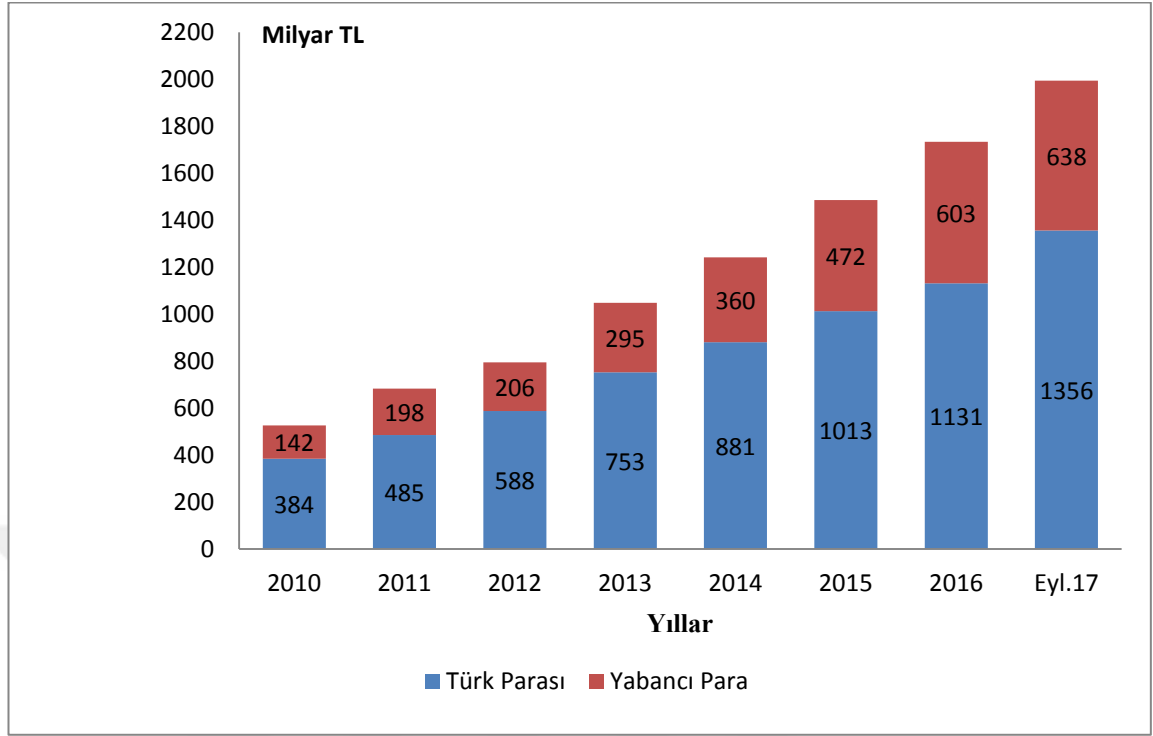
- Borçlu vadesinde ödemek ister mi?
- Borçlunun vadesinde borcunu ödeme gücü var mıdır?
- Borçlu borcunu vadesinde ödemediği takdirde, borçluyu ödemeye cebretmek mümkün müdür?

Bu cevaplar ile kısaca bankalar kredi verirken, borçlunun ödeme arzusunda olup olmadığına, ödeme gücü ve cebri icra olanağının bulunup bulunmamasına bakar. Kredinin dayandığı güven çoğu defa bir güvence ile sağlanır. Bu bakımdan kredinin güven ve güvenceye dayandığı söylenebilir (Zarakoğlu, 2003: 51).

Günümüz modern bankacılığında kredi işlemleri çok büyük yer tutmaktadır. Ayrıca bankaların ana gelir kalemlerinden birini oluşturmaktadır. Bu öneminden dolayı güven esaslı olan kredi ve kredilendirme işlemi ciddi bir risk taşımaktadır ve bu yüzden hassas kredi derecelendirme aşamalarından geçmektedir. Bankalar kendi iç mevzuatlarına, ulusal ve uluslararası yaptırımlara göre oluşturdukları kredi derecelendirme sistemleri geliştirmektedirler. Bu sistemler kredi tahsisinde kullanılmakta, tüzel ve bireysel kredi talep edeni değerlendirmektedir. Bu sistemler hassas bir şekilde oluşturulmakta, kredi ve kredilendirme sürecindeki riskten dolayı kullanıcının bu sisteme tam olarak uyumunu kontrol etmekte ve ciddi yaptırımlarda bulunmaktadır.

Bankacılık Kanunu’nda bankaların müşterilerine sağladığı nakdi ve gayrinakdi imkanlar (5411 sayılı Bankacılık Kanunu) olarak tanımlanmakta olan kredi aslında bankaların nakit ya da gayrinakit olarak itibarlarının müşteri kullanımına belli bir bedel karşılığında dnc olarak verilmesidir (Yazıcı, 2011: 23).

Tablo 2: Kredilerin Yıllar İtibariyle Gelişimi



Kaynak: BDDK, 2017: 10

Eylül 2017 döneminde toplam kredi tutarı 1.994 milyar TL olup, söz konusu tutarın 1.356 milyar TL'si Türk Parası kredilerden, 638 milyar TL'si yabancı para kredilerden oluşmaktadır.

1.2.2. Kredinin Fonksiyonları

Bankacılık sistemi ekonomide atıl durumda olan kaynağın, yatırım veya işletme sermayesinde kullanılmak üzere kaynağa ihtiyacı olan işletmelere dağıtılmasında aracılık etmektedir. Kredilerin temel fonksiyonları fon dağılımında etkinlik, uzmanlık, zamanlama ve risk yönetimi.

Kredinin fonksiyonları temelde üç grupta toplanabilir (Yılmaz, 2010: 112):

- **Kaldıraç İşlevi:** Büyüme ve karlılığını arttırmak isteyen işletmeler yeterli sermaye birikimine sahip olmadıklarından fon ihtiyacı duymaktadırlar. İşletme sermayesi ve duran varlık finansmanı için banka kredisi kullanan firmaların kullandıkları kredilerin kaldıraç etkisiyle aktiflerinde artış olmaktadır.

- **Tüketim İşlevi:** Bankaların, gerçek kişilere mal ve hizmet alımlarının finansmanında kullandırmış oldukları krediler ile bireyin refah düzeyini arttırmakta, ekonomik durgunluğu olduğu dönemlerde ise piyasalardaki durgunluğu önleyerek canlanmasını sağlayarak işletmelerin durgunluktan olumsuz etkilenmelerinin önüne geçmektedir.
- **Ekonomik İşlevi:** Bankaların ihtiyaç fazlasından sağladığı fonların ihtiyacı olanlara kredi olarak aktarması ile sermaye ihtiyacı olan firmalar yatırım yapabilmekte ve ülkede yatırım ve üretimin artması sağlanmaktadır.

Kredinin fonksiyonları bir başka kaynağa göre ise şu şekilde gruplandırılabilir (Güney, 2015: 80):

- Kredi, tasarrufların atıl kalmasını önleyerek, ekonominin hareketlenmesine imkan sağlar,
- Kredi girişimcilerin tasarruflarını biriktirmeyi beklemeden daha hızlı hareket etmelerine imkan sağlar,
- Kişilerin gelecekte sahip olacakları gelirleriyle yapacakları harcamaları önceden yapmalarına imkan sağlar.

1.2.3. Kredinin Unsurları

Bir kredi işlemi süre, risk, güven ve gelir içermektedir. Bu unsurlar kısaca şu şekilde açıklanabilmektedir:

1.2.3.1.Süre Unsuru

Zaman ilerledikçe kredi riski de artacağından zaman ve risk unsuru doğru orantılıdır. Zaman her zaman için gelecekteki belirsizliklere ve risklere oldukça açık bir kavramdır. Bir ülkede veya dünyada oluşabilecek ekonomik veya politik belirsizlikler, zamanla ortaya çıkabilecek risklerdir. Ayrıca süre arttıkça paranın satın alma değeri düşeceğinden, kredi işlemlerinin belirli bir takvime bağlanarak yürütülmesi, yani kredinin başlangıç ve bitiş tarihlerinin belirlenmesi, vadesinin belirlenmesi, kredi veren kuruluş ve kredi alan kuruluş açısından hakların ve menfaatlerin korunması anlamında büyük önem taşımaktadır. Kredilerin belirli bir

vade ile veriliyor olması kredi veren ve alan tarafların para karşısında pozisyon olarak mali durumlarını koruma altına almalarını sağlamaktadır(Delikanlı, 2010: 9).

Kısa süreli krediler daha likit olmaktadırlar. Kredi konusu işin mevsimlere uygun, hareketli kullanılması (kredide sürekli tahsilat ve tediyein yapılabilmesi), kredinin dolu ve donuk olmamasıdır (Hale ve Roger, 1983: 215).

1.2.3.2.Güven Unsuru

Kredi veren ile alan arasındaki güven kredinin verilir verilmeme kararında ciddi anlamda belirleyici olmaktadır. Bu güvenin ya da itimat bağının kuvvetli olması banka açısından belirleyici ve önemlidir. Sadece kredi talep edene olan güven değil kredi kuruluşunun da piyasadaki itibarı kredi kavramının en önemli unsurlarından biridir (Bekar, 2013: 139).

1.2.3.3.Risk Unsuru

Bankacılıkta risk, ödünç verilen paranın tahsiline ve verilen garantiye konu taahhüdün yerine getirilmesine kadar olan meydana gelmesi olası tehlikelerin toplamıdır. Risk, müşteri ile tanışma anından başlayarak kredi tahsis edilmesi ve kullanılması ve tahsiline kadar olan süreci kapsamaktadır. Bu nedenle bankacılıkta kullanılmış olan nakit ya da gayrinakit kredilerin toplamına risk- müşteri riski denilmekte ve kredi kapandığında ise müşteri riskinin kapandığı yani müşteri banka nezdinde riskli olmaktan çıktığı anlamında deyimler kullanılmaktadır(Güney, 2015: 80).

Bu risk unsuru karşısında banka ya da kredi veren kuruluş kendisini emniyete almak amacı ile kredi talep eden tüzel ya da gerçek kişinin risk grubuna ya da rating notuna göre teminatlanma yapısına gitmekte ve bu yönde müşteriden nakit, ipotek, rehin veya 3. kişinin kefaleti şeklinde teminatlanma yapısı oluşturmaktadır.

1.2.3.4.Gelir Unsuru

Bankalar kar amacı güden kuruluşlardır. Kaynak ihtiyacı olan tarafa vermiş oldukları krediden dolayı gelir elde etme amacı gütmektedirler. Kredi veren taraf, vermiş olduğu krediden faiz geliri elde etmektedirler. Buna ilave olarak çeşitli isimler altında komisyon geliri de elde etmektedirler (dosya masrafı, tahsis ücreti, ekspertiz ücreti vb.).

1.2.4. Krediye Olan İhtiyaç

Finansman kavramı, firmaların kuruluş amacını gerçekleştirmek amacıyla, çeşitli kaynaklardan para sağlanarak bu paraların uygun yerlere gerektiği miktarlarda yatırılarak bir yatırımın yapılması, bir işin gerçekleştirilmesi ya da üretimin gerçekleştirilmesidir. Birçok ülkede ortakların yabancı kaynak veya öz kaynaklarına herhangi bir sınır konulmamaktadır. Ancak bankaların spekülasyona çok açık riskli olması nedeniyle bu kurumlar için yasal düzenlemeler ile daha geniş kapsamlı, daha titiz kurallar getirilme gereksinimi duyulmuştur. İşletmeler için finansman sorunu, üretim maliyetinin karşılanması, stokların eritilmesi, tahvil veya pay senetlerinin ihracı, ödünç para sağlama, açık hesap olarak yaptığı satışlara karşılık gelen alacaklarını nakletmesi veya tahsis aracılığıyla gerekli fonları temin etmektir (Eyüpgiller, 2003: 55).

Burada önemli olan firmanın krediyi ne amaçla kullanacağını tespit edilmesidir. Firmaya kredi kullandırmadan önce alacağı kredinin nerede kullanılacağına dönük tespitler yapıp, bu kredinin verilmesi durumunda banka açısından taşıdığı riskin ölçümü yapılmalıdır. Riskli bir sektörde yatırım yapacak olan firmanın ya da faaliyet alanı dışındaki bir alandaki finansman ihtiyacını karşılamak isteyen firmaların kredi talepleri daha derinlemesine incelenmeli ve irdelenmelidir. Kredi kullandırmanın yasal mevzuata veya banka içi mevzuata uygunluğu bu aşamada belirlenmelidir.

İşletmelerin kredi talep nedenleri şu şekilde olabilir;

- Mevsimlik çalışma sermayesi ihtiyacı
- Köprü finansmanı

- Uzun vadeli çalışma sermayesi ihtiyacı
- Duran varlıkların finansmanı
- Duran varlıkların yenilenmesi
- Ödeme koşullarındaki değişimlerin finansmanı
- Olağanüstü harcamaların finansmanı
- Zarar eden işletmelerin kaynak ihtiyacı

Bu maddelerin tespiti kadar nedenleri de önemlidir. Örneğin karsız sürdürülen faaliyet ya da mali dönem sonrasında elde edilen zarar net işletme sermayesini düşürücü etki yapar. Burada asıl olan firmanın finansman talebinin sadece zarar etmesinden doğduğunu tespit etmek değil, zarar etmesinin arkasındaki nedenleri de araştırmaktır.

- Ekonomik durgunluk,
- Sektörde yaşanan geçici dalgalanmalar,
- Hükümet politikalarının firmalar üzerinde yarattığı olumsuz durumlar
- Yönetimde yaşanan hatalar,
- Firmanın endüstri kolunun durgun veya gerileyen bir alanda olması,
- Yanlış pazarlama faaliyetleri

Bu ve benzeri zarar etme nedenleri arttırılabilir. Burada önemli olan firmaların kredi talepleri değerlendirilirken zarar nedeninin tespit edilmesi ve ileride bunun tekrarlanma ihtimali ve bu nedenlerin kredi ödemesine olabilecek etkileri irdelenmelidir.

Görüldüğü üzere firmaların finansman ihtiyaçları çok farklı nedenlerden doğabilmektedir. Ancak günümüzde ağırlıklı olarak işletme sermayesi ihtiyacından ya da işletmenin yapacağı yatırımdan kaynaklanabilir. Bu iki alan birbirinden oldukça farklı karakterli finansmanı gerektirmektedir. Finansın en temel prensiplerinden biri olan kısa vadeli yabancı kaynaklarla dönen değerlerin, uzun vadeli yabancı kaynaklarla duran değerlerin karşılanması prensibi gereği yatırım ve işletme sermayesi finansmanı birbirinden oldukça farklı vadelerde ve koşullarda gerçekleştirilmelidir.

Uygulamada 12 aydan kısa vadeli olan kredilere kısa vadeli krediler denilmekte ve işletme sermayesi niteliğinde kullanılmakta, 12 ay ve daha uzun

vadeli kredilere ise orta ve uzun vadeli krediler denilmekte ve yatırımın finansmanı veya duran varlık alımında kullanılmaktadır.

1.2.4.1.İşletme Sermayesi Eksikliğinden Kaynaklanan İhtiyaç

İşletmelerin faaliyetlerini finanse edebilmek için iki temel seçenek vardır. Ya işletmenin kendi kaynakları ile (özkaynak) ya da bankalardan kredi alarak işletmeyi finanse etmektedirler. İşletmeler kuruluş aşamasında öncelikle girişimci sermayeye, faaliyetlerini sürdürmek için de işletme sermayesine (dönen varlıklar-kısa vadeli borçlar) ihtiyaç duyarlar. Özkaynak doğrudan ortaklardan sağlanacağı gibi, sermaye piyasalarından da karşılanabilir (Akbulut, 2000: 32).

Çalışma sermayesi finansman ihtiyacının iki temel boyutu vardır: Birincisi işletmenin yeni kurulmasında mevcut olan çalışma sermayesi ihtiyacı. Yeni kurulan işletmelerin kreditorlerini, kredi geri ödeme imkanları olduğu konusunda ikna edebilmeleri için sürekli yeni finansmana ihtiyacı vardır. İkincisi ise yeni kurulmuş olan işletmenin faaliyetlerine devam etmesinin sağlanmasıdır (Panagopoulos and Spiliotis, 1998: 649-672)

İşletme sermayesi, firmanın normal faaliyet dönemi içinde veya bir yıl süresince paraya çevrilebileceği varsayılan dönen değerleri toplamı ile aynı vadede ödenecek olan kısa vadeli borçların toplamı arasındaki farktır. Bu durum şu şekilde formüle edilebilir:

İşletme Sermayesi=Dönen Varlıklar-Kısa Vadeli Borçlar (Erol ve Baklacı; 2010).

Ülkemizde KOBİ'lerin kredilerden aldığı pay çok düşük olduğu için yatırımlarda öz kaynak kullanımı zorunlu hale gelmektedir. Zamanla öz sermayesinde azalış yaşayan ya da dış kaynaklara yönelen işletmeler, maliyeti yüksek olan banka kredisi kullandıklarından ve yatırımlarının geri dönüş hızını belirleyemediklerinden ya da ayarlayamadıklarından dolayı iflas edebilmektedirler (Kutlu ve Demirci, 2007: 87).

İşletmelerin çalışma sermayesine olan ihtiyaçları, işletmenin faaliyette bulunduğu faaliyet koluna, stok temin etme şartlarına, mal satış şartlarına, ve satış vadelerine göre çeşitli boyutlarda ve çeşitli vadelerde olabilmektedir. İşletme sermayesi ihtiyacı, işletmelerin faaliyetlerini sürdürebilmesi için yüksek derecede

önem arz etmekte olup, eksikliği durumunda firmanın gerekli olan finansman açığını temin etmesi gerekmektedir.

İşletme sermayesi ihtiyacını karşılamak için en sık kullanılan kaynak banka kredileridir, bu iş dünyasının yadsınamaz gerçeklerinden biridir. Bankalar bu ihtiyacı karşılayabilmek için firmanın işletme sermayesi tutarını ve vadesini, yani bu açığın ne zaman kapanacağını hesaplamak durumundadırlar. Bankalar, firmanın mali verileri ve firmalardan alınan ek bilgilerle, ihtiyaç duyulan verilere ulaşır ve işletme için uygun görülen nitelik ve vadedeki kredi türünü tespit etmeye çalışır. İşletme sermayesi dışında firmaların finansman ihtiyaçları yatırım kredilerinden de oluşabilmektedir.

1.2.4.2.Yatırımdan Kaynaklanan İhtiyaç

Sabit varlık, bina veya yeni bir üretim yatırımlarını finanse eden ve bu yatırımlardan gelecekte nakit geri dönüş bekleyen proje kredileri kurumsal krediler içinde riski en yüksek olan kredilerdir. Yatırımların yapılacağı bölgedeki kanun ve düzenlemelerdeki olası bir değişim, yatırımın tamamlanmasını veya maliyetini komple değiştirebilmektedir.

Genelde, orta ve uzun vadeli olarak karşımıza çıkan yatırım kredilerinde bankaların katlanmak zorunda oldukları risk oldukça yüksektir. İşletmelerin yatırım aşamasında bir defa katlanmak zorunda oldukları sabit varlık yatırımı, kalemler bazında tek tek incelenmelidir. Sabit yatırımı oluşturan kalemler; etüt proje müşavirlik hizmetleri, arazi bedeli, patent ve lisans, inşaat harcamaları, teknik altyapı harcamaları, makine ve donanım harcamaları, faiz giderleri vb. şeklinde olabilmektedir (Emiroğlu, 2002: 93).

Söz konusu bu yatırımların nakde dönüşme süresi uzun olduğundan bankalar kredi taleplerini değerlendirirken bu kredinin ne amaçla kullanılacağını, yatırımın cinsini bilmek isterler. Söz konusu bu kredi talepleri yatırıma dönük ise yatırımın ayrıntılarını inceleyip, firmanın finansal gücünü analiz ederler. Bankalar sırf yatırım kredilerinin değerlendirilmesi için özel ekip istihdam etmektedirler. Proje değerlendirme ekibi olarak adlandırılan bu ekip, bütün uzmanlık alanlarında çalışanları barındırmaktadır. Bu ekip projeyi yerinde incelemekte, projenin ekonomik olarak fizibilite raporunu düzenlemekte, yatırımı detaylı bir şekilde incelemektedir.

Bankaların projeyi kredilendirip kredilendirme kararı vermelerinde kullanılan tek ve esas kaynaktır. Tahsis makamları, bu raporu baz alarak verecekleri kredinin niteliğini ve vadesini, verilip verilmeme kararını belirlemektedir.

Tablo3: Ölçeklerine Göre Finansman Kaynak Kullanım Oranları

Finansman Kaynakları	Küçük Ölçekli İşyerleri	Orta Ölçekli İşyerleri	Büyük Ölçekli İşyerleri	Toplam işletmeler
Ticari Bankalar	70,4	76,7	80,2	74,6
Özkaynak	66,9	65,2	69,5	66,9
Eximbank	8,5	24,8	40,5	20,6
Leasing	14,1	20,0	25,2	18,4
Factoring	10,2	7,6	19,1	11,2
Yatırım Ve Kalkınma Bankaları	6,3	11,9	12,2	9,4
Yurtdışı Finans Kuruluşları	0,4	1,9	14,5	3,8
Diğer	2,8	2,4	3,8	2,9
Sermaye Piyasası Araçları Ve Yatırım Fonları	0,4	1,0	3,1	1,1

Kaynak: İSO, Ekonomik Durum Tespiti, 2013

www.iso.org.tr E.T. : 05.11.2016

1.3.KOBİ TANIMI

KOBİ kavramı çoğu zaman ‘küçük işletme’ olarak adlandırılan çok farklı yapıdaki işletme birimlerini anlatır. KOBİ kavramının açık, kesin ve evrensel bir tanımı bulunmamaktadır. Gelişmemiş bir ülkedeki büyük olarak tanımlanabilecek bir işletme, gelişmiş bir ülkede küçük nitelikli bir işletme sayılabilir. Dolayısıyla küçük terimi ülkeden ülkeye, ülkelerin gelişmişlik düzeylerine hatta analizden analize farklılık gösterebilmektedir. Küçük işletmeler bir ülkenin ekonomisinin bütün sektörlerinde yer almaktadır.

Ancak küçük tarımsal işletmeler bazen bu sınıflandırmanın dışında tutulabilmektedir. Tarımsal işletmelerin kendine has özellikleri ve kendine has sorunları bunların diğer işletmelerden ayrı değerlendirilmelerine neden olmaktadır. Ancak, tarımsal işletmelerle küçük işletmeler arasında var olan güçlü bağlantıları göz ardı etmemek gerekir. Tarım sektörü işletmeleri kırsal alanlarda satın alma gücü sunan ve hammadde imkanları veren bir sektör olarak öne çıkmaktadır ve en önemlisi çiftçi aileler de birer potansiyel girişimcidir (Türkoğlu, 2002: 21).

Küçük işletmelerin genelde sanayinin çok fazla gelişmediği, kırsal bölgelerde ya da yakınlarında yoğunlaşmış oldukları görülmektedir. Bunun nedenlerinden biri, tarım sektörünün fazla bir bilgi birikimine, fazla bir tasarrufa, uzmanlaşmış işgücü ve müteşebbise ihtiyaç duymamasıdır. Tam tersine tarım sektöründen elde edilen birikim, hizmet ve ticaret sektörüne yayılarak, hizmet ve ticaret sektörüne yönelik küçük işletmelerin doğmasında ciddi bir rol üstlenmektedir. Çünkü tarım sektörü diğer sektörlerle çok ciddi bir girdi-çıkı ilişkisi içerisinde (Tuna, 1993: 25).

Tarım sektörü çıkarıldıktan sonra, ‘küçük işletme’ sınıflandırması, küçük ölçekte ekonomik aktivitede bulunan imalat, hizmet, ticaret ve ulaşım firmalarını kapsar. Sıkça ve özellikle gelişmekte olan ülkelerde, ‘küçük işletme’ kavramı sadece imalat işletmeleri ile sınırlandırılmaktadır. Ancak bu durumda sadece imalat sanayinin çok öne çıkarıldığı ve önemsendiği bir yapı ortaya çıkmaktadır. İmalat sanayinin yanı sıra ticaret, ulaştırma ve hizmetler sektörü nüfusun ihtiyaçlarını karşılamakla kalmaz aynı zamanda piyasa süreçlerinin fonksiyonel bir şekilde işleyebilmesinin de ön şartlarından (Türkoğlu, 2002: 45).

KOBİ’lerin büyük bir kısmı, büyük işletmelerin yerine getiremedikleri fonksiyonları yerine getirirler. Özellikle büyük işletmelerin, iletişim ve üretim teknolojisindeki yeni değişim ve gelişimlere uyum sağlamada zorluk yaşamaları sonucunda zarar eden bir yapıya dönüşmeleri, bu işletmelerin “ekonomik gelişmenin motoru” düşüncesini yavaş yavaş değiştirirken, değişimin temel dinamiğini bünyesinde barındırması açısından ‘küçülme’ kavramı daha ön plana çıkmıştır. Bu noktada KOBİ’ler dünya ekonomisinde pazar sıkıntısının arttığı, talebin düştüğü, enerji ve hammadde darboğazlarının yaşandığı kriz zamanlarında gösterdikleri enerjik, esnek, çok yönlü ürün ve hizmet yapılarıyla birer emniyet kilidi fonksiyonu görmüş, özellikle uluslararası pazarlarda etkin rekabetin sürdürülmesi konusunda, endüstriyel yapının vazgeçilmez bir parçası konumuna yükselmişlerdir (Bayrak ve Akdiş, 2000: 103).

1.3.1. KOBİ Tanımında Kullanılan Ölçütler

KOBİ tanımları genel olarak nitel ve nicel başlıklar altında incelenmektedir. KOBİ’lere tanımlama nitel ve nicel kriterler de esas alınarak yapılmaktadır (Karacibioğlu, 2007: 52):

- **Nitel Kriterler:** İşletmenin faaliyet gösterdiği iş kolu içerisinde nispeten küçük bir paya sahip olması, işletme sermayesinin tümünün veya büyük bir bölümünün işletme sahibine ait olması, iş bölümü ve uzmanlaşma derecesi, girişimcinin işletmede fiilen çalışması, bağımsız yönetim (genelde işletmenin sahibi aynı zamanda yöneticisidir) ve modern yönetim tekniklerini uygulamada yetersizlik.
- **Nicel Kriterler:** Personel sayısı, sermaye, üretim miktarı, aktifler toplamı, makine parkı, pazar payı, kar, kullandıkları enerji miktarı, satış hacmi.

Küçük ve orta büyüklükteki işletme (KOBİ), hemen hemen bütün ülkelerde kullanılan bir kavram olmasına ve ekonomilerin temel dinamiğini oluşturan işletmeler olmasına rağmen dünya literatüründe üzerinde görüş birliği sağlanan bir tanım bulunmamaktadır.

Kriterleri ülkeden ülkeye hatta aynı ülkenin çeşitli kurumları arasında değişmekle birlikte KOBİ kavramı küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin çeşitli teşviklerden, eğitimden, bilgi ve danışmanlık hizmetlerinden faydalanmaları için geliştirilmiş bir kavramdır. Ülkelerin gelişmişlik düzeyi ve sektör yapıları KOBİ tanımlarını doğrudan etkilemektedir. Ülkeler, KOBİ'lerin ekonomiye olan katkılarını arttırmak için çeşitli teşvik programları geliştirmekte ve bu programların uygulanabileceği stratejileri belirleyebilmek için kendi KOBİ tanımlarını geliştirmektedirler. Bazı ülkelerin KOBİ tanımlarını oluştururken kullandıkları ölçütler Tablo 4 de belirtilmiştir (Ertaş, 2015: 5).

Tablo 4: Ülkelerin KOBİ Tanımlarını Belirlerken Dikkate Aldığı Ölçütler

ÖLÇÜTLER	SERMAYE	İŞÇİ SAYISI	CİRO+SERMAYE+İŞÇİ SAYISI
ÜLKELER	Bangladeş Endonezya Gana Hindistan Nepal Nijerya Kenya Srilanka	Brezilya Malezya OECD Tayland	AB ABD Filipinler Japonya Peru Sudan Türkiye Venezüella

Kaynak: Ertaş, 2015: 5.

1.3.2. Türkiye’de KOBİ Tanımı

KOBİ kavramının tanımlanmasında tek bir tanım üzerinde görüş birliğine varılması oldukça güçtür. Bunun nedeni ise KOBİ’leri belirlemek için kullanılan ölçütlerde hem bilim adamlarının ve araştırmacıların arasında hem de aynı ülkedeki çeşitli kişi, kurum ve kanunların tanımları konusunda farklılıkların bulunmasıdır. Ayrıca işletmelerin faaliyet kollarına ve kullandıkları üretim tekniklerine bağlı olarak ülkeden ülkeye, bölgeden bölgeye ve işletmelerin türüne göre değişikliklerin olması da tek bir tanımın belirlenmesini engellemektedir (Civan ve Tekinkuş, 2002: 103).

2005/9617 sayılı KOBİ tanımı, nitelikleri ve sınıflandırması hakkında yönetmelik uyarınca KOBİ 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 25.000.000 TL’yi aşmayan ve bu yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ve kısaca KOBİ olarak adlandırılan ekonomik birimleri, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin sınıflandırılması şu şekildedir (2015-2018 KOBİ Strateji Ve Eylem Raporu, 2015: 10):

- **Mikro İşletme:** 10 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 1.000.000 TL’yi aşmayan çok küçük ölçekli işletmeler.
- **Küçük İşletmeler:** 50 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 5.000.000 TL’yi aşmayan işletmeler.
- **Orta Büyüklükteki İşletmeler:** 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu 25.000.000 TL’yi aşmayan işletmeler.

KOBİ’ler özellikle bazı kuruluşlar tarafından farklı şekillerde açıklanmaktadır. Aşağıdaki tabloda Türkiye’deki farklı kuruluşların KOBİ tanımları verilmektedir (Döm, 2006:160).

Tablo 5: Kurumlara Göre KOBİ Tanımları

Kuruluş	Tanım İçeriği	Küçük (Mikro Ölçekli İşletmeler)	Küçük Ölçekli İşletme	Orta Ölçekli İşletme
KOSGEB	İşçi Sayısı(İmalat Sanayi İşletmeleri)	-	1-50	51-150
DİE/DPT	İşçi Sayısı	1-9	10-49	50-250
DTM	İşçi Sayısı	-	1-200	1-200
	İmalat sanayi işletmelerinin bilanço net değeri itibariyle sabit sermaye tutarı	-	=<2 milyon	=<2milyon
TOSYÖV	İşçi sayısı	1-5	5-100	100-200
Hazine Müsteşarlığı	İşçi sayısı	1-9	10-49	50-250
	İmalat sanayi işletmelerinin net sabit yatırım tutarı	=<400 bin TL	=<400binTL	=<400bin TL
Halk Bankası	İşçi sayısı	-	-	1-250
	Sabit yatırım tutarı	230.000 E	230.000 E	230.000 E
Eximbank	İşçi sayısı	1-9	10-49	50-250
	Sabit sermaye yatırım tutarı	-	-	=<2 milyon\$

Kaynak: Döm, 2006: 46.**Tablo 6:** Türkiye’de Resmi Gazete’de Yayınlanan KOBİ Tanımı Kriterleri

Tanım Kriteri	Mikro İşletme	Küçük İşletme	Orta Büyüklükteki İşletme
Çalışan Sayısı	0-9	10-49	50-249
Yıllık Net Satış Hasılatı	=<1 Milyon	=<8 Milyon	=<40 Milyon
Yıllık Mali Bilançosu	=<1 Milyon	=< 8 Milyon	=< 40 Milyon

Kaynak: 4 Kasım 2012 tarihli ve 28457 sayılı Resmi Gazete

1.3.3. Bazı Ülkelerde KOBİ Tanımı

KOBİ tanımı, ülkeler arasında farklılık göstermekle birlikte bir ülkenin kendi içerisindeki kurumları arasında bile farklılık göstermektedir.

1.3.3.1.Amerika Birleşik Devletlerinde KOBİ Tanımı

Amerika Birleşik Devletleri'nde de standart bir KOBİ tanımı bulunmamaktadır. Bununla birlikte işletmeler personel sayısına bağlı olarak tasnif edilebilmektedir. Buna göre Amerika Birleşik Devletleri'nde 1 ila 499 arasında personel çalıştıran işletmeler KOBİ olarak sınıflandırılmaktadır (Durman ve Önder, 2007: 182).

Amerika Birleşik Devletleri'nde hükümetler KOBİ'lere yönelik politika ve uygulamalarda öncelikli olarak Small Business Administration (SBA) adlı kuruluşa başvurmaktadır. 1953 yılında kurulmuş olan bu kuruluş federal yapıda çalışmakta olup, Amerikan ekonomisinin gelişmesi ve güçlenmesi adına küçük işletmelere çeşitli finansal destek, eğitim ve danışmanlık hizmeti vermektedir (Koç, 2008: 63).

Tablo7: Amerika Birleşik Devletleri'nde KOBİ Tanımı Kriterleri

SEKTÖR	ÇALIŞAN SAYISI	YILLIK SATIŞ TUTARI
İmalat Sanayi		
-Küçük boy	1-49	<2,5 milyon dolar
-Orta boy	50-499	2,5-21,5 milyon dolar
Toptan Ticaret		
-Küçük boy	1-49	7 milyon dolar
-Orta boy	49-499	7-25 milyon dolar
Perakende Ticaret ve Hizmet sektörü		
-Küçük boy	-	3 milyon dolar
-Orta boy	-	3-13 milyon dolar
Tarım İşletmeleri		
-Küçük boy	-	0,5 milyon dolar
-Orta boy	-	0,5-9 milyon dolar

Kaynak: Koç, 2008: 63

1.3.3.2.Japonya’da KOBİ Tanımı

Japonya’da KOBİ’ler, II. Dünya Savaşı sonrasında büyük bir yıkıntı yaşayan ekonominin toparlanmasında, esneklik ve yaratıcılık göstererek ülke ekonomisinin sıkıntılarının aşılmasında ve gelişim göstermesinde büyük bir role sahiptir. Japonya ülkesinin ekonomisinde KOBİ’ler büyük ölçekli işletmeler için düşük maliyetli ve yüksek kalitede ara mal üreten işletmeler olarak değerlendirilmektedir. Japon kültürünün birlik ve sadakat özelliklerinden dolayı hammadde sağlayan yan sanayinin küçük işletmeleri ile toplumsal ve kültürel temele dayanan bir birlik oluşturmuş büyük firmalar, Avrupa ve Amerika’nın büyük ölçekli üretim yapan firmalarına oranla önemli ölçüde esneklik ve teknik gelişim göstermişlerdir (Sarıaslan, 1994: 75).

Japonya’da faaliyet gösteren işletmelerin arasında KOBİ’lerin payı yaklaşık olarak %99,7 oranında hesaplanmış ve ayrıca çalışan nüfusun %70’inin KOBİ’lerde istihdam edildiği belirlenmiştir. Japonya’da KOBİ’lerin tanımlanmasında temel kriter olarak çalışan kişi sayısı ve işletmenin sermaye miktarı kabul edilmektedir (Akgemici, 2007: 56).

Tablo 8: Japonya’da KOBİ’lerin Tanımı

SEKTÖR	ÇALIŞAN İŞÇİ SAYISI	SERMAYE MİKTARI
İmalat Sektörü	300 Kişiye Kadar	100 Milyon Yen’e Kadar
Ticaret Sektörü	100 Kişiye Kadar	30 Milyon Yen’e Kadar
Hizmet Sektörü	50 Kişiye Kadar	10 Milyon Yen’e Kadar

Kaynak: Akgemici, 2007: 95.

1.3.3.3.OECD KOBİ Tanımı

Sadece işletmede çalışanların sayısını esas alarak KOBİ tanımı geliştiren OECD'nin tasnifinde, işletmeler mikro, çok küçük, küçük, orta ölçekli olarak 4 grupta toplanmaktadır (Vinde, 2007: 71).

Tablo 9: OECD'nin KOBİ Tanımı

İŞLETME GRUBU	ÇALIŞAN SAYISI
Mikro Ölçekli	1-4
Çok Küçük Ölçekli	5-19
Küçük Ölçekli	20-99
Orta Ölçekli	100-499

Kaynak: Vinde, 2007: 71.

1.3.3.4.Avrupa Birliğinde KOBİ Tanımı

1970'li yıllara kadar KOBİ'ler Avrupa Birliği'nde ihmal edilmiş olmakla birlikte yaşanmış olan krizler ve ekonomik dönüşümler sonucunda KOBİ'ler hem iktisadi hem de sosyal açıdan kurtuluş ümidi olarak görülmüşler ve Avrupa Birliği ülkeleri tarafından ekonomik kalkınmanın ve sosyal dengenin sağlanması için birlik üyesi ülkelere idari ve mali uygulamalar ile desteklenmişlerdir. Avrupa Birliği özellikle sanayide yaşanmakta olan yapısal değişimlere uyum sağlamak ve KOBİ'lerin gelişmesine uygun olan rekabetçi bir ortam yaratmak amacı ile birçok kurum ve kuruluş KOBİ'lere dönük çeşitli hibeler, mali ve sosyal yardımlar, teşvikler, eğitim ve danışmanlık destekleri, plan ve projeler uygulamaktadır. Birlik yapmış olduğu bu çalışmalar ile girişimciliğin ve nitelikli çalışanların önünü açmak, işletmelerin teknolojiye uyum göstererek daha verimli yatırım ve üretim ile istihdamı arttırmak, rekabetçi ortamı ve bölgesel kalkınmayı arttırmak gibi amaçları hedeflemektedir. 1 Ocak 2005'den itibaren Avrupa Birliği'nde KOBİ'lere yönelik ortak bir tanım geliştirilmiştir. Belirlenen bu yeni tanım ile önceki KOBİ tanımlarından oluşmuş olan verimsizliğin önüne geçilmesi ve girişimcilik kavramına bağlı bir KOBİ tanımının net bir şekilde açıklığa kavuşturulması amaçlanmıştır. Aynı zamanda hazırlanan bu yeni düzenlemede Lizbon Stratejisi ve Avrupa İstihdam Stratejisi'ne büyük bir önem atfedilerek, bu stratejilerde amaçlanan hedeflere ulaşılmasının önemi vurgulanmıştır (European Commission, 2004: 29).

Tablo 10: Avrupa Birliği KOBİ Tanımı

KOBİ	ÇALIŞAN SAYISI	YILLIK SATIŞ	MALİ BİLANÇO
Orta Ölçekli	250'den Az	50 Milyon Euro'ya Kadar	43 Milyon Euro'ya Kadar
Küçük Ölçekli	50'den Az	10 Milyon Euro'ya Kadar	10 Milyon Euro'ya Kadar
Mikro Ölçekli	10'dan Az	2 Milyon Euro'ya Kadar	2 Milyon Euro'ya Kadar

Kaynak: European Comission, 2004: 29.

1.3.4. KOBİ'lerin Temel Özellikleri

KOBİ'lerin kendine özgün ve onları diğerk birçok işletmeden ayırmakta olan bir takım özellikler bulunmaktadır. KOBİ'lerin öne çıkan özellikleri ve sosyal kalkınmaya olan etkileri bakımından aşağıda sıralanmıştır (Örücü vd, 2011: 121):

- Küçük işletmeler daha ucuz ve daha çok sayıda istihdam sağlamaktadır. Toplam istihdam için denge unsurudur.
- Esnektirler. Bu nedenle ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilenirler.
- Ülke talebinin karşılanmasına olan katkıları büyüktür.
- Gelir dağılımındaki çarpıklıkları asgariye indirir.
- Bölgelerarası dengeli kalkınmaya olumlu etkileri vardır.
- Girişimcilerin yetişmesine uygun ortam sağlarlar.
- Büyük ölçekli sanayilerin vazgeçilmez destekleyicisi ve tamamlayıcısıdırılar.
- Pazar ekonomilerine kolayca uyum sağlarlar.
- Düşük sermaye ile kurulurlar.
- Daha çok kişiyi kendi yaşam çevrelerinde gelir ve iş sahibi yapmak suretiyle kent merkezlerine sağlıksız yığılmayı önlerler.
- Tekelciliğe karşı koruma sağlarlar.
- Daha çok kişiye mesleki ve teknik eğitim imkanı sağlarlar.

Çağımızın değişken koşullarında ekonomik olarak gelişmeyi hızlandırabilmek, gelişmekte olan ülkeler için teknolojik gelişmeyi yakalayabilmek için en etkin yollardan birisi yeni ve yaratıcı fikirleri uygulamaya koyabilmektir. Değişim ve gelişimde yeterli esnekliğe sahip olan, toplumun hemen hemen bütün kesimlerini kapsayan, irili ufaklı tüm yerleşim yerlerine kadar yayılmış olan ve bütün

ekonomik birimlerin yaklaşık % 99,5'ini oluşturan KOBİ'ler, bu fonksiyon için en uygun araçlardan biri olarak nitelendirilmektedir (Diker, 2003: 132).

1.3.5. KOBİ'lerde Stratejik Üstünlükler Ve Zayıflıklar

1.3.5.1.KOBİ'lerde Stratejik Üstünlükler

KOBİ'ler büyük işletmeler ile karşılaştırıldığında, ekonomik büyümeye olan katkıları, rekabet ortamı yaratmaları, verimlilik artışına katkı sağlamaları, personel ve müşterileri ile yakın ilişki kurabilmeleri, esnek yapıları ile tüketici taleplerine karşı duyarlı olmaları, kriz ortamlarında ürün ve hizmetlerinde çeşitliliğe gidebilmeleri, girişimciliği teşvik ederek istihdam sağlayabilmeleri, yatırım maliyetlerinin nispeten düşük olması, büyük işletmelerin destekleyicisi ve tamamlayıcısı olmaları ve ekonomik kalkınmaya ve canlılığa katkı sağlamaları gibi bazı özelliklere sahiptirler (Önem, 2010: 52).

1.3.5.1.1. Ekonomik Gelişmeye Sağlanan Katkılar

KOBİ'ler dünyada ekonomi içinde yüksek paya sahip olmalarından dolayı itici güç niteliğindedir. Bu nedenle KOBİ'lerin kurulması ve var olanların büyümesi için teşvikler verilerek desteklenmektedir. Piyasaya giriş çıkışları büyük işletmelere göre daha kolay olan KOBİ'ler tüm işletmeler içindeki payıyla, istihdamın artmasını, bölgeler arasındaki gelir dağılımının düzelmesini ve refah düzeyinin artmasını sağlayarak ekonomik büyümeye büyük katkılar sunmaktadır (Kılıç ve Keklik, 2012: 77).

KOBİ'ler yalnızca devletlerin, vatandaşların refah seviyelerini yükseltme hedefine değil, aynı zamanda adil gelir dağılımı, dengeli kalkınma ve bölgesel rekabet edebilirlik bakımından da ekonomilerin yapı taşlarındandır. Dünyanın birçok ülkesinde toplam işletmelerin yaklaşık yüzde 99'unu oluşturan KOBİ'ler aynı zamanda endüstriyel bağlantıları da güçlendirmektedir (Boocock, 2005: 427).

- **Üretim ve ürün çeşitliliği sağlar:** Tüketicilerin günlük ve daimi olan ihtiyaçlarını karşılamakta olan KOBİ'ler her kesimden tüketici ile doğrudan ve yakından iletişim kurabilmektedirler. Esnek ve yeniliklere açık olan yapılarıyla bölgeler arasındaki farklılık gösteren ve değişken tüketici talep ve sorunlarını değerlendirerek onların

ihtiyaçları doğrultusunda üretim değişikliğine gidebilmektedirler (Başaran ve Acılar, 2008: 76).

Nispeten yatırım maliyeti düşük olan KOBİ'ler büyük işletmelere göre daha çok üretim ve ürün çeşitliliği sağlayabilmekte, tüketici talep ve isteklerine göre esnek üretim yapabilmektedir. Mevcut talep değişikliklerine kısa sürede uyum sağlayarak rekabet koşullarına ayak uydurabilmekte ve bu sayede ekonomiye katkıda bulunabilmektedir (Çatal, 2007: 36).

- **İstihdam artışı sağlar:** KOBİ'lerin emek yoğun olarak çalışması, nispeten daha düşük yatırım maliyeti ile istihdam imkanı sağlayabilmektedir. Düşük nitelikli, eğitim seviyesi düşük personel çalıştıran KOBİ'ler daha fazla insana iş imkanı sağlayabilmektedir. KOBİ'lerde çalışan personelin %60'ı lise mezunudur ve ülkemizde KOBİ'ler istihdamın %75,8 'ini karşılamaktadır (Mecit, 2003: 29).
- **Kriz dönemlerinde uyumu sağlar:** Tüketici ile iç içe olan KOBİ'ler tüketicinin ihtiyaçlarını yakından bilmeleri, pazarı yakından takip etmeleri, dış etkenlerde meydana gelen değişikliklere esnek yapıları ile zamanında uyum sağlayabilmeleri KOBİ'lerin kriz dönemlerini daha az zararla atlatabilmelerini sağlamaktadır.

Kriz dönelerinde büyük işletmelerin yaşadıkları sorunların etkisi, ekonomik açıdan daha fazladır. KOBİ'lerin küçük ölçekli olmaları ve piyasadan çekilen bir işletmenin yerini yeni bir küçük işletmenin hemen doldurması, KOBİ'lerin kriz dönemlerindeki olumsuz etkilerini olabildiğince azaltmaktadır. KOBİ'lerin küçük ölçekli olması, değişim ve dönüşümlere daha kolay adapte olmalarını ve krizle daha kolay başa çıkmalarını sağlamaktadır (Özdemir, Ersöz ve Sarıoğlu, 2006: 48).

- **Büyük işletmeleri tamamlayıcı nitelikleri vardır:** KOBİ'ler genellikle farklı üretim teknikleri kullanmaları ve çeşitlilik gösteren faaliyet kolları ile büyük işletmeler fason olarak hizmet etmektedirler. Büyük işletmelerin ihtiyaç duydukları mamül ve yarı mamulleri üreterek onların tamamlayıcısı konumunda çalışabilmektedirler (Türkoğlu, 2002: 160).
- **Rekabetin korunmasına katkı sağlar:** Tam rekabetin olduğu piyasalarda faaliyet gösteren işletme sayıları birbirini etkilemeyecek kadar yüksektir. Piyasaya

yeni firmaların girmesi, mevcut firmalarda piyasa payını azalttığından, firmalar piyasa paylarını korumak için üretimlerini, ürettikleri ürünlerin kalitesini, verimliliğini arttırmakta ve ürünlerinin veya hizmetlerinin fiyatlarını düşürmektedir. Esnek yapıya sahip olan KOBİ'ler, büyük işletmelere oranla piyasa koşullarına daha çabuk uyum sağlayarak rekabeti arttırmakta ve ekonomiye canlılık katmaktadır.

- **Verimlilik artışı sağlar:** Genellikle işyeri sahibinin ve yöneticinin aynı kişi olması, büyük işletmeler için uygulanan bazı yasal düzenlemelerin KOBİ'ler için uygulanmaması ya da daha esnek nitelikte olması, KOBİ'lerin sabit üretim giderlerinin ve üretim maliyetlerinin düşmesini sağlayarak, kaynaklarını daha verimli kullanmalarını sağlamaktadır. Elde etmiş oldukları karlar ile yatırım yaparak, tasarruf yatırım oranını yükseltmekte ve yatırımların finansman maliyetini düşürmektedirler (Öztürk, 2007: 136).

1.3.5.1.2. Sosyal Gelişmeye Sağlanan Katkılar

- **Bölgesel kalkınmaya katkı sağlar:** KOBİ'ler ülkelerin kalkınmasında ve büyümesinde çok büyük rol oynarlar ve en büyük katkıyı ise bölgesel kalkınmayı hızlandırmak ile yapmaktadırlar. Emek yoğun üretim yapıyor olmaları ve belirli bir sermaye seviyesinde nispeten daha çok istihdam sağlamaları ile geri kalmış bölgelerdeki istihdam açığına çözüm üretmekte, fakirlik oranının toplumun farklı olan kesimlerinde azalmasını sağlamakta ve kalkınma seviyesi düşük olan bölgelerde kalkınmayı hızlandırmaktadırlar (Türkoğlu, 2002: 174).

