

ALANYA ALAADDİN KEYKUBAT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELERİN (KOBİ)
FİNANSMAN SORUNLARI: FİLDİŞİ SAHİLİ ÖRNEĞİ

İşletme Ana Bilim Dalı Yönetim ve Organizasyon
Yüksek Lisans Tezi

Chaye İnes Debora N'CHO

Danışman
Prof. Dr. Süleyman Uyar

Alanya, 2019

Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğüne

CHAYE INES DEBORAH N'CHO.....'ın bu çalışması, jürimiz tarafından
İŞLETME YÖNETİM VE ORGANİZASYON.....Yüksek Lisans
Programı tezi olarak kabul edilmiştir.

Başkan : Prof.Dr. Adnan Dönmez

Üye (Danışmanı) : Prof.Dr. Süleyman UYAR

Üye : Dr. Öğr. Üy. Osman Muri Sahin

Tez Başlığı: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (KOBİ)
Finansman Sorunları: Fildişi Sahili Örneği

Onay : Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.

Tez Savunma Tarihi 24/12/2019

Mezuniyet Tarihi :...../...../20...

Dr. Öğr. Üyesi Yakup ARI
Sosyal Bil. Enst. Müdür V

Müdür

AKADEMİK BEYAN

Yüksek Lisans Tezi olarak sunduğum “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (KOBİ) Finansman Sorunları: Fildişi Sahili Örneği” adlı bu çalışmadaki tüm bilgilerin, akademik ve etik kurallara uygun bir şekilde elde edildiğini beyan ederim. Aynı zamanda bu kural ve davranışların gerektirdiği gibi, bu çalışmanın özünde olmayan tüm materyal ve sonuçları tam olarak aktardığımı ve referans gösterdiğimi belirtirim.

Chaye İnes Debora N'CHO



TEŞEKKÜR

Bu tezin hazırlaması sürecinde bana yardımcı olan, görüş ve öneri ile sürekli destek sağlayan değerli hocam ve danışmanım Prof. Dr. Süleyman UYAR'a, tez konusunun belirlenmesinde görüşlerini aldığım Yrd. Doç. Dr. Kokou ADALESSOSİ'ye (Université De Kara-Togo / İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi), tezin araştırma bölümünde ihtiyaç duyduğum verilerin toplanması aşamasında bilgilerine başvurduğum tüm resmi ve özel kurum ve kuruluşların yöneticilerine ve hayatımın her aşamasında yanımda olup, her konuda olduğu gibi bu çalışmada da beni destekleyen aileme ve arkadaşlarıma sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

İÇİNDEKİLER

TEŞEKKÜR.....	i
ŞEKİLLER LİSTESİ	v
TABLOLAR LİSTESİ	vi
KISALTMALAR LİSTESİ	viii
ÖZET	xii
SUMMARY	xiii
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELER (KOBİ'LER)

1.1. KOBİ Kavramı	3
1.1.1. Türkiye’de KOBİ Tanımı	3
1.1.2. Dünya’da KOBİ Tanımı	5
1.1.2.1. Avrupa Birliği Ülkelerinde KOBİ Tanımı	5
1.1.2.2. Amerika Birleşik Devletleri’nde KOBİ Tanımı	5
1.1.2.3. Batı Afrika Ekonomik ve Parasal Birliği Ülkelerinde KOBİ Tanımı	6
1.1.2.4. Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü Ülkelerinde KOBİ Tanımı	6
1.1.3. KOBİ’lerin Ekonomik ve Sosyal Yaşama Katkıları	7
1.1.3.1. Ekonomik Gelişmeye Sağlanan Katkılar	8
1.1.3.2. Sosyal Gelişime Sağlanan Katkılar	8
1.1.4. KOBİ’lerin Güçlü ve Zayıf Yönleri	9
1.1.4.1. KOBİ’lerin Güçlü Yönleri	10
1.1.4.2. KOBİ’lerin Zayıf Yönleri	10
1.1.5. KOBİ’lerin Karşılaştıkları Sorunlar	11
1.1.5.1. Üretimle İlgili Sorunlar	11
1.1.5.2. Yönetimle İlgili Sorunlar	12
1.1.5.3. Pazarlama İle İlgili Sorunlar	12
1.1.5.4. Finansmanla İlgili Sorunlar	14
1.2. KOBİ’lerin Finansman Kaynakları ve Sorunları	14
1.2.1. KOBİ’lerin Finansman Kaynakları	14
1.2.1.1. Finansman Kaynağı Olarak Özsermaye ve İşletme Sermayesi	14
1.2.1.2. Finansman Kaynağı Olarak Banka Kredileri	16

1.2.1.3.	Alternatif Finansman Yöntemleri	17
1.2.1.3.1.	Faktoring	17
1.2.1.3.2.	Sermaye Piyasası	18
1.2.1.3.3.	Finansal Kiralama (Leasing).....	19
1.2.1.3.4.	Forfaiting	21
1.2.2.	KOBİ'lerin Finansman Sorunları	22
1.2.2.1.	Özsermaye Yetersizliği	23
1.2.2.2.	İşletme Sermayesi Yetersizliği	24
1.2.2.3.	Banka Kredisiyle Finansmanda Karşılaşılan Güçlükler	24
1.2.2.4.	Sermaye Piyasasında Fon Elde Etmede Karşılaşılan Güçlükler	26
1.2.2.5.	Finansal Yönetimde Yetersizlik	27

İKİNCİ BÖLÜM

FİLDİŞİ SAHİLİ VE KOBİ'LER

2.1.	Fildişi Sahili ve Ülkenin Genel Ekonomik Durumu	28
2.1.1.	Ülke Hakkında Genel Bilgiler	28
2.1.2.	Siyasi Durumu	31
2.1.3.	Sosyal Durumu	33
2.1.4.	Ekonomik Durumu	34
2.1.4.1.	Başlıca Sektörler	35
2.1.4.1.1.	Tarım Sektörü	36
2.1.4.1.2.	Sanayi Sektörü	37
2.1.4.1.3.	Hizmet Sektörü	38
2.1.4.1.4.	Bankacılık Sektörü	39
2.1.4.2.	Dış Ticaret	40
2.1.4.2.1.	Fildişi Sahili'nde İthalat / İhracat İşlemi İçin İstenilen Belgeler	41
2.1.4.2.2.	Gümrük Beyannamesi İçin Gerekli Evraklar	42
2.1.4.2.3.	İhracat	43
2.1.4.2.4.	İthalat	45
2.1.4.3.	Yabancı Yatırımlar	48
2.2.	Fildişi Sahili'nde KOBİ'ler ve KOBİ'lerin Finansman Kaynakları ve Sorunları	49
2.2.1.	KOBİ Kavramı ve Sınıflandırması	49
2.2.1.1.	KOBİ Kavramı	49
2.2.1.1.1.	Yasal Çerçeve	50
2.2.1.1.2.	Örgütsel Çerçeve	51
2.2.1.1.2.1.	Kurumsal Düzenleme	52
2.2.1.1.2.2.	Mali Destek Mekanizmaları	52
2.2.1.1.2.3.	Kapasite Geliştirme ve Ticaretin Kolaylaştırılması mekanizmaları	52
2.2.1.2.	KOBİ'lerin Sınıflandırması	53
2.2.1.2.1.	Küçük İşletmeler	54
2.2.1.2.2.	Orta İşletmeler	55
2.2.2.	KOBİ'lerin Ülke Ekonomisine Katkıları	56
2.2.3.	KOBİ'lerin Finansman Kaynakları	57

2.2.3.1.	Finansman Kaynağı Olarak Özsermaye	57
2.2.3.2.	Finansman Kaynağı Olarak Banka Kredileri.....	58
2.2.3.3.	Alternatif Finansman Yöntemleri	59
2.2.3.3.1.	Factoring	59
2.2.3.3.2.	Ters Faktoring.....	59
2.2.3.3.3.	Banka Dışı Finansman kurumları.....	60
2.2.3.3.4.	Finansal Kiralama (Leasing).....	61
2.2.3.3.5.	Ticari Kredi	62
2.2.3.3.6.	Sabit Kıymet Kredileri ve Kiralama	62
2.2.4.	KOBİ'lerin Finansman Sorunları	63
2.2.4.1.	Özsermaye'nin Yetersizliği.....	63
2.2.4.2.	Banka Kredisiyle Finansmanda Karşılaşılan Güçlükler	63
2.2.4.3.	Sermaye Piyasasında Fon Elde Etmede Karşılaşılan Güçlükler	64
2.2.4.4.	Finansal Yönetimde Yetersizlik	65
2.3.	Literatür Taraması	66

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

FİLDİŞİ SAHİLİ'NDE KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARINA YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

3.1.	Araştırmanın Amacı ve Yöntemi.....	73
3.2.	Veri Toplama Aracı ve Veri Analizi	74
3.3.	Ampirik Sonuçlar ve Analizler	75
3.3.1.	Ankete Katılan İşletmelere İlişkin Genel Bilgiler	75
3.3.2.	Ankete Katılan İşletmelere İlişkin Finansal Bilgiler: KOBİ'lerin Finansmanı ve Karşılaşılan Sorunlar	79

SONUÇ	119
-------------	-----

KAYNAKÇA	122
----------------	-----

EK 1: ANKETTE YER ALAN SORULAR	133
--------------------------------------	-----

ÖZGEÇMİŞ	140
----------------	-----

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 2. 1: Afrika Kitası.....	29
Şekil 3. 1: İşletmenin Büyümesinin Önündeki En Büyük Kısıtlamalar	79
Şekil 3. 2: Banka Kredisin Başvurusu	85
Şekil 3. 3: Banka Kredisine Erişimi Sınırlayan Faktörler	103
Şekil 3. 4: Finansal Planlamayı Engelleyen Faktörler	112

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1. 1: TOBB'a Göre KOBİ Sınıflandırması	4
Tablo 1. 2: Avrupa Birliği'nde KOBİ Tanımları	5
Tablo 1. 3: ABD' de İşgören Sayısına Göre İşletme Ölçeği	6
Tablo 1. 4: BAEPB Bölgelere Göre KOBİ Tanımları (1 Dolar = 579.61 CFA Frangı)	6
Tablo 1. 5: OECD Tarafından Kullanılan KOBİ Tanımı	7
Tablo 2. 1: Temel Göstergeler	30
Tablo 2. 2: Fildişi Sahili'nin Dış Ticaret Göstergeleri (Milyon ABD Doları)	41
Tablo 2. 3: Fildişi Sahili'nin İhraç Ettiği Başlıca Ürünler (Birim: 1000 ABD Dolar)	44
Tablo 2. 4: İhracat Yapılan Başlıca Ülkeler (Birim: 1000 ABD Dolar)	45
Tablo 2. 5: Fildişi Sahili'nin İthal Ettiği Başlıca Ürünler (Birim: 1000 ABD Dolar)	47
Tablo 2. 6: İthalat Yapılan Başlıca Ülkeler (Birim: 1000 ABD Dolar)	48
Tablo 2. 7: Yıllara Göre Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve Oransal Değişimleri (milyon ABD doları)	48
Tablo 2. 8: Küçük İşletmeler Özellikleri	55
Tablo 2. 9: Orta İşletmeler Özellikleri	56
Tablo 3. 1: Ortaklık Yapısı	75
Tablo 3. 2: KOBİ'lerin Çalışan Sayısı	76
Tablo 3. 3: KOBİ'lerin Faaliyet Süresi	76
Tablo 3. 4: Faaliyet Gösterilen Alanları	77
Tablo 3. 5: Yıllık Ciro	78
Tablo 3. 6: Ortaklık Yapısı Açısından KOBİ'lerin Büyümelerinin Önündeki Kısıtlamalar	80
Tablo 3. 7: Çalışan Sayısı Açısından KOBİ'lerin Büyümelerinin Önündeki Kısıtlamalar	81
Tablo 3. 8: Faaliyet Süresi Açısından KOBİ'lerin Büyümelerinin Önündeki Kısıtlamalar	82
Tablo 3. 9: Faaliyet Alanı Açısından KOBİ'lerin Büyümelerinin Önündeki Kısıtlamalar	83
Tablo 3. 10: Yıllık Ciro Açısından KOBİ'lerin Büyümelerinin Önündeki Kısıtlamalar	84
Tablo 3. 11: Banka kredisine Başvurmama Nedenleri	86
Tablo 3. 12: Ortaklık Yapısı Açısından Banka Kredisine Başvurmama Nedenleri	87
Tablo 3. 13: Çalışan Sayısı Açısından Banka Kredisine Başvurmama Nedenleri	88
Tablo 3. 14: Faaliyet Süresi Açısından Banka Kredisine Başvurmama Nedenleri	89
Tablo 3. 15: Faaliyet Alanı Açısından Banka Kredisine Başvurmama Nedenleri	90
Tablo 3. 16: Yıllık Ciro Açısından Banka Kredisine Başvurmama Nedenleri	91
Tablo 3. 17: Banka kredisinin Reddedilmenin Nedenleri	92

Tablo 3. 18: Ortaklık Yapısı Açısından Banka Kredisinin Reddedilmenin Nedenleri	93
Tablo 3. 19: Çalışan Sayısı Açısından Banka Kredisinin Reddedilmenin Nedenleri	94
Tablo 3. 20: Faaliyet Süresi Açısından Banka Kredisinin Reddedilmenin Nedenleri.....	95
Tablo 3. 21: Faaliyet Alanı Açısından Banka Kredisinin Reddedilmenin Nedenleri.....	96
Tablo 3. 22: Yıllık Ciro Açısından Banka Kredisinin Reddedilmenin Nedenleri	97
Tablo 3. 23: Finansman Kaynakları.....	98
Tablo 3. 24: Ortaklık Yapısı Açısından Finansman Kaynakları	99
Tablo 3. 25: Çalışan Sayısı Açısından Finansman Kaynakları.....	99
Tablo 3. 26: Faaliyet Süresi Açısından Finansman Kaynakları	100
Tablo 3. 27: Faaliyet Alanı Açısından Finansman Kaynakları.....	101
Tablo 3. 28: Yıllık Ciro Açısından Finansman Kaynakları	102
Tablo 3. 29: Ortaklık Yapısı Açısından Banka Kredisine Erişimi Sınırlayan Faktörler	104
Tablo 3. 30: Çalışan Sayısı Açısından Banka Kredisine Erişimi Sınırlayan Faktörler.....	105
Tablo 3. 31: Faaliyet Süresi Açısından Banka Kredisine Erişimi Sınırlayan Faktörler	106
Tablo 3. 32: Faaliyet Alanı Açısından Banka Kredisine Erişimi Sınırlayan Faktörler	107
Tablo 3. 33: Yıllık Ciro Açısından Banka Kredisine Erişimi Sınırlayan Faktörler.....	108
Tablo 3. 34: Bankanın Talep Ettiği Garanti Türleri.....	109
Tablo 3. 35: Banka Kredilerinin Faiz Oranları	109
Tablo 3. 36: Finansal Faaliyetleri Yöneten Kişi.....	110
Tablo 3. 37: Finansal Planlama	111
Tablo 3. 38: Ortaklık Yapısı Açısından Finansal Planlamayı Engelleyen Faktörler	113
Tablo 3. 39: Çalışan Sayısı Açısından Finansal Planlamayı Engelleyen Faktörler.....	114
Tablo 3. 40: Faaliyet Süresi Açısından Finansal Planlamayı Engelleyen Faktörler	115
Tablo 3. 41: Faaliyet Alanı Açısından Finansal Planlamayı Engelleyen Faktörler.....	116
Tablo 3. 42: Yıllık Ciro Açısından Finansal Planlamayı Engelleyen Faktörler	117
Tablo 3. 43: Finansal Sorunları Çözmek Amacıyla Sunulan Başlıca Öneriler	118

KISALTMALAR LİSTESİ

AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
APEX-CI	Association Pour La Promotion Des Exportations De Côte d'Ivoire (Fildişi Sahili İhracatını Teşvik Derneği)
AR-GE	Araştırma – Geliştirme
A.Ş	Anonim Şirket
BAD	Banque Africaine De Développement (Afrika Kalkınma Bankası)
BAEPB	Batı Afrika Ekonomik ve Parasal Birliği BAEPB
BCEAO	Banque Centrale Des États De l'Afrique De l'Ouest (Batı Afrika Devletleri Merkez Bankası)
BIAO	Banque Internationale Pour L'Afrique Occidentale (Batı Afrika'nın Uluslararası Bankası)
BICICI	Banque Internationale Pour Le Commerce Et L'Industrie De La Côte D'Ivoire (Fildişi Sahili'nin Ticaret ve Sanayi Uluslararası Bankası)
BM	Birleşmiş Milletler
BNP	Banque Nationale De Paris (Paris Ulusal Bankası)
BRIC	Brazil, Russia, India, China (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin)
BRVM	Bourse Régionale Des Valeurs Mobilières (Bölgesel Menkul Kıymetler Borsası)
CCI-CI	Chambre De Commerce Et d'Industrie De Côte D'Ivoire (Fildişi Sahili Ticaret ve Sanayi Odası)

CENCI	Compagnie Des énergies Nouvelles De Côte D'Ivoire (Fildişi Sahili'nin Yeni Enerjileri Şirketi)
CEPICI:	Centre De Promotion Des Investissements En Côte D'Ivoire (Fildişi Sahili'nde Yatırım Geliştirme Merkezi)
CGA	Centre De Gestion Agrée (Onaylı Yönetim Merkezi)
CGECI	Confédération Générale Des Entreprises De Côte d'Ivoire (Fildişi Sahili'nin İşletmeleri Genel Konfederasyonu)
CNMCI	Chambre Nationale Des Métiers De Côte D'Ivoire (Fildişi Sahili Ulusal Meslek Odası)
CRVC	Cellule Centrale De Recherche Et De Veille Commercial (Merkezi Araştırma ve Ticari İzleme Birimi)
DYY	Doğrudan Yabancı Yatırım
ECG	Ecole De Commerce Et De Gestion (Ticaret ve İşletme Okulu)
ECOWAS	Economic Community of West African States (Batı Afrika Devletleri Ekonomik Topluluğu)
FAPA	Fonds d'Appui Pour La Promotion De l'Artisanat (El Sanatlarının Teşvik Fonu)
FCFA	Franc De La Communauté Financière Africaine (Afrika Finansal Topluluğu Frangı)
FIDEN	Fonds Ivoirien Pour Le Développement De l'Entreprise Nationale (Fildişi Ulusal İşletmeler Geliştirme Fonu)
GSYİH	Gayrisafi Yurt İçi Hasıla
GUCE	Guichet Unique Du Commerce Extérieur (Dış Ticaretin Tek Gişesi)
HDI	Human Development Index (İnsani Gelişme Endeksi)

INIE	Institut Ivoirien De L'Entreprise (Fildişili Girişim Enstitüsü)
INS	Institut National De La Statistique (Ulusal İstatistik Enstitüsü)
ITC	International Trade Centre (Uluslararası Ticaret Merkezi)
İMF	International Monetary Fund (Uluslararası Para Fonu)
KDV	Katma Değer Vergisi
KOBİ	Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KOSGEB	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdari Başkanlığı
K.Ş	Kooperatif Şirket
LTD.ŞTI	Limited Şirket
MGB	Marché De Gros De Bouaké (Bouaké Toptan Satış Marketi)
OCPV	Office d'Aide À La Commercialisation Des Produits Vivriers (Gıda Ürünleri Pazarlamasında Yardım Ofisi)
OECD	Organisation For Economic Cooperation and Development (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü)
PDCI	Parti Démocratique De Côte d'Ivoire (Fildişi Sahili Demokratik Partisi)
PND	Plan National De Développement (Ulusal Kalkınma Planı)
RNIC	Réseau National D'Informations Commerciales (Ulusal Ticari Bilgi Ağı)
SAFCA	Société Africaine De Crédit Automobile (Afrika Otomobil Kredisi Şirketi)
SBA	Small Business Administration (Küçük İşletme İdaresi)
SER	Service Économique Régional (Bölgesel Ekonomik Hizmeti)
SGBCI	Société Générale Côte D'Ivoire (Fildişi Sahili Genel Şirketi)

SIB	Société Ivoirienne De Banque (Fildişi Sahili Banka Şirketi)
SIR	Société Ivoirienne De Raffinage (Fildişili Rafineri Şirketi)
SNE	Stratégie Nationale D'Exportation (Ulusal İhracat Stratejisi)
TOBB	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development (Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı)
VB	Ve Benzeri
VD	Ve Diğerleri

ÖZET

Bu çalışma, Fildişi Sahili'nde faaliyet gösteren Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (KOBİ) banka kredisine erişimini engelleyen zorlukları belirlenmek için yapılmıştır. Fildişi Sahili'ndeki KOBİ'lerin en temel sorunlarından birisi finansman sorunudur. Fildişi ekonomisinin temelini oluşturan KOBİ'ler işletme faaliyetlerini finanse etmek için banka kredisi almakta zorlanmaktadır. Bu zorlukların nedenlerini ortaya koymak amacıyla Fildişi Sahili'nin en büyük şehri olan Abidjan'da faaliyet gösterenler 300 adet KOBİ'ye anket çalışması yapılmıştır. Gönderilen 300 ankete 225 cevap gelmiş olup anketin geri dönüş oranı %75 olarak gerçekleşmiştir.

Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre; Fildişi Sahili'nde KOBİ'lerin finansman sağlamada karşılaştıkları zorlukların başında teminat sorunları ve yüksek faiz oranları gelmektedir. Başka bir ifade ile Fildişi Sahili'ndeki KOBİ'ler bankaların kredi sürecinde talep ettiği gereksinimleri karşılama konusunda sıkıntı çekmektedirler. Bu bağlamda hükümet, KOBİ'lerin bu tarz sorunları daha az yaşaması için işletme yöneticilerine finansman koşulları hakkında düzenli ve ücretsiz olarak eğitim seminerleri düzenlemeli, KOBİ destek politikalarını gözden geçirilmeli ve ülkedeki tüm şehirlerde KOBİ ajansları kurmalıdır.

Anahtar Kelimeler: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ), Bankalar, Finansman Kaynakları, Finansman Sorunları, Fildişi Sahili

SUMMARY

This study, was conducted to identify the difficulties that prevent Small and Medium Sized Enterprises (SMEs) operating in Côte d'Ivoire from accessing bank loans. One of the main problems of SMEs in Côte d'Ivoire is the financing issue. SMEs, which form the basis of Côte d'Ivoire's economy, have difficulty in obtaining bank loans to finance their activities. In order to reveal the reasons of these difficulties, surveys were conducted on 300 SMEs operating in Abidjan, the largest city of Côte d'Ivoire. Of the 300 questionnaires submitted, 225 responses were received and 75% was the rate of return of the questionnaire.

According to the results obtained from the study; the main difficulties faced by SMEs in obtaining finances in Côte d'Ivoire are collateral problems and high interest rates. In other words, SMEs in Côte d'Ivoire have difficulty in meeting the requirements of banks in the credit process. In this context, the government should organize regular and free training seminars for SMEs' managers related to financing conditions, review SME support policies and establish SME agencies in all cities in the country in order to reduce these problems encountered by SMEs.

Key Words: Small and Medium Sized Enterprises (SMEs), Banks, Financing Resources, Financing Problems, Côte d'Ivoire.

GİRİŞ

Tüm ülkelerde ekonomik sistem içerisinde KOBİ'ler önemli bir yer tutmaktadır. Gerek istihdam gerekse katma değer açısından KOBİ'lerin ülkelerin ekonomik büyümelerine ve sosyal yaşamlarına önemli katkı sağladığı kabul edilir.

Hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde KOBİ'ler sanayileşme ve ekonomik büyüme sürecinde önemli bir rol oynamakta, kentsel ve kırsal alanda istihdam yaratmakta, gelirleri arttırmakta ve kalkınmayı hızlandırmaktadırlar (Organisation For Economic Cooperation And Development [OECD], 2000). Toplam işletmeler arasında KOBİ'lerin oranı oldukça yüksektir. Örneğin OECD ülkelerinde KOBİ'ler, tüm işletmelerin yaklaşık % 99'unu oluşturdukları için en yaygın işletme şeklidir. KOBİ'ler ortalama %70 ile ana istihdam kaynağını oluşturmakta ve ortalama %50 ila %60' arasında katma değer yaratmada en büyük aktörlerdendir. Ayrıca gelişmekte olan ülkelerde KOBİ'ler toplam istihdamın %45'ini ve GSYİH'nın %33'ünü oluşturmaktadırlar (OECD, 2017). Benzer şekilde Dünya Bankası verilerine göre KOBİ'ler, Batı Afrika Ekonomik ve Parasal Birliği (BAEPB) bölgesindeki toplam işletme sayılarının yaklaşık %70'ini ve BAEPB işgücünün %50'sinden fazlasını oluşturmaktadır (Dünya Bankası, 2012).

KOBİ'ler, istihdam olanakları sağlayarak, yeni iş fırsatları açarak, girişimciliği artırarak ve yaratıcılığı teşvik ederek ekonomik kalkınma için önemli bir rol oynamaktadırlar. Bu açıdan Fildişi Sahili'nin hükümeti de KOBİ'leri desteklemek amacıyla çeşitli çalışmalar yapmaktadır. Çünkü özel sektör ülkenin gelişiminde önemli bir yer tutmaktadır. Hükümetin çabalarına rağmen, Fildişi Sahili İşletmeleri Genel Konfederasyonu (CGECI) Başkanı'na göre özel sektörün ve özellikle KOBİ'lerin faaliyetleri sürecinde karşılaştıkları en önemli sorunlardan birisi finansman sorunudur (Marc-innoncent, 2017).

Yatırımlarını finanse etmek için KOBİ'ler öncelikle özkaynaklar ile kendini finanse etmeye çalışır. Özkaynakların finansman sürecinde yetersiz kalması durumunda alternatif yol olarak dış kaynaklara başvurulur. Dış kaynak ile finansman, özkaynakların yatırım projelerini finanse etmekte yetersiz kaldığı durumda KOBİ'ler için en iyi ikinci yoldur. Dış kaynaklar genelde banka kredileri şeklinde kullanılır. Bu nedenle bankalar KOBİ'lerin ana finansörüdür. Buna rağmen, bankalar ve KOBİ'lerin ilişkileri her zaman olumlu değildir. Fildişi Sahili'nde genel ekonomi ve bankacılık sektörü tam olarak gelişmediğinden ve işletmeler tam olarak kurumsallaşamadıklarından bankacılık sektörü ile ilişkilerde zaman zaman sorunlar çıkmaktadır.

KOBİ yöneticileri ya da sahipleri dış kaynaktan finansman sağlama konusunda yeterliye bilgiye sahip değillerdir. Zaman zaman işletme sahipleri kredi sürecinde bankaların istemiş olduğu detaylı bilgileri vermekte zorlanmaktadırlar. Hatta bazı KOBİ yöneticileri, dış finansörlere işletmeleri hakkında ayrıntılı bilgi vermekten kaçınmaktadırlar. Bunun nedeni ise işletme bilgilerinin ve ticari sırlarının rakiplerinin ellerine geçebileceğini düşünmeleridir (Winborg ve Landstrom, 2000). Buna ek olarak, işletmelerin banka kredilerine erişimlerinin önündeki en büyük engellerden birisi uygun bir muhasebe ve finansal raporlama sisteminin bulunmamasıdır. Yukarıda açıklanan bilgiler çerçevesinde, Fildişi Sahili'nde KOBİ'lerin, faaliyetlerini devam ettirme sürecinde finansman sorunları ile karşılaştıkları ve bu tür sorunların hem KOBİ'leri hem Fildişi Sahili'nin ekonomik gelişmesini olumsuz etkilediği söylenebilir.

Bu çalışmanın temel amacı; Fildişi Sahili'nde faaliyet gösteren KOBİ'lerin banka kredisine erişimini engelleyen başlıca zorlukları belirlemek ve bu konuda çeşitli öneriler ortaya koymaktır. Bu amaç doğrultusunda aşağıdaki araştırma soruları sorulmuştur:

- Fildişi Sahili'nde faaliyet gösteren KOBİ'ler banka kredisine erişimde zorluklarla karşılaşmakta mıdır?
- Karşılaşıyorsa bu zorluklar nelerdir?
- KOBİ'ler, banka dışında başka hangi finansman kaynaklarını kullanmaktadırlar?

Çalışmadan elde edilen sonuçlar çerçevesinde hükümete, kamu kurumlarına, kalkınma ortaklarına ve hükümet dışı örgütlere çeşitli öneriler sunulmuştur. Bu önerilerin dikkate alınması ve bu çerçevede çeşitli politikalar hayata geçirilmesi KOBİ'lerin gelişimini olumlu yönde etkileyecektir.

Bu çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde KOBİ'ler ele alınmıştır. KOBİ'lerin tanımı ve temel finansman kaynakları bu bölümde ayrıntılı olarak incelenmiştir. İkinci bölümde Fildişi Sahili'nde faaliyet gösteren KOBİ'ler bağlamında konu ülke özelinde daha detaylı bir şekilde ele alınmıştır. Üçüncü ve son bölümde ise KOBİ'lerin finansman sorunlarına yönelik bir araştırma yapılmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELER (KOBİ'LER)

1.1. KOBİ Kavramı

1.1.1. Türkiye'de KOBİ Tanımı

Dünya'da KOBİ'ler için genel olarak standart bir tanım yoktur. Ülkelerin özellikle işletmeler bağlamında, büyüklük/küçüklük anlayışları hem farklı olabilir hem de zaman içinde değişebilir. Tanımda kullanılan ölçütlerdeki farklılıklar nedeniyle ayrı ayrı KOBİ tanımlarının benimsenmesine neden olmaktadır. Bu nedenle, KOBİ tanımları ve yaklaşımları ülkeden ülkeye farklılık gösterebilmektedir. Genel olarak KOBİ'leri tanımlamak için, personel sayısı, sabit yatırım miktarı, kullanılan makinelerin miktarı ve gücü, üretim miktarı, kullanılan tezgâh sayısı ve gücü, işleme kapasitesi, kullanılan alan, varlıkların toplamı, satış hâsılatı, işletme sermayesinin miktarı vb. gibi çeşitli ölçüler kullanılmaktadır (Yılmaz vd., 2012: 96).

Bilen ve Solmaz (2014) KOBİ'lerin büyüklüğünün sınıflandırılmasını sağlamak amacıyla bazı kriterler geliştirmişlerdir.

- **Nitel kriterler:** Başlıca nitel kriterler; işletmenin faaliyet gösterdiği iş kolunda küçük bir paya sahip olması, işletme sermayesinin tamamı veya büyük bir kısmının işletme sahibine ait olması, iş bölümü ve uzmanlaşma derecesi, girişimcinin işletmede fiilen çalışması, bağımsız yönetim (genellikle işletmenin sahibi ve yöneticisi aynı kişidir) ve modern yönetim tekniklerinin uygulanamaması.
- **Nicel kriterler:** Başlıca nicel kriterler ise; personel sayısı, sermaye, üretim miktarı, toplam varlıklar, makine parkı, pazar payı, kâr, kullandıkları enerji miktarı, satış hacminden oluşturmaktadır.

Türkiye'de 2005 yılında 25.997 sayılı resmi gazetede yayınlanan yönetmelikte KOBİ'ler belirli kriterlere göre sınıflandırılmıştır. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)'den 2018 yılında yapılan açıklamaya göre, KOBİ'ler aşağıdaki şekilde sınıflandırılmıştır:

- **Mikro İşletme:** On kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı ya da mali bilançosu bir milyon Türk Lirasını aşmayan işletmelerdir;
- **Küçük İşletme:** Elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu beş milyon Türk Lirasını aşmayan işletmelerdir;

- **Orta İşletme:** İkiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı ya da mali bilançosu yirmi beş milyon Türk Lirasını aşmayan işletmelerdir.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği tarafından yapılan mikro, küçük ve orta işletme tanımlarına ilişkin detaylar Tablo 1.1’de özetlenmiştir:

Tablo 1. 1: TOBB’a Göre KOBİ Sınıflandırması

KOBİ TANIMI	ÇALIŞAN SAYISI	YILLIK NET SATIŞ HASILATI	YILLIK MALİ BİLANÇOSU
Mikro İşletme	<10	< 1000000 Türk Lirası	< 1000000 Türk Lirası
Küçük İşletme	<50	< 5000000 Türk Lirası	< 5000000 Türk Lirası
Orta İşletme	<250	< 25000000 Türk Lirası	< 25000000 Türk Lirası

(Kaynak: Utku ve Gürsoy, 2011: 22)

Daha sonra KOBİ’lerin Tanımı ve Nitelikleri Belirleyen Yönetmelik, günün şartlarına göre revize edilerek 24 Haziran 2018 tarihli resmi gazetede yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Yönetmelik kapsamında yapılan değişiklikler arasında, KOBİ tanımının kriterlerinden “Yıllık net satış hasılatı” ve “Mali bilanço” üst limiti 40 milyon TL’den 125 milyon TL’ye yükseltilirken, yıllık çalışan personel sayısı üst limiti 250 çalışan olarak korunmuştur.

Yapılan düzenleme ile mikro, küçük ve orta büyüklükteki ekonomik birim ve girişimlerin tanımları yeniden belirlenmiştir. Bu kapsamda KOBİ’lere yönelik ölçekleme ve tanımlamalar aşağıdaki şekildedir (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı [KOSGEB], 2018).

- **Mikro İşletmeler:** 10 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı veya mali bilançodan herhangi biri 3 milyon TL aşmayan işletmeler, mikro işletme olarak adlandırılmaktadır. Mikro işletme tanımında daha önceden 1 milyon TL olan satış hasılatı veya mali bilanço üst limiti 3 milyon TL’ye yükseltilmiştir.
- **Küçük İşletmeler:** 50 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık satış hâsılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 25 milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler küçük işletme olarak adlandırılmaktadır. Daha önceden 8 milyon TL olan satış hâsılatı veya mali bilanço üst limiti 25 Milyon TL’ye yükseltilmiştir.
- **Orta Büyüklükteki İşletmeler:** 250 çalışandan az istihdam rakamı ve yıllık satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 125 milyon TL’yi aşmayan işletmeler, orta

büyüklikte işletme olarak adlandırılmaktadır. Daha önceden 40 milyon TL olan satış hâsılatı veya mali bilanço üst limiti 125 Milyon TL'ye yükseltilmiştir.

1.1.2. Dünya'da KOBİ Tanımı

1.1.2.1. Avrupa Birliği Ülkelerinde KOBİ Tanımı

Avrupa Birliği'nde (AB) KOBİ'ler çalışan sayısı ile yıllık ciroları veya bilançolarına göre tanımlanmaktadır. AB'nde 1996 yılında belirlenen KOBİ tanımı, 2003 yılında yapılan yeni tanımın 01 Ocak 2005 tarihinden itibaren yürürlüğe girmesiyle değişmiştir. Bu nedenle tüm üye ülkeler ve aday ülkelerin KOBİ tanımlarını AB tanımına uyumlaştırmaları gerekmektedir (Devlet Planlama Teşkilatı, 2007-2009:21). Tablo 1.2'de AB'nde kabul gören KOBİ tanımları gösterilmiştir.

Tablo 1. 2: Avrupa Birliği'nde KOBİ Tanımları

KOBİ TANIMI	ÇALIŞAN SAYISI	YILLIK CİRO	BİLANÇO
Mikro İşletme	<10	2 milyon Euro'ya kadar	2 milyon Euro'ya kadar
Küçük İşletme	<50	10 milyon Euro'ya kadar	10 milyon Euro'ya kadar
Orta İşletme	<250	50 milyon Euro'ya kadar	43 milyon Euro'ya kadar

(Kaynak: European Commission, 2003)

Tablo 1.2'den de görüleceği üzere AB'deki mikro, küçük ve orta büyüklükteki işletmeler aşağıdaki şekilde sınıflandırılmıştır:

- *Mikro Büyüklükteki İşletme:* 10 işçiden az işçi çalıştıran, yıllık cirosu ve bilanço değeri iki milyon EURO'ya geçmeyen işletmelerdir.
- *Küçük Büyüklükteki İşletmeler:* 50'den az işçi çalıştıran, yıllık cirosu ve bilanço değeri 10 milyon EURO'ya aşmayan işletmelerdir.
- *Orta Büyüklükteki İşletmeler:* 250'den az işçi çalıştıran, yıllık cirosu 50 milyon EURO'nun altında olan ve yıllık bilanço değeri 43 milyon EURO'ya aşmayan işletmelerdir.

1.1.2.2. Amerika Birleşik Devletleri'nde KOBİ Tanımı

Akgemci (2001)'ye göre, ABD'de KOBİ'lerin resmi bir tanımı yoktur. Kuruluşların tanımlarında kullanılan nicel ölçüyü temel olarak çalışan sayısı ve satış tutarı oluşturmaktadır. ABD' de küçük işletmelere her türlü bilgi ve finansman desteği veren federal bir kuruluş olan SBA (Small Business Administration) büyüklük standartları bürosu KOBİ tanımlaması yapmıştır.

Buna göre küçük işletme kriteri olarak imalat sanayinde çalışan sayısı (500-1500 kişi), toptancı kuruluşlarında çalışan sayısı ve yıllık satış gelirleri (500 kişiye kadar ve 25 Milyon Dolar Satış), perakende ve hizmet işletmeleri için de yıllık satış gelirleri (3-13 Milyon Dolar) göz önüne alınmaktadır (Akgemci, 2001:12).

Tablo 1.3, ABD açısından işletme ölçeğine göre küçük, orta ve büyük işletmeler açısından çalışan sayıları gösterilmektedir.

Tablo 1. 3: ABD’ de İşgören Sayısına Göre İşletme Ölçeği

ÖLÇEK	CALISAN SAYISI
Küçük İşletmeler	1-499
Orta İşletmeler	500-1499
Büyük İşletmeler	1500 kişiden fazla

(Kaynak: Akgemci, 2001).