KOBİ'ler yapıları gereği ülkenin tamamının coğrafi alanına yayılmış durumdadırlar ve bu yüzden faaliyet gösterdikleri coğrafyadaki tüketicinin ihtiyaçlarını, harcama yapılarını, gelenek ve göreneklerini dikkate alarak üretim teknikleri geliştirirler. Personel ihtiyaçlarını ise yöre insanından karşılayarak istihdam yaratmakta, küçük şehirlerde ve kırsalda yaşayan insanların iş bulmak amacı ile büyük şehre olan göçün önüne geçerek bölgesel istihdam dengesizliklerinin önüne geçmekte, girişimciliği desteklemekte ve özendirmekte, ülkenin kalkınmasına önemli katkılar sağlamaktadır (Çatal, 2007: 36).

- **Gelir dağılımındaki dengesizlikleri azaltır:** Ülkemizde bölgeler arası refah ve kalkınma düzeyinde farklılıklar bulunması, politik ve toplumsal sorunlar nedeniyle altyapıda yetersizlik olması, yan sanayinin daha gelişmiş bölgelerde bulunması gibi faktörler büyük işletmelerin Anadolu'nun doğu kesimlerinde sanayi yatırımları yapmaktan caymalarına neden olmakta ve mevcut olan gelir dağılımındaki dengesizlik daha da artmaktadır. Sosyal devlet anlayışının gereği olan gelir dağılımındaki adaletin sağlanması, güçlü bir orta sınıfın oluşturulması ile mümkündür. KOBİ'ler ülkenin her bölgesinde istihdam sağlayarak sosyal dışlanma ve yoksulluğun önlenmesine, orta sınıfın oluşmasına, adil gelir dağılımının sağlanmasına katkı sağlamaktadır (Öztürk, 200: 45).
- **Girişimcilik ruhunu artırır:** KOBİ'ler bireylerin yaratıcı görüşlerini ve hayallerini gerçekleştirmek istedikleri, başarılı olacaklarına inandıkları, yeniliklere açık, yeni ürünler geliştiren, daha ucuz üretim yaparak daha çok satmak ve daha çok kar etmek düşüncesiyle modern araç ve yöntemlerin kullanılmasında istekli oldukları ortamlardır. Çok sayıda insana iş imkanı sağlayan KOBİ'ler, insanlara sadece işgören olarak değil, girişimci niteliği olanlara girişimci olma imkanı da sağlamaktadır (Çatal, 2007: 36).
- **Yeni iş imkanları oluşturur:** KOBİ'lerde istihdam edilenler genellikle genç ve niteliksiz elemanlar olmakta ve daha düşük maaş ile çalışmaktadırlar. Büyük işletmelerde ise daha çok eğitilmiş ve nitelikli olan kalifiye işgücü istihdam edilmektedir. Büyük işletmelere göre daha az bir yatırımla daha çok istihdam yaratan KOBİ'lerde yetişen elemanlar daha sonra yetişmiş, nitelikli personel olarak daha büyük işletmelere geçmektedirler. Girişimcilerin genellikle kendi yaşadıkları bölgelerde kurdukları işletmeler olan KOBİ'ler bulundukları bölgelerde yeni iş imkanlarının yaratılmasına katkı sağlamaktadırlar (Türkoğlu, 2003: 174).

1.3.5.2. KOBİ' lerde Stratejik Zayıflıklar

KOBİ'lerin içsel faktörler dediğimiz kendi iç yapılarından kaynaklanan ve dışsal faktörler dediğimiz sürekli bir değişim halindeki ekonomik ve siyasal değişimlerden kaynaklanan sorunlar nedeniyle bir çok sorun ile karşı karşıya kalmaktadırlar.

Ülke ekonomisinde meydana gelen durgunluk, enflasyon ve işsizlik KOBİ'lerde performansı düşürebilmekte, başarısızlığa neden olabilmektedir. Bu olumsuzluklardan dolayı işletmelerin bazıları piyasalardan çekilebilmekte, bazıları ise faaliyetlerine devam etmeye çalışmaktadır. Büyüme yolunda olan bir KOBİ'nin kurumsallaşamaması, yönetimin işletme sahiplerince yapılması ile profesyonel yöneticilerin istihdam edilmemesi nedeniyle KOBİ'ler bu süreçlerden ciddi manada olumsuz etkilenebilmektedirler (Öztürk, 2007: 45).

1.3.5.2.1. Yönetim Sorunları

Büyük işletmelerde yönetim tamamen profesyonel yöneticiler tarafından yapılırken KOBİ'lerde yönetim, genellikle işletmenin sahibi tarafından ya da asgari kadro ile bir ya da birkaç kişi tarafından gerçekleştirilmektedir. Burada genellikle yönetimi elinde tutan firma sahibi, yönetim faaliyeti yanı sıra personel, muhasebe, finansman gibi alanlara da bakmaktadır. Oysaki KOBİ'lerde makine ekipman ve sermaye kısıtlı olduğundan etkin yönetim büyük önem taşımaktadır.

KOBİ'lerin karşılaşmış oldukları yönetim sorunlarını şu şekilde sıralayabiliriz:

- **Yönetim ve yönetici sorunları:**

KOBİ'lerde işletme faaliyetlerinin profesyonel yöneticiler yerine işletme sahipleri tarafından idare edilmesi, her işletme sahibinde yöneticilik becerisi, eğitim, bilgi ve şahsi yeteneklerin bulunmayışı, işletmeyi sadece bu kişinin vizyonu ile sınırlandırmaktadır. Genellikle KOBİ'ler aile şirketi olarak faaliyet gösterdiklerinden yönetim profesyonel yöneticiye değil, işletme sahibine bırakılmaktadır.

Girişimcilik genel olarak sermaye sahibi olmak ile aynı anlamda kullanıldığından, KOBİ'lerde sermaye sahibi olmak girişimci olmanın tek şartı gibi görülmektedir. Bu anlayış ile kurulan KOBİ'lerin birçoğu başarısızlıkla sonuçlanmaktadır. KOBİ'ler tarafından girişimci ve yönetici arasındaki fark tam

olarak bilinmediğinden, yöneticiyi işletmenin başarısını sağlayan kişi olarak değerlendirmekte, yöneticinin, zeki, yetenekli ve bilimsel tahmin yöntemlerini bildiği varsayılmaktadır. İşletme sahibinin emekli olması ya da vefatı durumunda diğer aile fertlerinin işletme ile ilgili olan ilgisizliği ve yetersizliği KOBİ'lerde ciddi sorunlara yol açmaktadır (Bilici ve Koçak, 2011: 199).

Üretim yapan işletmelerde yönetim süreci ile ilgili aşağıda madde halinde belirtilen alanlarda sorunlarla karşılaşmaktadır (Odyakmaz, 2016: 29);

- Yönetim tarzı
- Eğitim
- Bilgi eksikliği
- Karar verme
- Yetki devri
- Organizasyon
- Planlama
- Koordinasyon
- Personel yönetimi
- Tedarik
- Kurumsallaşma
- Yasal mevzuatın takibi ve bürokratik engeller.

İşletme sahiplerinin işletmeyi kendilerine ait bir varlık olarak görmesi ve sadece kendisinin doğru kararlar alabileceğini düşünerek yetki devri yapmaması işletmede büyüme önünde ciddi bir engeldir (Özgener, 2003: 102).

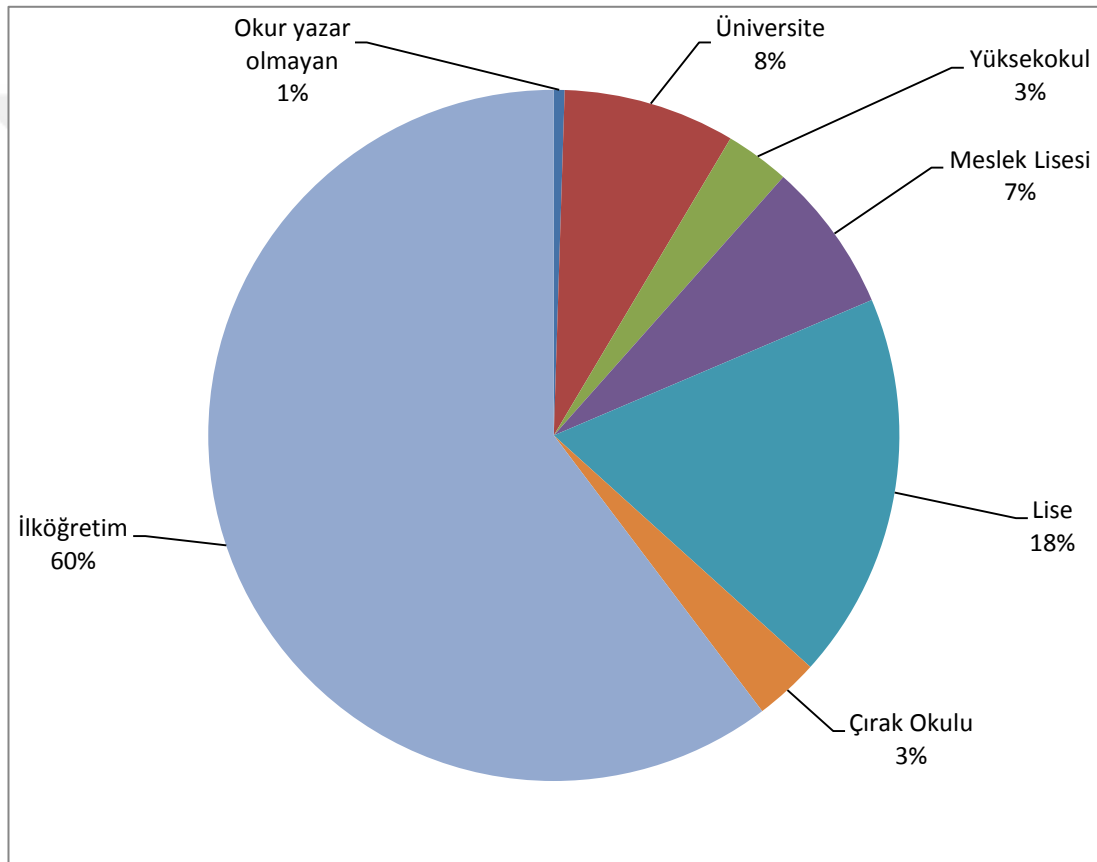
KOBİ'lerin planlamayı tam olarak bilmemeleri, yanlış planlama sonucunda ortaya çıkan sorunlar karşısında işletmelerin kaynaklarının tümünü kullanmalarına ve iflasa sürüklenmelerine neden olmaktadır (Özgener, 2003: 102).

- **Nitelikli personel bulunamaması:** KOBİ'lerde alınan siparişe göre farklı üretim ve iş planlamasının yapılması, emek yoğun üretimin fazla olması kobilerde nitelikli eleman ihtiyacını arttırmaktadır. Nitelikli eleman maliyetinin yüksek olması,

bu maliyete katlanılsa bile bazı bölgelerde nitelikli eleman bulunmaması KOBİ'lerde nitelikli eleman bulmada güçlükler yaratmaktadır (KOSGEB, 2015: 18).

KOSGEB tarafından 2010 yılında yapılan bir ankete göre; KOBİ'lerin %38'i istihdam maliyetinin yüksek olduğunu, %20'si nitelikli insan kaynağının yüksek olduğunu belirtmiştir. Şekil 1'e göre imalat sanayi KOBİ'lerinde çalışanların %63,5'i lise altı eğitim düzeyine sahiptir (KOSGEB, 2015: 18).

Şekil 1:KOSGEB Veri Tabanında Kayıtlı İmalat Sanayi KOBİ'lerinde Çalışanların Eğitim Düzeyi



Kaynak: 2015-2018 KOBİ Strateji Ve Eylem Raporu. Ankara: KOSGEB

http://www.sp.gov.tr/upload/xSPTemelBelge/files/IcTlw+KSEP_Dokumani_2015-2018_10_08_15_YPK_ONAYLI.pdf den E.T.,12.12.2016

1.3.5.2.2. Üretim Sorunları

- **Üretim kapasitesi yetersizliği:** KOBİ'ler sınırlı hammadde kullanımı, sınırlı pazara hitap etme gibi nedenlerden dolayı tam kapasite ile çalışamamakta ve üretimde kullanılmış olan makineler atıl duruma düşmektedirler. Aynı zamanda

sipariş üzerine üretim yapmakta olan KOBİ'ler sürekli aynı kalitede girdi bulamadıklarından üretim kalitelerinde düşüş olabilmektedir (Bilici ve Kolçak, 2011: 19).

- **Üretimde standardizasyonun sağlanamaması:** KOBİ'lerde tüketicinin beklentilerine uygun kalitede ve standartlarda üretim ve hizmet KOBİ'lerde rekabet avantajı sağlamaktadır. KOBİ'lerde personel işletme içinde genellikle birçok alanda çalışmakta bu da kendi alanında uzmanlaşmanın önüne geçmekte, gerekli kalite kontrol ve iş eğitimlerini alamamasına neden olmaktadır. Bunun sonucunda üretimde ve hizmette standardın yakalanamaması, kalitede düşüş yaratmakta, verimliliği düşürmekte ve hizmet ve malda düşük fiyat ile satışı getirmektedir (Bilici ve Kolçak, 2011: 20).
- **Stok yönetiminde sorun yaşanması:** Stok yönetimi işletmelerin hayatta kalabilmeleri için son derece önemlidir. Stok yönetimi başlı başına konusunda uzman bir ekip tarafından yapılması gereken, her zaman en son teknoloji üretimi stok yönetimi programlarının kullanılması gerektiği bir alandır. İşletmelerde üretim için elzem olan parçalarsa stok yetersizliği yaşanması, üretimde çok fazla gerek duyulmayan parçalarda gereksiz stok temin edilerek stok artışı yaşanması gereksiz stok maliyeti yaratmakta, stoklarda bozulma ve çürümeye neden olmaması için etkin bir stok yönetimine yer verilmesi gerekmektedir. Siparişe dönük üretim yapan ile stoğa dönük üretim yapan firmalardaki stok yönetim modelleri farklıdır. KOBİ'ler genellikle siparişe göre partiler halinde üretim yaptığından devamlı olarak aynı hammadde ve malzemeyi temin edememektedir. Hammadde ve malzeme alımları büyük işletmelere göre düşük kaldığından alımlarda iskonto avantajını yakalayamamakta, uzun vadeli hammadde ve malzeme stoğunda ise stok maliyeti yükselmektedir. Stoklama yapılmadığında ise fiyat artışlarından olumsuz etkilenilmektedir. Sermayesi yetersiz olan KOBİ'ler için stok yönetimi büyük bir önem taşımaktadır.
- **Teknoloji düzeyleri yetersizdir:** KOBİ'ler genellikle işletmenin sahibi ve yöneticisi pozisyonundaki kişinin vizyonu ile sınırlı kalmaktadır. Teknik personel ne kadar da yeterli olsa dar olan bu vizyondan dolayı işletmeden elde edilen kar,

işletme teknolojisinin yenilenmesine ya da yeni yatırımlar için kullanılmakta genellikle işletme sahibinin kendi inisiyatifinde kullanılmaktadır. Bu durum da işletmelerin teknolojiden uzak kalmalarına neden olmaktadır.

KOBİ'lerin gelişen teknoloji ve yeniliklere uyum sağlaması verimlilikte artışı getirmekte, teknolojik gelişmeye ayak uyduramayıp eski teknoloji ile üretim yapılması maliyetlerde artışa, işgücü kaybına ve düşük kalitede üretime ve hizmete neden olmaktadır (Öztürk, 2007: 39).

1.3.5.2.3. Pazarlama Sorunları

KOBİ'leri sadece faaliyet gösterdikleri ülkedeki rakip ülkeler ile değil; başka ülkelerdeki rakip ürünlerle de rekabet etmelidir.

KOBİ'lerin pazarlama alanında yaşadıkları sorunlar aşağıdaki gibidir;

- Pazarlama ekibinin yeterince uzmanlaşmaması
- Pazarlama araştırmalarının düzenli olarak yapılmaması
- Yeterli düzeyde pazarlama aracı bulundurulmaması
- İhracat pazarına girememeleri
- Ağırlıklı olarak yerel pazara hitap etmeleri
- Satış kanalları ve satış örgütlerindeki yetersizlik
- Kitle üretimi avantajından faydalanamamaları
- Sınırlı Pazar payına sahip olmaları

KOBİ'ler uluslararası pazarlara dil sorunundan dolayı genellikle girememektedirler. Yerel temsilciler aracılığı ile girmeye çalıştıkları uluslararası piyasalarda ithalat ve ihracat artmakta; ancak dil konusu pazarlama açısından önemli bir sorun haline gelmektedir (Bilici ve Kolçak, 2011: 23).

1.3.5.2.4. Sermaye Sorunları

Sermaye sorunu, aile desteği ve bireysel borçlar ile kurulan KOBİ'lerde yaşam boyu devam etmektedir. Yetersiz olan sermaye yeni yatırımların yapılmasını engellemekte, faaliyetlerini ve gelişmelerini olumsuz yönde etkilemektedir. Yeterli muhasebe bilgisine sahip olmayan işletmenin sahibi ve yöneticisi, işletmesinde sermaye artışı yerine ortaklara borç olarak nakit aktararak işletmeye borç vermeyi

yeğlemektedir. KOBİ'deki sermaye işletmenin özsermayesi ve borçlar toplamını ifade etmektedir (Odyakmaz, 2016: 36).

1.3.6. KOBİ'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri Ve Önemi

KOBİ'ler tüm dünyada ekonomik gelişmenin ve sürdürülebilir büyümenin itici gücü olarak kabul edilmektedir ve ekonomik sistem içerisinde işletmelerin önemli bir bölümünü oluşturmaktadır. KOBİ'lerin ekonomiye sağladığı katkıların önemi kadar sosyal açıdan da önemi büyüktür. Ülkelerdeki ekonomik ve sosyal yapıya göre KOBİ'lerin ekonomik ve sosyal kalkınmadaki rolleri farklıdır. Küreselleşme sürecinde olan dünya ekonomisindeki önemi her geçen gün artan KOBİ'ler, yatırım, üretim, ihracat, istihdam, ve ödedikleri vergiler ile ekonomiye ciddi katkılar sağlarken, coğrafi açıdan da bütün bölgelere dağılmış olması nedeni ile bölgesel olarak kalkınmaya olan katkıları da son derece büyüktür. Esnek yapıları ile teknolojik ve yapısal değişimlere ayak uydurabilmeleri, dinamik yapıları, işçi-işveren ilişkisi, büyük işletmelerin tamamlayıcısı olma rolü, istihdama olan katkıları, bölgelerarası adil gelir dağılımı ve dengeli büyümeye olan katkıları, ekonomik canlanmaya olan katkıları gibi faktörler nedeni ile KOBİ'ler dünyada her geçen gün daha önemli hale gelmiştir (Yörük, 2001: 188-189).

Dünyada 1970'lerin başından itibaren önem kazanmaya başlayan KOBİ'ler için politikalar geliştirilerek desteklenmeye başlanmıştır. Ülkemiz ekonomisinde de her zaman varlığını sürdüren KOBİ'ler 1950'li yıllara kadar tüketicinin taleplerine sınırlı olarak cevap verebilmişler, 24 Ocak 1980 kararlarıyla piyasa ekonomisine geçilmiş ve KOBİ'ler önem kazanmışlardır. KOBİ'ler ekonomik ve sosyal hayatta istikrar unsuru olarak görülmektedirler, sayı ve istihdam açısından benzerlikler gösterebilirler de ülkemizdeki KOBİ'ler ile gelişmiş ülkelerdeki KOBİ'ler arasında ciddi farklılıklar bulunmaktadır. Ülkemizde devletin sağladığı teşvik ve yardımların düşük kaldığı görülmektedir. Yeterli ekonomik güce sahip olmayan KOBİ'ler, teknolojik yatırımların yetersizliği, emek yoğun üretim yapımları ve etkinliklerinin yetersiz seviyede kalmaları nedeniyle ülke ekonomisine sağladığı katkılar da düşük seviyede kalmaktadır.

KOBİ'lerdeki başarı, potansiyel girişimcileri de psikolojik açıdan olumlu etkileyerek onların da piyasaya girmelerini sağlayacak, büyük işletmeleri de olumlu

yönde etkileyecektir. Mesleki okul niteliğini taşıyan KOBİ'ler, istihdam sağlamakta, ülkede geniş coğrafyalara yayıldığından bölgesel dengesizlikleri gidermekte, göçleri önlemekte ve sosyal açıdan olumlu katkılar sağlamaktadır (Boşgelmez, 2003: 22).

KOBİ'ler yarattıkları istihdam, yatırım, ihracat, üretim ve sağladıkları katma değer ile ülke ekonomilerinin her zaman en temel yapılarını oluşturmuştur. Ülkemizde de serbest ekonomiye geçilmesi ile KOBİ'ler daha da önem kazanmıştır.

1.3.6.1.Üretim Açısından Önemi

KOBİ'lerin ekonomi içersindeki payının yüksek olması, sermayenin az sayıdaki işletmenin elinde bulundurulmasını engelleyerek küçük yatırımların girişime dönüşmesini ve rekabetçi bir ekonominin oluşmasını sağlamaktadır. Büyük işletmelerin KOBİ'lere kıyasla sabit üretim ve yatırım maliyetleri yüksektir. KOBİ'ler büyük işletmeler için fason üretim yaparak ve büyük işletmelere mal ve yarı mamül satışı yaparak büyük işletmelerin destekleyicisi ve tamamlayıcısı niteliğindedirler (Öztürk, 2007: 21).

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde KOBİ'ler tek tek ele alındığından faaliyet hacimleri küçük olarak görünse de KOBİ'lerin ülke ekonomisindeki hacmi %99 seviyelerinde olduğunu ve ülke ekonomisindeki üretim için vazgeçilmez bir yere sahip olduklarını göstermektedir. KOBİ'lerin tüketicilerin anlık olan ihtiyaçlarını sürekli olarak karşılayabilmesi, esnek olan yapıları sayesinde tüketici taleplerine ve yeniliklere hızlı bir şekilde uyum sağlayabilmeleri, tüketici ile birebir ilişki kurabilmeleri, birer mesleki okul niteliği taşımaları, üretebilme yetenekleri, bölgesel dengesizlikleri kaldırarak göçü engellemesi KOBİ'lerin sosyal ve ekonomik hayatın unsuru olmalarını sağlamaktadır.

- KOBİ'ler daha hızlı karar verebilme yeteneğine sahiptir.
- Daha az yönetim ve genel işletme giderleri ile çalışmakta ve daha ucuz üretim yapabilmektedirler.
- Büyük işletmelerin girdilerini ve ara mallarını üreterek destekleyicisi ve tamamlayıcısı konumundadır.
- Kriz dönemlerinde daha az etkilenmektedir (Demirci, 2010: 14).

Ekonomilerde yan sanayi niteliğinde olan KOBİ'ler, büyük işletmelerin ürettikleri aynı malı/hizmeti üreterek rekabetti arttırmakta ve ekonomiye canlılık

kazandırmakta, bunun yanında büyük işletmelerin ara mallarını üreterek onların tamamlayıcısı niteliğini taşımaktadırlar.

1.3.6.2.İstihdam Yaratma Gücü Açısından Önemi

KOBİ'lerin ekonomiye yaptığı en büyük katkı yarattıkları istihdam hacmidir. Emek yoğun üretimin KOBİ'lerde fazla olması, daha fazla personel çalıştırmalarını, bölgesel farklılıkları ortadan kaldırarak büyük şehirlere olan göçü engellemesini sağlamaktadır.

- KOBİ'ler mesleki okul niteliğindedir, vasıfsız elemanları yetiştirerek teknik ve mesleki anlamda becerilerini arttırmakta, büyük işletmelerin kalifiye eleman ihtiyacını gidermektedir.
- Kullanılmayan, atıl durumdaki küçük denilebilecek sermayenin girişime dönüşerek ekonomiye girmesini sağlamakta bu da istihdamı arttırmaktadır.
- Birikimlerin artarak yatırıma dönmesini sağlamaktadır.

Ülkemizde KOBİ'lerin istihdam açısından potansiyeli büyük işletmelere oranla daha fazladır. Dünya bankasının yapmış olduğu araştırmada KOBİ'lerde bir kişilik istihdam için yapılmakta olan harcamanın, büyük işletmelerde bir kişilik istihdam için yapılacak olan harcamanın 1/3'ü kadardır (Ulusoy ve Akarsu, 2012: 107).

Ülkemizde işsizlik oranı yüksektir. Emek yoğun işletmeler olan KOBİ'lerin desteklenmesi istihdamı arttıracak bu da işsizlik oranını düşürücü etki yapacaktır.

1.3.6.3.Türkiye Ekonomisindeki Yeri

Dünya ülkelerinde olduğu gibi Türkiye'de de işletmelerin büyük bir kısmını KOBİ'ler oluşturmaktadır. TUIK 2013 yılı verilerine göre ülkemizde KOBİ kriterlerini taşıyan 3.524.331 adet girişim bulunmaktadır. KOBİ'ler girişim sayılarına göre tüm işletmelerin %99,9 unu oluşturmaktadır. Tablo 11'de görüldüğü üzere sektör ve çalışan sayılarına göre girişimlerin dağılımı görülmektedir. Buna göre ülkemizdeki işletmelerin;

- 1-9 çalışanı olan *Mikro Ölçekli* işletmeler % 93,6'sını
- 10-49 çalışanı olan *Küçük Ölçekli* işletmeler % 5,4'ünü
- 20-249 çalışanı olan *Orta Ölçekli* işletmeler % 0,9'unu

- 250 den fazla çalışanı olan *Büyük Ölçekli* işletmeler % 0,1'ini oluşturmaktadır.

Tablo 11:Türkiye’de Girişimlerin Sektör Ve Çalışan Sayılarına Göre Dağılımı

Sektör(Nace Rev.2)	Çalışan sayısına göre girişim sayıları				
	0-9	10-49	50-249	0-249	>250
A-Tarım Ormancılık Ve Balıkçılık	28.619	1.537	211	30.367	22
B-Madencilik Ve Taşocakçılığı	5.475	1.437	352	7.264	60
C-İmalat	371.608	44.668	8.882	425.158	1.627
D-Elektrik, Gaz, Buhar Ve İklimlendirme Üretimi Ve Dağıtımı	3.931	418	167	4.516	62
E-Su Temini, Kanalizasyon, Atık Yönetimi Ve İyileştirme Faaliyetleri	3.044	384	103	3.531	81
F-İnşaat	210.095	36.027	7.115	253.237	510
G-Toptan Ve Perakende Ticaret, Motorlu Kara Taşıtlarının Ve Motosikletlerin Onarımı	1.189.401	47.583	4.272	1.241.256	472
H-Ulaştırma Ve Depolama	548.578	10.929	1.387	560.894	219
I-Konaklama Ve Yiyecek Hizmetleri Faaliyetleri	290.907	12.715	1.597	305.219	307
J-Bilgi Ve İletişim	37.877	2.401	426	40.704	86
K-Finans Ve Sigorta Faaliyetleri	24.702	1.026	161	25.889	75
L-Gayrimenkul Faaliyetleri	49.662	1.562	160	51.384	15
M-Mesleki, Bilimsel Ve Teknik Faaliyetler	182.344	9.697	738	192.779	117
N-İdari Ve Destek Hizmetleri Faaliyetleri	39.727	5.382	2.840	47.949	876
P-Eğitim	21.307	6.284	885	28.476	345
Q-İnsan Sağlığı Ve Sosyal Hizmet Faaliyetleri	37.682	3.995	870	42.547	291
R-Kültür, Sanat, Eğlence, Dinlence Ve Spor	33.470	837	138	34.445	13
S-Diğer Hizmet Faaliyetleri	224.781	3.672	263	228.716	32
TOPLAM	3.303.210	190.554	30.567	3.524.331	5.210
Ölçeklerine Göre İşletmelerin Dağılımı	%93,6	%5,4	%0,9	%99,9	%0,1
AB 28 ‘de Ölçeklere Göre Dağılım	%92,4	%6,4	%1,0	%99,8	%0,2

Kaynak: 2015-2018 KOBİ Strateji Ve Eylem Raporu. Ankara: KOSGEB

http://www.sp.gov.tr/upload/xSPTemelBelge/files/IcTlw+KSEP_Dokumani_2015-2018_10_08_15_YPK_ONAYLI.pdf den E.T.,12.12.2016

Tablo 12: Sektörlere Göre Ortalama Çalışan Sayıları

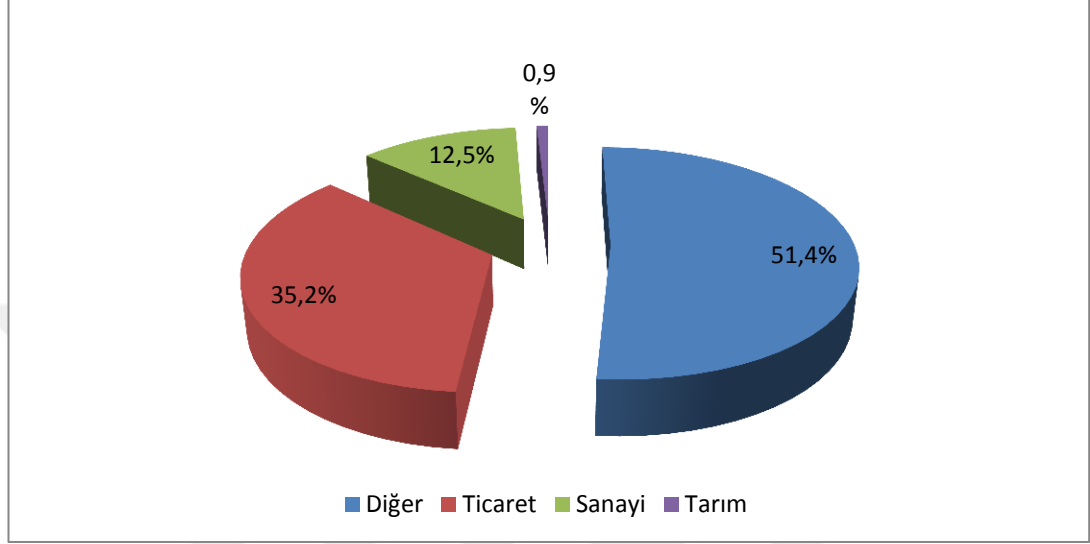
Sektör (Nace Rev.2)	ORTALAMA ÇALIŞAN SAYISI					
	1-19	20-49	50-99	100-249	1-249	>250
B-Madencilik Ve Taş Ocakçılığı	5,8	31,2	69,1	153,0	19,7	969,3
C-İmalat	3,2	31,6	68,7	152,8	7,0	670,9
F-İnşaat	4,1	30,7	68,8	149,6	7,8	449,2
G-Toptan Perakende Ticaret; Motorlu Kara Taşıtlarının Ve Motosikletlerin Onarımı	2,0	30,4	67,1	147,2	2,6	924,7
H-Ulaştırma Ve Depolama	1,5	31,0	67,5	148,3	1,9	1252,2
I-Konaklama Ve Yiyecek Hizmetleri Faaliyetleri	2,2	30,4	68,9	15,9	3,7	1075,3
J-Bilgi Ve İletişim	2,0	30,9	68,3	150,9	3,7	1075,3
M-Mesleki Bilimsel Ve Teknik Faaliyetler	2,4	29,0	67,8	158,6	3,0	538,9
N-İdari Ve Destek Hizmeti Faaliyetleri	3,1	31,1	70,8	155,7	13,6	796,6
P-Eğitim	5,7	30,3	71,1	151,9	13,8	521,8
Q-İnsan Sağlığı Ve Sosyal Hizmet Faaliyetleri	3,0	30,2	68,9	163,9	6,6	565,9
TÜM SEKTÖRLER	2,2	30,9	68,6	152,3	3,6	732,0

Kaynak: 2015-2018 KOBİ Strateji Ve Eylem Raporu. Ankara: KOSGEB

http://www.sp.gov.tr/upload/xSPTemelBelge/files/IcTlw+KSEP_Dokumani_2015-2018_10_08_15_YPK_ONAYLI.pdf den E.T.,12.12.2016

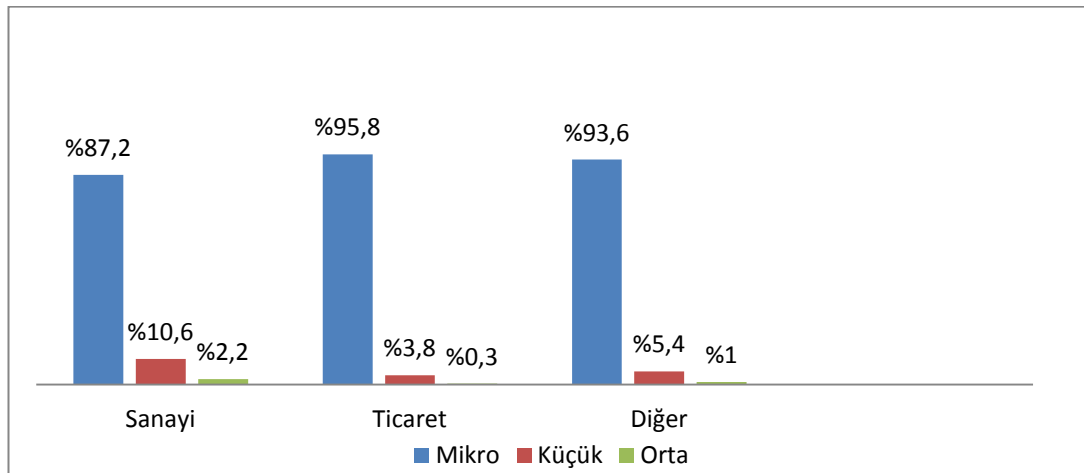
KOBİ ve büyük ölçekli işletmelerin ortalama çalışan sayılarını gösteren tablo olan Tablo 12'ye göre KOBİ ölçeğinde kalan işletmelerin ortalama çalışan sayıları 3,6 iken büyük ölçekli işletmelerin ortalama çalışan sayısı 732' dir.

Şekil 2: KOBİ'lerin Ana Sektör Gruplarına Göre Dağılımı



Kaynak: 2015-2018 KOBİ Strateji Ve Eylem Raporu. Ankara: KOSGEB
http://www.sp.gov.tr/upload/xSPTemelBelge/files/IcTlw+KSEP_Dokumani_2015-2018_10_08_15_YPK_ONAYLI.pdf den E.T., 12.12.2016

Şekil 3: KOBİ'lerin Ana Sektör Ölçeklerine Göre Dağılımı



Kaynak: 2015-2018 KOBİ strateji ve eylem raporu. Ankara: KOSGEB
http://www.sp.gov.tr/upload/xSPTemelBelge/files/IcTlw+KSEP_Dokumani_2015-2018_10_08_15_YPK_ONAYLI.pdf den E.T., 12.12.2016

Şekil 2 ve şekil 3’de ana sektör gruplarına göre dağılım verilmektedir. Buna göre KOBİ’lerin;

- % 51,4’ü diğer sektörlerden,
- % 35,2’si ticaret sektöründen,
- % 12,5’i sanayi sektöründen ,
- % 0,9’u tarım sektöründen oluşmaktadır.

Sanayi sektöründe;

- % 87,2 mikro işletmeler,
- % 10,6 küçük işletmeler,
- % 2,2 orta boy işletmeler yer almaktadır.

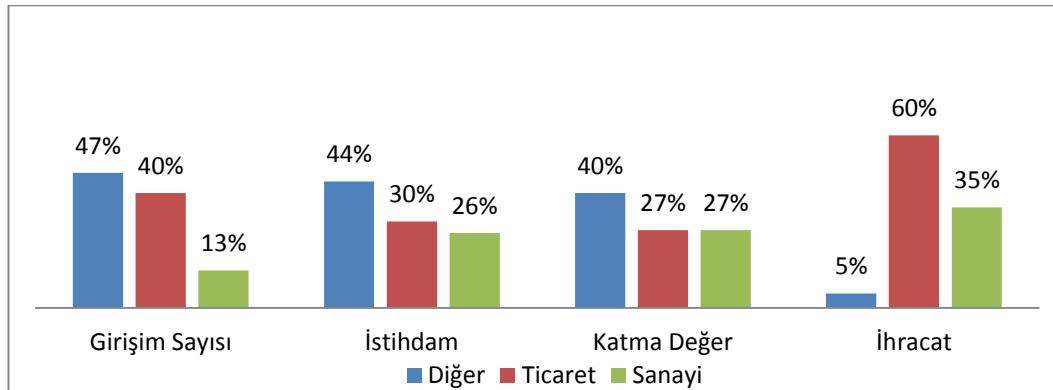
Ticaret sektöründe;

- % 95,8 mikro işletmeler,
- % 3,8 küçük işletmeler,
- % 0,3 orta boy işletmeler yer almaktadır.

Diğer sektörlerde ise;

- % 93,6 mikro işletmeler,
- % 5,4 küçük işletmeler,
- % 1 orta boy işletmeler yer almaktadır.

Şekil 4: Ana Sektörlere Göre Kobi'lere İlişkin Ekonomik Veriler



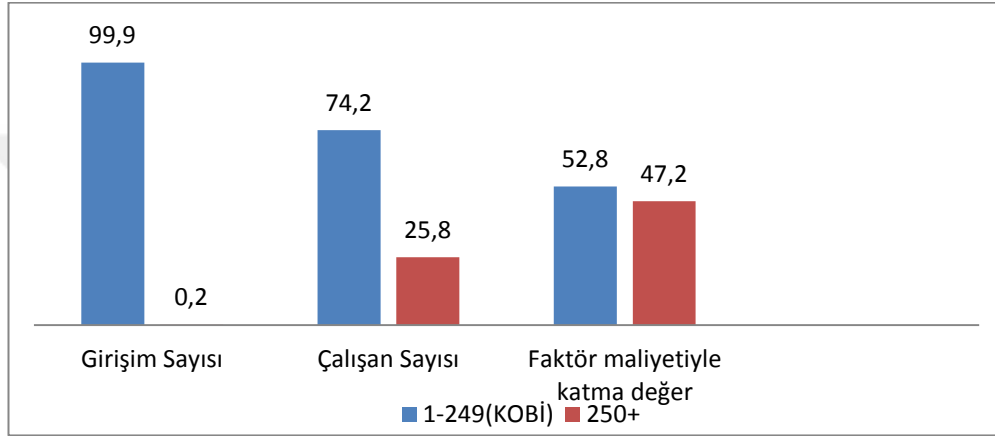
Kaynak: 2015-2018 KOBİ Strateji Ve Eylem Raporu. Ankara: KOSGEB

http://www.sp.gov.tr/upload/xSPTemelBelge/files/IcTlw+KSEP_Dokumani_2015-2018_10_08_15_YPK_ONAYLI.pdf denE.T. 12.12.2016

KOBİ'lerin büyüklük grubuna temel göstergelerinin verildiği TÜİK verilerine göre 2013 yılında KOBİ'ler;

- En fazla girişim sayısı % 47 ile diğer sektörlerde,
- En fazla istihdam sayısı % 44 ile diğer sektörlerde
- En fazla katma değer % 40 ile diğer sektörlerde
- En fazla ihracat oranı % 60 ile ticaret sektöründe görülmektedir.

Şekil 5: KOBİ'lerin Sanayi Ve Hizmet Sektörü Büyüklük Grubuna Göre Temel Göstergeleri



Kaynak: 2015-2018 KOBİ Strateji Ve Eylem Raporu. Ankara: KOSGEB

http://www.sp.gov.tr/upload/xSPTemelBelge/files/IcTlw+KSEP_Dokumani_2015-2018_10_08_15_YPK_ONAYLI.pdf den E.T.,12.12.2016

Şekil 5'deki verilere göre KOBİ'ler;

- KOBİ'ler toplam girişim sayılarının % 99,9 'unu
- Toplam istihdam sayısının % 74,2'sini
- Toplam katma değer % 52,8'ini oluşturmaktadır.

1.4.KOBİ'LERİN FİNANSMANI

KOBİ'ler, üretime olan katkıları, yarattıkları istihdam ve ekonomiyi canlandırıcı özellikleri ve ülke ekonomilerinin kalkınmasındaki katkıları ile ülke ekonomilerinin lokomotif niteliğindedirler. KOBİ'ler, esnek yapıları, değişimlere kolayca ayak uydurabilmeleri, teknolojik değişimler ile talepleri hızla değişen tüketicilerin taleplerine cevap verebilme özellikleri ile yoğun rekabetin yaşandığı günümüz bilgi çağında desteklenmesi gereken yapılardır. Genellikle küçük sermayeler ile kurulan KOBİ'ler büyüdükçe sermaye yetersizliği yaşamaktadır. Bu yetersizliğini, iç veya dış kaynakları ile giderebilen işletmeler hayatta kalabilirken, gideremeyenler piyasadan çekilmektedir. Bu kapanmaların önüne geçebilmek için ülke ekonomilerinde KOBİ'lerin ciddi anlamda desteklenmesi, KOBİ'lere her türlü bilgi ve teknoloji desteğinin verilmesi kritik önem taşımaktadır.

KOBİ'ler ihtiyacı olan vade ve miktara uygun finansal kaynak bulmakta güçlük yaşamaktadırlar. Ülkemizde yıllardır devam eden yüksek enflasyon ve yüksek faiz işletmelerin mali yapılarını bozmuştur. Avrupa ve Amerika'da faaliyet gösteren KOBİ'ler % 1-2 enflasyon ve % 5-6 faiz maliyetleri ile ülkemizdeki KOBİ'lere karşı yüksek oranda rekabet üstünlüğüne sahiptir. Firmalarımızın finansman kaynakları zayıf olduğu için ancak kısa vadeli ve küçük siparişleri karşılayabilmektedir. Normal dönemlerde düşük faiz ve uygun ödeme koşulları ile kredi temin edebilen KOBİ'ler, konjonktürel dalgalanmalar ve genel ekonomik krizlerin görüldüğü dönemlerde artan faiz oranları ile kredi alma şartları zorlaşmakta ve bu şartları sağlayamayan KOBİ'ler finansman yetersizliklerini giderememektedirler. Bu durum güneşte şemsiye verilen KOBİ'ler, yağmur yağmaya başladığından şemsiyenin ellerinden alınmasına benzetilmektedir (İgeme, 2004: 102).

KOBİ'ler genellikle, yönetimin işletme sahibinin yaptığı, yine bu kişinin finansman, insan kaynakları gibi işletmenin bütün görev ayrımlarını yönettiği, bütün kararların bu kişi tarafından verildiği işletmelerdir. Bu şekilde yönetilen işletmelerde optimum kararlar çoğu zaman alınamamaktadır. Finansman konusunda yeterli teknik bilgisi ve deneyimi olmayan işletme sahibi, çoğu zaman KOBİ'ler için verilen desteklerden ve teşviklerden haberdar olmadığından ya da nasıl faydalanılacağını bilemediğinden, bu destek, teşvik ya da eğitimlerden faydalanamaz ve büyümek için gerekli olan finansmanı sağlayamaz. Sadece kuruluştaki kendi öz sermayesi ile

büyümeye çalışan bu tip işletmeler ya ilk kuruldukları ölçekte kalır ya da piyasadan çekilmek zorunda kalır.

KOBİ'lere uzun vadeli kredi sağlayan finans kuruluşları genellikle dış kaynaklı krediler olan Dünya Bankası, Eximbank, Avrupa Yatırım Bankası vb kredilere aracılık etmektedir. KOBİ'ler genellikle bu kuruluşların uzun vadeli kredileri ile sınırlı kalmakta, gereksinim duydukları kısa vadeli kredileri ise genellikle kendi kaynaklarını kullanmak istemeyen finans kuruluşlarının koşulları ağırlaştırılmış kısa vadeli kredileri ile karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu bankalar, KOBİ'lere yönelik kısa vadeli kredi çalışmaları yapmakta; ancak vade, limit, faiz oranı sorunu yaşanmaktadır. En büyük sorun ise kendilerinden istenen teminat şartlarını sağlayamamalarıdır. Bankalar riskli gördükleri KOBİ'lerden kredi ilişkisine girebilmek için yüksek tutarlarda teminat istemektedirler. Bu da KOBİ'lerde kısır döngü etkisi yaratmaktadır.

Araştırmalar göstermektedir ki KOBİ'lerin büyük bir bölümü ihtiyaç duydukları işletme sermayesini genellikle öz sermayelerinden karşılamakta, satıcı kredisinin yanından zor da olsa kısa vadeli banka kredisi kullanabildiğini göstermektedir. Ekonominin % 99,5'lik bir kısmını oluşturan KOBİ'lerin kredilerden aldıkları payın % 24-25 arasında olması, büyüme yatırımlarında kullanılmak üzere kaynak bulmada mevcut finansman yöntemlerinden yararlanamadıkları, uzun vadeli kredi temin edemedikleri, kısmen leasing yönteminden yararlandıkları, faktoring yöntemine hiç başvurmadıkları ve sermaye piyasasından kaynak konusunda yararlanamadıkları görülmektedir (İgeme, 2004: 103).

1.4.1. KOBİ'lerde Finansman Sorunu

Finansman sorunu KOBİ'lerin en önemli sorunlarından biridir ve işletmelerin hayatları süresince de bu sorun varlığını sürdürmektedir. Genellikle düşük sermaye ile kurulan işletmeler, faaliyete geçtikten sonraki dönemde gerekli olan fonun işletmenin zarar etmesi, alacaklarının tahsilinde aksaklıkların yaşanması, satışlarında durgunluk yaşanması, piyasada yaşanan durgunluklardan dolayı işletme kaynaklarından temin edilememesi, işletmelerde finansman açığına sebebiyet vermektedir. Siyasi ve ekonomik istikrarsızlıklar, yetersiz teşvik politikaları da KOBİ'lerde yaşanan finansman sorununun diğer nedenleri arasındandır. Ortaya çıkan

finansman sorunu işletmelerde, tedarik, üretim, pazarlama başta olmak üzere her bölümünde sorun yaşanmasına neden olmaktadır (Yörük, 2001: 188).

İkinci Dünya savaşı sonrası ile 1973 petrol krizine kadar olan dönemde başarılı bir gelişme seyri izleyen ABD ekonomisi 1973 petrol krizi sonrasında yükselmiş olan enflasyon ve işsizlik oranları ve düşen GSMH nedeniyle sarsıntılar yaşamıştır. Bu süreci çabuk atlatan ABD ekonomisi 1980’li yıllarda büyümeye başlamış, 1990 yıllarda ise büyüme ve gelişme daha büyük bir ivme kazanmıştır. Şöyle ki 1990-1995 yılları arasında gösterilen ekonomik performans, 1973-1990 yılları arasında geçen 17 yıllık dönemde gösterilen performansın iki katı kadardır. ABD’nin 1990’lı yıllardaki bu makro ekonomik performansı, 1980’lerden itibaren ABD’de büyük bir ivme kazanan ve 1990’lı yıllarda devasa boyutlara ulaşan bilgi ve iletişim teknolojisi yatırımlarının neden olduğu verimlilik artışları ile açıklanmaktadır. ABD’nin bilgi ve iletişim teknolojisine dayalı olarak yaşadığı bu güçlü ve büyük ekonomik performans “yeni ekonomi” olarak adlandırılmıştır (Yumuşak, 2004: 49).

İletişim teknolojilerinde yaşanmış olan bu gelişmeler, ABD ve Avrupa ekonomilerinde ciddi yenilikleri beraberinde getirmiş ve tüm dünyayı etkilemiştir. Bu gelişmeler ve yenilikler beraberinde küreselleşme akımlarını hızlandırmış, tüm dünya ülkeleri bir anda kendilerini bir değişim bombardımanı içerisinde bulmuşlardır. Artmış olan rekabet tüm dünyaya yayılmıştır. Böyle bir ortamda şirket birleşmeleri yaşanmış, daha büyük şirketlere dönüşen işletmelerin sayısında artış olmuştur. Çokuluslu işletme sayıları artmış, büyük işletmelerdeki Pazar paylarındaki artış sonrasında küçük ve orta büyüklükteki işletmelerde varlıklarını sürdürememe sorunu baş göstermiştir (Kutlu ve Demirci, 2007: 191).

Yeni ekonomi öncesi dönemi eski ekonomi olarak adlandıırırsak, iki dönem arasındaki farklılıkları aşağıdaki tabloda görebiliriz.

Tablo13:Eski Ekonomi Ve Yeni Ekonomi Arasındaki Farklılıklar

DEĞİŞİM UNSURU	ESKİ EKONOMİ	YENİ EKONOMİ
Üretim Ve Rekabet Alanı	Ulusal	Global
Örgütsel Yapı	Hiyerarşik-Bürokratik	Ağ Örgüsü, Şebeke
Üretim Yapısı	Kitlesel Üretim	Tam Zamanında Üretim, Esnek Üretim
Büyümenin Uyarıcıları	Sermaye, İşgücü	Yenilik, İcatlar Ve Bilgi
Teknolojiyi Belirleyen Etmen	Makineleşme	Dijitalleşme
Karşılaştırmalı Üstünlüğün Kaynağı	Ölçek Ekonomisi, Düşük Maliyet	Kapsam Ekonomileri, Yenilik Ve Kalite
Ar-Geye Verilen Önem	Düşük, Orta	Yüksek
Diğer Firmalarla İlişkiler	Tek Başına Hareket Etme	İşbirliği, Ortaklık, Sinerji, Birleşme
İşgücü Politikasının Amacı	Tam İstihdam	Yüksek Reel Ücret
Gerekli Eğitim	Mesleki Diplomaya Yönelik	Yaşam Boyu Öğrenim
İstihdamın Doğası	İstikrarlı	Risk Ve Fırsatlarla Dolu
Regülasyonlar	Kumanda ve Kontrol	Piyasa Araçlarına Dayalı, Esnek
Beşeri Sermaye	Üretim Odaklı	Müşteri Odaklı
İşgücü	Önemli	Daha Az Önemli
İşgücünün Yapısı	Belirli Bir Alanda Uzman	Bilgi, Deneyim-Çok Yönlü Beceri, Yenilikçi Yaratıcı
Varlıkların Önemliliği	Maddi Varlıklar Görece Önemli	Gayri Maddi Varlıklar Görece Önemli
Sektörel Yapı	Tarım-Sanayi Sektörü Ağırlıklı	Hizmet Sektörü Ağırlıklı

Kaynak: Oktay, Balkanlı ve Salepçioğlu, 2004: 25

Küreselleşme ve Yeni Ekonominin şekillendirdiği dünyada ve ülkemizde KOBİ'ler, pazara tutunabilmek için yoğun çaba sarf ederken, diğer yandan da bu yoğun rekabete direnebilmek için yoğun bir çaba sarf etmektedirler. Böyle zor bir ortamda KOBİ'lerin ayakta kalabilmeleri sağlam bir öz kaynak yapısına sahip olmalarına, mali yapılarının güçlü olmasına bağlıdır. Ülkemizin kırılgan bir ekonomiye sahip olması ve sürekli ekonomik krizler yaşanması bunu zorunlu kılmaktadır. Bu anlamda KOBİ'ler finansal anlamda birçok sorunla iç içe kalmaktadırlar.

Ülkemizde KOBİ'lerin yaşadığı finansman sorunlarının temelinde 4 ana sebep yatmaktadır (Aras, 2001: 52):

- Ekonomik istikrarsızlık
- Bankacılık sisteminin yapısal sorunları
- Teşvik politikalarının yetersizliği
- KOBİ'lerin kendi yapılarından kaynaklanan sorunlar.

KOBİ'lerin finansal sorunları, kredi temin etmede yaşanan sorunlar, özsermaye / işletme sermayesi yetersizliğinden kaynaklanan sorunlar, sermaye piyasasından fon elde etmede yaşanan sorunlar, finansal yönetimdeki yetersizlikten kaynaklanan sorunlar ve alternatif finansman tekniklerinin yeterince kullanılmaması sorunları şeklinde sıralanmaktadır (Yörük, 2001: 189).

1.4.1.1. Kredi Temin Etmede Yaşanan Sorunlar

Faaliyetlerini sürdürebilmek için kendi öz kaynaklarını kullanmak ya da bankalardan kredi almak zorunda olan KOBİ'ler, genellikle sınırlı öz kaynaklar ile kurulduklarından banka kredilerinin önemi daha da çok artmaktadır. Kredilerin KOBİ'ler tarafından yoğun ve etkin kullanımı hem KOBİ'lerin hayatta kalmaları hem de sürdürülebilir ekonomik kalkınma açısından çok önemlidir. Banka kredisi kullanımı KOBİ'ler için hayati önem taşımaya rağmen ülkemiz KOBİ'lerinin kredilerden aldığı pay oldukça düşüktür (Küçükçolak vd., 2006: 102).

Tablo 14: Yıllara İlişkin Toplam Krediler ve KOBİ Kredileri

Kredi Türü	2012	2013	2014	2015
Toplam KOBİ Kredileri	199.742,69	271.420,99	333.277,99	389.000
Toplam Krediler	794.756,43	1.047.410,22	1.240.760,01	1.485.000
KOBİ Krediler/ Toplam Krediler	%25,13	%25,91	%26,86	%26,19

Kaynak: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu [BDDK] Haber Bülteni

(E.T.10.12.2016).

Tablo 15:Seçilmiş Ekonomilerin KOBİ'lerle İlgili Bazı Göstergeleri

Ülkeler	İşletmeler İçindeki Payı(%)	İstihdam İçindeki Payı(%)	Katma Değer İçindeki Pay(%)
ABD	98,9	57,9	50
Almanya	99,5	60,4	53,6
Japonya	98,2	66	49,3
İngiltere	99,6	54,1	51
Malezya	99,9	65,2	31,2
AB27	99,8	67,4	57,7
İtalya	99,9	81,1	71,3
G.Kore	99,9	87,7	49,2
Türkiye	99,9	78	55

Kaynak: tobb.org.tr (Erişim Tarihi: 19.12.2016).

Tablo14 de görüldüğü gibi, diğer ülkelerdeki KOBİ'ler ile ülkemizdeki KOBİ'lerin işletmeler içerisindeki payları neredeyse aynı olmasına ve ülkemizdeki KOBİ'lerin istihdam içindeki paylarının da İtalya ve Güney Kore'de bulunan KOBİ'ler hariç diğerlerinden fazla olmasına rağmen ülkemizdeki KOBİ'lerin yarattığı katma değer %55 olarak görünmektedir.

Sınırlı sermaye ile çalışan KOBİ'ler bankaların istemiş oldukları teminatları gösterememektedirler. Bununla beraber bu tipteki işletmelerin bilanço yapıları da genellikle bankaların taleplerini karşılayamayacak şekildedir. Bankalar da küçük ölçekli işletmeler yerine büyük ölçekli işletmeler ile çalışmayı tercih etmektedirler (Aras;2001). Tüm bu olumsuzluklara rağmen bankalardan kredi alabilen işletmeler de yüksek faiz maliyetine maruz kalmaktadırlar. Olabildiğince düşük riskle çalışmak isteyen bankalar bazen talep edilen kredinin birkaç katına varabilen oranlarda teminat istemektedirler. Büyük işletmeler talep edilen teminat şartını sağlayabilmek için varlıklarını teminat olarak gösterebiliyor iken küçük işletmeler genellikle şahsi mal varlıklarını teminat olarak göstermekte ve iş hayatının kötü gitmesi veya bir ekonomik krizde küçük işletme tüm mal varlığını kaybetme riski ile karşı karşıya kalmaktadır. Bu durum, küçük işletmelerin kredi yolu ile finansman sağlama yöntemini kullanmada çekimser kalmalarına neden olmaktadır (Müftüoğlu, 1997: 9).

1.4.1.2.Öz Sermaye Yetersizliğinden Kaynaklanan Sorunlar

İşletmelerin faaliyetlerini finanse edebilmek için kullanabilecekleri iki yol vardır, bunlardan birincisi işletmenin kendi kaynakları diğeri ise banka kredileridir. Ülkemizde 2009-2014 yılları arasında KOBİ kredilerini tüm krediler içindeki oranı % 23- % 27 bandında seyretmektedir. Bu aralıktaki oranlarla çok sınırlı olan banka kredilerinin kullanımı, KOBİ’lerde yatırımlarda ve işletme sermayesinde öz kaynak kullanımını zorunlu hale getirmektedir. Kuruluş aşamasında işletmeler girişimci sermayeye, faaliyetlerini sürdürebilmek için de işletme sermayesine ihtiyaç duymaktadırlar. Öz kaynak doğrudan ortaklardan sağlanabileceği gibi, sermaye piyasalarından da karşılanabilmektedir. KOBİ’ler ülkemizde sermaye piyasasından çok fazla faydalanamamaktadırlar.

Banka kredilerinden istenilen oranlarda yararlanamayan KOBİ’ler yatırımlarının veya işletmenin devamlılığı için öz sermaye kullanmak zorunda kalmaktadırlar. Düşük girişimci sermaye ile kurulan KOBİ’ler ekonomik dalgalanmaların yaşandığı dönemlerde, tahsilatta yaşamış oldukları sıkıntılar nedeniyle nakit sıkıntısı yaşamakta, zamanla azalan öz sermaye ile dış kaynaklara yönelmeye başlamakta ve yüksek maliyetli banka kredisi kullandıklarından ve yatırımlarının dönüş hızını ayarlayamadıklarından varlıklarına son vermek zorunda kalmaktadırlar.

1.4.1.3.Sermaye Piyasasından Fon Elde Etmede Yaşanan Sorunlar

Kredi sağlamada sorunlar yaşayan ve yetersiz öz kaynağı olan KOBİ’ler için sermaye piyasasından kaynak sağlama önemli bir finansman alternatifidir. KOBİ’ler hisse senedi, tahvil, hisse senedi ile değiştirilebilir tahvil, kara iştirakli tahvil, katılma intifa senetleri, kar ve zarar ortaklığı belgesi, hisse senedi ile değiştirilebilir kar ve zarar ortaklığı belgesi ve finansman bonusu aracılığıyla sermaye piyasasından fon sağlayabilmektedirler. KOBİ’ler için önemli bir finansman kaynağı olmasına rağmen sermaye piyasalarından yeterince faydalanmamaktadırlar. Bu durumun başlıca nedenleri:

- KOBİ’lerin genellikle şahıs veya aile şirketi olmaları ve yönetimdeki hakimiyeti kaybetmek istememeleri
- Halka açılmanın yüksek maliyeti

- Şirketlerin çok küçük olmaları
- KOBİ'lerin organizasyon yapıları ve muhasebe sistemleri
- KOBİ'lerin kayıt dışı kalmayı tercih etmeleri (Müftüoğlu, 1997: 11).

1.4.1.4.Finansal Yönetimdeki Yetersizlikten Kaynaklanan Sorunlar

KOBİ'lerde sermaye sahibi ve genellikle yönetici, işletmenin idari bölümlerinde alanında uzman personel istihdam ettirmeyip, ayrı bir finansman departmanının bulunmayışı, her işi kendisinin takip etmesi neticesinde finansal sistemdeki bilgisizlik ve modern tekniklerin kullanılamaması şirketlerin finansal yönetiminde zayıflığa neden olmakta bu da işletmenin kaynak yaratmada önemli sorunlarından biri olmaktadır.

1.4.1.5.Alternatif Finansal Tekniklerin Yeterince Kullanılmaması

Faaliyetlerini büyük ölçüde kendi öz kaynakları ile finanse etmeye çalışan KOBİ'ler, öz kaynaktan sonra banka kredilerini kullanmayı tercih etmektedirler. Aşağıdaki tablo incelediğinde KOBİ'lerin alternatif finansman tekniklerini yeterince kullanmadıkları görülmektedir.

Tablo 16:İşyerleri İtibariyle KOBİ Finansal Kaynak Kullanım Oranları

Finansman Kaynakları	Küçük Ölçekli İşyerleri	Orta Ölçekli İşyerleri	Büyük Ölçekli İşyerleri
Özkaynak	88,2	82,9	80,7
Ticari Banka	40,1	59,7	73,1
Eximbank	11,1	26,0	48,0
Yatırım Kalkınma Bankası	0,3	2,8	9,9
Finans Kurumu	4,0	7,2	21,1
Factoring	4,7	16,6	21,6
Leasing	16,2	21,5	26,9
Diğer	9,8	8,3	8,8

Kaynak: İSO, Ekonomik Durum Tespiti, 2000 (Erişim Tarihi: 05.11.2016).

www.iso.org.tr

1.4.2. KOBİ'lerin Finansmanında Alternatif Yöntemler

Genellikle düşük girişimci sermayesi ile kurulan KOBİ'ler finansman kaynağı olarak öncelikli öz kaynağı tercih ederler. Ancak öz kaynağın yanı sıra dış kaynak olarak birinci sırada banka kredileri kullanılmaktadır. Ancak ülkemizde banka kredilerinden yararlanma oranına bakıldığında KOBİ'lerin banka kredilerine pek fazla erişemedikleri görülmektedir.

Günümüz bilgi çağında, küreselleşen dünyada KOBİ'lerin dünyadaki gelişmeleri yakından takip etmesi ve sürekli gelişimi takip etmeleri gerekmektedir. Dışa açılmanın önündeki en büyük engel olan finansman sorunu KOBİ'lerin en büyük sorunu haline gelmiştir. Gerek bankaların uyguladığı ağır teminat şartlarını yerine getirememeleri gerekse de krediyi kullanma imkanına sahip olsa da bankanın uyguladığı yüksek faiz maliyetine maruz kalmak istememesi gibi durumlardan KOBİ'ler banka kredilerinin yanında alternatif finansman tekniklerinden de faydalanabilmektedirler.

1.4.2.1. Leasing

Leasing, şirketlerin yatırımlarını karşılamada, finansman ihtiyaçlarını karşılamada kullanılan orta ve uzun vadeli yaygın bir finansman yöntemidir. Leasing işleminde, yatırımcı şirket tarafından alınmak istenen yatırım malı, leasing şirketi tarafından satın alınır ve önceden yatırımcı ile karşılıklı olarak belirlenen şartlar ve sözleşmede belirlenen kira planı karşılığında, yatırımcıya leasing kredisi kullandırılır. Yatırımcının, yani leasing sözleşmesine konu olan yatırım malını satın alan kullanıcının sözleşmeden belirlenen yükümlülükleri yerine getirmesi sonrasında, sözleşme vadesi sonunda, sembolik bedel üzerinden mülkiyet yatırımcıya(kiracıya) ödenir. Leasing, yatırım mallarının satın alınması yerine, kiralanarak kullanılmasını sağlamakta, firmalara işletme sermayelerini daha verimli ve karlı kullanmalarını sağlamaktadır (Halk akademi, 2016: 230).

Leasingin avantajları:

% 100 Finansman: Yatırım projesinin tamamı (mal bedeli+nakliye+gümrük vs) finansal kiralama şirketi tarafından finanse edilir.

Güçlü Özkaynak: Finansal kiralama konusu işlemler için özkaynaklardan fon ayırma zorunluluğu bulunmamaktadır. Bu sayede bilançonun likidite oranı yüksek tutulduğu gibi, kaynaklar alternatif yatırım alanlarında kullanılabilirler.

Sağlıklı Nakit Akımı: Ödeme planları firmanın nakit akışına uygun olarak, peşinatlı veya peşinatsız, artan veya azalan, sabit veya değişken bazda, Türk Lirası veya dövizle bağlı olarak oluşturulabilmektedir.

Orta Vadeli Finansman: Finansal kiralama sözleşmeleri asgari 4 yıl vadeli olmasına rağmen, kira ödemeleri daha kısa sürede bitebilir. Kira sözleşmeleri vergi, resim ve harçtan muaf tutulmaktadır (Halk akademi, 2016: 231).

1.4.2.2.Factoring

Factoring, her türlü mal ve hizmet satışlarından kaynaklanan, kısa vadeli (genellikle 90 gün) alacakların factoring şirketine devrini, borçlunun ise bu devirden haberdar edilerek, tahsilatın faktör şirket tarafından yapıldığı alternatif bir finansman yöntemidir. İç ve dış ticarete kullanılan, kısa vadeli satışların finansmanını sağlayan bir finansman yöntemidir (Vakıfbank; 27.12.2016).

Factoring avantajları:

Satıcı açısından:

- Alacağını tahsil edememe riski ortadan kalkar.
- Alınan ön ödeme sayesinde üretim maliyetleri ortadan kalkar.
- Alıcılarına vade uygulayarak alternatif yaratırlar.
- Alacaklar, stoklar ve ticari borçlar azalır, net işletme sermayesi artar.
- Yurtdışı bacağı olan işletmelerde akreditif masrafı ve prosedürü ortadan kalkar.
- Tahsilattaki zaman kaybı ve kanuni işlem masrafları ortadan kalkar.

Müşteri açısından:

- Factoring şirketinin bilgi ve tecrübesinden faydalanır.
- Alacakların çeşitli kurumlar yerine bir tek kuruma devredilmesi ile müşterileri kime ödeme yapacağını bilir.

Factoring firması açısından:

- Satıcılar (müşterileri) ile uzun vadeli ilişki içinde olduğu için formalite azdır ve esnek koşullar sunabilirler.
- Faktoring firmaları ülke ekonomileri ve büyük firmalar hakkındaki bilgilerin yer aldığı bilgi bankası oluştururlar.
- Faktoring firmasının müşterilerinin müşterileri olması portföylerinin artmasını sağlar (Vakıfbank, 27.12.2016).

1.4.2.3. Forfaiting

Forfaiting işlemi, vadeli ithalat ihracat işlemlerinden doğan alacakların ve borçların forfaiting kuruluşuna devredilmesinden doğan ve iskonto işlemi olarak tarif edilen bir finansman yöntemidir (Halkakademi, 21.12.2016).

Fortfaiting, özellikle yatırım maddeleri ithalatından doğan uzun vadeli borç ödemelerinin devredilmesidir.

Forfaiting avantajları:

- İhracatçı için mal bedelinin tahsil edilememe riski ortadan kalkar.
- İhracatçı tahsilat için zaman harcamaz.
- İhracatçı faizin sabit olması nedeniyle faiz riskinden korunur.
- İhracatçı finansman sağladığı için likidite problemini çözer.
- İhracatçı kredi limitini kullanmaz.
- İhracatçının ihracat kredi sigortası yapmasına gerek kalmaz (Halkakademi, 21.12.2016).

1.4.2.4. Franchising

Franchising, bir sistem veya markanın imtiyaz hakkı sahibinin, belirli süre, koşul ve sınırlar dahilinde, işin yönetim ve organizasyonuna ilişkin sürekli olarak disiplin ve destek sağlayarak, belirli bir bedel karşılığında, bağımsız yatırımcılara sistem ve markasını kullandırmasına dayanan, uzun vadeli ve sürekli bir iş ilişkisidir (franchise.com.tr, 20.12.2016).

Franchising avantajları:

Franchising işlemini yapacak olan KOBİ açısından faydaları:

- Daha önce denenmiş ve başarısı kanıtlanmış bir marka ile birlikte, işletmenin teknik ve prosedürlerini kullanmak.
- Marka ile birlikte ulusal veya uluslar arası kalite standartlarına sahip olabilmek.
- Tanınmış markanın sağladığı sürekli müşteri ile işletmenin devamlılığını garantilemek.
- Mali, ticari ve teknik konularda alınan destek ile başarı şansının artırılması.
- Franchisor'ın sürekli olarak yaptığı araştırma ve geliştirme faaliyetlerinden faydalanmak.
- Franchisor ile ortak hareket edilerek küçük işletmelerin karşılaşacakları risklerin bertaraf edilmesi.
- En az maliyetle büyüme ve gelişme imkanı sağlamaktadır (ufrad.org.tr, 20.12.2016).

1.4.2.5. Sermaye Piyasaları

Sermaye piyasası, hisse senedi gibi ortaklık sağlayan ya da tahvil, finansman bonosu gibi alacaklılık sağlayan yatırım araçları vasıtasıyla fon sahibinden fon ihtiyacı içinde olanlara kaynak aktarımını sağlayan bir piyasadır ve alternatif finansman yöntemidir (Halkakademi Genel Bankacılık, 2016: 233).

Finansman sorununu kendi özkaynakları ile karşılayamayan, banka kredilerini de gerekli şartları sağlayamadığından ya da yüksek faiz maliyetine katlanmak istemediğinden kullanmak istemeyen işletmeler için sermaye piyasaları önemli bir alternatif finansman modelidir.

Bir şirketin borsada işlem görmesinin kendisine kazandırdığı avantajlar;

Şirketin hisse senetlerine likidite sağlama: Şirketlerin Borsa'da işlem görmesiyle beraber şirket ortakları ellerinde bulunan hisse senetlerini satma veya yeniden alma imkanına sahiptirler. Borsada işlem gören hisse senetlerini bir piyasa değeri bulunduğu için rahatlıkla teminata kabul edilebilmektedirler.

Finansal kaynak temin edebilme: Şirketler sermaye artırımını yolu ile halka açılmakta ve böylece ucuz maliyetli kaynak yaratabilmektedirler. Şirketin hisse senetleri borsada işlem görmeye başladıktan sonra, sermaye artırımında ortaklar rüçhan hakkını kullanma yolunu seçmekte veya rüçhan hakları şirket tarafından kısıtlanarak tekrar halka arz edilmekte ve böylece şirketin öz kaynağı güçlenmektedir.

Kurumsallaşma: Borsaya açılan şirketlerin belirlenen mevzuat çerçevesinde hareket etmesi ve kamu sorumluluğu, şirketi kurumsallaştırma yoluna itmektedir.

Kredibilite: Borsada işlem görmeye başlayan şirketin para piyasalarındaki kredibilitesi artmakta, daha kolay ve ucuz kredi imkanlarına ulaşabilmektedir.

Globalleşme: Hisse senetleri borsada işlem gören şirketlerin, yabancı ülkelere menkul kıymet ihracatı ve o ülkede menkul kıymetlerinin kote ettirilerek işlem görmesi kolayca sağlanır. Ayrıca şirketin kendisine yabancı ortak bulması kolaylaşır.

Tanınma: Hisse senetleri borsada işlem gören şirketlerin, kamuoyunda tanınırlığının artması, ürünlerin reklamının artması ve markanın herkesçe bilinmesi sağlanmış olur.

Vergi Avantajı: Ülkemizde borsada işlem gören şirketlere bazı vergi avantajları uygulanmaktadır.

Tüm bu avantajların yanı sıra şirketler piyasadan fon sağlayarak piyasa imajlarını güçlendirmektedirler (Halkbank Kredi Sertifikasyon Notları, 2016:102).

1.4.2.6. Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı

Girişim sermayesi yatırım ortaklığı (GSYO), diğer adıyla risk sermayesi, kayıtlı bir sermaye ile kurulmakta ve çıkarılmış olan sermayelerini esasen girişim sermayesi yatırımlarına yönelten ortaklıklardır. GSYO, girişim sermayesi yatırımlarının gerçekleşmesinde kullanılan finansman araçlarından biridir. Girişim sermayesi yatırımı bir yatırım kararı olup, bunu kişiler veya herhangi bir şirket de yapabilmektedir. Risk sermayesi şirketi, talepte bulunan işletmenin planlarını, ürünlerini, potansiyel pazarlarını, rekabet durumlarını ve kaynaklarını değerlendirmektedir (Steinhoff, Burgees; 1989, 155). Bir GSYO aynı zamanda bir kurumsal yatırımcı ve bir sermaye piyasası kurumudur ve bundan dolayı GSYO'ların faaliyetlerinde sermaye piyasası mevzuatına uyum sağlaması gerekmektedir (spk.gov.tr, 21.12.2016).

Diğer bir tanım ile GSYO, diğer adıyla risk sermayesi, finansman arayışı içerisinde olan şirketlerin ve/veya yeni fikirleri olan girişimcilerin; kendilerine yatırım yapabilecekleri yeni fikirleri olan girişimcileri ya da şirketleri arayan, risk almaya hazır finansör/sermayedarlar ile anlaşması anlamına gelmektedir (kobias.com.tr, 21.12.2016).

Girişim sermayesi yatırımlarını, temel olarak girişim şirketlerine doğrudan ve dolaylı olarak ortak olunması ve girişim şirketlerinin borçlanma araçlarının satın alınması yani girişim şirketine kreditor olunması şeklinde olmak üzere iki ayrı biçimde yapmaktadır. Girişim şirketine doğrudan ortak olunması demek, o şirketin hisse senetlerinin satın alınması demektir. GSYO'lar dolaylı olarak da yatırım şirketlerine ortak olabilirler, bu dolaylı ortaklığı yurtiçinde kurulmuş olan özel amaçlı şirketler (holdingler) ve girişim sermayesi fonları ile yurtdışında kurulu girişim sermayesi fonları üzerinden gerçekleştirilebilir (spk.gov.tr, 21.12.2016).

Girişim sermayesi yatırım ortaklığının avantajları:

- Şirkete finansman sağlamaktadır. Bu hisse senedi veya hisse senedi benzeri araçlar yoluyla gerçekleştirilmektedir. Böylece finansman sağlanan işletmeye ortak olunmaktadır.
- Geleneksel olarak hisse senedi piyasasından ve bankalardan fon desteği bulamayan işletmeler için fon kaynağı yaratmaktadır. Finansör ya da sermayedar şirket gerekli finansal ve stratejik desteğin verilmesi ile büyümesi sağlanmış olmaktadır.
- Finansör şirketteki profesyonel yöneticiler sayesinde sermaye desteğinde bulunulan şirket yakından takip edilmektedir. Stratejik destek sağlamak, şirkete yeni bir perspektif kazandırmak ve benzer şirketlerden elde edilen tecrübelerin diğer şirketlere aktarılması ile sermaye desteğinde bulunulan firma desteklenmiş olmaktadır.
- Risk sermayesi şirketi pasif ortak değildir. İşletmeye yönetsel ve teknik destek sağlamakta, ekonomide hayati öneme sahip teknoloji transferini sağlamaktadır (kobias.com.tr, 21.12.2016).

1.4.2.7. Satıcı Kredileri

Bu finansman yöntemi diğer finansman yöntemlerinde olduğu gibi kredilendirme şeklinde, yani borç para vermek ya da kredi vermek şeklinde kullanılmamaktadır. Bunda satıcının alıcı arasındaki ticari faaliyetten doğan borçlar ifade edilmektedir.

Satıcı kredilerinde, faaliyeti için gerekli olan ticari malı ya da ara malı satın alan işletme, bu malın bedelinin ödenmesini satıcı tarafından belirlenen belirli bir vade ile ödemektedir. Bu durumda satıcı alıcıya faiz işletmeden belirlediği vade ile finansman desteği sağlamış olmaktadır. Bu kredilerin ödenmesinde en çok başvuru olan ödeme aracı vadeli çek uygulamasıdır. Türk Ticaret Kanunu'na göre görüldüğünde ödenmesi gereken bir kıymetli evrak niteliği taşımaktadır ve KOBİ'ler nakit akışlarında genellikle çek kullanmaktadırlar.

1.4.3. KOBİ'lerde Banka Finansmanı

Tüm bu alternatif finansman tekniklerinin yanı sıra KOBİ'lerin en çok tercih ettiği finansman yöntemi banka kredileridir.

KOBİ'ler bundan önceki yıllarda, küçük olduklarından, risk düzeyleri yüksek olduğundan ve aynı zamanda kayıt dışı faaliyet göstermelerinden bankalarca çok fazla kredilendirilmemekte idi. Eskiden bankalar arası rekabet bugünkü şartlara göre bu kadar yoğun değildi, bankaların pazarlama bölümleri bulunmuyordu ve müşteri görüşmesi ve müşteri kazanımı için bankacılar dışarı çıkmıyordu (Roger; 1983, 8).

Ancak son yıllarda bankaların perakende bankacılığı yönelmesi, KOBİ bankacılığından daha çok verim elde edilmesi, ekonomideki olumlu seyir ve artan rekabet koşulları neticesinde bankaların KOBİ'lere daha fazla önem vermesini sağlamıştır. Bankalar bu avantajlardan dolayı KOBİ niteliğindeki müşteri adetlerini arttırma yoluna gitmiş, eskiden belli şehirlerde ve birer tane şube ile çalışan bankalar, günümüzde finansal market olarak çalışmakta ve her şehirde en az bir şube ile faaliyet göstererek KOBİ niteliğindeki müşterileri daha kolay kazanmayı amaçlamışlardır.

KOBİ'lerin ölçeklerine ve çalışma ortamlarına bağlı olarak banka kredilerine ulaşmada yaşadıkları sıkıntıların niteliği ve boyutu da farklılık göstermektedir. Küçük sermayeli ve genç işletmeler genellikle her şartta krediye ulaşmada ve kredi

maliyetinde sorun yaşarken; orta ölçekli işletmeler gelişmiş ülkelerde kredi hacminin yetersiz olması ve koşulların uygun olmaması, az gelişmiş ve gelişmekte olan ülke ekonomilerinde hem kredi koşulları hem de krediye ulaşım konularında zorluk çekebilmektedirler (Green, 2003: 10). Bu sorunun yaşanmasında, gelişmekte olan ülke ekonomilerinde likidite yetersizliği, gelişmemiş finansal sistem, bankaların küçük ölçekli işletmeleri kredilendirme konusunda isteksiz ve deneyimsiz olması etkili olmaktadır.

Bu kapsamda ülkemizde KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik ürün ve hizmetler sunan yatırım, kalkınma ve ticaret bankaları bulunmaktadır.

1.4.3.1. Türkiye Halk Bankası

Halk Bankası, kalıcı bir ekonomik kalkınma, sosyal denge ve toplumsal barışın korunması için uygun koşullarla esnaf- sanatkar ve küçük meslek sahibine kredi verme amacıyla, 1933 yılında çıkartılan Halk Bankası ve Halk Sandıkları Kanunu ile resmi olarak kurulmuştur. 1938-1950 yılları arasında finansman sağladıkları Halk Sandıkları kanalı ile kredi hizmeti verirken, 1950 yılından sonra doğrudan şube açma ve kredi kullandırma yetkisi ile çalışmaya başlamıştır. 1964 yılında sermayesi arttırılan ve aktif bir çalışma temposuna giren bankanın mevduat ve kredi hacmi giderek yükselmiştir (halkbank.com.tr, 21.12.2016).

Türkiye Halk Bankasının Esnaf-Sanatkar ve KOBİ politikaları;

- Finansal destek ile üretim artışını sağlamak ve yeni yatırımları teşvik etmek,
- Kaliteli, standartlara uygun, çağdaş ve yeni teknolojiye dayalı üretim ve yatırımları, kredileri ile desteklemek,
- Yurtiçi ve yurtdışından sağladığı kaynaklar ile KOBİ'lerin diğer ülke KOBİ'leri ile rekabet olanağını sağlamak,
- Ülke içinde ve dışında pazarlanabilir ürünleri, istihdamı arttırıcı üretim, kalite ve standardı geliştirici yatırımları finanse etmek, KOBİ'leri dış ticarete teşvik etmek.
- KOBİ'lere danışmanlık ve eğitim hizmetleri sunarak, bilgi ve enformasyon ihtiyaçlarının karşılanmasını sağlamak, çalışanlarının mesleki eğitimlerine yardımcı olmak,

- KOBİ'lere pazarlama, ortaklık, dış finansman konularında yardımcı olarak yeni girişimlerini teşvik etmek, yurtdışı ülkelerdeki KOBİ'ler ile iletişim kurmalarını sağlamak şeklindedir (Aygün vd, 2006: 22).

Halk Bankası'nın KOBİ'lere uygulamış olduğu çok çeşitli kredi imkanları bulunmaktadır. Bunlar;

Esnaf ve Sanatkarlara Özel ESKKK Kredileri

Halk Bankası, 1942 yılından itibaren esnaf sanatkarlara doğrudan, 1951 yılından itibaren de Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri (ESKKK) kefaletiyle kooperatif kredisi kullanılmaktadır.

Cirosu 1 milyon TL'ye kadar olan işletmeler "esnaf-küçük işletme" olarak tanımlanmıştır. Esnaf-küçük işletme olarak nitelendirilen işletmelerin kredilendirilmesine yönelik yeni bir kredi modeli hayata geçirilmiştir. Esnaf ve sanatkar siciline katırlı olan bu işletmeler 150.000 TL'ye kadar, aylık, 3 veya 6 ayda bir ödemeli 5 yıl vadeli düşük faizli kredi kullanabilmektedir. ESKKK'ların kuruluşundan itibaren risk grupları bulunmaktadır. Yeni kurulan veya kullandırmış olduğu kredilerde gerekli geri dönüşleri sağlayamayan ESKKK'ların risk grupları 6 ve 7 olmaktadır. Bunların kullandırabileceği üst limit 75.000 TL ile sınırlıdır. Risk grubu 3, 4 ve 5 olması durumunda 100.000 TL, 1 ve 2 olması durumunda ise 150.000 TL üst limit ile kredi kullandırabilmektedir.

Söz konusu bu kredilerin işleyişinde, kredinin teminatına ESKKK'nın kefaleti alınmaktadır. Banka bu kredi kullanımında sadece ESKKK kefaleti alınmaktadır. Kredinin teminatı tamamen ESKKK'nın sorumluluğundadır. ESKKK, kullandıracağı kredi için ipotek, 3. Şahıs kefaleti, araç rehni vs. şeklinde çeşitli teminatlar talep edebilmekte veya doğrudan sadece kendisi kefil olabilmektedir.

KOBİ'lere Yönelik Destek Paketleri

- İhracat destek paketi
- İmalat destek paketi
- Makine imalat destek paketi
- Teknoloji, AR-GE, inovasyon destek paketi
- KOBİ turizm sektörü destek paketi

- Hizmet ve ticaret sektörü destek paketi
- Sanayi bölgeleri destek paketi
- Taahhüt sektörü destek paketi
- Taşımacılık sektörüne destek paketi
- Şoför esnafa plaka teminatlđ destek paketi
- Medikal kredi paketi
- POS işyeri paketi
- Lisanssız elektrik üretimi destek paketi
- Franchising destek paketi
- Tarım destek paketi (halkbank.com.tr, 21.12.2016).

1.4.3.2. Türk Eximbank

Türkiye İhracat Kredi Bankası Anonim Şirketi (Türk Eximbank), 25.03.1987 tarihli ve 3332 sayılı kanuna dayanılarak 2013/4286 sayılı Bakanlar Kurulu kararı ile yürürlüğe girmiştir. Bankanın amacı, ihracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması, girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçılar ve yurtdışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence sağlanması, yurtdışında yapılacak yatırımlar ile ihracat amacına yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesidir. Türkiye’de ihracatın kurumsallaşmış tek asli teşvik unsuru olan Türk Eximbank, bu amaca yönelik olarak ihracatçıları, ihracata yönelik imalat yapan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren müteahhit ve girişimcileri kısa, orta ve uzun vadeli nakdi ve gayrinakdi kredi, sigorta ve garanti programları ile desteklenmektedir. Türk Eximbank’ın gelişmiş bir çok ülkenin resmi destekli ihracat kredi kuruluşlarından farklı olarak kredi, garanti ve sigorta işlemlerini aynı çatı altında toplamış olması, ihracatçı firmalara verilen hizmetlerde bir bütünlük oluşturulmasına imkan sağlamıştır. Türk Eximbank, 3,3 milyar USD, 2013 yılında 19.7 milyar USD, 2015 yılında ise 20,1 milyar USD kısa, orta ve uzun vadeli yurtiçi kredisi kullanmıştır (www.eximbank.gov.tr, 22.12.2016).

Türk Eximbank tarafından kullanılan krediler;

1-Kısa vadeli ihracat kredileri

A-Sevk öncesi krediler

- Sevk öncesi TL ihracat kredisi
- Sevk öncesi TL kalkınmada öncelikli yöreler ihracat kredisi
- Sevk öncesi döviz ihracat kredisi

B-Dış ticaret şirketleri kısa vadeli ihracat kredileri

- Dış ticaret şirketleri kısa vadeli TL ihracat kredisi
- Dış ticaret şirketleri kısa vadeli döviz ihracat kredisi

C- İhracata hazırlık kredisi

- İhracata hazırlık TL kredisi
- İhracata hazırlık döviz kredisi

D-KOBİ ihracata hazırlık kredileri

- KOBİ ihracata hazırlık TL kredisi
- KOBİ ihracata hazırlık Döviz kredisi

2-Özellikli krediler

- Sevk öncesi reeskont kredisi
- Kısa vadeli ihracat alacakları iskonto programı
- Yurt dışı mağazalar yatırım kredisi
- Özellikli ihracat kredisi
- Gemi inşa ve ihracına yönelik teminat mektubu programı
- Yurtdışı müteahhitlik hizmetlerine yönelik teminat mektubu programı

3-Döviz kazandırıcı hizmetler kapsamındaki kredileri

- Uluslararası nakliyat pazarlama kredisi
- Turizm pazarlama kredisi
- Döviz kazandırıcı hizmetler kredisi

4-İhracat finansmanı aracılık kredisi

5-İslam kalkınma bankası kaynaklı krediler

1.4.3.3. Türkiye Sınai Kalkınma Bankası

Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB), 1950 yılında, Dünya Bankası, T.C. Merkez Bankası desteği ve ticari bankaların pay sahipliği ile Türkiye'nin ilk özel kalkınma ve yatırım bankası olarak İstanbul'da kurulmuştur. Banka kurulduğu günden bu yana, derin bilgi birikimi ve müşterilerine geniş yelpazede sunduğu kurumsal bankacılık, yatırım bankacılığı ve danışmanlık alanlarındaki hizmetleri ile Türkiye'nin sürdürülebilir büyümesine destek vermektedir (www.halkbank.com.tr, 2016).

TSKB kuruluş amaçları;

- Ülkemizde öncelikle sanayi sektörü olmak üzere bütün sektörlerdeki yatırım girişimlerini desteklemek,
- Yabancı ve yerli sermayenin ülkemizde kurulmuş veya kurulacak şirketlere iştirakine yardımcı olmak,
- Türkiye'de sermaye piyasasının gelişmesine destek olmak (www.tskb.com.tr; 2016).

TSKB, Avrupa Yatırım Bankası, Dünya Bankası, Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası, Agence Française de Développement, KFW Alman Sanayileşme Fonu ve Japon Uluslararası İşbirliği Bankası'nın önde gelen aracı bankasıdır. TSKB Yatırım Kredileri, Dünya Bankası İhracat Finansmanı Aracılık Kredisi, Dünya Bankası Yenilenebilir Enerji Kredisi, AYB Kredisi, AYB Çevre Kredisi, Avrupa Yatırım Bankası Küçük İşletmeler Aracılık Kredisi, KFW Alman Sanayileşme Fonu, KFW Çevre Kredisi, KFW Kobi Kredisi, Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası Kredileri, Fransız Kalkınma Ajansı ve JBIC Kredileridir. İlgili kredilerden, Dünya Bankası İhracat Finansmanı Aracılık Kredisi; ihracatı olan firmaların kısa/orta vadeli işletme sermayesi ve yatırım kredisi ihtiyaçlarını sağlamak amacıyla, ticari bankalar ve finansal kiralama şirketleri aracılığıyla kullandırılan ve TSKB' nin aracı banka olduğu kredi olup, kredi tutarı 300 milyon dolardır. Avrupa Yatırım Bankası Küçük İşletmeler Aracılık Kredisi; TSKB' nin yine aracı banka olduğu, özel sektöre ait imalat sanayii, turizm ve hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmaların Türkiye sınırları içerisindeki yatırım projelerine finansman sağlamak amaçlı, çalışan sayısı 250'nin altında olan firmalara kullandırılabilen kredi olup, kredi tutarı 150 milyon

Euro'dur. KFW KOBİ Kredisi, Türkiye'nin KFW tarafından seçilen 51 ilde yer alan, imalat sanayiinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin yatırım projelerinin ve/veya işletme sermayelerinin finansmanında kullanılacak kredidir. KFW KOBİ Kredisi'nde çalışan kişi sayısı 150 kişinin altında olması koşulu aranmakta olup, kredi tutarı kredi genelinde 100.000 Euro olmak şartıyla en fazla 200.000 Euro dur. KFW KOBİ Kredisinde de TSKB aracı banka olup krediyi hissedarı olan 3 ticari banka aracılığıyla kullandırmaktadır (www.tskb.com.tr, 22.12.2016).

1.4.3.4. Türkiye Vakıflar Bankası

Vakıfbank, 1954 yılında vakıf kaynaklarını ekonomik kalkınmanın gereksinimleri doğrultusunda en iyi biçimde değerlendirmek amacıyla kurulduğu bankanın kendi sitesinde belirtilmektedir. Kurumsal, ticari, KOBİ ve tarım bankacılığının yanı sıra bireysel ve özel bankacılık alanında da hizmet sunmaktadır. Vakıfbank'ın KOBİ'lere sağladığı bir çok imkan ve hizmeti bulunmaktadır. Bunlar; KOBİ kredileri olarak; İşletme İhtiyaç Kredisi, Hammadde Alımı Kredisi, İşyeri Edindirme Kredisi, Esnaf Destek Kredisi, Plaka Kredileri, Araç Kredileri, Traktör Kredisi, Organik Tarım/Sera Kredisi, Turizm Destek Kredisi, Franchising Kredisi, Vakobi Yatırım Kredisi, Pos Üye İşyeri Kredileri, Bankomat 7/24 Kredileri, Eczacı Destek Paketi, KOSGEB Destekli Krediler, İskonto Kredileri, Spot/Rotatif Krediler, Çek Senet Karşılığı Krediler, Döviz Kredileri, Döviz Endeksli Krediler, Eximbank Kredileri, Teminat ve Referans Mektupları gibi kredi ve destekler sayılabilir (www.vakifbank.com.tr, 27.12.2016).

İşletme ihtiyaç kredisi, herhangi bir sanayi veya ticaret odasına üye olan ticari faaliyeti bulunan işletmeler tarafından kullanılan gerçek ve tüzel kişilere kullandırılan kredileridir. KOBİ'lerin orta ve uzun vadeli finansman ihtiyaçlarını karşılamak üzere kullandırılan, 60 aya kadar kullandırılan esnek ödemeli kredilerdir. Plaka kredileri ise, sektörde ilk defa Vakıfbank tarafından kullandırılmış olan bir kredidir. Şehir içi toplu taşıma işi yapan şoförlerin kurmuş oldukları dernek/birlik/oda veya kooperatif üyesi ticari taksi, minibüs, özel halk otobüsü, ve servis aracı sahiplerine, hat bedeli, araç yenileme ve bakım-onarım giderlerinin finansmanında kullandırılan taksitli kredidir. Firma firmaya kullandırılan kredinin miktarını, hat, bulunulan şehir ve çalışılan aracın cinsi (halk otobüsü, minibüs, taksi,

vs) belirlemektedir. Ayrıca bankanın sağlamış olduğu KOSGEB kredileri ise, KOSGEB KOBİ Kayıtlı Eleman İstihdamını Destek Kredisi, KOSGEB Gıda Sektörü Makine-Teçhizat Destek Kredisi, E-KOBİ Bilişim Kredisi, KOSGEB İhracat Destek Kredisi, KOSGEB Deri Sektörü OSB'ye Taşınma Kredileri şeklindedir. Bankanın sunmuş olduğu proje kredileri ise; Avrupa Yatırım Bankası Kredileri, Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası Kaynaklı Krediler, Vakıfbank Kaynaklı Yatırım Kredileri, Yurtdışı Exim Kredileri Ve Vakıfbank New York Şubesi Kaynaklı Yatırım Kredisi Ve Banka İştiraki Olan Ve Viyana'da Faaliyet Gösteren Vakıfbank International AG kaynaklarından da yatırım kredileri kullandırmaktadır (www.vakifbank.com.tr, 2016).

1.4.3.5. T.C. Ziraat Bankası

Esas uzmanlık alanı tarım kredileri olan Ziraat Bankası'nın KOBİ'lere yönelik kredi imkanları da bulunmaktadır. Azami 18 ay vade ile kullandırılan tarım işletme kredisi tarımsal işletmelerin, tohum, gübre, yem, zirai ilaç, aşı, işçilik, toprak işleme, hasat, harman, elektrik, su, bakım-onarım gibi işletme giderlerini finanse etmek için kullandırılan kredilerdir. İşletme kredisi ürünleri Bireysel Çiftçi Kredisi, İşletme Kredisi, Spot Tarımsal Kredi, Sözleşmeli Üretim kredisidir. Yatırım kredisi olarak da, tarımsal işletme kurmak ya da edinmek veya mevcut işletmelerin modernizasyonu için kullandırılan kredilerdir. Bu krediler azami 5 yıl vadeli kullandırılmaktadır. Ziraat Bankası'nın KOSGEB yatırım kredileri de; KOSGEB Gıda Sektörü Makine-Teçhizat Yatırım Kredisi, KOBİ İhracat Destek Kredisi, KOBİ Kayıtlı Eleman İstihdamını Destek Kredisi, KOBİ Deri Sektörünü OSB'ye Taşıma Destek Kredisi şeklindedir. Banka ayrıca meslek odaları ile yaptığı anlaşma gereği meslek odalarına üye olan işletmelere de uygun faiz oranları ile kredi kullandırmaktadır. Bankanın tüm bunlar dışında firmaların kısa vadeli finansman ihtiyaçlarını karşılamak için küçük işletme kredileri, dış ticaretin finansmanında kullanılmak üzere ithalat, ihracat, döviz ve Eximbank kaynaklı kredileri gibi kredi seçenekleri de mevcuttur (www.ziraatbank.com.tr, 20.12.2016).

1.4.3.6. Kredi Garanti Fonu

KGF, 14/07/1993 tarih, 93/4496 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile kuruluş organizasyonunu tamamlayıp ilk faaliyetini 1994 yılında vererek faaliyetlerine başlamıştır. KGF, kurumsal bir kefalet kuruluşu olarak teminat yetersizliği nedeniyle çeşitli kredi ve destek imkanlarından yeterince faydalanamayan küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin (KOBİ) “müteselsil kefil” sıfatıyla krediye erişimlerini sağlamaktadır. Söz konusu Bakanlar Kurulu Kararı’nda da belirtildiği gibi, kredi değerliliği bakımından teminat yetersizliği içerisinde olan KOBİ’ler lehine kefalet vermek suretiyle finansmana erişimlerini kolaylaştırmak amacıyla kurulmuş ve bu amacı doğrultusunda vergi ve harçlardan muaf tutulmuştur. Bankalar nezdinde kredi değerliliği olan ancak teminat yetersizliği nedeniyle krediye erişmekte güçlük çeken ve KOBİ(yıllık net satış hasılatı ve aktif büyüklüğünden herhangi biri 40 milyon TL’yi aşmayan, yıllık 250’den az çalışan istihdam eden işletmeler) olarak tanımlanan gerçek veya tüzel kişi işletmeler faydalanabilir (www.kgf.com.tr, 27.12.2016).

1.4.4. KOBİ Kredilerinin Değerlendirilmesi

Kredilendirme süreci, kredi talebinde bulunmuş olan müşteri ile bankanın yapmış olduğu ilk görüşme anından itibaren başlayan ve kredinin tasfiyesine kadar süren bir süreçtir. Bu süreç, bankaların karlılıkları, risk yönetimi, başarılarını ve faaliyetlerini doğrudan etkileyen bir süreç olup, aşamaları ayrıntılı bir yönetim yaklaşımı ve özel uzmanlık gerektiren bir süreçtir.

Küresel ekonomide artmış olan rekabette kredi çeşitliliği artmış, farklı ürün ve hizmetlerle, farklılaşan vadelerle müşteriye uygun ödeme koşulları sunularak müşteri potansiyeli artışı hedeflenmektedir. Daha önce bankalar büyük montanlı, ticari ya da kurumsal nitelikteki müşterilerle çalışmakta iken, bu müşterilerdeki verimliliğin az oluşunun görülmesi bankaları KOBİ segmentteki müşterilerle daha yoğun çalışmaya itmiştir. KOBİ segmentte bulunan müşterilerdeki verimlilik daha yüksek ve risk daha düşüktür. Kurumsal ya da ticari olarak adlandırılan müşterilerde, yönetimin profesyonelleşmesi, finans alanında uzman bir kadronun çalıştırılması, firmanın banka ile olan ilişkilerinde daha dikkatli davranmasını ve firmanın her konuda karını gözetecek şekilde banka ilişkilerinin yönetilmesini sağlamaktadır, bu

da bankanın bu şekildeki firmadan istediği verimliliği sağlayamamasına neden olmaktadır. Kurumsal nitelikteki firmaların sayısının azlığı da bankaların KOBİ segmentteki müşterilere yönelmesine neden olmuştur. KOBİ kredilerinin toplam krediler içindeki payı artış göstermiştir, bu artış kendisiyle beraber kredi yönetimindeki risk yönetimini önemli hale getirmiştir.