1.1.2.3. Batı Afrika Ekonomik ve Parasal Birliği Ülkelerinde KOBİ Tanımı

Batı Afrika Ekonomik ve Parasal Birliği (BAEPB) ülkelerinde işletmelerin büyüklüğü belirlenirken kullanılan en önemli kriterler; çalışan sayısı ve yıllık cirodur. Buna göre BAEPB ülkelerinde çalışan sayısı 9 ila 50 arasında olup sabit varlıkları 10.000 \$ geçmeyen işletmeler küçük işletme; çalışan sayısı 50 ile 199 arasında olup ve sabit varlıkları 500.000 \$ geçmeyen işletmeler ise orta büyüklükteki işletmeler olarak sınıflandırılmaktadır (Adalessossi ve Utku, 2015: 83). BAEPB’ye göre KOBİ tanımları tablo 1.4’te özetlenmiştir.

Tablo 1. 4: BAEPB Bölgelere Göre KOBİ Tanımları (1 Dolar = 579.61 CFA Fransı)

KOBİ TANIMI	CALISAN SAYISI	YILLIK CİRO
Mikro Ölçekli İşletme	10 dan az	3 milyon CFA Fransı’ya kadar
Küçük Ölçekli İşletme	10- 49	30- 150 milyon CFA Fransı’ya kadar
Orta Ölçekli İşletme	50- 199	1 milyar CFA Fransı’ya kadar

(Kaynak: Adalessossi ve Utku, 2015)

1.1.2.4. Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü Ülkelerinde KOBİ Tanımı

Ayyagari vd (2003), Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD) ülkelerinde KOBİ’lerin sınıflandırmasını şu şekilde açıklamışlardır: Çalışan sayısı 1-4 arasında olan işletmeler mikro işletme, çalışan sayısı 5-19 arasında olan işletmeler çok küçük işletme, çalışan sayısı 20-99 arasında olan işletmeler küçük işletme ve çalışan sayısı 100-500 arasında olan

işletmeler orta işletmedir. Bu bağlamda OECD ülkelerinde genel olarak kullanılan tanımlamalarda 500'den daha az çalışanı olan işletmeler KOBİ olarak ifade edilmektedir. Tablo 1.5, OECD tarafından KOBİ'lerin çalışan sayısına göre nasıl sınıflandığını göstermektedir (Ayyagari vd, 2003: 8).

Tablo 1. 5: OECD Tarafından Kullanılan KOBİ Tanımı

İŞLETME SINIFI	CALISAN SAYISI
Mikro İşletme	1-4
Çok Küçük İşletme	5-19
Küçük İşletme	20-99
Orta İşletme	100-500

(Kaynak: Ayyagari vd., 2003)

1.1.3. KOBİ'lerin Ekonomik ve Sosyal Yaşama Katkıları

KOBİ'ler sahip oldukları özellikler nedeniyle ülke ekonomilerinin temel taşlarındandır. Bu nedenle birçok ülkenin ekonomi yapısında önemli bir rol oynamaktadırlar. Aynı zamanda özellikle de gelişmekte olan ülkelerde büyük işletmelere kıyasla birçok ekonomik ve sosyal politikaların gerçekleştirilmesine önemli katkı sağlamaktadırlar (Anarı ve Said, 2017: 2). Örneğin OECD bölgesinde KOBİ'ler ekonomik büyümeye önemli katkı sağlamakta ve yeni istihdam olanakları yaratmaktadır. Bu bölgedeki işletmelerin %95'inden fazlası KOBİ niteliğinde olup toplam istihdamın %60-70'ini oluşturmaktadır (OECD, 2000).

Politikacılar, ekonomistler ve işletme uzmanları arasında KOBİ'lerin ekonomik büyümenin itici gücü olduğu konusunda fikir birliği vardır. Sağlıklı bir KOBİ sektörü, daha fazla istihdam olanağı yaratmakta, daha yüksek üretim hacimleri sağlamakta, ihracatı artırarak, yenilikçilik ve girişimcilik becerilerini artırmakta ve böylece ekonomiye önemli katkılarda bulunmaktadır. Bunun yanında ülkenin bütün bölgelerine dağıldıkları için bölgesel kalkınmada önemli bir rol oynamaktadırlar (Neelufer ve Almari, 2014: 4).

1.1.3.1. Ekonomik Gelişmeye Sağlanan Katkılar

KOBİ'lerin ülkelerdeki ekonomik gelişmelere sağlanan katkıları aşağıdaki gibi açıklanabilir:

- KOBİ'ler, girişimciliğin artırılmasında ve desteklenmesinde, temel uygulama aracıdır. Bilindiği gibi KOBİ'ler çok sayıda kişiye istihdam olanağı vermekte ve onlara girişimci olma imkânı sunmaktadır (Çatal, 2007: 339).
- KOBİ'ler işletmelerde verimlilik ve kalite sistemlerinin kurulmasını kolaylaştırmaktadırlar. Verimlilik artışı ile birlikte işletmelerin katma değer yaratmadaki payı çoğalmakta, böylece girişimcilik ruhunun geliştirilmesine neden olmaktadır (Uzunoglu vd, 2005: 38).
- KOBİ'ler ekonomik değişmeyi sağlamada önemli bir rol üstlenmektedirler. Başka bir ifade ile KOBİ'ler, ekonomiye canlılık kazandırmakta ve değişime hızlı bir şekilde uyum sağlamaktadırlar. Bunun bir nedeni KOBİ'lerin tüketici tercihlerine daha esnek, çalışanlarına daha yakın ve yenilikçiliğe sahip olmalarıdır (İraz, 2006: 371).
- KOBİ'ler büyük işletmeler kıyasla küresel rekabet ortamında piyasa koşullarına çok çabuk adapte olmaktadır. Bu nedenle rekabet edebilirliklerini artırmakta ve ekonomiye dinamizm kazandırmaktadır (Öztürk, 2007: 21).
- Aynı ekonomide büyük işletmeler ile küçük veya orta işletmeler birbirlerine hem rakip, hem de destekçidirler. Yani, küçük veya orta işletmeler çok sayıda ürün üretme kapasitesine, uzmanlığına ve güce sahip olmadıklarından her zaman büyük işletmelerin yardımlarını talep etmektedirler (Taş ve Özcan, 2015: 26).
- İletişim araçları ve tüketicilerin taleplerini bütünleştiren üretim metodu sayesinde KOBİ'ler tüketicilerin taleplerine hızlı bir şekilde cevap verebilmektedir. Bunun yanında ölçek üretim yerine butik üretim yaparak müşteri memnuniyeti seviyeni artırmaktadırlar (Öztürk, 2007: 22).

1.1.3.2. Sosyal Gelişime Sağlanan Katkılar

KOBİ'lerin sosyal gelişme açısından da birçok katkıları bulunmaktadır. KOBİ'ler iş ilişkilerine önem veren işletmeler olup özellikle deneyimi az olan kişilere iş imkânı sunmaktadırlar. Çalışanlar, zamanla tüm üretim süreçlerini öğrenmekte ve bu alanda uzmanlık sahibi olmaktadır. Bu yolla ülkenin istihdam kalitesine katkı sunulmuş olur. Bu uygulama

çalışanların işe bağlılıklarını iş sadâkatlarını artırmakta, motivasyonlarını çoğaltmakta ve işsiz kalmaları halinde daha kolay iş bulma şansı kazandırmaktadırlar (Özdemir, 2006: 43).

KOBİ'ler düşük gelirli insanlar için istihdam olanakları sunmakta, coğrafi olarak ülkenin tüm bölgelerine yayılmış oldukların bölgesel gelişmişlik düzeyini dengelemektedirler. Başka bir ifade ile kırsal ve kentsel alanlar arasındaki ekonomik dengesizliklerin azaltılmasına yardımcı olmaktadır. Bu şekilde, hem fonksiyonel hem de bölgesel düzeyde gelir dağılımını olumlu yönde etkilemekte ve sermayenin belirli grupların elinde toplanmasının önüne geçmektedir (Erdoğan ve Titiz 2010: 55-56).

Büyük işletmeler genelde büyük şehirlerde veya gelişmiş sanayi bölgelerinde konuşlanmayı tercih ederken, KOBİ'ler ülke çapında tüm bölgelerde hatta en küçük yerleşim birimlerinde dahi kurulmaktadır. Bu açıdan çok sosyal gelişime katkı anlamında önemli görevler üstlenmektedirler (Taş ve Özcan, 2015: 36).

KOBİ'ler aynı zamanda bölgesel göçleri de dengelemektedir. Eğer bir ülkede üretim ve sanayileşme belirli bölgelerde yoğunlaşırsa o bölgelere dönük bir iç göçün olması kaçınılmazdır. Bu bağlamda KOBİ'ler büyük şehirlere göçü önleyerek ve bölgede canlılık katmakta ve ülkenin demografik dengesini korumaktadır (Cin, 2012: 47). Aynı zamanda KOBİ'ler, tüm bölgelere yayıldıkları için sosyal dışlanmayı azaltmada çok önemli bir rol üstlenmektedir. Sosyal dışlanmaya maruz kalanlar ya da böyle bir risk altında olanlar KOBİ'ler sayesinde iş imkânı elde ederek ekonomik ve sosyal yaşama katılmaktadırlar. Bu, aynı zamanda onların durumlarının iyileştirilmesine ve yaşam kalitelerinin yükseltilmesine katkı sağlamaktadır (Öztürk, 2007: 25-26).

1.1.4. KOBİ'lerin Güçlü ve Zayıf Yönleri

KOBİ'ler de, büyük işletmeler gibi gelişmelerinin fırsatlarını veya tehditlerini belirleyebilecek bir dış ve iç strateji oluşturmalıdır. Bu KOBİ'lerin özelliklerini, yani güçlü ve zayıf yönlerini tanımlamasını sağlayacaktır.

1.1.4.1. KOBİ'lerin Güçlü Yönleri

Yukarıda da bahsedildiği gibi KOBİ'ler sahip oldukları özellikler nedeniyle birçok güçlü yanlara sahiptirler. Saramachek vd., (2016:41) KOBİ'lerin güçlü yönlerini aşağıdaki şekilde özetlemişlerdir:

- KOBİ'ler genellikle, yaşanan değişikliklere karşı reaktif olmalarına imkan veren basit ve esnek bir yapıya sahiptir.
- KOBİ'ler büyük işletmelere göre rekabet avantajı sağlayabilecek daha düşük yapısal maliyetlere sahiptir. Ancak, yapısal anlamda meydana gelebilecek genişlemeler bu maliyetlerin gelecekteki satışlar tarafından emilmesini gerektirecektir.
- KOBİ'lerde hiyerarşik yapılanma genellikle çok düşük olduğundan, karar verme süreçleri faaliyetle ilgili sorunların üstesinden gelmek için daha hızlıdır. Bilgi de informel olsa bile daha etkili bir şekilde dolaşır.
- KOBİ'lerde çalışanlar büyük işletmelerde çalışanlara nazaran daha kolay motive edilebilir. Çalışanlar KOBİ'nin sürdürülebilirliğine daha fazla dahil olabilirler çünkü KOBİ'lerde çalışanlar işten ayrılma konusunda büyüklere göre daha düşük devir hızına sahiptir. Aynı zamanda KOBİ'lerde çalışanların karar alma süreçlerine daha sık dahil oldukları görülmektedir.

1.1.4.2. KOBİ'lerin Zayıf Yönleri

KOBİ'ler sahip oldukları güçlü yanlara karşın bazı zayıf yönleri de bulunmaktadır. Bu yönlerden bazıları şunlardır (Duffal ve Duval, 2005):

- KOBİ'lerin küçük bir yapıda olmaları aslında başlı başına bir zayıflıktır. Çünkü KOBİ'ler faaliyet alanı nedeniyle savunmasızdırlar. Örneğin tek tip bir ürün üreten bir KOBİ, genel ekonomide ve talepte yaşanan bir düşüşte işletme doğrudan etkilenecektir. Böyle bir durumda işletme başka bir ürüne piyasaya süremeyeceği için toplam gelirleri de azalacaktır.
- Tek bir müşteriye veya tek bir tedarikçiye bağlı olan KOBİ, kendisini ciddi bir bağımlılık riskine maruz bırakmaktadır. Bu durum ekonomik riski beraberinde getirecektir.
- Büyük işletmelerin sektörde hakim olması ve baskın bir strateji uygulamaları durumunda KOBİ'lerin bun karşılık vermesi gerekecektir. Ancak KOBİ'lerin faaliyet alanındaki liderliğini sürdürmek uygulamaya koyacakları strateji onlar için maliyetli ve pahalı olabilir.

- KOBİ'ler gelişme ve büyüme sürecinde ihtiyaç duydukları finansman kaynağını bulmakta zorlanmaktadırlar. KOBİ'lerin büyük gruplar tarafından desteklenmediği durumda finansman olanaklarının azaldığı söylenebilir.
- KOBİ'lerde çalışanlar, büyük işletmelere nazaran daha az önemli kariyer değişikliklerine (dikey ve yatay) sahiptirler. Bir değişiklik, onların eğitilmeden yeni işlevleri üstlenmelerine ve böylece işletmenin sosyal atmosferini değiştirmelerine neden olabilir.

KOBİ'lerin güçlü ve zayıf yönleri bir bütün olarak değerlendirildiğinde, KOBİ'ler SWOT analizi yapmalı; KOBİ'ler, faaliyetlerine en uygun stratejiyi ve konumu belirlemek amacıyla güçlü yönlerine güvenmek ve zayıf yönlerinin etkisini sınırlamak zorundadırlar.

1.1.5. KOBİ'lerin Karşılaştıkları Sorunlar

KOBİ'ler yukarıda kısaca bahsedildiği üzere ülkelerin hem ekonomik hem de sosyal yaşamına önemli katkıda bulunmaktadırlar. Bunun yanında bazı sorunlarla da karşı karşıyadırlar. Bu sorunlar hem içsel sorunlar hem de dış faktörlere bağlı makro sorunlar olabilir. Dışsal faktörlere bağlı makro sorunlar arasında; eğitim, kast, din, aile geçmişi ve bireyi etkileyen ağlar gibi tüm sosyo-kültürel faktörler yer almaktadır. İşletme içi sorunlar ise daha çok; üretim, yönetim, pazarlama, finansman vb. sorunları ile ilgilidir (Bhoganadam vd, 2017:54). İşletme içi sorunların bazıları aşağıda açıklanmıştır.

1.1.5.1. Üretimle İlgili Sorunlar

KOBİ'lerin üretim ile ilgili önemli sorunların bir tanesi teknoloji sorunudur. Teknolojik sorunlar daha çok üretim teknolojisinin yenilikçilik ve değişim açısından eksiklikleri nedeniyle ortaya çıkar. İşletmenin üretim yönetimi ve teknolojisinde bazı eksiklikleri var ise bunun neden olduğu sorunların çözümlenmemesi üretimin kalitesiz olmasına, maliyetlerin daha yüksek olmasına sebep olacaktır. Bu da işgücü ve makine kapasitelerini düşürecek dolayısıyla karlılığı negatif etkileyecektir (Hudayberdiyev, 2007: 20).

Üretim ile diğer bir sorun tedarik sürecidir. Özellikle stok tedarik sürecinde; nitelik, miktar, ihtiyaç duyulduğunda bulunabilme ve fiyattan kaynaklanan bazı sorunlar ortaya çıkabilir. Diğer bir sorun ise sipariş edilen hammaddenin istenilen zamanda sağlanamamasıdır. Eğer hammaddeler zamanında sağlanamazsa üretim sürecinde ve sipariş teslimatında sorunlar ortaya çıkarır. Bu durumda işletme gereğinden fazla stok bulundurma maliyetine katlanmak zorunda kalır (Akgemci, 2001: 27).

KOBİ'ler kaynak yetersizliği nedeniyle yeni makineleri alamayabilirler. Bazen yeni makineler alınsa bile bunu kullanacak seviyede nitelikli ve bilgili kalifiye eleman sorunu da yaşanabilmektedir (Kocacıyık ve Altunay, 2008: 747).

1.1.5.2. Yönetimle İlgili Sorunlar

KOBİ'lerde, genellikle tüm yetki ve sorumluluk tek bir kişide toplanır. İşletmenin yöneticisi birden fazla görevi yapmak durumunda kalabilir. Bir yönetici aynı zamanda muhasebeci, satış elemanı, insan kaynakları yöneticisi, finans uzmanı, üretim teknisyeni vb. rolleri üstlenebilir. İşletme işlevleri çeşitlenip karmaşık duruma geldiğinde, yönetici söz konusu görevleri yerine getirme konusunda yetersiz kalabilir. Çünkü bir yöneticinin yukarıda sayılan tüm alanlarda yeterli bilgi ve beceriye sahip olması beklenemez. Bu kötü yönetim tarzı yüzünden pek çok KOBİ başarısız olmaktadır (Serikan ve Cabar, 2008: 11-12).

Başka bir sorun da yönetimde sorumluluk ve yetkilerin dağıtılmamasıdır. İşletme yöneticileri genelde karar alma sürecinde onlara yardımcı olabilecek ikinci bir yönetici görevlendirmemekte veya çalışanlarına gerekli yetkiyi devretmemektedirler. Bu durum KOBİ'lerin esneklik ve canlılıklarını kaybetmesine yol açmaktadır (Hudayberdiyev, 2007: 22). Ayrıca kararlar genellikle işletme sahipleri tarafından alındığından, çalışanların görüş ve önerileri pek dikkate alınmaz. Bu tarz iletişim eksikliğinden dolayı işçilerin performansları ve motivasyonları düşebilmektedir (Bhoganadam vd., 2017:54).

KOBİ'ler genelde geleceğe yönelik planlama yapmazlar. Dolayısıyla gelecekte karşılaşılabilecekleri kaynakları, gelirleri veya sorunları tahmin edemezler. Bu bağlamda proforma bir finansal planlamanın olmaması KOBİ'lerin gelişmesinin önündeki en büyük engellerden birisidir (Kaya ve Alpkın, 2012:34).

1.1.5.3. Pazarlama İle İlgili Sorunlar

KOBİ'lerin pazarlama sürecinde karşılaştığı sorunların en temeli ürettikleri ürünleri uygun şekilde tanıtamamalarıdır. Bunun bir nedeni işletmelerin pazarlama satış ve dağıtım için ayırdıkları bütçelerin kısıtlı olmasıdır (Sarılı, 2011: 46-47).

İşletmeler pazar araştırması ile ilgili bilgi toplama ve değerlendirme konularına az önem vermektedirler. Başka bir ifade ile pazarlama faaliyetleri yetersizdir ve hedef pazarları hakkında bilgileri azdır. Yeni pazarlara giriş riskli ve pazarlama giderleri yüksektir. Uluslararası pazarlarda faaliyet göstermek zordur, bu süreçte dil sorunu başta olmak üzere sürecin işleyişine ilişkin

yeterli bilginin sahip olunmaması nedeniyle ihracat imkanları yok denecek kadar azdır. Kurumsal bir yapısının oluşturulmaması; pazara girişı, markalaşma, ambalajlama, ürünü kullanmaya ya da monte etmeye yönelik talimatlar, garanti bilgisi, dağıtım kanallarının üyeleriyle olan ilişkiler ve promosyon gibi çeşitli faaliyetler ve uygulamalarda da bazı sorunları beraberinde getirmektedir (Kılıç vd, 2015: 57-58).

Korkmaz (2003), işletmelerin pazarlama sorunlarını değerlendirirken; pazarlama karması unsurlarından (ürün, fiyat, dağıtım ve tutundurma) ortaya çıkan sorunları aşağıdaki gibi özetlemiştir:

KOBİ'ler genelde sipariş maliyet yöntemi tarzı üretim yapmaktadırlar. İşletmeler üretilcek ürün ile ilgili araştırma yapmak yerine müşterinin şartları doğrultusunda üretim yapmayı tercih etmektedir. Bunun yanında KOBİ'lerin finansal yapılarının zayıflığı Ar-Ge faaliyetlerini engellemekte ve uzman, teknik personele ve modern teknolojiye sahip olma imkanları azalmaktadır. Söz konusu durumlar KOBİ'lerin, yeni ürün geliştirmelerine engel oluşturmaktadır.

Faaliyet gösterdikleri sektördeki rekabetin yoğunluğu, pazarın sınırlı olması ve finansal güçlükler gibi nedenlerden dolayı KOBİ'lerin satış fiyatını belirleme şansı yok denecek kadar azdır. Pazarda tam rekabet piyasasında ürünlerin fiyatları genelde büyük işletmeler tarafından belirlenmektedir. Ölçek ekonomisi büyük işletmelerin lehine olduğundan üretim maliyetlerinin yüksekliği de KOBİ'ler için zorlayıcı bir diğer faktördür.

KOBİ'lerin finansal kaynaklarının yetersizliğinden dolayı yöneticiler reklam, tanıtma gibi tutundurma gibi faaliyetlerden tasarrufa gitmektedirler. Bu yüzden bu tip işletmelerin özellikle sergi ve fuarlara katılımları teşvik edilmeli, teknolojiden de yararlanılarak müşteri ilişkisi geliştirme konusunda desteklenmeleri gerekmektedir.

KOBİ'ler coğrafi olarak geniş bir alana hitap etmektedirler. KOBİ'lerin finans ve üretim alanında karşılaştıkları sorunlar nedeniyle var olan dağıtım kanalları ile müşterilerine ulaştıkları ve dağıtım kanalları üzerinde etki ve denetimlerinin olmadığı görülmektedir. Ürünü yaptıkları anda KOBİ'ler riski azaltmak ve diğer ürünlere yatırım yapmak için mümkün olan en kısa sürede süreci tamamlamaya çalışır. Dolayısıyla, tutundurma stratejilerinin gerçekleştirilmesi, malların taşınması, depolanması, stok bulundurma, garanti ve satış sonrası hizmetler gibi pek çok pazarlama işlevinin yerine getirilmesi için araçlar kullanılır. Bu nedenle KOBİ'lerin, dağıtım kanalında pazarlık gücü düşük seviyede kalmaktadır.

1.1.5.4. Finansmanla İlgili Sorunlar

KOBİ'lerin yaratıcılık, büyüme ve faaliyetlerini sürdürmelerinde en önemli sorunlardan birisi finansman ile ilgili sorunlardır. Finansman sorunları tezin ilerleyen bölümlerinde daha detaylı bir şekilde açıklanmıştır.

1.2. KOBİ'lerin Finansman Kaynakları ve Sorunları

1.2.1. KOBİ'lerin Finansman Kaynakları

KOBİ'lerin en önemli sorunlarından birisi finansman kaynaklarına erişim sorunudur. KOBİ'ler işletme faaliyetlerini devam edebilmek için ya özkaynaklarını kullanmak, ya bankalardan kredi almak ya da banka dışı finansman kurumlarından yararlanmak durumundadırlar.

KOBİ'lerin en büyük sıkıntılılarının kaynak sorunu ve pazar payları konusunda yaşadıkları sıkıntılardır. KOBİ'lerin kuruluş aşamasından başlayarak, yatırım, hammadde temini, işletme, pazarlama, teknoloji yenileme, büyüme ve rekabet gücü kazanma konularında finansman güçlüğü yaşadığı bir gerçektir (Bakırtaş, 2010: 31).

KOBİ'ler faaliyetlerini finanse etmek amacıyla iç kaynaklardan finansman ve dış kaynaklardan finansman olmak üzere iki farklı kaynak kullanabilir. İç kaynak özkaynak başka bir ifade ile işletme sermayesinden oluşmaktadır. Dış kaynaklar ise başka banka kredileri olmak üzere faktoring, sermaye piyasası, finansal kiralama, forfaiting ve vb. kaynaklardan sağlanan finansman unsurlarıdır (Mechmeche vd, 2016:22).

1.2.1.1. Finansman Kaynağı Olarak Özsermaye ve İşletme Sermayesi

Özsermaye ya da özkaynak işletmenin kuruluş aşamasında ortaklar tarafından getirilen varlıkların parasal karşılığıdır. İşletmelerin sahip ya da sahiplerinin işletme varlıkları üzerindeki hakları öz kaynaktır. Özkaynaklar işletmelerin sahip olduğu ya da ortaklarının sermaye olarak verdikleri değerler ile faaliyetler sonucu sağlanan ve henüz işletmeden çekilmemiş olan kârlardan, sermaye yedekleri ve kar yedeklerinden oluşur. Dönem zararı ve geçmiş yıl zararlarının özkaynağı azaltıcı bir unsur olduğu unutulmamalıdır (Akdağoğlu, 2014: 7).

İşletmelerde yaygın olarak kullanılan temel kaynak özkaynaklardır. KOBİ'ler, genelde faaliyetlerini özkaynak yoluyla finanse etmekte, ortaklardan borçlanmakta ya da şirketin hukuki yapısına göre hisse senedi çıkarıp karşılığında sermaye temin etmektedir (Bakırtaş, 2010: 33). KOBİ'lerde, başlangıç sermayesinin önemli kaynağı kişisel tasarruflardan oluşmaktadır. Öz

kaynağın finansmanında önemli diğer bir kaynak ise, aile ve arkadaşlardan sağlanan fonlardır (Hudayberdiyev, 2007: 29).

İşletme faaliyetlerinin özkaynaklar ile finansmanı bazı avantajlara sahiptir. Bu avantajlar aşağıdaki gibi sıralanabilir (Akgüç, 2013:753):

- Özkaynak finansmanı işletmelere sabit bir yük getirmez.
- Özkaynak işletmeler için sürekli bir kaynaktır. Çünkü belirli bir vadesi yoktur.
- Özkaynak, işletmenin olası zararlarına karşı bir emniyet sibobu özelliğine sahiptir. Bu nedenle özkaynağın artışı, işletmenin kredi değerliliğini yükselterek, ilave kaynaklar bulmasını kolaylaştırır.
- Bazı dönemlerde, dış kaynak kullanımı yerine işletmenin pay senedi satarak fon elde etmesi daha uygun olabilir.

İşletme sermayesi, işletmelerin günlük işletme faaliyetlerini yürütebilmeleri bakımından gerekli olan nakit ve benzeri varlıklar ile bir yıl içinde nakde dönüşebilecek varlıkların tümünü ifade etmektedir (Akgüç, 2013:200).

İşletme sermayesi, bir firmanın tam kapasite ile çalışabilmesi, üretimin kesintisiz olarak devam edebilmesi, iş hacmini genişletebilmesi, yükümlülüklerini karşılayamama (likidite) riskini azaltması, kredi değerliliğini arttırması, olağanüstü durumlarda mali yönden zor durumlara düşmemesi, faaliyetlerini kârlı ve verimli bir şekilde yürütebilmesi için gerekli olan sermayedir (Günerli, 2016:2).

İşletme sermayesi brüt ve net olarak ikiye ayrılmaktadır. Brüt işletme sermayesi, işletmenin bir yıl içinde veya bir faaliyet dönemi içinde paraya dönüşme kabiliyeti olan ve bilançonun aktifinde bulunan dönen varlıklardır. Net işletme sermayesi ise; brüt işletme sermayesinden işletmenin bir yıl içinde veya bir faaliyet dönemi içinde vadesi gelecek borçların, yani kısa vadeli yabancı kaynakların düşülmesinden sonra kalan net değerdir (Türkiye Perakendeciler Federasyonu, 2015).

KOBİ'ler için işletme sermayesi yönetiminin önemi kısaca şu şekilde özetlenebilir; KOBİ'lerde makine-araç-gereç, donanım kiralarak maddi duran varlıklara yapacakları yatırımları sınırlı ve düşük bir düzeyde olabilmektedir. Oysa parayı tutma, alacak ve stoklara yatırım yapma gibi işletme sermayesi unsurlarından kaçınma yolu yoktur. Bu nedenle KOBİ'lerde dönen varlıklar önemlidir. Ayrıca küçük firmalar için sermaye piyasasından, hatta kredi kurumlarından uzun süreli fon sağlama imkânı çok sınırlıdır. İhtiyaç duydukları fonları

sağlamada fazla seçenekleri bulunmamaktadır. Finansman kaynağı olarak daha çok kısa süreli yabancı kaynaklara (satıcı kredileri, banka kredileri vb.) başvurmak zorundadırlar. Ayrıca nakit sıkıntısına düştüklerinde kendileri açısından bir güvence oluşturan ve bu sorunu çözecek olan fazla miktarda pazarlanabilir menkul kıymetleri de bulunmamaktadır. Bu durum net çalışma sermayesi ve likidite durumlarını etkilemektedir. Küçük ve başarılı işletmeler kârlı-görüntülerine rağmen, bazen borçlarını ödemede yetersiz kalabilmekte, iflas dahi edebilmektedir (Akgüç, 2013:208). Son dönemlerde bir çok işletmelerin konkordato sürecine girmeleri bu duruma güzel bir örnektir.

1.2.1.2. Finansman Kaynağı Olarak Banka Kredileri

İşletmelerin ihtiyaç duyduğu başlıca dış finansman kaynaklarından birisi bankalardır (Bakırtaş, 2010: 37). Bankalar, işletmelerin en önemli finansman kaynağı konumunda olmakla birlikte kullanılan kredinin niteliği, teminat, vade, faiz yapısı ve kullanım amaçları ülkelerin koşullarına göre önemli farklılıklar gösterebilmektedir (TOBB, 2018). Banka kredileri vadelerine göre üçe ayrılır:

Kısa Vadeli Krediler: Kısa vadeli krediler 1 yıl veya daha kısa bir süre için kullanılırlar ve kendi kendini likidite edebilmek için verilir. Bu krediler genellikle işletme sermayesi finansmanı gibi kısa vadeli kaynak ihtiyaçlarını karşılamak için kullanılır. Orta ve uzun vadeli kredilerden daha az riskli ve maliyetlidir. Açık krediler, cari hesap kredileri, hisse senedi karşılığı krediler, tahvil karşılığı krediler, kefalet karşılığı krediler, ihracat kredileri, döviz kredileri, akreditifler, teminat mektubu gibi değişik türleri ve kullanım alanları vardır (Balkaş, 2004:22).

Orta Vadeli Krediler: 1 yıl ile 5 yıl arasında kullanılan kredilerdir. Firmalar tarafından, duran varlık yatırımlarını finansmanı, var olan duran varlıkların ekonomik değerini artıran harcamaları karşılamak, net işletme sermayesini artırmak, iştirake bulunmak, başka bir firmayı tüm varlıkları devralmak amacıyla kullanılmaktadır (Akkuş, 2009: 27).

Uzun Vadeli Krediler: Bu tür kredilerin vadeleri 5 yıldan daha uzundur. Orta vadeli kredilerde olduğu gibi benzer üstünlük ve sakıncaları bulunmaktadır. Bankalar, kredi talep eden müşterilerinin bu taleplerine cevap verirken işletmelerin özkaynakları, borç ödeme gücü, faaliyet kârı gibi mali yapısını ortaya koyan nicel kriterlerin yanında; kurumun yönetsel yapısı, itibarı, firmanın bulunduğu sektör ve sektör içindeki yeri, ortakların piyasadaki bilinirliği, ticari ilişki içerisinde bulunduğu şirketler ve bankaların kurum hakkındaki yargıları gibi nitel faktörleri de göz önünde bulundurulur (Girginer, 2008: 133).

Banka kredileri teminat bakımından da kendi içinde ikiye ayrılır. Ünalın (2016) teminat bakımından kredi türlerini aşağıdaki gibi açıklamıştır:

Teminatlı Krediler: Bu tür krediyi kullanmak isteyen işletmeler imzaları yanında başka kefalet ve maddi teminatlar (ipotek, rehin, senet vb) yerine getirmelidirler. Bankalar kredinin geri ödenmesinde sorun yaşamamak adına ve kendini garantiye almak için böyle bir istekte bulunur.

Teminatsız (Açık) Krediler: Bankalar bu tür kredileri güvendikleri müşterilerine verirler. Belli bir sözleşme ve imza karşılığında bu kredi kullanılır. Uygulamada kredilerin birçoğu bu şekilde kullanılır. Herhangi sınırlı bir teminat bulunmaz ve işletmeleri ellerinde olan tüm varlıklarına karşılık bu krediyi kullanmaktadır. Bu durumda müşteri bankaya karşı bütün malvarlığı ile sorumludur.

1.2.1.3. Alternatif Finansman Yöntemleri

1.2.1.3.1. Faktoring

Faktöring, üç ayrı hizmetin bir arada sunulduğu tek finansal yöntemdir. Faktöring, mal ve hizmet satışlarından doğan vadeli alacakların temlik yolu ile bir faktöring kuruluşuna devredilmesi ve bu alacakların faktöring kuruluşu tarafından yönetilmesi olarak adlandırılmaktadır (Alptekin, 2007: 7).

Faktöring kısa vadeli ve aktife dayalı ticari bir finansman türüdür. Faktör (faktöring kuruluşu) ile ticari borçlular ve satıcılar arasında üç taraflı bir sözleşme yapılmaktadır ve satıcının kredili satışları ile ilgili her türlü muhasebe kayıtlarının tutulması, kredili satışlardan doğacak alacaklarının vadesinde tahsil ve takip edilmesi, alacaklarının tahsil edilememesi halinde doğacak kayıpların tam olarak karşılanması, satıcıya kredili satış tutarının belirli bir oranda avans olarak verilmesi, potansiyel ve mevcut müşterilerin finansal risk değerliliğinin tespit edilmesi ve satış arttırmak için piyasa araştırmalarının yapılması gibi hizmetleri kapsamaktadır. Kısaca tüm sorumluluklar faktör üzerindedir. Daha çok tüketim mallarının finansmanı için kullanılan bir yöntemdir (Hudayberdiyev, 2007: 34).

Faktöring sisteminde; işletme, faktöring şirketine içeriğinde işletmenin muhasebe kayıtları, müşterilerle ilgili isim, adres, çalıştıkları banka, yapılan satış tutarları gibi bilgiler ve satılan ürün çeşitleri olan bir başvuruda bulunur. Faktöring şirketi bu başvuruyu inceledikten sonra uygun bulursa işletmeyle faktöring anlaşması imzalanır (Salur, 2010:26).

Faktöring uygulamasının işletmeye sağladığı başlıca avantajlar aşağıdaki gibi sırlanabilir (Orheian, 2012:106-107):

- Faktöring işleminde, satıcıya hızlı bir şekilde ödeme yapma imkânı vardır (faktöre bağlı olarak ortalama 24-48 saat arası) yani fonları elden çıkarmak için bir müşteri faturasını son ödeme tarihini beklemek gerek yoktur.
- Muhasebe kayıtları faktör tarafından tutulmaktadır. Bu işletme için önemli bir avantajdır. Çünkü faktörün işletmelere göre daha modern ve yaygın bir bilgisayar ve haberleşme sistemine sahiptir. Muhasebe işlemlerini daha doğru ve ucuz şekilde yapabilir.
- Faktör, kredi ödemelerinin tahsil edilememesi durumunda satıcının karşılaşılabileceği zorlukları ve sorunları tamamen üstlenmektedir. Bunun yanında Faktöring işlemi, kredi satışından faydalanabilecek müşteriler belirlemek için oldukça profesyonel bir araştırma ve değerlendirme çalışması yapma imkanı da sunmaktadır.
- Faktör kredili satışlar toplamının % 80'ini hemen işletmelere nakit olarak kalanı da tahsil ettikten sonra ödediğinden KOBİ finansman ihtiyacını kolay ve hızlı bir şekilde sağlamış olmaktadır.

1.2.1.3.2. Sermaye Piyasası

Sermaye piyasası, birikimlerin pay senedi ve tahvil gibi menkul değerlere dönüştürülmesine, menkul değerlerinde gerektiğinde paraya çevrilmesine olanak veren bir mekanizmadır (Özkılınç, 2014: 5845). Kısaca, sermaye piyasası sermaye arz ve talebinin karşılaştığı bir piyasadır.

Küreselleşme sürecinde KOBİ'lerin yeni dünya düzeninde ayakta kalabilmek için sermaye piyasalarının aktif hale getirilmesi çok önemlidir. Sermaye piyasaları reel sektörün gelişmesini destekleyebilmek için işletmelere fon sağlamalı, riskli projeleri finanse etmeli, işletmeler üzerinde denetim işlevini gerçekleştirmeli ve işletmeleri alternatif piyasalara tanıtmalıdır (Araş ve Müslümov, 2002: 13).

KOBİ'ler sermaye piyasası finansman kaynağı olarak kullandıklarında, aşağıdaki avantajları sağlayabilirler:

Sermaye piyasası KOBİ'lere uzun vadeli istikrarlı fon kaynaklarına erişim sağlar. Ek olarak, sermaye piyasasında bulunan menkul kıymetler pazarlık edildiğinden, fiyatları işletme performansını ve ihraç eden şirketin değerini yansıtır; bu da piyasa bilgilerinin asimetrisini azaltır. Şeffaflığı artırarak KOBİ'ler sermaye piyasası yatırımcıları için yatırım fırsatları olarak

daha cazip hale gelirler. Sermaye piyasalarında potansiyel yatırımcıları çekmek için işletmeler, iç yönetim prosedürlerinin ve çeşitli paydaşlarla dış iletişimin etkinliğini arttırır (Wyman, 2014:8).

Hisse senetlerinin veya diğer menkul kıymetlerin ihracı yoluyla sermaye piyasasından gelecek finansman kaynağı KOBİ'ler için kolay bir uygulamadır ve diğer finansman kaynaklarından daha düşük maliyetlidir. Sermaye piyasası yoluyla sağlanan finansman kaynakları özellikle ekonomik kriz dönemlerinde işletmelerin finansman ihtiyaçlarını karşılamada önemli araçlarda bir tanesidir (World Federation of Exchanges, 2017:8).