Riskten kaçınma üç tip genel yöntem ile ifade edilmektedir. Bunlardan birincisi, etkisiz ya da yanlış finansal kararları durdurmak amacıyla sürecin, sözleşmelerin ve prosedürlerin standartlaştırılması. İkincisi, herhangi bir kayıp durumunun yaratacağı etkileri azaltmak ve kredi alanlarının çeşitlenmesinden fayda sağlayacak portföylerin oluşturulması. Üçüncü ve son olarak kredi veren kurumun yönetimiyle uyumlu kredi kontratlarının hayata geçirilmesidir (Santomero, 1997: 85).

Bankaların kredi departmanları, risklerini en aza indirmek için, sermaye, kapasite, karakter, teminat, kontrol unsurları gibi belli ilke ve standartlar ile müşterilerinin kredibilitesini ölçmektedirler. Bankaların kredi politikaları, müşterinin özellikleri, kredi limitleri, faiz oranları ve vade gibi konularda uyguladıkları kararlar belirlemektedir (Yılmaz, 2010: 31).

Kredi departmanları, en iyi kredi başvuru sonucunun tavsiyesinden ve analizinden sorumlu bankaların en önemli bölümüdür. Bu bölüm kredi taleplerinin her biri için üç ana soruya tatmin edici nitelikte cevaplar vermelidir.

Bu sorular (Rose, 2002: 528);

- 1- Kredi talep sahibi itibarlı mıdır ve piyasada nasıl tanınıyor?
- 2- Kredi anlaşması doğru bir şekilde yapılandırılmış ve belgelendirilmiş mi?
- 3- Olabilecek bir ihmal sonucunda, banka krediyi çabuk, düşük fiyata ve düşük riskle geri çağırabilir mi?

Kredi taleplerinin değerlendirilmesi olan kredi analizinin temel amacı, krediyi talep eden müşterinin, krediyi geri ödeme gücünün analiz edilerek banka için oluşacak riskin en aza indirmektir. Kredi analizi sadece kredi talebinde bulunan müşterinin kredibilitesinin analiz edilmesi ve mali tablolarının analiz edilmesi değil, aynı zamanda riskin yönetimini de kapsamaktadır. Kredi yönetimi, kredi talebinde bulunan müşterinin geçmiş, güncel ve gelecek dönemde performansında etki yaratmış ya da etki yaratabilecek mali veya mali olmayan tüm etkenlerin değerlendirilerek verilecek olan kredinin taşıdığı riski saptamayı, oluşabilecek

finansal riskleri ölçmeyi, izlemeyi ve kontrol etmeyi kapsamaktadır (Yazıcı, 2011: 46).

Kredi taleplerinin değerlendirilmesinde bankalar iki türlü hata yapabilirler. Birincisi borcunu ödeyemeyecek durumdaki müşterilerin talebini kabul etmek, ikincisi ise borcunu ödeyebilecek durumdaki müşterilerin talebini reddetmek. Her iki durumda da bankanın gelir ve müşteri kaybı yaşaması söz konusudur(Koch, 1995: 664).

Bankaların kredi departmanları verecekleri kredi kararında, risk, karlılık ve likidite dengesini en iyi şekilde sağlayacak kararları vermek zorundadırlar. Kredi yönetiminde riskin izlenmesi, riskin değerlendirilmesi, karar verme ve riskin kontrol edilmesi önem taşımaktadır. Kredi tahsis sürecinde, akışkanlık, güven, uygunluk, verimlilik ilkeleri kredi politikaları dahilinde göz önünde bulundurulmaktadır. Kredilendirme ilkeleri bankaların kredi kararlarını etkileyen önemli faktörlerdendir, burada amaç doğru kredinin verilmesi ve kredi riskinin azaltılmasıdır.

- **Akışkanlık:** Kredinin ne amaçla verildiği
- **Güvenlik:** Kredinin firmanın faaliyetleri sonucu elde edeceği gelir ile ödenip ödenmeyeceği
- **Uygunluk:** Geri ödemenin kısa vadeli varlıklarla mı uzun vadeli varlıklarla mı yapılacağı
- **Verimlilik:** Bankanın kredi tahsis ettiği müşteriden en yüksek verimi elde etmeyi gözetmesidir (Poyraz, 2012: 102).

1.4.4.1. Kredi Başvurusunda Kalitatif-Kantitatif Analiz

Kredilendirme sürecinin ilk aşaması kredi başvurusunun alınmasıdır. Bu aşamada, talep edilen kredinin miktarı, vadesi ve kredinin kullanım amacı gibi genel bilgiler edinilerek kredinin geri ödenmesi ile ilgili müşterinin kapasitesi hakkında bir ön bilgi edinilir. Ayrıca bu aşamada, müşteri ziyaretleriyle ve müşteriden alınan bilgi ve belgelerle müşteri hakkında bilgi edinilerek, talep edilen kredinin genel hatları ve banka kredi politikasına uygunluğu belirlenir.

Kredi talebinin değerlendirilmesinde, müşterinin geri ödeme gücü hakkında bilgi edinebilmek ve kredi riskinin değerlendirilmesi açısından kantitatif ve kalitatif

analiz yapılmaktadır. Genel olarak sayısal olmayan firma verilerine dayanan kalitatif analiz, sayısal verilere dayalı olan analiz türü ise kantitatif analizdir.

Kalitatif analiz şu şekilde sıralanabilir (Şakar, 2006: 100) ;

- Firma hakkında bilgi toplama
- Kredinin kullanım amacını belirleme,
- Firmanın geri ödeme gücünü tespit etme,
- Kredi vadesi, kredinin tutarı, teminat ve firmanın banka ile olan ilişkilerini tespit etme,
- Firmanın sahibi veya sahipleri ile ilgili kişisel yatırımlarının tespiti,

Kalitatif istihbaratta, firmanın ürün yelpazesi ve faaliyette bulunduğu sektör bilgilerinden, firmanın sahip ve yöneticilerinin dürüstlük ve başarı durumlarına kadar geniş bir araştırma yapılmaktadır. Kalitatif analizde müşteri hakkında bilgi edinilebilecek kaynaklar şu şekildedir (Seval, 1990: 102);

Müşteri Hakkında: Diğer banka istihbarat bilgileri, rakipler, mal satanlar, müşteriler, ticaret sicil kayıtları, mesleki kuruluşlar, tapu kayıt bilgileri, noterler ve vergi daireleri.

Sektör Hakkında: Sanayi odaları, ticaret odaları, meslek kuruluşları, bankalar ve sektörde faaliyet gösteren diğer firmaların faaliyet raporları.

Merkez Bankası Kayıtları: Türkiye Bankalar Birliği Risk Merkezi, TCMB Risk Santralizasyonu, karşılıksız çek kayıtları, protestolu senet sorgulamaları, Kredi Kayıt Bürosu sorgulamaları.

Bütün bunların yanı sıra günümüzde gelişen teknoloji ile internet üzerinden firma sorgulamaları yapılarak, firma ile ilgili istenilen bilgilere ulaşılabilmektedir.

Yapılan müşteri ziyaretleri ile firma hakkında kredi istihbaratında kullanılacak çok önemli bilgilere ulaşılabilmektedir. Bu ziyaretlerde, firmanın mali yapısı, finansal kurumlarla olan ilişkileri, işletmenin yönetim yapısı hakkında bilgiler alınabilmektedir. Ülkemizde KOBİ'lerin yönetiminin genellikle tek kişide toplanmış olması, işletme sahibinin dürüstlük, açıklık gibi kişisel özellikleri, geçmiş dönemdeki faaliyetleri, başarıları, piyasadaki bilinirliği ve güvenilirliği firmanın risk ölçümünde çok önemlidir.

Kredi görüşmesine muhasebe yöneticisinin de katılması, muhasebe bölümünün çalışma şekli, borç ve alacak yapısı, iskontodan yararlanabilme durumu, ödeme

taahhütlerine olan bağlılığı, ödemede kullanılan enstrümanların niteliği şeklindeki bilgilerin alınması firmanın muhasebe departmanı hakkında ayrıntılı bilgi alınmasını sağlamaktadır. Bu tip görüşmelerde aynı zamanda işletmenin ürünlerinin satış başarısı ve pazar payı ve rekabet gücüne ilişkin bir yargı oluşturulmasını da sağlamaktadır. Satış, ihracat ve müşteri hizmetlerine ilişkin bölümlerden aşağıdaki bilgiler edinilebilmektedir (Berk, 1999: 97);

- Rakip firmalar aracılığıyla müşterinin değerlendirilmesi,
- Personel yapısındaki hareketlilik ve değişimler,
- Varlıklardaki olağanüstü değişimler,
- İşletme sahibinin yaşam biçimi ve özel harcamaları,
- Müşterinin pazar ve rekabet durumu,
- Örgütsel yapısı,
- Siparişler ve siparişlerdeki değişme eğilimleri,
- İstihdam yapısı ve personel sayısındaki hareketlilik.

Kantitatif analiz ise, daha önce de belirtildiği gibi firma hakkında sayısal verilere dayalı bir analiz biçimidir. Bu analizde bilgi kaynaklarından her biri farklı gruplar tarafından farklı amaçlarla hazırlandığı için analizi yapan uzmanın bu verilerin nasıl geliştirildiğini ve hangi amaçla değerlendirildiğini derinlemesine anlaması ve akabinde analize başlaması gerekmektedir. Kantitatif bilgi kaynakları dört ana grupta toplanmaktadır. Bunlar (Seval, 1990: 255);

- Finansal tablolar,
- Faaliyet raporları ve diğer yönetim raporları,
- Karşılaştırmalı finansal tablolar, sektörel tablolar ve veriler,
- Resmi makamlara verilen hesap durum belgeleri.

Maliyeti oldukça yüksek olan kredilendirme işleminde kantitatif ve kalitatif analiz, müşterinin kredibilitesini objektif bir şekilde ölçmek açısından büyük bir öneme sahiptir. Bu anlamda analiz uzmanının firma ile ilgili her detayı göz önünde bulundurması gerekmektedir.

1.4.4.2. Bankalarda Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesi Aşamaları

Bankalarda kredilendirme aşamaları genel olarak kredi başvurusu ile başlayan bir süreçtir ve bu sürecin her aşaması birbiri ile ilişkilidir, şu aşamalardan oluşur (Güney, 2015: 79);

- Müşterinin bankaya başvurusu,
- Müşterinin kredi ihtiyacının tespiti,
- Müşterinin kredibilitesinin analizi
- Kredinin tahsis edilmesi
- Teminatların oluşturulması
- Kredinin kullanılması

1.4.4.2.1. Ön Değerlendirme

Kredi talebinde bulunan müşteri ile bankanın ilk görüşme anında başlayan kredi değerlendirme sürecindeki ilk aşama olan bu aşama bir eleme aşamasıdır. Bu aşamada öncelikle ön inceleme yapılarak talep edilen kredinin banka mevzuatlarına uygunluğu belirlenmektedir. Uygun olmadığı belirlendiğinde talep reddedilmekte, uygun olduğuna karar verildiğinde ise istihbarat aşamasına geçilmektedir (Yazıcı, 2011: 48).

Kredi talebinde bulunan müşterinin yerinde banka yetkilisi tarafından ziyaret edilmesi sağlıklı bir karar verilmesinde çok önemlidir. Ziyaretin yapılması sonucunda;

- İşletmenin durumunun ve yeterliliğinin saptanması
- Teçhizatın ve teknolojinin yeterliliğinin ve yılının saptanması
- Faaliyet gösterilen lokasyonun uygunluğunun saptanması
- Stokların miktarı ve kalitesinin saptanması
- Firmanın alacaklarının incelenmesi, yoğunlaşmanın olup olmadığının saptanması
- Firmanın genel görünümünün ve çalışmalarının değerlendirilmesi sağlanır (Yazıcı, 2011: 48).

1.4.4.2.2. İstihbarat

Bu aşamada, kredi talebi kabul edilen müşterinin çeşitli kanallar üzerinden istihbaratı yapılmaktadır. Bu aşama kredi analiz uzmanının çok dikkatli olması gerekmektedir. Bu aşamada öngörülen veya tespit edilen riskler nedeni ile sürecin doğru şekilde yönlendirilmesi, ileri aşamalarda tespit edilmesi nedeni ile yaşanacak para ve zaman kaybının önüne geçecektir. Bu süreçte aşağıda belirtilen hususların araştırılması önemlidir (Seval, 1990: 256);

- Çalıştığı bankaların bilgisi,
- Başka bir bankadan kredi teklifinin ret ve/veya iade olup olmadığı,
- Kredi Kayıt Bürosu (KKB) sorgulamasında ödeme düzensizliği, sorunlu kredi kaydının olup olmadığı,
- Karşılıksız çek, protestolu senet kayırlarının bulunup bulunmadığı,

Bu sorgulamalar gerek kullanılan sistemler aracılığı ile gerekse de piyasa araştırmaları ile yapılmalıdır. Sorgulamalarda kullanılan diğer istihbarat kaynakları ise;

- Moralite Sorgulaması
 - Karşılıklı Görüşme ve İzlenimler
 - Sektör ve Ülke Raporları
 - Piyasa Araştırması (Mal Satanlar / Mal Alanlar nezdinde)
 - Gazete / Basın Haberleri – İnternet
 - Kararname ve Tebliğler
 - İcra ve Tapu Daireleri (TAKBİS)
 - Ana Sözleşme ve Değişikliklere İlişkin TTSG
 - Memzuç Bilgileri
 - Gayrimenkul Bilgileri, Tapu Fotokopileri
 - Faaliyet Belgesi / Oda Kayıt Belgesi
 - İzne ve Ruhsata Bağlı Faaliyetler İçin Alınan Belgeler
 - İmza Sirküleri
 - Detay Mizanlar
 - Diğer Banka / Finans Kurumu Çalışma Şekli
 - Dış Ticaret Bilgileri

- Kira Kontratları
- Kapasite Raporu, Üretim ve Satış Miktarları
- Faaliyet Raporları, Genel Kurul Toplantı Tutanakları
- Bağımsız Denetim Raporları (halkbank.com.tr, Kobi Pazarlama Sertifikasyon Ders Notları, 2016: 66).

Bankalar, yaptıkları bu istihbarat ile kredi talep eden müşterilerin kredi geri ödeme güçlerinin olup olmadığını belirlemekte ve bu aşamadan sonra olumlu olarak değerlendirilen müşterileri için diğer aşama olan mali analiz aşamasında değerlendirmektedirler.

1.4.4.2.3. Mali Analiz Ve Teknikleri

Kredi analizinde ve yönetiminde banka, ileride oluşabilecek problemleri önceden saptamaya çalışarak risk unsurunu belirlemektedir. Bu aşamada analizi yapan uzmanın mali analiz konusunda yetkin olması gerekmektedir. Şöyle ki ülkemizde çok sağlıklı tutulmayan finansal tabloların aktarma arındırma işlemlerinin titizlikle yapılması gerekmektedir.

Mali analize genellikle iki sebepten ötürü ihtiyaç duyulmaktadır. Bunlardan birincisi, tahmini işletme faaliyetlerini gelecek döneme yansıtır ortaya çıkabilecek nakit ihtiyacını tespit etmek, ikincisi ise finansal bilgi kullanıcılarına ve bilgi ihtiyacı olanlara sunmak (Wild J.J and others, 2004: 90).

Mali analiz, müşterinin finansal verilerinden hareketle taşınmış olduğu riskin objektif kriterlere bağlı olarak ölçülmesi sürecidir. Mali tablolar analizinde amaç; tabloların düzenlendiği tarihte firmanın borç ödeme gücünün olup olmadığının, bu borç ödeme gücünün gelecekte devam olasılığının, firmanın gelirlerinin geçmiş dönemlere kıyasla göstermiş olduğu eğilimin ve firmanın gelecek dönemlerde talep ettiği krediyi geri ödeyebilecek ölçüde fon yaratıp yaratmayacağını tespitidir (Akgüç, 1991: 25).

İlave olarak, bir şirketin karlılığı, likiditesi ve etkinliği ile ilişkili olan oranların muhasebesi, firmaların performansının mutlak ve göreceli şartlara göre ölçülmesi ve firmanın performansının yorumlanması, muhasebe bilgisinin sınırlamalarının ve kullanımının izahı, firmanın karar alma mekanizmasında finansın öneminin anlaşılması amaçları ile de mali analiz yapılmaktadır (Giles and Capel, 1987: 289).

BDDK' nın Bankaların Kredi İşlemlerine İlişkin Yönetmelik (1 Kasım 2006 Tarihli Resmi Gazete)' ine göre bankalar kredi tahsisi yapmadan önce kredi talep edenlerden mali verilerini almak zorundadırlar. Mali tablolar, kredi talebini değerlendiren bankaların karar vermesinde en önemli değerlendirme kaynağıdır. Birkaç döneme ait mali tablolar incelenerek işletmenin finansal yapısını olumlu/olumsuz yönleri ile değerlendirirken, hangi yönde gelişme gösterdiği hakkında bilgi sahibi olarak, işletmenin gelecekteki finansal yapısı hakkında tahminde bulunabilmektedir (Öztürk, 2007: 21).

Mali tablolar incelenerek işletmelerin;

- Tabloların düzenlendiği tarihteki borç ödeme rasyosu,
- Borç ödeme gücünün gelecekte devam edilebilirliği,
- Gelirlerinin geçmiş dönemlere kıyasla göstermiş olduğu eğilim,
- Gelecek dönemde işletme faaliyetlerinden kredi geri ödemesine ilişkin fon yaratma gücü tespit edilebilmektedir.

Bankalarca yapılan mali analizin etkinliği tamamen sağlıklı bir şekilde düzenlenmiş finansal tablolara bağlıdır. Firmalar kimi zaman gerçek durumu gizlemek için veya bilgisizlik ve ilgisizlikten kaynaklanan yanlışlıklar yapabilmekte ve düzenlenen mali tablolar gerçeği yansıtmayabilmektedir. Bu durumda analizi yapan uzmanın finansal tabloları analize hazır hale getirebilmek için öncelikle aktarma/ arındırma işlemini yapması gerekmektedir.

Mali Analiz Teknikleri

Finansal analiz olarak da adlandırılabilen bu aşamada analiz ile genellikle firmaların;

- Mali yapısı,
- Likidite durumu,
- Verimliliği,
- Risk durumu,
- Büyüme potansiyeli gibi kriterleri ölçümlenebilmektedir.
- Bu analiz yapılırken kullanılan temel finansal raporlar bilanço ve gelir tablosudur.

Ancak bu tablolara ek olarak firmanın,

- Fon akım tablosu,

- Nakit akım tablosu,
- Satışların maliyeti tablosu,
- Kar dağıtım tablosu,
- Öz kaynak değişim tablosu da kullanılabilir (Akgüç, 1991: 26).

Bankalar tarafından kullanılan yaygın analiz teknikleri ise;

- Oran analizi,
- Dikey analiz (Yüzde yöntemine göre analiz),
- Yatay analiz (Karşılaştırmalı tablolar analizi),
- Trend analizi (Eğilim yüzdeleri analizi) teknikleri şeklindedir (Şakar, 2006: 32).

Oran analizi

Oran analizinde, işletmenin finansal tablolarındaki kalemler matematiksel olarak mukayese edilmekte, ortaya çıkan ortalamalar, sektör ortalamaları ile karşılaştırılarak yorum yapılmakta ve bu yorumlama sonucunda işletmenin ekonomik, finansal yapısı, faaliyetleri ve karlılığı hakkında bilgi sahibi olunmaktadır. Bu analizde şirket başarısının tahmini, kredi notunun belirlenmesi ve risk durumu belirlenmektedir. Ayrıca bu analizde, kredi talebinde bulunan firmanın mevcut kaynaklarını verimli kullanıp kullanmadığı, büyüme hızı, karlılığı ve mali gücü hakkında değerlendirme yapılmaktadır (Halkbank Kredi Sertifikasyon Notları, 2016: 97).

Bu analizde oranlar, çeşitli kriterlere göre sınıflandırılmaktadırlar. Kendi içerisinde de öznellik taşıyan bu sınıflandırma şu şekildedir;

1- Likidite analizinde kullanılan oranlar:

Likidite (akışıklık) oranları, işletmenin kısa vadeli borç ödeme gücünü ölçmek, başka bir deyişle likidite riskini değerlendirmek, net işletme sermayesinin yeterli olup olmadığını hesaplamak için kullanılır. İşletme yöneticileri ve kredi veren kuruluşlar nezdinde işletmenin kısa süreli borçlarını süresi geldiğinde ödeyebilirliğinin cevabı bu analiz ile öngörülebilmektedir. Bu sorunun cevabı, faaliyetine devam edecek işletme yöneticisi için son derece önemli olmakla beraber, işletmeye kredi verecek olan finans kuruluşu için de alacağının tahsilatı için son derece önemlidir.

Likidite analizinde kullanılan oranlar ağırlıklı olarak; dönen varlıkların kısa vadeli borçlara bölünmesi ile elde edilen **cari oran**, dönen varlıklardan stokların düşülmesi ile elde edilen rakamın kısa vadeli borçlara bölünmesi ile elde edilen **asit-test oranı**, hazır değerler, menkul kıymetler ve kısa süreli alacakların toplamının kısa vadeli borçlara bölünmesi ile elde edilen **likidite oranıdır**.

2- *Fon yaratma gücünü ölçmede kullanılan oranlar:*

Faaliyet sonucu yaratılan kaynak; satışlar, varlık (aktif) toplamı, kısa süreli borçlar toplamı, yıllık faiz ödemeleri gibi büyüklüklere oranlanmak suretiyle firmanın kaynak yaratma gücü ölçülebilir. Nakit oranı firmanın likiditesini en iyi ölçen orandır (Korkmaz, 2004: 87).

3- *Mali yapı analizinde kullanılan oranlar:*

Genellikle işletmenin kullandığı yabancı kaynaklar ile öz sermaye arasında hesaplanan çeşitli oranlardan yararlanılmaktadır. Bu oranlardan en önemlileri yabancı kaynakların varlık veya kaynak toplamına oranı olan **kaldıraç oranı**, öz sermayenin varlık veya kaynak toplamına oranı, yabancı kaynağın öz sermayeye oranı şeklindedir (Akgüç, 2013: 463).

4- *Faaliyet – etkinlik oranlar:*

Finansal verimlilik oranları olarak adlandırılan bu oranlar hesaplanırken, dönemselsel bir tablo olan gelir tablosu ile durum tablosu olan belli bir andaki varlık ve kaynakları gösteren bilançonun karşılaştırması yapılarak firmanın verimlilik analizi yapılmış olur. Burada önemli olan anlık durum olan bilanço kalemlerinin yıl ortalamalarının alınarak gelir tablosu kalemleri ile karşılaştırılmasıdır. Varlık ve kaynakların ne ölçüde etkin, ekonomik kullanıldığı değerlendirilmektedir (Korkmaz, 2004: 88).

5- *Karlılık oranları:*

Firmanın incelenen faaliyet döneminde yeterli kar elde edip etmediğinin ölçülmesinde kullanılan oranlardır. Bankalar kredi verirken firmanın faaliyetlerinden kar edip etmediğini göz önünde bulundurarak kararlarını yönlendirirler. Bu nedenle, bankalar firmaların karlı çalışıp çalışmadıklarını belirlemek için brüt kar marjı, faaliyet kar marjı, net kar marjı, öz kaynakların karlılığı, toplam varlıkların karlılığı gibi karlılık oranlarından yararlanmaktadırlar.

Dikey analiz (Yüzde yöntemi ile analiz)

Dikey analiz, mali tabloyu oluşturan her bir kalemin kendi içindeki ve toplam içerisindeki payını göstermektedir. Bu analizde her bir kalemin toplam içerisindeki göreceli önemini ve bilançolar ortak bir paydaya indirgenerek yüzdelilerle ifade edildiğinde aynı endüstri kolundaki işletmeler arasında anlamlı karşılaştırmalar yapmak olanağı da elde edilmektedir (Akgüç, 2013: 449).

Yatay analiz (Karşılaştırmalı tablolar analizi)

Yatay analizde bir işletmenin geçmiş hesap dönemlerine ilişkin bilançolarında yer alan kalemlerdeki değişikliklerin saptanması ve incelenmesidir. Bu analizde işletmenin farklı tarihlerdeki iktisadi varlıklarını, yabancı kaynaklarını, öz sermayesini ve bunlardaki artış ve azalışları göstermektedir. Yatay analiz, firmanın olumlu/olumsuz hangi yönde gelişmekte olduğu hakkında bilgi vermektedir. Firmanın gelecek dönemlerdeki seyri hakkında da öngörü sağlamaktadır (Akgüç, 2013: 425).

Trend analizi (Eğilim yüzdeleri analizi)

Trend analizinde bir yıl baz yıl olarak kabul edilmektedir. Seçilen bu yıl her açıdan normal bir yıl olmalıdır. Baz yıl olarak kabul edilen bu yıldaki bilanço kalemleri 100 olarak kabul edilmektedir. Birbirini izleyen dönemlere ait mali tablolarındaki artış/azalış yüzde olarak hesaplanmakta ve baz yıl ile karşılaştırılmaktadır. Bu analiz uzun dönemli analizlerde kullanıldığından, firmanın geçmiş ve şimdiki dönemdeki mali durumu ve faaliyet sonuçları hakkında sağlıklı bilgiler vermekte ve gelecek yıllara ilişkin öngörü sağlamaktadır (Halkbank Kredi Sertifikasyon Notları, 2016: 92).

1.4.4.2.4. Kredinin Tahsisi, İzlenmesi Ve Sorunlu Krediler

Kredi talebini alan tahsis makamı tarafından bütün bu sıralanan kredi analizi süreçleri uygulandıktan sonra, kredi talebinde bulunan firmanın derecelendirmesi yani risk notu oluşturulması tamamlanmış olur. Derecelendirme ödeyememe riskinin tahmin edilmesinde bir yaklaşımdır (Carey, Hrycay, 2001: 197). Firmanın

derecelendirilmesinden sonra çıkan risk notuna göre kredi tahsis aşamasına geçilir. Bu aşamada, kredi talebinin değerlendirmesi süreçleri sonucunda elde edilen veriler analiz edilerek talebin, kanun, yönetmelik ve prosedürlere uygunluğu değerlendirilir ve uygun olduğu takdirde kredi tahsisi yapılır yoksa reddedilir.

Alınacak tahsis kararında, banka karını maksimize, riskini ise minimize edecek şekilde davranmak, kredi kullandırıldıktan sonra ise kapanıncaya kadar takip ve yönetimini gerçekleştirmek yine tahsis aşamasının içerisinde yer almaktadır (Halkbank Kredi Sertifikasyon Notları, 2016: 83).

Bankalarda, her tahsis makamının kredi yetkisi farklı olup, talep edilen kredinin yetki onay seviyesine göre kredi komitesi makamı bulunmaktadır. Bankalarda yönetim kurulu kredi tahsis yetkisini belirli ölçülerde devretmektedir. Şube müdürlerinin, Bölge müdürlerinin ve Genel Müdürlük tahsis müdürlerinin yetkileri farklıdır.

Müşteri hesabına kredinin geçilmesi ile tamamlanan tahsis sürecini, kredinin akışkanlığının sağlanması, düzenli geri ödemenin yapılması ve gerektiğinde kredinin yapılandırılması aşamalarını kapsayan kredi izleme süreci takip etmektedir. Kredi izleme süreci, kredi tahsis süreci kadar önemli bir süreçtir. Bu süreçte kredi tahsisini yapan personel, tahsis aşamasında nasıl titizlikle yaklaşırsa, izleme sürecinde de aynı titizliği göstermeli, öngörülebilir risklerin minimize edilebilmesi için tahsisini yaptığı krediyi yakından takip etmelidir.

Kredi izleme, bankacılık yasal düzenlemelerine göre kredilendirme sürecinde bulunması gereken temel kontrol faaliyetlerinden biridir. Banka yönetimleri, bankalar kanunu uyarınca her bir kredinin performansının düzenli olarak izlenmesini sağlamak amacıyla, detaylı, belgelere dayalı ve banka politikalarına uygunluğunu tesis etmek zorundadırlar. Kredinin izlenmesi, kredi tahsis sürecinde yer alan şube, tahsis ve izleme bölümlerini ortak olarak ilgilendiren bir süreç olup, sorumluluk paylaşılmaktadır (Halkbank Kredi Sertifikasyon Notları, 2016: 101).

Kredi müşterisine ait sorunların kolay tedavi edilebilmesi, sorunun erken teşhisine bağlıdır. İzleme fonksiyonu ve kredi politikalarına bağlı kalınmasının sağlanması ve sorunlu kredilerine erken teşhis edilerek hızlı bir şekilde tedavi edilmelerini sağlayacak önlemlerin alınmasını amaçlamaktadır (Yazıcı, 2011: 22).

Ekonominin temel sorunlarından olan k t kaynakların optimal kullanılması, kaynakların hızla azalma göstermiş olduğu günümüz dünyasında giderek daha da büyük bir önem kazanmaktadır. Ekonominin lokomotifi olarak tanımlanabilecek olan bankacılık sektörünün, bu görevini hakkıyla yerine getirebilmesi için vermiş olduğu kredilerin canlı kalması ve sorunlu kredi halinde dönüşmemesi gerekmektedir.

Tahsil edilemeyen kredilerin toplam kredileri içindeki payı krizle birlikte artış göstermekte ve ciddi maliyetler oluşturmasına neden olmaktadır. Yüksek riskli ve sorunlu kredilerin bankalara olan maliyeti şu şekilde sıralanabilmektedir (Kaya, 2013: 155);

- Sorunlu krediye tahsis edilen fonlar, daha fazla getirili alanlarda değerlendirilememektedir,
- Sorunlu krediler daha yakın takip gerektirdiğinden daha fazla personel maliyetine neden olmaktadır,
- Sorunlu krediler, yöneticilerin zamanlarını daha verimli kullanmalarını engellemektedir,
- Bankanın imajı ve piyasadaki ismi zedelenecek, bankanın büyümesini olumsuz yönde etkilemektedir,
- Sorunlu krediler, hukuki konularda önemli derecede uzmanlık gerektirdiğinden yüksek derecede hukuki giderlere neden olmaktadır,
- Sorunlu kredi miktarı yüksek olan bankalarda düşük getiri ve çalışan motivasyonunda düşüşe neden olmaktadır.

Sorunlu kredilerdeki artış, bankaların kaynak maliyetleri üzerinde olumsuz etki yarattığı olumsuz etki ülke ekonomisindeki yatırımlar ve istihdam üzerinde olumsuz etki yapmakta ve ülkenin ekonomik dinamikleri üzerinde olumsuzluğu neden olmaktadır (Halkbank Kredi Sertifikasyon Notları, 2016: 102).

Bankanın kredi portföyündeki takipteki kredi seviyesi bankanın kredi faaliyetinin karlılığını göstermektedir. Takipteki krediler borç silmeleri ve aynı zamanda öz sermayenin azalmasından dolayı kayıplara neden olmaktadır. Sonuçta, bankalar yeni risk almak istememekte ve kredi krizi diye ifade edilen verilecek yeni kredi miktarını daraltmaktadırlar (Alhassan vd., 2013: 1-2).

Sorunlu kredilerin sosyo-ekonomik etkileri ise şu şekildedir (Aktaş, 1997: 102);

-  şletme iflası neticesinde oluşan işsizlik,

- Halka açık şirketlerde meydana gelen iflası halinde yeni yatırımlar, toplum refahı ve tasarruf sahipleri üzerinde olumsuz etki yapmaktadır,
- Kredi kullanıcısının sorunlu krediye düşmesi neticesinde artan faiz ve komisyon maliyetleri kuruluşun mali yapısını olumsuz etkilemektedir,
- Paralel sektör ile yan sanayinin üzerinde oluşan zincirleme olumsuz etki,
- Devletin vergi gelirlerinde azalma meydana gelmektedir.



İKİNCİ BÖLÜM

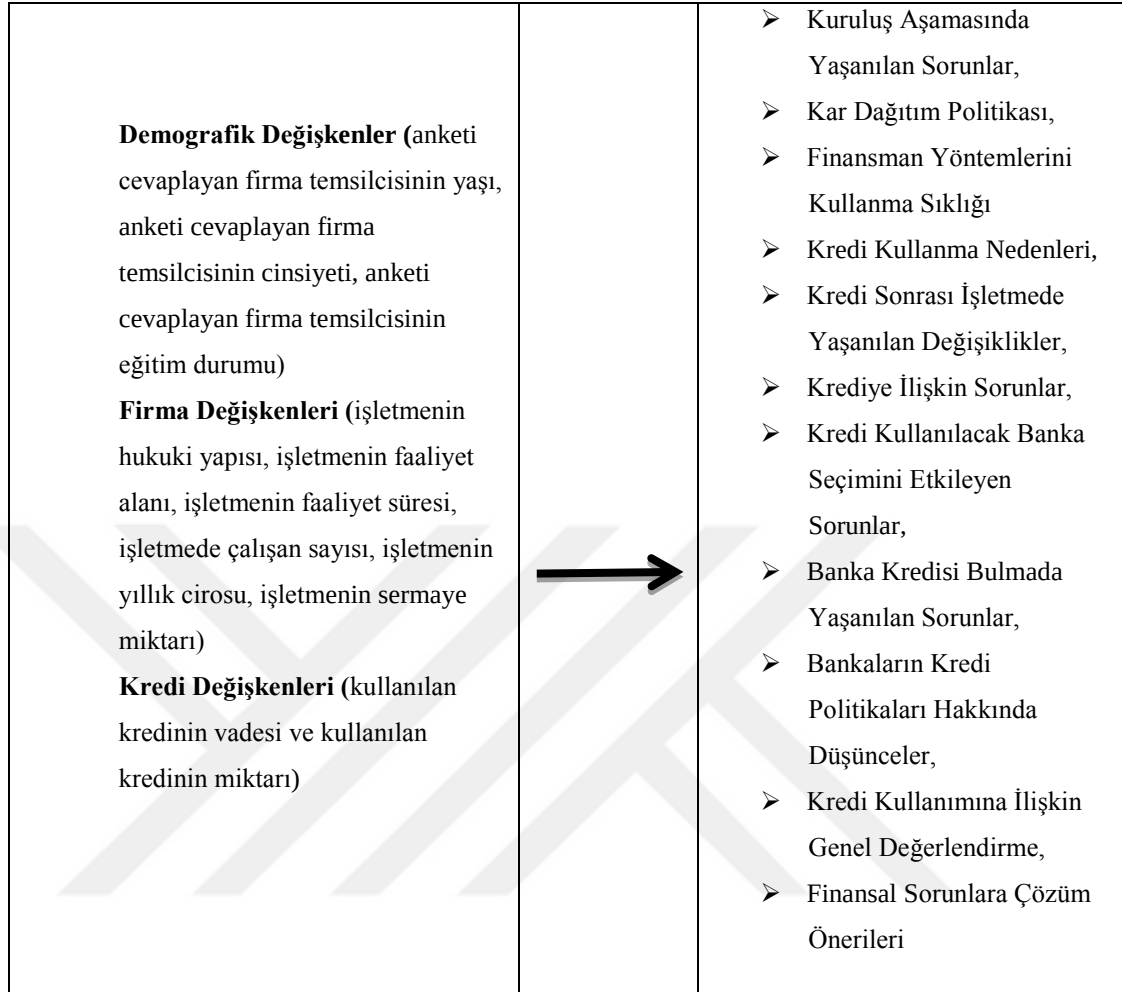
BİR BANKANIN ADIYAMAN'DAKİ KOBİ'LERE VERMİŞ OLDUĞU KREDİLERİN DEĞERLENDİRİLMESİ ÜZERİNE BİR ALAN ÇALIŞMASI

2.1. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Adıyaman ilindeki bir kamu bankasında 2017 yılının ilk 6 ayı içerisinde kredi kullanan firmalarda kredi kullanımına ilişkin genel değerlendirme ve finansal sorunlara çözüm önerilerini geliştirmeye yönelik olan bu araştırmada yüz yüze anket uygulanmak suretiyle kredi kullanan firmalardan veri toplanmıştır.

Adıyaman ilindeki bir kamu bankasında 2017 yılının ilk 6 ayı içerisinde kredi kullanan firmalardan elde edilen veriler (n=139) ışığında oluşturulan modele (Şekil 6) ilişkin analizler yapılmıştır. Bu kapsamda söz konusu farklılıkları tespit etmek için Independent T testi ve One-Way Anova testi Araştırma Modeli Şekil 6'da sunulmuştur.

Şekil 6: Araştırma Modeli



2.2. ARAŞTIRMANIN EVRENİ VE ÖRNEKLEMİ

Evren, araştırma sonuçlarının genellenmek istenildiği elemanların toplamıdır. Her çalışmanın kendine özgü bir evreni olup, araştırmanın yapılaş amacına uygun olarak çeşitli değişken ve özelliklere göre kategorize edilmektedir (Altunışık vd., 2007: 123). Sosyal bilimlerde yapılan araştırmaların çoğunda hedef, evrenin belirli bir özelliği hakkında bilgi edinmek olduğundan ötürü söz konusu evrenin ne olduğu ve ne üzerine araştırma yapılacağı hakkında açık bir tanımlamam yapılmalıdır. (Akbulut, 2010: 5). Bu araştırmanın evrenini Adıyaman ilindeki bir kamu bankasında 2017 yılının ilk 6 ayı içerisinde kredi kullanan firmalar oluşturmaktadır.

Her araştırmanın evren büyüklüğü, içeriğine bağlı olarak farklılık göstermemekle beraber çalışmalarda evrenin tümüne ulaşmanın zaman ve maliyet

açısından çok zor olacağından evrenin tamamı araştırmaya dahil edilmemektedir. Buna benzer durumlarda evreni temsil edebilecek örneklem kavramı ortaya çıkmaktadır. Örneklem, ana kütleden alınan az sayıda birimin oluşturduğu topluluktur (Altunışık vd., 2007: 123). Örneklem sürecinin belirli ve bilinen kuralları vardır. Ancak bu koşulda alınan örneklemin evreni temsil edebileceği düşünülür.. Araştırma evrenini temsil edecek örneklemini belirlemede çeşitli olasılıklı örneklem yöntemleri bulunmaktadır. Örneğin; basit tesadüfî örneklem yöntemine göre evrendeki her bir birimin örnekleme seçilmede eşit ve bağımsız olma olasılığı vardır (Balcı, 2005: 95). Bu araştırmanın örneklemini Adıyaman ilinde faaliyet gösteren ve Adıyaman ilindeki bir kamu bankasında 2017 yılının ilk 6 ayı içerisinde kredi kullanan 385 firmadan, anket çalışmasını kabul eden 139 firma ile yüz yüze görüşme sağlanarak anket formları doldurulmuştur.

Kamu bankasının daha fazla sayıda firmaya kredi sağlaması ve kredi çeşitliliğinin daha zengin olması nedeniyle bu çalışmada bir kamu bankasının verdiği kredilerin araştırılması tercih edilmiştir. Dolayısıyla daha kredi kullanan firmaya ulaşılması amaçlanmıştır.

2.3. VERİ TOPLAMA YÖNTEMİ VE ÖLÇÜM ARAÇLARI

Araştırmada, veri toplama yöntemi olarak kapalı uçlu ve 3'lü likert tipinde hazırlanmış önermelerden oluşan anket yöntemi kullanılmıştır. Anket, araştırma evreni/örneklemini oluşturan kişi grup veya kuruluşlardan elde edilecek verileri- bilgilere- tek tipleştirilmiş ifadelerle- soru, yargı, önerme vb. yollarla ulaşılabilme amacıyla oluşturulan veri toplama aracıdır (Ural ve Kılıç, 2013: 53). Ankete cevap verenlerden 3'lü likert ölçeğine göre tepkilerini göstermeleri talep edilmiştir. Bu sınıflamadaki kategorilere 0'dan 2'ye kadar değer verilmiş ve analizler bu değerler üzerinden yapılmıştır. Ölçüm hatalarını en az düzeye çekebilmek için anket işletmenin yönetici düzeyindeki personeline uygulanmıştır.

Anket formu, 12 yıl özel bankalarda ve kamu bankasında, kredi alanında deneyimli olan bir uzman, finans ve muhasebe alanında bir akademisyen ve pazarlama alanında bir akademisyen tarafından oluşturulmuş olup, geçerlilik ve güvenilirlik analizleri 30 kişilik ön uygulama yapıldıktan sonra, görüşmeyi kabul eden firmalara uygulanmıştır.

Anketin birinci bölümünü, araştırmaya katılan kişinin demografik özellikleri (anketi cevaplayan firma temsilcisinin yaşı, anketi cevaplayan firma temsilcisinin cinsiyeti, anketi cevaplayan firma temsilcisinin eğitim durumu), firma değişkenleri (işletmenin hukuki yapısı, işletmenin faaliyet alanı, işletmenin faaliyet süresi, işletmede çalışan sayısı, işletmenin yıllık cirosu, işletmenin sermaye miktarı) ve kredi değişkenleri (kullanılan kredinin vadesi ve kullanılan kredinin miktarını) ölçmeye yönelik sorulardan oluşmuştur.

Anketin ikinci bölümünde;

- Kuruluş Aşamasında Yaşanılan Sorunlar; araştırmacı tarafından geliştirilen ve 3'lü likert tipinde (hiç yaşamadım, kısmen yaşadım ve çok yaşadım) 6 ifadeden oluşmaktadır.
- Kar Dağıtım Politikası; araştırmacı tarafından geliştirilen ve 3'lü likert tipinde (hiçbir zaman, bazen, her zaman) 5 ifadeden oluşmaktadır
- Finansman Yöntemlerini Kullanma Sıklığı; araştırmacı tarafından geliştirilen ve 3'lü likert tipinde (hiç, ara sıra ve çok sık) 9 ifadeden oluşmaktadır.
- Kredi Kullanma Nedenleri; araştırmacı tarafından geliştirilen ve 3'lü likert tipinde (hiç, ara sıra ve çok sık) 3 ifadeden oluşmaktadır.
- Kredi Sonrası İşletmede Yaşanılan Değişiklikler; araştırmacı tarafından geliştirilen ve 3'lü likert tipinde (hiç, kısmen ve çok) 5 ifadeden oluşmaktadır.
- Krediyeye İlişkin Sorunlar; araştırmacı tarafından geliştirilen ve 3'lü likert tipinde (hiç, kısmen ve çok) 4 ifadeden oluşmaktadır.
- Kredi Kullanılacak Banka Seçimini Etkileyen Sorunlar; araştırmacı tarafından geliştirilen ve 3'lü likert tipinde (hiç, kısmen ve çok) 5 ifadeden oluşmaktadır.
- Banka Kredisi Bulmada Yaşanılan Sorunlar; araştırmacı tarafından geliştirilen ve 3'lü likert tipinde (hiç, kısmen ve çok) 4 ifadeden oluşmaktadır.
- Bankaların Kredi Politikaları Hakkında Düşünceler; araştırmacı tarafından geliştirilen ve 3'lü likert tipinde (katılmıyorum, kısmen katılıyorum ve katılıyorum) 4 ifadeden oluşmaktadır.

- Kredi Kullanımına İlişkin Genel Değerlendirme; araştırmacı tarafından geliştirilen ve 3'lü likert tipinde (hiç, kısmen ve çok) 10 ifadeden oluşmaktadır.
- Finansal Sorunlara Çözüm Önerileri; araştırmacı tarafından geliştirilen ve 3'lü likert tipinde (hiç, kısmen ve tamamen) 5 ifadeden oluşmaktadır.

2.4. ARAŞTIRMANIN SINIRLILIKLARI VE VARSAYIMLARI

Bu çalışmada Adıyaman ilinde bulunan bir kamu bankasının 2017 yılı ilk 6 ayında kredi kullanan firmalar dikkate alınmıştır. Kamu bankasının daha çok ve çeşitli firmaya kredi kullandırması daha çok ve çeşitli firmaya ulaşmamızı sağlayacağından kamu bankası tercih edilmiştir. Adıyaman ilçeleri zaman ve maliyet açısından ulaşamadığı için kapsam dışı bırakılmıştır. İl merkezinde bulunan bütün banka müşterilerine ulaşmanın zaman ve maliyet açısından mümkün olmayışından ötürü, sadece bir bankanın il merkezindeki bir şubesinin ticari firmaları esas alınmıştır..

Anketi doldurması istenen firmaların, soruları objektif ve doğru bir şekilde doldurdukları varsayılmıştır.

2.5. FREKANS ANALİZLERİ

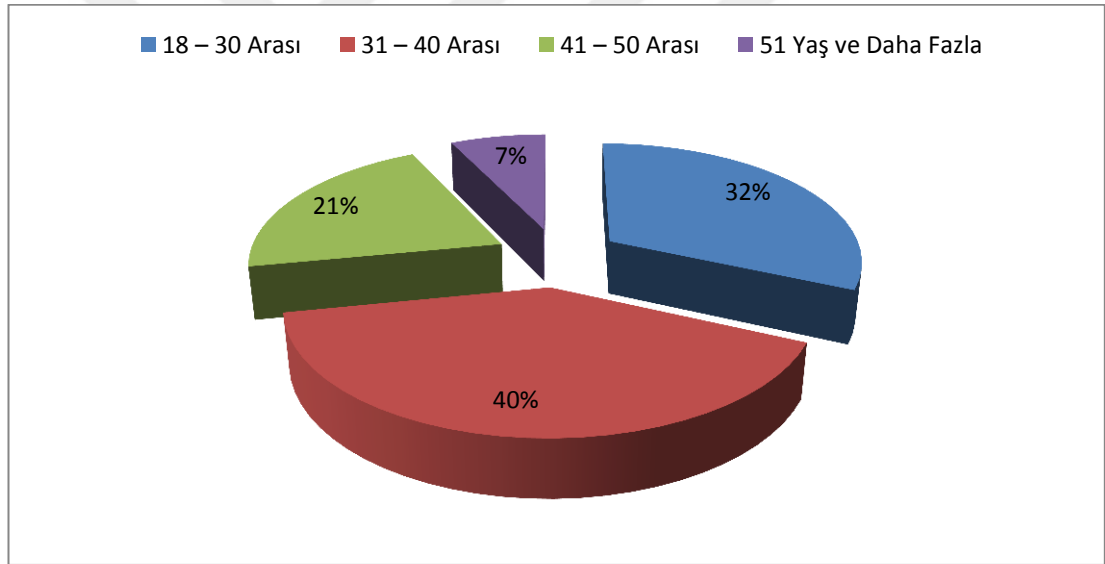
Çalışmanın bu bölümü; anket uygulamasına katılan Adıyaman ilindeki Adıyaman ilindeki bir kamu bankasında 2017 yılının ilk 6 ayı içerisinde kredi kullanan firmalara yönelik istatistiksel analizleri içermektedir. Yapılan frekans analizleri sonucunda ortaya çıkan veriler sayı (n) ve yüzde (%) ile ifade edilerek yorumlanmıştır.

2.5.1. Ankete Cevap Verenlerin Yaşlarına Göre Frekans Analizi

Tablo 17: Ankete Cevap Verenlerin Yaşlarına Göre Dağılımı

Yaş	Frekans (n)	%
18 – 30 Arası	44	31,7
31 – 40 Arası	56	40,3
41 – 50 Arası	29	20,9
51 Yaş ve Daha Fazla	10	7,2
Toplam	139	100,0

Şekil 7: Yaşa göre dağılım



Tablo17’de ankete cevap verenlerin yaşlarına göre dağılımlarına yer verilmiştir. Araştırmaya katılanların; %31,7’si (n=44) 18-30 yaş arasında, %40,3’ü (n=56) 31-40 yaş arasında, %20,9’u (n=29) 41-50 yaş arasında ve %7,2’si (n=10) 51 yaş ve daha üzerindedir.