Sermaye piyasasından finansman sağlanması alıcılar, tedarikçiler, ticari ortakları ve potansiyel yatırımcılar için işletmenin itibarını artırmaktadır. KOBİ'ler, kilit çalışanlarına bonuslar sunarak, sadakatlerini kazanabilir ve motivasyonlarını artırabilir. Bu da çalışanların işletmelerdeki verimliliklerini artırır. Gelişim sürecindeki işletmeler için insan sermayesi çok önemlidir, çünkü büyümenin, inovasyonun ve ilerlemenin anahtarı insan kaynağına yapılan yatırımdır (Roman ve Rusu, 2015:548).

KOBİ'lerin katma değer, istihdam ve ihracattaki katkılar ile ülke ekonomilerinde önemli rol oynadıkları bir gerçektir. Bu nedenle sermaye piyasalarının KOBİ'ler üzerindeki olumlu etkileri de ülkelerin ekonomik büyümesine dolaylı katkı sağlayacaktır (Wyman, 2014:9).

1.2.1.3.3. Finansal Kiralama (Leasing)

Enflasyonist ekonomilerde, işletmeler her geçen gün artan işletme sermayesi ihtiyaçlarını karşılamada leasing gibi alternatif finansman yöntemlerini kullanmaktadırlar (Akdağ, 2014: 57). Finansal kiralama, işletmelerin kuruluş veya büyüme dönemlerinde yatırımlarını gerçekleştirmek amacıyla ihtiyaç duydukları orta vadeli finansman kaynağıdır (Çetiner ve Taşcı, 2017: 613). Avrupa Finansal Kiralama Birliği (European Federations of Leasing Company Association) 'ne (2018) göre; finansal kiralama, belirli bir süre için kiralayan ve kiracı arasında düzenlenen, kiralayan tarafından satın alınan bir malın mülkiyetini kiralayanda, kullanımını ise kiracıda bırakan bir anlaşmadır (European Federations of Leasing Company Association, 2018).

Finansal kiralama, hem hukuki mülkiyet hem de ekonomik mülkiyet kavramlarından oluşmaktadır. Finansal kiralamada, kiralayan (finansal kiralama şirketi- lessor) hukuki mülkiyet taşımakta, kiracı (lessee) ise ekonomik mülkiyet taşımaktadır. Finansal kiralamanın temel ögesi, bu iki farklı mülkiyet olup, yatırımlardan elde edilen esas yararın kiracı ve kiralayanın mülkiyetinden değil, kullanımlarından kaynaklandığı düşüncesine dayanmaktadır (Akgüç, 2013:617).

Başlıca kiralama türleri aşağıdaki gibidir (Hudayberdiyev, 2007: 38-39):

Faaliyet kiralaması: Burada, kira konusu olan mal bir anlaşmayla ekonomik ömrünü kapsamayan, daha kısa bir süre için kiralanmaktadır. Sözleşme belirli bir süreyi kapsadığı halde, önceden belirtilen süreler içinde ihbar yapılarak feshedilebilmektedir.

Finansal kiralama: Yasal olarak kiralamaya konu varlığın mülkiyeti kiraya verende kalmasına rağmen, ekonomik açıdan kiralanan varlık üzerindeki kontrolü kiracıya devreden ve kiracıyı varlığın fiili sahibi haline getiren uzun süreli kiralama türüdür.

İthalatsız finansal kiralama: Finansal kiralama konusu malın yurtiçinde temin edilmesi durumunda söz konusu oluyor. Kiracı, yatırım malını seçer, satıcı ile fiyat ve teslim şartlarını belirleyerek anlaşma imzalar. Finansal kiralama şirketine başvurur, şirket gerekli araştırmaları yaparak uygun bir teklif verir ve sözleşme imzalanır. Şirket mal bedelini satıcıya ödenince mal kiracıya teslim edilir. Kiracı sözleşmede belirlenen süre boyunca kira ödemelerini yerine getirir. Kira süresinin sonunda mala sahip olabilir, malı iade ederek sözleşmeyi sona erdirebilir ya da sözleşmenin daha uygun koşullarla sürmesini sağlayabilir.

İthalatlı finansal kiralama: Yöntem olarak ithalatsız finansal kiralamayla aynı olmakla birlikte, tek farkı malı sağlayan satıcı firmanın yurtdışında olmasıdır.

Satış ve Geri Kiralama: Finansman ihtiyacının yoğun olduğu dönemlerde, firmanın sahip bulunduğu ekonomik değeri finansal kiralama yapan bir kuruluşa satması ve aynı ekonomik değeri belirli şartlarla geri kiralamasıdır.

İşletmelerin finansman kaynakları arasında önemli bir yer tutan finansal kiralamanın başlıca avantajları aşağıdaki gibi sıralanabilir (Akkuş, 2009: 33-34):

- Yeni faaliyete başlayan işletmeler için önemli bir finansman kaynağıdır. Çünkü finansal kiralama şirketleri için, finansal kiralama talebinde bulunan işletmelerin finansal tablolarından ziyade, işletme faaliyetlerinden sağlayacağı nakit akışları ile kira ödemelerini zamanında ödemesi daha önemlidir.
- Teknolojik açıdan işletmeler için çok faydalıdır çünkü işletmenin ihtiyacı olan makine, teçhizat vb. varlıkların satın alınması yerine kiralanması daha az risk-taşımaktadır. Teknolojik eskime, demode olma vb. riskler finansal kiralamada karşı şirkette kalmaktadır.
- Finansal kiralama yoluyla maddi duran varlıkların sağlanması yoluyla, hiçbir depozito veya ön ödeme yapılmadığından, yüzde yüz finansman kaynağı sağlanmış olur.

- Kiralanan varlık işletmenin bilançosunun aktifinde gösterilmekte ve işletme dönem sonunda kiralanan varlığa amortisman ayırabilmektedir.
- Uzun vadeli, uygun ve istikrarlı bir finansman yöntemidir.
- Ödeme planı, finansal kiralama şirketi ile kiracının karşılıklı verecekleri karara göre yapıldığından, finansal kiralamadan doğan yükümlülükler, vade, şartlar vb. açıdan banka kredilerine göre daha esnektir.
- Kiraların faiz kısımları gider olarak kaydedilebilir.
- İşlemler kısa sürede tamamlanır.
- Geniş kapsamlı ve büyük yatırımları finansal kiralama ile gerçekleştirmek mümkündür.
- Sözleşme süresi sonunda kiralanan varlığa sahip olabilir.

1.2.1.3.4. Forfaiting

Vadeli mal ve hizmet ihracatından doğan ve belirli bir ödeme planına bağlı olarak tahsil edilecek olan alacakların daha önce bu hakkı elinde bulunduranlara rücu edilmeksizin (kayıtsız şartsız ve vazgeçilmez olarak), bir banka veya bu alanda uzmanlaşmış bir finans kuruluşu (forfaiter) tarafından satın alınarak iskonto edilmesidir. Forfaiting işleminde satıcı, poliçeyi forfaiting şirketine satarak tüm tahsilat risklerinden kurtulur ve belli bir maliyet karşılığı poliçesini iskonto ettirmiş olur. Ayrıca bu yöntemle varlıklarını rücusuz olarak forfaiter şirketine satan işletme, bilançosunun likiditesini azaltmış olmaktadır (Türkçebilgi, 2018).

Forfaiting işleminde genelde ithalatçının borcu karşılığında ihracatçıya verdiği emre muharrer senet ve poliçeler kullanılmakta, işlem gerçekleştikten sonra ihracatçının hiçbir yükümlülüğü kalmamaktadır. Her çeşit alacak forfaiting işlemine konu edilebilirse de, uygulamada emre muharrer senet ve poliçe şeklindeki ticari alacaklar daha güvenli olduklarından tercih edilmektedir. Dış ticaret finansmanında faktoring'e nispeten benzeyen ancak daha çok orta vadeli senetli alacakların yönetiminde kullanılan forfaiting'den genellikle itibarlı işletmeler yararlanabilmektedir (Doukh, 2005:20).

Forfaiting finansman yöntemi, ihracatçının, ticari ve politik risklerini ortadan kaldırmaktadır çünkü bu işlemde bu tür riskleri forfaiting kuruluşu üstlenmektedir. Vadeli satılan malların ödemelerinin forfaiting kuruluşu tarafından peşin olarak ödenmesiyle ihracatçı firmaya nakit akışı olmakta ve bu yolla ihracatçı firmanın finansal gücü artmaktadır. Ayrıca tahsilatı forfaiting kuruluşu sağladığı için ihracatçı firma tahsilatta karşılaşılan sorunlardan

etkilenmemekte ve ihracatçı firmanın tahsilat işlemleri için herhangi bir gideri olmamaktadır (Salur, 2010: 27).

Forfaiting işlemleri hem ihracatçıya hem de ithalatçıya bazı avantajlar sağlar (Douk, 2005:20). Forfaiting işlemleri ihracatçı açısından avantajları şunlardır:

- Bilançosunu tahsildeki alacaklar bölümünden kurtarır. Zira alacakları nakde dönüşür. Böylece forfaiting bilanço dışı bir işlem olur.
- Likiditesi artar.
- İhracatçı, hizmetin sağlanması ya da malın teslimi ile derhal parasını alabilmektedir.
- Kendisine rücu edilmeden finansman sağlar.
- Bankası nezdindeki kredi limitleri etkilenmez. Başka işlemler için boş limiti kalır.
- İhracatçı faiz riskinden, faiz oranlarının yükselmesi riskinden kurtulmaktadır. Çünkü forfaiting'de finansman sabit faizlidir.
- Finansman maliyetini önceden bildiğinden ticari sözleşmeyi daha sağlıklı yapma olanağı bulur ve masraflarını karşılayabilir.
- Alacaklarını takip ve tahsil etme işlemlerinden ve masraflarından kurtulmuş olur.
- Finansman, ticari sözleşmenin kendine özgü gereksinimlerine göre düzeltilir.
- İşlemin yapılıp yapılamayacağı kısa zamanda belli olur. Karar verme süreci kısa olduğundan işletme olumsuz bir yanıt alsa dahi kısa zaman içinde yeni alternatif kanallara yönelebilir.

Forfaiting işlemleri ithalatçı açısından avantajları şunlardır:

- İthalatçı vadeli bir alış yapmakta, yani malın peşin alıp bedelini belirli bir vade sonunda ödemektedir. Kendisine sağlanmış bu finansman kolaylığı ile maliyetlerini önceden ve kesin olarak bilme avantajına sahiptir.
- Satıcının risklerden korunduğunu bildiği için sözleşme şartlarının pazarlığını daha iyi yapabilmektedir.
- Kabul ettiği poliçeye veya düzenlediği bonoya bankasının aval vermesi sonucu sadece gayri nakdi kredi kullanmış olur. Nakdi kredi kullanma imkanını saklı kalır.
- Ticari sözleşmenin kendine özgü gereksinimlerine göre düzenlenebilmektedir.

1.2.2. KOBİ'lerin Finansman Sorunları

KOBİ'lerin ulusal ekonomilerdeki olumlu katkılarına rağmen, kredi olanaklarına erişim konusunda çeşitli zorluklarla karşılaşmaktadırlar. Finansman sorunları, özsermaye ve işletme

sermayesi yetersizliği, yabancı kaynakların elde edilmesindeki zorluklar ve finansal yönetiminin yetersizliğinden kaynaklanabilir. Buna ek olarak KOBİ'lerin kredi almak karşılığında talep edilen gerekli teminatları sağlayamaması işletmelerin temel finansman sorunlarından birisidir. KOBİ'lerin finansman yetersizliği bazı sorunları da beraberinde getirmektedir. Yeterli sermayeye sahip olmayan KOBİ'ler teknolojinin gelişimine takip edemeyebilir. Bu, üretim kalitesini düşürebilir ve rekabet gücünü azaltabilir (Sarılı, 2011: 49).

1.2.2.1. Özsermaye Yetersizliği

Kuruluş aşamasında olan KOBİ'ler ağırlıklı olarak özsermaye ile kurulur. Yeterli sermayeye sahip olmayan işletmeler, yeni yatırımlarını gerçekleştirmek ve faaliyetlerini finanse etmek için alternatif kaynaklara ulaşmak zorundadır (Aras ve Müslümov, 2002: 10).

Sermaye faktörü, KOBİ'lerin karşılaştıkları birçok sorunun temelinde yer almaktadır. Örnek olarak; girişimciler küçük bir sermaye ile işlerine başladıklarında, bu sermayeleri yatırım yapmak ve yeni pazarlara giriş için pazarlama faaliyetleri de yetersiz kılmaktadır (Uçkun, 2009: 123).

Yüksek enflasyonlu ekonomilerde KOBİ'lerde ilave sermaye yetersizliği yaşayabilir. Bu durum ilave sermaye ihtiyacını doğurmaktadır. Bu durumda KOBİ'ler –faaliyetlerini sürdürebilmek için yeni borçlanmaya yönelmektedirler. Bu da işletmelerin borç ve özsermaye arasındaki dengesini bozmaktadır (Hudayberdiyev, 2007: 24).

Özsermaye yetersiz olduğu zaman işletmeler, yatırımlarından vazgeçmek ya da yüksek maliyetli dış kaynaklardan yararlanmak zorunda kalacaklardır. Özsermayenin toplam varlıklara oranının düşük çıkması sonucunda, dış kaynaklardan yararlanma olanakları da azalmaktadır. Çünkü düşük sermaye yapısı, bankaların istedikleri kefaletlere karşılamaya yetmemektedir (Salur, 2010: 12).

İşletmelerin kuruluş sürecinde iyi bir planlama yapmamaları, belirli bir projeye dayanmadan alınan kararlara ek olarak ilk yatırım miktarının hatalı olarak hesaplanması çeşitli olumsuzluklara yol açmaktadır. Bu durumda sermayelerinin yapısı nedeniyle KOBİ'ler kendi kendini finanse etme sıkıntıları yaşayabilmektedirler. KOBİ'lerin sahipleri, sabit sermaye yatırımı ve işletme sermayesi tutarından oluşan ilk yatırım tutarı sadece sabit sermaye yatırım tutarı olarak algılandığından, işletme kuruluştan hemen sonra sermaye sıkıntısı yaşayabilmektedirler (Akdağ, 2014: 40-41).

Konjonktürel dalgalanmaların olduğu dönemlerde de işletmelerin kaynakları azalabilmektedir. Bu durumda KOBİ'ler tahsilat sürecinde çeşitli sorun yaşamakta, aynı zamanda nakit sıkıntısına neden olmakta ve işletmeleri daha maliyetli dış finansal kaynaklara yönelmek zorunda kalmaktadır (Tıraş, 2011: 37).

1.2.2.2. İşletme Sermayesi Yetersizliği

KOBİ'lerin kuruluş aşamasında yaptıkları başlıca hatalardan birisi, yatırım tutarını belirlerken gereken işletme sermayesi miktarını doğru tespit edememeleridir. İşletmelerde sermayenin önemli bir kısmı, sabit varlıklara bağlanmakta ve işletme faaliyetinin devam etmesi için gerekli işletme sermayesi, yeterince önemsenmemektedir (Tıraş, 2011: 37). KOBİ'ler sabit sermaye ve işletme sermayesi yetersizlerini çoğu zaman kişisel tasarruflarından, akraba, eş ve dostlardan sağladıkları borçlar ile karşılamaya çalışmaktadırlar (Zengin ve Ağ, 2016: 234).

İşletmeler yetersiz işletme sermayesiyle faaliyetlerine başladığında ve aynı zamanda yabancı kaynaklar elde etmekte zorlandıklarında, piyasadaki gelişmeler ve genel ekonomik koşullar karşısında işletme sermayesi gerekliliklerinin ağır sonuçlarına katlanmak zorunda kalmaktadırlar. Bu durumdan dolayı mevcut kapasiteleri düşebilir, işleri aksayabilir ve daha da önemlisi gerekli modernizasyon ve dönüşümü sağlayamazlar (Atay, 2012: 4-5).

İşletme sermayesinin yeterli düzeyde olmaması işletmenin başarısızlığını arttırıp, saygınlığını yitirmesine neden olduğundan kredi verenler ve piyasadaki ilişkili olduğu diğer kuruluşlar gözünde kredibilitesini kaybetmesine yol açar. Bu durum iskonto gibi olanaklardan yoksun kalma başta olmak üzere bir çok sorunu beraberinde getirir ve işletmenin amaçlarına ulaşmasını engelleyen mali sıkıntının şiddetlenmesi sonucunda iflasa dahi sürüklenebilmektedirler (Kaval, 2009: 53).

1.2.2.3. Banka Kredisiyle Finansmanda Karşılaşılan Güçlükler

Yeterli sermayeye sahip olmayan KOBİ'ler için başlıca finansman kaynağı banka kredileridir. KOBİ'ler yüksek faiz, ağır teminat koşulları, vade süresi ve kredi miktarının yetersizliği nedeniyle bankalardan yeterli krediyi sağlayamamaktadırlar (Yörük, 2001: 190). İşletmeler bankalardan kredi kullanırken vade, limit ve faiz oranı sorunlarıyla karşı karşıyadırlar. En önemli sorunları da bu krediyi alabilmek için onlardan istenen teminatlardır. Bankalar riskli gördükleri KOBİ'lerden daha yüksek oranda teminatlar talep etmektedirler. Yeterli teminat

yapısına sahip olmaya işletmelerde bankalardan kredi bulmakta zorlanmaktadırlar (Akdağ, 2014: 31-32).

Genel ekonomide yaşanan kriz dönemlerinde finans kuruluşlarının çoğu, kredi vermeyi durdurmakta, hatta mevcut kredileri geri çağırılmaktadır. Bu durum KOBİ'lerin finansman sıkıntısını daha da artırmaktadır (Ersöz, 2010: 8).

KOBİ'lerin finansman konusunda bankalarla yaşadığı diğer bir sorun ise, profesyonel bir finans personeline sahip olmamaları, bankaların danışmanlık hizmetinden yeterince yararlanamamaları ve mevcut finansman alternatifleri hakkında yeterli bilgiye sahip olmamalarıdır. Ayrıca, bankalar KOBİ'leri kurumsallaşma açısından da yetersiz bulmaktadır. Başka bir deyişle KOBİ'lerde fizibilite çalışmasının yapılmamasını, muhasebe sistemlerinin yetersizliği, finansal tabloların gerçeği göstermekten uzak olması ve kâr oranlarının düşük olmasını da kredi sürecini olumsuz etkilemektedir (Sarılı, 2011: 54).

Miktar ve Vade Konusunda Yaşanan Sorunlar: Bankalar, çok sayıda ve küçük miktarda kredi almak isteyen müşterilerle uğraşmak yerine, az sayıda müşteriye daha büyük krediyle hizmet vermeyi uygun görmektedirler. Küçük işletmelerin bankalardan aldıkları kredilerin vadeleri genellikle 1 yıl veya 1 yıldan daha azdır. Bu yüzden faaliyetlerini genişletmeleri ve yeni teknolojilere ayak uydurması onlar için zordur. İşletmeler maliyet ve vade avantajı nedeniyle uzun dönemli kredileri kullanmayı arzu ederler. Ancak uzun vadeli kredi temin edememeleri nedeniyle yatırımlarını orta ve kısa vadeli kredilerle karşılamaya çalışmaktadırlar. Orta ve kısa vadeli olarak sağlanan kredilerin geri ödemesi, yatırımlar üretime geçme aşamasına ulaşmış kendini öder hale gelmeden önceki döneme rastlamaktadır ki bu, ciddi bir krize yol açmaktadır. Bu ihtimal dikkate alındığında KOBİ'ler, ya kredi alamama ya da yatırım yapamama ikilemi içinde kalmaktadırlar (Akkuş, 2009: 55).

Teminat Konusunda Yaşanan Sorunlar: Büyük işletmeler varlıklarını krediler için teminat olarak sunarken, KOBİ'ler genellikle kişisel varlıklarını teminat olarak sunmaktadırlar. Bankaların sıfır risk politikası nedeniyle, KOBİ'lerden daha fazla ve aşırı şartlarda teminatlar istenmektedirler. KOBİ'ler ise kısa vadeli finansman ihtiyaçları karşılamak için, bankaların istedikleri teminatların çoğunu sağlayamamaktadırlar. İflas durumunda, işletme sahipleri sahip oldukları tüm varlıklarını kaybetme riski ile karşı karşıya kalacaklarından KOBİ'ler kredi yoluyla finansmanı daha az tercih etmektedirler (Atay, 2012: 5).

Faiz Oranları Konusunda Yaşanan Sorunlar: Kredilerle ilgili en önemli diğer bir sorun, yüksek faiz oranlarıdır. KOBİ'ler, sahip oldukları finansal yapıları ve mali durumları nedeniyle daha yüksek bir orandan kredi kullanmak zorunda kalabilir. Çünkü faiz oranları genelde büyük işletmeler için uygulanana göre daha yüksektir (Akkuş, 2009: 56).

Bilgisizlik Konusunda Yaşanan Sorunlar: Kredi temin edilmesinde karşılaşılan bir diğer sorun ise KOBİ sahiplerinin finansman konusunda yeterli bilgiye sahip olmamaları, kredi almak için gerekli fizibilite etüdü, finansal planlama, maliyet analizi gibi çalışmalarını yapmamalarıdır. Genelde küçük işletmeler kısıtlı bütçeleri nedeniyle bu tür konularda uzman kişileri istihdam edememektedirler (Yörük, 2001: 191).

1.2.2.4. Sermaye Piyasasında Fon Elde Etmede Karşılaşılan Güçlükler

KOBİ'lerin sermaye piyasalarında karşılaştıkları zorluklar çeşitlidir. KOBİ'lerin en önemli finansman kaynaklarından birisi uzun vadeli kaynak sağlamak için halka açılmak suretiyle, sermaye piyasalarından yararlanmaktır. Ancak uygulamaya bakıldığında, KOBİ'lerin sermaye piyasalarından yeterince yararlanamadığı görülmektedir (Zengin ve Ağ, 2016: 237).

Kutlu ve Demirci (2007) bu durumun nedenlerini: KOBİ'lerin genellikle şahıs veya aile şirketleri olmaları ve yönetim hakimiyetini kaybetme endişeleri, halka açılmanın maliyetleri, işletme ölçeklerinin çok küçük olması, kurumsal yapıları, muhasebe ve finansal raporlama sistemleri ve kayıt dışı kalmak istemeleri şeklinde açıklamaktadırlar.

İşletmelerin sermaye piyasasının öngördüğü organizasyona ve muhasebe sistemlerine sahip olmamaları ve kimi işletmelerin kayıt dışı kalarak vergi ödememe eğilimleri KOBİ'lerin sermaye piyasasına girmelerinin önündeki önemli engellerdendir. Buna ek olarak; yöneticilerin geleneksel anlamda yönetim gücü bizde kalsın düşüncesi, halka açılırken katlanmak zorunda oldukları bağımsız denetim ücretleri, reklam maliyetleri, hisse senedi basımı, ilan ve duyuru maliyetleri ve bunların yanında küçük ölçekli olmalarından dolayı sermaye piyasalarına açılmanın çok fazla yarar getirmeyeceği düşünceleri işletmelerin bu alanı kullanmamalarının diğer nedenleri arasında sayılabilir (Kutlu ve Demirci, 2007: 192).

KOBİ'lerin sermaye piyasasından fon alabilmeleri için, fon sağlayıcılarına belirli teminatlar vermeleri gerekmektedir. Söz konusu teminatların talep edilmesinin sebebi, fon sağlayıcılarının garanti altında olmalarını istemeleridir. Çünkü fon sağlayıcılar için KOBİ'ler büyük işletmelere nazaran daha risklidir. Bu bağlamda küçük işletmelerin sermaye

piyasasından avantaj elde etmeleri zordur. Bunun temel nedeni de küçük işletmelerin özkaynak yapıları buna izin vermemektedir (Düzce, 2007: 63).

1.2.2.5. Finansal Yönetimde Yetersizlik

İşletmelerin organizasyon yapısında genelde ayrı bir finansman departmanı yoktur. KOBİ'lerde finansal yönetim süreci kısmen de olsa muhasebeciler tarafından yerine getirilmektedir. Çoğu zaman bu yöneticilerin alternatif finansman ve kredi değerlemesi gibi finansman fonksiyonları ile ilgili konuları hakkındaki bilgileri ve becerileri yetersiz olabilir (Atay,2012: 5).

Finansman konusunda yetersiz bilgi ve modern finansman tekniklerinin yetersiz izlenmesi KOBİ'lerin temel mikro sorunları arasındadır. KOBİ yöneticilerinin finansman konusunda yeterli olmamaları ve bu alanda uzmanlardan yardım almamalarından dolayı bu alanda işletmelerin karşılaştığı sorunları derinleştirmektedir (Kutlu ve Demirci 2007: 192).

İşletmeler ayrıca finansal analizlerini yeterince yapmamaları nedeniyle finansal durumlarını net olarak bilememektedirler. Bu nedenle KOBİ'lerin borçlanma sorunları ve tasarrufların yönlendirilmesindeki sorunların finansal yönetimdeki yetersizliklerden kaynaklandığı söylenebilir (Kaya, 2014: 198). KOBİ'lerde ayrıca nakit yönetimi ve envanter kontrolü önemlidir. İşletmelerin yeterli sermayeleri olsa dahi, üretim, pazarlama ve muhasebe ve finansman gibi temel işletmecilik fonksiyonlarında yaşayacakları sorunlar; başarısız finansal yönetim uygulaması işletmenin iflasına yol açabilir (Uluyol, 2013: 91).

İKİNCİ BÖLÜM

FİLDİŞİ SAHİLİ VE KOBİ'LER

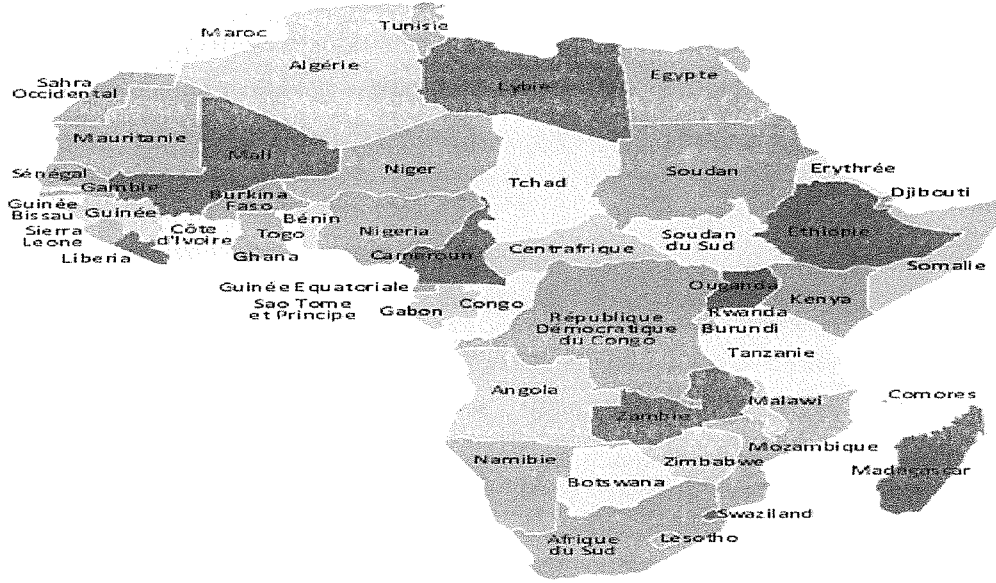
2.1. Fildişi Sahili ve Ülkenin Genel Ekonomik Durumu

2.1.1. Ülke Hakkında Genel Bilgiler

Fildişi Sahili Cumhuriyeti, Batı Afrika'da, kuzey yarımkürede, yengeç dönencesi ve ekvator arasında bulunan bir ülkedir. Ülkenin kuzeyinde Burkina Faso ve Mali, batısında Liberya, kuzey batısında Gine, doğusunda da Gana bulunmaktadır. Ülkenin güneyi Atlantik Okyanusu ile çevrilidir. Yüzölçümü, 322.462 km² olup nüfusu yaklaşık 24 milyon civarındadır. Ülkenin siyasi başkenti Yamoussoukro ekonomik başkenti ise Abidjan'dır. Fildişi Sahili 31 alt bölgeye ayrılmıştır. Ülkede resmi dil Fransızca olmakla birlikte yaklaşık 60'tan fazla farklı yerel dil konuşulmaktadır. Fildişi Sahili bir bütün olarak düzlükler ve platolar ile hafif yükseltilere sahiptir. Batı bölgelerindeki platolar 1000 metrenin üzerinde yüksekliğe sahiptir ve daha dağlıktır. Ülkenin güneyi boyunca Gine körfezi, körfezin batı kısmında uçurumlar ve doğu kısmında ise sahil şeridi ve lagünler bulunmaktadır.

Bitki örtüsü ikliminin bir sonucu olarak gür ormanlar, kuzey kesimlerde savanlar şeklindedir. Kereste üretimi yapmaya uygun iri gövdeli bol sayıda ağaçlarla kaplıdır. Ülkenin başlıca doğal zenginlik kaynağını, kereste üretilen bu ağaçlar teşkil etmektedir. Fildişi Sahili ormanlarında yaşayan çok çeşitli vahşi hayvan ve kuş türleri vardır. Ülkeye ismini veren filler, eskiden gruplar halinde savanlarda yaşamaktaydılar. Fakat fildişi ticareti bu hayvanların sayısının günümüzde azalmasına sebep olmuştur. Ülkede bulunan çok sayıdaki tabii olan milli parklarda fillere rastlamak mümkündür. Ülkenin başlıca yeraltı zenginlikleri; elmas, manganez, altın, kolombiyum, boksit, demir cevheri ve petroldür (Ministère Du Tourisme et Des Loisirs, 2017).

Fildişi Sahili'nin coğrafi yerini daha iyi göstermek amacıyla Afrika kıtası siyasi haritası şekil 2.1'de gösterilmiştir.



Şekil 2. 1: Afrika Kitası

(Kaynak: Planète Jean Jaures, 2018)

Ülkeye ilk gelen Avrupalılar Portekizlilerdir. Burayı sömürge yapmaktan ziyade, ticari üstler kurmayı tercih eden Portekizliler, Fildişi ticaretinin yoğunluğu sebebiyle buralara Fildişi Sahili ismini vermişlerdir. Buraya gelen Portekizlileri takiben sırasıyla İspanyollar, Hollandalılar, İngilizler ve en son Fransızlar gelmişlerdir. 1887–1889 yılları arasında Fransızlar ülkenin iç kısımlarına yerleşmişler, kabile reisleriyle çeşitli antlaşmalar yaparak nüfuzlarını arttırmışlardır. Bunun sonucu olarak Fransa 1893 senesinde Fildişi Sahili'ni sömürgeleri arasına kattığını ilan etmiştir. Yüzyıla yakın bir süre ülkeyi sömüren Fransa 2. Dünya Savaşı sonrası hemen hemen bütün sömürgelerde başlayan milliyetçilik ve bağımsızlık hareketlerinin Fildişi Sahili'nde de başlamasından tedirgin olmuştur. Ülke halkının başlattığı mücadele Fransa'nın bütün çabalarına rağmen 1958'de iç işlerinde bağımsızlığa, 1960'da ise tam bağımsızlığa kavuşmasıyla sonuçlanmıştır (cosmovisions.com, 2018).

Fildişi Sahili'nin yönetim biçimi cumhuriyettir. 7 Ağustos 1960'da Fransa'dan bağımsızlığını ilan ettikten sonra ülkede çok partili başkanlık sistemi kabul edilmiştir. Bu sistem ancak 1990 yıllarda tam olarak işlemeye başlamıştır. 1983 yılından beri ülkenin başkenti Yamoussoukro olmasına rağmen, Abidjan ülkenin ticari ve idari merkezi olmaya devam etmektedir. Ülkenin en önemli tarım ürünü kakao olup dünyanın kakao üretiminin yarısını Fildişi Sahili karşılar. Başka bir ifade ile kakao üretiminde dünya lideridir. Dünya kakao üretiminin

neredeyse yarısını karşılayan ülkenin zengin petrol, doğalgaz, elmas ve demir cevheri madenleri bulunmaktadır. Elmas rezervlerini Birleşmiş Milletler ambargosu nedeniyle ihraç edemeyen ülkenin altın üretimi ise yılda ortalama 1.5 tondur. Atlas Okyanusu kıyısındaki eşsiz sahiliyle ülke, turizm açısından da önemli bir potansiyele sahiptir. Fildişi Sahili'nin ilk cumhurbaşkanı dünyanın en büyük bazilikasını inşa ettirmiştir (The Basilica of Our Lady of Peace of Yamoussoukro). Bu bazilika Vatikan'daki bazilikadan dahi yedi kat daha büyüktür. (Ministère Du Tourisme et Des Loisirs, 2017).

Yukarıda kısaca açıklanan genel bilgiler çerçevesinde ülkeye ait başlıca bilgileri Tablo 2.1'de gösterilmiştir.

Tablo 2. 1: Temel Göstergeler

RESMİ ADI	Fildişi Sahili Cumhuriyeti
YÖNETİM BİCİMİ	Başkanlık Tipi Cumhuriyet
BASKENT	Yamoussoukro
BAĞIMSIZLIK TARİHİ	7 Ağustos 1960 (Fransa'dan ayrıldı)
YÜZÖLCÜMÜ	322.462 km ²
COĞRAFİ	Afrika'da; Gana, Burkina Faso, Mali,Liberya ve Gine ile komşudur. Atlas Okyanusu'na 515 km'lik sahil şeridi bulunmaktadır
İKLİMİ	Kıyı bölgeleri tropikal, kuzey bölgeleri yarı kara ikliminin etkisi altındadır. Üç mevsim yaşanmaktadır. Kasım - Mart ayları ılıman ve kuru, Mart – Mayıs ayları sıcak ve kuru, Haziran – Ekim ayları sıcak ve nemli geçer.
DOĞAL KAYNAKLARI	Petrol, doğal gaz, elmas, manganez, demir, kobalt, boksit, bakır, hidro enerji
NÜFUS	24.184.810
NÜFUSUN ETNİK DAĞILIMI	Akan, Voltaïque veya Gur, Kuzey Mandları, Krou, Güney Mandları
DİN	%42.9 İslam, %33.9 Hristiyan ve %23 diğer
RESMİ DİLİ	Fransızca
NÜFUS ARTIŞ ORANI	%1.84

ORTALAMA YAŞAM SÜRESİ	59 yıl, erkek: 58 yıl, kadın 60 yıl
KİŞİ BAŞI ORTALAMA MİLLİ GELİR	3.600 dolar
GAYRİ SAFİ YURTİÇİ HASILA	40.39 milyar dolar
PARA BİRİMİ	Batı Afrika CFA frangı (XOF) (FCFA= Afrika Finansal Topluluğu Frangı)
REEL BÜYÜME ORANI (GSYİH)	%7.8
ENFLASYON ORANI	%1.1
İŞSİZLİK ORANI	%2.8
YOKSULLUK NÜFUSU ORANI	%46.3
OKUR-YAZAR ORANI	Toplam Nüfus: %48.7
ULUSLARARASI TELEFON KODU	+225
DÖVİZ KURU	1 Dolar = 579.61 CFA Frangı

(Kaynak: Dünya Bankası, 2017)

Tablo 2.1’de görüldüğü üzere ülkenin para birimi, Batı Afrika CFA frangıdır. 2017 yılında Dünya Bankası verilerine göre, Fildişi’nin nüfus artışı oranı %1.84, ortalama yaşam süresi 59 yıl, kişi başına ortalama milli gelir 3.600 dolar, gayrı safi yurtiçi hasıla 40.39 milyar dolar, reel büyüme oranı %7.8, enflasyon oranı %1.1, işsizlik oran %2.28, yoksul nüfus oranı %46.3 ve okur-yazar oranı ise %48.7’dir.

2.1.2. Siyasi Durumu

Fildişi Sahili, cumhurbaşkanlığı sistemini benimseyen çok partili cumhuriyet devletidir. Beş yıl boyunca genel oyla seçilen bir başkan tarafından yönetilmektedir. Başkan yardımcısı ise cumhurbaşkanı tarafından seçilir. Yamoussoukro 1983 yılından beri ülkenin siyasi başkentidir. Ancak, cumhurbaşkanlığı, bakanlıklar, millet meclisi, büyükelçilikler ve diğer resmi kurumların

merkezleri ülkenin ekonomik başkenti konumunda olan Abidjan'dadır. Cumhurbaşkanının görev süresi beş yıl olup en fazla iki dönem ile sınırlıdır. Siyasal iktidar üç tip yapıya sahiptir (Note D'information De L'agence UEMOA-Titre, 2017):

- **Yürütme Yetkisi:** Cumhurbaşkanı ve başkan yardımcısından oluşmaktadır. Hükümet, Cumhurbaşkanı tarafından atanmış olan Başbakan tarafından yönetilmektedir.
- **Yasama Yetkisi:** Millet Meclisi ve Senato'dan oluşmaktadır. Millet Meclisi ve Senato Başkanları sırasıyla beş yıl için seçilir. Millet Meclisinde göre yapan milletvekilleri doğrudan genel oyla seçilir. Senatörlerin üçte ikisi dolaylı genel oy hakkıyla seçilir, üçte biri ise cumhurbaşkanı tarafından atanır.
- **Yargı Yetkisi:** Ülkenin yargı yetkisini en yüksek mahkemeleri olan Sayıştay, Yargıtay, devlet konseyi ve anayasal konseyi oluşturur. Bu mahkemelerin üyeleri cumhurbaşkanı tarafından atanır.

Fildişi Sahili Demokratik Partisi (PDCI), 1940 ve 1950 yıllarında ülkenin özerklik taleplerini dile getirmiştir. Lideri Felix Houphouët Boigny, 1960'ta bağımsızlığa ulaştığında cumhurbaşkanı olmuştur. Takip eden on yılda, Fildişi ekonomisi büyümüş, Afrika'nın diğer ulusları için bir refah modeli olmuştur. Houphouët Boigny döneminde, PDCI tek parti olarak görev yaptığından ülke de siyasi olarak istikrarlıydı. Ancak 1980'lerde ortaya çıkan tartışmalar nedeniyle 1990'da çok partili siyasetin benimsenmesine yol açmıştır. Ancak, 1993'te eski cumhurbaşkanının ölümü ve ondan sonra göreve başlayan yeni cumhurbaşkanı ile birlikte ülke toplumlar arasında gerilimler, ekonominin bozulması ve silahlı çatışmalar gibi birçok karmaşık durumu içine alan bir döneme girmiştir. Fransa ve Birleşmiş Milletler tarafından tarafları barıştırmak ve ülke içindeki karmaşayı düzeltme amacıyla dış birlikler gönderilmiş ancak ülkenin özellikle Güney ve Kuzeyi arasında dengesiz bir ortam oluşturmuştur. Ouagadougou anlaşması (2007) ile durum geçici olarak sakinleştirmiş, ancak 2010 cumhurbaşkanlığı seçimleri yine siyasal ortamı germiş ve eski düşmanlıkları canlandırmıştır (École De Politique Appliquée, 2018).

Ülke genelinde Ekim 2010'da yapılan Cumhurbaşkanlığı seçimleri altı kez ertelenmiştir. Bu durum seçim sonrası şiddetli bir kriz ile Fildişi Sahili'ni bir kez daha kaosa sürüklemiştir. Fildişi Sahilleri iki cumhurbaşkanı ve iki hükümetle kalmıştır. Yeni Cumhurbaşkanı görevine 5 Mayıs 2011 tarihinde resmen başlamıştır. Kriz sonrası millet meclisi genel seçimleri 11 Aralık 2011 tarihinde yapılmıştır. Yerel seçimler ise 21 Nisan 2013 tarihinde yapılabilmektedir. Mevcut

Cumhurbaşkanı 25 Ekim 2015 tarihinde yapılan cumhurbaşkanlığı seçimlerinde de %83.66 oy alarak iktidarını sürdürmüştür (Commission Electorale Indépendante-CI, 2015).

Ülkede 30 Ekim 2016 tarihinde bir anayasa referandumu gerçekleştirilmiştir. Katılım oranının %42 olduğu referandum %93.42 evet oyuyla sonuçlanmıştır. Yeni anayasa çerçevesinde bir cumhurbaşkanı yardımcısı makamı ilan edilmiş, eski başbakan cumhurbaşkanı yardımcısı olarak atanmıştır. Yeni anayasayla bir Senato ilan edilmesi de öngörülmüştür. 255 sandalyeli Fildişi Sahili parlamentosu için son seçimler ise 18 Aralık 2016 tarihinde gerçekleştirilmiştir. 10 Ocak 2017 tarihinde Cumhurbaşkanı tarafından Başbakan ataması yapılmış ve 11 Ocak 2017 tarihinde yeni hükümet kurulmuştur. Son yerel ve bölgesel seçimler ise 13 Ekim 2018 tarihinde gerçekleştirilmiştir (Jeune Afrique, 2016).

Fildişi Sahili, Ulusal Kalkınma Planı'nın (PND 2012-2015) geliştirilmesiyle, kalkınma politikasına yeni bir ivme kazandırmaya karar vermiştir. Bu yeni strateji, özel ve kamu yatırımlarına dayanan iddialı ve gerçekçi bir kurtarma ve geliştirme programına dayanmaktadır. Ayrıca program, Fildişi Sahili'nin 2020 yılına kadar gelişmekte olan bir ülke olmasını sağlamak için ülkeyi güçlü ve sürdürülebilir büyüme yoluna sokmayı hedeflemektedir (International Monetary Fund [IMF], 2013).

2.1.3. Sosyal Durumu

Hükümet, ülke ekonomisini ve sosyal durumunu iyileştirmeyi amaçlayan 2016-2020 dönemi için yeni bir Ulusal Kalkınma Planını (PND) kabul etmeye karar vermiştir. Bu gelişme planı, özel sektör ve büyümeyi desteklemek ve ekonomiyi kesin olarak dönüştürmek için büyük yapısal reformları içermektedir. Bu yeni plan, önceki PND'nin uygulanmasından (2012-2015) elde edilen tecrübelerle dayanmaktadır. Bu programlar ile Fildişi Sahili'nin 2020'de gelişmekte olan bir ekonomi olması ve yoksulluk oranının önemli ölçüde azaltılması hedeflenmektedir (Groupe Consulatif Du PND-CI, 2016).

2016 yılında Fildişi Sahili, BM İnsani Gelişme Endeksi'nde (HDI) 188 ülke arasında 171'inci sıradadır. 1985 ile 2011 yılları arasında, yoksulluğun büyüklüğü ve ciddiyeti artmış. Yoksul nüfus oranı %10'undan %51'e kadar çıkmıştır. Bununla birlikte, Dünya Bankası'nın 2015'in yaşam standartları izleme anketinin bulguları, son ekonomik iyileşmenin yoksulluk oranını %46'ya düşürdüğünü göstermektedir (Dünya Bankası, 2015).

Fildişi Sahili 31 bölgeye ayrılmıştır ve her bölgede 108 il bulunmaktadır. Son Ulusal İstatistik Enstitüsü raporlarına göre; 2014 yılında nüfus artış hızı %2.6, 2017 yılında beklenen

kentleşme oranı %51.6, 2016 yılında doğum oranı %35.1 ve okur yazma oranı %48.7, 2015 yılı yoksulluk oranı %46.3, 2014 yılında suya erişim oranı %60.5 ve elektrik kullanım oranı %61.9, ortalama nüfus yoğunluğu 80.80 kişi / km² dir (Institut national de la statistique [INS-CI], 2018).

2.1.4. Ekonomik Durumu

Ülkenin yaklaşık nüfusu 24 milyon olup bunun 4,5 milyonu yabancılardan oluşmaktadır. Fildişi Sahili, Batı Afrika'da Nijerya ve Gana'nın ardından üçüncü büyük ekonomiye sahip bir ülkedir. Bu bağlamda Fildişi Sahili'nin bölgesel bir güç olduğu söylenebilir. Ülke, BAEPB'nin GSYİH'nın %36'sına (2017'de 40.3 milyar ABD doları) ve tarımsal ihracatının %60'ına katkıda bulunmuştur. Bununla birlikte, kişi başına GSYİH 1.615 ABD doları olup bu rakam Sahraaltı Afrika ortalamasının (1.776 ABD Doları) altındadır. Ülkenin İnsani Gelişim Endeksi; Dünya'nın 188 ülkesi arasında 171'inci ve Afrika'nın 54 ülkesi arasında da 37'nci sırada yer almaktadır. 2015 yılı verilerine göre yoksulluk oranı %46.3 olup bunun anlamı ortalama bir kişi günde 1.90 dolardan az kazanmaktadır. Buna karşın Fildişi Sahili sahip olduğu; coğrafi konumu, gelişmiş ulaşım altyapısı ve sektörel çeşitlilik ile ekonomik istikrarını korumaya çalışmaktadır. Ülkenin temel ekonomisi tarım sektörüne dayanmaktadır (GSYİH'nın %28'i). Fildişi Sahili pazarın %35'inden fazlasına sahip olmakla dünyanın en büyük kakao üreticisidir. Başlıca diğer sektörler %25 ile enerji (ham petrol ve arıtma), inşaat ve tarımdır. Diğer önemli bir alan %47 ile bilgi ve iletişim teknolojileri (mobil telefon), finansal hizmetler (bankalar), ulaştırma ve dağıtım hizmetleridir. Özel yatırımları harekete geçirmek için, hükümeti Aralık 2015'te, 2016-2020 dönemi için 45 milyar Euro'luk yatırım hacmini sağlayan ulusal bir kalkınma planını kabul etmiştir. 2012 yılından beri ülke %8 civarında bir büyüme kaydetmiştir. 2017 yılına ait ekonomik büyüme oranı %7.8'dir. Bu rakamlar siyasi ve parasal istikrar gibi yapısal faktörler (Frank Zone'a ait), çeşitlendirilmiş bir ekonomi ve iş ortamının iyileştirilmesinden kaynaklanmaktadır. Bu gelişme aynı zamanda ülkenin borçlularının azaltılması sürecinde da büyük bir avantaj sağlamaktadır (Agence France Trésor, 2018).

Fildişi Sahilinin sahip olduğu altyapının çoğu 1960-1980 yılları arasında yapılmıştır. Sahraaltı Afrika'nın ikinci limanı, önemli bir karayolu ağı ve son zamanlarda genişletilen uluslararası havaalanı bunların en önemlileridir. Kakao yanında başlıca diğer tarımsal ihracat ürünleri; kauçuk, kaju, pamuk, kahve, hurma yağı, muz, ananas ve kola sayılabilir. Bu ürünlerin ihracatında Afrika'da ilk sırada yer almaktadır. Son zamanlarda petrol ve gaz sahalarının işletilmesi sayesinde ülke kendi enerji yeterliliğini sağlamaktadır ve elektrik ve petrol ürünlerinin

alt bölgelere ihraç edilmesine izin vermektedir. Hükümetin bu konudaki çabalarına rağmen; genel mali durum, 2017 yılındaki kakao fiyatlarının düşüşü ve talepteki olumsuz hareketler nedeniyle kötüleşmiştir. Bu durum ülkenin temel gelir kaynağı olduğundan gelirlerin düşmesine neden olmuştur. Öte yandan, Fildişi Sahili, bölgesel ekonomik büyümenin itici gücü olarak statüsünü yeniden kazanmak için, yolsuzlukla mücadelede ve iş ortamının iyileştirilmesinde hala birçok zorlukla karşı karşıya kalmaktadır. Kalkınma endekslerinin pozitif olarak sürdürülebilmesi için büyüme ve gelir dağılımında adaletin sağlanması son derece önemlidir (Ministère De l'Europe Et Des Affaires Étrangères, 2018).

Fildişi Sahili para birimi Afrika Finansal Topluluğu'nun kısaltması olan CFA frangıdır. Ülke bu para birimini Batı Afrika Ekonomik ve Para Birliği'nin diğer üye ülkeleriyle birlikte kullanmaktadır. CFA Frangı, Euro ile bağlantılıdır ve paritesi 1 EURO için 655.957 CFA frangı olarak belirlenmiştir. Bu oran, 1945'ten bu yana sabit pariteyi sağlayan Fransız kamu hazinesi tarafından garanti edilmektedir. Söz konusu durum, birçok yatırımcının Fildişi Sahili'nin en güçlü yönlerinden biri olarak kabul ettiği parasal istikrarı sağlamaktadır (Agence Pour Le Commerce Extérieur, 2017: 19).

CFA frangı Euro'nun değer kazanması ve değer kaybetmesi sonucunda değişir. Euro'nun değer kazanması, ithalatı daha ucuz hale getirmektedir, ancak endüstriyel kalkınmayı ve tarımsal spekülasyonun değerlendirilmesini zayıflatmaktadır (Economie Africaine, 2018: 5).

Fildişi Sahili ve parasal bölgenin geri kalanı, yine de, Euro ile eşleşmeyi sona erdirmek, hatta para birimini kaldırmak için artan baskılarla karşı karşıyadır. CFA Frangı'na üye olan ülkelerin, yabancı para rezervlerinin en az yarısını Fransa Hazinesi'ne koymak zorunda kalmaları nedeniyle bu durum protestolara neden olmaktadır. 31 Aralık 2016 tarihi itibarıyla Fildişi Sahili'nin döviz rezervleri 4,95 milyar dolar olarak gerçekleşmiş olup bu rezervler son yıllarda önemli ölçüde artmıştır. Bu rezerv 2008 yılında sadece 2,25 milyar dolar idi (Agence Pour Le Commerce Extérieur, 2017: 19).

2.1.4.1. Başlıca Sektörler

Fildişi Sahili ekonomisi temel olarak tarıma dayalıdır. Birincil sektör durumunda olan tarım, GSYİH'nın yaklaşık dörtte birine katkıda bulunmaktadır ve ülkenin işgücünün üçte ikisinden fazlasını istihdam etmektedir. Fildişi Sahili, dünyanın en büyük kakao üreticilerinden ve dünyanın en büyük kakao çekirdeği, kahve ve hurma yağı ihracatçılarından birisidir. Fildişi'nin kauçuk üretimi son yıllarda önemli ölçüde artmıştır. Fildişi Sahili petrol ve gaz üreten

bir ülkedir. Petrol sektörü, istikrarlı bir büyüme ve önemli yatırımlarla ülke ekonomisinde önemli bir rol oynamaya başlamıştır. Ülkede, altın, elmas ve nikel gibi değerli madenler çıkartılmaktadır (Agence Pour Le Commerce Extérieur, 2017: 19).

İkincil sektör olarak sanayi sektörü GSYİH'nın yaklaşık dörtte birine katkı sağlamaktadır. Ülkenin ana sanayi sektörleri endüstriyel gıda hazırlama, tekstil, inşaat malzemeleri, gübre, ton balığı konservesi ve motosiklet, taşıt ve bisiklet montajıdır. Afrika kıtasındaki diğer birçok ülkede olduğu gibi, üçüncül sektör hizmetler sektörüdür. Bu sektör de son yıllarda hızla büyümektedir. Hizmetler sektörü GSYİH'nın %55'inden fazlasına katkıda bulunmaktadır. Telekomünikasyon hizmetleri en önemli alt sektör olup diğer alt sektörlerle birlikte bu alandaki büyümenin temelini oluşturmaktadır (Abourse, 2016).

2.1.4.1.1. Tarım Sektörü

Ülke, ekonomik kalkınmasının temelini tarım ürünleri oluşturmaktadır. Tarımsal ürünler toplam ihracatın %40'ını oluşturmaktadır. Fildişi Sahili, %35 pazar payıyla dünyanın en büyük kakao üreticisidir. Ülkenin kakao üretimi 1.5-1.7 milyon ton arasında değişmektedir. Kakao üretiminin yaklaşık üçte biri ülke içinde işlenmektedir. Üretimde yaşanan düşüme veya yükselme bu sektörü çok etkilememektedir. Bu sektördeki temel sorun uluslararası piyasada kakao fiyatının düşmesidir. Fiyatlardaki bu düşüş uluslararası talebin durgunluğuyla açıklanabilir. Kakao üretiminde diğer önemli bir sorun; aşırı depolama süresi ve kuraklık nedeniyle kakao çekirdeklerinin çok asidik hale gelmesidir. Örneğin 2017 yılında söz konusu kakaonun aşırı depolama süresi ve kuraklık nedeniyle asidik oranı çok yüksek çıktığından öğütme şirketleri toplam üretimin %30 ila %50'sini reddetmişlerdir (Economie Africaine, 2018:6).

Dünya Bankası'nın baskısı altında, ülke, şeffaflığı artırmak ve gelir dağılımını iyileştirmek için 2010 ve 2012 yılları arasında tarım sektörde reform yapmıştır. Fildişi Sahili, daha yüksek verimli ağaçlar kullanarak, mahsulü daha verimli hale getirmeye başlamıştır. Üretim, Kakao-Kahve Konseyi tarafından düzenlenmektedir. Adından da anlaşılacağı gibi, kahve üretimi de desteklenmektedir.

Fildişi Sahili, dünyanın 13'üncü kahve üreticisidir. Afrika'da ise Etiyopya ve Uganda gibi diğer büyük üreticilerin ardından üçüncü büyük üreticidir. Ülke ayrıca Afrika'nın önde gelen kauçuk üreticisidir. Hidrokarbon olmayan ikinci en büyük ihracat merkezi olup 2015 yılında üretim 340.000 ton olarak gerçekleşmiştir. Fildişi Sahili'ne yarar sağlayan diğer tropikal ağaç ise hurma ağacıdır. Hurma yağı üretimi yıllık 400.000 tonu bulmakta olup bu rakam ile Afrika'nın

ikinci büyük üreticisidir. 2015 yılında 750.000 ton kaju üretilmiş olup bu rakam ile dünyanın en büyük kaju üreticisi olmuştur. Fındık üretiminin sadece yüzde 6'sı ülkede işlenmektedir. İşlenmiş fındık miktarı artırıldığı takdirde bu alandaki üretimden de daha fazla oranda faydalanılabilir. Ülkede yetiştirilen diğer önemli ürünlerden bir tanesi pamuktur. Burkina Faso ve Mali'nin ardından en fazla pamuk üretimi burada yapılmakta olup yıllık üretim miktarı 500.000 tona yakındır. Ancak bu rakamlar hava şartlarına ve mevsim özelliklerine göre dalgalanma göstermektedir. 2014 yılında pamuk fiyatlarında yaşanan düşüş nedeniyle işlenmemiş pamuk üretimi de 2015-2016 yılları arasında %30 azalma göstermiştir. Başka bir ifade ile pamuk üretimi 2014 yılında 450.000 ton iken 2015 yılında 310.000 tona düşmüştür (Dünya Bankası, 2017).

Ülke, ananas, mango ve muz gibi diğer meyveleri de ihracat amaçlı üretmektedir. Tarımsal yiyecek üretimi ise patates, manyok, plantain ve tahıldan oluşmaktadır. Ülke pirinç, buğday, soğan ve patates ithal etmek zorundadır. Ülkede hayvan yemi olarak kullanılmak üzere yoğun bir şekilde mısır ve soya fasulyesi üretimine başlanmıştır. Üretim miktarı iç talebi karşılamadığı için, hayvansal ürünlerin büyük bir bölümü ithal edilmektedir. Ülkenin merkezinde ve kuzeyinde sığırlar, güneyde domuzlar ve kümes hayvanları yetiştirilmektedir. Kanatlı sektörü, kendi kendine yeterliliği sağlayan tek sektördür. Balıkçılık, sadece mesleki bir faaliyet olarak kalmakta endüstriyel balıkçılık yapılmamaktadır. Önemli ton balığı üretimine rağmen (Afrika'nın ilk üreticisi), 2013 yılı verilerine göre balıkçılık ürünleri ülkenin 3'üncü ithalat ürünüdür. Sahip olduğu altyapı özellikleri nedeniyle Abidjan limanından ton balığı ihracatı yapılmaktadır (Economie Africaine, 2018:6). Yine de Fildişi vatandaşlar için temel protein kaynağıdır.

2.1.4.1.2. Sanayi Sektörü

Fildişi Sahili'nde başlıca sanayi sektörleri; gıda, enerji, petrol ürünleri, mobilya üretimi, inşaat malzemeleri ve tekstildir. Fildişi Sahili, gıda işleme, çimento, plastik, kimyasal ürünler, ahşap, içecek, mobilya, cam gibi farklı sektörlerde üretimi olan küçük ve orta ölçekli bir sanayiye sahiptir. Bu üretim faaliyetleri yerel şirketlerin yanı sıra uluslararası şirketler (Nestle, Bolloré, Cargill, Olam, Barry Callebaut, Total, vd.) tarafından da yapılmaktadır. Gıda sektöründe değirmencilik, kahve-kakao işleme, tohum, kanatlı hayvanlar, şeker, içecek, konserve balık ve süt üretimi başı çekmektedir. Ülkenin gıda sanayisindeki ürünlerinin çoğu BAEPB ülkelerine ihraç edilmektedir (Chambre De Commerce Et D'industrie De Côte D'ivoire, 2018).

Sanayi GSYİH'nın içinde %25 paya sahip olup bunun %65'ini imalat sanayi oluşturmaktadır. Ham ürünlerin dönüşümü sürecinde en önemli büyüklüğe tarımsal sanayi

sahiptir. 2015 yılı verilerine göre kakao üretiminin %35'i işlenmiştir. Bu oranın 2020 yılında %50'ye çıkartılması hedeflenmiştir. Ülkenin önde gelen endüstriyel çikolata fabrikası Cémoi'nin 2015 yılında açılmıştır. Bu alanda yeni fabrikaların inşası devam etmekte olup önümüzdeki yıllarda işlenme oranı daha da yüksek seviyelere ulaşacaktır. Yeni bir vergi teşviki de üreticiler yerel işleme konusunda teşvik edilmektedir. 2016 yılından beri, işlenmiş çikolata ürünleri ihracat vergisinden muaftır. Bu tarz teşvik ve gelişmeler ile mamullerin oranı artacak, ülke emtia fiyatlarına daha az bağımlı olacak ve uluslararası piyasalarda ve özellikle Avrupa'da rekabetçi maliyetlerle ürünler satabilecektir. 2014-2015 yılları arasında pamuk tohumu üretiminin yaklaşık yarısı ülke içinde gerçekleştirilmiştir. 2010-2011 yılları ile karşılaştırıldığında, bu üretimin 2.5 kat artışı anlamına gelmektedir. Tüm kauçuk üretiminin ilk dönüşümü, tüm hurma yağı işleme süreci ve kaju fıstığı üretimin %5'i ülke içinde gerçekleşmektedir (Economie Africaine, 2018:7).

Diğer büyük sanayi sektörü madencilik olup yaklaşık 7.000 kişiyi doğrudan istihdam sağlamaktadır. Ülke altın, elmas, manganez, demir, nikel, kobalt ve bakır açısından zengindir. Altın üretimi 2011-2015 yılları arasında 12 tondan 23.5 tona yükselmiştir. Fildişi topraklarında 6 altın madeni aktif olarak çalışmaktadır. Üretimdeki bu artış, uluslararası piyasalarda altın fiyatlarının düşmesine de neden olmaktadır. Fildişi Sahili, günde yaklaşık 45.000 ton varil petrol üretmektedir. Petrol üretimi büyük Afrika üreticilerinin çok gerisindedir. Örneğin Nijerya'da günde yaklaşık 2 milyon ton varil petrol üretilmektedir. Rafineri faaliyeti, Fildişili Rafineri Şirketi (SIR) tarafından yürütülmektedir. Arıtma kapasitesi günde 75.000 varildir. Ayrıca ülke doğal gaz üretimine çok bağımlıdır. 1990'lı yıllardan beri, SAUR-Bouygues-EDF grubu Fildişi Sahili'nin Yeni Enerjileri Şirketi (CENCI) yoluyla gaz sahalarını kullanmaktadır. Üretilen gaz, enerji santralleri tarafından kullanılmaktadır. Enerji santralleri toplam enerjinin %70'ini bu kaynaktan sağlamaktadır. Gaz üretiminin günlük 70.000 m³ olduğu tahmin edilmektedir (Abourse, 2016).

2.1.4.1.3. Hizmet Sektörü

Fildişi Sahili Batı Afrika bölgesinde en fazla gelişmiş telekomünikasyon altyapısına sahip ülkedir. Hizmet sektörü Fildişi Sahili'nin GSYİH'sının %47'sini oluşturmaktadır. Başlıca hizmetler ulaşım, telekomünikasyon, finansal faaliyetler, dağıtım ve turizmdir. 2016 Dünya Bankası raporuna göre, Fildişi finans sektörü Togo ve Senegal'e göre daha az gelişmiş durumdadır. Sektörün modernleşmesi, kredi başvuru sahipleri hakkında daha iyi bilgi toplanması, telefon şirketleri ile ortaklıklar, banka kartlarının mikro kredi kuruluşları tarafından verilmesi gibi

uygulamalar hizmet sektörünün daha hızlı gelişmesini sağlayabilir (Economie Africaine, 2018: 8).

Ülkede telekomünikasyon sektörü 1990 yılında özelleştirilmiştir. Özeleştirme sonrasında bu sektör önemli bir büyüme yaşamıştır. Ülke genelinde 25 milyon cep telefonu dolaşımında olup nüfusun yaklaşık %20'si internete erişebilmektedir. Ülkede aktif faaliyet veren 5 adet mobil telefon şirketi bulunmaktadır ve aktif abone sayısı yaklaşık 15 milyon kişidir. Sabit telefon abone sayısı ise 280 bin civarındadır. Fildişi Sahili'ndeki ana havalimanı Abidjan'daki Felix Houphouet Havaalanıdır (Abourse, 2016).

2.1.4.1.4. Bankacılık Sektörü

Fildişi Sahili'ndeki bankaların tarihi, 1939'da doğan "frank bölgesi" ile yakından bağlantılıdır. Fransa ile dış ülkeler arasında ticari ve finansal işlemler yapmak 28 Ağustos, 1 ve 9 Eylül 1939 tarihli kararnameler ile yasaklanmıştır. Böylece, Frang'ın ayrıcalık alanı oluşturulmuştur. Eğer "frank bölgesi" 1939'da şekillendiği düşünülürse, bankacılık sisteminin köklerinin 1853'de köle bankası olarak kurulan Senegal Bankası'na dayandığı söylenebilir. Senegal Bankası sonra 1901 yılında, Fransa tarafından kendi bölgelerinde ilk emisyon enstitüsü olan Batı Afrika Bankası kurulmuştur. Aynı zamanda, Senegal Bankasının temellerinden Batı Afrika'nın Uluslararası Bankası (BIAO) doğmuştur. BIAO-CI, BICICI, SGBCI ve SIB, bağımsızlıktan önce Fildişi Sahili'nde kurulan BIAO, BNP, Crédit Lyonnais ve Société Générale gibi Fransız bankacılık kurumlarının dönüşümünden kaynaklanmaktadır. 1976 yılına kadar, Fildişi bankacılık sisteminin organizasyonu, 4 Ağustos 1965 tarihli 65-252 sayılı Kanun'a ve bankacılık mesleğinin kredi ve organizasyon düzenlemelere dayanmıştır. Söz konusu kanun ile bankalar; ticari bankalar, mevduat bankaları, iş bankaları ve kalkınma bankaları olmak üzere farklı kategorilere ayrılmıştır. 1975 yılı bankacılık sisteminde yapılan reform çalışmaları ve 1990 yılında yapılan bankacılık düzenlemesi ile bu ayırım kaldırılmıştır. Günümüzde bankalardan ve finans kurumlarından oluşan iki kredi kuruluşundan söz edilebilir. 25 Temmuz 1990 tarih ve BAEPB'nin bankacılık düzenlemelerine ilişkin kanunun 3 üncü maddesine göre bankalar; "kredi işlemlerinde ve yatırımda kullandıkları çek veya transferlerle düzenleyebilecekleri fonları kendileri ve başkaları için kullanana işletmelerdir" (Ministère De l'Economie Et Des Finances, 2017). 15 Mayıs 1992 tarih ve 92-311 sayılı kararname ile finansal kurumlar yürütmeye yetkili oldukları faaliyetlere göre üç gruba ayrılmıştır:

- *Birinci grup:* Bunlar kredi kuruluşlarıdır. Borç verme, iskonto etme, ters repolar, borç edinme, garanti, krediyle satış veya finansal kiralama finansmanı işlemleriyle uğraşırlar.
- *İkinci grup:* Bunlar finansal yatırım kuruluşlarıdır. Bu kurumlar, mevcut şirketlerdeki özkaynak işlemi yapar veya kamu veya özel kişiler tarafından ihraç edilen menkul kıymetlerin kazanılmasında faaliyet gösterir.
- *Üçüncü grup:* Diğer finansal kurumlardır. Bu kurumlar; kredili veya borsada satış işlemleri, aracı komisyoncu, yatırım komisyoncusu, vb. operasyonları yaparlar.

Fildişi Sahili'nin bankacılık sektörü, Batı Afrika ya da Fas bankacılık gruplarının yan kuruluşlarının yükselişine bağlı olarak son yıllarda sürekli bir büyüme yaşamaktadır. Toplam bilanço büyüklüğü 2012 ve 2015 yılları arasında %75 oranında artarak 12.5 milyar Euro'ya ulaşmıştır. Bölgesel pazarda ihraç edilen kamu borçlanma senetlerinde, kredilerde ve yatırımlarda sürekli bir büyüme görülmektedir. Bankalar daha çok kısa vadeli kredilerle büyük şirketleri finanse etmektedirler. 2015 yılında risk maliyetindeki keskin düşüş, sektörün kârlılığının güçlenmesine yardımcı olmuştur. Bankacılık sektörü bankacılık düzenlemelerini sıkı bir şekilde izlemek durumundadır. Ancak bu konuda yaşanan zayıflıklar sektör olumsuz etkilemektedir. Soci  t   G  n  rale'nin yan kuruluşu olan SGBCI, bankacılık sektöründe lider kuruluş olarak faaliyetine devam etmektedir. BAEPB bölgesinde en önemli bankacılık sektörü Fildişi Sahili'ne aittir. 2015 yılı verilerine göre ülkede 24'   banka ve 2'si finansal kuruluş olmak üzere toplam 26 aktif banka faaliyet göstermektedir. Bankacılık sektörü bölgedeki toplam alacak hesaplarının %28'ini elinde bulundurmaktadır (Service   conomique R  gional D'Abidjan De La France [SER], 2016:1).

2.1.4.2. Dış Ticaret

Fildişi Sahili, Batı Afrika'daki ticari faaliyetlerin merkezidir. Dış ticaretin   lke GSY  H içindeki payı %90'dır. Fildişi Sahili, ortak dış tarifeyi uygulayan BAEPB   yesidir. Aynı zamanda serbest ticaret bölgesine dahildir. Ayrıca, Kasım 2008'de Avrupa Birliği ile ekonomik ortaklık anlaşması imzalamıştır. Bu anlaşma, esas olarak, AB ile Fildişi Sahili arasında var olan tercihli ticaret sistemini sürdürmeyi amaçlamaktadır. 2009 yılında, ticaret değeri bir önceki yıla göre yaklaşık %10 düşmüştür. Bu durumun temel nedeni, uluslararası alanda yaşanan ekonomik krizin Fildişi Sahili'nin ana ticaret ortaklarının ekonomileri üzerindeki olumsuz etkisi nedeniyle. Batı Afrika ekonomisinin başlıca lokomotiflerinden biri olan Fildişi Sahili, Batı Afrika Devletleri

Ekonomik Topluluğu'nun (ECOWAS) mal ticaretinin %10'unu gerçekleştirmektedir. Son 10 yıl boyunca ardı ardına yaşanan krizlere rağmen mal dış ticareti sürekli artmıştır. Uluslararası Ticaret Merkezi verilerine göre, 2003-2016 yılları arasında mal ticareti yaklaşık 2 kat artmış olup, ihracatının büyük bir kısmını tarım ürünlerinin, ithalatını ise tarım dışı ürünlerin oluşturduğu gözlemlenmektedir. Fildişi Sahili, Avrupa ve BRIC ülkelerine genel olarak hammadde ihracatı yapmaktadır. Diğer sahra altı ülkelere ise mamul ürün ihraç etmektedir (Globaltrade.net, 2018).

Tablo 2.2'de, 2013-2017 yılları arasında Fildişi Sahili'nde gerçekleşmiş Dış Ticaret verileri gösterilmiştir.

Tablo 2. 2: Fildişi Sahili'nin Dış Ticaret Göstergeleri (Milyon ABD Doları)

YILLAR	İHRACAT	İTHALAT	HACİM	DIŞ TİCARET DENGESİ	2013-2017 YILLARI % DEĞİŞİM (HACİM)
2013	12.083.808	12.482.984	24.566.792	-399.176	
2014	12.985.053	11.177.660	24.162.213	1.807.393	-1.6
2015	11.844.759	9.532.206	21.376.965	2.213.553	-11.5
2016	10.605.032	8.405.077	19.010.109	2.199.955	-11
2017	12.560.521	9.606.639	22.167.160	2.953.882	16.6

(Kaynak: International Trade Commission [ITC], 2018)

Tablo 2.2'den de görüldüğü gibi ihracat ve ithalat arasında dengesiz bir ilişki vardır. 2013-2014 yılları arasında dış ticaret hacmi artmıştır ancak 2014 yılından 2016 yılına kadar dış ticaret hacmi azalmıştır. 2017 yılında yeniden artış göstermiştir. Dış ticaret yıllık değişimi bir bütün olarak izlendiğinden 2014 yılından beri dış ticaret dengesi fazla vermektedir.

2.1.4.2.1. Fildişi Sahili'nde İthalat / İhracat İşlemi İçin İstenilen Belgeler

Fildişi Sahili'nde serbestlik ilkesi bulunmaktadır. Bu ilkeye göre Dış Ticaret Müdürlüğü tarafından verilen ithalatçı / ihracatçı koduna sahip olan herhangi bir işletme ithalatçı veya

ihracatçı olarak kabul edilir. İthalatçı veya ihracatçı kodu almak için aşağıdaki bilgileri içeren bir dosyanın hazırlanması gerekir (Ministère Du Commerce De Côte D'ivoire, 2015: 6):

- Ticaret sicili,
- Vergi beyannamesi,
- İthalat / ihracat kodu tahsisinden yararlanmayan gerçek veya tüzel kişiler için dört aydan daha az vergi belgesi.

Yukarıdaki koşulları sağlayan ithalatçı / ihracatçı, aşağıdaki belgeleri her yıl ilgili birime vererek belgesini yenilemesi gerekir (Ministère Du Commerce De Côte D'ivoire, 2015: 6):

- Dört aydan daha az vergi belgesi,
- Kayıtlı vergi mükellefleri için ödeme dışı sertifikası,
- Geçerli olan patent sertifikası,
- Eski ithalatçı / ihracatçı kodunun fotokopisi.

2.1.4.2.2. Gümrük Beyannamesi İçin Gerekli Evraklar

Gümrük beyannamesi için, mahiyetine, varış yerine, değerine, malların kaynağına göre üretimi gereken belirli sayıda belgenin sağlanması gerekmektedir. Bu belgeler aşağıdaki gibidir (Ministère Du Commerce De Côte D'ivoire, 2015: 7):

- Deniz yoluyla yapılan gönderiler için orijinal konşimento (yükleme faturası),
- Hava gönderileri için hava taşımacılığı mektubu,
- Tedarikçi faturası,
- Sigorta sertifikası,
- İthalatın erken bildirimi,
- Navlun faturası,
- Doğrulama sertifikası,
- Paketleme listesi,
- İhracat sertifikası (ihracat için),
- Döviz taahhüdü (ihracat için),
- Uluslararası Ticaret Örgütü tarafından verilen kargo takibi fişi,
- BAEPB menşe belgesi.

2.1.4.2.3. İhracat

Fildişi Sahili'nde ihracat işlemlerin için özgürlük rejimi, ön izin rejimi ve yasak rejimi olmak üzere üç yasal rejim vardır (Ministère Du Commerce De Côte D'ivoire, 2015: 7):

Özgürlük rejimi: Fildişi Sahili'nin liberal ekonomi modeli gereğince 11 Mart 1993 tarih ve 93-313 sayılı kararnamenin E ve F eklerinde listelenen ürünler hariç olmak üzere herhangi bir mal veya ürünün ihracatı serbesttir.

Ön izin rejimi: 11 Mart 1993 tarih ve 93-313 sayılı kararname yer alan, cevher ve kıymetli madenlerin ihracatlarının yapılabilmesi için önceden izin alınması gerekir. Bu ürünlerin ihracatı için, Madenlerden Sorumlu Bakanlık ve Ekonomi ve Finanstan Sorumlu Bakanlıktan izin alınması gerekmektedir.

Yasak rejimi: Bunlar, fauna ve bitki örtüsünün korunmasını sağlamaya yönelik yasaklardır. Bu yasaklar, 11 Mart 1993 tarih ve 93-313 sayılı Kararname Ek F'de belirtildiği gibi Fildişi ve bazı odun türleriyle de ilgilidir.

Fildişi Sahili'nin temel ihracat ürünü kakaodur. Petrol ürünleri ihracatı ise ikinci sırada gelmektedir. Petrol ürünleri ihracatı ise son yıllarda yaşanan fiyat artışlarına bağlı olarak artış göstermektedir. Fildişi Sahili'nin ihraç ettiği başlıca diğer ürünler ise kauçuk, altın, muz, hindistan cevizi, balık, pamuk, kahve ve ağaç vb. ürünleridir (Globaltrade.net, 2018).

Uluslararası ticaret merkezi verilerine göre Tablo 2.3'te 2015, 2016 ve 2017 yılları için Fildişi Sahili'nin ihraç ettiği bazı ürünler hakkında bilgi verilmiştir.

Tablo 2. 3: Fildişi Sahili'nin İhraç Ettiği Başlıca Ürünler (Birim: 1000 ABD Dolar)

GTİP	ÜRÜNLER	2015	2016	2017	2015-2017 YILLARI % DEĞİŞİM
	TOPLAM	11.844.759	10.605.032	12.560.521	6
1801	Kakao çekirdeği (bütün veya kırık, çiğ veya kavrulmuş)	3.553.796	3.037.015	3.475.845	-2.2
4001	Doğal kauçuk, balata, güta-perka, sakızlar...	501.543	549.144	840.774	67.6
1803	Kakao ezmesi (yağsız veya yağlı)	738.362	681.813	639.384	-13.4
2709	Ham petrol (petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar)	545.274	582.261	624.224	14.5
1804	Kakao yağı	424.930	439.206	422.739	-0.5
7108	Altın (platin kaplamalı altın dahil) (işlenmemiş veya yarı işlenmiş ya da pudra halinde)	756.463	817.628	843.642	11.5
0801	Hindistan cevizi, brezilya ve kaju cevizi (taze/kurutulmuş)	776.030	874.341	1.213.334	56.4
0803	Muz (plantain dahil) (taze veya kurutulmuş)	115.792	140.384	157.258	36
2710	Petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar	1.277.096	585.206	715.153	-44
1604	Hazırlanmış/ konserve edilmiş balıklar, balık yumurtasından hazırlanmış havyar ve havyar ikameleri	139.860	76	147	99

(Kaynak: ITC, 2018)

Tablo 2.3'den görüldüğü gibi 2015-2017 yılları arasında ülkenin toplam ihracatı %6 oranında artış göstermiştir. Genelde kakao ve kakao ürünleri ihracat edilmiştir. Doğal kauçuk, ham petrol, altın, hindistan cevizi, muz ve balık ürünlerinin ihracatı 2015-2017 yılları arasında sırasıyla %67.6, %14.5, %11.5, %56.4, %36 ve %99 oranlarında artış gösterirken, kakao çekirdeği, kakao ezmesi, kakao yağı ve petrol yağları ihracatı ise, sırasıyla %2.2, %13.4, %0.5, %44 oranlarında azalış göstermiştir.