2.5.2. Ankete Cevap Verenlerin Cinsiyetlerine Göre Frekans Analizi

Tablo18: Ankete Cevap Verenlerin Cinsiyetlerine Göre Dağılımı

Cinsiyet	Frekans (n)	%
Erkek	107	77,0
Kadın	32	23,0
Toplam	139	100,0

Şekil 8: Cinsiyete göre dağılım



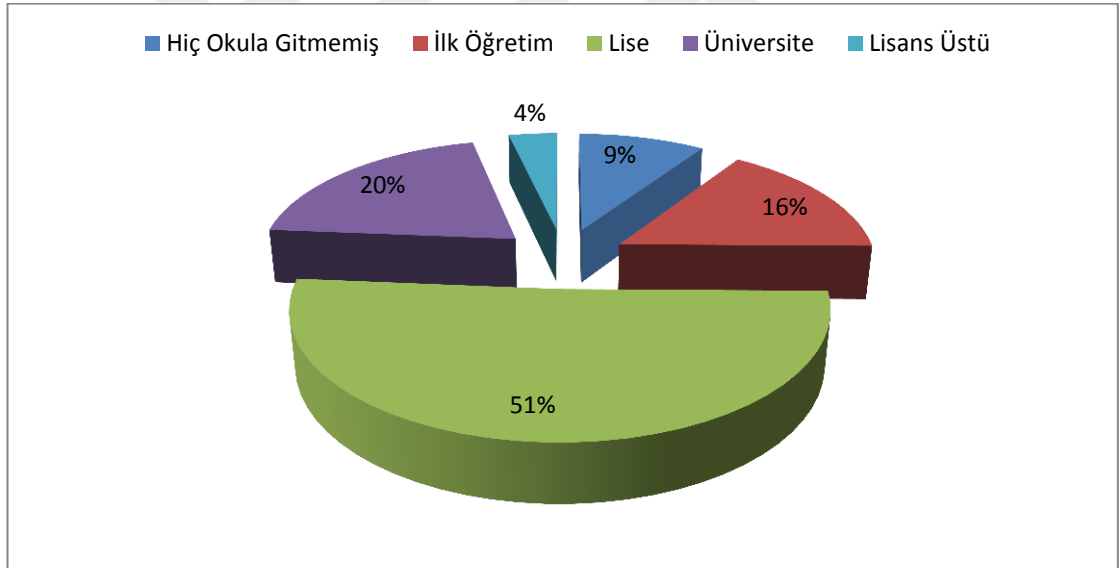
Tablo 18’da ankete cevap verenlerin cinsiyetlerine göre dağılımlarına yer verilmiştir. Araştırmaya katılanların; %77’si (n=107) erkek ve %23’ü (n=32) kadındır.

2.5.3. Ankete Cevap Verenlerin Eğitim Durumuna Göre Frekans Analizi

Tablo19: Ankete Cevap Verenlerin Eğitim Durumlarına Göre Dağılımı

Eğitim	Frekans (n)	%
Hiç Okula Gitmemiş	13	9,4
İlk Öğretim	22	15,8
Lise	71	51,1
Üniversite	28	20,1
Lisans Üstü	5	3,6
Toplam	139	100,0

Şekil 9: Eğitim Durumuna Göre Dağılım



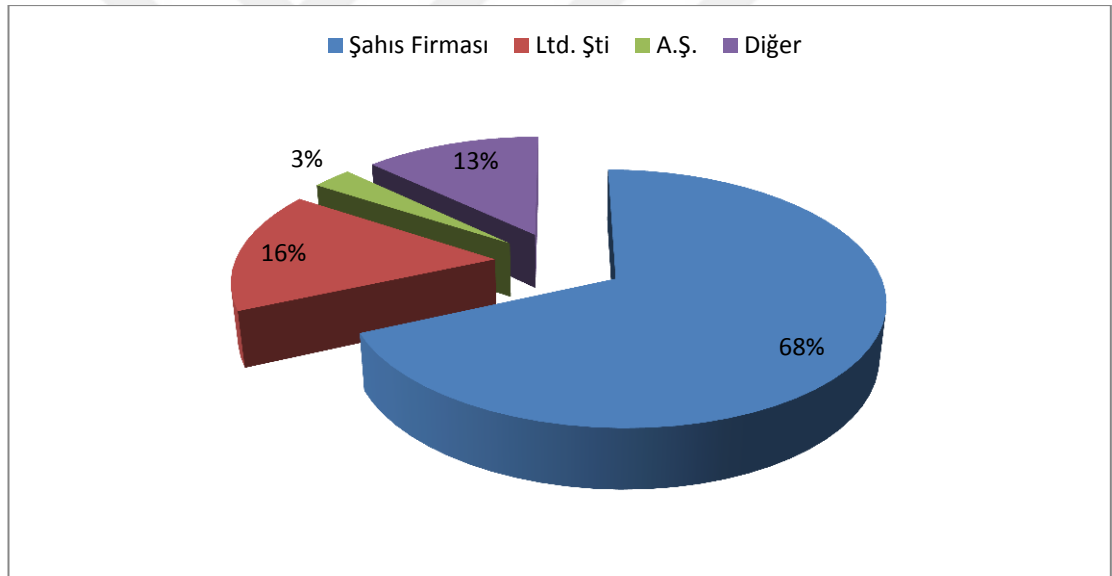
Tablo 19’de ankete cevap verenlerin eğitim durumlarına göre dağılımlarına yer verilmiştir. Araştırmaya katılanların; %9,4’ü (n=13) hiç okula gitmemiş, %15,8’i (n=22) ilköğretim mezunu, %51,1’i (n=71) lise mezunu, %20,1’i (n=28) üniversite mezunu ve %3,6’sı (n=5) lisansüstü mezunudur.

2.5.4. Firmanın Hukuki Yapısına Göre Frekans Analizi

Tablo 20: Firmanın Hukuki Yapısına Göre Dağılımı

Hukuki Yapı	Frekans (n)	%
Şahıs Firması	95	68,3
Limited Şirket	22	15,8
Anonim Şirket	4	2,9
Diğer	18	12,9
Toplam	139	100,0

Şekil 10: Firmanın Hukuki Yapısına Göre Dağılım



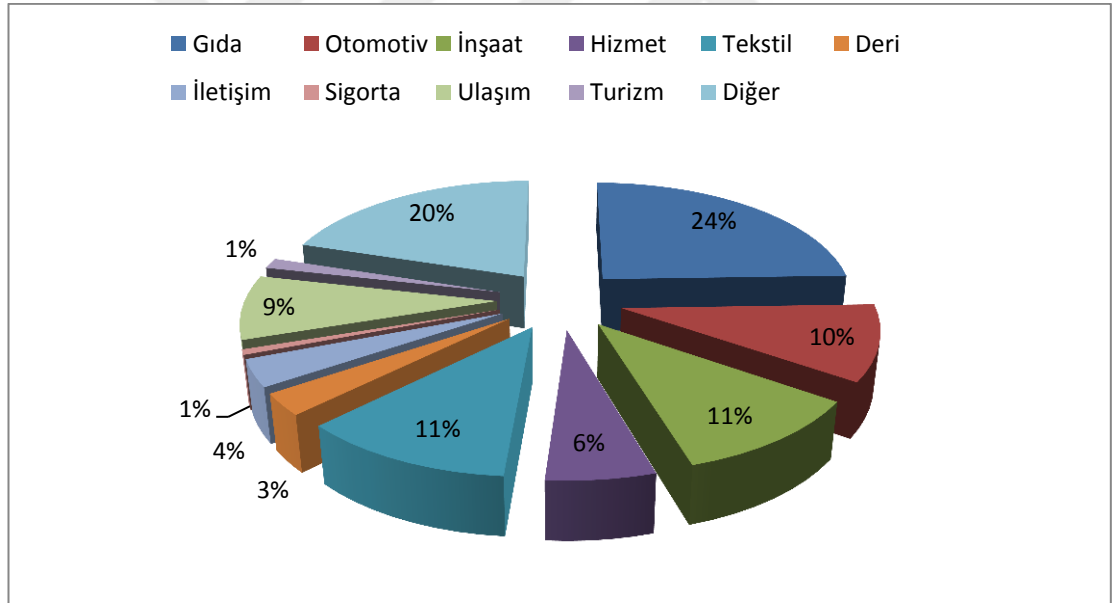
Tablo 20’de firmaların hukuki yapılarına göre dağılımlarına yer verilmiştir. Araştırmaya katılan firmaların; %68,3’ü (n=95) şahıs firması, %15,8’i (n=22) limited şirket, %2,9’u (n=4) anonim şirket ve %12,9’u (n=18) diğer hukuki yapılardadır.

2.5.5. Firmanın Faaliyet Alanına Göre Frekans Analizi

Tablo 21: Firmanın Faaliyet Alanına Göre Dağılımı

Faaliyet Alanı	Frekans (n)	%
Gıda	34	24,5
Otomotiv	14	10,1
İnşaat	15	10,8
Hizmet	8	5,8
Tekstil	16	11,5
Deri	4	2,9
İletişim	5	3,6
Sigorta	1	,7
Ulaşım	12	8,6
Turizm	2	1,4
Diğer	28	20,1
Toplam	139	100,0

Şekil 11: Faaliyet Alanına Göre Dağılım



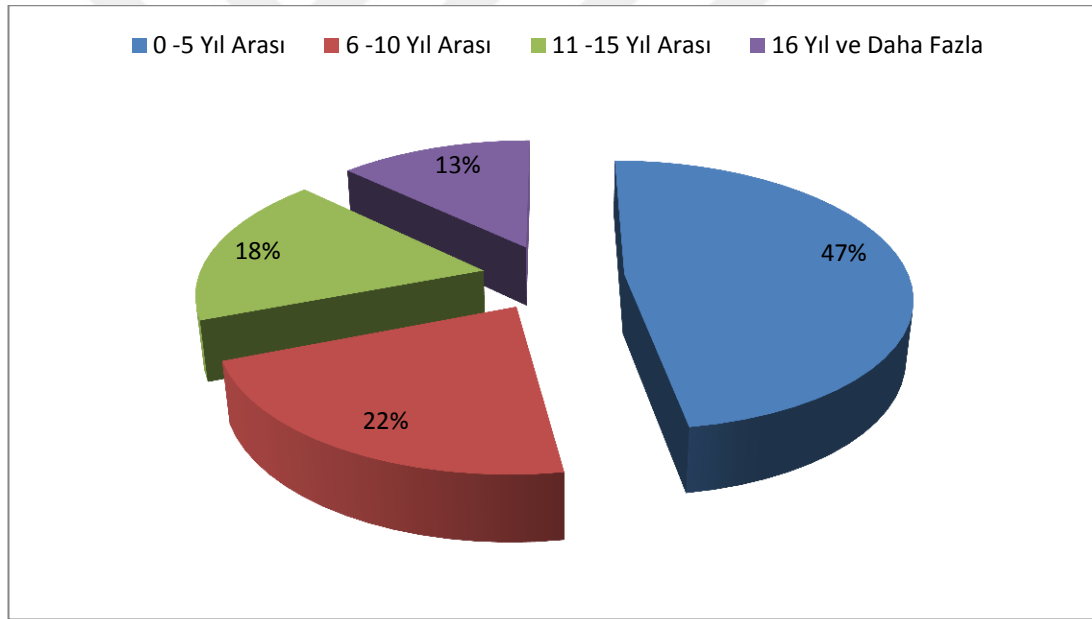
Tablo 21’de firmaların faaliyet alanlarına göre dağılımlarına yer verilmiştir. Araştırmaya katılan firmaların; %24,5’i (n=34) gıda, %10,1’i (n=14) otomotiv, %10,8’i (n=15) inşaat, %5,8’i (n=8) hizmet, %11,5’i (n=16) tekstil, %2,9’u (n=4) deri, %3,6’sı (n=5) iletişim, %0,7’si (n=1) sigorta, %8,6’sı (n=12) ulaşım, %1,4’ü (n=2) turizm ve %20,1’i (n=28) diğer alanlarda faaliyette bulunmaktadır.

2.5.6. Firmanın Faaliyet Süresine Göre Frekans Analizi

Tablo 22: Firmanın Faaliyet Süresine Göre Dağılımı

Faaliyet Süresi	Frekans (n)	%
0 -5 Yıl Arası	66	47,5
6 -10 Yıl Arası	30	21,6
11 -15 Yıl Arası	25	18,0
16 Yıl ve Daha Fazla	18	12,9
Toplam	139	100,0

Şekil 12: Faaliyet Süresine Göre Dağılım



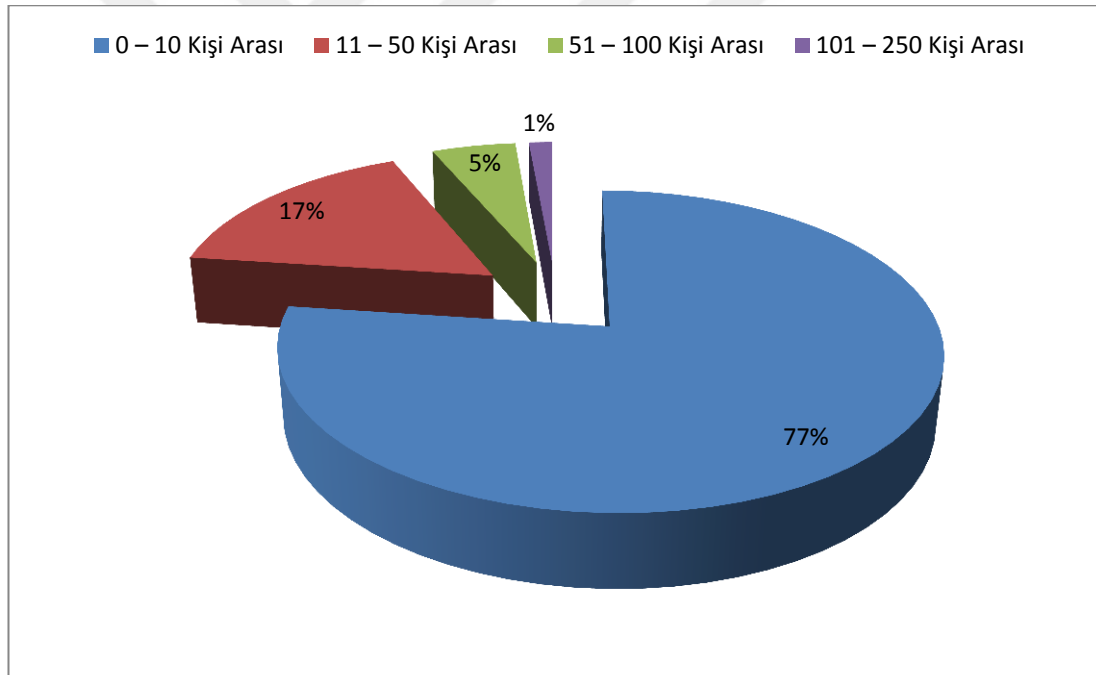
Tablo 22’de firmaların faaliyet sürelerine göre dağılımlarına yer verilmiştir. Araştırmaya katılan firmaların; %47,5’i (n=66) 0-5 yıl arası, %21,6’sı (n=30) 6-10 yıl arası, %18’i (n=25) 11-15 yıl arası ve %12,9’u (n=18) 16 yıl ve daha fazla faaliyet süresine sahiptir.

2.5.7. Firmanın Çalışan Sayısına Göre Frekans Analizi

Tablo 23: Firmanın Çalışan Sayısına Göre Dağılımı

Çalışan Sayısı	Frekans (n)	%
0 – 10 Kişi Arası	107	77,0
11 – 50 Kişi Arası	23	16,5
51 – 100 Kişi Arası	7	5,0
101 – 250 Kişi Arası	2	1,4
Toplam	139	100,0

Şekil 13: Çalışan Sayısında Göre Dağılım



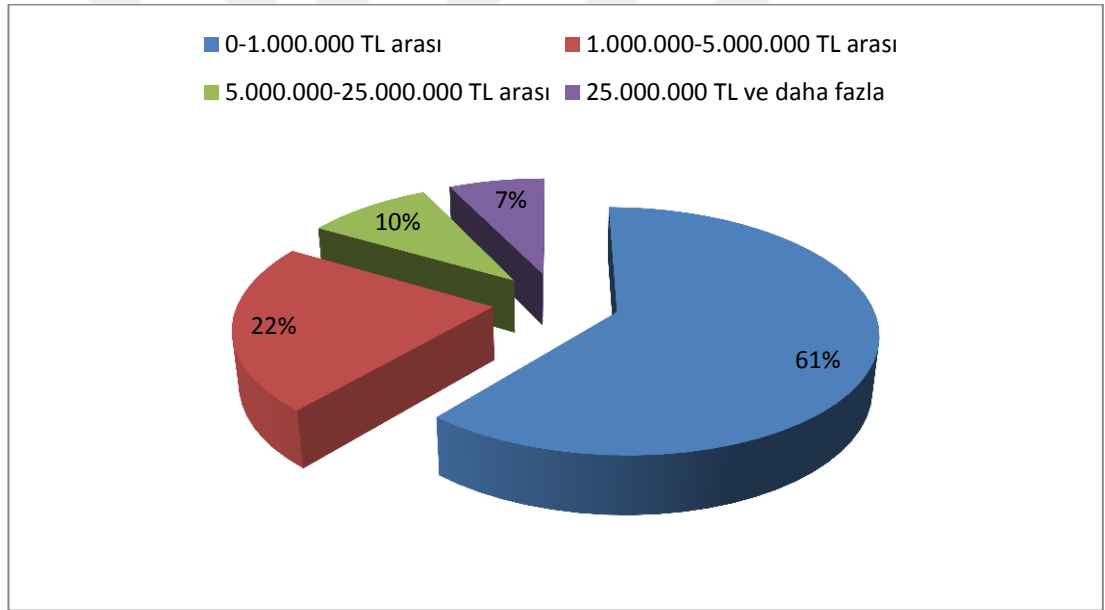
Tablo 23’de firmaların çalışan sayılarına göre dağılımlarına yer verilmiştir. Araştırmaya katılan firmaların; %77’si (n=107) 0-10 kişi arası, %16,5’i (n=23) 11-50 kişi arası, %5’i (n=7) 51-100 kişi arası ve %1,4’ü (n=2) 101-250 kişi arası çalışana sahiptir.

2.5.8. Firmanın Yıllık Ortalama Ciroına Göre Frekans Analizi

Tablo24: Firmanın Yıllık Ortalama Ciroına Göre Dağılımı

Ciro	Frekans (n)	%
0-1.000.000 TL arası	85	61,2
1.000.000-5.000.000 TL arası	31	22,3
5.000.000-25.000.000 TL arası	13	9,4
25.000.000 TL ve daha fazla	10	7,2
Toplam	139	100,0

Şekil 14: Yıllık Ortalama Ciroya Göre Dağılımı



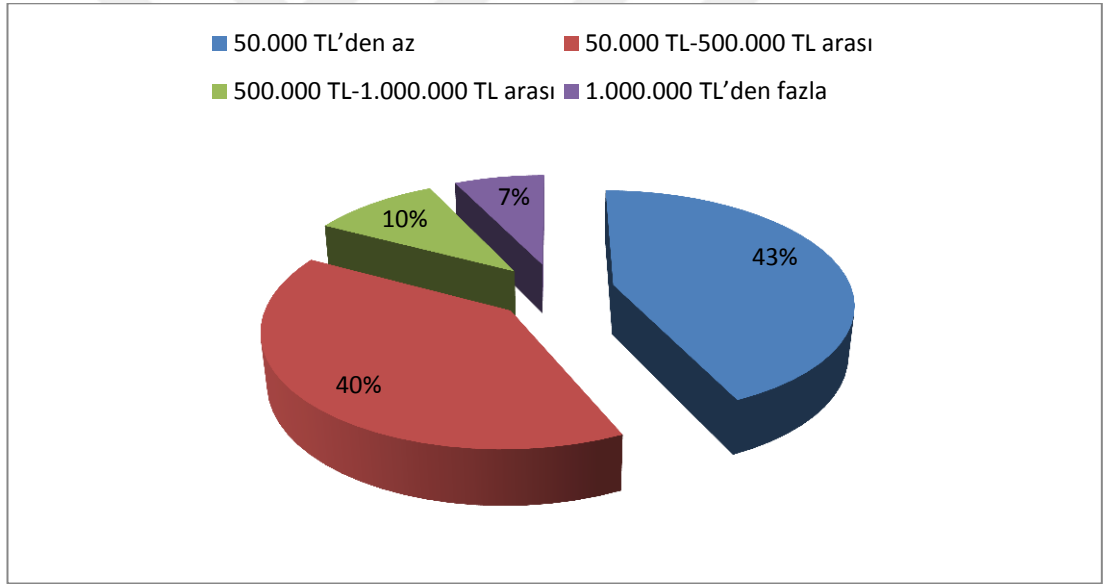
Tablo 24’de firmaların yıllık ortalama ciroına göre dağılımlarına yer verilmiştir. Araştırmaya katılan firmaların; %61,2’si (n=85) 0-1.000.000 TL arası, %22,3’ü (n=31) 1.000.000-5.000.000 TL arası, %9,4’ü (n=13) 5.000.000-25.000.000 TL arası ve %7,2’si (n=10) 25.000.000 TL ve daha fazla yıllık ortalama ciroya sahiptir.

2.5.9. Firmanın Sermaye Miktarına Göre Frekans Analizi

Tablo 25: Firmanın Sermaye Miktarına Göre Dağılımı

Sermaye	Frekans (n)	%
50.000 TL'den az	60	43,2
50.000 TL-500.000 TL arası	55	39,6
500.000 TL-1.000.000 TL arası	14	10,1
1.000.000 TL'den fazla	10	7,2
Toplam	139	100,0

Şekil 15: Sermaye Miktarına Göre Dağılımı



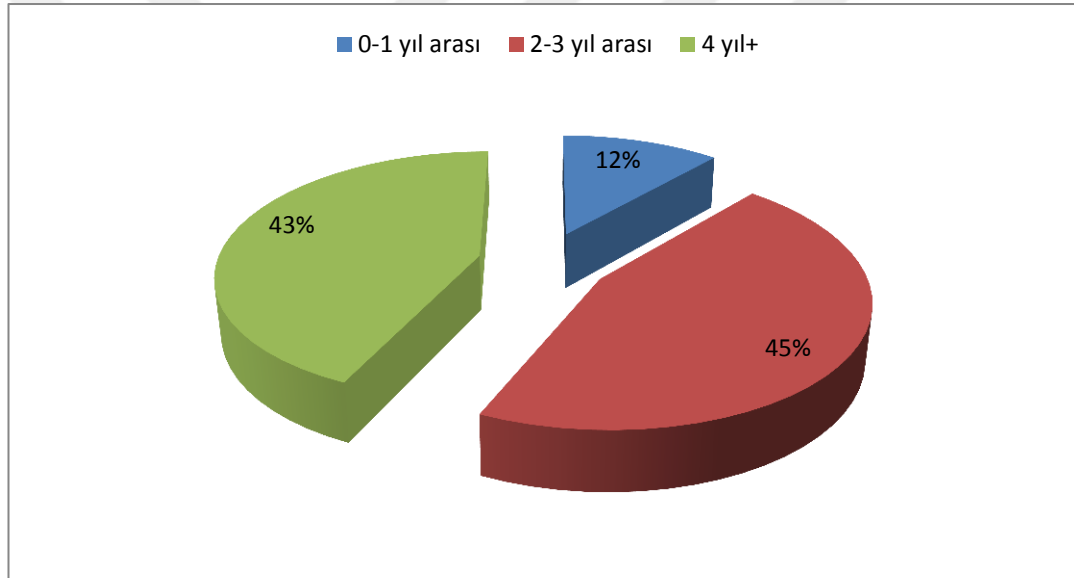
Tablo 25’da firmaların sermaye miktarına göre dağılımlarına yer verilmiştir. Araştırmaya katılan firmaların; %43,2’si (n=60) 50.000 TL’den az, %39,5’si (n=55) 50.000 TL-500.000 TL arası, %10,1’i (n=14) 500.000 TL-1.000.000 TL arası ve %7,2’si (n=10) 1.000.000 TL’den fazla sermaye miktarına sahiptir.

2.5.10. Firmanın Kullandığı Kredinin Vadesine Göre Frekans Analizi

Tablo 26: Firmanın Kullandığı Kredinin Vadesine Göre Dağılımı

Kredi Vadesi	Frekans (n)	%
0-1 yıl arası	16	11,5
2-3 yıl arası	63	45,3
4 yıl+	60	43,2
Toplam	139	100,0

Şekil 16: Kullanılan Kredi Vadesine Göre Dağılım



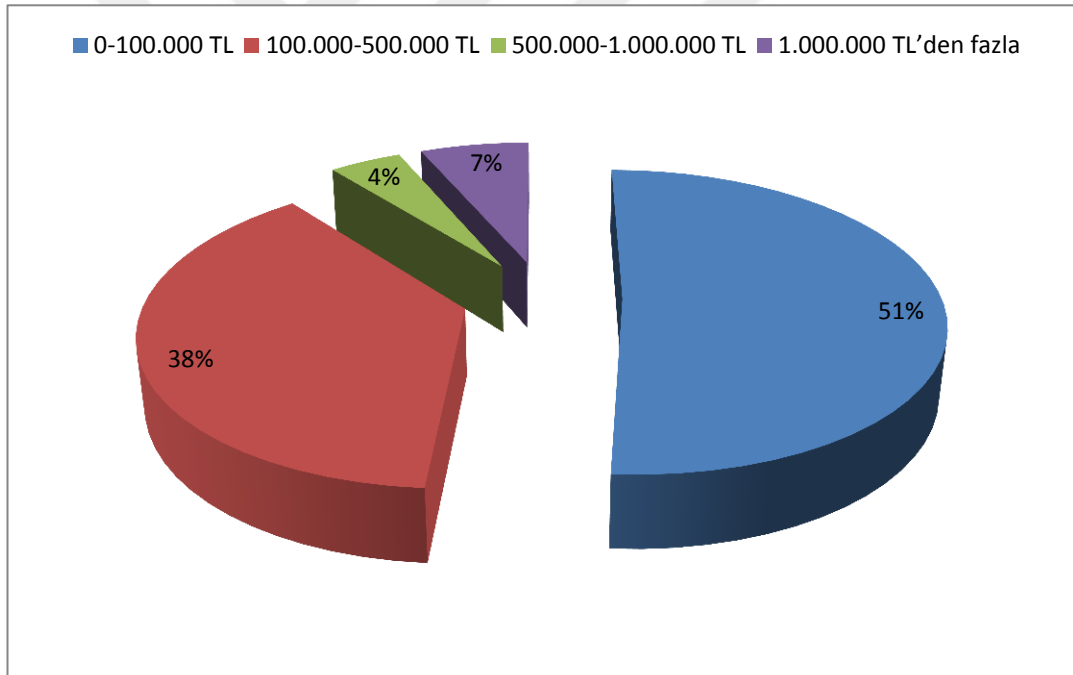
Tablo 26’de firmaların kullandıkları kredi vadesine göre dağılımlarına yer verilmiştir. Araştırmaya katılan firmaların; %11,5’i (n=16) 0-1 yıl arası, %45,3’ü (n=63) 2-3 yıl arası ve %43,2’si (n=60) 4 yıl ve daha fazla vadeli krediye sahiptir.

2.5.11. Firmanın Kullandığı Kredinin Miktarına Göre Frekans Analizi

Tablo 27: Firmanın Kullandığı Kredinin Miktarına Göre Dağılımı

Kredi Miktarı	Frekans (n)	%
0-100.000 TL	71	51,1
100.000-500.000 TL	53	38,1
500.000-1.000.000 TL	6	4,3
1.000.000 TL'den fazla	9	6,5
Toplam	139	100,0

Şekil 17: Kullanılan Kredi Miktarına Göre Dağılım



Tablo 27’de firmaların kullandıkları kredi miktarına göre dağılımlarına yer verilmiştir. Araştırmaya katılan firmaların; %51,1’i (n=71) 0-100.000 TL, %38,1’i (n=53) 100.000-500.000 TL, %4,3’ü (n=6) 500.000-1.000.000 TL ve %6,5’i (n=9) 1.000.000 TL’den kredi miktarına sahiptir.

2.5.12. Kuruluş Aşamasında Yaşanılan Sorunlara İlişkin Frekans Analizleri

Tablo 28: Kuruluş Aşamasında Yaşanılan Sorunlara İlişkin Frekans Tablosu

İfadeler	Hiç Yaşamadım		Kısmen Yaşadım		Çok Yaşadım		Toplam	
	Frekans (n)	Yüzde (%)	Frekans (n)	Yüzde (%)	Frekans (n)	Yüzde (%)	Frekans (n)	Yüzde (%)
Özkaynak bulmada yaşanan sorunlar	48	34,5	69	49,6	22	15,8	139	100
Kredi maliyetlerinin yüksekliği	38	27,3	66	47,5	35	25,2	139	100
Kredi temininde güçlükler	35	25,2	66	47,5	38	27,3	139	100
Nitelikli eleman istihdamı	41	29,5	73	52,5	25	18,0	139	100
Bilgi eksikliği	38	27,3	72	51,8	29	20,9	139	100
Bürokratik engeller	39	28,1	73	52,5	27	19,4	139	100

Ankete katılan firmalar kuruluş aşamasında yaşanabilecek sorunları genellikle kısmen yaşadıklarını belirtmişlerdir. Firmaların kuruluş aşamasında en çok yaşadıkları sorun kredi temin etmede yaşanan güçlüklerdir. Bu da genellikle firmaların kredibilitelerinin zayıflığından, gerekli teminatı sağlayamamalarından veya bunların tamamını sağlasa bile bankaların kredi politikalarından kaynaklanabilmektedir. En az yaşanan sorun ise özkaynak bulma sorunudur. Araştırmamıza katılan firmaların hukuki yapısının %68'inin şahıs firması olduğu göz önünde bulundurulursa, şahıs firması kuruluşu diğer hukuki yapıdaki şirket kuruluşundan daha az maliyetlidir ve daha az zaman almaktadır. Bu sorumuzda ankete katılan firmaların özkaynak bulmada sorun yaşamamalarının nedeni ağırlıklı şahıs firmaları olmasından kaynaklanabilir.

2.5.13. Kar Dağıtım Politikasına İlişkin Frekans Analizleri

Tablo 29: Kar Dağıtım Politikasına İlişkin Frekans Tablosu

İfadeler	Hiçbir Zaman		Bazen		Her Zaman		Toplam	
	Frekans (n)	Yüzde (%)	Frekans (n)	Yüzde (%)	Frekans (n)	Yüzde (%)	Frekans (n)	Yüzde (%)
Sermayeye eklerim	22	15,8	59	42,4	58	41,7	139	100
Ortaklara dağıtırım	48	34,5	78	56,1	13	9,4	139	100
Yeni yatırımlarda değerlendiririm	25	18,0	79	56,8	35	25,2	139	100
Bono, hazine bonosuna yatırım	52	37,4	73	52,5	14	10,1	139	100
Gayrimenkul alırım	42	30,2	73	52,5	24	17,3	139	100

Ankete katılan firmalar kar dağıtım politikası ilgili ifadeleri genellikle bazen yaptıklarını belirtmişlerdir. Ancak %56,8’lik bir oranla faaliyet sonrası elde edilen karın bazen yeni yatırımlarda değerlendirildiği sonucu çıkmaktadır. Bono, hazine bonosuna aktarım ise firmaların genellikle tercih etmedikleri bir kar dağıtım politikasıdır.

2.5.14. Finansman Yöntemlerini Kullanma Sıklığına İlişkin Frekans Analizleri

Tablo 30: Finansman Yöntemlerini Kullanma Sıklığına İlişkin Frekans Tablosu

İfadeler	Hiç		Ara Sıra		Çok Sık		Toplam	
	Frekans (n)	Yüzde (%)	Frekans (n)	Yüzde (%)	Frekans (n)	Yüzde (%)	Frekans (n)	Yüzde (%)
Banka Kredisi	8	5,8	78	56,1	53	38,1	139	100
Faktoring	97	69,8	32	23,0	10	7,2	139	100
ESKK(Esnaf Kredi Kefalet Kooperatifi)	32	23,0	76	54,7	31	22,3	139	100
Franchising	110	79,1	22	15,8	7	5,0	139	100
Satıcı Kredileri (Vadeli Mal Alışı)	52	37,4	71	51,1	16	11,5	139	100
İhracat kredisi	66	47,5	58	41,7	15	10,8	139	100
İthalat Kredisi	102	73,4	29	20,9	8	5,8	139	100
Tarım Kredisi	108	77,7	25	18,0	6	4,3	139	100
Tamamen Özkaynak	61	43,9	65	46,8	13	9,4	139	100

Araştırmaya katılan firmaların;

- “Banka Kredisi”ni ara sıra kullandıkları (%56,1),
- “ESKK” kredisini ara sıra kullandıkları (%54,7),
- “Satıcı kredilerini” ara sıra kullandıklarını (%51,1),
- “Tamamen Özkaynak” finansman yöntemini ise ara sıra (%46,8)

kullandıklarını belirtmişlerdir.

2.5.15. Kredi Kullanma Nedenlerine İlişkin Frekans Analizi

Tablo 31:Kredi Kullanma Nedenlerine İlişkin Frekans Tablosu

İfadeler	Hiç		Ara Sıra		Çok Sık		Toplam	
	Frekans (n)	Yüzde (%)	Frekans (n)	Yüzde (%)	Frekans (n)	Yüzde (%)	Frekans (n)	Yüzde (%)
Öz Sermaye Yetersizliği	25	18,0	73	52,5	41	29,5	139	100
Rekabet gücünü artırma	29	20,9	78	56,1	32	23,0	139	100
Nakit ihtiyacını karşılama	22	15,8	73	52,5	44	31,7	139	100

Ankete katılan firmalar kredi kullanma nedenleriyle ilgili ifadeleri ara sıra yaptıklarını belirtmişlerdir. Kredi kullanma nedenlerinden rekabet gücünü artırma firmaların en çok tercih ettikleri nedenler arasındadır. Firmaların kredi kullanma nedenleri arasında nakit ihtiyacını karşılama %31,7 ile çok sık düzeydedir.

2.5.16. Kullanılan Kredi Sonrasında İşletmede Meydana Gelen Değişikliklere İlişkin Frekans Analizi

Tablo 32: Kullanılan Kredi Sonrasında İşletmede Meydana Gelen Değişikliklere İlişkin Frekans Tablosu

İfadeler	Hiç		Kısmen		Çok		Toplam	
	Frekans (n)	Yüzde (%)	Frekans (n)	Yüzde (%)	Frekans (n)	Yüzde (%)	Frekans (n)	Yüzde (%)
Satışlarımda artış oldu	15	10,8	76	54,7	48	34,5	139	100
İstihdamda artış oldu	24	17,3	86	61,9	29	20,9	139	100
Yeni bir yatırım ile farklı bir sektörde faaliyete başladım	46	33,1	70	50,4	23	16,5	139	100
Daha büyük bir işyerine taşındım	47	33,8	72	51,8	20	14,4	139	100
Kredi geri ödemesinde problem yaşadığımdan iflas ettim	60	43,2	63	45,3	16	11,5	139	100

Ankete katılan firmalar kredi sonrasında işletmede meydana gelen değişiklikler ilgili ifadelere genellikle kısmen yanıtını vermişlerdir. Kullanılan kredi sonrasında işletmede meydana gelen değişiklikler için alınan cevaplarda %61,9 ile en yüksek oranda istihdamda artışın kısmen olduğunu belirtmişlerdir. %34,5’lik bir oranda işletmeler, satışlarında çok artış olduğunu, %43,2’lik bir oranda ise kredi geri ödemede hiç sorun yaşamadığını belirtmişlerdir.

2.5.17. Kullanılan Krediye İlişkin Yaşanılan Sorunlara Dair Frekans Analizi

Tablo 33: Kullanılan Krediye İlişkin Yaşanılan Sorunlara Dair Frekans Tablosu

İfadeler	Hiç		Kısmen		Çok		Toplam	
	Frekans (n)	Yüzde (%)	Frekans (n)	Yüzde (%)	Frekans (n)	Yüzde (%)	Frekans (n)	Yüzde (%)
Kredi miktarı yeterli değil	32	23,0	64	46,0	43	30,9	139	100
Geri ödemede zorluklar	41	29,5	68	48,9	30	21,6	139	100
Vade uygun değil	37	26,6	74	53,2	28	20,1	139	100
Faizler Uygun Değil	24	17,3	72	51,8	43	30,9	139	100

Ankete katılan firmalar kullandıkları krediye ilişkin yaşadıkları sorunlarla ilgili ifadelere genellikle kısmen yanıtını vermişlerdir. Ankete katılan firmalar, kullandıkları krediye ilişkin yaşanan sorunlarda kredi miktarının uygun olmadığını ve faizlerin uygun olmadığını %30,9 oranda “çok” olarak cevaplandırmışlardır. %29,5’luk bir dilimi ise geri ödemede hiç sorun yaşamadığını belirtmiştir.

2.5.18. Kredi Kullanılacak Banka Seçiminde Etkili Olan Faktörlere İlişkin Frekans Analizi

Tablo 34: Kredi Kullanılacak Banka Seçiminde Etkili Faktörlere İlişkin Frekans Tablosu

İfadeler	Hiç		Kısmen		Çok		Toplam	
	Frekans (n)	Yüzde (%)	Frekans (n)	Yüzde (%)	Frekans (n)	Yüzde (%)	Frekans (n)	Yüzde (%)
Halen çalışılan banka olması	11	7,9	59	42,4	69	49,6	139	100
Faiz oranı düşük banka olması	15	10,8	77	55,4	47	33,8	139	100
Çabuk kredi tahsis eden banka olması	14	10,1	69	49,6	56	40,3	139	100
Evrak ve belge prosedürü az olan banka olması	20	14,4	67	48,2	52	37,4	139	100
Banka personeli kişisel özellikleri	22	15,8	62	44,6	55	39,6	139	100

Ankete katılan firmalar kredi kullanılacak banka seçiminde etkili olan faktörler ifadelere genellikle kısmen yanıtını vermişlerdir. %55,4 ile faiz oranı düşük bir banka olması kısmen banka seçiminde en etkin neden olarak işaretlenmiştir. Firmaların halen çalıştıkları bankayı yeniden tercih etmedikleri %7,9'luk bir oranla anlaşılmaktadır.

2.5.19. Banka Kredisi Bulmada Yaşanılan Sorunlara İlişkin Frekans Analizi

Tablo 35: Banka Kredisi Bulmada Yaşanılan Sorunlara İlişkin Frekans Tablosu

İfadeler	Hiç		Kısmen		Çok		Toplam	
	Frekans (n)	Yüzde (%)	Frekans (n)	Yüzde (%)	Frekans (n)	Yüzde (%)	Frekans (n)	Yüzde (%)
Bilanço/hesap özeti yetersizliği	33	23,7	60	43,2	46	33,1	139	100
Teminat eksikliği	24	17,3	74	53,2	41	29,5	139	100
Krediler konusunda bilgi yetersizliği	39	28,1	73	52,5	27	19,4	139	100
Faiz oranlarının yüksekliği	28	20,1	57	41,0	54	38,8	139	100

Ankete katılan firmalar banka kredisi bulmada yaşanan sorunlara ilişkin ifadelerle genellikle kısmen yanıtını vermişlerdir. Banka kredisi bulmada yaşanan sorun algısında teminat eksikliğini kısmen yaşadıklarını belirtmişlerdir.

2.5.20. Bankaların Kredi Politikaları Hakkındaki Düşüncelere İlişkin Frekans Analizi

Tablo 36: Bankaların Kredi Politikaları Hakkında Düşüncelere İlişkin Frekans Tablosu

İfadeler	Katılmıyorum		Kısmen Katılıyorum		Katılıyorum		Toplam	
	Frekans (n)	Yüzde (%)	Frekans (n)	Yüzde (%)	Frekans (n)	Yüzde (%)	Frekans (n)	Yüzde (%)
Faizler Çok Yüksek	16	11,5	51	36,7	72	51,8	139	100
Vadeler Çok Kısa	25	18,0	72	51,8	42	30,2	139	100
Kredi Miktarı Yetersiz	28	20,1	68	48,9	43	30,9	139	100
Bürokrasi Çok Fazla	25	18,0	64	46,0	50	36,0	139	100

Ankete katılan firmalar;

- “Faizler Çok Yüksek” önermesine; katılıyorum (%51,8)
- “Vadeler Çok Kısa” önermesine; kısmen katılıyorum (%51,8)
- “Kredi Miktarı Yetersiz” önermesine; kısmen katılıyorum (%48,9)

- “Bürokrasi Çok Fazla” önermesine; kısmen katılıyorum (%46,0) yanıtını vermişlerdir.

2.5.21. Kredi Kullanımına Dair Genel Değerlendirmeye İlişkin Frekans Analizi

Tablo 37: Kredi Kullanımına Dair Genel Değerlendirmeye İlişkin Frekans Tablosu

İfadeler	Hiç		Kısmen		Çok		Toplam	
	Frekans (n)	Yüzde (%)	Frekans (n)	Yüzde (%)	Frekans (n)	Yüzde (%)	Frekans (n)	Yüzde (%)
Kullandığım kredilerin büyük faydasını gördüm	17	12,2	58	41,7	64	46,0	139	100
Kredi kullanmada herhangi bir riskle karşılaşmadım	25	18,0	84	60,4	30	21,6	139	100
Formalite ve prosedür oldukça az ve kolaydır.	35	25,2	78	56,1	26	18,7	139	100
Kullandığım kredi finansal durumumu düzeltmiştir	25	18,0	82	59,0	32	23,0	139	100
Kullandığım kredi karlılığımı artırmıştır	17	12,2	84	60,4	38	27,3	139	100
Kullandığım kredi satışlarımı artırmıştır	22	15,8	79	56,8	38	27,3	139	100
Kredi maliyetlerinden oldukça memnunum	32	23,0	69	49,6	38	27,3	139	100
Kullandığım kredinin avantajlı olduğunu düşünüyorum	25	18,0	78	56,1	36	25,9	139	100
Kredi çekerken önemli zorluk yaşamadım	38	27,3	62	44,6	39	28,1	139	100
Kredi taleplerim hızlı bir şekilde değerlendirilir	33	23,7	71	51,1	35	25,2	139	100

Ankete katılan firmalar;

- “Kullandığım kredilerin büyük faydasını gördüm” önermesine; kısmen (%41,7).
- “Kredi kullanmadı herhangi bir riskle karşılaşmadım” önermesine; kısmen katılıyorum (%60,4) şeklinde cevap vermişlerdir.

2.5.22. Finansal Sorunlara Çözüm Önerilerine İlişkin Frekans Analizi

Tablo 38: Finansal Sorunlara Çözüm Önerilerine İlişkin Frekans Tablosu

İfadeler	Hiç		Kısmen		Tamamen		Toplam	
	Frekans (n)	Yüzde (%)	Frekans (n)	Yüzde (%)	Frekans (n)	Yüzde (%)	Frekans (n)	Yüzde (%)
Teşvikler arttırılmalı	18	12,9	44	31,7	77	55,4	139	100
Uzun vadeli ve düşük faizli kredi sağlanmalı	19	13,7	45	32,4	75	54,0	139	100
Bölgesel pazarlar oluşturulmalı	16	11,5	56	40,3	67	48,2	139	100
KOBİ'lerin SPK' dan yaralanması için düzenlemeler yapılmalı	14	10,1	54	38,8	71	51,1	139	100
Uzman kuruluşlar danışmanlık yapmalı	20	14,4	54	38,8	65	46,8	139	100

Ankete katılan firmalar;

- “Teşvikler arttırılmalı” önermesine; tamamen (%55,4)
 - “Uzun vadeli ve düşük faizli kredi sağlanmalı” önermesine; tamamen (%54,0)
 - “Bölgesel pazarlar oluşturulmalı” önermesine; tamamen (%48,2)
 - “KOBİ'lerin SPK' dan yaralanması için düzenlemeler yapılmalı” önermesine; tamamen (%51,1).
 - “Uzman kuruluşlar danışmanlık yapmalı” önermesine; tamamen (%46,8).
- yanıtlarını vermişlerdir.

2.6. GÜVENİRLİK ANALİZİ

Güvenilirlik, bir ölçme aracı ile aynı koşullarda tekrarlanan ölçümlerden elde edilen ölçüm değerlerinin kararlılığının bir parametresi olarak adlandırılabilir (Ercan ve Kan, 2004: 211). Başka bir anlatımla güvenilirlik; ölçme sonuçlarının tesadüfî hatalardan arınmış olmasının bir ölçütüdür. Güvenilirlik, sadece ölçme aracına ait bir özellik olmayıp bunu yanı sıra ölçme aracı ve aracın sonuçlarına ait özelliği de ortaya koymaktadır (Lorcu, 2015: 207).

Güvenilirlik analizleri farklı hesaplama ve istatistiksel tekniklerle yapılabilmektedir. Bunlardan en çok kullanılan Cronbach Alfa Modeli'dir (Gülbüz ve Şahin, 2016: 323).

Cronbach Alfa Modeli: Cronbach tarafından geliştirilen bu model ölçekte yer alan “k” sayıdaki sorunun homojen bir yapı gösteren bütünü ifade edip etmediğini araştırmaktır. (Kalaycı, 2006: 405). 0-1 arasında değer alan Cronbach alfa sayısı, ölçekte yer alan “k” adet maddenin varyansları toplamının, genel varyansa oranlaması ile bulunan bir ağırlıklı standart değişimin ortalamasıdır (Lorcu, 2015: 207). Bu değerın hesaplanmasında katsayıların dağılımı aşağıdaki şekildedir (Özdamar, 1999: 523).

$0,00 \leq \alpha < 0,40$ ise ölçek güvenilir değildir.

$0,40 \leq \alpha < 0,60$ ise ölçek düşük güvenilirliktedir.

$0,60 \leq \alpha < 0,80$ ise ölçek oldukça güvenilirdir.

$0,80 \leq \alpha < 1,00$ ise ölçek yüksek derecede güvenilirdir.

Araştırma çerçevesinde uygulanan anketin birden fazla soru ile ölçülen değişkenlerine ilişkin güvenilirlik analizi sonuçları Tablo 39’da verilmiştir. Araştırmada kullanılan ölçeğin güvenilirliğine ilişkin veriler, ölçek maddeleri arasındaki korelasyonun ortalamasına dayanan bir iç tutarlılık modeli olan Cronbach Alfa katsayısı aracılığıyla değerlendirilmiştir. Güvenirlik analizi sonucunda; ölçeğin güvenilir olduğunun söylenebilmesi için “0” ve “1” değerleri arasında değişen alfa katsayısının 0,60’dan yüksek olması beklenmektedir (Hair vd., 1995: 431).

Tablo 39: Güvenilirlik Analizi Sonuç Tablosu

Ölçek	Madde Sayısı	Cronbach Alfa Katsayısı
ÖLÇEĞİN TAMAMI	60	0,838

Tablo 39 incelendiğinde; ölçeğin tamamının Cronbach Alfa değeri 0,838’dir. Bu durum, araştırma için uygulanan anketin $0,80 \leq \alpha < 1,00$ arasında değerler olarak “yüksek derecede güvenilir” olduğu sonucu ortaya çıkmıştır.

Yukarıdaki açıklamalar çerçevesinde verilerin normal dağılıma uygunluğu Kolmogorov Smirnov Z testi ile test edilmiş ve verilerin normal dağılıma uyduğu gözlenmiştir ($p>0,05$).

2.7. DEĞİŞKENLER ARASI KARŞILAŞTIRMA ANALİZLERİ

Değişkenler ve faktörler arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar olup olmadığını analiz etmek için genel olarak hipotezler değerlendirildiğinde, firma sahibinin demografik özellikleri ile firmanın kredi kullanımına ilişkin konular arasında ilişki olup olmadığı araştırılmıştır. Bunlara ek olarak firmanın hukuki yapısı, faaliyet süresi, yıllık cirosu, sermaye yapısı ve sermaye miktarı gibi işletme ile ilgili faktörlerin kredi kullanımı ile ilişkisi değerlendirilmiştir.

Bu karşılaştırmalara ilişkin oluşturulan ayrıntılı karşıt hipotezler aşağıda verilmiştir:

H1: Yaş ile finansman yöntemlerini kullanma sıklığı arasında ilişki vardır.

H2: Girişimcinin yaşı ile kullanılan kredinin işletmede değişiklik yapması arasında ilişki vardır.

H3: Yaş ile kredi kullanılacak banka seçimini etkileyen faktörler arasında ilişki vardır.