Fildişi Sahili'nin en çok ihracat yaptığı ülkeler tablo 2.4'te gösterilmiştir.

Tablo 2. 4: İhracat Yapılan Başlıca Ülkeler (Birim: 1000 ABD Dolar)

SIRA	ÜLKELER	2015	2016	2017	2015-2017 YILLARI % DEĞİŞİM
1	Hollanda	1.427.729	1.248.013	1.495.582	4.7
2	ABD	962.116	951.185	1.178.949	22.5
3	Fransa	762.201	575.934	633.577	-16.9
4	Almanya	721.418	547.288	613.563	-15
5	Belçika	775.033	666.044	592.159	-24

(Kaynak: ITC, 2018)

Tablo 2.4'e göre Fildişi Sahili'nin en fazla ihracat yaptığı ülke Hollanda'dır. 2015-2017 yılları arasındaki veriler bir bütün olarak düşünüldüğünde Hollanda (%4.7) ve ABD'ye (%22.5) yapılan ihraç artarken Fransa (%16.9), Almanya (%15) ve Belçika'ya (%24) yapılan ihracat ize azalış göstermiştir.

2.1.4.2.4. İthalat

İthalat işlemlerinde, ihracat işlemlerinde olduğu gibi; özgürlük rejimi, onay rejimi ve sınırlama rejimi olmak üzere üç yasal rejim bulunmaktadır (Ministère Du Commerce De Côte D'ivoire, 2015: 4):

Özgürlük rejimi: İthalatı yapılması serbest olan ürünler için geçerlidir.

Onay rejimi: Sıhhi, bitki sağlığı, ahlak, kamu düzeni ve kamu güvenliği nedeniyle teknik bir bakanlığın önceden yetkilendirilmesine tabi olan ürünler için geçerlidir. Bunlar canlı hayvanlar, yaşayan bitkiler, çiçekçilik ürünleri, tohumlar, uçucu yağlar, eczacılık ürünleri, kaydedilmiş sesler ve görüntü taşıyıcıları, silahlar ve mühimmatlardır. Bu ürünlerin ithalatı, bakanlıklar arası komisyon tarafından verilen onayına tabidir. Bu ürünler: et, sakatat, kümes hayvanları, balık ve kabuklu yumurtalardır (taze veya korunmuş).

Sınırlama rejimi: İthalatı nicel kısıtlamaya tabi olan ürünler ve ithalatı yasaklanan ürünler ile ilgilidir. İthalatta nicel kısıtlamaya tabi ürünler, her yıl kademeli olarak serbestleştirilmeye tabi olan ürünlerdir. Yalnızca Ivorian Rafinerisi Şirketi tarafından üretilenlere benzer olan basılı pamuklu kumaşlar ve petrol ürünleri bu rejime tabidir. 25.000 frang veya daha fazla değerdeki serbest sınırlama rejimine tabi olan herhangi bir ürünün ithalatı, ithalat lisansının prosedürüne tabidir. İthalatı yasak ürünler; şeker, fırın unu, analog TV setleri ve difüzyon ve sıkıştırma standartlarına uymayanlar biyolojik olarak parçalanabilen veya olmayan normal plastik torbalardır.

İthalat rakamları incelendiğinde değer artışları temel olarak tüketim mallarında %17.6 yaşanırken, ara mal ve sermaye malları ise sırasıyla %5.7 ve %14.5 oranında azalmıştır. Tüketici ürünlerindeki büyüme temel olarak gıda dışı tüketim ürünleri (%23.7) ve gıda ürünlerinden (%8.7) kaynaklanmaktadır. İthalat tarafında, Fildişi Sahili'nin ana tedarikçileri Avrupa Birliği (%33.1), Asya (%33) ve ECOWAS (%15.2) olduğu görülmektedir. Bu bölgelerden yapılan toplam mal tedariki, toplam ithalatın % 81.3'ünü oluşturmaktadır. (Agence Ecofin, 2018).

Aşağıdaki tabloda 2.5'te 2015, 2016 ve 2017 yıllarında, uluslararası ticaret merkezi tarafından Fildişi Sahili'nin ithal ettiği bazı ürünler hakkında bilgi vermektedir.

Tablo 2. 5: Fildişi Sahili'nin İthal Ettiği Başlıca Ürünler (Birim: 1000 ABD Dolar)

GTİP	ÜRÜNLER	2015	2016	2017	2015-2017 YILLARI % DEĞİŞİM
	TOPLAM	9.532.206	8.405.077	9.606.639	0.8
2709	Ham petrol (petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar)	1.517.007	1.024.301	808.787	-4.7
1006	Pirinç	488.487	518.415	567.720	— 16.2
3004	Tedavide veya korunmada kullanılmak üzere hazırlanan ilaçlar (dozlandırılmış)	255.608	306.171	303.211	18.6
2710	Petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar	483.036	132.817	636.670	32
0303	Balıklar (dondurulmuş)	444.157	381.723	456.161	— 2.7
8703	Binek otomobilleri ve esas itibariyle insan taşımak üzere imal edilmiş diğer motorlu taşıtlar (yarış arabaları dahil)	239.166	251.333	280.763	17.4
8517	Telefon cihazları, ses, görüntü veya diğer bilgileri almaya veya vermeye mahsus diğer cihazlar	91.470	185.196	124.160	— 35.7
8802	Helikopterler, uçaklar vb; uzay araçları (uydular dahil), uzay araçlarını fırlatıcı araçlar ve yörünge-altı araçları	42.353	22.799	47.685	12.6
1001	Buğday ve mahlut	159.093	145.775	165.533	— 4
1701	Kamış/pancar şekeri ve kimyaca saf sakkaroz (katı halde)	21	16.210	35.066	167

(Kaynak: ITC, 2018)

Tablo 2.5'den de görüldüğü gibi 2015-2017 yılları arasında toplam ithalat %0.8 oranında artış gözükürken, sadece ham petrol ithalatında %4.7 azalış göstermiştir.

Fildişi Sahili'nin en çok ithalat yaptığı ülkeler tablo 2.6'da gösterilmiştir.

Tablo 2. 6: İthalat Yapılan Başlıca Ülkeler (Birim: 1000 ABD Dolar)

SIRA	ÜLKELER	2015	2016	2017	2015-2017 YILLARI % DEĞİŞİM
1	Çin	1.113.826	1.486.746	1.303.487	17
2	Fransa	1.311.644	1.083.974	1.063.943	-18.9
3	Nijeria	1.444.162	976.015	883.151	-38.8
4	Hindistan	365.650	374.522	459.481	25.7
5	Belçika	175.364	195.623	265.431	51.4

(Kaynak: ITC, 2018)

Tablo 2.6'dan da görüldüğü gibi en çok ithalat yapılan ülke Çin'dir. 2015-2017 yılları arasında Fildişi Sahili'nin Çin (%17), Hindistan (%25.7) ve Belçika'dan (%51.4) ithalatı artmıştır. Buna karşın Fransa (%18.9) ve Nijerya'dan (%38.8) yapılan ithalat ise azalmıştır.

2.1.4.3. Yabancı Yatırımlar

Fildişi Sahili 2017 yılında bir önceki yıla göre doğrudan yabancı yatırımlarda önemli bir artış kaydetmiştir. Toplam doğrudan yatırım miktarı 675 milyon dolardır. Fildişi Sahili BAEPB bölgesinde bu yatırımların ana hedefidir. Doğrudan yabancı yatırımların en fazla geldiği sektör ekstraksiyon endüstrisidir (%39.2). Ülke bazında doğrudan yabancı yatırımlara bakıldığında en fazla yatırımcı Fransa (%22.3) ve Kanada'dır (% 17) (Konandi, 2019).

Tablo 2.7'de 2013-2017 yılların arasında Fildişi Sahili'ne giren doğrudan yabancı yatırımlar ve yıllara göre yüzdelik değişimi gösterilmiştir.

Tablo 2. 7: Yıllara Göre Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve Oransal Değişimleri (milyon ABD doları)

YILLAR	DYV	%'LİK DEĞİŞİM
2013	407	-
2014	439	7.9
2015	494	12.5
2016	577	16.8
2017	675	17

(Kaynak: United Nations Conference on Trade and Development [UNCTADstat], 2017)

Tablo 2.7' den da görüldüğü gibi 2013-2017 yılları arasında ülkeye giren toplam doğrudan yabancı yatırımlar sürekli artmaktadır. Doğrudan yabancı yatırımlar 2014 yılında bir

önceki yıla göre %7.9 artmıştır. 2015 yılında bir önceki yıla göre %12.5 oranında artan doğrudan yabancı yatırımlar, 2016 yılında bir önceki yıla göre %16.8 ve 2017 yılında bir önceki yıla göre %17 artmıştır.

2011 krizinden sonra doğrudan yabancı yatırımlardaki artışın temel sebebinin Ulusal Kalkınma Planının 2012-2015 yılları arasında uyguladığı program ile hükümetin 2016-2020 yılları arasında uyguladığı program olduğu düşünülmektedir. Çünkü Ulusal Kalkınma Planı, özel yatırımların artırılmasını amaçlamakta böylece yatırımların ülkenin ekonomik büyümesinin itici gücü olmasını arzu etmektedir. 2017 yılında Fransa'dan sonra, doğrudan yabancı yatırımı en fazla yapan ülkeler sırasıyla; Kanada, Belçika, Güney Afrika, İsviçre, Hollanda, İngiltere, Togo, Fas ve Lüksemburg'dur. Fransızlar tarafından yapılan yatırımlar madencilik, imalat, finansal aracılık, nakliye ve depolama gibi birkaç sektöre yayılmıştır. Belçika tarafından yapılan yatırımlar telekomünikasyon ve Güney Afrika tarafından yapılan yatırımlar ise madencilik sektöründe yoğunlaşmıştır. İsviçre daha çok madencilik, Hollanda; madencilik, petrol, tarım ve petrol ürünleri sektörlerine İngiltere ise imalat, ticaret ve madencilik sektörüne yatırım yapmaktadır. Togolu ve Faslı yatırımcılar ise daha çok bankacılık sektörünü tercih etmektedir. Bunlar ek olarak 2011'den bu yana iktidarda olan hükümet, yeni bir yatırım kodu ile doğrudan yabancı yatırım girişini kolaylaştırmaya çalışmıştır. Yeni yasa özellikle vergi avantajları başta olmak üzere iş yapış prosedürlerini sadeleştirmektedir (Economie Africaine, 2018: 8).

Fildişi Sahili'nde doğrudan yabancı yatırımları geliştirmek amacıyla 1993 yılında Yatırım Geliştirme Merkezi (CEPICI) kurulmuştur. Yatırım konusunda detaylı bilgi bu kurumdan alınabilmektedir (Centre De Promotion Des Investissements En Côte D'ivoire, 2017).

2.2. Fildişi Sahili'nde KOBİ'ler ve KOBİ'lerin Finansman Kaynakları ve Sorunları

2.2.1. KOBİ Kavramı ve Sınıflandırması

2.2.1.1. KOBİ Kavramı

Fildişi Sahili'nde olduğu gibi Afrika'da da, çoğu zaman mikro girişime, el sanatlarına ve hatta enformel sektöre asimile edildiklerinden genel bir KOBİ tanımı yapmak mümkün değildir. Bu tarz şirketler çok az bilinip bu nedenle de geliştirme programlarında göz ardı edilmektedir. Afrika'da KOBİ'ler; yıllık cirosu 150 milyondan az CFA Frangı olan, 1.000 kişiden daha az çalışanı olan ve bir sanayi grubu tarafından sahip olunan sermaye payı %25'ini geçmeyen işletmeler olarak tanımlanmaktadır (Coulibaly vd, 2016: 4).

KOBİ'ler 24 Mart 2014 tarih ve 2014-140 sayılı kanununa göre aşağıdaki gibi tanımlanmıştır (Assemblée Nationale De Côte D'ivoire, 2014: 3):

Maddde 4: KOBİ'ler, mal ve/veya pazar hizmetleri üreten, kalıcı olarak iki yüzden az çalışanı olan ve yıllık cirosu vergiler hariç 1 milyar CFA frangı aşmayan herhangi bir işletme anlamına gelmektedir. KOBİ, yasal olarak kurulan ve düzenli hesaplar tutan, tamamen özerk bir şirkettir. KOBİ, bireysel veya aile, ortaklık veya sermaye bazında ekonomik bir faaliyet yürüten bir işletmedir. KOBİ kavramı ayrıca KOBİSİ olarak kısaltılan Küçük ve Orta Büyüklükteki Sanayi kavramını da içermektedir.

Maddde 5: KOBİ'ler kendi içinde mikro işletme, küçük işletme ve orta işletme olmak üzere üç farklı şekilde karşımıza çıkmaktadır:

- **Mikro İşletme:** Çalışan sayısı on kişiden az olan ve yıllık cirosu vergiler hariç 30 milyon CFA frangını aşmayan şirket olarak tanımlanmaktadır. Nakit esaslı basit bir muhasebe tutarlar.
- **Küçük İşletme:** Çalışan sayısı elli kişiden az olan ve yıllık cirosu vergiler hariç 150 milyon CFA frangını aşmayan şirket olarak tanımlanmaktadır. Muhasebeyi kendi başına veya bir onaylanmış yönetim merkezi tarafından tutar.
- **Orta İşletme:** Çalışan sayısı 200 kişiden az olan ve yıllık cirosu vergiler hariç 150 milyon CFA frangı ile 1 milyar CFA frangı arasında olan şirket olarak tanımlanmaktadır. Muhasebesini normal sisteme göre tutar.

2.2.1.1.1. Yasal Çerçeve

KOBİ'ler, tek kişilik limited şirket, limited şirket, anonim şirket ve kooperatif şirket olmak üzere dört farklı yasal şekilde kurulumlar (Zarrou, 2010):

- Tek Kişilik Limited Şirket,
- Limited Şirket (Ltd. Şti.),
- Anonim Şirket (A.Ş.),
- Kooperatif Şirket (K.Ş.).

Bu şirketler istihdam edilen kişi sayısı, onları oluşturan finansal sermaye, üçüncü taraflara karşı sorumluluk, işleyişi ve vergi sistemi açısından farklılaşmaktadır. Bu farklar aşağıda özetlenmiştir:

Tek Kişilik Limited Şirket: Bir limited şirket şeklidir. Tek bir ortaktan oluşur. Bu ortağın sosyal borçlarıyla ilgili yükümlülüğü, yanlış yönetme yapmadığı veya kişisel kefalet vermediği sürece, yalnızca katkı paylarıyla sınırlıdır. Tek ortak doğrudan gelir vergisi açısından vergilendirilir. Bu tür şirket genellikle tek ortak veya üçüncü kişi tarafından yürütülür. Vergi rejimi, cirosu ile bağlantılıdır.

Limited Şirket (Ltd. Şti.): Ltd. Şti bir "ara" şirkettir. Asgari sermayesi 1.000.000 CFA frangıdır. Ltd. Şti sadece bir ortak sahip olabilir. Birkaç ortak varsa, borçların ödenmesinde sorumlulukları katkı payları ile sınırlıdır. Şirket yöneticileri tarafından yönetilmektedir. Burada vergi sistemi yıllık cirosuna dayanmaktadır.

Anonim şirket (A.Ş.): A.Ş. sermaye şirketi olup ortaklar, "hissedarlar" olarak adlandırılır. Hissedarlar pazarlanabilir hisselerle sahiptirler. Hisseler, hissedarların sağladığı sermaye miktarını dikkate alarak elde edilir. Anonim şirketlerin minimum sermayesi 10.000.000 CFA frangıdır. Bu şirket türü, Ltd. Şti. gibi sadece bir hissedara da sahip olabilir. Eğer hissedar sayıları fazla ise, sorumlulukları sermaye payları ile sınırlıdır. Bu şirket, genel kurul tarafından belirlenen Yönetim Kurulu tarafından yönetilmektedir. Vergi rejimi, yıllık cirosuna dayanmaktadır.

Kooperatif Şirket (KŞ): Kooperatif şirketin özel bir statüsü var, çünkü üyeleri toplu olarak vekillik yapan kar amacı gütmeyen bir organizasyondur. Katılımcı sayısı sınırsızdır ve sermayesi paylara bölünür. Kooperatif şirketin operasyonu, limited şirketinkine benzer. Vergilendirme açısından kooperatif şirketin özel bir rejimi vardır. Kooperatif şirket katılımcılarının aldığı maaşlar hariç, vergiden muaftır.

2.2.1.1.2. Örgütsel Çerçeve

Örgütsel yapısına göre KOBİ'ler Ticaret Bakanlığı'na bağlıdır. Ticaret Bakanlığı, El Sanatları ve KOBİ'leri teşvik etmek amacıyla ülkede ticareti geliştirmeyi, el sanatlarını iyileştirmeyi, kayıt dışı sektörü modernize etmeyi ve KOBİ sektörünü canlandırmayı ana hedef olarak belirlemiştir. Bu hedefe ulaşmak için, Ticaret Bakanlığı, El Sanatları ve KOBİ'lerin Teşviki, kurumsal bir mekanizma, finansal ve teknik destek mekanizmaları oluşturulması yoluyla bir çalışma çerçevesi benimsemiştir. Bu amaçla, işbirliği projeleri hazırlanmış ve Ulusal Kalkınma Planına (PND) dahil edilmiştir (Coulibaly vd, 2016: 5-7).

2.2.1.1.2.1. Kurumsal Düzenleme

Kurumsal düzenleme, konsolosluk odaları ve rekabet komisyondan oluşmaktadır (Coulibaly vd, 2016: 5):

- **Konsolosluk Odaları:** Şirketlerin çıkarlarını temsil etmek ve el sanatları, ticaret ve KOBİ sektörlerinde faaliyetleri düzenlemek amacıyla iki konsolosluk odası kurulmuştur. Bunlar: Fildişi Sahili Ticaret ve Sanayi Odası (CCI-CI) ve Fildişi Sahili Ulusal Meslek Odasıdır (CNMCI).
- **Rekabet Komisyon:** Rekabet komisyonunun misyonu, piyasayı izlemek ve böylece piyasa düzenlemelerine katkıda bulunmaktır.

2.2.1.1.2.2. Mali Destek Mekanizmaları

Mali destek mekanizmaları; mevcut finansal mekanizmalar ve geliştirilmekte olan finansal mekanizmalardan oluşmaktadır (Coulibaly vd, 2016: 6):

- **Mevcut Finansal Mekanizmalar:** Mevcut finansal mekanizmalar aşağıdaki uygulamalardan oluşmaktadır.
 - KOBİ'lerin faaliyetlerinin finanse edilmesi veya yeniden yapılandırılması amacıyla Fildişi Ulusal İşletmeler Geliştirme Fonu (FIDEN),
 - El sanatları sektörünün faaliyetlerini teşvik etmek ve finansal olarak desteklemek amacıyla El Sanatları Teşvik Fonu (FAPA).
- **Geliştirilmekte Olan Mali Mekanizmalar:** Geliştirilmekte olan finansal mekanizmalar ise aşağıdaki uygulamalardan oluşmaktadır.
 - KOBİ'ler için krediye erişimin kolaylaştırılması için KOBİ Garanti Fonu,
 - KOBİ'lerin muhasebe yönetimini geliştirmek için Onaylı Yönetim Merkezi (CGA).

2.2.1.1.2.3. Kapasite Geliştirme ve Ticaretin Kolaylaştırılması mekanizmaları

Kapasite geliştirme ve ticaretin kolaylaştırması mekanizmaları, aşağıdaki uygulamalardan oluşmaktadır (Coulibaly vd, 2016: 7):

- **Ticaret, El Sanatları ve KOBİ'ler için kapasite geliştirme ve destek mekanizmaları:**
 - Ticaret aktörlerinin eğitimi ve geliştirilmesi amacıyla kurulan Ticaret ve İşletme Okulu (ECG).

- Piyasa bilgileri ve gıda ürünleri üreticilerinin denetimi için Gıda Ürünleri Pazarlamasında Yardım Ofisi (OCPV).
- İşletmelerin uluslararası ürün pazarına erişimin yönetimi, tanıtımı ve yardımı için Fildişi Sahili İhracatını Teşvik Derneği (APEX-CI).
- Girişimcilerin eğitimi ve denetimi amacıyla faaliyet gösteren Fildişili Girişim Enstitüsü (INIE).
- Gıda ürünlerinin toplanması, tedarik edilmesi ve dağıtımını kolaylaştırmak amacıyla Bouaké Toptan Satış Marketi (MGB).
- Fildişi Sahili ürünlerinin uluslararası pazarlarda tanıtılması ve araştırılması için dış hizmetler (Ticari Danışmanlar).
- İhracatı teşvik etmek ve rekabetçi hale getirmek için kılavuzlar oluşturmak ve ilgili yerlere önerilerde bulunmak amacıyla Ulusal İhracat Stratejisi (SNE).
- Yurtdışındaki ilgili kuruluşlar ve iş danışmanları ile yakın bilgi toplama, işleme ve yayma yollarını etkin biçimde kullanmak amacıyla Merkezi Araştırma ve Ticari İzleme Birimi (CRVC).
- Ticari iş yapanlara bilgi hizmetleri sunan, bu hizmetlerin kapasite oluşturmasını sağlamak ve sinerji geliştirmek amacıyla faaliyet gösteren Ulusal Ticari Bilgi Ağı (RNIC).
- Bekleyen Ticari Faaliyetleri Kolaylaştırma Mekanizması:
 - İhracat ve ithalat işlemleri kapsamında işlemleri kolaylaştırmak ve formaliteleri azaltmak amacıyla Dış Ticaretin Tek Gişesi (GUCE).

2.2.1.2. KOBİ'lerin Sınıflandırması

Fildişi Sahili'nde KOBİ'lerin özelliklerini tanımlayan özel yasalar yoktur. Bununla birlikte, idarelerin her biri, özellikle Vergi Dairesi, KOBİ'ler için kendi kriterlerini tanımlamaktadır. Bu nedenle Fildişi Sahili'nde KOBİ'lerin çevresinde genel anlamda bir belirsizlik olduğu söylenebilir. Sanayi ve Özel Sektör Teşvik Bakanlığı KOBİ'leri iki ana kritere göre sıralamaktadır (Zarrou, 2010).

Faaliyet sektöründe, KOBİ'ler aşağıdaki kategorilere göre sınıflandırılmaktadır (Assemblée Nationale De Côte D'ivoire, 2014: 3):

- İmalat sanayi,
- Toptan ticaret,
- Perakende ticaret,
- Hizmetler.

Faaliyet düzeyi kriterinin ise aşağıdaki gibi üç özelliği bulunmaktadır:

- Daimi çalışan sayısı,
- Yıllık ciro,
- Toplam yıllık bilanço.

2.2.1.2.1. Küçük İşletmeler

Küçük işletmeler farklı açıklardan sınıflandırmaya tabi tutulabilir. Zarrou (2010), küçük işletmeleri aşağıdaki gibi sınıflandırmıştır:

- Çalışan sayısı 60 kişiden az olup yıllık ciroları 500.000.000 CFA frangının altında olan veya toplam yıllık bilançosu 300.000.000 CFA frangının altında olan işletmeler küçük işletme olarak kabul edilir. Küçük işletmeler imalat sanayi sektöründe faaliyet gösterirler.
- Çalışan sayısı 50 kişiden az olup yıllık ciroları 300.000.000 CFA frangının altında olan veya toplam yıllık bilançosu 150.000.000 CFA frangının altında olan işletmeler küçük işletme olarak kabul edilir. Küçük işletmeler toptan ticaret sektöründe faaliyet gösterirler.
- Çalışan sayısı 30 kişiden az olup yıllık ciroları 150.000.000 CFA frangının altında olan veya toplam yıllık bilançosu 75.000.000 CFA frangının altında olan işletmeler küçük işletme olarak kabul edilir. Küçük işletmeler perakende ticaret sektöründe faaliyet gösterirler.
- Çalışan sayısı 30 kişiden az olup yıllık ciroları 150.000.000 CFA frangının altında olan veya toplam yıllık bilançosu 75.000.000 CFA frangının altında olan işletmeler küçük işletme olarak kabul edilir. Küçük işletmeler hizmet sektöründe faaliyet gösterirler.

Tablo 2.8'de, küçük işletmelerin özellikleri tespit edilmiştir ve yukarıdaki bilgiler çerçevesinde özetlenmiştir.

Tablo 2. 8: Küçük İşletmeler Özellikleri

KÜÇÜK İŞLETMELER					
FAALİYET SEKTÖRÜ	İSTİHDAM (DAİMİ ÇALIŞAN SAYISI)		YILLIK CİROSU (MİLYON FCFA)		TOPLAM YILLIK BİLANÇO (MİLYON FCFA)
İmalat sanayi	<60	ve	<500	veya	<300
Toptan Ticaret	<50	ve	<300	veya	<150
Perakende Ticaret	<30	ve	<150	veya	<75
Hizmetler	<30	ve	<150	veya	<75

(Kaynak: Zarrou, 2010)

2.2.1.2.2. Orta İşletmeler

Orta işletmeler farklı açılardan sınıflandırmaya tabi tutulabilir. Zarrou (2010), orta işletmeleri aşağıdaki gibi sınıflandırmıştır:

- Çalışan sayısı 200 kişiden fazla olup yıllık ciroları 2.000.000.000 CFA frangının altında olan veya toplam yıllık bilançosu 2.000.000.000 CFA frangı altında olan işletmeler orta işletme olarak kabul edilir. Orta işletmeler imalat sanayi sektöründe faaliyet gösterirler.
- Çalışan sayısı 100 kişiden az olup yıllık ciroları 1.000.000.000 CFA frangının altında olan veya toplam yıllık bilançosu 500.000.000 CFA frangı altında olan işletmeler orta işletme olarak kabul edilir. Orta işletmeler toptan ticaret sektöründe faaliyet gösterirler.
- Çalışan sayısı 50 kişiden az olup yıllık ciroları 500.000.000 CFA frangının altında olan veya toplam yıllık bilançosu 250.000.000 CFA frangı altında olan işletmeler orta işletme olarak kabul edilir. Orta işletmeler perakende ticaret sektöründe faaliyet gösterirler.
- Çalışan sayısı 100 kişiden az olup yıllık ciroları 500.000.000 CFA frangının altında olan veya toplam yıllık bilançosu 250.000.000 CFA frangı altında olan işletmeler orta işletme olarak kabul edilir. Orta işletmeler perakende hizmet sektöründe faaliyet gösterirler.

Tablo 2.9'da, orta işletmelerin özellikleri tespit edilmiştir ve yukarıdaki bilgiler özetlenmiştir.

Tablo 2. 9: Orta İşletmeler Özellikleri

ORTA İŞLETMELER					
FAALİYET SEKTÖRÜ	İSTİHDAM (DAİMİ ÇALIŞAN SAYISI)		YILLIK CİROSU (MİLYON FCFA)		TOPLAM YILLIK BİLANÇO (MİLYON FCFA)
İmalat sanayi	<200	ve	<2000	veya	<1500
Toptan	<100	ve	<1000	veya	<500
Ticaret					
Perakende	<50	ve	<500	veya	<250
Ticaret					
Hizmetler	<100	ve	<500	veya	<250

(Kaynak: Zarrou, 2010)

2.2.2. KOBİ'lerin Ülke Ekonomisine Katkıları

Dünyanın birçok yerinde KOBİ'lerin servet ve istihdamın yaratılmasında ülke ekonomilerine önemli bir katkı sağladığı kabul edilir. KOBİ'ler, istihdam olanakları sağlayarak, yeni iş fırsatları geliştirerek, girişimciliği artırarak ve yaratıcılığı teşvik ederek ekonomik kalkınmada önemli bir rol oynamaktadırlar. Gelişmiş ülkelerde KOBİ'ler, genelde GSYİH'nın %55'inden fazlasını ve toplam istihdamın %65'inden fazlasını oluşturmaktadırlar. Düşük gelirli ülkelerde KOBİ'ler, GSYİH'nın %60'ından fazlasını ve toplam istihdamın %70'inden fazlasını oluşturmaktadırlar. Gelişmekte olan ülkelerde ise KOBİ'ler ulusal servetin yaratılmasına yaklaşık %70 katkı sunmaktadırlar (Billon, 2013: 7).

Fildişi Sahili, son beş yılda elde edilen ekonomik ilerleme ile birlikte orta gelirli ülke (başka bir ifade ile gelişmekte olan ülke) kategorisindedir. Vergiler Genel Müdürlüğüne göre, KOBİ'ler ülke ekonomisinin %98'ini oluşturmaktadırlar. GSYİH'nın ortalama %20'sine katkıda bulunmaktadırlar ve ülkenin aktif nüfusunun yaklaşık %23'ünü istihdam etmektedirler. Ayrıca ülkede yapılan yatırımların %12'si KOBİ'ler tarafından gerçekleştirilmektedir (Lath, 2018). Bununla birlikte, KOBİ'lerin iş yaratma oranı %95'ten %98'e yükselmiş olmasına rağmen, GSYİH'ya yaptıkları katkı oranı oldukça düşüktür. KOBİ'lerin GSYİH'ya yaptıkları katkı oranı %20 civarındadır. Orta gelirli bir ülke olduğundan bu oranın yaklaşık %70 olması beklenmektedir (Adalessossi ve Utku, 2015: 83).

2.2.3. KOBİ'lerin Finansman Kaynakları

Tezin önceki bölümlerinde ifade edildiği gibi Fildişi Sahili, Batı Afrika Ekonomik ve Para Birliği (BAEPB) üyesidir. Fildişi Sahili, topluluğun diğer ülkeleri olan Benin, Gine Bissau, Mali, Nijer, Senegal ve Togo ile birlikte Afrika Finansal Topluluğu Frangı (FCFA) ortak bir para birimini kullanmaktadır. Fildişi Sahili finans sektörünü, Batı Afrika Devletleri Merkez Bankası'nın (BCEAO) ana ajansına ek olarak, Bölgesel Menkul Kıymetler Borsası (BRVM), bankalar, finansal kurumlar ve sigorta şirketleri oluşturmaktadır. Fildişi Sahili'nde faaliyet gösteren işletmeler diğer BAEPB ülkelerinde olduğu gibi aşağıdaki finansman kaynaklarına erişebilir.

2.2.3.1. Finansman Kaynağı Olarak Özsermaye

Finansman kaynağı olarak özsermaye, kişisel kaynaklar, aile ve arkadaşlar gibi yakın çevreden alınan kaynaklar ile iş meleklerinden (Business Angels) oluşmaktadır. Bu kaynaklar KOBİ'lerde özsermaye olarak kullanılabilir. Bilindiği gibi işletmelerin kuruluş aşamasında özkaynaklar önemli bir kaynak unsurudur.

Kişisel Kaynaklar: Bir işletme başlangıç aşamasında, sahiplerinin ve ortaklarının kişisel tasarruflarını özkaynak olarak kullanabilir. Kişisel katkılar ayrıca diğer kaynaklardan ek kaynak sağlanmasına da yardımcı olur. İşletme sahipleri tarafından yapılan önemli finansal taahhütler, potansiyel yatırımcılar arasında bir güven oluşturabilir. Kişisel tasarrufların dışında, borçlanmak, teminat olarak ev ve tahviller gibi kişisel varlıkların kullanılması gibi alternatif kaynaklar da bulunmaktadır (Adalessossi ve Utku, 2015: 84).

Aile ve Arkadaş: Finansal kuruluşlar, ilgili riskler nedeniyle bir işletme kurulmasını finanse etmek konusunda tereddüt etmektedirler. Bu nedenle yeni işletmeler için diğer finansman kaynaklarından birisi aile ve arkadaş gibi yakın kişilerden sağlanan kaynaklardır. Kuruluş aşamasında arkadaşların ve akrabaların katkıları bir fon kaynağı oluşturur. Ancak bu tür finansman kaynağı bulmak çok kolay değildir (Ackah ve Vuvor, 2011: 16).

İş Melekleri (Business Angel): İş Meleği, büyüme potansiyeli olan genç ve yenilikçi bir şirkete kendi fonlarını (üçüncü taraflara yatırım yapan profesyonellerin aksine) yatırım yapan bir kişidir. Business Angel, girişimcinin yanı sıra finansal risk de alır ve şirkete girişimcilik tecrübesini, sektörel uzmanlığını ve gelişimine yardımcı olacak irtibat ağını sağlar ve gereken desteği sunar. Bu yatırım karşılığında business angel, şirket sermayesinin kendine

düşen payını (çıkış, girişimci tarafından hisse alımı, satış, birleşme, şirketin satın alma, halka arz) alır (İvoire Angels, 2018).

2.2.3.2. Finansman Kaynağı Olarak Banka Kredileri

Banka kredileri, KOBİ'lerin faaliyetleri uzun bir zaman sündürebilmeleri için önemli bir kaynaktır. Banka kredileri; genellikle kısa, orta ve uzun vadeli kredilerden oluşmaktadır.

Kısa Vadeli Krediler: Kısa vadeli banka kredileri, işletmenin nakit gereksinimlerini ve mevcut üretim giderlerini finanse etmek için kullanılır. Kısa vadeli kredi esas olarak ticari bankaların işidir (Koffi vd., 2008). Bunların vadesi genelde 3 aydan az olan krediler olup 2 yıla kadar uzayabilir. Ancak Merkez Bankası'ndan önceden izin alınmadıkça reeskont olasılığını kaybeder. Bu tür bir kredi genellikle mevduat bankaları tarafından sağlanır. Bu kategoriye giren başlıca krediler (Zarrou, 2010):

- Hazine bonosu,
- İmza ile taahhütler (onay, tahvil, kabul),
- Nakdi krediler (indirim, cari hesapta avans, fazla para çekme),
- Kampanya kredisi.

Orta Vadeli Krediler: Bu kredilerin süresi 2 ile 5 yıl arasında değişmekte hatta zaman zaman 7 yıla kadar uzamaktadır. Orta vadeli krediler yatırımları finanse etmeyi amaçlamaktadır. (Zarrou, 2010). Esas olarak ticari bankalar, ihtisas bankaları ve banka dışı finansal kuruluşlar tarafından verilmektedir. Fildişi Sahili'nde başlıca orta vadeli krediler şunlardır (Koffi vd, 2008):

- Emlak kredileri.
- Sabit kıymet kredileri,
- İşletme krediler.

Uzun Vadeli Krediler: Bu kredilerin süresi genellikle 7 yıldan fazladır. Uzun vadeli krediler, orta vadeli krediler gibi yatırımları finanse etmek için kullanılmaktadır. Uzun vadeli krediler Fildişi Sahili'nde her yıl verilen toplam kredilerin yaklaşık %5'ini oluşturmaktadır. Bu krediler genelde altyapı hizmetleri veya emlak programları gibi önemli projelerin gerçekleştirilmesini kapsar. Sözleşme süresinin uzun olması bu tür krediler için bir dezavantajdır. Çünkü uzun süre devam eden sözleşme sürecinde işletmeler müdahaleyle karşılaşabilirler. Ayrıca sürenin uzun olması nedeniyle bankacılar da bu tür kredileri tercih etmek istemezler. Bu tür bir finansman için, bankalar çoğu zaman yalnızca aracı rolü oynar. Bazı durumlarda borç veren

kurumlarla birlikte katılım riskine katlanır. Finansal kuruluşlar bu kredileri, temel olarak tahvil ihraçlarından finanse ederler (Yao, 2008).

2.2.3.3. Alternatif Finansman Yöntemleri

Bu kısımda Fildişi Sahili'ndeki KOBİ'ler tarafından kullanılan farklı alternatif finansman yöntemleri hakkında bilgi verilmiştir.

2.2.3.3.1. Faktoring

Faktöring, bir işletmenin borçlunun temerrüdü durumunda bile, geri kazanmayı veya miktarını güvence altına almayı taahhüt eden, bir faktör olarak bilinen bir uzmana alacağını devrettiği kısa vadeli bir işlemdir (Droit-finances, 2019). Faktöring şirketleri birçok farklı hizmet sunabilir. Bu hizmetler aşağıda kısaca açıklanmıştır.

Faktöring şirketleri işletmelerin ticari alacaklarını satın alarak onların nakit ihtiyaçlarını karşılamış olurlar. Bu finansmanın yanı sıra, faktöring şirketleri geri kazanım sürecinde müşteriye hesap yönetimi sağlar. Tahsilat ve ayrıca bir kredi sigortası yoluyla ödenmeyen risklere karşı teminat sağlamış olur (Glossaire-international, 2018).

Faktör, şirketin alacağı hesapları yönetir, ödenmeyen alacaklar için faiz işlemi yapar ve kabul ettiği tüm alacakların anlaşmazlıklarını üstlenir. Faktöring şirketlerinin hem özel sektörde hem de kamu sektöründe alacakların %90'ını finanse ettiği kabul edilmektedir. Çünkü faktör, sabitlediği tutarların %10'unu temsil eden bir teminatı depozitoya kadar fatura tutarının %10'unu elinde tutar. Bu yöntem yurtdışındaki tüketim mallarının satışında da kullanılır. Bu işlem nispeten pahalıdır. İşlem maliyeti temel olarak; faktöring komisyonunun kendisinin (alacak yönetimi ve sigorta) ve KDV dahil fatura tutarının belirli bir yüzdesini içerir ve yapılan avanslar üzerinden orantılı olarak ödenen faizdir. Ancak, yeni işletmeler için, faktörler genellikle işlem ve fatura sayısına göre faktöring paketi sunar. Bu kredi şekli, hızlı büyüyen ve "alacaklarını" doğru şekilde yönetmek için yapılandırılmamış başlangıç şirketleri için uygun bir finansman kaynağı olabilir (Yao, 2008).

2.2.3.3.2. Ters Faktoring

Ters faktöring, hem müşteri hem de tedarikçi için işletme sermayesi ihtiyaçları için yenilikçi bir finansman yöntemidir. Ters Faktöring, genellikle tedarikçilerinin büyük bir müşteriyi hedeflediği kısa vadeli bir finansman çözümüdür. Müşteri tarafından verilen bir borç

senedi sayesinde, bir faktör aracılığıyla tedarikçi (örneğin bir KOBİ), faturalarının vadesini dolmadan önce alabilir (maksimum 60 gün). Fon daha sonra çok kısa sürede transfer edilir ve faktör, (banka veya faktöring şirketi) bu işlem sırasında indirim alır (Ooreka-entreprise, 2018).

Ters faktöring, müşteri, tedarikçi ve faktörden oluşan üçlü bir ilişki üzerine kuruludur. Müşteriyi finanse eden geleneksel faktöringın aksine, ters faktöringde tedarikçi finansmanını mümkün kılar. Bu finansman yönteminin başlıca avantajları şunlardır (Yao, 2008): –

- **Müşteri Taraf:** Ödeme tarihlerini kabul edilebilir finansal şartlarda tutmayı mümkün kılar.
- **Tedarikçi Taraf:** Teslimat anında nakit ödeme yapılmasını sağlar.

Yeni bir finansman yöntemi olarak, ters faktöring şu anda çoğunlukla perakendecilik sektöründe faaliyet gösteren işletmeler tarafından kullanılmaktadır. Faktöring şirketleri, aynı zamanda ters faktöring hizmeti de sunmaktadırlar.

2.2.3.3.3. Banka Dışı Finansman kurumları

Banka dışı finansman kurumları geleneksel finansman sistemini tamamlamaktadırlar. Bu kurumlar son yıllarda çok önemli bir gelişme yaşamışlardır. Finansal ürün ve hizmet sağlayan 4 tür kurum vardır. Bunlar tasarruf ve kredi kuruluşları, doğrudan veya ortak kredi sağlayan gruplar, kredi projeleri veya dernekleri ve ulusal finansman fonlarıdır. Söz konusu banka dışı finansman kurumları kısaca aşağıda açıklanmıştır (Diarra, 2009:7-8):

Tasarruf ve kredi kuruluşları: Bu kurumlar kredi sağlamak için tasarruflara güvenmektedirler. Çoğunlukla ortak veya kooperatif birlikleri gibi modeller tarafından üretilen tasarruflar bu tarz kredilerin ön şartıdır. Başka bir ifade ile bu tür kurumlardan kredi sağlayabilmek için bu kurumlarda belirli oranda tasarruf bulunması gerekmektedir. Bu kurumlar, tüm kurumların arasında yüksek bir oranda yer almaktadırlar.

Doğrudan veya ortak kredi sağlayan grupları: Bu tür finansman türünde ana faaliyet konusu, küçük işletmelere, daha önce yapılan tasarruflar için herhangi bir gereklilik olmaksızın kredi sağlamaktır. Bazıları, üyeleri arasında birbirlerini karşılıklı olarak destekleyen dayanışma gruplarının kuralları çerçevesinde kredi düzenleyerek çalışmaktadırlar.

Kredi projeleri veya dernekler: Bu finansman türünde kredi verme öncelik değildir. Diğer faaliyetlere ek olarak gelmektedir. Kredi başka amaçlara ulaşmak için bir araç olarak ortaya çıkar. Ek olarak, bu faaliyetler genellikle uzman olmayan personel tarafından gerçekleştirilir. Normal kredi ile karşılaştırıldığında geri ödeme koşulları zayıftır ve faiz oranları da düşüktür.

Ulusal finansman fonları: Buradaki amaç, yoksullukla mücadele ve mikro işletmelerin geliştirilmesi amacıyla serbest meslek faaliyetlerini teşvik etmek oluşturulur. Hükümet tarafından KOBİ'lere fon sağlama amacıyla oluşturulan önemli girişimlerden ve uygulamalardan birisidir.

2.2.3.3.4. Finansal Kiralama (Leasing)

Tezin önceki bölümlerinde anlatıldığı üzere finansal kiralama orta vadeli bir finansman yöntemidir. Fildişi Sahili'nde finansal kiralama, 1960'larda Afrika Otomobil Kredisi Şirketi (SAFCA) tarafından başlatılmıştır (Kouadio, 2018: 4).

Bu tür finansman, şirketin mevcut faaliyeti için ihtiyaç duyduğu tüm mallar ile ilgilidir. Bunlar, taşınır veya taşınmaz mallar olabilir. Finansal kiralama teknikleri söz konusu olduğunda, genellikle profesyonel kullanım için tercih edilen mobilya veya bina gibi varlıklar için kullanılır. Finansal kiralama işleminde üç taraflı bir sözleşme bulunmaktadır (Kouadio, 2018: 4):

- Taşınır veya taşınmaz malları elden çıkarmak isteyen şirket (kiracı),
- Bu mülkün satıcısı genellikle başka bir sanayi ve ticaret işletmesidir (mal sahibi),
- Finansal kiralama kurumu.

Tedarikçiyi seçmek ve finanse edilecek ekipmanın özelliklerini belirlemek Kiracıya aittir. Daha sonra, finansal kiralama kurumu, kiracıya sunulmak üzere seçilen ve finanse edilecek mülkü edinir. Yalnızca tedarikçi (mal sahibi) mülkiyeti elinde tutarken, kiracı ise, mülkün ekonomik ömrüne ilişkin olarak sabit bir süre için riskleri ve masrafları üstlenir. Bu dönemde, kiracı, mülkün amortismanı, finansal giderler ve sözleşmenin imzalanmasında sabitlenen gerçek uygun değere tabi kâr marjı dahil olmak üzere bazı bedelleri öder. Kiralama süresinin sonunda, kiracı şirkete aşağıdaki üç seçenek sunulur (Yao, 2008):

- Mülkiyeti, ekipmanın artık değerine eşit bir fiyattan kesin bir şekilde satın alarak satış vaadini kaldırmak,
- Aynı ekipman için yeni bir kira sözleşmesi imzalamak,
- Mülkü sahibine iade etmek.

Fildişi Sahili'nde uluslararası finans kurumu tarafından yapılan bir araştırmaya göre, 2012 yılında verilen kredilerin sadece %1.87'si finansal kiralama işlemleriyle ilgilidir. Bu faaliyet sadece iki banka ve iki finansal kiralama şirketi tarafından yürütülmektedir. Finansal kiralama faaliyetleri; bu konudaki bilgi eksikliği, belirli bir yasal çerçeve ve uygun bir vergi ortamının olmaması vb. nedenlerden dolayı çok fazla gelişmemiştir (Kouadio, 2018: 4):

2.2.3.3.5. Ticari Kredi

Ticari krediler; temel olarak bir tedarikçiden kredili olarak mal ve hizmet alınmasıdır. Mal veya hizmeti satın alan şirkete borcunu kapatması için genellikle 30 ila 120 gün arasında bir süre verilmektedir. Bu tür krediler diğer işletmeler için olduğu kadar KOBİ'ler için de çok önemlidir (Ackah ve Vuvor, 2011: 17-18). Ackah ve Vuvor (2011) ticari kredi aşağıdaki şekilde açıklamıştır:

Tedarikçiler KOBİ'lerle ilişkilerinde bankalardan daha esneklerdir. Tedarikçiler KOBİ'nin yalnızca kredibilitesini değerlendirirken, bankalar ise bir kredi olanağı sunmadan önce işletmeden finansal tablolar ve nakit bütçeleri talep edebilir. Genellikle, tedarikçiler (şirketinin büyüklüğüne bakılmaksızın) müşterilerinin sayılarını artırmak için çok isteklidirler ve bu yola satışlarını arttırabilirler. Bu nedenle tedarikçilerin bankaya göre risk almakta daha istekli olukları söylenebilir.

Tedarikçiler, kredi koşullarına uyma konusunda daha esnektir. Bankalar, kredi koşullarına titizlikle sadık kalmakta ve borçluları tedarikçilerden daha yakından izlemektedirler.

Verilen ticari kredi miktarı, bir şirketin satın alımlarının hacmi arttıkça kolayca arttırılabilir. Bunu mümkün kılmak için çok fazla müzakere de gerekmebilir. Bankalar ise özellikle KOBİ'ler için verdikleri kredi miktarını artırmaya pek istekli değildirler.

Ancak ticari kredinin ücretsiz ve faizsiz olduğunu düşünmek doğru olmaz. Banka kredisindeki faiz maliyetini ticari kredide açıkça görmek mümkün olmaz. Ancak vade uzadıkça tedarikçiler müşterilerine vade farkı uygulayabilir. Tedarikçiler krediyle mal alarak maliyete katılırlar ve maliyetleri geri kazanmaları gerekir. Genellikle, malların satış fiyatlarına maliyetlerini dolaylı olarak aktarırlar.

2.2.3.3.6. Sabit Kıymet Kredileri ve Kiralama

Birçok KOBİ, belirli sabit kıymetlerin tam olarak satın alınması için fon toplamakta zorlanmaktadır. Taksitle bu tür sabit kıymetleri satın alma yoluna gidebilirler. Genellikle, ilgili sabit kıymetlerin satış fiyatının yaklaşık %25 ila %30'u peşinat ödemesi olarak başlangıçta yapılır. Kalan kısım 3 ila 5 yıl arasında itfa edilebilir. Bu uygulamaya sabit kıymet kredisi denir. Buna alternatif bir yol ise sabit kıymetlerin kiralanmasıdır. Bu düzenleme, şirketlere yatırım yapma konusunda daha fazla esneklik sağlar. Bu uygulama için daha az miktarda sermayeye ihtiyaç vardır. Öte yandan, sürekli özel bakım ve eskimeye karşı

korumanın gerekli olduğu bir durumda, kiralama daha uygun olabilir. Bununla birlikte, sabit kıymetlerin kiralanmasında toplam maliyet genellikle doğrudan satın alma maliyetinden daha yüksektir (Ackah ve Vuvor, 2011: 19).

2.2.4. KOBİ'lerin Finansman Sorunları

Afrika'daki KOBİ'lerin karşılaştıkları finansman sorunlarının Afrika dışındaki ülkelerden farklı olduğunu belirtmek önemlidir. Fildişi Sahili İşletmeleri Genel Konfederasyonu (CGECI) Başkanı'na göre özel sektörün özellikle KOBİ'lerin faaliyetlerinde karşılaştıkları en önemli sorunlardan biri finansman sorunudur (Marc-innoncent, 2017). Finansman sorunu aşağıda bazı alt başlıklar açısından ele alınmıştır.

2.2.4.1. Özsermaye'nin Yetersizliği

İşletmeler faaliyetlerinin başlangıç aşamasında, özsermayelerinin yetersizliği nedeniyle bazı zorluklarla karşılaşmaktadırlar. Bu esas olarak, Afrika'daki KOBİ'lere tahsis edilen düşük riskli girişim sermayesi fonları ve yatırım fonlarından kaynaklanmaktadır. Buna ek olarak yatırımcıların ihtiyaç duyduğu asgari yatırım düzeyi yüksek ve kârlılık düzeyi düşüktür ve yatırımcılar sermayedar olarak başkalarının şirkete girmesi konusunda isteksizdirler (Nanfa, 2018).

Bu duruma KOBİ'lerin özsermayelerinin genel olarak zayıflığı da eklenebilir. Bu zayıflık, girişimcilerin diğer hissedarları arama konusundaki isteksizliği, mevcut nakit kıtlığı, işletme maliyetlerin ve bütçelere yapılan yatırımın sık sık küçümsenmesi ve öngörülen ciroyu elde etmek için gereken sermayenin yetersizliği ile açıklanabilir. Sonuç olarak finansal planlama sürecinde borçlanma belirli bir büyüklüğe ulaşmaktadır. Bu durum, bir yandan bankaların kredi pozisyonunun sertleştirmesine ve teminat taleplerini çoğaltmasına neden olurken ve diğer taraftan da, şirketlerin finansal dengeye ulaşmalarını yavaşlatmakta ve böylece onları daha fazla kırılgan hale getirmektedir (Derreumaux, 2009).

2.2.4.2. Banka Kredisiyle Finansmanda Karşılaşılan Güçlükler

KOBİ'ler banka kredisi ile finansman sağlamada bazı zorluklarla karşı karşıyadır. Bu güçlükler aşağıdaki gibi açıklanabilir:

Risk Kapsamı İçin Garanti Eksikliği: KOBİ'ler genelde kredi alırken istenen garantileri sunamazlar. Garanti kredi yapmaz, ancak finansörün aldığı riskin bir dereceye

kadar güvence altına alınmasına yardımcı olur. Verilen kredinin garantiye bağlanması bankacılık sisteminin en büyük endişelerinden biridir. Ne yazık ki, çoğunlukla enformel üretim birimleri garanti ve teminat olarak verilebilecek çok az kaynağa sahiptir. Hatta çoğunda banka kredisine erişim için teminat olarak sunulacak kaynak veya varlıklar yoktur (Financial Afrik, 2015). Örneğin, Afrika’da bireylerin elinde bulunan çoğu gayrimenkuller aile mirasıdır ve bu da söz konusu varlıkların teminat olarak kullanılmasını zorlaştırmaktadır.

Bankaların İsteksizliği: KOBİ’lerin çoğu kurumsal bir yapıya sahip değildir ve yeni yeni gelişme göstermektedir. Bu nedenle bankalara kredi sürecinde talep edilen birçok yasal belgeyi veya finansal tabloları sunamamaktadırlar. Bankalar temel olarak bu nedenle kredi vermede isteksiz davranmaktadırlar. Çünkü bankalar uzun vadeli yatırımları kısa vadeli kaynaklar ile finanse etmeyi amaçlamazlar. Bankacılık sistemi çok sayıda ticari bankanın etrafında örgütlenmiş olup teminatların yerine getirilmesinde zorluklar yaşanmaktadır. Borcunu zamanında ödeyemeyen kötü borçlulara ilişkin veri dolaşımını kolaylaştırmayan kurumsal bir mekanizmanın olmaması ve düzenleyici kısıtlamaların durumu daha da güçlendirmesi, yasaklayıcı faiz oranları, istenen teminatlar (genellikle gayrimenkul) ve prosedürlerin karmaşıklığı bankalardan kredi kullanımı zorlaştıran diğer nedenlerin başında gelmektedir (Nanfa, 2018).

Şirketin Vizyonunun Olmaması: Girişimciler pazar ve rekabeti derinlemesine analizini edememektedirler. Şirket yönetiminde yaşanan başarısızlıklar, karlılık ve ciroların düşmesi banka kredilerinin geri ödeme kapasitelerinde hayal kırıklığına neden olmaktadır. Çok sayıda yeni şirket, projelerini aşama aşama tasarlamak yerine, başlangıçtaki yatırımlarını gereğinden fazla yapmakta ve bu yüzden kârlılıklarını tehlikeye atmaktadırlar. Gelişmekte olan KOBİ’lerin çoğu potansiyel ve büyüme oranlarını yakından izlemektedirler. Ancak buna rağmen işletmelerin geleceğine dair bir vizyonun oluşmaması kredi ve alternatif finansman olanaklarını azaltmaktadır (Derreumaux, 2009).

2.2.4.3. Sermaye Piyasasında Fon Elde Etmede Karşılaşılan Güçlükler

Afrika ülkelerinde sermaye piyasaları yeteri kadar gelişmemiştir. Bu nedenle KOBİ’lerin bu kanaldan finansman sağlamaları oldukça zordur.

Yerel kaynakların yokluğunda, sermaye arzı esas olarak bağışçılar tarafından sağlanan Avrupa veya Kuzey Amerika yatırım fonlarından gelir sağlamak zordur. Bunun temel olarak iki nedeni vardır. İlk olarak, bağışçıların çevresel ve sosyal standartlara uygunluk

gereklilikleri KOBİ'ler için genellikle uygun değildir, bu da bu taraflara müdahale fırsatlarını sınırlar. İkincisi, yatırımcıların hedef pazarlara olan uzaklığı ve dolayısıyla bu piyasaların görece bilgi eksikliği, önemli işlem maliyetleri anlamına gelmektedir. Bu bilgi asimetrisi sorunu piyasaların küçük olması nedeniyle fonların genellikle çok ülkeli ve çok sektörlü olmasıyla vurgulanmaktadır. Bu durum çeşitli pazarları ve sektörü, farklı düzenleyici vergi çerçevelerini ve farklı yasal çerçeveleri tanımak için önemli giriş maliyetlerini ifade eder. Bu nedenle, bu fonların yüksek yönetim maliyetleri, kendilerini KOBİ'ler dışında daha büyük yatırımlara yöneltmeye zorlar. Ayrıca, piyasaların darlığı ve sermaye piyasasının bulunmaması, yatırımcılar için çıkış fırsatlarını sınırlandırarak genellikle sermaye yatırımı üzerinde önemli bir kısıtlama oluşturmaktadır. Son olarak, kontrol organlarının zayıflığı ve yerel yasal çerçeveler nedeniyle, bir yatırımcının, kar payı alma hakkı dahil bazı haklarının korunması zordur. Bu risk düzeyi, büyük uluslararası grupların yan kuruluşları ile aynı şeffaflığı garanti edemeyen KOBİ'ler için en yüksek seviyededir (Lefilleur, 2008: 160-161).

Yukarıda açıklanan hususlar bir bütün olarak değerlendirildiğinde KOBİ'lerin sermaye piyasasından fon temininin oldukça zor olduğu söylenebilir.

2.2.4.4. Finansal Yönetimde Yetersizlik

Fildişi Sahili'ndeki KOBİ'ler nadiren de olsa finans alanında deneyimli danışmanlar kullanılmaktadır. Ancak işletmelerin çoğunluğu finansal yönetim anlamında yetersizlik yaşamaktadır. Başka bir ifade ile muhasebe, yönetim, pazarlama ve finans gibi temel işletmecilik fonksiyonları konusunda temel bilgiye sahip olmayan işletme yöneticilerinin varlığı bu süreci olumsuz etkilemektedir (Okan Consulting, 2013: 15-16). Bu durum KOBİ'ler açısından aşağıdaki sonuçları ortaya çıkartır:

KOBİ'lerin Organizasyon Eksikliği: Özellikle insan kaynakları, muhasebe, yönetim ve kontrol fonksiyonları ile ilgili olarak büyük KOBİ'ler de dahil olmak üzere girişimci, genellikle şirketin tek karar vericisidir. Kurumsal yapının oluşturulmaması hata ve hilelerin ortaya çıkmasına neden olur. Bu durum aynı zamanda prosedürleri ve süreçlerin düzenliliğini engeller. Bu tarz sorunlar özellikle imalat sektöründeki şirketleri, özellikle de ihracata yönelik olanları olumsuz etkilemektedir. Hem iç hem de dış denetçi düzeyinde kontrol önemsenmemektedir. Bu, toplumun zayıf yönlerinin hızlı bir şekilde tespit edilmesini önlemekte ve bankacıların KOBİ'lere karşı bakış açısını olumsuz etkilemektedir (Derreumaux, 2009).

Yeterince Formüle Edilmemiş Talepler: Bankacılar, çoğu KOBİ'lerin organizasyon, muhasebe, tutarlı finansal tabloların sunumu, bağımsız denetim raporları ve sözde banka projeleri konusunda iyi yapılandırılmadığını tespit etmişlerdir. Bu nedenle birçok KOBİ yöneticisi yerel bankaların finansmanına erişememektedir (Fratmat, 2018).

Profesyonellik Eksikliği: KOBİ'ler genelde profesyonellikten uzaktırlar. İşletme faaliyetleri genelde iyi bir vizyon, iyi bir iş planı ve iyi bir strateji olmadan yürütülmektedir. Bu nedenle bankacıların endişelerinden birisi şirketin istikrarı sağlayamaması ve hayatını sona erdirmek zorunda kalmasıdır (Financial Afrik, 2015).

2.3. Literatür Taraması

Fildişi Sahili'nde faaliyet gösteren işletmelerin finansman sorunlarına odaklanan bu çalışmada şu ana kadar konuna ilişkin teorik bilgiler aktarılmıştır. Bu bilgilerden anlaşılacağı üzere çeşitli nedenlerle KOBİ'ler finansman soruları yaşamaktadırlar. Finansmana erişim, herhangi bir işletme için en hayati konulardan birisidir. Günümüzde birçok farklı finansman kaynakları olmakla birlikte birçok farklı faktör, Afrika'daki KOBİ'lerin finansman elde etmesine engel teşkil etmektedir.

Bu konuda yapılan literatür aramasından elde edilen sonuçların bazıları aşağıda özetlenmiştir:

Yapılan araştırmalar KOBİ'ler için bir finansman açığının varlığını ortaya koymaktadır (Sowa vd, 1992). Bani (2003)'ye göre, Afrika'daki çoğu KOBİ'nin kredi başvurusu kabul edilmemektedir. (Hansen vd, 2012) tarafından yapılan bir araştırmaya göre KOBİ'lerin büyümesine engel olarak temel sorunun Gana'da %39.6'sının, Kenya'da %18.3'ünün ve Güney Afrika'da da %8.5'inin finansmana erişim olduğunu belirtilmiştir.

Bigsten vd (2000), küçük firmaların yaklaşık %90'ının, teminat vermek gibi şartları yerine getirememeleri nedeniyle, resmi finansal sektörden kredi alamadığını tespit etmiştir. Bigsten vd (2003) yılında da altı tane Afrika ülkesinden işletmeler hakkındaki verileri kullanarak; kredi başvurusunda bulunan işletmeler arasında, küçük işletmelerin bankalardan kredi alma şansının daha düşük olduğunu bulmuşlardır.

Afrika Kalkınma Bankası (BAD) (2011), Dünya Bankası tarafından Afrika işletmeleri ile yapılan anketlerden elde edilen sonuçları yayınlamıştır. 2011 yılının Afrika Kalkınma Raporu'nun 4. Bölümünde, Afrika özel sektörünün finansmana erişimi analiz edilmiştir. Buna göre Afrika'daki işletmelerin ihtiyaç duydukları fonları bulmalarını engelleyen durumların

bulunduğu bildirilmiştir. Bu rapora göre; genel olarak Afrika'da finansmana erişim, yerel ekonomilerin ekonomik, politik ve yasal özelliklerine ilişkin verimsizlikler nedeniyle zordur. Diğer nedenler; bölgedeki düşük kapasite ve işletme finansmanı düzeyi, ilgili talep faktörleri, bankaların hâkimiyeti altındaki mevcut finansal sektörlerin yapısı, bilginin asimetrisi ve teminat sorunudur. Rapor 'da finansman sorunlarını azaltmak amacıyla aşağıdaki öneriler sunulmuştur:

- Hem arz hem de talep tarafında kapasite oluşturmak için ek çaba sarf edilmesi gerekmektedir.
- Sözleşmenin yürütülmesi, varlıkların silinmesi ve bilgi asimetrisi ile ilgili engeller kaldırılmalıdır.
- Bütçe açığını azaltmak, özel sektör için potansiyel krediyi en üst seviyeye çıkarabilir.
- KOBİ'ler için finansal ürünlerin geliştirilmesi de bu şirketlerin karşılaştığı özel finansman sorunlarını gidermeye yardımcı olacaktır.
- Özel kredi bilgileri siciline sahip ülkelerde mali kayıtların, kamu sicillerine göre daha az esnek olduğunu görülmektedir. Bilginin asimetrisi ve teminat sorunu, özel kredi bilgi sicilleri oluşturularak ele alınabilir.
- Cep telefonları piyasa hakkında detaylı bilgi almak veya yönetsel yardım almak için kullanılabilir.

İkinciye yıl (2013), Banka-KOBİ ilişkisi bağlamında kredi vermenin zorlukları nelerdir? sorusuna cevap bulmak amacıyla, nicel araştırma yöntemi (anket) kullanarak Wilaya Bejaia ilindeki (Cezayir) bankalar ve KOBİ'lere anket yapmışlardır. Çalışmanın sonuçlarına göre, bankaların %94.73'ü KOBİ'lerden teminat istemekte, KOBİ'lerin %60'ı da bankaların talep ettiği teminatı yüksek bulmaktadır. Ayrıca bankalar tarafından verilen faizler de yüksektir, KOBİ'lerin faaliyetleri hakkında bilginin yetersiz olması nedeniyle bankalar KOBİ'lere karşı güvensizlik içindedir. Finansman prosedürleri çok ağır ve bürokratiktir. Söz konusu çalışmada bu zorlukları azaltmak amacıyla aşağıdaki önerileri sunulmuştur.

- Geri ödeme işlemini kolaylaştırmak için faiz oranını düşürmek,
- Gerekli garantileri sınırlamak,
- Kredinin süresini azaltmak,
- Kredi ücretlerini azaltmak,
- Formların sayısını azaltmak,
- Bürokrasiye karşı mücadele.

Sahraaltı Afrika KOBİ'lerin yeterli finansman sağlama konusundaki yetersizliğinin sebeplerini araştıran bazı çalışmalar da yapılmıştır. Sahraaltı Afrika ülkelerinde KOBİ'ler için banka finansman hacimleri, Afrika dışındaki diğer gelişmekte olan ülkelere göre daha sınırlıdır ve ayrıca vadeleri daha kısadır.

Örneğin bu durum Peria (2008), tarafından Sahraaltı Afrika'daki bazı ülkelerdeki bankalarla yapılan araştırmalarla doğrulanmıştır. Anket sonuçları Afrika dışındaki diğer gelişmekte olan ülkelerin sonuçları ile bir karşılaştırılmıştır. Bu sonuçlara göre; Afrika dışındaki gelişmekte olan ülkelere küçük işletmelerin finansmanına yönelik krediler toplam banka kredilerinin %13.1'ini oluştururken, bu oran Sahraaltı Afrika'da ise sadece %5.4'tür. Benzer şekilde, bankalar Afrika dışında gelişmekte olan ülkelere küçük işletme kredisi başvurularının %81.4'ünü kabul ederken bu oran Sahraaltı Afrika'da %68.7 dir. Peria'ya göre bu zorlukları azaltmak için; Afrika hükümetleri, KOBİ'lerin finansmanını teşvik etmeye büyük önem vermelidir. Afrika'daki özel sektör faaliyetlerinin ve KOBİ finansmanı faaliyetlerinin riskini azaltabilecek ve kârlılığını artırabilecek makroekonomik politikalar benimsenmelidir.

Sahraaltı Afrika, özel sektöre kredi hacmi açısından diğer gelişmekte olan bölgelerin gerisinde kalmaktadır. Sacerdoti (2009)'ye göre, Sahraaltı Afrika'da finansman sorunlarının nedenleri; KOBİ'lerin garanti sağlayamaması, yüksek faiz oranları, bankaların ihtiyaç duyduğu teminatlar ve prosedürlerin karmaşıklığıdır. Ona göre, bu engellerin üstesinden gelmek için aşağıdaki önerileri sunmuştur:

- Bilgi akışını iyileştirmek,
- Uygun muhasebe standartlarını koymak,
- Kredi ürünlerini çeşitlendirmek,
- Borç kurtarma ve güvenlik hakların kullanılmasında mekanizmaları iyileştirmek,
- Sözleşmelere bağlılığı özendirmek,
- KOBİ'ler için, mikrofinans prensiplerini uygulayarak kredi teminatı sorununu azaltmaya yardımcı olmak.

Nitel araştırma verilerinden yapılan bir çalışma sonucunda; Lefilleur (2009), bankacılar ve girişimciler arasındaki güçlü bilgi asimetrisi, Sahraaltı Afrika'daki KOBİ finansmanının önündeki en büyük engel olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu sorunun nedenleri şunlardır: KOBİ'lerin çoğunluğu kayıt dışı sektörde faaliyet göstermektedir ve bu nedenle bankalara genellikle bankalar tarafından istenen asgari bilgileri verememektedir (iletişim bilgileri, yasal

belgeler, finansal tablolar vb.). Ayrıca işletmelerin vergiden kaçmak için kayıt dışına yönelmesi, çok sınırlı ve hatalı finansal bilgiler, bağımsız, yetkin ve güvenilir muhasebe sistemlerinin yetersizliği, bankalara yapılan finansal raporlamanın kalitesinin düşük olması ve bankaların yeni müşterilerinin ödeme davranışlarını bilmelerini sağlayan araçların eksikliği gibi faktörler bu süreci olumsuz etkilemektedir. Yazara göre; finansal sistemlerin geliştirilmesi bankalarla KOBİ'ler arasındaki mesafeyi azaltabilir ve uzun vadeli garanti fonlarının teşviki, örneğin mikrofinans ilkelerine dayanarak, kredi teminatı sorununun çözümünde yardımcı olabilir böylece bankalar tarafından algılanan riskleri azaltarak KOBİ'ler için finansmana erişimin iyileştirilmesine yardımcı olabilir.

Sacerdoti (2005), Sahraaltı Afrika'daki KOBİ'lerin yeterli finansal tablolar ve kalite teminatı sağlamadaki yetersizliğinin, resmi finansal kurumlardan finansmana erişim şansını azalttığına dikkat çekmiştir. Fatoki ve Asah (2011), Güney Afrika'da finansmana erişim konusunda işletmenin özelliklerinin etkisini değerlendirmişlerdir. İş bilgisi eksikliği ve yönetsel yeterliliklerin kredi erişiminin zor olmasının önemli nedenleri olduğunu belirlemişlerdir. Bu çalışma, KOBİ sahiplerinin/yöneticilerinin teminat sağlayarak yatırıma hazır olmalarını ve yönetsel yeterliliklerini geliştirmek için çeşitli eğitim programlarını tavsiye etmektedir.

Orta Afrika'da da bu konuda araştırmalar yapılmıştır. Nguena (2013), bu sürecin farklı aktörlerinin (Devlet, KOBİ'ler ve finansal kurumlar) KOBİ'lerin finansman problemi durumundan her birinin farklı seviyelerde sorumlu olduklarını tespit etmiştir. Kamerun'daki KOBİ finansman sorununun ana nedenleri şunlardır: KOBİ'lerin tamamen aile yapısında olması, bankacılık faizinin kötü algılanması, KOBİ'nin faaliyetleri hakkında bilgi bulunmaması, KOBİ'lerin enformel ve/veya gizli faaliyetleri, düşük özkaynak katkısı ve risk yönetimi araçlarının eksikliği, kentsel alanlarda bankacılık faaliyetlerinin yoğunlaştırılması ve finansal ürün eksikliği, kısa vadeli kredi tercihleri, banka mevduatlarının zayıf dönüşümü, ve yüksek faiz oranları. Nguena tarafından önerilen çözümler ise şunlardır:

- Hükümet, KOBİ finansman mekanizmalarının iyileştirilmesi ve kolaylaştırılması politikasını geliştirmeli ve sürdürmelidir.
- KOBİ'ler girişimcilerin, fon arayışındaki zararlı davranışlarını sorgulamalı ve düzeltmelidir.

- Finansal kurumlar, önyargıya dayalı riskleri değerlendirmekten kaçınmalı, KOBİ'ler tarafından üretilen bilgi ve muhasebe belgelerini objektif olarak değerlendirmelidir.

Mbaweka ve Simeti (2012), Demokratik Kongo Cumhuriyetindeki KOBİ'lerin finansman sorunu konusunda yaptıkları çalışmada banka-şirket ilişkilerinin yeniden canlandırılmasını ele almışlardır. Elde edilen sonuçlara göre; finansal kurumların talep ettikleri büyük garantile, kredi başvuru dosyalarının yavaş işlenmesi, finansal kurumların KOBİ'lere yönelik anlayışı ve güven eksikliği, borç kurtarma, ekonomik konjonktür, güvensizlik, altyapı eksikliği ve politik konular bu durumu olumsuz etkileyen hususlardır. Yazarların bu konuya karşı önerileri is şunlardır:

- Bankalar tarafından önerilen bilgilerin raporlanmasında şeffaflık yoluyla bankacılar ve KOBİ'ler arasındaki bilgi asimetrisini azaltmak, Bankalar ve KOBİ'ler arasındaki diyalogu güçlendirmek.
- Kredi bilgi hizmetlerini geliştirmek.
- İş ortamını iyileştirmek.
- Finansal sistemi KOBİ'ler için daha erişilebilir hale getirmek.
- Daha uzmanlaşmış organizasyonlar yaratarak finansman teklifini genişletmek.

Bazı çalışmalar, Quarter vd (2017); Avevor (2016); Abor ve Biekpe (2006); Mercy vd (2015) ve İkem vd (2012) ECOWAS ülkelerindeki KOBİ'lerin faaliyetlerini finanse etmekte zorlandıklarını göstermiştir.

Quarthey vd (2017), Afrika'da kredi finansmanının diğer kıtalardan daha riskli olduğunu bulmuşlardır. Çalışma, ECOWAS ülkeleri üzerine odaklanmıştır. Çalışma, ECOWAS alt bölgesindeki birçok ülkede KOBİ sektörünün resmi finansmana erişimde ciddi kısıtlamalar ile karşı karşıya olduğunu ortaya koymuştur. Bu sorun, teminat eksikliği, kredi değerliliği sağlamadaki zorluklar, küçük nakit akışları, yetersiz kredi geçmişi, yüksek risk primleri, az gelişmiş banka borçlu ilişkileri ve yüksek işlem maliyetleri gibi faktörlerle ilgilidir. Formalite KOBİ'lerin krediye erişimini güçlü bir şekilde etkilediğinden, çalışma ECOWAS'daki KOBİ'lerin resmi kredilere erişme potansiyelini arttırmak için formalizasyon yolunda büyük adımlar atması gerektiğini tavsiye etmektedir.

Vuvor ve Ackah (2011) Gana'daki KOBİ'lerin diğer ülkelerdeki çoğu KOBİ gibi krediye erişimde büyük zorluklarla karşılaştıkları tespit edilmişlerdir. Avevor (2016), tarafından ise Gana'da finans kurumlarına kredi başvurularında KOBİ'lerin karşılaştığı zorluklar üzerine yapılan bir çalışmada; Avevor, KOBİ'lerin ülkedeki resmi finans kuruluşlarından fon ararken çok sayıda

zorlukla karşılaştıklarını bildirmiştir. Bunun başlıca nedenleri şunlardır; güvenilirlik, gerçekçi olmayan teklifler, genel ekonomik koşullar, zayıf ciro ve bilanço. KOBİ'ler için temel sorun ise; bankaların teklif ettiği yüksek oranlar ve teminatlardır. Çalışmada sunulan öneriler ise şunlardır:

- Küçük işletmelere, yatırım yapmak istedikleri sektör hakkında iyi bilgi ve anlayışa sahip olmak için derinlemesine bir araştırma yapmalıdır.
- KOBİ'ler iyi yönetim ekipleri oluşturursa ve bunlarla ilgili iyi bir plan yaparlarsa, finansal kurumlar işletmeyi iyi olarak görecektir ve kredi olanakları artacaktır.
- Herhangi bir finans kuruluşuyla bir banka hesabı oluşturmak KOBİ'lerin kredi olanaklarına kolay erişmesine yardımcı olacaktır.

Terungwa'ya (2012) göre, Nijerya'da KOBİ'ler teminat gereklilikleri ve etkin olmayan teminat planları nedeniyle banka finansmanına erişimde zorluk çekmektedirler. Nijerya'da Mercy vd (2015), tarafından yapılan başka bir çalışmada da KOBİ'lerin temel finansman sorunlarının; finansal disiplinin eksikliği, başlangıç sermayelerinin azlığı, yetersiz işletme sermayesi, zayıf muhasebe ve kayıt tutma kültürü, vergi rejiminden kaynaklı eksiklikler ve kredilerde yüksek faiz oranları olduğu tespit edilmiştir. Yapılan öneriler ise şunlardır:

- Hükümet, yolsuzluk ve bürokrasiden yoksun, elverişli bir ortam yaratmalı.
- Vergi rejimi uyumlu hale getirilmeli ve bu vergi ve harçlar idaresi şeffaf olmalı.
- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Ajansı gibi kuruluşların faaliyetleri, özellikle yerel yönetim seviyelerinde daha güçlü olmalı.
- Eğitim sistemini daha işlevsel ve sonuç odaklı hale getirmek için hükümet reform çabalarına yoğunlaşmalı.

Touré (2014) tarafından Senegal'da yapılan çalışmaya göre KOBİ'lerin karşılaştığı finansman zorluklarının nedenleri; finansal bilgilerin kalitesizliği, güvenilir finansal tabloların eksikliği, yüksek borç oranı, düşük kârlılık, düşük özkaynaklar ve finansal kurumların istedikleri teminatlardır. Yapılan öneriler ise şunlardır:

- Finansal kurumlar, dava dosyalarını vaka bazında ele almalıdır.
- Yetkililer, gelişmekte olan ülkeler ile ilişkileri geliştirerek KOBİ'ler ve büyük şirketler arasındaki ilişkileri de güçlendirmelidir.
- Hükümetin sürece aktif katılımı, kredi arz ve talep arasındaki uyumsuzluğu ortadan kaldıracaktır.

Fildişi Sahili'ndeki KOBİ'ler de diğer Afrika ülkelerinde olduğu gibi faaliyetlerini finanse etmek için kredi almakta zorlanmaktadırlar. Tezin üçüncü ve son bölümünde de bu konuda yapılan çalışmanın sonuçları ayrıntılı olarak ele alınmıştır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

FİLDİŞİ SAHİLİ'NDE KOBİ'LERİN FİNANSMAN SORUNLARINA YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

Tezin üçüncü ve son bölümünde araştırmanın amacı, araştırmada kullanılan yöntem veri toplama teknikleri, çalışmanın hedef kitlesi, örneklem boyutu, örnekleme teknikleri, kullanılan veri analizi yöntemi, çalışmanın kısıtları anlatılmış daha sonra araştırmadan elde edilen sonuçlar özetlenmiştir. KOBİ'lere yapılan anket oluşturulurken Vuvor ve Ackah (2011) tarafından yapılan araştırmada kullanılan anket çakılmasından esinlenilmiştir.