H4: Yaş ile finansal sorunlara çözüm önerileri arasında ilişki vardır.

H5: Cinsiyet ile kredi kullanmada yaşanan sorunlar arasında ilişki vardır.

H6: Yaş ile kredi kullanmaya bakış açısı arasında ilişki vardır.

H7: Eğitim düzeyi ile kuruluş aşamasında yaşanan sorunlar arasında ilişki vardır.

H8: Eğitim düzeyi ile finansman yöntemlerini kullanma sıklığı arasında ilişki vardır.

H9: Eğitim düzeyi ile bankaların kredi politikaları hakkındaki düşünceler arasında ilişki vardır.

H10: Eğitim düzeyi ile kredi kullanımına dair genel değerlendirme arasında ilişki vardır.

H11: Eğitim düzeyi ile finansal sorunlara çözüm önerileri arasında ilişki vardır.

H12: Hukuki yapı ile kuruluş aşamasında yaşanan sorunlar arasında ilişki vardır.

H13: Hukuki yapı ile kredi kullanma nedenleri arasında ilişki vardır.

H14: Hukuki yapı ile banka kredisi bulmada yaşanan sorunlar arasında ilişki vardır.

H15: Hukuki yapı ile finansal sorunlara çözüm önerileri arasında ilişki vardır.

H16: Faaliyet süresi ile kredi kullanma nedenleri arasında ilişki vardır.

H17: Faaliyet süresi ile kullanılan kredi sonrası işletmede değişiklik meydana gelmesi arasında ilişki vardır.

H18: Faaliyet süresi ile kredi kullanılacak banka seçimi arasında ilişki vardır.

H19: Faaliyet süresi ile bankaların kredi politikaları hakkındaki düşünceler arasında ilişki vardır.

H20: Yıllık ciro ile kredi kullanma nedeni arasında ilişki vardır.

H21: Yıllık ciro ile kredi bulmada yaşanan sorunlar arasında ilişki vardır.

H22: Sermaye yapısı ile kar dağıtım politikaları arasında ilişki vardır.

H23: Sermaye miktarı ile finansman yöntemlerini kullanma sıklığı arasında ilişki vardır.

H24: Sermaye miktarı ile krediye ilişkin yaşanan sorunlar arasında ilişki vardır.

H25: Sermaye miktarı ile kredi kullanılacak banka seçimi arasında ilişki vardır.

H26: Kullanılan kredinin miktarı ile kredi kullanımı sonrası değişim meydana gelmesi arasında ilişki vardır.

H27: Kullanılan kredinin miktarı ile kredi bulmada yaşanan sorunlar arasında ilişki vardır.

2.7.1. Yaş Değişkenine İlişkin Farklılık Testleri

2.7.1.1. Yaş İle Finansman Yöntemlerini Kullanma Sıklığına İlişkin Fark Testleri

İfadeler	Yaş	N	Mean	Std. Deviation	P
Banka Kredisi	18 – 30 Arası	44	1,32	,740	,039*
	31 – 40 Arası	56	1,20	,444	
	41 – 50 Arası	29	1,45	,506	
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	1,70	,483	
	<i>Total</i>	139	1,32	,580	
Faktoring	18 – 30 Arası	44	,59	,622	,020*
	31 – 40 Arası	56	,25	,580	
	41 – 50 Arası	29	,38	,677	
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	,10	,316	
	<i>Total</i>	139	,37	,617	
ESKK	18 – 30 Arası	44	,89	,722	,190
	31 – 40 Arası	56	,95	,644	
	41 – 50 Arası	29	1,14	,639	
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	1,30	,675	
	<i>Total</i>	139	,99	,676	
Franchising	18 – 30 Arası	44	,45	,627	,019*
	31 – 40 Arası	56	,21	,530	
	41 – 50 Arası	29	,14	,441	
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	,00	,000	
	<i>Total</i>	139	,26	,543	
Satıcı Kredileri	18 – 30 Arası	44	,68	,674	,134
	31 – 40 Arası	56	,75	,640	
	41 – 50 Arası	29	,93	,651	
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	,40	,516	
	<i>Total</i>	139	,74	,652	
İhracat kredisi	18 – 30 Arası	44	,52	,698	,115
	31 – 40 Arası	56	,59	,626	
	41 – 50 Arası	29	,90	,673	
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	,60	,699	
	<i>Total</i>	139	,63	,672	
İthalat Kredisi	18 – 30 Arası	44	,41	,583	,152
	31 – 40 Arası	56	,27	,522	
	41 – 50 Arası	29	,41	,733	
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	,00	,000	
	<i>Total</i>	139	,32	,580	

Tarım Kredisine	18 – 30 Arası	44	,41	,583	,098
	31 – 40 Arası	56	,21	,530	
	41 – 50 Arası	29	,24	,511	
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	,00	,000	
	<i>Total</i>	139	,27	,533	
Tamamen Özkaynak	18 – 30 Arası	44	,70	,701	,668
	31 – 40 Arası	56	,57	,599	
	41 – 50 Arası	29	,72	,591	
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	,70	,823	
	<i>Total</i>	139	,65	,645	

(*p<0,05)

Araştırmaya katılan firmaların finansman yöntemlerini kullanma sıklığına ilişkin algılarının yaş değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla One-Way Anova Testi yapılmıştır. Buna göre;

- Yaş değişkeni ile firmaların banka kredisine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,039 < 0,05$). Hangi gruplar arasında yaş değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; 51 yaş ve daha fazla kişilerin banka kredisine ilişkin algılarının 31-40 yaş arasında olan kişilerden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.
- Yaş değişkeni ile firmaların faktoringe ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,020 < 0,05$). Hangi gruplar arasında yaş değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; 18-30 yaş arasında olan kişilerin faktoringe ilişkin algılarının 31-40 yaş arasında olan kişilerden ve 51 yaş ve üzeri olan daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.
- Yaş değişkeni ile firmaların franchisinge ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,019 < 0,05$). Hangi gruplar arasında yaş değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; 18-30 yaş arasında olan kişilerin franchisinge ilişkin algılarının 31-40 yaş arasında olan kişilerden, 41-50 yaş arasında olan kişilerden ve 51 yaş ve üzeri olan daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

2.7.1.2.Yaş İle Kullanılan Kredi Sonrasında İşletmede Meydana Gelen Değişikliklere İlişkin Fark Testleri

İfadeler	Yaş	N	Mean	Std. Deviation	P
Satışlarımda artış oldu	18 – 30 Arası	44	1,16	,645	,606
	31 – 40 Arası	56	1,29	,653	
	41 – 50 Arası	29	1,31	,604	
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	1,10	,568	
	<i>Total</i>	139	1,24	,632	
İstihdamda artış oldu	18 – 30 Arası	44	,95	,680	,727
	31 – 40 Arası	56	1,07	,628	
	41 – 50 Arası	29	1,10	,557	
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	1,00	,471	
	<i>Total</i>	139	1,04	,619	
Yeni bir yatırım ile farklı bir sektörde faaliyete başladım	18 – 30 Arası	44	,77	,677	,099
	31 – 40 Arası	56	,79	,706	
	41 – 50 Arası	29	1,10	,673	
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	,60	,516	
	<i>Total</i>	139	,83	,687	
Daha büyük bir işyerine taşındım	18 – 30 Arası	44	,68	,601	,049*
	31 – 40 Arası	56	,77	,687	
	41 – 50 Arası	29	1,10	,673	
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	,70	,675	
	<i>Total</i>	139	,81	,669	
Kredi geri ödemesinde problem yaşadığımdan iflas ettim	18 – 30 Arası	44	,59	,658	,302
	31 – 40 Arası	56	,70	,658	
	41 – 50 Arası	29	,86	,693	
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	,50	,707	
	<i>Total</i>	139	,68	,671	

(*p<0,05)

Araştırmaya katılan firmaların kredi sonrasında işletmede meydana gelen değişikliklere ilişkin algılarının yaş değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla One-Way Anova Testi yapılmıştır.

- Yaş değişkeni ile “Daha büyük bir işyerine taşındım” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,049 < 0,05$). Hangi gruplar arasında yaş değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; 41-50 yaş arasında olan kişilerin “Daha büyük bir işyerine taşındım” ifadesine ilişkin algılarının 18-30 yaş arasında olan kişilerden ve 31-40 yaş arasında olan kişilerden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

2.7.1.3.Yaş İle Kredi Kullanılacak Banka Seçiminde Etkili Faktörlere İlişkin Fark Testleri

İfadeler	Yaş	N	Mean	Std. Deviation	P
Halen çalışılan banka olması	18 – 30 Arası	44	1,45	,627	,134
	31 – 40 Arası	56	1,32	,636	
	41 – 50 Arası	29	1,62	,561	
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	1,20	,789	
	<i>Total</i>	139	1,42	,636	
Faiz oranı düşük banka olması	18 – 30 Arası	44	1,23	,642	,313
	31 – 40 Arası	56	1,16	,626	
	41 – 50 Arası	29	1,41	,568	
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	1,10	,738	
	<i>Total</i>	139	1,23	,629	
Çabuk kredi tahsis eden banka olması	18 – 30 Arası	44	1,18	,691	,344
	31 – 40 Arası	56	1,30	,601	
	41 – 50 Arası	29	1,41	,628	
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	1,50	,707	
	<i>Total</i>	139	1,30	,644	
Evrak ve belge prosedürü az olan banka olması	18 – 30 Arası	44	1,05	,746	,010*
	31 – 40 Arası	56	1,18	,636	
	41 – 50 Arası	29	1,45	,632	
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	1,70	,483	
	<i>Total</i>	139	1,23	,684	
Banka personeli kişisel özellikleri	18 – 30 Arası	44	1,07	,728	,199
	31 – 40 Arası	56	1,27	,700	
	41 – 50 Arası	29	1,34	,670	
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	1,50	,707	
	<i>Total</i>	139	1,24	,708	

(*p<0,05)

Araştırmaya katılan firmaların kredi kullanılacak banka seçiminde etkili faktörlere ilişkin algılarının yaş değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla One-Way Anova Testi yapılmıştır.

- Yaş değişkeni ile “Evrak ve belge prosedürü az olan banka olması” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,010 < 0,05$). Hangi gruplar arasında yaş değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; 41-50 yaş arasında olan kişilerin “Evrak ve belge prosedürü az olan banka olması” ifadesine ilişkin algılarının 18-30 yaş arasında olan kişilerden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca 51 yaş ve üzeri olan kişilerin “Evrak

ve belge prosedürü az olan banka olması” ifadesine ilişkin algılarının 18-30 yaş arasında olan kişilerden ve 31-40 yaş arasında olan kişilerden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

2.7.1.4. Yaş İle Bankaların Kredi Politikaları Hakkında Düşüncelere İlişkin Fark Testleri

İfadeler	Yaş	N	Mean	Std. Deviation	P
Faizler Çok Yüksek	18 – 30 Arası	44	1,18	,724	,045*
	31 – 40 Arası	56	1,45	,685	
	41 – 50 Arası	29	1,55	,632	
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	1,70	,483	
	<i>Total</i>	139	1,40	,689	
Vadeler Çok Kısa	18 – 30 Arası	44	,98	,762	,373
	31 – 40 Arası	56	1,16	,596	
	41 – 50 Arası	29	1,24	,689	
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	1,20	,789	
	<i>Total</i>	139	1,12	,686	
Kredi Miktarı Yetersiz	18 – 30 Arası	44	,86	,734	,047*
	31 – 40 Arası	56	1,20	,616	
	41 – 50 Arası	29	1,24	,739	
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	1,30	,823	
	<i>Total</i>	139	1,11	,709	
Bürokrasi Çok Fazla	18 – 30 Arası	44	,98	,664	,034*
	31 – 40 Arası	56	1,18	,741	
	41 – 50 Arası	29	1,34	,721	
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	1,60	,516	
	<i>Total</i>	139	1,18	,715	

(*p<0,05)

Araştırmaya katılan firmaların bankaların kredi politikaları hakkında düşüncelere ilişkin algılarının yaş değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla One-Way Anova Testi yapılmıştır.

- Yaş değişkeni ile “Faizler Çok Yüksek” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,045 < 0,05$). Hangi gruplar arasında yaş değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; 41-50 yaş arasında olan kişilerin ve 51 yaş ve üzeri olan kişilerin “Faizler Çok Yüksek” ifadesine ilişkin algılarının 18-30 yaş arasında olan kişilerden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

- Yaş değişkeni ile “Kredi Miktarı Yetersiz” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,047<0,05$). Hangi gruplar arasında yaş değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; 31-40 yaş arasında olan kişilerin ve 41-50 yaş arası olan kişilerin “Kredi Miktarı Yetersiz” ifadesine ilişkin algılarının 18-30 yaş arasında olan kişilerden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.
- Yaş değişkeni ile “Bürokrasi Çok Fazla” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,034<0,05$). Hangi gruplar arasında yaş değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; 41-50 yaş arasında olan kişilerin ve 51 yaş ve üzeri olan kişilerin “Bürokrasi Çok Fazla” ifadesine ilişkin algılarının 18-30 yaş arasında olan kişilerden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

2.7.1.5. Yaş İle Kredi Kullanımına Dair Genel Değerlendirmeye İlişkin Fark Testleri

İfadeler	Yaş	N	Mean	Std. Deviation	P
Kullandığım kredilerin büyük faydasını gördüm	18 – 30 Arası	44	1,11	,754	,073
	31 – 40 Arası	56	1,45	,630	
	41 – 50 Arası	29	1,45	,632	
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	1,40	,699	
	Total	139	1,34	,687	
Kredi kullanmadı herhangi bir riskle karşılaşmadım	18 – 30 Arası	44	,95	,645	,514
	31 – 40 Arası	56	1,13	,634	
	41 – 50 Arası	29	,97	,566	
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	1,10	,738	
	Total	139	1,04	,630	
Formalite ve prosedür oldukça az ve kolaydır.	18 – 30 Arası	44	,73	,624	,046*
	31 – 40 Arası	56	,96	,571	
	41 – 50 Arası	29	1,10	,817	
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	1,20	,632	
	Total	139	,94	,662	
Kullandığım kredi finansal durumumu düzeltmiştir	18 – 30 Arası	44	,89	,689	,069
	31 – 40 Arası	56	1,04	,571	
	41 – 50 Arası	29	1,28	,649	
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	1,20	,632	
	Total	139	1,05	,641	
Kullandığım kredi karlılığımı artırmıştır	18 – 30 Arası	44	,91	,640	,016*
	31 – 40 Arası	56	1,27	,556	
	41 – 50 Arası	29	1,24	,511	
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	1,30	,823	
	Total	139	1,15	,613	
Kullandığım kredi satışlarımı artırmıştır	18 – 30 Arası	44	,89	,618	,039*
	31 – 40 Arası	56	1,20	,644	
	41 – 50 Arası	29	1,28	,591	
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	1,20	,789	
	Total	139	1,12	,649	
	18 – 30 Arası	44	,93	,728	

	31 – 40 Arası	56	1,09	,695	
Kredi maliyetlerinden oldukça memnunum	41 – 50 Arası	29	1,00	,756	,270
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	1,40	,516	
	Total	139	1,04	,711	
	18 – 30 Arası	44	,86	,668	
Kullandığım kredinin avantajlı olduğunu düşünüyorum	31 – 40 Arası	56	1,14	,616	
	41 – 50 Arası	29	1,24	,689	,061
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	1,20	,632	
	Total	139	1,08	,660	
	18 – 30 Arası	44	,80	,701	
Kredi çekerken önemli zorluk yaşamadım	31 – 40 Arası	56	1,14	,773	
	41 – 50 Arası	29	1,00	,707	,108
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	1,20	,789	
	Total	139	1,01	,747	
	18 – 30 Arası	44	,82	,691	
Kredi taleplerim hızlı bir şekilde değerlendirilir	31 – 40 Arası	56	1,11	,679	
	41 – 50 Arası	29	,97	,731	,023*
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	1,50	,527	
	Total	139	1,01	,702	

(*p<0,05)

Araştırmaya katılan firmaların kredi kullanımına dair genel değerlendirmeye ilişkin algılarının yaş değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla One-Way Anova Testi yapılmıştır.

- Yaş değişkeni ile “Formalite ve prosedür oldukça az ve kolaydır” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,046 < 0,05$). Hangi gruplar arasında yaş değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; 41-50 yaş arasında olan kişilerin ve 51 yaş ve üzeri olan kişilerin “Formalite ve prosedür oldukça az ve kolaydır” ifadesine ilişkin algılarının 18-30 yaş arasında olan kişilerden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.
- Yaş değişkeni ile “Kullandığım kredi karlılığımı artırmıştır” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,016 < 0,05$). Hangi gruplar arasında yaş değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; 31-40 yaş arasında olan kişilerin ve 41-50 yaş arası olan kişilerin “Kullandığım kredi karlılığımı artırmıştır” ifadesine ilişkin algılarının 18-30 yaş arasında olan kişilerden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

- Yaş değişkeni ile “Kullandığım kredi satışlarımı artırmıştır” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,039<0,05$). Hangi gruplar arasında yaş değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; 31-40 yaş arasında olan kişilerin ve 41-50 yaş arası olan kişilerin “Kullandığım kredi satışlarımı artırmıştır” ifadesine ilişkin algılarının 18-30 yaş arasında olan kişilerden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.
- Yaş değişkeni ile “Kredi taleplerim hızlı bir şekilde değerlendirilir” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,023<0,05$). Hangi gruplar arasında yaş değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; 31-40 yaş arasında olan kişilerin “Kredi taleplerim hızlı bir şekilde değerlendirilir” ifadesine ilişkin algılarının 18-30 yaş arasında olan kişilerden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca; 51 yaş ve üzeri olan kişilerin “Kredi taleplerim hızlı bir şekilde değerlendirilir” ifadesine ilişkin algılarının 18-30 yaş arasında olan kişilerden ve 41-50 yaş arasında olan kişilerden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

2.7.1.6.Yaş İle Finansal Sorunlara Çözüm Önerilerine İlişkin Fark Testleri

İfadeler	Yaş	N	Mean	Std. Deviation	P
Teşvikler arttırılmalı	18 – 30 Arası	44	1,23	,774	,060
	31 – 40 Arası	56	1,59	,596	
	41 – 50 Arası	29	1,34	,721	
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	1,60	,843	
	<i>Total</i>	139	1,42	,712	
Uzun vadeli ve düşük faizli kredi sağlanmalı	18 – 30 Arası	44	1,20	,765	,079
	31 – 40 Arası	56	1,55	,630	
	41 – 50 Arası	29	1,34	,721	
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	1,60	,843	
	<i>Total</i>	139	1,40	,719	
Bölgesel pazarlar oluşturulmalı	18 – 30 Arası	44	1,25	,686	,393
	31 – 40 Arası	56	1,46	,687	
	41 – 50 Arası	29	1,31	,604	
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	1,50	,850	
	<i>Total</i>	139	1,37	,683	
KOBİ’lerin SPK’ dan yararlanması için düzenlemeler yapılmalı	18 – 30 Arası	44	1,16	,745	,009*
	31 – 40 Arası	56	1,61	,528	
	41 – 50 Arası	29	1,38	,622	
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	1,50	,850	
	<i>Total</i>	139	1,41	,668	
Uzman kuruluşlar danışmanlık yapmalı	18 – 30 Arası	44	1,16	,680	,193
	31 – 40 Arası	56	1,45	,685	
	41 – 50 Arası	29	1,28	,751	
	51 Yaş ve Daha Fazla	10	1,50	,850	
	<i>Total</i>	139	1,32	,714	

(*p<0,05)

Araştırmaya katılan firmaların finansal sorunlara çözüm önerilerine ilişkin algılarının yaş değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla One-Way Anova Testi yapılmıştır.

- Yaş değişkeni ile “KOBİ’lerin SPK’ dan yararlanması için düzenlemeler yapılmalı” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,009 < 0,05$). Hangi gruplar arasında yaş değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; 31-40 yaş arasında olan kişilerin “KOBİ’lerin SPK’ dan yararlanması için düzenlemeler yapılmalı” ifadesine ilişkin algılarının 18-30 yaş arasında olan kişilerden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

2.7.2. Cinsiyet Değişkenine İlişkin Farklılık Testleri

2.7.2.1. Cinsiyet İle Krediye Dair Yaşanılan Sorunlara İlişkin Fark Testleri

İfadeler	Cinsiyet	N	Mean	Std. Deviation	P
Kredi miktarı yeterli değil	Erkek	107	1,00	,700	,031*
	Kadın	32	1,34	,787	
Geri ödemede zorluklar	Erkek	107	,79	,673	,000*
	Kadın	32	1,38	,660	
Vade uygun değil	Erkek	107	,87	,674	,037*
	Kadın	32	1,16	,677	
Faizler Uygun Değil	Erkek	107	1,08	,702	,097
	Kadın	32	1,31	,592	

(*p<0,05)

Araştırmaya katılan firmaların krediye dair yaşanan sorunlara ilişkin algılarının cinsiyet değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla Independent T Testi yapılmıştır. Buna göre;

- Cinsiyet değişkeni ile firmaların “Kredi miktarı yeterli değil” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir ($p=0,031<0,05$) Farklılığın kaynağı incelendiğinde kadın firma temsilcilerinin “Kredi miktarı yeterli değil” ifadesine yönelik algılarının erkek firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu söylenebilir.
- Cinsiyet değişkeni ile firmaların “Geri ödemede zorluklar” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir ($p=0,000<0,05$) Farklılığın kaynağı incelendiğinde kadın firma temsilcilerinin “Geri ödemede zorluklar” ifadesine yönelik algılarının erkek firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu söylenebilir.
- Cinsiyet değişkeni ile firmaların “Vade uygun değil” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir ($p=0,037<0,05$) Farklılığın kaynağı incelendiğinde kadın firma temsilcilerinin “Kredi miktarı yeterli değil” ifadesine yönelik algılarının erkek firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu söylenebilir.

2.7.2.2. Cinsiyet İle Kredi Kullanılacak Banka Seçiminde Etkili Olan Faktörlere İlişkin Fark Testleri

İfadeler	Cinsiyet	N	Mean	Std. Deviation	P
Halen çalışılan banka olması	Erkek	107	1,43	,601	,707
	Kadın	32	1,38	,751	
Faiz oranı düşük banka olması	Erkek	107	1,26	,634	,283
	Kadın	32	1,13	,609	
Çabuk kredi tahsis eden banka olması	Erkek	107	1,36	,620	,037*
	Kadın	32	1,09	,689	
Evrak ve belge prosedürü az olan banka olması	Erkek	107	1,31	,679	,013*
	Kadın	32	,97	,647	
Banka personeli kişisel özellikleri	Erkek	107	1,29	,687	,111
	Kadın	32	1,06	,759	

(*p<0,05)

Araştırmaya katılan firmaların kredi kullanılacak banka seçiminde etkili faktörlere ilişkin algılarının cinsiyet değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla Independent T Testi yapılmıştır. Buna göre;

- Cinsiyet değişkeni ile firmaların “Çabuk kredi tahsis eden banka olması” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir ($p=0,037<0,05$) Farklılığın kaynağı incelendiğinde erkek firma temsilcilerinin “Çabuk kredi tahsis eden banka olması” ifadesine yönelik algılarının kadın firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu söylenebilir.
- Cinsiyet değişkeni ile firmaların “Evrak ve belge prosedürü az olan banka olması” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir ($p=0,013<0,05$) Farklılığın kaynağı incelendiğinde erkek firma temsilcilerinin “Evrak ve belge prosedürü az olan banka olması” ifadesine yönelik algılarının kadın firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu söylenebilir.

2.7.2.3.Cinsiyet İle Kredi Kullanımına Dair Genel Değerlendirmeye İlişkin Fark Testleri

İfadeler	Cinsiyet	N	Mean	Std. Deviation	P
Kullandığım kredilerin büyük faydasını gördüm	Erkek	107	1,34	,672	,958
	Kadın	32	1,34	,745	
Kredi kullanmada herhangi bir riskle karşılaşmadım	Erkek	107	,96	,598	,022*
	Kadın	32	1,28	,683	
Formalite ve prosedür oldukça az ve kolaydır.	Erkek	107	,94	,627	,803
	Kadın	32	,91	,777	
Kullandığım kredi finansal durumumu düzeltmiştir	Erkek	107	1,06	,627	,848
	Kadın	32	1,03	,695	
Kullandığım kredi karlılığımı artırmıştır	Erkek	107	1,15	,580	,957
	Kadın	32	1,16	,723	
Kullandığım kredi satışlarımı artırmıştır	Erkek	107	1,06	,642	,049
	Kadın	32	1,31	,644	
Kredi maliyetlerinden oldukça memnunum	Erkek	107	1,01	,694	,307
	Kadın	32	1,16	,767	
Kullandığım kredinin avantajlı olduğunu düşünüyorum	Erkek	107	1,07	,654	,887
	Kadın	32	1,09	,689	
Kredi çekerken önemli zorluk yaşamadım	Erkek	107	,91	,721	,003
	Kadın	32	1,34	,745	
Kredi taleplerim hızlı bir şekilde değerlendirilir	Erkek	107	,97	,693	,194
	Kadın	32	1,16	,723	

(*p<0,05)

Araştırmaya katılan firmaların kredi kullanımına dair genel değerlendirmeye ilişkin algılarının cinsiyet değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla Independent T Testi yapılmıştır. Buna göre;

- Cinsiyet değişkeni ile firmaların “Kredi kullanmada herhangi bir riskle karşılaşmadım” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı bir farklılık tespit

edilmiştir ($p=0,022<0,05$) Farklılığın kaynağı incelendiğinde kadın firma temsilcilerinin “Kredi kullanmadı herhangi bir riskle karşılaşmadım” ifadesine yönelik algılarının erkek firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu söylenebilir.

- Cinsiyet değişkeni ile firmaların “Kullandığım kredi satışlarımı artırmıştır” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir ($p=0,049<0,05$). Farklılığın kaynağı incelendiğinde kadın firma temsilcilerinin “Kullandığım kredi satışlarımı artırmıştır” ifadesine yönelik algılarının erkek firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu söylenebilir.
- Cinsiyet değişkeni ile firmaların “Kredi çekerken önemli zorluk yaşamadım” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir ($p=0,003<0,05$) Farklılığın kaynağı incelendiğinde kadın firma temsilcilerinin “Kredi çekerken önemli zorluk yaşamadım” ifadesine yönelik algılarının erkek firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu söylenebilir.

2.7.3. Eğitim Durumu Değişkenine İlişkin Farklılık Testleri

2.7.3.1. Eğitim Durumu İle Kuruluş Aşamasında Yaşanılan Sorunlara İlişkin Fark Testleri

İfadeler	Eğitim Durumu	N	Mean	Std. Deviation	P
Özkaynak bulmada yaşanan sorunlar	Hiç Okula Gitmemiş	13	1,00	,913	,463
	İlköğretim	22	,59	,666	
	Lise	71	,86	,682	
	Üniversite	28	,79	,630	
	Lisansüstü	5	,80	,447	
	<i>Total</i>	139	,81	,687	
Kredi maliyetlerinin yüksekliği	Hiç Okula Gitmemiş	13	1,23	,599	,218
	İlköğretim	22	,77	,813	
	Lise	71	,92	,770	
	Üniversite	28	1,14	,591	
	Lisansüstü	5	1,20	,447	
	<i>Total</i>	139	,98	,727	
Kredi temininde güçlükler	Hiç Okula Gitmemiş	13	1,15	,801	,836
	İlköğretim	22	1,00	,873	
	Lise	71	,99	,707	
	Üniversite	28	1,11	,629	
	Lisansüstü	5	,80	,837	
	<i>Total</i>	139	1,02	,727	
Nitelikli eleman istihdamı	Hiç Okula Gitmemiş	13	1,23	,599	,002*
	İlköğretim	22	,45	,671	
	Lise	71	,85	,669	
	Üniversite	28	1,14	,591	
	Lisansüstü	5	1,00	,707	
	<i>Total</i>	139	,88	,682	
Bilgi eksikliği	Hiç Okula Gitmemiş	13	1,62	,506	,001*
	İlköğretim	22	,68	,780	
	Lise	71	,83	,585	
	Üniversite	28	1,04	,744	
	Lisansüstü	5	1,20	,837	
	<i>Total</i>	139	,94	,694	
Bürokratik engeller	Hiç Okula Gitmemiş	13	1,69	,480	,000*
	İlköğretim	22	,82	,795	
	Lise	71	,87	,608	
	Üniversite	28	,75	,645	
	Lisansüstü	5	,80	,837	
	<i>Total</i>	139	,91	,686	

(*p<0,05)

Araştırmaya katılan firmaların Kuruluş Aşamasında Yaşanılan Sorunlara ilişkin algılarının eğitim durumu değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla One-Way Anova Testi yapılmıştır. Buna göre;

- Eğitim durumu değişkeni ile firmaların “Nitelikli eleman istihdamı” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,002 < 0,05$). Hangi gruplar arasında eğitim durumu değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; hiç okula gitmemiş olan firma temsilcilerinin “Nitelikli eleman istihdamı” ifadesine ilişkin algılarının ilköğretim mezunu olan firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu, lise mezunu olan firma temsilcilerinin “Nitelikli eleman istihdamı” ifadesine ilişkin algılarının ilköğretim mezunu olan firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu ve üniversite mezunu olan firma temsilcilerinin “Nitelikli eleman istihdamı” ifadesine ilişkin algılarının lise mezunu ve ilköğretim mezunu olan firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.
- Eğitim durumu değişkeni ile firmaların “Bilgi eksikliği” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,001 < 0,05$). Hangi gruplar arasında eğitim durumu değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; hiç okula gitmemiş olan firma temsilcilerinin “Bilgi eksikliği” ifadesine ilişkin algılarının ilköğretim mezunu, lise mezunu, üniversite mezunu ve lisansüstü mezunu olan firma temsilcilerinden daha düşük olduğu tespit edilmiştir.
- Eğitim durumu değişkeni ile firmaların “Bürokratik engeller” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,000 < 0,05$). Hangi gruplar arasında eğitim durumu değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; hiç okula gitmemiş olan firma temsilcilerinin “Bürokratik engeller” ifadesine ilişkin algılarının ilköğretim mezunu, lise mezunu, üniversite mezunu ve lisansüstü mezunu olan firma temsilcilerinden daha düşük olduğu tespit edilmiştir.

2.7.3.2. Eğitim Durumu İle Kar Dağıtım Politikasına İlişkin Fark Testleri

İfadeler	Eğitim Durumu	N	Mean	Std. Deviation	P
Sermayeye eklerim	Hiç Okula Gitmemiş	13	,92	,954	,238
	İlköğretim	22	1,27	,827	
	Lise	71	1,23	,680	
	Üniversite	28	1,46	,576	
	Lisansüstü	5	1,40	,548	
	<i>Total</i>	139	1,26	,716	
Ortaklara dağıtım	Hiç Okula Gitmemiş	13	,46	,519	,197
	İlköğretim	22	,64	,658	
	Lise	71	,76	,620	
	Üniversite	28	,93	,604	
	Lisansüstü	5	,80	,447	
	<i>Total</i>	139	,75	,615	
Yeni yatırımlarda değerlendirim	Hiç Okula Gitmemiş	13	,62	,650	,033*
	İlköğretim	22	,95	,785	
	Lise	71	1,10	,613	
	Üniversite	28	1,29	,535	
	Lisansüstü	5	1,20	,837	
	<i>Total</i>	139	1,07	,655	
Bono, hazine bonosuna yatırım	Hiç Okula Gitmemiş	13	,69	,630	,459
	İlköğretim	22	,73	,703	
	Lise	71	,80	,668	
	Üniversite	28	,54	,508	
	Lisansüstü	5	,80	,447	
	<i>Total</i>	139	,73	,635	
Gayrimenkul alırım	Hiç Okula Gitmemiş	13	,23	,599	,000*
	İlköğretim	22	,73	,631	
	Lise	71	,89	,688	
	Üniversite	28	1,18	,548	
	Lisansüstü	5	1,20	,447	
	<i>Total</i>	139	,87	,679	

(*p<0,05)

Araştırmaya katılan firmaların kar dağıtım politikasına ilişkin algılarının eğitim durumu değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla One-Way Anova Testi yapılmıştır. Buna göre;

- Eğitim durumu değişkeni ile firmaların “Yeni yatırımlarda değerlendirim” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,033 < 0,05$). Hangi gruplar arasında eğitim durumu değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; hiç okula gitmemiş olan firma temsilcilerinin

“Yeni yatırımlarda değerlendiririm” ifadesine ilişkin algılarının lise mezunu ve üniversite mezunu olan firma temsilcilerinden daha düşük olduğu tespit edilmiştir.

- Eğitim durumu değişkeni ile firmaların “Gayrimenkul alırım” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,000<0,05$). Hangi gruplar arasında eğitim durumu değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; ilköğretim mezunu, lise mezunu ve lisansüstü mezunu olan firma temsilcilerinin “Gayrimenkul alırım” ifadesine ilişkin algılarının hiç okula gitmemiş olan firma temsilcilerinden daha büyük olduğu, ve üniversite mezunu olan firma temsilcilerinin “Gayrimenkul alırım” ifadesine ilişkin algılarının hiç okula gitmemiş, ilköğretim mezunu ve lise mezunu olan firma temsilcilerinden daha büyük olduğu tespit edilmiştir.

2.7.3.3. Eğitim Durumu İle Finansman Yöntemlerini Kullanma Sıklığına İlişkin Fark Testleri

İfadeler	Eğitim Durumu	N	Mean	Std. Deviation	P
Banka Kredisi	Hiç Okula Gitmemiş	13	1,54	,776	,001*
	İlköğretim	22	1,64	,492	
	Lise	71	1,27	,533	
	Üniversite	28	1,04	,508	
	Lisansüstü	5	1,80	,447	
	<i>Total</i>	139	1,32	,580	
Faktoring	Hiç Okula Gitmemiş	13	,77	,439	,049*
	İlköğretim	22	,45	,739	
	Lise	71	,37	,660	
	Üniversite	28	,21	,418	
	Lisansüstü	5	,00	,000	
	<i>Total</i>	139	,37	,617	
ESKK	Hiç Okula Gitmemiş	13	,54	,660	,007*
	İlköğretim	22	1,05	,653	
	Lise	71	1,15	,669	
	Üniversite	28	,75	,585	
	Lisansüstü	5	1,00	,707	
	<i>Total</i>	139	,99	,676	
Franchising	Hiç Okula Gitmemiş	13	,54	,660	,059
	İlköğretim	22	,09	,426	
	Lise	71	,32	,580	
	Üniversite	28	,14	,448	
	Lisansüstü	5	,00	,000	
	<i>Total</i>	139	,26	,543	
Satıcı Kredileri	Hiç Okula Gitmemiş	13	1,00	,577	,462
	İlköğretim	22	,64	,658	
	Lise	71	,70	,619	
	Üniversite	28	,75	,752	
	Lisansüstü	5	1,00	,707	
	<i>Total</i>	139	,74	,652	
İhracat kredisi	Hiç Okula Gitmemiş	13	,69	,751	,664
	İlköğretim	22	,68	,568	
	Lise	71	,66	,716	
	Üniversite	28	,46	,637	
	Lisansüstü	5	,80	,447	
	<i>Total</i>	139	,63	,672	
İthalat Kredisi	Hiç Okula Gitmemiş	13	,62	,506	,259
	İlköğretim	22	,32	,716	

	Lise	71	,32	,555	
	Üniversite	28	,25	,585	
	Lisansüstü	5	,00	,000	
	<i>Total</i>	139	,32	,580	
Tarım Kredisi	Hiç Okula Gitmemiş	13	,62	,650	,077
	İlköğretim	22	,27	,550	
	Lise	71	,27	,533	
	Üniversite	28	,14	,448	
	Lisansüstü	5	,00	,000	
	<i>Total</i>	139	,27	,533	
Tamamen Özkaynak	Hiç Okula Gitmemiş	13	,46	,660	,528
	İlköğretim	22	,55	,671	
	Lise	71	,66	,608	
	Üniversite	28	,79	,738	
	Lisansüstü	5	,80	,447	
	<i>Total</i>	139	,65	,645	

(*p<0,05)

Araştırmaya katılan firmaların finansman yöntemlerini kullanma sıklığına ilişkin algılarının eğitim durumu değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla One-Way Anova Testi yapılmıştır. Buna göre;

- Eğitim durumu değişkeni ile firmaların “Banka kredisi” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,001 < 0,05$). Hangi gruplar arasında eğitim durumu değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; hiç okula gitmemiş olan firma temsilcilerinin “Banka kredisi” ifadesine ilişkin algılarının üniversite mezunu olan firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu, ilköğretim mezunu olan firma temsilcilerinin “Banka kredisi” ifadesine ilişkin algılarının lise mezunu ve üniversite mezunu olan firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu ve lisansüstü mezunu olan firma temsilcilerinin “Banka kredisi” ifadesine ilişkin algılarının lise mezunu ve üniversite mezunu olan firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.
- Eğitim durumu değişkeni ile firmaların “Faktoring” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,049 < 0,05$). Hangi gruplar arasında eğitim durumu değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; hiç okula gitmemiş olan firma temsilcilerinin “Faktoring” ifadesine ilişkin

algılarının lise mezunu, üniversite mezunu ve lisansüstü mezunu olan firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

- Eğitim durumu değişkeni ile firmaların “ESKK” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,007 < 0,05$). Hangi gruplar arasında eğitim durumu değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; hiç okula gitmemiş olan firma temsilcilerinin “ESKK” ifadesine ilişkin algılarının ilköğretim mezunu olan firma temsilcilerinden daha düşük olduğu, hiç okula gitmemiş olan ve üniversite mezunu olan firma temsilcilerinin “ESKK” ifadesine ilişkin algılarının lise mezunu olan firma temsilcilerinden daha düşük olduğu tespit edilmiştir.

2.7.3.4.Eğitim Durumu İle Bankaların Kredi Politikaları Hakkında Düşüncelere İlişkin Fark Testleri

İfadeler	Eğitim Durumu	N	Mean	Std. Deviation	P
Faizler Çok Yüksek	Hiç Okula Gitmemiş	13	1,08	,760	,115
	İlköğretim	22	1,64	,581	
	Lise	71	1,39	,665	
	Üniversite	28	1,46	,693	
	Lisansüstü	5	1,00	1,000	
	<i>Total</i>	139	1,40	,689	
Vadeler Çok Kısa	Hiç Okula Gitmemiş	13	,69	,630	,008*
	İlköğretim	22	1,45	,510	
	Lise	71	1,11	,708	
	Üniversite	28	1,18	,670	
	Lisansüstü	5	,60	,548	
	<i>Total</i>	139	1,12	,686	
Kredi Miktarı Yetersiz	Hiç Okula Gitmemiş	13	,77	,599	,306
	İlköğretim	22	1,23	,813	
	Lise	71	1,15	,669	
	Üniversite	28	1,11	,737	
	Lisansüstü	5	,80	,837	
	<i>Total</i>	139	1,11	,709	
Bürokrasi Çok Fazla	Hiç Okula Gitmemiş	13	,77	,599	,045*
	İlköğretim	22	1,45	,671	
	Lise	71	1,21	,653	
	Üniversite	28	1,14	,803	
	Lisansüstü	5	,80	1,095	
	<i>Total</i>	139	1,18	,715	

(*p<0,05)

Araştırmaya katılan firmaların bankaların kredi politikaları hakkında düşüncelere ilişkin algılarının eğitim durumu değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla One-Way Anova Testi yapılmıştır. Buna göre;

- Eğitim durumu değişkeni ile “Vadeler Çok Kısa” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,008<0,05$). Hangi gruplar arasında eğitim durumu değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; ilköğretim mezunu olan firma temsilcilerinin “Vadeler Çok Kısa” ifadesine ilişkin algılarının hiç okula gitmemiş olan, lise mezunu olan ve lisansüstü mezunu olan firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu, lise mezunu olan firma temsilcilerinin

“Vadeler Çok Kısa” ifadesine ilişkin algılarının hiç okula gitmemiş olan daha yüksek olduğu, üniversite mezunu olan firma temsilcilerinin “Vadeler Çok Kısa” ifadesine ilişkin algılarının hiç okula gitmemiş olan firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

- Eğitim durumu değişkeni ile “Bürokrasi Çok Fazla” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,045<0,05$). Hangi gruplar arasında eğitim durumu değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; ilköğretim mezunu olan ve lise mezunu olan firma temsilcilerinin “Bürokrasi Çok Fazla” ifadesine ilişkin algılarının hiç okula gitmemiş olan firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

2.7.3.5. Eğitim Durumu İle Kredi Kullanımına Dair Genel Değerlendirmeye İlişkin Fark Testleri

İfadeler	Eğitim Durumu	N	Mean	Std. Deviation	P
Kullandığım kredilerin büyük faydasını gördüm	Hiç Okula Gitmemiş	13	,85	,801	,073
	İlköğretim	22	1,32	,780	
	Lise	71	1,37	,615	
	Üniversite	28	1,46	,693	
	Lisansüstü	5	1,60	,548	
	<i>Total</i>	139	1,34	,687	
Kredi kullanmadı herhangi bir riskle karşılaşmadım	Hiç Okula Gitmemiş	13	1,15	,555	,911
	İlköğretim	22	1,09	,684	
	Lise	71	1,03	,696	
	Üniversite	28	,96	,429	
	Lisansüstü	5	1,00	,707	
	<i>Total</i>	139	1,04	,630	
Formalite ve prosedür oldukça az ve kolaydır.	Hiç Okula Gitmemiş	13	,54	,660	,044*
	İlköğretim	22	1,23	,752	
	Lise	71	,96	,620	
	Üniversite	28	,86	,651	
	Lisansüstü	5	,80	,447	
	<i>Total</i>	139	,94	,662	
Kullandığım kredi finansal durumumu düzeltmiştir	Hiç Okula Gitmemiş	13	,46	,660	,006*
	İlköğretim	22	1,18	,588	
	Lise	71	1,06	,630	
	Üniversite	28	1,14	,591	
	Lisansüstü	5	1,40	,548	
	<i>Total</i>	139	1,05	,641	
Kullandığım kredi karlılığımı artırmıştır	Hiç Okula Gitmemiş	13	,77	,599	,226
	İlköğretim	22	1,23	,685	
	Lise	71	1,18	,568	
	Üniversite	28	1,18	,670	
	Lisansüstü	5	1,20	,447	
	<i>Total</i>	139	1,15	,613	
Kullandığım kredi satışlarımı artırmıştır	Hiç Okula Gitmemiş	13	,69	,751	
	İlköğretim	22	1,00	,690	

	Lise	71	1,20	,600	,077
	Üniversite	28	1,14	,651	
	Lisansüstü	5	1,40	,548	
	<i>Total</i>	139	1,12	,649	
	Hiç Okula Gitmemiş	13	,77	,832	
	İlköğretim	22	1,09	,684	
Kredi maliyetlerinden oldukça memnunum	Lise	71	1,10	,720	,555
	Üniversite	28	1,04	,693	
	Lisansüstü	5	,80	,447	
	<i>Total</i>	139	1,04	,711	
	Hiç Okula Gitmemiş	13	,92	,760	
	İlköğretim	22	1,14	,710	
Kullandığım kredinin avantajlı olduğunu düşünüyorum	Lise	71	1,04	,685	,426
	Üniversite	28	1,25	,518	
	Lisansüstü	5	,80	,447	
	<i>Total</i>	139	1,08	,660	
	Hiç Okula Gitmemiş	13	,69	,751	
	İlköğretim	22	1,09	,684	
Kredi çekerken önemli zorluk yaşamadım	Lise	71	1,11	,728	,188
	Üniversite	28	,89	,832	
	Lisansüstü	5	,60	,548	
	<i>Total</i>	139	1,01	,747	
	Hiç Okula Gitmemiş	13	,46	,660	
	İlköğretim	22	,95	,844	
Kredi taleplerim hızlı bir şekilde değerlendirilir	Lise	71	1,11	,645	,023*
	Üniversite	28	1,00	,667	
	Lisansüstü	5	1,40	,548	
	<i>Total</i>	139	1,01	,702	

(*p<0,05)

Araştırmaya katılan firmaların kredi kullanımına dair genel değerlendirmeye ilişkin algılarının eğitim durumu değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla One-Way Anova Testi yapılmıştır. Buna göre;

- Eğitim durumu değişkeni ile “Formalite ve prosedür oldukça az ve kolaydır” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,044<0,05$). Hangi gruplar arasında eğitim durumu değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; ilköğretim mezunu olan firma temsilcilerinin “Formalite ve prosedür oldukça az ve kolaydır” ifadesine ilişkin algılarının hiç okula gitmemiş olan ve üniversite mezunu olan firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu, lise mezunu

olan firma temsilcilerinin “Formalite ve prosedür oldukça az ve kolaydır” ifadesine ilişkin algılarının hiç okula gitmemiş firma temsilcilerinden olan daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

- Eğitim durumu değişkeni ile “Kullandığım kredi finansal durumumu düzeltmiştir” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,006<0,05$). Hangi gruplar arasında eğitim durumu değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; hiç okula gitmemiş olan firma temsilcilerinin “Kullandığım kredi finansal durumumu düzeltmiştir” ifadesine ilişkin algılarının ilköğretim mezunu olan, lise mezunu olan, üniversite mezunu olan ve lisansüstü mezunu olan firma temsilcilerinden daha düşük olduğu tespit edilmiştir.
- Eğitim durumu değişkeni ile “Kredi taleplerim hızlı bir şekilde değerlendirilir” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,023<0,05$). Hangi gruplar arasında eğitim durumu değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; hiç okula gitmemiş olan firma temsilcilerinin “Kredi taleplerim hızlı bir şekilde değerlendirilir” ifadesine ilişkin algılarının ilköğretim mezunu olan, lise mezunu olan, üniversite mezunu olan ve lisansüstü mezunu olan firma temsilcilerinden daha düşük olduğu tespit edilmiştir.

2.7.3.6. Eğitim Durumu İle Finansal Sorunlara Çözüm Önerilerine İlişkin Fark Testleri

İfadeler	Eğitim Durumu	N	Mean	Std. Deviation	P
Teşvikler arttırılmalı	Hiç Okula Gitmemiş	13	,62	,768	,000*
	İlköğretim	22	1,27	,767	
	Lise	71	1,54	,605	
	Üniversite	28	1,61	,685	
	Lisansüstü	5	1,60	,548	
	<i>Total</i>	139	1,42	,712	
Uzun vadeli ve düşük faizli kredi sağlanmalı	Hiç Okula Gitmemiş	13	,62	,650	,000*
	İlköğretim	22	1,18	,853	
	Lise	71	1,45	,628	
	Üniversite	28	1,79	,499	
	Lisansüstü	5	1,60	,894	
	<i>Total</i>	139	1,40	,719	
Bölgesel pazarlar oluşturulmalı	Hiç Okula Gitmemiş	13	,85	,555	,019*
	İlköğretim	22	1,27	,703	
	Lise	71	1,39	,665	
	Üniversite	28	1,61	,629	
	Lisansüstü	5	1,40	,894	
	<i>Total</i>	139	1,37	,683	
KOBİ'lerin SPK' dan yararlanması için düzenlemeler yapılmalı	Hiç Okula Gitmemiş	13	,69	,751	,001*
	İlköğretim	22	1,32	,780	
	Lise	71	1,45	,580	
	Üniversite	28	1,68	,548	
	Lisansüstü	5	1,60	,548	
	<i>Total</i>	139	1,41	,668	
Uzman kuruluşlar danışmanlık yapmalı	Hiç Okula Gitmemiş	13	,77	,599	,002*
	İlköğretim	22	1,09	,750	
	Lise	71	1,42	,647	
	Üniversite	28	1,57	,742	
	Lisansüstü	5	1,00	,707	
	<i>Total</i>	139	1,32	,714	

(*p<0,05)

Araştırmaya katılan firmaların finansal sorunlara çözüm önerilerine ilişkin algılarının eğitim durumu değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla One-Way Anova Testi yapılmıştır. Buna göre;

- Eğitim durumu değişkeni ile “Teşvikler arttırılmalı” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,000<0,05$). Hangi gruplar arasında eğitim durumu değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; hiç okula gitmemiş

olan firma temsilcilerinin “Teşvikler arttırılmalı” ifadesine ilişkin algılarının ilköğretim mezunu olan, lise mezunu olan, üniversite mezunu olan ve lisansüstü mezunu olan firma temsilcilerinden daha düşük olduğu tespit edilmiştir.