3.1. Araştırmanın Amacı ve Yöntemi

Araştırmanın temel amacı, Fildişi Sahili'nde faaliyet gösteren KOBİ'lerin banka kredisine erişimini engelleyen spesifik zorlukları belirlemektir. Bu amaç doğrultusunda aşağıdaki araştırma soruları sorulmuştur:

- Fildişi Sahili'nde faaliyet gösteren KOBİ'ler banka kredisine erişimde zorluklarla karşılaşmakta mı?
- Karşılaşıyorsa bu zorluklar nelerdir?
- KOBİ'ler, banka dışında başka hangi finansman kaynaklarını kullanmaktadırlar?

Çalışmada nicel araştırma yöntemi kullanılmış ve bir anket yapılmıştır. Anketin hedef kitlesine karar verilirken Fildişi Sahili Ticaret ve Sanayi Odası'na kayıtlı olan KOBİ'lerin listesinden hareket edilmiştir. Abidjan şehrinde faaliyet gösteren 300 adet KOBİ'ye anket çalışması elektronik posta yoluyla gönderilmiştir. Abidjan, Fildişi Sahili'nin hem ekonomik başkenti hem de en büyük şehri olduğundan anketin burada faaliyet gösteren KOBİ'lere gönderilmesine karar verilmiştir. Çünkü çoğu KOBİ, bankalar ve diğer finansman kuruluşlar bu şehirde bulunmaktadır. Anket katılımcılarına anket formlarını doldurmaları için iki haftalık süre verilmiştir. Çalışmanın ekinde de gösterildiği üzere anket iki bölümden oluşmaktadır.

Anketin birinci bölümünde, ankete katılan işletmelerin; ortaklık yapısı, çalışan sayısı, faaliyet süresi, faaliyet alanı, ortalama yıllık cirosu gibi genel bilgilerine ilişkin sorular sorulmuştur. Anketin ikinci bölümü iki alt kısımdan oluşmaktadır. Birinci kısımdaki sorular genel olarak KOBİ'lerin kredi kullanım amaçları, kredi alırken yaşadıkları zorluklar, bankalar ile olan ilişkileri, finansman maliyetleri, kullanılan finansman türleri, kredi koşulları ve finansman

sorunlarını belirlemek amacını gütmektedir. İkinci kısımdaki sorular ise; işletmelerde finans bölümünün olup olmadığı, finansman faaliyetlerini yöneten kişi, işletmelerde finansal planlama yapılıp yapılmadığı, finansal planlamayı engelleyen faktörler ve karşılaşılan finansal sorunlara çözüm önerilerine üzerinedir.

3.2. Veri Toplama Aracı ve Veri Analizi

Araştırmada veri toplama aracı olarak anket yöntemi kullanılmıştır. Konunun niteliği göz önüne alındığında, anketin en uygun veri toplama aracı olacağına karar verilmiştir. Anketler, potansiyel olarak çok sayıda katılımcıdan veri toplamanın ucuz bir yoludur. Katılımcıların anket sorularına objektif olarak yanıt vermelerini sağlamak amacıyla uygun şekilde tasarlanmıştır.

Anket sonucunda elde edilen veriler sosyal bilimler için istatistiksel paket programı olan SPSS aracılığıyla analiz edilmiştir. Analiz sonucunda elde edilen tanımlayıcı istatistiklerin, KOBİ'lerin banka kredilerine erişimindeki zorluklarını belirlemek için kullanılan ideal bir analiz tekniği olduğu düşünülmüştür.

Tezin önceki bölümlerinde açıldığı üzere Fildişi Sahili'nde KOBİ'ler; mikro işletmeler (0-9 işçi), küçük işletmeler (10-49 işçi) ve orta işletmeler (50-199 işçi) olmak üzere üç gruba ayrılmaktadır. Fildişi Sahili Ticaret Odası internet sitesinden alınan listeden hareketle e-posta yoluyla toplam üç yüz şirkete anket gönderilmiştir. Gönderilen 300 anketin 225 tanesi geri gelmiştir. Bu bağlamda ankete katılım oranı %75 olmuştur. Bu oranın araştırmanın güvenilirliği için yeterli olduğu düşünülmektedir.

Araştırmanın kısıtı çalışmanın sadece bir şehirde yapılmış olmasıdır. Bu nedenle elde edilen sonuçlar genel anlamda değerlendirilemeyebilir. Fildişi Sahili'nin diğer şehirlerindeki KOBİ'lerin çalışmaya örneklenmesi daha iyi sonuç verebilirdi. Ancak bu şehirlerdeki KOBİ'lerin çoğunluğunun internete erişimlerinin zor olması, zaman kısıtı ve mekânsal uzaklık nedeniyle söz konusu KOBİ'ler çalışmaya dahil edilmemiştir. Bazı katılımcılar bilgilerini açıklamaktan korktukları için ankete cevap vermeyi reddetmişlerdir. Bazı katılımcıların anketlere cevap vermesi bir aydan fazla sürmüştür, bu nedenle tüm anketlere cevap alınması zaman almıştır. Bazı katılımcıların eğitim seviyelerin yetersizliğini nedeniyle anketi yanlış veya eksik doldurmuşlardır. Bu nedenle onlara anketin amacı yeniden açıklanmış ve anketi yeniden doldurmaları istenmiştir.

3.3. Ampirik Sonuçlar ve Analizler

3.3.1. Ankete Katılan İşletmelere İlişkin Genel Bilgiler

Bu kısımda anket sonucunda elde edilen veriler detaylı bir şekilde ele alınmıştır. Öncelikle ankete cevap veren katılımcılar, KOBİ'lerin ortaklık yapısı, çalışan sayısı, faaliyet süresi, faaliyet alanı ve ortalama yıllık ciroları hakkında bilgi verilmiştir.

Ankete katılan katılımcıların %52.5'i (11 kişi) işletme sahibi, %39.3'ü (86 kişi) yönetici/müdür ve %8.0'ı (18) muhasebe şefi ve personel gibi işletmenin çalışanlarıdır. Ankete katılanların büyük çoğunluğunun (%91.8) işletmelerin sahipleri ve yöneticileri ya da müdürleri olduğu söylenebilir. Bu soruya toplam 6 işletme ise cevap vermemiştir.

Tablo 3.1. ankete katılan işletmelerin ortaklık yapılarını göstermektedir. İşletmeler; tek kişilik şahıs işletmesi, aile işletmesi, limited şirket ve anonim şirket olmak üzere dört gruba ayrılmıştır.

Tablo 3. 1: Ortaklık Yapısı

Ortaklık Yapısı		Sayı	Yüzde (%)
Geçerli	Limited Şirket	76	33.8
	Tek Kişilik Şahıs İşletmesi	55	24.4
	Aile İşletmesi	55	24.4
	Anonim Şirket	38	16.9
	Toplam	224	99.6
	Cevapsız	1	0.4
Toplam		225	100.0

Tablo 3.1'den de görüldüğü anketeye cevap veren 224 işletmenin ortaklık yapısı %33.8'i limited şirket, %24.4'ü tek kişilik şahıs işletmesi, %24.4'ü aile işletmesi ve %16.9'u da anonim şirket şeklindedir. Bu bağlamda ankete katılan işletmelerin büyük çoğunluğunun limited şirket olduğu söylenebilir.

Tablo 3.2. ankete katılan işletmelerin çalışan sayısını göstermektedir.

Tablo 3. 2: KOBİ'lerin Çalışan Sayısı

Çalışan Sayısı		Sayı	Yüzde (%)
Geçerli	50-149	62	27.6
	0-9	60	26.7
	10-49	58	25.8
	150-199	21	9.3
	100-149	19	8.4
	Toplam	220	97.8
	Cevapsız	5	2.2
Toplam		225	100.0

Tablo 3.2'ye göre ankete katılan işletmelerin %26.7'sinin çalışan sayısı 0-9 kişi, %25.8'inin çalışan sayısı 10-49 kişi, % 27.6'sının çalışan sayısı 50-149 kişi, % 8.4'ünün çalışan sayısı 100-149 kişi ve % 9.3'ünün çalışan sayısı da 150-199 kişidir.

Tablo 3.3. ankete katılan işletmelerin faaliyet süresini göstermektedir.

Tablo 3. 3: KOBİ'lerin Faaliyet Süresi

Faaliyet Süresi		Sayı	Yüzde (%)
Geçerli	1-5 Yıl	98	43.6
	6-10 Yıl	56	24.9
	1 Yıdan Az	38	16.9
	11-15 Yıl	16	7.1
	15 Yıdan Daha Fazla	13	5.8
	Toplam	221	98.2
	Cevapsız	4	1.8
Toplam		225	100.0

Tablo 3.3'e göre ankete katılan işletmelerin %43.6'ı faaliyetlerine 1-5 yıl önce başlamış, %24.9'u faaliyetlerine 6-10 yıl önce başlamış, %16.9'u faaliyetlerine 1 yıldan daha az süre önce başlamış, % 7.1'i faaliyetlerine 11-15 yıl önce başlamış ve %5.8'i de faaliyetlerine 15 yıldan daha

fazla süre önce başlamıştır. Buna göre ankete katılanların %85'ten fazlasının ömrünün 10 yıldan daha az olduğu söylenebilir.

Tablo 3.4. ankete katılan işletmelerin faaliyet gösterdikleri alanı göstermektedir.

Tablo 3. 4: Faaliyet Gösterilen Alanları

Faaliyet Alanları	Cevaplar	
	Sayı	Yüzde (%)
Ticaret	66	28.7
Hizmet	32	13.9
İnşaat	26	11.3
Emlak	26	11.3
Ulaştırma	25	10.9
Gıda-tarım	23	10.0
Dış ticaret	16	7.0
İmalat	7	3.0
Toplam	230	100.0

Tablo 3.4'ten de görüldüğü gibi, KOBİ'lerin, %28.7'si ticaret sektöründe, %13.9'u hizmet sektöründe, %11.3'ü inşaat sektöründe, %11.3'ü emlak sektöründe, %10.9'u ulaştırma sektöründe, %10'u gıda- tarım sektöründe, %3'ü imalat sektöründe, %3.9'u da diğer sektörlerde (tozuna elektronik parçaları, sanayi, endüstriyel malzeme, marangozluk, telekomünikasyon dağıtım ve uzmanlık-danışmanlık) faaliyet göstermektedir. Bu bağlamda Fildişi Sahili'ndeki KOBİ'lerin daha çok ticaret ve hizmet alanlarında faaliyet gösterdikleri söylenebilir. Başka bir ifade ile bu iki sektör ülke önemli yer tutmaktadır.

Tablo 3.5. ankete katılan işletmelerin ortalama yıllık cirolarını göstermektedir.

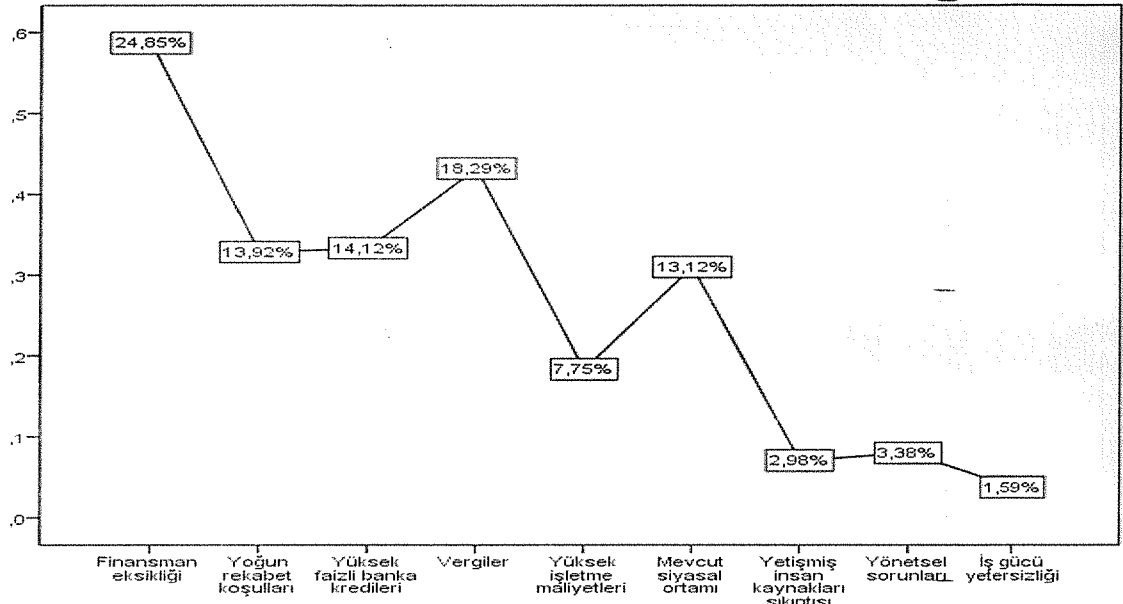
Tablo 3. 5: Yıllık Ciro

	Yıllık Ciro	Sayı	Yüzde (%)
Geçerli	10.000.000 FCFA ve üzeri	70	31.1
	5.000.000- 10.000.000 FCFA arası	64	28.4
	4.000.000- 5.000.000 FCFA arası	27	12.0
	1.000.000- 2.000.000 FCFA arası	20	8.9
	2.000.000- 3.000.000 FCFA arası	18	8.0
	3.000.000- 4.000.000 FCFA arası	16	7.1
	1.000.000 FCFA'dan daha az	6	2.7
	Toplam	221	98.2
	Cevapsız	4	1.8
	Toplam	225	100.0

Ankete katılan işletmelerin 70 tanesi (%31.1) 10.000.000 ve üzeri FCFA'nın üzerinde bir ortalama yıllık ciro beyan etmiştir. Bu KOBİ'ler ticaret alanında faaliyet göstermektedir. Ankete katılanların %28.4'ünün cirosu 5.000.000-10.000.000 FCFA arasında olup bunlar hizmet ve gıda-tarım alanlarında, %12'sinin cirosu 4.000.000-5.000.000 FCFA arasında olup bunlar inşaat, emlak ve dış ticaret alanlarında, % 8.9'unun cirosu 1.000.000-2.000.000 FCFA arasında, %8'inin cirosu 2.000.000-3.000.000 FCFA arasında, %7.1'inin cirosu 3.000.000-4.000.000 FCFA arasında olup bunlar ulaştırma ve imalat alanlarında faaliyet göstermektedir. Ankete katılan işletmelerin %2.7'si ise (6 işletme) 1.000.000 FCFA'dan daha az yıllık ciro beyan etmiştir.

3.3.2. Ankete Katılan İşletmelere İlişkin Finansal Bilgiler: KOBİ'lerin Finansmanı ve Karşılaşılan Sorunlar

Ankete katılan işletmelerin karşılattıkları finansman sorunları ve büyümelerinin önündeki en büyük engeller aşağıdaki şekilde gösterilmiştir.



Şekil 3. 1: İşletmenin Büyümesinin Önündeki En Büyük Kısıtlamalar

Şekil 3.1'de görüldüğü gibi, KOBİ'lerin başlıca sorunlarının, %24.85'i finansman eksikliği, %18.29'u vergiler, %14.12'i yüksek faizli banka kredileri, %13.92'si yoğun rekabet koşulları, %13.12'i mevcut siyasal ortamı, %7.75'i yüksek işletme maliyetleri, %3.38'i yönetimsel sorunlar, %2.98'i yetişmiş insan kaynakları sıkıntısı ve %1.59'u da iş gücü yetersizliği sorunlarından oluşmaktadır. Elde edilen sonuçlar Sowa vd (1992) tarafından yapılan çalışmanın sonuçları ile örtüşmektedir. Benzer şekilde Hansen vd (2012) da KOBİ'lerin büyümesinin önündeki en büyük engelin finansmana erişim olduğunu belirtmişlerdir.

KOBİ'lerin büyümesinin önündeki en büyük kısıtlamalar ile işletmelerin genel bilgileri (ortaklık yapısı, çalışan sayısı, faaliyet süresi, faaliyet alanı ve ortalama yıllık cirosu) arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını tespit etmek amacıyla çapraz tablolar oluşturulmuştur.

Tablo 3.6. ortaklık yapısı açısından KOBİ'lerin büyümelerinin önündeki kısıtlamaları göstermektedir.

Tablo 3. 6: Ortaklık Yapısı Açısından KOBİ'lerin Büyümelerinin Önündeki Kısıtlamalar

Ortaklık Yapısı	Finansman Eksikliği	Yoğun Rekabet Koşulları	Yüksek Faizli Banka Kredileri	Vergi	Yüksek İşletme Maliyetleri	Mevcut Siyasal Ortamı	Yetişmiş İnsan Kaynakları Sıkıntısı	Yönelimsel Sorunları	İş Gücü Yetersizliği
Tek Kişilik Şahıs İşletmesi	36 %28.8	17 %24.3	17 %23.9	22 %23.9	8 %20.5	16 %24.2	7 %46.7	3 %17.6	2 %25.0
Aile İşletmesi	28 %22.4	18 %25.7	13 %18.3	24 %26.1	7 %17.9	12 %18.2	2 %13.3	4 %23.5	3 %37.5
Limited Şirket	44 %35.2	25 %35.7	27 %38.0	30 %32.6	17 %43.6	29 %43.9	3 %20.0	5 %29.4	0 %0.0
Anonim Şirket	17 %13.6	10 %14.3	14 %19.7	16 %17.4	7 %17.9	9 %13.6	3 %20.0	5 %29.4	3 %37.5
Toplam	125 %100	70 %100	71 %100	92 %100	39 %100	60 %100	15 %100	17 %100	8 %100

Tablo 3.6'da görüldüğü gibi, tüm KOBİ'ler için (tek kişilik şahıs işletmesi (%28.8), aile işletmesi (%22.4), limited şirket (%35.2) ve anonim şirket (%13.6) büyümelerinin önündeki en büyük engel finansman eksikliği ve finans kaynaklarına ulaşmada yaşanan sorunlardır.

Tablo 3.7. çalışan sayısı açısından KOBİ'lerin büyümelerinin önündeki kısıtlamaları göstermektedir.

Tablo 3. 7: Çalışan Sayısı Açısından KOBİ'lerin Büyümelerinin Önündeki Kısıtlamalar

Çalışan Sayısı	Finansman Eksikliği	Yoğun Rekabet Koşulları	Yüksek Faizli Banka Kredileri	Vergi	Yüksek İşletme Maliyetleri	Mevcut Siyasal Ortam	Yetmiş İnsan Kaynakları Sıkıntısı	Yönetimsel Sorunları	İş Gücü Yetersizliği
0-9	49	22	15	26	9	15	6	6	3
	%39.5	%31.9	%21.7	%28.6	%23.7	%23.1	%40.0	%37.5	%42.9
10-49	34	18	25	19	11	18	3	4	1
	%27.4	%26.1	%36.2	%20.9	%28.9	%27.7	%20.0	%25.0	%14.3
50-99	26	21	16	27	9	13	3	3	2
	%21.0	%30.4	%23.2	%29.7	%23.7	%20.0	%20.0	%18.8	%28.6
100-149	10	4	7	10	2	8	2	1	1
	%8.1	%5.8	%10.1	%11.0	%5.3	%12.3	%13.2	%6.3	%14.3
150-199	5	4	6	9	7	11	1	2	0
	%4.0	%5.8	%8.7	%9.9	%18.4	%16.9	%6.7	%12.5	0.0
Toplam	124	69	69	91	38	65	15	16	7
	%100	%100	%100	%100	%100	%100	%100	%100	%100

Tablo 3.7'den de görüldüğü gibi çalışan sayısı 150-199 arasında olan işletmeler hariç diğer tüm işletmeler açısından büyümelerinin önündeki en büyük kısıtlama finansman eksikliğidir. Çalışan sayısı 150-199 arasında olan işletmeler açısından büyümelerinin önündeki en büyük kısıtlama ise mevcut siyasal ortamdır.

Faaliyet süresi açısından KOBİ'lerin büyümelerinin önündeki kısıtlamalar aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 3. 8: Faaliyet Süresi Açısından KOBİ'lerin Büyümelerinin Önündeki Kısıtlamalar

Faaliyet Süresi	Finansman Eksikliği	Yogun Rekabet Koşulları	Yüksek Faizli Banka Kredileri	Vergi	Yüksek İşletme Maliyetleri	Mevcut Siyasal Ortam	Yetişmiş İnsan Kaynakları Sıkıntısı	Yönetiş Sorunları	İş Gücü Yetersizliği
1 Yıldan Az	23	17	9	15	6	13	5	2	3
	%18.5	%25.4	%13.0	%16.7	%15.8	%19.7	%33.3	%12.5	%37.5
1-5 Yıl	64	30	37	37	19	32	7	7	3
	%51.6	%44.8	%53.6	%41.1	%50.0	%48.5	%46.7	%43.8	%37.5
6-10 Yıl	30	14	14	28	4	11	1	4	2
	%24.2	%20.9	%20.3	%31.1	%10.5	%16.7	%6.7	%25.0	%25.0
11-15 Yıl	3	2	6	7	5	4	0	2	0
	%2.4	%3.0	%8.7	%7.8	%13.2	%6.1	%0.0	%12.5	%0.0
15 Yıldan Daha Fazla	4	4	3	3	4	6	2	1	0
	%3.2	%6.0	%4.3	%3.3	%10.5	%9.1	%13.3	%6.3	%0.0
Toplam	124	67	69	90	38	66	15	16	8
	%100	%100	%100	%100	%100	%100	%100	%100	%100

Tablo 3.8'den de görüldüğü gibi faaliyet süresi 1 yıldan az olan KOBİ'ler, faaliyet süresi 1-5 yıl olan KOBİ'ler, faaliyet süresi 6-10 yıl olan KOBİ'ler için ise büyümelerinin önündeki en büyük kısıtlama genelde finansman eksikliğidir. Faaliyet süresi 11-15 yıl olan KOBİ'ler için ise büyümelerinin önündeki en büyük kısıtlama vergisel sorunlardır. Faaliyet süresi 15 yıldan fazla olan KOBİ'ler için ise büyümelerinin önündeki en büyük kısıtlama mevcut siyasal ortamdır.

Tüm KOBİ'ler açısından büyümelerinin önündeki en büyük kısıtlama genelde finansman eksikliğidir.

Faaliyet alanı açısından KOBİ'lerin büyümelerinin önündeki kısıtlamalar aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 3. 9: Faaliyet Alanı Açısından KOBİ'lerin Büyümelerinin Önündeki Kısıtlamalar

Faaliyet Alanı	Finansman Eksikliği	Yoğun Rekabet Koşulları	Yüksek Fikri Emlak Kredileri	Vergi	Yüksek İşletme Maliyetleri	Altyapı Oranları	Yetişmiş İnsan Kaynakları Eksikliği	Yatırım Sorunları	İSG Eksikliği
İnşaat	16 %12.9	5 %7.2	12 %17.1	9 %9.9	4 %10.3	6 %9.1	1 %6.7	1 %5.9	0 %0.0
Emlak	12 %9.7	9 %13.0	10 %14.3	13 %14.3	3 %7.7	7 %10.6	3 %20.0	3 %17.6	2 %25.0
Ulaştırma	14 %11.3	6 %8.7	9 %12.9	15 %16.5	8 %20.5	8 %12.1	4 %26.7	2 %11.8	0 %0.0
Ticaret	43 %34.7	21 %30.4	17 %24.3	34 %37.4	7 %17.9	16 %24.2	4 %26.7	3 %17.6	3 %37.5
Dış Ticaret	5 %4.0	4 %5.8	3 %4.3	5 %5.5	3 %7.7	5 %7.6	2 %13.3	2 %11.8	1 %12.5
Gıda-Tarım	11 %8.9	4 %5.8	9 %12.9	5 %5.5	8 %20.5	9 %13.6	2 %13.3	4 %23.5	1 %12.5
İmalat	2 %1.6	4 %5.8	3 %4.3	1 %1.1	1 %2.6	3 %4.5	0 %0.0	0 %0.0	0 %0.0
Hizmet	24 %19.4	13 %18.8	12 %17.1	13 %14.3	5 %12.8	10 %15.2	3 %20.0	5 %29.4	1 %12.5
Toplam	124 %100	69 %100	70 %100	91 %100	39 %100	66 %100	15 %100	17 %100	8 %100

Tablo 3.9'dan da görüldüğü gibi İnşaat, Ticaret, Gıda-Tarım ve Hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren KOBİ'ler için büyümelerinin önündeki en büyük kısıtlama finansman eksikliğidir. Emlak, Ulaştırma ve Dış Ticaret sektörlerinde faaliyet gösteren KOBİ'ler için büyümelerinin önündeki en büyük kısıtlama vergilerdir. İmalat sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'ler için büyümelerinin önündeki en büyük kısıtlama ise yoğun rekabet koşullarıdır.

Tüm KOBİ'ler açısından faaliyet alanı bağlamında büyümelerinin önündeki en büyük kısıtlama genelde finansman eksikliğidir.

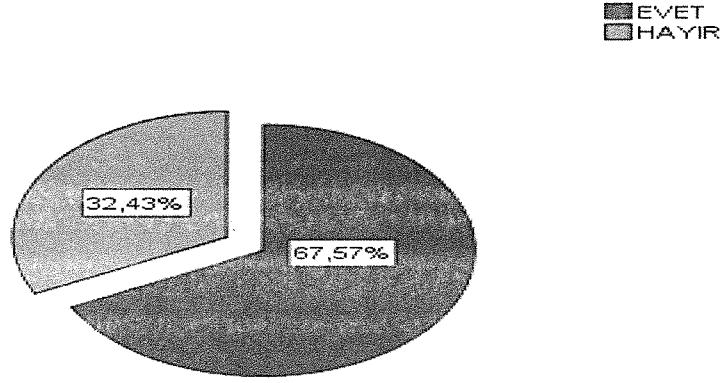
Yıllık ciro açısından KOBİ'lerin büyümelerinin önündeki kısıtlamalar aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 3. 10: Yıllık Ciro Açısından KOBİ'lerin Büyümelerinin Önündeki Kısıtlamalar

Yıllık Ciro	Finansman Eksikliği	Yoğun İstihdam Koşulları	Yüksek Fiyatlı Ürünler	Avgul	Yüksek İşletme Maliyetleri	Meydan Sırtı Ortamı	Yetmiş İnsan Kaynakları Sıkıntısı	Yönetim Sorunları	İş Güç Yetersizliği
1.000.000	3	1	2	2	0	3	0	0	1
FCFA'dan Daha Az	%2.4	%1.5	%2.9	%2.2	%0.0	%4.5	%0.0	%0.0	%12.5
1.000.000-2.000.000	8	7	2	8	2	5	0	2	0
FCFA Arası	%6.5	%10.3	%2.9	%9.0	%5.1	%7.6	%0.0	%11.8	%0.0
2.000.000-3.000.000	11	7	6	9	5	5	1	2	1
FCFA Arası	%8.9	%10.3	%8.6	%10.1	%12.8	%7.6	%6.7	%11.8	%12.5
3.000.000-4.000.000	9	5	6	2	3	4	3	2	0
FCFA Arası	%7.3	%7.4	%8.6	%2.2	%7.7	%6.1	%20.0	%11.8	%0.0
4.000.000-5.000.000	17	7	9	10	6	10	1	1	1
FCFA Arası	%13.8	%10.3	%12.9	%11.2	%15.4	%15.2	%6.7	%5.9	%12.5
5.000.000-10.000.000	34	19	20	33	10	13	4	4	1
FCFA Arası	%27.6	%27.9	%28.6	%37.1	%25.6	%19.7	%26.7	%23.5	%12.5
10.000.000	41	22	25	25	13	26	6	6	4
FCFA ve Üzeri	%33.3	%32.4	%35.7	%28.1	%33.3	%39.4	%40.0	%35.3	%50.0
Toplam	123	68	70	89	39	66	15	17	8
	%100	%100	%100	%100	%100	%100	%100	%100	%100

Tablo 3.10'a göre tüm KOBİ'ler için büyümelerinin önündeki en büyük kısıtlama finansman eksikliğidir. Yukarıdaki çapraz tablolar bir bütün olarak değerlendirildiğinde Fildişi Sahili'ndeki KOBİ'lerin büyümelerinin önündeki en büyük kısıtlamanın finansman eksikliği olduğu söylenebilir.

Faaliyetleri sürecinde banka kredisine başvuru yapan KOBİ sayısını tespit etmek amacıyla sorulan soruya verilen cevaplar Şekil 3.2’de gösterilmiştir.



Şekil 3. 2: Banka Kredisin Başvurusu

Katılımcıların cevaplarını özetlemek için pasta grafik kullanılmıştır. Buna göre ankete katılan KOBİ’lerin %67.57’si banka kredisine başvurmuş ve %32.43’ü ise banka kredisine başvurmamışlardır. Bu sonuçlar, banka kredisinin KOBİ’lerin finansmanı için önemli bir unsur olduğunu göstermektedir.

KOBİ'lerin banka kredisine başvurmama nedenleri sorulmuş ve elde edilen sonuçlar tablo 3.11'de gösterilmiştir.

Tablo 3. 11: Banka kredisine Başvurmama Nedenleri

Banka Kredisine Başvurmama Nedenleri	Sayı	Yüzde (%)
Banka Kredisi İstemedik (İyi Finansal Performansı)	22	19.3
Kredi Faiz Oranlarının Çok Yüksek Olması	32	28.1
Kredi Koşullarının Ağır Olması (Yüksek Teminat vb.)	49	43.0
Alternatif Finansman Olanaklarının Bulunması	8	7
Diğer Nedenleri	3	2.6
Toplam	114	100.0

Tablo 3.11'e göre ankete katılan işletmelerin %43'ü kredi koşullarının ağır olmasından dolayı (yüksek teminat vb.) banka kredisine başvuramadığını belirtmiştir. Bunu %28.1 ile kredi faiz oranlarının çok yüksek olması, %19.3 ile şirketlerinin iyi finansal performansı nedeniyle banka kredisi istememeleri, %7 ile diğer alternatif finansman olanaklarının bulunması ve %2.6 ile de faaliyetlerine yeni başlamaları takip etmektedir. Buna göre Fildişi Sahili'ndeki KOBİ'lerin banka kredisine başvurmamasının temel nedenlerinin banka kredi koşullarının ağırlığı (yüksek teminat vb.) ve yüksek faiz oranları olduğu söylenebilir.

Banka kredisine başvurmama nedenleri ile KOBİ'lerin genel bilgileri (ortaklık yapısı, çalışan sayısı, faaliyet süresi, faaliyet alanı ve ortalama yıllık cirosu) arasında çapraz tablolar oluşturulmuştur.

Tablo 3.12’de ortaklık yapısı açısından banka kredisine başvurmama nedenleri gösterilmiştir.

Tablo 3. 12: Ortaklık Yapısı Açısından Banka Kredisine Başvurmama Nedenleri

Ortaklık Yapısı	Banka Kredisini Kullanmak İstemedik	Kredi Faiz Oranlarının Çok Yüksek Olması	Kredi Koşullarının Ağır Olması (Yüksek Teminat vb.)	Alternatif Finansman Olanaklarının Bulunması
Tek Kişilik Şahıs İşletmesi	4 %18.2	8 %25.0	10 %20.4	1 %12.5
Aile İşletmesi	7 %31.8	8 %25.0	15 %30.6	4 %50.0
Limited Şirket	6 %27.3	11 %34.4	18 %36.7	1 %12.5
Anonim Şirket	5 %22.7	5 %15.6	6 %12.2	2 %25.0
Toplam	22 %100	32 %100	49 %100	8 %100

Tablo 12’den de görüldüğü gibi, tüm KOBİ’ler (tek kişilik şahıs işletmesi (10), aile işletmesi (15), limited şirket (18) ve anonim şirket (6) en çok kredi koşullarının ağır olmasını nedeniyle banka kredisi talep etmemişlerdir.

Tablo 3.13’de çalışan sayısı açısından banka kredisine başvurmama nedenleri gösterilmiştir.

Tablo 3. 13: Çalışan Sayısı Açısından Banka Kredisine Başvurmama Nedenleri

Çalışan Sayısı	Banka Kredisini Kullanmak İstemedik	Kredi Faiz Oranlarının Çok Yüksek Olması	Kredi Koşullarının Ağır Olması (Yüksek Teminat vb.)	Alternatif Finansman Olanaklarının Bulunması
0-9	7 %33.3	9 %28.1	14 %28.6	1 %12.5
10-49	5 %23.8	8 %25.0	15 %30.6	3 %37.5
50-99	6 %28.6	11 %34.4	15 %30.6	3 %37.5
100-149	1 %4.8	1 %3.1	4 %8.2	1 %12.5
150-199	2 %9.5	3 %9.4	1 %2.0	0 %0.0
Toplam	21 %100	32 %100	49 %100	8 %100

Tablo 13’ten de görüldüğü gibi çalışan sayısı 0-9 arasında olan KOBİ’ler için, çalışan sayısı 10-49 arasında olan KOBİ’ler için, çalışan sayısı 50-99 arasında olan KOBİ’ler için ve çalışan sayısı 100-149 arasında olan KOBİ’ler için banka kredisine başvurmama nedeni kredi koşullarının ağır olması (yüksek teminat vb.) dir. Çalışan sayısı 100-149 arasında olan KOBİ’ler için banka kredisine başvurmama nedeni kredi faiz oranlarının çok yüksek olmasıdır.

Tablodan da görüldüğü gibi, tüm KOBİ’ler için çalışan sayısı açısından KOBİ’ler için banka kredisine başvurmama nedeni genel olarak kredi koşullarının ağır olması (yüksek teminat vb.) dir.

Tablo 3.14’de faaliyet süresi açısından banka kredisine başvurmama nedenleri gösterilmiştir.

Tablo 3. 14: Faaliyet Süresi Açısından Banka Kredisine Başvurmama Nedenleri

Faaliyet Süresi	Banka Kredisini Kullanmak İstemedik	Kredi Faiz Oranlarının Çok Yüksek Olması	Kredi Koşullarının Ağır Olması (Yüksek Teminat vb.)	Alternatif Finansman Olanaklarının Bulunması
1 Yıldan Az	6 %27.3	5 %15.6	9 %18.4	1 %12.5
1-5 Yıl	9 %40.9	14 %43.8	21 %42.9	4 %50.0
6-10 Yıl	4 %18.2	9 %28.1	14 %28.6	2 %25.0
11-15 Yıl	3 %13.6	1 %3.1	3 %6.1	1 %12.5
15 Yıldan Daha Fazla	0 %0.0	3 %9.4	2 %4.1	0 %0.0
Toplam	22 %100	32 %100	49 %100	8 %100

Tablo 3.14’ten de görüldüğü gibi faaliyet süresi açısından 1 yıldan daha az süredir faaliyet gösteren KOBİ’ler için, faaliyet süresi 1-5 yıl arasında olan KOBİ’ler için ve faaliyet süresi 6-10 yıl arasında olan KOBİ’ler için banka kredisine başvurmama nedeni kredi koşullarının ağır olması (yüksek teminat vb.) dir. Faaliyet süresi 11-15 yıl arasında olan KOBİ’ler için banka kredisine başvurmama nedeni kredi koşullarının ağır olması (yüksek teminat vb.) ve banka kredisi kullanmak istememeleridir. Faaliyet süresi 15 yıldan daha fazla olan KOBİ’ler için banka kredisine başvurmama nedeni ise kredi faiz oranlarının çok yüksek olmasıdır.

Faaliyet süresi açısından tüm işletmeler bir bütün olarak değerlendirildiğinde genelde KOBİ’lerin banka kredisi talep etmemelerinin temel nedeni kredi koşullarının ağır olmasıdır.

Tablo 3.15’de faaliyet alanı açısından banka kredisine başvurmama nedenleri gösterilmiştir.

Tablo 3. 15: Faaliyet Alanı Açısından Banka Kredisine Başvurmama Nedenleri

Faaliyet Alanı	Banka Kredisi Kullanmak İstemedik	Kredi Faiz Oranlarının Çok Yüksek Olması	Kredi Koşullarının Ağır Olması (Yüksek Teminat vb.)	Alternatif Finansman Olanaklarının Bulunması
İnşaat	2 %9.1	3 %9.4	6 %12.5	0 %0.0
Emlak	5 %22.7	7 %21.9	8 %16.7	0 %0.0
Ulaştırma	1 %4.5	2 %6.3	4 %8.3	0 %0.0
Ticaret	8 %36.4	9 %28.1	15 %31.3	5 %62.5
Dış Ticaret	1 %4.5	4 %12.5	4 %8.3	1 %12.5
Gıda-Tarım	1 %4.5	3 %9.4	7 %14.6	1 %12.5
İmalat	1 %4.5	2 %6.3	0 %0.0	1 %12.5
Hizmet	3 %13.6	5 %15.6	7 %14.6	0 %0.0
Toplam	22 %100	32 %100	48 %100	8 %100

Tablo 3.15’ten de görüldüğü gibi faaliyet alanı açısından inşaat, emlak, ulaştırma, ticaret, dış ticaret, gıda ve hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren KOBİ’ler için banka kredisine başvurmama nedeni koşullarının ağır olması (yüksek teminat vb.)dır. Faaliyet alanı açısından imalat sektöründe faaliyet gösteren KOBİ’ler için kredi faiz oranlarının çok yüksek olmasıdır. Tablo bir bütün olarak değerlendirildiğinde genelde KOBİ’lerin banka kredisi talep etmemelerinin temel nedeni kredi koşullarının ağır olmasıdır.

Tablo 3.16’da yıllık ciro açısından banka kredisine başvurmama nedenleri gösterilmiştir.