- Eğitim durumu değişkeni ile “Uzun vadeli ve düşük faizli kredi sağlanmalı” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,000<0,05$). Hangi gruplar arasında eğitim durumu değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; hiç okula gitmemiş olan firma temsilcilerinin “Uzun vadeli ve düşük faizli kredi sağlanmalı” ifadesine ilişkin algılarının ilköğretim mezunu olan, lise mezunu olan, üniversite mezunu olan ve lisansüstü mezunu olan firma temsilcilerinden daha düşük olduğu ve üniversite mezunu olan firma temsilcilerinin “Uzun vadeli ve düşük faizli kredi sağlanmalı” ifadesine ilişkin algılarının ilköğretim mezunu olan ve lise mezunu olan firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.
- Eğitim durumu değişkeni ile “Bölgesel pazarlar oluşturulmalı” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,019<0,05$). Hangi gruplar arasında eğitim durumu değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; hiç okula gitmemiş olan firma temsilcilerinin “Bölgesel pazarlar oluşturulmalı” ifadesine ilişkin algılarının lise mezunu olan ve üniversite mezunu olan firma temsilcilerinden daha düşük olduğu tespit edilmiştir.
- Eğitim durumu değişkeni ile “KOBİ’lerin SPK’ dan yararlanması için düzenlemeler yapılmalı” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,001<0,05$). Hangi gruplar arasında eğitim durumu değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; hiç okula gitmemiş olan firma temsilcilerinin “KOBİ’lerin SPK’ dan yararlanması için düzenlemeler yapılmalı” ifadesine ilişkin algılarının ilköğretim mezunu, lise mezunu olan, üniversite mezunu olan ve lisansüstü mezunu olan firma temsilcilerinden daha düşük olduğu, üniversite mezunu olan firma temsilcilerinin “KOBİ’lerin SPK’ dan yararlanması için düzenlemeler yapılmalı” ifadesine ilişkin algılarının ilköğretim mezunu, firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

- Eğitim durumu değişkeni ile “Uzman kuruluşlar danışmanlık yapmalı” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,002<0,05$). Hangi gruplar arasında eğitim durumu değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; lise mezunu olan firma temsilcilerinin “Uzman kuruluşlar danışmanlık yapmalı” ifadesine ilişkin algılarının hiç okula gitmemiş olan ve ilköğretim mezunu olan firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu, üniversite mezunu olan firma temsilcilerinin “Uzman kuruluşlar danışmanlık yapmalı” ifadesine ilişkin algılarının hiç okula gitmemiş olan ve ilköğretim mezunu olan firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.



2.7.4. Hukuki Yapı Değişkenine İlişkin Farklılık Testleri

2.7.4.1. Hukuki Yapı İle Kuruluş Aşamasında Yaşanılan Sorunlara İlişkin Fark Testleri

İfadeler	Hukuki Yapı	N	Mean	Std. Deviation	P
Özkaynak bulmada yaşanan sorunlar	Şahıs Firması	95	,79	,683	,666
	Limited Şirket	22	,91	,750	
	Anonim Şirket	4	,50	,577	
	Diğer	18	,89	,676	
	Total	139	,81	,687	
Kredi maliyetlerinin yüksekliği	Şahıs Firması	95	,92	,724	,304
	Limited Şirket	22	1,09	,811	
	Anonim Şirket	4	,75	,500	
	Diğer	18	1,22	,647	
	Total	139	,98	,727	
Kredi temininde güçlükler	Şahıs Firması	95	,94	,712	,176
	Limited Şirket	22	1,14	,834	
	Anonim Şirket	4	1,50	,577	
	Diğer	18	1,22	,647	
	Total	139	1,02	,727	
Nitelikli eleman istihdamı	Şahıs Firması	95	,81	,641	,262
	Limited Şirket	22	1,05	,844	
	Anonim Şirket	4	1,25	,500	
	Diğer	18	1,00	,686	
	Total	139	,88	,682	
Bilgi eksikliği	Şahıs Firması	95	,88	,682	,159
	Limited Şirket	22	,86	,710	
	Anonim Şirket	4	1,00	,816	
	Diğer	18	1,28	,669	
	Total	139	,94	,694	
Bürokratik engeller	Şahıs Firması	95	,86	,694	,642
	Limited Şirket	22	1,00	,690	
	Anonim Şirket	4	1,00	,816	
	Diğer	18	1,06	,639	
	Total	139	,91	,686	

Araştırmaya katılan firmaların Kuruluş Aşamasında Yaşanılan Sorunlara ilişkin algılarının hukuki yapı değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla One-Way Anova Testi yapılmış olup hukuki yapı değişkeni ile firmaların Kuruluş Aşamasında Yaşanılan Sorunlara ilişkin algıları arasında herhangi bir farklılık bulunamamıştır.

2.7.4.2. Hukuki Yapı İle Kredi Kullanma Nedenlerine İlişkin Fark Testleri

İfadeler	Hukuki Yapı	N	Mean	Std. Deviation	P
Öz Sermaye Yetersizliği	Şahıs Firması	95	1,14	,709	,490
	Limited Şirket	22	1,18	,664	
	Anonim Şirket	4	1,25	,500	
	Diğer	18	,89	,583	
	Total	139	1,12	,682	
Rekabet gücünü artırma	Şahıs Firması	95	,97	,643	,060
	Limited Şirket	22	1,36	,658	
	Anonim Şirket	4	,75	,500	
	Diğer	18	,94	,725	
	Total	139	1,02	,664	
Nakit ihtiyacını karşılama	Şahıs Firması	95	1,15	,652	,267
	Limited Şirket	22	1,36	,727	
	Anonim Şirket	4	,75	,500	
	Diğer	18	1,06	,725	
	Total	139	1,16	,673	

Araştırmaya katılan firmaların kredi kullanma nedenlerine ilişkin algılarının hukuki yapı değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla One-Way Anova Testi yapılmış olup hukuki yapı değişkeni ile firmaların kredi kullanma nedenlerine ilişkin algıları arasında herhangi bir farklılık bulunamamıştır.

2.7.4.3. Hukuki Yapı İle Banka Kredisi Bulmada Yaşanılan Sorunlara İlişkin Fark Testleri

İfadeler	Hukuki Yapı	N	Mean	Std. Deviation	P
Bilanço/hesap özeti yetersizliği	Şahıs Firması	95	1,06	,769	,044*
	Limited Şirket	22	1,23	,752	
	Anonim Şirket	4	2,00	,000	
	Diğer	18	,89	,583	
	Total	139	1,09	,751	
Teminat eksikliği	Şahıs Firması	95	1,12	,697	,213
	Limited Şirket	22	1,27	,550	
	Anonim Şirket	4	1,50	1,000	
	Diğer	18	,89	,583	
	Total	139	1,12	,675	
Krediler konusunda bilgi yetersizliği	Şahıs Firması	95	,84	,689	,282
	Limited Şirket	22	1,00	,690	
	Anonim Şirket	4	1,25	,957	
	Diğer	18	1,11	,583	
	Total	139	,91	,686	
Faiz oranlarının yüksekliği	Şahıs Firması	95	1,12	,756	,406
	Limited Şirket	22	1,32	,839	
	Anonim Şirket	4	1,50	,577	
	Diğer	18	1,33	,594	
	Total	139	1,19	,748	

(*p<0,05)

Araştırmaya katılan firmaların banka kredisi bulmada yaşanan sorunlara ilişkin algılarının hukuki yapı değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla One-Way Anova Testi yapılmıştır. Buna göre;

- Hukuki yapı değişkeni ile “Bilanço/hesap özeti yetersizliği” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,044 < 0,05$). Hangi gruplar arasında hukuki yapı değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; hukuki yapısı anonim şirket olan firmaların temsilcilerinin “Bilanço/hesap özeti yetersizliği” ifadesine ilişkin algılarının hukuki yapısı şahıs firması ve diğer olan firma temsilcilerinde daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

2.7.4.4. Hukuki Yapı İle Finansal Sorunlara Çözüm Önerilerine İlişkin Fark Testleri

İfadeler	Hukuki Yapı	N	Mean	Std. Deviation	P
Teşvikler arttırılmalı	Şahıs Firması	95	1,33	,750	,061
	Limited Şirket	22	1,50	,673	
	Anonim Şirket	4	1,75	,500	
	Diğer	18	1,78	,428	
	Total	139	1,42	,712	
Uzun vadeli ve düşük faizli kredi sağlanmalı	Şahıs Firması	95	1,28	,767	,019*
	Limited Şirket	22	1,55	,596	
	Anonim Şirket	4	2,00	,000	
	Diğer	18	1,72	,461	
	Total	139	1,40	,719	
Bölgesel pazarlar oluşturulmalı	Şahıs Firması	95	1,29	,713	,195
	Limited Şirket	22	1,41	,666	
	Anonim Şirket	4	1,75	,500	
	Diğer	18	1,61	,502	
	Total	139	1,37	,683	
KOBİ'lerin SPK' dan yararlanması için düzenlemeler yapılmalı	Şahıs Firması	95	1,35	,696	,250
	Limited Şirket	22	1,50	,512	
	Anonim Şirket	4	1,25	,957	
	Diğer	18	1,67	,594	
	Total	139	1,41	,668	
Uzman kuruluşlar danışmanlık yapmalı	Şahıs Firması	95	1,24	,725	,250
	Limited Şirket	22	1,45	,596	
	Anonim Şirket	4	1,50	1,000	
	Diğer	18	1,56	,705	
	Total	139	1,32	,714	

(*p<0,05)

Araştırmaya katılan firmaların finansal sorunlara çözüm önerilerine ilişkin algılarının hukuki yapı değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla One-Way Anova Testi yapılmıştır.

- Hukuki yapı değişkeni ile “Uzun vadeli ve düşük faizli kredi sağlanmalı” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,019 < 0,05$). Hangi gruplar arasında hukuki yapı değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; hukuki yapısı şahıs firması olan firma temsilcilerinin “Uzun vadeli ve düşük faizli kredi sağlanmalı” ifadesine

ilişkin algılarının hukuki yapısı anonim şirket ve diğer olan firma temsilcilerinden daha düşük olduğu tespit edilmiştir.

2.7.5. Faaliyet Süresi Değişkenine İlişkin Farklılık Testleri

2.7.5.1. Faaliyet Süresi İle Kredi Kullanma Nedenlerine İlişkin Fark Testleri

İfadeler	Faaliyet Süresi	N	Mean	Std. Deviation	P
Öz Sermaye Yetersizliği	0 -5 Yıl Arası	66	1,12	,691	,298
	6 -10 Yıl Arası	30	,93	,740	
	11 -15 Yıl Arası	25	1,28	,678	
	16 Yıl ve Daha Fazla	18	1,17	,514	
	<i>Total</i>	139	1,12	,682	
Rekabet gücünü artırma	0 -5 Yıl Arası	66	,91	,673	,033*
	6 -10 Yıl Arası	30	1,03	,615	
	11 -15 Yıl Arası	25	1,36	,638	
	16 Yıl ve Daha Fazla	18	,94	,639	
	<i>Total</i>	139	1,02	,664	
Nakit ihtiyacını karşılama	0 -5 Yıl Arası	66	1,06	,653	,364
	6 -10 Yıl Arası	30	1,23	,774	
	11 -15 Yıl Arası	25	1,32	,557	
	16 Yıl ve Daha Fazla	18	1,17	,707	
	<i>Total</i>	139	1,16	,673	

(*p<0,05)

Araştırmaya katılan firmaların kredi kullanma nedenlerine ilişkin algılarının faaliyet süresi değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla One-Way Anova Testi yapılmıştır. Buna göre;

- Faaliyet süresi değişkeni ile “Rekabet gücünü artırma” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,033 < 0,05$). Hangi gruplar arasında faaliyet süresi değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; faaliyet süresi 11-15 yıl arası olan firma temsilcilerinin “Rekabet gücünü artırma” ifadesine ilişkin algılarının faaliyet süresi 0-5 yıl arası ve 16 yıl ve daha üzeri arası olan firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

2.7.5.2. Faaliyet Süresi İle Kullanılan Kredi Sonrasında İşletmede Meydana Gelen Değişikliklere İlişkin Fark Testleri

İfadeler	Faaliyet Süresi	N	Mean	Std. Deviation	P
Satışlarımda artış oldu	0 -5 Yıl Arası	66	1,14	,654	,116
	6 -10 Yıl Arası	30	1,30	,596	
	11 -15 Yıl Arası	25	1,48	,653	
	16 Yıl ve Daha Fazla	18	1,17	,514	
	<i>Total</i>	139	1,24	,632	
İstihdamda artış oldu	0 -5 Yıl Arası	66	,97	,632	,473
	6 -10 Yıl Arası	30	1,03	,556	
	11 -15 Yıl Arası	25	1,20	,707	
	16 Yıl ve Daha Fazla	18	1,06	,539	
	<i>Total</i>	139	1,04	,619	
Yeni bir yatırım ile farklı bir sektörde faaliyete başladım	0 -5 Yıl Arası	66	,68	,683	,020*
	6 -10 Yıl Arası	30	1,10	,662	
	11 -15 Yıl Arası	25	1,00	,707	
	16 Yıl ve Daha Fazla	18	,72	,575	
	<i>Total</i>	139	,83	,687	
Daha büyük bir işyerine taşındım	0 -5 Yıl Arası	66	,67	,591	,004*
	6 -10 Yıl Arası	30	,70	,651	
	11 -15 Yıl Arası	25	1,00	,816	
	16 Yıl ve Daha Fazla	18	1,22	,548	
	<i>Total</i>	139	,81	,669	
Kredi geri ödemesinde problem yaşadığımdan iflas ettim	0 -5 Yıl Arası	66	,61	,653	,248
	6 -10 Yıl Arası	30	,77	,626	
	11 -15 Yıl Arası	25	,88	,781	
	16 Yıl ve Daha Fazla	18	,56	,616	
	<i>Total</i>	139	,68	,671	

(*p<0,05)

Araştırmaya katılan firmaların kredi sonrasında işletmede meydana gelen değişikliklere ilişkin algılarının faaliyet süresi değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla One-Way Anova Testi yapılmıştır. Buna göre;

- Faaliyet süresi değişkeni ile “Yeni bir yatırım ile farklı bir sektörde faaliyete başladım” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,020<0,05$). Hangi gruplar arasında hukuki değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; faaliyet süresi 0-5 yıl arası olan firmaların temsilcilerinin “Yeni bir yatırım ile farklı bir sektörde faaliyete başladım”

ifadesine ilişkin algılarının faaliyet süresi 6-10 yıl arası olan ve 11-15 yıl arası olan firma temsilcilerinde daha düşük olduğu tespit edilmiştir.

- Faaliyet süresi değişkeni ile “Daha büyük bir işyerine taşındım” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,004<0,05$). Hangi gruplar arasında hukuki değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; faaliyet süresi 11-15 yıl arası olan firmaların temsilcilerinin “Daha büyük bir işyerine taşındım” ifadesine ilişkin algılarının faaliyet süresi 0-5 yıl arası olan firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu, faaliyet süresi 16 yıl ve üzeri olan firmaların temsilcilerinin “Daha büyük bir işyerine taşındım” ifadesine ilişkin algılarının faaliyet süresi 0-5 yıl arası olan ve 6-10 yıl arası olan firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

2.7.5.3. Faaliyet Süresi İle Kredi Kullanılacak Banka Seçiminde Etkili Faktörlere İlişkin Fark Testleri

İfadeler	Faaliyet Süresi	N	Mean	Std. Deviation	P
Halen çalışılan banka olması	0 -5 Yıl Arası	66	1,39	,653	,932
	6 -10 Yıl Arası	30	1,40	,675	
	11 -15 Yıl Arası	25	1,44	,651	
	16 Yıl ve Daha Fazla	18	1,50	,514	
	<i>Total</i>	139	1,42	,636	
Faiz oranı düşük banka olması	0 -5 Yıl Arası	66	1,26	,615	,226
	6 -10 Yıl Arası	30	1,03	,615	
	11 -15 Yıl Arası	25	1,28	,678	
	16 Yıl ve Daha Fazla	18	1,39	,608	
	<i>Total</i>	139	1,23	,629	
Çabuk kredi tahsis eden banka olması	0 -5 Yıl Arası	66	1,21	,668	,192
	6 -10 Yıl Arası	30	1,27	,583	
	11 -15 Yıl Arası	25	1,40	,707	
	16 Yıl ve Daha Fazla	18	1,56	,511	
	<i>Total</i>	139	1,30	,644	
Evrak ve belge prosedürü az olan banka olması	0 -5 Yıl Arası	66	1,05	,732	,007*
	6 -10 Yıl Arası	30	1,27	,521	
	11 -15 Yıl Arası	25	1,56	,712	
	16 Yıl ve Daha Fazla	18	1,39	,502	
	<i>Total</i>	139	1,23	,684	
Banka personeli kişisel özellikleri	0 -5 Yıl Arası	66	1,18	,742	,354
	6 -10 Yıl Arası	30	1,17	,747	
	11 -15 Yıl Arası	25	1,28	,678	
	16 Yıl ve Daha Fazla	18	1,50	,514	
	<i>Total</i>	139	1,24	,708	

(*p<0,05)

Araştırmaya katılan firmaların kredi kullanılacak banka seçiminde etkili faktörlere ilişkin algılarının faaliyet süresi değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla One-Way Anova Testi yapılmıştır. Buna göre;

- Faaliyet süresi değişkeni ile “Evrak ve belge prosedürü az olan banka olması” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,007<0,05$). Hangi gruplar arasında hukuki değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; faaliyet süresi 0-5 yıl arası olan firmaların temsilcilerinin “Evrak ve belge prosedürü az olan banka olması” ifadesine ilişkin algılarının faaliyet süresi 11-15 yıl arası olan firma temsilcilerinden daha düşük olduğu tespit edilmiştir.

2.7.5.4. Faaliyet Süresi İle Bankaların Kredi Politikaları Hakkında Düşüncelere İlişkin Fark Testleri

İfadeler	Faaliyet Süresi	N	Mean	Std. Deviation	P
Faizler Çok Yüksek	0 -5 Yıl Arası	66	1,26	,730	,025*
	6 -10 Yıl Arası	30	1,37	,669	
	11 -15 Yıl Arası	25	1,72	,542	
	16 Yıl ve Daha Fazla	18	1,56	,616	
	<i>Total</i>	139	1,40	,689	
Vadeler Çok Kısa	0 -5 Yıl Arası	66	,97	,744	,002*
	6 -10 Yıl Arası	30	1,17	,592	
	11 -15 Yıl Arası	25	1,56	,507	
	16 Yıl ve Daha Fazla	18	1,00	,594	
	<i>Total</i>	139	1,12	,686	
Kredi Miktarı Yetersiz	0 -5 Yıl Arası	66	,91	,717	,008*
	6 -10 Yıl Arası	30	1,20	,664	
	11 -15 Yıl Arası	25	1,44	,651	
	16 Yıl ve Daha Fazla	18	1,22	,647	
	<i>Total</i>	139	1,11	,709	
Bürokrasi Çok Fazla	0 -5 Yıl Arası	66	1,03	,679	,082
	6 -10 Yıl Arası	30	1,33	,661	
	11 -15 Yıl Arası	25	1,40	,816	
	16 Yıl ve Daha Fazla	18	1,17	,707	
	<i>Total</i>	139	1,18	,715	

(*p<0,05)

Araştırmaya katılan firmaların bankaların kredi politikaları hakkında düşüncelerine ilişkin algılarının faaliyet süresi değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla One-Way Anova Testi yapılmıştır. Buna göre;

- Faaliyet süresi değişkeni ile “Faizler Çok Yüksek” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,025<0,05$). Hangi gruplar arasında faaliyet süresi değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; faaliyet süresi 0-5 yıl arası olan firmaların temsilcilerinin “Faizler Çok Yüksek” ifadesine ilişkin algılarının faaliyet süresi 11-15 yıl arası olan firma temsilcilerinden daha düşük olduğu tespit edilmiştir.
- Faaliyet süresi değişkeni ile “Vadeler Çok Kısa” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,002<0,05$). Hangi gruplar arasında faaliyet süresi değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek

amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; faaliyet süresi 11-15 yıl arası olan firmaların temsilcilerinin “Vadeler Çok Kısa” ifadesine ilişkin algılarının faaliyet süresi 0-5 yıl arası olan, 6-10 yıl arası olan ve 16 yıl ve daha üzeri olan firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

- Faaliyet süresi değişkeni ile “Kredi Miktarı Yetersiz” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,008<0,05$). Hangi gruplar arasında faaliyet süresi değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; faaliyet süresi 11-15 yıl arası olan firmaların temsilcilerinin “Kredi Miktarı Yetersiz” ifadesine ilişkin algılarının faaliyet süresi 0-5 yıl arası olan firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

2.7.6. Yıllık Ciro Değişkenine İlişkin Farklılık Testleri

2.7.6.1. Yıllık Ciro İle Kredi Kullanma Nedenlerine İlişkin Fark Testleri

İfadeler	Yıllık Ciro	N	Mean	Std. Deviation	P
Öz Sermaye Yetersizliği	0-1.000.000 TL arası	85	1,07	,704	,033*
	1.000.000-5.000.000 TL arası	31	1,39	,558	
	5.000.000-25.000.000 TL arası	13	,77	,599	
	25.000.000 TL ve daha fazla	10	1,10	,738	
	<i>Total</i>	139	1,12	,682	
Rekabet gücünü artırma	0-1.000.000 TL arası	85	1,04	,663	,922
	1.000.000-5.000.000 TL arası	31	1,00	,683	
	5.000.000-25.000.000 TL arası	13	,92	,641	
	25.000.000 TL ve daha fazla	10	1,10	,738	
	<i>Total</i>	139	1,02	,664	
Nakit ihtiyacını karşılama	0-1.000.000 TL arası	85	1,05	,671	,092
	1.000.000-5.000.000 TL arası	31	1,35	,661	
	5.000.000-25.000.000 TL arası	13	1,23	,599	
	25.000.000 TL ve daha fazla	10	1,40	,699	
	<i>Total</i>	139	1,16	,673	

(*p<0,05)

Araştırmaya katılan firmaların kredi kullanma nedenlerine ilişkin algılarının yıllık ciro değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla One-Way Anova Testi yapılmıştır. Buna göre;

- Yıllık ciro değişkeni ile “Öz sermaye yetersizliği” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,033<0,05$). Hangi gruplar arasında yıllık ciro değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; yıllık cirosu 1.000.000-5.000.000 TL arası olan firmaların temsilcilerinin “Öz sermaye yetersizliği” ifadesine ilişkin algılarının yıllık cirosu 0-1.000.000 TL arası olan ve 5.000.000-25.000.000 TL arası olan firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

2.7.6.2. Yıllık Ciro İle Banka Kredisi Bulmada Yaşanılan Sorunlara İlişkin Fark Testleri

İfadeler	Yıllık Ciro	N	Mean	Std. Deviation	P
Bilanço/hesap özeti yetersizliği	0-1.000.000 TL arası	85	,99	,764	,049*
	1.000.000-5.000.000 TL arası	31	1,35	,661	
	5.000.000-25.000.000 TL arası	13	,92	,760	
	25.000.000 TL ve daha fazla	10	1,40	,699	
	<i>Total</i>	139	1,09	,751	
Teminat eksikliği	0-1.000.000 TL arası	85	1,09	,684	,030*
	1.000.000-5.000.000 TL arası	31	1,39	,615	
	5.000.000-25.000.000 TL arası	13	,77	,599	
	25.000.000 TL ve daha fazla	10	1,00	,667	
	<i>Total</i>	139	1,12	,675	
Krediler konusunda bilgi yetersizliği	0-1.000.000 TL arası	85	,86	,657	,077
	1.000.000-5.000.000 TL arası	31	1,13	,670	
	5.000.000-25.000.000 TL arası	13	,62	,650	
	25.000.000 TL ve daha fazla	10	1,10	,876	
	<i>Total</i>	139	,91	,686	
Faiz oranlarının yüksekliği	0-1.000.000 TL arası	85	1,12	,778	,600
	1.000.000-5.000.000 TL arası	31	1,29	,739	
	5.000.000-25.000.000 TL arası	13	1,31	,630	
	25.000.000 TL ve daha fazla	10	1,30	,675	
	<i>Total</i>	139	1,19	,748	

(*p<0,05)

Araştırmaya katılan firmaların banka kredisi bulmada yaşanan sorunlara ilişkin algılarının yıllık ciro değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla One-Way Anova Testi yapılmıştır. Buna göre;

- Yıllık ciro değişkeni ile “Bilanço/hesap özeti yetersizliği” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,049<0,05$). Hangi gruplar arasında yıllık ciro değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; yıllık cirosu 1.000.000-5.000.000 TL arası olan firmaların temsilcilerinin “Bilanço/hesap özeti yetersizliği” ifadesine ilişkin algılarının yıllık cirosu 0-

1.000.000 TL arası olan firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

- Yıllık ciro değişkeni ile “Teminat eksikliği” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,30<0,05$). Hangi gruplar arasında yıllık ciro değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; yıllık cirosu 1.000.000-5.000.000 TL arası olan firmaların temsilcilerinin “Teminat eksikliği” ifadesine ilişkin algılarının yıllık cirosu 0-1.000.000 TL arası olan firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.



2.7.7. Sermaye Miktarı Değişkenine İlişkin Farklılık Testleri

2.7.7.1. Sermaye Miktarı İle Kar Dağıtım Politikasına İlişkin Fark Testleri

İfadeler	Sermaye Miktarı	N	Mean	Std. Deviation	P
Sermayeye eklerim	50.000 TL'den az	60	1,07	,686	,028*
	50.000 TL-500.000 TL arası	55	1,35	,751	
	500.000 TL-1.000.000 TL arası	14	1,57	,514	
	1.000.000 TL'den fazla	10	1,50	,707	
	<i>Total</i>	139	1,26	,716	
Ortaklara dağıtım	50.000 TL'den az	60	,78	,613	,830
	50.000 TL-500.000 TL arası	55	,73	,651	
	500.000 TL-1.000.000 TL arası	14	,79	,426	
	1.000.000 TL'den fazla	10	,60	,699	
	<i>Total</i>	139	,75	,615	
Yeni yatırımlarda değerlendirim	50.000 TL'den az	60	1,00	,582	,090
	50.000 TL-500.000 TL arası	55	1,02	,707	
	500.000 TL-1.000.000 TL arası	14	1,43	,646	
	1.000.000 TL'den fazla	10	1,30	,675	
	<i>Total</i>	139	1,07	,655	
Bono, hazine bonosuna yatırım	50.000 TL'den az	60	,70	,530	,949
	50.000 TL-500.000 TL arası	55	,73	,732	
	500.000 TL-1.000.000 TL arası	14	,79	,579	
	1.000.000 TL'den fazla	10	,80	,789	
	<i>Total</i>	139	,73	,635	
Gayrimenkul alırım	50.000 TL'den az	60	,78	,691	,269
	50.000 TL-500.000 TL arası	55	,93	,716	
	500.000 TL-1.000.000 TL arası	14	,79	,426	
	1.000.000 TL'den fazla	10	1,20	,632	
	<i>Total</i>	139	,87	,679	

(*p<0,05)

Araştırmaya katılan firmaların kar dağıtım politikasına algılarının sermaye miktarı değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla One-Way Anova Testi yapılmıştır. Buna göre;

- Sermaye miktarı değişkeni ile “Sermayeye eklerim” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,028<0,05$). Hangi gruplar arasında sermaye miktarı değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre;

sermaye miktarı 50.000 TL’den az olan firmaların temsilcilerinin “Sermayeye eklerim” ifadesine ilişkin algılarının sermaye miktarı 50.000 TL-500.000 TL arası olan ve 500.000 TL-1.000.000 TL arası olan firma temsilcilerinden daha düşük olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 40: Sermaye Miktarı İle Kar Dağıtımına İlişkin Çapraz Tablo

		Sermaye Ekleme Kar Dağılımı			
Sermaye Miktarı		Hiçbir Zaman	Bazen	Her Zaman	Toplam
Yanıt Vermeyenler	n	1	5	3	9
	%	11,10%	55,60%	33,30%	100,00%
50000' den az	n	12	29	16	57
	%	21,10%	50,90%	28,10%	100,00%
50000-500000	n	8	8	25	41
	%	19,50%	19,50%	61,00%	100,00%
500000-1 milyon	n	0	2	8	10
	%	0,00%	20,00%	80,00%	100,00%
1 milyondan fazla	n	1	3	6	10
	%	10,00%	30,00%	60,00%	100,00%
Toplam	n	22	47	58	127
	%	17,30%	37,00%	45,70%	100,00%

Sermaye miktarı ile kar dağıtım politikasına ilişkin yapılan çapraz tabloda görülmektedir ki; sermaye miktarı ile “karların sermayeye eklenmesi” arasında istatistiksel açıdan anlamlı farklılık vardır. Sermayesi 1.000.000 TL’ye kadar olan şirketlerde bu eğilim artarak devam etmekte, daha sonra bir miktar düşmektedir. Sermayesi 1.000.000 TL’den az olan firmalarda karları sermayeye ekleme eğilimi görülürken daha fazla olan firmalarda bu eğilim azalmaktadır.

2.7.7.2. Sermaye Miktarı İle Finansman Yöntemlerini Kullanma Sıklığına İlişkin Fark Testleri

İfadeler	Sermaye Miktarı	N	Mean	Std. Deviation	P
Banka Kredisi	50.000 TL'den az	60	1,23	,593	,380
	50.000 TL-500.000 TL arası	55	1,36	,557	
	500.000 TL-1.000.000 TL arası	14	1,43	,514	
	1.000.000 TL'den fazla	10	1,50	,707	
	<i>Total</i>	139	1,32	,580	
Faktoring	50.000 TL'den az	60	,45	,594	,476
	50.000 TL-500.000 TL arası	55	,27	,592	
	500.000 TL-1.000.000 TL arası	14	,43	,646	
	1.000.000 TL'den fazla	10	,40	,843	
	<i>Total</i>	139	,37	,617	
ESKK	50.000 TL'den az	60	1,00	,638	,410
	50.000 TL-500.000 TL arası	55	1,07	,690	
	500.000 TL-1.000.000 TL arası	14	,79	,699	
	1.000.000 TL'den fazla	10	,80	,789	
	<i>Total</i>	139	,99	,676	
Franchising	50.000 TL'den az	60	,37	,581	,187
	50.000 TL-500.000 TL arası	55	,20	,524	
	500.000 TL-1.000.000 TL arası	14	,07	,267	
	1.000.000 TL'den fazla	10	,20	,632	
	<i>Total</i>	139	,26	,543	
Satıcı Kredileri	50.000 TL'den az	60	,80	,576	,492
	50.000 TL-500.000 TL arası	55	,64	,704	
	500.000 TL-1.000.000 TL arası	14	,86	,770	
	1.000.000 TL'den fazla	10	,80	,632	
	<i>Total</i>	139	,74	,652	
İhracat kredisi	50.000 TL'den az	60	,73	,710	,279
	50.000 TL-500.000 TL arası	55	,60	,655	
	500.000 TL-1.000.000 TL arası	14	,36	,633	
	1.000.000 TL'den fazla	10	,60	,516	
	<i>Total</i>	139	,63	,672	
İthalat Kredisi	50.000 TL'den az	60	,52	,651	,003*
	50.000 TL-500.000 TL arası	55	,15	,448	
	500.000 TL-1.000.000 TL arası	14	,36	,633	
	1.000.000 TL'den fazla	10	,10	,316	
	<i>Total</i>	139	,32	,580	
Tarım Kredisi	50.000 TL'den az	60	,43	,621	,009*

	50.000 TL-500.000 TL arası	55	,15	,448	
	500.000 TL-1.000.000 TL arası	14	,21	,426	
	1.000.000 TL'den fazla	10	,00	,000	
	<i>Total</i>	139	,27	,533	
Tamamen Özkaynak	50.000 TL'den az	60	,65	,606	
	50.000 TL-500.000 TL arası	55	,62	,680	
	500.000 TL-1.000.000 TL arası	14	,71	,726	,851
	1.000.000 TL'den fazla	10	,80	,632	
	<i>Total</i>	139	,65	,645	

(*p<0,05)

Araştırmaya katılan firmaların finansman yöntemlerini kullanma sıklığına ilişkin algılarının sermaye miktarı değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla One-Way Anova Testi yapılmıştır. Buna göre;

- Sermaye miktarı değişkeni ile “İthalat Kredisi” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,003<0,05$). Hangi gruplar arasında sermaye miktarı değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; sermaye miktarı 50.000 TL'den az olan firmaların temsilcilerinin “İthalat Kredisi” ifadesine ilişkin algılarının sermaye miktarı 50.000 TL-500.000 TL arası olan ve 1.000.000 TL'den fazla olan firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.
- Sermaye miktarı değişkeni ile “Tarım Kredisi” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,009<0,05$). Hangi gruplar arasında sermaye miktarı değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; sermaye miktarı 50.000 TL'den az olan firmaların temsilcilerinin “Tarım Kredisi” ifadesine ilişkin algılarının sermaye miktarı 50.000 TL-500.000 TL arası olan ve 1.000.000 TL'den fazla olan firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

2.7.7.3. Sermaye Miktarı İle Krediye Dair Yaşanılan Sorunlara İlişkin Fark Testleri

İfadeler	Sermaye Miktarı	N	Mean	Std. Deviation	P
Kredi miktarı yeterli değil	50.000 TL'den az	60	1,05	,723	,736
	50.000 TL-500.000 TL arası	55	1,05	,780	
	500.000 TL-1.000.000 TL arası	14	1,29	,611	
	1.000.000 TL'den fazla	10	1,10	,738	
	<i>Total</i>	139	1,08	,733	
Geri ödemede zorluklar	50.000 TL'den az	60	1,02	,624	,096
	50.000 TL-500.000 TL arası	55	,95	,780	
	500.000 TL-1.000.000 TL arası	14	,50	,519	
	1.000.000 TL'den fazla	10	,80	,919	
	<i>Total</i>	139	,92	,713	
Vade uygun değil	50.000 TL'den az	60	,97	,663	,844
	50.000 TL-500.000 TL arası	55	,95	,705	
	500.000 TL-1.000.000 TL arası	14	,79	,699	
	1.000.000 TL'den fazla	10	,90	,738	
	<i>Total</i>	139	,94	,683	
Faizler Uygun Değil	50.000 TL'den az	60	1,03	,688	,036*
	50.000 TL-500.000 TL arası	55	1,09	,701	
	500.000 TL-1.000.000 TL arası	14	1,50	,519	
	1.000.000 TL'den fazla	10	1,50	,527	
	<i>Total</i>	139	1,14	,683	

(*p<0,05)

Araştırmaya katılan firmaların krediye dair yaşanan sorunlara ilişkin algılarının sermaye miktarı değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla One-Way Anova Testi yapılmıştır. Buna göre;

- Sermaye miktarı değişkeni ile “Faizler Uygun Değil” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,036<0,05$). Hangi gruplar arasında sermaye miktarı değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; sermaye miktarı 500.000 TL-1.000.000 TL arası olan firmaların temsilcilerinin “Faizler Uygun Değil” ifadesine ilişkin algılarının sermaye miktarı 50.000 TL'den az olan ve 50.000 TL-500.000 TL arası olan firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu ve sermaye miktarı 1.000.000 TL'den

fazla olan firmaların temsilcilerinin “Faizler Uygun Değil” ifadesine ilişkin algılarının sermaye miktarı 50.000 TL’den az olan olan firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 41: Sermaye Miktarı İle Uygun Olmayan Faize İlişkin Çapraz Tablosu

Sermaye Miktarı		Uygun Olmayan Faiz Sorunu			
		Hiç	Ara Sıra	Çok Sık	Toplam
Yanıt Vermeyenler	n	0	6	2	8
	%	0,00%	75,00%	25,00%	100,00%
50000' den az	n	13	26	15	54
	%	24,10%	48,10%	27,80%	100,00%
50000-500000	n	11	17	14	42
	%	26,20%	40,50%	33,30%	100,00%
500000-1 milyon	n	0	5	7	12
	%	0,00%	41,70%	58,30%	100,00%
1 milyondan fazla	n	0	5	5	10
	%	0,00%	50,00%	50,00%	100,00%
Toplam	n	24	59	43	126
	%	19,00%	46,80%	34,10%	100,00%

Sermaye miktarı ile faizler uygun değil alt seçeneği arasında anlamlı farklılık vardır. Sermaye arttıkça ortalama yükselmektedir. Sermaye büyüdükçe yabancı kaynak kullanma eğiliminin artmasından söz edilebilir, bu da faizlerin yüksek olmasından şikayet edilmesi sorununu ortaya çıkarmış olabilir.

2.7.7.4. Sermaye Miktarı İle Kredi Kullanılacak Banka Seçiminde Etkili Faktörlere İlişkin Fark Testleri

İfadeler	Sermaye Miktarı	N	Mean	Std. Deviation	P
Halen çalışılan banka olması	50.000 TL'den az	60	1,30	,646	,119
	50.000 TL-500.000 TL arası	55	1,44	,660	
	500.000 TL-1.000.000 TL arası	14	1,64	,497	
	1.000.000 TL'den fazla	10	1,70	,483	
	<i>Total</i>	139	1,42	,636	
Faiz oranı düşük banka olması	50.000 TL'den az	60	1,13	,623	,056
	50.000 TL-500.000 TL arası	55	1,20	,621	
	500.000 TL-1.000.000 TL arası	14	1,57	,646	
	1.000.000 TL'den fazla	10	1,50	,527	
	<i>Total</i>	139	1,23	,629	
Çabuk kredi tahsis eden banka olması	50.000 TL'den az	60	1,20	,632	,016*
	50.000 TL-500.000 TL arası	55	1,31	,663	
	500.000 TL-1.000.000 TL arası	14	1,29	,611	
	1.000.000 TL'den fazla	10	1,90	,316	
	<i>Total</i>	139	1,30	,644	
Evrak ve belge prosedürü az olan banka olması	50.000 TL'den az	60	1,08	,720	,085
	50.000 TL-500.000 TL arası	55	1,29	,629	
	500.000 TL-1.000.000 TL arası	14	1,36	,745	
	1.000.000 TL'den fazla	10	1,60	,516	
	<i>Total</i>	139	1,23	,684	
Banka personeli kişisel özellikleri	50.000 TL'den az	60	1,05	,675	,015*
	50.000 TL-500.000 TL arası	55	1,36	,704	
	500.000 TL-1.000.000 TL arası	14	1,21	,802	
	1.000.000 TL'den fazla	10	1,70	,483	
	<i>Total</i>	139	1,24	,708	

(*p<0,05)

Araştırmaya katılan firmaların kredi kullanılacak banka seçiminde etkili faktörlere ilişkin algılarının sermaye miktarı değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla One-Way Anova Testi yapılmıştır. Buna göre;

- Sermaye miktarı değişkeni ile “Çabuk kredi tahsis eden banka olması” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,016<0,05$). Hangi gruplar arasında sermaye miktarı değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden

yararlanılmıştır. Buna göre; sermaye miktarı 1.000.000 TL'den fazla olan firmaların temsilcilerinin “Çabuk kredi tahsis eden banka olması” ifadesine ilişkin algılarının sermaye miktarı 50.000 TL'den az olan, 50.000 TL-500.000 TL arası olan ve 500.000 TL-1.000.000 TL arası olan firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

- Sermaye miktarı değişkeni ile “Banka personeli kişisel özellikleri” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,015<0,05$). Hangi gruplar arasında sermaye miktarı değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; sermaye miktarı 50.000 TL'den az olan firmaların temsilcilerinin “Banka personeli kişisel özellikleri” ifadesine ilişkin algılarının sermaye miktarı 50.000 TL-500.000 TL arası olan ve 1.000.000 TL'den fazla olan firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

2.7.7.5. Sermaye Miktarı İle Kredi Kullanımına Dair Genel Değerlendirmeye İlişkin Fark Testleri

İfadeler	Sermaye Miktarı	N	Mean	Std. Deviation	P
Kullandığım kredilerin büyük faydasını gördüm	50.000 TL'den az	60	1,27	,660	,331
	50.000 TL-500.000 TL arası	55	1,35	,751	
	500.000 TL-1.000.000 TL arası	14	1,36	,633	
	1.000.000 TL'den fazla	10	1,70	,483	
	<i>Total</i>	139	1,34	,687	
Kredi kullanmadı herhangi bir riskle karşılaşmadım	50.000 TL'den az	60	1,03	,610	,101
	50.000 TL-500.000 TL arası	55	,96	,637	
	500.000 TL-1.000.000 TL arası	14	1,00	,679	
	1.000.000 TL'den fazla	10	1,50	,527	
	<i>Total</i>	139	1,04	,630	
Formalite ve prosedür oldukça az ve kolaydır.	50.000 TL'den az	60	,83	,642	,076
	50.000 TL-500.000 TL arası	55	,98	,680	
	500.000 TL-1.000.000 TL arası	14	,86	,663	
	1.000.000 TL'den fazla	10	1,40	,516	
	<i>Total</i>	139	,94	,662	
Kullandığım kredi finansal durumumu düzeltmiştir	50.000 TL'den az	60	,90	,602	,037*
	50.000 TL-500.000 TL arası	55	1,09	,674	
	500.000 TL-1.000.000 TL arası	14	1,29	,611	
	1.000.000 TL'den fazla	10	1,40	,516	
	<i>Total</i>	139	1,05	,641	
Kullandığım kredi karlılığımı artırmıştır	50.000 TL'den az	60	1,08	,561	,385
	50.000 TL-500.000 TL arası	55	1,15	,678	
	500.000 TL-1.000.000 TL arası	14	1,29	,611	
	1.000.000 TL'den fazla	10	1,40	,516	
	<i>Total</i>	139	1,15	,613	
Kullandığım kredi satışlarımı artırmıştır	50.000 TL'den az	60	,95	,622	,023*
	50.000 TL-500.000 TL arası	55	1,16	,660	
	500.000 TL-1.000.000 TL arası	14	1,43	,646	
	1.000.000 TL'den fazla	10	1,40	,516	
	<i>Total</i>	139	1,15	,613	

	<i>Total</i>	139	1,12	,649	
	50.000 TL'den az	60	,97	,688	
	50.000 TL-500.000 TL arası	55	1,15	,731	
Kredi maliyetlerinden oldukça memnunum	500.000 TL-1.000.000 TL arası	14	,93	,829	,524
	1.000.000 TL'den fazla	10	1,10	,568	
	<i>Total</i>	139	1,04	,711	
	50.000 TL'den az	60	,98	,624	
Kullandığım kredinin avantajlı olduğunu düşünüyorum	50.000 TL-500.000 TL arası	55	1,20	,704	
	500.000 TL-1.000.000 TL arası	14	1,00	,679	,348
	1.000.000 TL'den fazla	10	1,10	,568	
	<i>Total</i>	139	1,08	,660	
	50.000 TL'den az	60	1,03	,712	
Kredi çekerken önemli zorluk yaşamadım	50.000 TL-500.000 TL arası	55	,98	,782	
	500.000 TL-1.000.000 TL arası	14	,93	,730	,932
	1.000.000 TL'den fazla	10	1,10	,876	
	<i>Total</i>	139	1,01	,747	
	50.000 TL'den az	60	,98	,676	
Kredi taleplerim hızlı bir şekilde değerlendirilir	50.000 TL-500.000 TL arası	55	1,02	,757	
	500.000 TL-1.000.000 TL arası	14	,86	,663	,281
	1.000.000 TL'den fazla	10	1,40	,516	
	<i>Total</i>	139	1,01	,702	
(*p<0,05)					

Araştırmaya katılan firmaların kredi kullanımına dair genel değerlendirmeye algılarının sermaye miktarı değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla One-Way Anova Testi yapılmıştır. Buna göre;

- Sermaye miktarı değişkeni ile “Kullandığım kredi finansal durumumu düzeltmiştir” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,037<0,05$). Hangi gruplar arasında yıllık ciro değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; sermaye miktarı 50.000 TL'den az olan firmaların temsilcilerinin “Kullandığım kredi finansal durumumu düzeltmiştir” ifadesine ilişkin algılarının sermaye miktarı 500.000 TL-1.000.000 TL arası olan ve 1.000.000 TL'den fazla olan firma temsilcilerinden daha düşük olduğu tespit edilmiştir.
- Sermaye miktarı değişkeni ile “Kullandığım kredi satışlarımı artırmıştır” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur

($p=0,023<0,05$). Hangi gruplar arasında yıllık ciro değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; sermaye miktarı 50.000 TL'den az olan firmaların temsilcilerinin “Kullandığım kredi satışlarımı artırmıştır” ifadesine ilişkin algılarının sermaye miktarı 500.000 TL-1.000.000 TL arası olan ve 1.000.000 TL'den fazla olan firma temsilcilerinden daha düşük olduğu tespit edilmiştir.

2.7.8. Kullanılan Kredinin Vadesi Değişkenine İlişkin Farklılık Testleri

2.7.8.1. Kullanılan Kredinin Vadesi İle Finansal Sorunlara Çözüm Önerilerine İlişkin Fark Testleri

İfadeler	Kullanılan Kredinin Vadesi	N	Mean	Std. Deviation	P
Teşvikler arttırılmalı	0-1 Yıl Arası	16	1,63	,619	,017*
	2-3 Yıl Arası	63	1,24	,734	
	4 Yıl ve Daha Fazla	60	1,57	,673	
	<i>Total</i>	139	1,42	,712	
Uzun vadeli ve düşük faizli kredi sağlanmalı	0-1 Yıl Arası	16	1,50	,730	,320
	2-3 Yıl Arası	63	1,30	,775	
	4 Yıl ve Daha Fazla	60	1,48	,651	
	<i>Total</i>	139	1,40	,719	
Bölgesel pazarlar oluşturulmalı	0-1 Yıl Arası	16	1,31	,704	,072
	2-3 Yıl Arası	63	1,24	,689	
	4 Yıl ve Daha Fazla	60	1,52	,651	
	<i>Total</i>	139	1,37	,683	
KOBİ'lerin SPK' dan yararlanması için düzenlemeler yapılmalı	0-1 Yıl Arası	16	1,19	,911	,072
	2-3 Yıl Arası	63	1,33	,672	
	4 Yıl ve Daha Fazla	60	1,55	,565	
	<i>Total</i>	139	1,41	,668	
Uzman kuruluşlar danışmanlık yapmalı	0-1 Yıl Arası	16	1,19	,834	,020*
	2-3 Yıl Arası	63	1,17	,730	
	4 Yıl ve Daha Fazla	60	1,52	,624	
	<i>Total</i>	139	1,32	,714	

(* $p<0,05$)

Araştırmaya katılan firmaların finansal sorunlara çözüm önerilerine ilişkin algılarının kullanılan kredinin vadesi değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla One-Way Anova Testi yapılmıştır. Buna göre;

- Kullanılan kredinin vadesi değişkeni ile “Teşvikler arttırılmalı” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,017<0,05$). Hangi gruplar arasında kullanılan kredinin vadesi değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; kullanılan kredinin vadesi 2-3 Yıl Arası olan firmaların temsilcilerinin “Teşvikler arttırılmalı” ifadesine ilişkin algılarının kullanılan kredinin vadesi 0-1 Yıl Arası olan ve 4 Yıl ve Daha Fazla firma temsilcilerinden daha düşük olduğu tespit edilmiştir.
- Kullanılan kredinin vadesi değişkeni ile “Uzman kuruluşlar danışmanlık yapmalı” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,020<0,05$). Hangi gruplar arasında kullanılan kredinin vadesi değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; kullanılan kredinin vadesi 2-3 Yıl Arası olan firmaların temsilcilerinin “Uzman kuruluşlar danışmanlık yapmalı” ifadesine ilişkin algılarının kullanılan kredinin vadesi 4 Yıl ve Daha Fazla firma temsilcilerinden daha düşük olduğu tespit edilmiştir.

2.7.9. Kullanılan Kredinin Miktarı Değişkenine İlişkin Farklılık Testleri

2.7.9.1. Kullanılan Kredinin Miktarı İle Kullanılan Kredi Sonrasında İşletmede Meydana Gelen Değişikliklere İlişkin Fark Testleri

İfadeler	Kullanılan Kredinin Miktarı	N	Mean	Std. Deviation	P
Satışlarımda artış oldu	0-100.000 TL arası	71	1,21	,583	,357
	100.000-500.000 TL arası	53	1,25	,705	
	500.000-1.000.000 TL arası	6	1,00	,632	
	1.000.000 TL'den fazla	9	1,56	,527	
	<i>Total</i>	139	1,24	,632	
İstihdamda artış oldu	0-100.000 TL arası	71	1,07	,593	,003*
	100.000-500.000 TL arası	53	,87	,590	
	500.000-1.000.000 TL arası	6	1,17	,753	
	1.000.000 TL'den fazla	9	1,67	,500	
	<i>Total</i>	139	1,04	,619	
Yeni bir yatırım ile farklı bir sektörde faaliyete başladım	0-100.000 TL arası	71	,77	,659	,606
	100.000-500.000 TL arası	53	,92	,675	
	500.000-1.000.000 TL arası	6	,67	,816	
	1.000.000 TL'den fazla	9	,89	,928	
	<i>Total</i>	139	,83	,687	
Daha büyük bir işyerine taşındım	0-100.000 TL arası	71	,83	,654	,043*
	100.000-500.000 TL arası	53	,68	,613	
	500.000-1.000.000 TL arası	6	,83	,983	
	1.000.000 TL'den fazla	9	1,33	,707	
	<i>Total</i>	139	,81	,669	
Kredi geri ödemesinde problem yaşadığımdan iflas ettim	0-100.000 TL arası	71	,68	,604	,271
	100.000-500.000 TL arası	53	,72	,717	
	500.000-1.000.000 TL arası	6	1,00	,894	
	1.000.000 TL'den fazla	9	,33	,707	
	<i>Total</i>	139	,68	,671	

(*p<0,05)

Araştırmaya katılan firmaların kredi sonrasında işletmede meydana gelen değişikliklere ilişkin algılarının kullanılan kredinin miktarı değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla One-Way Anova Testi yapılmıştır. Buna göre;

- Kullanılan kredinin miktarı değişkeni ile “İstihdamda artış oldu” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,003<0,05$). Hangi

gruplar arasında kullanılan kredinin miktarı değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; kullanılan kredinin miktarı 1.000.000 TL'den fazla olan firmaların temsilcilerinin “İstihdamda artış oldu” ifadesine ilişkin algılarının kullanılan kredinin miktarı 0-100.000 TL arası olan ve 100.000-500.000 TL arası olan firmaların temsilcilerinden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

- Kullanılan kredinin miktarı değişkeni ile “Daha büyük bir işyerine taşındım” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,043<0,05$). Hangi gruplar arasında kullanılan kredinin miktarı değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; kullanılan kredinin miktarı 1.000.000 TL'den fazla olan firmaların temsilcilerinin “Daha büyük bir işyerine taşındım” ifadesine ilişkin algılarının kullanılan kredinin miktarı 0-100.000 TL arası olan ve 100.000-500.000 TL arası olan firmaların temsilcilerinden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

2.7.9.2. Kullanılan Kredinin Miktarı İle Kredi Kullanılacak Banka Seçiminde Etkili Faktörlere İlişkin Fark Testleri

İfadeler	Kullanılan Kredinin Miktarı	N	Mean	Std. Deviation	P
Halen çalışılan banka olması	0-100.000 TL arası	71	1,39	,597	,272
	100.000-500.000 TL arası	53	1,42	,692	
	500.000-1.000.000 TL arası	6	1,17	,753	
	1.000.000 TL'den fazla	9	1,78	,441	
	<i>Total</i>	139	1,42	,636	
Faiz oranı düşük banka olması	0-100.000 TL arası	71	1,28	,614	,035*
	100.000-500.000 TL arası	53	1,13	,652	
	500.000-1.000.000 TL arası	6	,83	,408	
	1.000.000 TL'den fazla	9	1,67	,500	
	<i>Total</i>	139	1,23	,629	
Çabuk kredi tahsis eden banka olması	0-100.000 TL arası	71	1,28	,614	,039*
	100.000-500.000 TL arası	53	1,23	,697	
	500.000-1.000.000 TL arası	6	1,33	,516	
	1.000.000 TL'den fazla	9	1,89	,333	
	<i>Total</i>	139	1,30	,644	
Evrak ve belge prosedürü az olan banka olması	0-100.000 TL arası	71	1,32	,650	,076
	100.000-500.000 TL arası	53	1,06	,718	
	500.000-1.000.000 TL arası	6	1,17	,753	
	1.000.000 TL'den fazla	9	1,56	,527	
	<i>Total</i>	139	1,23	,684	
Banka personeli kişisel özellikleri	0-100.000 TL arası	71	1,31	,667	,007*
	100.000-500.000 TL arası	53	1,02	,720	
	500.000-1.000.000 TL arası	6	1,50	,837	
	1.000.000 TL'den fazla	9	1,78	,441	
	<i>Total</i>	139	1,24	,708	

(*p<0,05)

Araştırmaya katılan firmaların kredi kullanılacak banka seçiminde etkili faktörlere ilişkin algılarının kullanılan kredi miktarı değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla One-Way Anova Testi yapılmıştır. Buna göre;

- Kullanılan kredi miktarı değişkeni ile “Faiz oranı düşük banka olması” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,035<0,05$). Hangi gruplar arasında sermaye miktarı değişkenine göre

farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; kullanılan kredi miktarı 1.000.000 TL'den fazla olan firmaların temsilcilerinin “Faiz oranı düşük banka olması” ifadesine ilişkin algılarının kullanılan kredi miktarı 100.000-500.000 TL arası olan ve 500.000 TL-1.000.000 TL arası olan firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

- Kullanılan kredi miktarı değişkeni ile “Çabuk kredi tahsis eden banka olması” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,039<0,05$). Hangi gruplar arasında sermaye miktarı değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; kullanılan kredi miktarı 1.000.000 TL'den fazla olan firmaların temsilcilerinin “Çabuk kredi tahsis eden banka olması” ifadesine ilişkin algılarının kullanılan kredi miktarı 0-100.000 TL arası olan ve 100.000-500.000 TL arası olan firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.
- Kullanılan kredi miktarı değişkeni ile “Banka personeli kişisel özellikleri” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,007<0,05$). Hangi gruplar arasında sermaye miktarı değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; kullanılan kredi miktarı 100.000-500.000 TL arası olan firmaların temsilcilerinin “Banka personeli kişisel özellikleri” ifadesine ilişkin algılarının kullanılan kredi miktarı 0-100.000 TL arası olan ve 1.000.000 TL'den fazla olan firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

2.7.9.3. Kullanılan Kredinin Miktarı İle Banka Kredisi Bulmada Yaşanılan Sorunlara İlişkin Fark Testleri

İfadeler	Kullanılan Kredinin Miktarı	N	Mean	Std. Deviation	P
Bilanço/hesap özeti yetersizliği	0-100.000 TL arası	71	,90	,636	,008*
	100.000-500.000 TL arası	53	1,28	,818	
	500.000-1.000.000 TL arası	6	1,67	,516	
	1.000.000 TL'den fazla	9	1,11	,928	
	<i>Total</i>	139	1,09	,751	
Teminat eksikliği	0-100.000 TL arası	71	1,11	,645	,229
	100.000-500.000 TL arası	53	1,15	,718	
	500.000-1.000.000 TL arası	6	1,50	,548	
	1.000.000 TL'den fazla	9	,78	,667	
	<i>Total</i>	139	1,12	,675	
Krediler konusunda bilgi yetersizliği	0-100.000 TL arası	71	,89	,667	,351
	100.000-500.000 TL arası	53	1,02	,693	
	500.000-1.000.000 TL arası	6	,67	,816	
	1.000.000 TL'den fazla	9	,67	,707	
	<i>Total</i>	139	,91	,686	
Faiz oranlarının yüksekliği	0-100.000 TL arası	71	1,25	,648	,153
	100.000-500.000 TL arası	53	1,08	,829	
	500.000-1.000.000 TL arası	6	,83	,983	
	1.000.000 TL'den fazla	9	1,56	,726	
	<i>Total</i>	139	1,19	,748	

(*p<0,05)

Araştırmaya katılan firmaların banka kredisi bulmada yaşanan sorunlara ilişkin algılarının kullanılan kredi miktarı değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla One-Way Anova Testi yapılmıştır. Buna göre;

- Kullanılan kredi miktarı değişkeni ile “Bilanço/hesap özeti yetersizliği” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,008<0,05$). Hangi gruplar arasında sermaye miktarı değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; kullanılan kredi miktarı 0-100.000 TL arası olan firmaların temsilcilerinin “Bilanço/hesap özeti yetersizliği” ifadesine ilişkin algılarının kullanılan kredi miktarı 100.000-500.000 TL arası olan ve

500.000-1.000.000 TL arası olan firma temsilcilerinden daha düşük olduğu tespit edilmiştir.

2.7.9.4. Kullanılan Kredinin Miktarı İle Finansal Sorunlara Çözüm Önerilerine İlişkin Fark Testleri

İfadeler	Kullanılan Kredinin Miktarı	N	Mean	Std. Deviation	P
Teşvikler arttırılmalı	0-100.000 TL arası	71	1,56	,603	,002*
	100.000-500.000 TL arası	53	1,15	,794	
	500.000-1.000.000 TL arası	6	1,50	,837	
	1.000.000 TL'den fazla	9	1,89	,333	
	<i>Total</i>	139	1,42	,712	
Uzun vadeli ve düşük faizli kredi sağlanmalı	0-100.000 TL arası	71	1,49	,630	,054
	100.000-500.000 TL arası	53	1,21	,817	
	500.000-1.000.000 TL arası	6	1,50	,837	
	1.000.000 TL'den fazla	9	1,78	,441	
	<i>Total</i>	139	1,40	,719	
Bölgesel pazarlar oluşturulmalı	0-100.000 TL arası	71	1,45	,628	,045*
	100.000-500.000 TL arası	53	1,19	,735	
	500.000-1.000.000 TL arası	6	1,33	,816	
	1.000.000 TL'den fazla	9	1,78	,441	
	<i>Total</i>	139	1,37	,683	
KOBİ'lerin SPK' dan yararlanması için düzenlemeler yapılmalı	0-100.000 TL arası	71	1,45	,650	,171
	100.000-500.000 TL arası	53	1,28	,717	
	500.000-1.000.000 TL arası	6	1,83	,408	
	1.000.000 TL'den fazla	9	1,56	,527	
	<i>Total</i>	139	1,41	,668	
Uzman kuruluşlar danışmanlık yapmalı	0-100.000 TL arası	71	1,48	,652	,001*
	100.000-500.000 TL arası	53	1,02	,747	
	500.000-1.000.000 TL arası	6	1,67	,516	
	1.000.000 TL'den fazla	9	1,67	,500	
	<i>Total</i>	139	1,32	,714	

(*p<0,05)

Araştırmaya katılan firmaların finansal sorunlara çözüm önerilerine ilişkin algılarının kullanılan kredinin miktarı değişkenine göre farklılık gösterip göstermediğini tespit etmek amacıyla One-Way Anova Testi yapılmıştır. Buna göre;

- Kullanılan kredinin miktarı değişkeni ile “Teşvikler arttırılmalı” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,002<0,05$). Hangi

gruplar arasında yıllık ciro değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; kullanılan kredi miktarı 100.000-500.000 TL arası olan firmaların temsilcilerinin “Teşvikler arttırılmalı” ifadesine ilişkin algılarının kullanılan kredi miktarı 0-100.000 TL arası olan ve 1.000.000 TL’den fazla olan firma temsilcilerinden daha düşük olduğu tespit edilmiştir.

- Kullanılan kredinin miktarı değişkeni ile “Bölgesel pazarlar oluşturulmalı” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,045<0,05$). Hangi gruplar arasında yıllık ciro değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; kullanılan kredi miktarı 100.000-500.000 TL arası olan firmaların temsilcilerinin “Bölgesel pazarlar oluşturulmalı” ifadesine ilişkin algılarının kullanılan kredi miktarı 0-100.000 TL arası olan ve 1.000.000 TL’den fazla olan firma temsilcilerinden daha düşük olduğu tespit edilmiştir.
- Kullanılan kredinin miktarı değişkeni ile “Uzman kuruluşlar danışmanlık yapmalı” ifadesine ilişkin algıları arasında anlamlı farklılık bulunmuştur ($p=0,001<0,05$). Hangi gruplar arasında yıllık ciro değişkenine göre farklılıklar olduğunu belirlemek amacıyla LSD çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. Buna göre; kullanılan kredi miktarı 100.000-500.000 TL arası olan firmaların temsilcilerinin “Uzman kuruluşlar danışmanlık yapmalı” ifadesine ilişkin algılarının kullanılan kredi miktarı 500.000-1.000.000 TL arası olan ve 1.000.000 TL’den fazla olan firma temsilcilerinden daha düşük olduğu ve kullanılan kredi miktarı 500.000-1.000.000 TL arası olan firmaların temsilcilerinin “Uzman kuruluşlar danışmanlık yapmalı” ifadesine ilişkin algılarının kullanılan kredi miktarı 1.000.000 TL’den fazla olan firma temsilcilerinden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

SONUÇ

Adıyaman merkezinde faaliyette bulunan bir bankadan kredi kullanan KOBİ'lerin kullandığı kredilerin verimliliğini değerlendirmek amacıyla yüzyüze anket uygulaması yöntemiyle toplanan veriler frekans analizi ve diğer istatistiki analizlerle ayrıntılı olarak analiz edilmiştir.

Araştırmaya 139 firma dahil edilmiş olup bu firmaların %68,3'ü şahıs firması, %15,8'i limited şirket, %2,9'u anonim şirket ve %12,9'u diğer şirket türlerindendir. Firmalar ağırlıklı olarak gıda (%24,5), inşaat (%10,8), otomotiv (%10,1) ve tekstil (%11,5) sektörlerinde faaliyet göstermektedir. Anket uygulanan 139 firmadan % 77'sinin çalışan sayısı 10 kişiden daha azdır. Bu sonuç görüşme yapılan firmaların çoğunun mikro işletme olduğunu göstermektedir.

Araştırmaya katılan firmaların % 56,1'i banka kredisini ara sıra kullandıklarını ifade etmişlerdir. Kredi kullanma nedenleri olarak da % 29,7 oranında öz sermaye yetersizliği, %23 oranında rekabet gücünün artırılması, %31,7 oranında ise nakit ihtiyacının karşılanmasını gerekçe olarak göstermişlerdir.

Kullanılan kredinin faydasını gördüm diyen firmaların oranı %88, finansal durumumu düzeltmiştir diyenlerin oranı %82, karlılığımı artırmıştır diyen firmaların oranı %91, satışlarda artış oldu diyenlerin oranı %90, istihdam arttı diyenlerin oranı %83, yeni yatırımlar yaptık diyenlerin oranı ise %66'dır.

Bu sonuçlar araştırma konusu olan bankamızın KOBİ'lere vermiş olduğu kredilerin ağırlıklı olarak amacına uygun olarak kullanıldığını, bankacılık sektörünün reel sektöre verdiği desteği göstermekte ve KOBİ'lerin bu kredilerden yüksek oranlarda yarar sağladıkları anlaşılmaktadır.

İstatistiki analiz sonuçlarından önemli olanlar şu şekilde belirtilebilir:

Eğitim durumu ile “nitelikli eleman istihdamı”, “bilgi eksikliği” ve “bürokratik engeller” konusunda farklılıklar vardır. Hiç okula gitmemiş yani eğitim düzeyi en alt düzeyde olan girişimcilerin bu konularda daha fazla sorun yaşadığı anlaşılmaktadır.

Eğitim durumu ile “karların değerlendirilmesi” konusunda farklılıklar vardır. Eğitim durumu yükseldikçe “karları yeni yatırımlarda değerlendirme” ve “gayri menkul alımı” ön plana çıkmaktadır.

Eğitim durumu ile “formalite ve prosedür oldukça az ve kolaydır” görüşüne katılma arasında farklılıklar vardır. Bu konudaki görüşler eğitim durumuna göre değişmektedir. İlköğretim mezunlarının ortalaması daha yüksektir. Yani kredi kullandıkları bankada prosedürün az ve kolay olmasının etkili olduğunu düşünenlerin oranı daha yüksektir.

Eğitim durumu ile “kullandığım kredi finansal durumumu düzeltmiştir” görüşü arasında anlamlı farklılık vardır. İlköğretim mezunu şirket sahipleri kredilerin finansal durumlarını daha fazla iyileştirdiğini ifade etmektedirler.

Eğitim durumu ile “kredi taleplerinin hızlı bir şekilde değerlendirilmesi” değişkeni arasında anlamlı bir farklılık vardır. Burada lisansüstü eğitime sahip olanların ortalaması en yüksektir. Yani lisansüstü eğitim mezunu yöneticiler kredi taleplerinin hızlı bir şekilde değerlendirildiğini diğer eğitim düzeyine sahip yöneticilere göre daha fazla düşünmektedirler.

Eğitim düzeyi ile finansal sorunlar için belirtilen çözüm önerileri arasında anlamlı bir farklılık vardır. Eğitim düzeyi düştükçe finansal sorunlara belirtilen çözüm önerilerine katılma düzeyi düşerken eğitim düzeyi yükseldikçe çözüm önerilerine katılma düzeyi de yükselmektedir.

Firmaların faaliyet süreleri ile kredi kullanmada banka seçimini etkileyen faktörlerden “Evrak ve belge prosedürü az olan banka olması” değişkeni arasında farklılık vardır. Firmaların faaliyet süresi 15 yıla kadar ortalama yükselmekte yani daha uzun ömürlü olan firmalarda bu prosedürler daha önemli olarak algılanmaktadır. Bir başka ifadeyle daha genç ve yeni olan firmalar prosedürlerden daha az şikayet etmektedirler. Anke Green (2003) genç ve küçük işletmelerin gelişmekte olan ülke ekonomilerinde banka kredilerine erişimde büyük işletmelere göre daha çok sorun yaşadıklarını belirtirken, yapılan analiz sonucunda uzun ömürlü firmaların banka kredilerine erişimde prosedürleri daha çok dikkate aldıkları ve bu prosedürlerden daha çok şikayet ettikleri sonucu ortaya çıkmıştır.

Faaliyet süresi ile bankaların kredi politikaları hakkındaki düşünceler arasında, faizlerin yüksek olması, vadelerin kısa olması, kredi miktarının yetersiz olması alt değişkenleri arasında farklılıklar vardır. Ortalamada 15 yıla kadar yükselme trendinde iken 15. yıldan itibaren düşüş göstermektedir. Faizlerin yüksek,

vadelerin kısa, kredi miktarının düşük olması gibi görüşlere firma yaşı yükseldikçe daha fazla katılmaktadırlar.

Yıllık ciro ve kredi kullanma nedenlerinden “öz sermaye yetersizliği” arasında farklılık vardır. Ortalamalardaki artış ve azalış eğilimi ciro artışından bağımsız ve düzensizdir.

Yıllık ciro ile banka kredisi bulmada yaşanan sorunlar arasında “bilanço yetersizliği” (varlıkların yetersizliği) ve “teminat eksikliği” açısından farklılık vardır.

Sermaye miktarı ile “karların sermayeye eklenmesi” arasında istatistiksel açıdan anlamlı farklılık vardır. Sermayesi 1.000.000 TL’ye kadar olan şirketlerde bu eğilim artarak devam etmekte, daha sonra bir miktar düşmektedir. Sermayesi 1.000.000 TL’den az olan firmalarda karları sermayeye ekleme eğilimi görülürken daha fazla olan firmalarda bu eğilim azalmaktadır.

Sermaye miktarı ile faizler uygun değil alt seçeneği arasında anlamlı farklılık vardır. Sermaye arttıkça ortalama yükselmektedir. Sermaye büyüdükçe yabancı kaynak kullanma eğiliminin artmasından söz edilebilir, bu da faizlerin yüksek olmasından şikayet edilmesi sorununu ortaya çıkarmış olabilir.

Sermaye miktarı ile kredi kullanımının alt değişkenleri olan “finansal durumumu düzeltti” ve “satışlarımı artırdı” alt değişkenleri arasında farklılıklar vardır. Ortalamalar sermaye miktarı ile paralel olarak artmaktadır. Sermaye miktarı arttıkça belirtilen görüşlere katılma oranı yükselmektedir.

Araştırmaya katılan firmaların %94,2’si banka kredilerini ara sıra ya da çok sık kullandıklarını ifade etmişlerdir. Kredi kullanımında ikinci sırayı yaklaşık %77 oranı ile ESKKK (Esnaf Sanatkar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri) kredileri alırken, üçüncü sırada ise %62,6 oranıyla satıcı kredileri (vadeli alımlar) yer almaktadır.

Bankalar tarafından KOBİ’lere verilen kredilerin çoğunlukla işe yaradığı somut sonuçlarla görülmüş olup bu tür kredilerle KOBİ’lerin desteklenmesine devam edilmelidir. Bu kredilerin her zaman için devamının olması KOBİ’lerin kendilerini güvende hissetmelerini ve girişimci olma özelliklerinin devamını sağlayacaktır.

KOBİ niteliğindeki firmalar, genellikle sahipleri tarafından yönetilen firmalardır. KOBİ’lerin bu özelliklerinin avantaj ve dezavantajlarını iyice değerlendirmeleri, gerekirse maliyetine katlanarak uzman personel istihdam etmeleri gerekmektedir. Somut veriler göstermiştir ki, finans uzmanı bulunmayan KOBİ’ler

banka desteklerinden ya faydalanamamıştır ya da faydalandıkları bu desteği verimli kullanamayıp faaliyetlerini bitirmek zorunda kalmıştır. KOBİ firmaların, gerek devletin gerekse de bankaların verdikleri finansal destekleri iyice araştırmaları ve amacına uygun kredi kullanmaları gerekmektedir.

Kullandıkları kredileri amacına uygun değerlendiremeyen, firmayı ve aldığı finansal desteği yönetemeyen KOBİ'lerin kredibiliteleri düşeceği için bu durum bankaların ve TCMB' nin istihbarat kayıtlarına girecek ve tekrar kredi kullanmaları zorlaşacaktır. Banka uzman personelinin tek görevi kredi vermek ve toplamak olmamalı aynı zamanda KOBİ firmalara finansal danışmanlık da yapabilmeli, muhasebe, finans, yatırım gibi alanlarda gerekli bilgi desteğini sağlayabilmelidir.

Kredi kullanan firmaların banka kredileri üzerindeki algılarını ölçmeyi hedefleyen bu analiz, kamu ve özel birçok bankanın bütün şubelerinin kredi kullandırmış olduğu KOBİ niteliğindeki firmalarına uygulanarak geliştirilebilir. Bu şekilde sadece bir bankanın bir şubesinin değil farklı bankaların farklı şubelerinin bütün müşterileri hedef alınarak, farklı profildeki firmalar ve farklı nitelikteki krediler değerlendirilmiş olur. Buna ek olarak kredilerin değerlendirilmesi ile ilgili araştırmalar farklı bölgelerde de yapılarak kredi etkinlik araştırması yapılabilir.

KAYNAKÇA

Akgüç, Ö. (1991). Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesi. İstanbul: Avcıol Basım Yayın.

Akgüç, Ö. (2013). Mali Tablolar Analizi. İstanbul: Avcıol Basım Yayın.

Arman, T.T. (1996). Finansal Tablolar Analizi, Ekonomik Araştırmalar Merkezi Yayınları.

Akbulut, Y. (2010). Sosyal Bilimlerde SPSS Uygulamaları. İstanbul: İdeal Kültür Yayınları.

Aktaş, R. (1997). Mali Başarısızlık Tahmin Modelleri. İstanbul: Türkiye İş Bankası Yayınları.

Akbulut, E. (2000). Kobi'lerin Sermaye Piyasasına Katılımı. İstanbul: IMKB Eğitim ve Yayın Müdürlüğü.

Adalet Bakanlığı. www.mevzuat.adalet.gov.tr Erişim Tarihi: 11.11.2016

Akgemici, T., Çelik A. (2007). Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler. Ankara: Gazi Kitabevi.

Aras, G. (2001) Kobi'lerin Sermaye Piyasası Yoluyla Fon Sağlama Olanakları: Tezgahüstü Piyasalar Ve Risk Sermayesi Finansman Modeli. 1. Orta Anadolu Kongresi: Kobi'lerin Finansman Ve Pazarlama Sorunları, 18-21 Ekim, Nevşehir.

Akbulut, E. (2000). KOBİ'lerin Sermaye Piyasasına Katılımı. İstanbul: IMBK Eğitim Ve Yayın Müdürlüğü.

Aygün, N. , Çetinkaya S.(2006). KOBİ'ler, Girişimciler ve Esnaflar için Devlet Destekleri, Krediler, Teşvikler Rehberi, Ankara: Mavi Çizgi Yayıncılık.

Alhassan, AL., Brobbey, FO. ve Asamoah, M.E, (2013), Does Asset Quality Persist on Bank Lending Behaviour? Emprical Evidence from Ghana, Global Journal of Management and Business Research Finance. Volume 13. Issue 4.

Altunışık, R., Coşkun, R., Bayraktaroğlu, S. ve Yıldırım, E. (2007). Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri: SPSS Uygulamalı. İstanbul: Avcı Ofset.

Bayrak S., Akdiş M. (2000). KOBİ'lerin Yönetsel Durumu ve Sanayileşen İllerde Analizi. Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi. Cilt:4, Sayı:1.

Balcı, A. (2005). Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntem, Teknik ve İlkeler. Ankara: Pegem Yayıncılık.

Başaran, B., Acılar, A. (2008). “KOBİ’lerde Stokların Etkin Kullanımını Belirleyen Etmenlerin İncelenmesi: Görgül Bir Araştırma”. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi 9(1).79-98.

Bekar, E. (2013). 5411 Sayılı Bankacılık Kanunu’nda Yer Alan Kredi Düzenine Aykırılıktan Doğan Kabahatler. İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, 71(1), 131-156.

Bilici, N., ve Kolçak, M., (2011). “Kobi'lere Sağlanan Finansal Desteklerin Üretim ve İsdihdama Katkıları: Erzurum Alt Bölgelerinde (Erzurum-Erzincan-Bayburt) Bir Uygulama”. Erzurum SMMM Odası Eğitim Yayınları. Erzurum: Zafer Medya Ajans.

Boocock, G.S. & Mohammed N.M.,(2005) Measuring the Effectiveness of Credit Guarantee Schemes: Evidence from Malaysia, International Small Business Journal

Boşgelmez, A. (2003). Küreselleşme Sürecinde Kobi'lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri, Yapısal Analizleri ve Isparta Örneği. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Berk, N. (1999). Bankalarda Pazara Yönelik Kredi Yönetimi. İstanbul: Esbank Yayınları.

Carey, M. Ve Mark, H, (2001), “Parameterizing Credit Risk Model With Rating Data”, Journal Of Banking & Finance, Vol.25, No.1.

Civan M., Tekinkuş M. (2002). Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Avrupa Birliğine Uyum Süreci; Gaziantep Örneği. Erc/ODTÜ Uluslararası Ekonomi Kongresi. Ankara: VI. Bildiri Kitabı.

Credit Management Handbook, (1965). National Association of Credit Management, (Credit Research Foundation), Second Edition, Richard D. Irwin Inc..

Çatal, M.F.(2007). ‘Bölgesel Kalkınmada Küçük Ve Orta Boy İşletmelerin (KOBİ) Rolü’. Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi. 10(2). 333-352.

Döm S. (2006). Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği. Ankara: Detay Yayıncılık.

Durman M., Önder H. (2007). KOSGEB Teşvikleri. İstanbul: Alfa Akademi.

Diker, Ç. (2003). KOBİ’lerin Finansman Sorunlarının Halka Açılarak Çözülmesi, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

Demirci, M. (2010). Kobi’lerde Kurumsal yönetim Uygulamasının Kâra Etkisi: İstanbul İlinde Bir Uygulama. Yayınlanmamış Yüksel Lisans Tezi. İstanbul: Atılım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Delikanlı, İ.U. (2010). Bankacılıkta Kredi Türevlerinin Hissedar Değerine Katkısı. Etkin Bir Şekilde Kullanımına İmkan Sağlayacak Risk Yönetimi Yapılanması ve Finansal Raporlaması. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Ankara: Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Eyüpgiller, S. (2003) Bankacılar İçin Banka İşletmeciliği Bilgisi. Ankara: Bankacılık Ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü.

Erol, C. ve Baklacı, H.F. (2010) Kısa Vadeli Finansal Kararlar Uygulamalar. İzmir: İzmir: Ekonomi Üniversitesi Yayınları.

Emiroğlu, A. (2002). Ticari Açısından Yatırım Projeleri. Bursa: Ekin Kitabevi.

European Commission. (2004) Observatory of European SMEs 2003- SMEs and Accessto Finance. Luxembourg.

European Commission. (2005) Observatory of European SMEs 2004- SMEs and Accessto Finance. Luxembourg.

Ercan, İ., Kan, İ. (2004). “Ölçeklerde Güvenilirlik ve Geçerlilik”. Uludağ Üniversitesi Tıp Fakültesi Dergisi, 30(3), ss. 211-216.

Ertaş, Yunus (2015). Kobi Kredileri. Yüksek Lisans Tezi. İstanbul Aydın Üniversitesi Ekonomi ve Finans Ana Bilim Dalı Bankacılık Ve Sigorta İşletmeciliği Programı. İstanbul: İstanbul Aydın Üniversitesi.

Finansman Sorunları. (2004). İGEME’den bakış, Yıl:8 Ocak-Nisan 2004, Sayı:26 <http://www.igeme.gov.tr/tur/bakis/sayi%2026/bakis261061.htm> (Erişim:13/12/2016)

Green, A. (2003) Credit Guarantee Schemes for Small Enterprises. An Effective Instrument to Promote Private-Sector-Led Growth, the United Nations Industrial Development organization (UNIDO). Vienna.

Güney, A. (2015). Banka İşlemleri. İstanbul: Beta Yayınları.

Gürbüz, S., Şahin, F. (2016). Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri. Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Giles, R.S. ve Capel, J.W. (1987). Finance and Accounting. London: The Macmillen Pres Ltd.

Hale, R. H. (1983) Credit Analysisi Acomplate Guide. USA Awiley İnterscience Publication John Wiley & Sons.

Halkbank Halkakademi (2016) Genel Bankacılık. İstanbul: Halkbank Eğitim Daire Başkanlığı

Kalaycı, Ş. (2006). SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri. Ankara: Asil Yayın Dağıtım.

Karacibioğlu, S.R. (2007) KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri: Muğla Örneği. Yüksek Lisans Tezi. Aydın: Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Kaya, F. (2013). Bankacılık. İstanbul: Beta Yayınları.

Kutlu, H.A., Demirci, N.S. (2007). Kobilerin Finansal Sorunları Ve Çözümleri. İstanbul Kültür Üniversitesi, Kobiler ve Verimlilik Kongresi, 7-8 Aralık 2007, İstanbul.

Kılıç R. ve Keklik B. (2012). 'Kobi'lerde Genel Firma Özelliklerinin İnovasyon Uygulamalarına Etkisi: Balıkesir İlinde Bir Araştırma'. Erciyes Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi. 39. 98-118. 24/11/2016.

Koch, T. W. (1995) Bank Management. Univercity Of South Carolina, The Dryden Press.

KOSGEB (2015). 2015-2018 Kobi Stratejisi Ve Eylem Planı Raporu. (Rapor no: 20150905-8-1). Ankara: Resmigazete
[Http://Www.Resmigazete.Gov.Tr/Eskiler/2015/09/20150905-8-1.Pdf](http://Www.Resmigazete.Gov.Tr/Eskiler/2015/09/20150905-8-1.Pdf),
E.T.: 23.01.2016.

Küçükçolak, A., ve Yılmaz, (2006). M.K., Basel II Uygulamalarının KOBİ'lere Etkileri Ve IMKB Şirketlerinin Bu Açıdan Değerlendirilmesi. 5. Orta Anadolu İşletmecilik Kongresi, 15-17 Haziran 2006, Tokat.

Kobi_Pazarlama Sertifikasyon Programı Ders Notları. Ürün Verimliliği Ve Alternatif Finansman Teknikleri. Halk Bankası Eğitim Notları.
https://halkakademi.halkbank.com.tr/ablms/ASPX/Library/file_library.aspx?objectI=180480 Erişim Tarihi: 20.12.2016

Koç İ.Ö. (2008). Türk Kobileri Bugünü ve Geleceği. İstanbul: Arıkan Basım Yayın.

Korkmaz, T. K. (2004). 'Bankalarda Kredi Riski Ölçümünde Alternatif Yöntemler'. Active Bankacılık ve Finans Dergisi, www.makalem.com Erişim Tarihi: 05.12.2016.

Lorcu, F. (2015). Örneklerle Veri Analizi, SPSS Uygulamalı. Ankara: Detay Yayıncılık.

Bayram Mecit, (2003) II. Kobi Zirvesi- "Kobi'lerin Gelişiminde Strateji". TOSYÖV

Müftüoğlu, T. (1997) Türkiye'de Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmeler, Sorunlar-Öneriler. Ankara: EGS Bank Yayınları.

Odyakmaz, S. (2016). Türkiye'de Kobi'lerin İşletme Sermayesi Gereksinimi Ve Banka Kredilerine Erişimi. Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Yönetimi Anabilim Dalı Bankacılık Ve Finans Bilim Dalı

Oktay, E., Balkanlı, A.O. ve Salepçioğlu, A. (2004) Bilgi Toplumunda Yeni Ekonomi Ve E-Dönüşüm Stratejileri. 3. Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi, 25-26 Kasım 2004, Eskişehir.

Önem, H. B. (2010). Kobi'lerin Finansal Risk Algı Düzeyine Yönelik Bir Araştırma: Isparta ve Burdur İllerine Yönelik Bir Anket Çalışması. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Örücü E., Kılıç, R., Savaş, Abdullah (2011). 'KOBİ'lerde İnovasyon Stratejileri ve İnovasyon Yapmayı Etkileyen Faktörler: Bir Uygulama'. İstanbul: Doğu Üniversitesi Dergisi.

Özdemir, S., Ersöz, H.Y., Sarıoğlu, İ. (2006). İşsizlik Sorununun Çözümünde Kobi'lerin Desteklenmesi. İTO Yayınları. İstanbul: Vimek Ajans.

Özdamar, K. (1999). Paket Programlar İle İstatistiksel Veri Analizi 1. Eskişehir: Kaan Kitapevi.

Özden, K. Ö. (2010). Ticari Bankalarda Kredilendirme Süreci Ve Kredi Riski Yönetimi. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Öztürk, Ö. (2007). İsdihdam Konusunda Kobi'lerin Önemi ve Kobi Alanında Eğitim İsdihdam İlişkisi Açısından Kamu İsdihdam Kurumunun Rolü. Uzmanlık Tezi. Ankara: Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Türkiye İş Kurumu Genel Müdürlüğü.

Özgener, Ş. (2003). 'Büyüme Sürecindeki Kobi'lerin Yönetim ve Organizasyon Sorunları: Nevşehir Un Sanayii Örneği'. Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, (20), 137-161.

Poyraz, E. (2012). ‘İşletme Sermayesi Finanslama Stratejilerinin Karlılık Oranları Üzerindeki Etkisi (Akbank T.A.Ş. Uygulaması)’. Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 27(1), 47-56.

Panagopoulos, Y. & Spiliotis, A. (1998). The Determinants of Commercial Banks Lending Behavior: Some Evidence for Greece, Journal of Post Keynesian Economics, 20:4, 649-672

Rose Peter S. (2002) Commercial Bank Management. McGraw- Hill Irwin.

Roger H. H, (1983) Credit Analysis A Complete Guide, A Wiley-Interscience Publication.

Sarıaslan H. (1994). Küçük Ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Finansal Sorunları; Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi. Ankara: TOBB Yayınları.

Seval, B. (1990). Kredilendirme Süreci ve Kredi Yönetimi. İstanbul: İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Yayınları.

SPK-Sermaye Piyasası Araçları (2016). SPK-Dar Kapsamlı Sermaye Piyasası Mevzuatı ve Meslek Kuralları. www.spk.gov.tr Erişim Tarihi:15.11.2016

Santomero, A. M. (1997). Commercial Bank Risk Management: An Analysis of the Process. Journal of Financial Services Research 12: 2/3, 83-115

Sayılı, K. (2008). Kredi Risk Yönetimi Kapsamında Kredi Türevleri: Sağladığı Fırsatlar Ve Yarattığı Tehditler. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi. Ankara: Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Şakar, B. (2006). Banka Kredileri ve Yönetimi. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.

Şimşek, K. Ç. (2007). Bankacılıkta Risk Ve Risk Ölçüm Yöntemleri. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi. Ankara: Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Steinhoff D., Burgees J.,(1989).Small Business Management Fundamentals. Mc Graw-Hill International Editions.

Tomak, S. (2013), Determinants of Commercial Banks' Lending Behavior: Evidence From Turkey, Asian Journal of Empirical Research, 3 (8) 2013: 933-943.

Tuna, Y.(1993). Tarımda Verimlilik Artışının Ekonomik Sonuçları: Türkiye İle İlgili Bir Değerlendirme. Ankara: MPM Yayınları.

Türkoğlu, M. (2002). 'KOBİ'lerin Bölgesel Kalkınmaya Etkileri ve Bölgesel Kalkınmada KOBİ Temelli Stratejiler' Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi. Y.2002,C.7,S.1 s.277-300.

Türkoğlu, M. (2003). 'KOBİ'lerin Büyük İşletmelerle Rekabetinde Stratejik İşbirlikleri Yaklaşımı: Göller Bölgesi Uygulaması'. Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 13(1), 273-290.

Türk Bankacılık Sektörü Temel Göstergeleri İçinde. (2017). Ankara: BDDK. http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/TBSSGG/15612tbs_temel_gostergeler_raporu_eylul_2017.pdf Erişim Tarihi: 10.01.2018.

Uludağ, İ., Serin, V.(1991). Türkiye'de KOBİ'ler: Yapısal Ve Finansal Sorunlar. Çözümler. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası, Yayın No:1991-25.

Ulusoy, R., Akarsu, R. (2012). Türkiye'de KOBİ'lere Yapılan Destekler ve İstihdam Üzerindeki Etkileri. Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (23), 105-126.

Ural, A ve Kılıç, İ. (2013). Bilimsel Araştırma Süreci ve SPSS İle Veri Analizi Ankara: Detay Yayıncılık.

Vinde V.P.(2007). General Introduction to Environment for SMEs. Paris: OECD Publication.European Comission (2005). The New SME Definition. Used Guide and Model Declaration. EC Enterprice and Industry Puplications

Wild, J.J. and Others (2004) .Financial Statement Analysis. Singapore: McGRAWHill

Yörük, N. (2001). ‘Kobi’ lerin Kredi Yoluyla Finansmanında karşılaştıkları Sorunlar ve Tokat İlinde Bir Uygulama’. Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, (1-2), 187-204. ULAKBİM.

Yumuşak, İ.G.(2004). Yeni Ekonominin Para Politikaları Üzerine Etkileri 3. Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi, 25-26 Kasım 2004, Eskişehir.

Yazıcı, M. (2011). Bankacılıkta Kredi Tahsisi. Ankara: Seçkin Yayınları.

Yılmaz, S. (2010) Ticari Bankalarda Kredi Portföyü ve Kredi Risk Yönetimi- Bankacılık Sektöründe Bir Uygulama. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Yüksel, A. (2011). Türkiye’de Kobi’ lerin Banka Kredilerine Erişimi. Uzmanlık Tezi. Devlet Planlama Teşkilatı.

Zarakoğlu, A. (2003) Bankacılar İçin Para ve Kredi Bilgisi. Ankara: Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Türkiye İş Bankası Vakfı. 5411 Sayılı Bankacılık Kanunu Türkiye Bankalar Birliği Yayın No:248

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgileri

Adı Soyadı	Arzu KUTLU
Uyruğu	T.C.
Doğum Tarihi ve Yeri	01.07.1982 Adıyaman
E-Posta	arzu.kutlu@yahoo.com

Eğitim Derecesi	Okul/Program	Mezuniyet Yılı
Lise	Adıyaman Lisesi-EA	1999
Üniversite	İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi	2005
Yüksek Lisans	Adıyaman Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı	Devam Ediyor
Doktora		

İş Deneyimi, Yıl	Çalıştığı Yer	Görev
2012-	Türkiye Halk Bankası A.Ş.	Kobi Miy
2007-2012	TEB A.Ş.	Kobi Miy
2005-2007	Şekerbank T.A.Ş.	Kobi Miy

Yabancı Dil	İngilizce
-------------	-----------

Yayınlar	
----------	--

EK

EK 1: ARAŞTIRMADA KULLANILAN ANKET FORMU

Sayın Girişimci,

Elinizdeki anket formu kullanmış olduğunuz banka kredileri hakkındaki görüşlerinizi almak için düzenlenmiştir. Elde edilecek veriler Yüksek Lisans Tezi'nde kullanılacaktır. Sorulara vereceğiniz samimi cevaplar kredilerin verimliliğini ortaya koymak için bilimsel amaçlı değerlendirilecektir. Bu nedenle araştırma sonuçlarının sağlıklı olması vereceğiniz cevapların doğruluğuna bağlıdır. Katılımınız için şimdiden teşekkür ederim.

Yüksek Lisans Öğrencisi.

1) Kaç yaşındasınız?

- a) 18-30 b) 31-40 c) 41-50 d) 51 ve daha fazla

2) Cinsiyetiniz?

- a) Erkek b) Kadın

3) Eğitim durumunuz?

- a) Hiç okula gitmemiş b) İlköğretim (İlkokul- Ortaokul)
c) Lise mezunu d) Üniversite mezunu e) Lisansüstü

4) İşletmenizin hukuki yapısı nedir?

- a) Şahıs firması b) Ltd. Şti. c) A.Ş. d) Diğer(.....)

5) Faaliyet alanınız nedir?

- a) Gıda b) Otomotiv c) İnşaat d) Hizmet e) Tekstil
f) Deri g) İletişim h) Kağıt ı) Kimya i) Makine
j) Sigorta k) Ulaşım l) Turizm m) Tarım n) Diğer(.....)

6) Kaç yıldır bu sektörde faaliyet gösteriyorsunuz?

- a) 0-5 b) 6-10 c) 11-15 d) 16 ve daha fazla

7) İşletmenizde kaç kişi çalışmaktadır?

- a) 0-10 b) 11-50 c) 51-100 d) 101-250

8) Kuruluş aşamasında aşağıdaki sorunları ne oranda yaşıyorsunuz? İlgili yeri işaretleyiniz.

	Hiç Yaşamadım	Kısmen Yaşadım	Çok Yaşadım
a) Özkaynak bulmada yaşanan sorunlar			
b) Kredi maliyetlerinin yüksekliği			
c) Kredi temininde güçlükler			
d) Nitelikli eleman istihdamı			
e) Bilgi eksikliği			
f) Bürokratik engeller			

9. Kar dağıtım politikanızla ilgili olarak aşağıdaki ilgili seçeneği işaretleyiniz.

	Her zaman	Bazen	Hiçbir Zaman
a) Sermayeye eklerim			
b) Ortaklara dağıtırım			
c) Yeni yatırımlarda değerlendiririm			
d) Bono, hazine bonosuna yatırırım			
e) Gayrimenkul alırım			

10) Ortalama yıllık cironuz (satış rakamınız) ne kadardır?

- a) 0-1.000.000 TL b) 1.000.000-5.000.000 TL
c) 5.000.000-25.000.000 TL d) 25.000.000 TL ve daha fazla

11) Sermaye miktarınız ne kadardır.

- a) 50.000 TL den az, b) 50.000 TL-500.000 TL
c) 500.000 TL-1.000.000 TL d) 1.000.000 TL'den fazla

12) Aşağıdaki finansman yöntemlerini ne sıklıkta kullanıyorsunuz.

	Çok Sık	Arasıra	Hiç
a) Banka kredisi			
b) Faktoring			
c) Eskk(Esnaf Kredi Kefalet Kooperatifi)			
d) Franchising			
e) Satıcı kredileri (vadeli mal alışı)			
g) İhracat Kredisi			
ğ) İthalat Kredisi			
h) Tarım Kredisi			
ı) Tamamen özkaynak			

13) Kredi kullanma nedenleri ile ilgili seçenekleri kullanma sıklığını işaretleyerek belirtiniz.

	Çok Sık	Arasıra	Hiç
a) Öz Sermaye Yetersizliği			
b) Rekabet gücünü artırma			
c) Nakit ihtiyacını karşılama			

14) Kullandığınız kredinin vadesi nedir?

- a) 0-1 YIL b) 2-3 yıl c) 4 yıl+

15) Kullanmış olduğunuz kredi miktarı ne kadardır?

- a) 0-100.000 TL b) 100.000-500.000 TL
c) 500.000-1.000.000 TL d) 1.000.000 TL den fazla

16) Kredi kullandıktan sonra işletmenizde ne tür değişiklikler oldu?

	Çok	Kısmen	Hiç
a) Satışlarımda artış oldu			
b) İstihdamda artış oldu			
c) Yeni bir yatırım ile farklı bir sektörde faaliyete başladım			
d) Daha büyük bir işyerine taşındım			
e) Kredi geri ödemesinde problem yaşadığımdan iflas ettim			

EK- 1, S.2

17) Kullandığınız krediye ilişkin aşağıda belirtilen sorunları ne düzeyde yaşadınız?

	Çok	Kısmen	Hiç
a) Kredi miktarı yeterli değil			
b) Geri ödemede zorluklar			
c) Vade uygun değil			
d) Faizler Uygun değil			

18) Krediye kullanacağınız bankayı seçerken aşağıdaki faktörler ne düzeyde etkilidir?

	Çok	Kısmen	Hiç
a) Halen çalışılan banka olması			
b) Faiz oranı düşük banka olması			
c) Çabuk kredi tahsis eden banka olması			
d) Evrak ve belge prosedürü az olan banka olması			
e) Banka personeli kişisel özellikleri			

19) Banka kredisi bulmada aşağıdaki sorunları ne düzeyde yaşadınız?

	Çok	Kısmen	Hiç
a) Bilanço/hesap özeti yetersizliği			
b) Teminat eksikliği			
c) Krediler konusunda bilgi yetersizliği			
d) Faiz oranlarının yüksekliği			

20) Bankaların kredi politikaları ile ilgili ne düşünüyorsunuz?

	Katılıyorum	Kısmen Katılıyorum	Katılmıyorum
a) Faizler çok yüksek			
b) Vadeler çok kısa			
c) Kredi miktarı yetersiz			
d) Bürokrasi çok fazla			

21) Aşağıdaki konulara katılma derecenizi ilgili seçeneği işaretleyerek belirtiniz.

	Çok	Kısmen	Hiç
a) Kullandığım kredilerin büyük faydasını gördüm			
b) Kredi kullanmadı herhangi bir riskle karşılaşmadım			
c) Formalite ve prosedür oldukça az ve kolaydır.			
d) Kullandığım kredi finansal durumumu düzeltmiştir			
e) Kullandığım kredi karlılığımı artırmıştır			
f) Kullandığım kredi satışlarımı artırmıştır			
g) Kredi maliyetlerinden oldukça memnunum			
ğ) Kullandığım kredinin avantajlı olduğunu düşünüyorum			
h) Kredi çekerken önemli zorluk yaşamadım			
ı) Kredi taleplerim hızlı bir şekilde değerlendirilir			

22) Finansal sorunlara çözüm önerilerine katılma durumunuzu belirtiniz?

	Tamamen	Kısmen	Hiç
a) Teşvikler arttırılmalı			
b) Uzun vadeli ve düşük faizli kredi sağlanmalı			
c) Bölgesel pazarlar oluşturulmalı			
d) KOBİ'lerin SPK' dan yaralanması için düzenlemeler yapılmalı			
e) Uzman kuruluşlar danışmanlık yapmalı			

Anket bitti. Katılımınız için teşekkür ederim.