Tablo 3. 16: Yıllık Ciro Açısından Banka Kredisine Başvurmama Nedenleri

Yıllık Ciro	Banka Kredisini Kullanmak İstemedik	Kredi Faiz Oranlarının Çok Yüksek Olması	Kredi Koşullarının Ağır Olması (Yüksek Teminat vb.)	Alternatif Finansman Olanaklarının Bulunması
1.000.000 FCFA’dan Daha Az	2 %9.5	0 %0.0	0 %0.0	0 %0.0
1.000.000- 2.000.000 FCFA Arası	3 %14.3	3 %9.4	5 %10.4	1 %12.5
2.000.000- 3.000.000 FCFA Arası	3 %14.3	1 %3.1	4 %8.3	1 %12.5
3.000.000- 4.000.000 FCFA Arası	3 %14.3	2 %6.3	2 %4.2	1 %12.5
4.000.000- 5.000.000 FCFA Arası	1 %4.8	5 %15.6	3 %6.3	2 %25.0
5.000.000- 10.000.000 FCFA Arası	5 %23.8	13 %40.6	20 %41.7	1 %12.5
10.000.000 FCFA ve Üzeri	4 %19.0	8 %25.0	14 %29.2	2 %25.0
Toplam	21 %100	32 %100	48 %100	8 %100

Tablo 3.16’ya göre yıllık ciroları 1.000.000 FCFA’dan daha az ve 3.000.000-4.000.000 FCFA arasında olan KOBİ’lerin banka kredisine başvurmama nedenleri banka kredisi kullanmak istememeleridir. Yıllık ciroları 1.000.000-2.000.000 FCFA arası, 2.000.000-3.000.000 FCFA arası, 5.000.000-10.000.000 FCFA arası ve 10.000.000 FCFA ve üzeri olan KOBİ’lerin banka kredisine başvurmama nedenleri kredi koşullarının ağır olmasıdır. Sadece, yıllık ciroları 4.000.000-5.000.000 FCFA arası olan KOBİ’lerin banka kredisine başvurmama nedenleri kredi faiz oranlarının çok yüksek olmasıdır.

Yukarıdaki çapraz tablolar bir bütün olarak değerlendirildiğinde Fildişi Sahili KOBİ'lerin banka kredisine başvurmamalarının temel nedenlerinin kredi koşullarının ağır olması (yüksek teminat vb.) ve yüksek faiz oranları olduğu söylenebilir.

Banka kredisine başvuran KOBİ'lerin kredi taleplerinin reddedilme nedenleri araştırılmış ve elde edilen sonuçlar tablo 3.17'de gösterilmiştir.

Tablo 3. 17: Banka kredisinin Reddedilmenin Nedenleri

Banka Kredisinin Reddedilme Nedenleri	Sayı	Yüzde (%)
Teminat Güvencesi Eksikliği	67	50.0
Kredi Alım Kriterlerini Sağlayamama	29	21.6
Yetersiz Sermaye Yapısı	21	15.7
Önceki Krediyi Geri Ödememe	8	6.0
Yönetsel Sorunlar	8	6.0
Diğer Nedenleri	1	0.7
Toplam	134	100.0

Kredilerin banka tarafından reddedilmesinin başlıca nedenleri; KOBİ'lerin düşük teminat düzeyi, kredi alma kriterlerinin yetersizliği, düşük finansal performans, yönetsel sorunlar ve önceki kredinin ödenmemesidir. Ankete katılan işletmelerin 134 tanesi (%50) verilen teminatların güvencesi eksikliği nedeniyle bankadan kredi alamamıştır. İşletmelerin %21.6'sı kredi alım kriterlerini sağlayamadığı için, %15.7'si yetersiz sermaye %6'sı yönetsel sorunlar, %6'sı önceki krediyi geri ödeyememe ve %0.7'si de kredi tutarlarının yüksek olması nedeniyle kredi talepleri olumsuz sonuçlanmıştır.

Tablo 3.17'ye göre bankadan kredi alamamanın en önemli nedenlerinin teminat eksikliği, kredi alım kriterlerini sağlayamama, yetersiz sermaye yapısı ve yönetsel sorunların olduğu söylenebilir. Bigsten vd (2003) tarafından yapılan çalışmada da bu sonuçlara ulaşılmıştır. Benzer şekilde Sacerdoti (2005) KOBİ'lerin şeffaf olmayan finansal tablolar, teminat sağlamadaki yetersizlikler vb. nedenlerin bankalardan finansman sağlama şansını azalttığına dikkat çekmiştir. Olawale ve Asah (2011) ise iş bilgisi eksikliği ve yönetsel sorunların kredi erişimi önündeki temel sorunlar olduğunu belirlemişlerdir.

Banka kredisinin reddedilmesinin nedenleri ile KOBİ'lerin genel bilgileri (ortaklık yapısı, çalışan sayısı, faaliyet süresi, faaliyet alanı ve ortalama yıllık cirosu) arasında ilişki olup olmadığını ortaya koymak amacıyla çapraz tablolar oluşturulmuştur.

Tablo 3.18’de ortaklık yapısı açısından banka kredisinin reddedilme nedenleri gösterilmiştir.

Tablo 3. 18: Ortaklık Yapısı Açısından Banka Kredisinin Reddedilmenin Nedenleri

Ortaklık Yapısı	Önceki Krediye Geri Ödememe	Teminat Güvencesi Eksikliği	Yetersiz Sermaye Yapısı	Yönetsel Sorunlar	Kredi Alım Kriterlerini Sağlayamama
Tek Kişilik Şahıs İşletmesi	2 %25.0	9 %28.4	4 %19.0	1 %12.5	14 %48.3
Aile İşletmesi	3 %37.5	12 %17.9	8 %38.1	4 %50.0	6 %20.7
Limited Şirket	2 %25.0	21 %31.3	3 %14.3	1 %12.5	6 %20.7
Anonim Şirket	1 %12.5	15 %22.4	6 %28.6	2 %25.0	3 %10.3
Toplam	8 %100	67 %100	21 %100	8 %100	29 %100

Tablodan da görüldüğü gibi ortaklık yapısı açısından tüm işletmeleri için banka kredisinin reddedilmesinin temel nedeni olarak teminat güvencesi eksikliği olduğu görülmektedir.

Tablo 3.19’da çalışan sayısı açısından banka kredisinin reddedilme nedenleri gösterilmiştir.

Tablo 3. 19: Çalışan Sayısı Açısından Banka Kredisinin Reddedilmenin Nedenleri

Çalışan Sayısı	Önceki Krediyi Geri Ödememe	Teminat Güvencesi Eksikliği	Yetersiz Sermaye Yapısı	Yönetsel Sorunlar	Kredi Alım Kriterlerini Sağlayamama
0-9	3	26	7	2	8
	%37.5	%40.0	%33.3	%33.3	%27.6
10-49	4	15	5	3	7
	%50.0	%23.1	%23.8	%50.0	%24.1
50-99	1	16	7	1	8
	%12.5	%24.6	%33.3	%16.7	%27.6
100-149	0	6	2	0	6
	%0.0	%9.2	%9.5	%0.0	%20.7
150-199	0	2	0	0	0
	%0.0	%3.1	%0.0	%0.0	%0.0
Toplam	8	65	21	6	29
	%100	%100	%100	%100	%100

Tablodan da görüldüğü gibi çalışan sayısı açısından tüm işletmeleri için banka kredisinin reddedilmesinin temel nedeni olarak teminat güvencesi eksikliği olduğu görülmektedir.

Tablo 3.20’de faaliyet süresi açısından banka kredisinin reddedilme nedenleri gösterilmiştir.

Tablo 3. 20: Faaliyet Süresi Açısından Banka Kredisinin Reddedilmenin Nedenleri

Faaliyet Süresi	Öncelikli Krediyi Gerek Odameme	Teminat Güvencesi Eksikliği	Yetersiz Sermaye Yapısı	Yönetsel Sorunlar	Kredi Alım Kriterlerini Sağlayamama
1 Yıldan Az	1 %12.5	10 %15.2	2 %9.5	0 %0.0	4 %13.8
1 - 5 Yıl	3 %37.5	31 %47.0	13 %61.9	3 %37.5	13 %44.8
6 - 10 Yıl	4 %50.0	19 %28.8	5 %23.8	3 %37.5	9 %31.0
11- 15 Yıl	0 %0.0	5 %7.6	1 %4.8	2 %25.0	2 %6.9
15 Yıldan Daha Fazla	0 %0.0	1 %1.5	0 %0.0	0 %0.0	1 %3.4
Toplam	8 %100	66 %100	21 %100	8 %100	29 %100

Tablodan da görüldüğü gibi faaliyet süresi açısından tüm işletmeler için banka kredisinin reddedilmesinin temel nedeni olarak teminat güvencesi eksikliği olduğu görülmektedir.

Tablo 3.21’de faaliyet alanı açısından banka kredisinin reddedilme nedenleri gösterilmiştir.

Tablo 3. 21: Faaliyet Alanı Açısından Banka Kredisinin Reddedilmenin Nedenleri

Faaliyet Alanı	Önceki Krediyi Geri Ödememe	Teminat Güvencesi Eksikliği	Yetersiz Sermaye Yapısı	Yönetsel Sorunlar	Kredi Alım Kriterlerini Sağlayamama
İnşaat	1 %12.5	8 %11.9	2 %9.5	1 %12.5	1 %3.4
Emlak	2 %25.0	8 %11.9	5 %23.8	0 %0.0	2 %6.9
Ulaştırma	1 %12.5	7 %10.4	1 %4.8	0 %0.0	3 %10.3
Ticaret	2 %25.0	19 %28.4	9 %42.9	2 %25.0	16 %55.2
Dış Ticaret	0 %0.0	2 %3.0	1 %4.8	1 %12.5	2 %6.9
Gıda-Tarım	0 %0.0	6 %9.0	1 %4.8	2 %25.0	0 %0.0
İmalat	1 %12.5	3 %4.5	0 %0.0	1 %12.5	2 %6.9
Hizmet	1 %12.5	11 %16.4	3 %14.3	0 %0.0	3 %10.3
Toplam	8 %100	67 %100	21 %100	8 %100	29 %100

Tablodan da görüldüğü gibi faaliyet alanı açısından tüm sektörlerde faaliyet gösteren KOBİ’ler için banka kredisinin reddedilmesinin temel nedeni teminat güvencesi eksikliğidir.

Tablo 3.22’de yıllık ciro açısından banka kredisinin reddedilme nedenleri gösterilmiştir.

Tablo 3. 22: Yıllık Ciro Açısından Banka Kredisinin Reddedilmenin Nedenleri

Yıllık Ciro	Önceki Krediyi Geri Ödememe	Teminat Güvencesi Eksikliği	Yetersiz Sermaye Yapısı	Yönetici Sorunlar	Kredi Alım Kriterlerini Sağlayamama
1.000.000	0	2	0	1	— 0
FCFA’dan Daha Az	%0.0	%3.0	%0.0	%12.5	%0.0
1.000.000-2.000.000	2	7	3	0	3
FCFA Arası	%25.0	%10.4	%14.3	%0.0	%10.3
2.000.000-3.000.000	0	8	1	0	1
FCFA Arası	%0.0	%11.9	%4.8	%0.0	%3.4
3.000.000-4.000.000	1	2	2	1	— 2
FCFA Arası	%12.5	%3.0	%9.5	%12.5	%6.9
4.000.000-5.000.000	0	6	3	1	4
FCFA Arası	%0.0	%9.0	%14.3	%12.5	%13.8
5.000.000-10.000.000 FCFA Arası	4	15	5	2	9
	%50.0	%22.4	%23.8	%25.0	— %31.0
10.000.000 FCFA ve Üzeri	1	27	7	3	10
	%12.5	%40.3	%33.3	%37.5	%34.5
Toplam	8	67	21	8	29
	%100	%100	%100	%100	%100

Tablodan da görüldüğü gibi birkaç detay dışında (cirosu 3.000.000-4.000.000 FCFA arasında olanlar) KOBİ’lerin ortalama yıllık cirolarına göre banka kredisinin reddedilmesini için temel nedeni teminat güvencesi eksikliğidir. Çapraz tablolar bir bütün olarak değerlendirildiğinde Fildişi Sahili’ndeki KOBİ’lerin banka kredisi başvurularının bankalar tarafından reddedilmesinin temel nedeninin, en çok teminat güvencesi eksikliği olduğunu söylenebilir.

KOBİ’lerin büyümesinin önündeki en büyük engel finansman eksikliğidir, bunun için KOBİ’ler faaliyetlerinin sürdürebilmesinde ne tür finansman kaynağı kullandıklarını bilmek önemlidir.

Tablo 3.23'e göre işletmelerin %38.9'u kişisel tasarrufların finansman kaynağı olarak kullanılmakta, %17.7'si banka dışı finansman kurumları finansman kaynağı olarak kullanılmakta, %15.6'sı banka kredisi kaynağı olarak kullanılmaktadır İşletmelerin %12.6'sı finansmanı kooperatiflerden aldıklarını, %7.8'i finansmanı aile veya arkadaşlarından aldıklarını, %6.9'u finansmanı otofinansmandan sağladığını ve %0.6'sı da finansmanı diğer finansman kaynaklarından sağladığını ifade etmiştir.

Tabloya göre Fildişi Sahili'nde KOBİ'lerin başlıca finansman kaynağı; kişisel tasarruf, banka dışı finansman kurumları, banka kredisi ve kooperatif birlikleridir.

Tablo 3. 23: Finansman Kaynakları

Finansman Kaynakları	Sayı	Yüzde (%)
Kişisel Tasarruf	130	38.9
Banka Dışı Finansman Kurumları	59	17.7
Banka Kredisi	52	15.6
Kooperatif Birlikleri	42	12.6
Aile ve Arkadaş	26	7.8
Otofinansman	23	6.9
Diğer Finansman Kaynakları	2	0.6
Toplam	334	100.0

KOBİ'lerin kullandıkları finansman kaynakları ile genel bilgilerinin (ortaklık yapısı, çalışan sayısı, faaliyet süresi, faaliyet alanı ve ortalama yıllık cirosu) arasında ilişki olup olmadığını göstermek amacıyla çapraz tablolar oluşturulmuştur.

Tablo 3. 24: Ortaklık Yapısı Açısından Finansman Kaynakları

Ortaklık Yapısı	Kişisel Tasarruf	Banka Kredisi	Aile ve Arkadaş	Banka Dışı Finansman Kurumları	Kooperatif Birlikleri	Otofinansman (Dağıtılmamış Karlar)
Tek Kişilik	37	13	8	11	13	7
Şahıs İşletmesi	%28.5	%25.0	%30.8	%18.6	%31.0	— %30.4
Aile İşletmesi	36	13	7	12	8	6
	%27.7	%25.0	%26.9	%20.3	%19.0	%26.1
Limited Şirket	41	16	5	23	15	9
	%31.5	%30.8	%19.2	%39.0	%35.7	%39.1
Anonim Şirket	16	10	6	13	6	1
	%12.3	%19.2	%23.1	%22.0	%14.3	%4.3
Toplam	130	52	26	59	42	23
	%100	%100	%100	%100	%100	%100

Tablo 3.24'den de görüldüğü gibi ortaklık yapısı ne olursa olsun tüm işletmelerde temel finansman kaynağı kişisel tasarruflardır.

Tablo 3.25'de çalışan sayısı açısından finansman kaynakları gösterilmiştir

Tablo 3. 25: Çalışan Sayısı Açısından Finansman Kaynakları

Çalışan Sayısı	Kişisel Tasarruf	Banka Kredisi	Aile ve Arkadaş	Banka Dışı Finansman Kurumları	Kooperatif Birlikleri	Otofinansman (Dağıtılmamış Karlar)
0-9	43	17	15	9	12	6
	%33.3	%33.3	%57.7	%16.1	%29.3	— %27.3
10-49	36	10	6	16	9	6
	%27.9	%19.6	%23.1	%28.6	%22.0	%27.3
50-99	31	15	4	11	9	7
	%24.0	%29.4	%15.4	%19.6	%22.0	%31.8
100-149	12	7	1	2	2	0
	%9.3	%13.7	%3.8	%3.6	%4.9	%0.0
150-199	7	2	0	18	9	3
	%5.4	%3.9	%0.0	%32.1	%22.0	%13.6
Toplam	129	51	26	56	41	22
	%100	%100	%100	%100	%100	%100

Tablodan görüldüğü üzere çalışan sayısı 150-199 arasında olan işletmelerde temel finansman kaynağı banka dışı finansman kurumlarıdır. Bunun dışındaki tüm işletmelerde temel finansman kaynağı kişisel tasarruflardır.

Tablo 3.26’da faaliyet süresi açısından finansman kaynakları gösterilmiştir.

Tablo 3. 26: Faaliyet Süresi Açısından Finansman Kaynakları

Faaliyet Süresi	Kişisel Tasarruf	Banka Kredisi	Aile ve Arkadaş	Banka Dışı Finansman Kurumları	Kooperatif Birlikleri	Otofinansman (Dağıtılmış Karlar)
1 Yıdan Az	24 %18.5	9 %17.3	7 %26.9	9 %16.1	5 %11.9	5 %23.8
1 - 5 Yıl	63 %48.5	26 %50.0	10 %38.5	22 %39.3	17 %40.5	12 %57.1
6 - 10 Yıl	33 %25.4	14 %26.9	8 %30.8	10 %17.9	9 %21.4	4 %19.0
11 – 15 Yıl	7 %5.4	2 %3.8	1 %3.8	8 %14.3	3 %7.1	0 %0.0
15 Yıdan Daha Fazla	3 %2.3	1 %1.9	0 %0.0	7 %12.5	8 %19.0	0 %0.0
Toplam	130 %100	52 %100	26 %100	56 %100	42 %100	21 %100

Tabloya göre faaliyet göresi 1 yıldan az olan, 1-5 yıl arasında olan ve 6-10 yıl arasında olan işletmelerde temel finansman kaynağı kişisel tasarruflardır. Faaliyet süresi 11-15 yıl arasında olan işletmelerde temel finansman kaynağı banka dışı finansman kurumlarıdır. Faaliyet süresi 15 yıldan fazla olan işletmelerde ise temel finansman kaynağı kooperatif birlikleridir. Tablo bir bütün olarak değerlendirildiğinde KOBİ’lerin temel finansman kaynağı faaliyet süresi açısından kişisel tasarruflardır.

Tablo 3.27’de faaliyet alanı açısından finansman kaynakları gösterilmiştir.

Tablo 3. 27: Faaliyet Alanı Açısından Finansman Kaynakları

Faaliyet Alanı	Kişisel Tasarruf	Banka Kredisi	Aile ve Arkadaş	Banka Dışı Finansman Kurumları	Kooperatif Birlikleri	Otofinansman (Dağıtılmamış Karlar)
İnşaat	16 %12.4	7 %13.7	2 %7.7	7 %11.9	4 %9.8	1 — %4.3
Emlak	19 %14.7	4 %7.8	1 %3.8	8 %13.6	4 %9.8	5 %21.7
Ulaştırma	7 %5.4	4 %7.8	2 %7.7	15 %25.4	7 %17.1	4 %17.4
Ticaret	49 %38.0	20 %39.2	9 %34.6	7 %11.9	8 %9.5	3 %13.0
Dış Ticaret	10 %7.8	2 %3.9	1 %3.8	3 %5.1	3 %7.3	0 %0.0
Gıda-Tarım	8 %6.2	4 %7.8	6 %23.1	9 %15.3	5 %12.2	1 %4.3
İmalat	2 %1.6	2 %3.9	2 %7.7	2 %3.4	1 %2.4	1 %4.3
Hizmet	18 %14.0	9 %17.6	4 %15.4	5 %8.5	12 %29.3	7 %30.4
Toplam	129 %100	51 %100	26 %100	59 %100	41 %100	23 %100

Tabloda görüldüğü gibi inşaat, emlak, ticaret, dış ticaret ve hizmet sektörlerinde temel finansman kaynağı kişisel tasarruflardır. Ulaştırma sektöründe temel finansman kaynağı banka dışı finansman kurumlarıdır. İmalat sektöründe finansman kaynakları daha çeşitlidir. Tablo bir bütün olarak değerlendirildiğinde KOBİ’lerin temel finansman kaynağı faaliyet alanı açısından da kişisel tasarruflardır.

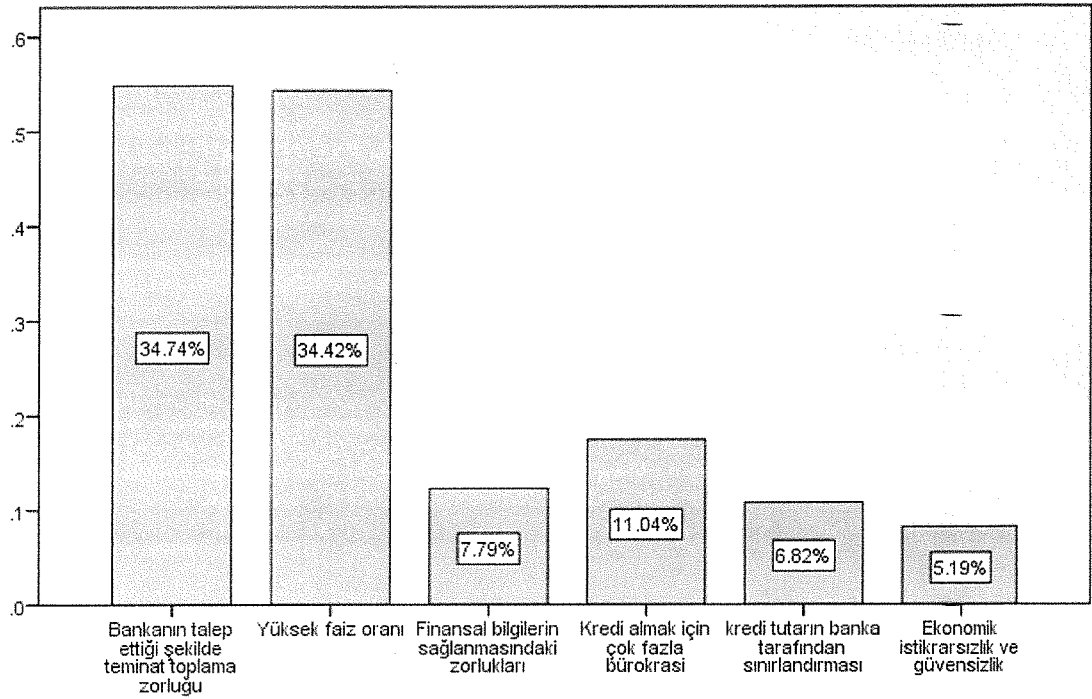
Tablo 3.28'de yıllık ciro açısından işletmelerin finansman kaynakları gösterilmiştir.

Tablo 3. 28: Yıllık Ciro Açısından Finansman Kaynakları

Yıllık Ciro	Kişisel Tasarruf	Banka Kredisi	Aile ve Arkadaş	Banka Dışı Finansman Kurumları	Kooperatif Birlikleri	Otofinansman (Dağıtılmamış Karlar)
1.000.000 FCFA'dan Daha Az	4 %3.1	2 %3.9	1 %4.0	2 %3.4	2 %4.8	0 %0.0
1.000.000-2.000.000 FCFA Arası	11 %8.6	2 %3.9	3 %12.0	7 %12.1	2 %4.8	5 %22.7
2.000.000-3.000.000 FCFA Arası	8 %6.3	10 %19.6	0 %0.0	6 %10.3	3 %3.1	2 %9.1
3.000.000-4.000.000 FCFA Arası	7 %5.5	3 %5.9	3 %12.0	7 %12.1	2 %4.8	0 %0.0
4.000.000-5.000.000 FCFA Arası	23 %18.0	5 %9.8	3 %12.0	6 %10.3	1 %2.4	1 %4.5
5.000.000-10.000.000 FCFA Arası	39 %30.5	14 %27.5	9 %36.0	14 %24.1	11 %26.2	7 %31.8
10.000.000 FCFA ve Üzeri	36 %28.1	15 %29.4	6 %24.0	16 %27.6	21 %50.0	7 %31.8
Toplam	128 %100	51 %100	25 %100	58 %100	42 %100	22 %100

Tablo 3.28'den görüldüğü gibi, tüm KOBİ'lerin en çok kullandıkları finansman kaynağı kişisel tasarruflardır. Sadece ortalama yıllık ciroları 2.000.000-3.000.000 FCFA arasında olan KOBİ'lerin finansman kaynağı olarak en çok banka kredisi kullanmaktadırlar. Tablo bir bütün olarak değerlendirildiğinde KOBİ'lerin temel finansman kaynağı yıllık ciro bağlamında kişisel tasarruflardır. Yukarıdaki çapraz tablolar bir bütün olarak değerlendirildiğinde Fildişi Sahili'ndeki KOBİ'lerin en çok kullandıkları finansman kaynağı kişisel tasarruf olduğunu söylenebilir.

KOBİ'lerin banka kredilerine erişiminde karşılaştıkları en önemli sorunları bulmak amacıyla sorulan sorulardan elde edilen sonuçlar şekil 3.3'de gösterilmiştir.



Şekil 3. 3: Banka Kredisine Erişimi Sınırlayan Faktörler

Tabloya göre KOBİ'lerin banka kredilerine erişimini sınırlayan temel sorunlar sırasıyla; %34.74 ile bankanın talep ettiği şekilde teminat toplama zorluğu, %34.42 ile yüksek faiz oranı, %11.04 ile kredi almak için çok fazla bürokrasinin olması, %7.79 ile yoğun rekabet koşullarından dolayı finansal bilgilerin sağlanmasındaki zorluklar, %6.82 ile mevcut siyasal ortamdan dolayı kredi tutarının banka tarafından sınırlandırılması, %5.19 ile ekonomik istikrarsızlık ve güvensizliktir.

Fildişi Sahili'nde KOBİ'lerin banka kredilerine erişiminde karşılaştıkları en önemli sorunlar; bankanın talep ettiği garantileri bir araya getirme zorluğu ve yüksek faiz oranı olduğunu söylenebilir. Terungwa (2012) tarafından yapılan çalışmada da benzeri sonuçlar elde edilmiştir. Çalışmaya göre KOBİ'ler teminat gereklilikleri ve etkin olmayan teminat planları nedeniyle banka finansmanına erişimde zorluk çekmektedirler. Sacerdoti (2005) da bankaların ihtiyaç

duyduğu teminatlar, prosedürlerin karmaşıklığı ve yüksek faiz oranları KOBİ'lerin banka kredisine erişimini engelleyen en önemli sorunlar olduğunu tespit etmiştir.

Banka kredisine erişimi sınırlayan faktörler ile KOBİ'lerin genel bilgileri (ortaklık yapısı, çalışan sayısı, faaliyet süresi, faaliyet alanı ve ortalama yıllık cirosu) arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını tespit etmek amacıyla çapraz tablolar oluşturulmuştur.

Tablo 3.29'da ortaklık yapısı açısından banka kredisine erişimi sınırlayan faktörler gösterilmiştir

Tablo 3. 29: Ortaklık Yapısı Açısından Banka Kredisine Erişimi Sınırlayan Faktörler

Ortaklık Yapısı	Bankanın Talep Ettiği Şekilde Teminat Toplama Zorluğu	Yüksek Faiz Oranı	Finansal Bilgileri Sağlanmasındaki Zorluklar (Bilanço Gelir Tablosu)	Kredi Almak İçin Çok Fazla Bürokrasi	Kredi Tutarını Banka Tarafından Sınırlandırması	Ekonomik İstikrarsızlık ve Gıvencesizlik
Tek Kişilik	26	33	6	14	7	2
Şahıs İşletmesi	%24.1	%31.1	%25.0	%41.2	%33.3	%12.5
Aile İşletmesi	28	25	4	9	4	2
	%25.9	%23.6	%16.7	%26.5	%19.0	%12.5
Limited Şirket	35	33	7	8	6	8
	%32.4	%31.1	%29.2	%23.5	%28.6	%50.0
Anonim Şirket	19	15	7	3	4	4
	%17.6	%14.2	%29.2	%8.8	%19.0	%25.0
Toplam	108	106	24	34	21	16
	%100	%100	%100	%100	%100	%100

Tabloda da görüldüğü tek kişilik şahıs işletmelerinde banka kredisine erişimini sınırlayan temel faktör faiz oranı iken diğer işletme yapılarının tamamında işletmelerinde banka kredisine erişimini sınırlayan temel faktör bankanın talep ettiği şekilde teminat toplama zorluğudur.

Tablo bir bütün olarak düşünüldüğünde genel olarak işletmelerin banka kredisine erişimini sınırlayan temel faktörün bankanın talep ettiği şekilde teminat toplama zorluğu olduğu söylenebilir.

Tablo 3.30’da çalışan sayısı açısından banka kredisine erişimini sınırlayan faktörler gösterilmiştir.

Tablo 3. 30: Çalışan Sayısı Açısından Banka Kredisine Erişimi Sınırlayan Faktörler

Çalışan Sayısı	Bankanın Talep Ettiği Şekilde Teminat Toplama Zorluğu	Yüksek Faiz Oranı	Finansal Bilgileri Sağlanmasındaki Zorluklar (Bilanço, Gelir Tablosu)	Kredi Almak İçin Çok Fazla Bürokrasi	Kredi Tutarının Banka Tarafından Sınırlanması	Ekonomik İstikrarsızlık ve Güvensizlik
0-9	39 %36.8	27 %26.2	3 %13.0	9 %27.3	10 %47.6	1 %6.3
10-49	26 %24.5	25 %24.3	5 %21.7	9 %27.3	4 %19.0	3 %18.8
50-99	25 %23.6	29 %28.2	8 %34.8	11 %33.3	5 %23.8	5 %31.3
100-149	7 %6.6	13 %12.6	3 %13.0	2 %6.1	2 %9.5	3 %18.8
150-199	9 %8.5	9 %8.7	4 %17.4	2 %6.1	0 %0.0	4 %25.0
Toplam	106 %100	103 %100	23 %100	33 %100	21 %100	16 %100

Tabloya göre çalışan sayısı 0-9, 10-49 ve 50-99 arasında olan işletmelerin banka kredisine erişimini sınırlayan temel faktör bankanın talep ettiği şekilde teminat toplama zorluğudur. Çalışan sayısı 100-149 arasında olan işletmelerin banka kredisine erişimini sınırlayan temel faktör yüksek faizdir. Çalışan sayısı 150-199 arasında olan işletmelerin banka kredisine erişimini sınırlayan temel faktörler ise bankanın talep ettiği şekilde teminat toplama zorluğu ve yüksek faizdir. Tablo bir bütün olarak değerlendirildiğinde çalışan sayısı açısından genel olarak işletmelerin banka kredisine erişimini sınırlayan temel faktörün bankanın talep ettiği şekilde teminat toplama zorluğu olduğu söylenebilir.

Tablo 3.31’de çalışan sayısı açısından banka kredisine erişimini sınırlayan faktörler gösterilmiştir.

Tablo 3. 31: Faaliyet Süresi Açısından Banka Kredisine Erişimi Sınırlayan Faktörler

Faaliyet Süresi	Bankanın Talep Ettiği Şekilde Teminat Toplama Zorluğu	Yüksek Faiz Oran	Finansal Bilgileri Sağlanmasındaki Zorluklar (Bilanço, Gelir Tablosu)	Kredi Almak İçin Çok Fazla Bürokrasi	Kredi Tutarını Banka Tarafından Sınırlandırması	Ekonomik İstikrarsızlık ve Geyensizlik
1 Yıldan Az	17 %16.0	16 %15.4	4 %17.4	5 %15.2	7 %33.3	1 %6.3
1 - 5 Yıl	54 %50.9	50 %48.1	7 %30.4	12 %36.4	10 %47.6	6 %37.5
6 - 10 Yıl	23 %21.7	26 %25.0	6 %26.1	13 %39.4	3 %14.3	2 %12.5
11 - 15 Yıl	7 %6.6	7 %6.7	3 %13.0	1 %3.0	1 %4.8	3 %18.8
15 Yıldan Daha Fazla	5 %4.7	5 %4.8	3 %13.0	2 %6.1	0 %0.0	4 %25.0
Toplam	106 %100	104 %100	23 %100	33 %100	21 %100	16 %100

Tabloya göre faaliyet süresi 1 yıldan az ve 1-5 yıl arasında olan KOBİ’lerin banka kredisine erişimini sınırlayan en büyük faktör bankanın talep ettiği şekilde teminat toplama zorluğudur. Faaliyet süresi 6-10 yıl arasında olan KOBİ’lerin banka kredisine erişimini sınırlayan en büyük faktör yüksek faiz oranıdır. Faaliyet süresi 11-15 yıl ve 15 yıldan daha fazla olan KOBİ’lerin banka kredisine erişimini sınırlayan en büyük faktörler ise bankanın talep ettiği şekilde teminat toplama zorluğu ve yüksek faiz oranıdır.

Tablo bir bütün olarak değerlendirildiğinde faaliyet süresi açısından genel olarak işletmelerin banka kredisine erişimini sınırlayan temel faktörün bankanın talep ettiği şekilde teminat toplama zorluğu olduğu söylenebilir.

Tablo 3.32’de faaliyet alanı açısından banka kredisine erişimini sınırlayan faktörler gösterilmiştir.

Tablo 3. 32: Faaliyet Alanı Açısından Banka Kredisine Erişimi Sınırlayan Faktörler

Faaliyet Alanı	Bankanın Talep Ettiği Şekilde Teminat Toplama Zorluğu	Yüksek Faiz Oranı	Finansal Bilgileri Sağlanmasındaki Zorluklar (Bilanço, Gelir Tablosu)	Kredi Almak İçin Çok Fazla Bütçesiz	Kredi Tutarını Banka Tarafından Sınırlandırması	Ekonomik İstikrarsızlık ve Güven Eksikliği
	9	14	2	3	4	2
İnşaat	%8.4	%13.3	%8.3	%8.8	%19.0	% 8.3
Emlak	9	15	1	3	3	2
	%8.4	%14.3	%4.2	%8.8	%14.3	%12.5
Ulaştırma	12	8	5	6	3	1
	%11.2	%7.6	%20.8	%17.6	%14.3	%6.3
Ticaret	38	30	9	12	5	3
	%35.5	%28.6	%37.5	%35.3	%23.8	%18.8
Dış Ticaret	6	6	2	2	2	2
	%5.6	%5.7	%8.3	%5.9	%9.5	%12.5
Gıda-Tarım	8	10	0	5	0	2
	%7.5	%9.5	%0.0	%14.7	%0.0	%12.5
İmalat	3	5	1	1	1	0
	%2.8	%4.8	%4.2	%2.9	%4.8	%0.0
Hizmet	20	18	2	2	3	4
	%18.7	%17.1	%8.3	%5.9	%14.3	%25.0
Toplam	107	105	24	34	21	16
	%100	%100	%100	%100	%100	%100

Tablodan görüldüğü gibi inşaat, emlak, dış ticaret, gıda-tarım ve imalat sektörlerinde faaliyet gösteren KOBİ’lerin banka kredisine erişimi sınırlayan en büyük faktör yüksek faiz oranıdır. Ulaştırma, ticaret ve hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren KOBİ’lerin banka kredisine erişimi sınırlayan en büyük faktör ise bankanın talep ettiği şekilde teminat toplama zorluğudur.

Tablo bir bütün olarak değerlendirildiğinde faaliyet alanı açısından genel olarak işletmelerin banka kredisine erişimini sınırlayan temel faktörün bankanın talep ettiği şekilde teminat toplama zorluğu olduğu söylenebilir.

Tablo 3.33’de yıllık cirosu açısından banka kredisine erişimini sınırlayan faktörler gösterilmiştir.

Tablo 3. 33: Yıllık Ciro Açısından Banka Kredisine Erişimi Sınırlayan Faktörler

Yıllık Ciro	Bankanın Talep Ettiği Şekilde Teminat Toplama Zorluğu	Yıllık Faiz Oranı	Finansal Bilgileri Sağlanmasındaki Zorluklar (Bilanço, Gelir Tablosu)	Kredi Almak İçin Çok Fazla Bürokrasi	Kredi Tutarının Banka Tarafından Sınırlanması	Ekonomik İstikrarsızlık ve Güvensizlik
1.000.000 FCFA’dan Daha Az	4 %3.8	3 %2.9	1 %4.3	0 %0.0	0 %0.0	0 %0.0
1.000.000-2.000.000 FCFA Arası	8 %7.5	9 %8.6	0 %0.0	2 %5.9	2 %9.5	0 %0.0
2.000.000-3.000.000 FCFA Arası	10 %9.4	11 %10.5	2 %8.7	1 %2.9	1 %4.8	2 %12.5
3.000.000-4.000.000 FCFA Arası	8 %7.5	6 %5.7	3 %13.0	4 %11.8	4 %19.0	1 %6.3
4.000.000-5.000.000 FCFA Arası	14 %13.2	15 %14.3	2 %8.7	4 %11.8	1 %4.8	2 %12.5
5.000.000-10.000.000 FCFA Arası	23 %21.7	34 %32.4	4 %17.4	12 %35.3	3 %14.3	3 %18.8
10.000.000 FCFA ve Üzeri	39 %36.8	27 %25.7	11 %47.8	11 %32.4	10 %47.6	8 %50.0
Toplam	106 %100	105 %100	23 %100	34 %100	21 %100	16 %100

Tablo 3.33’e göre, yıllık ortalama cirosu 1.000.000 FCFA’dan daha az, 3.000.000-4.000.000 FCFA arası olan ve 10.000.000 FCFA ve üzeri olan KOBİ’lerin banka kredisine erişimi sınırlayan en büyük faktör bankanın talep ettiği şekilde teminat toplama zorluğudur. Yıllık ortalama cirosu 1.000.000-2.000.000 FCFA arası, 2.000.000-3.000.000 FCFA arası,

4.000.000-5.000.000 FCFA arası ve 5.000.000-10.000.000 FCFA arası olan KOBİ'lerde ise banka kredisine erişimi sınırlandıran en büyük faktör yüksek faiz oranıdır.

Tablo bir bütün olarak değerlendirildiğinde yıllık ortalama ciroya göre genel olarak işletmelerin banka kredisine erişimini sınırlandıran temel faktörün bankanın talep ettiği şekilde teminat toplama zorluğu olduğu söylenebilir.

Yukarıdaki çapraz tablolardan, Fildişi Sahili'nde faaliyet gösteren KOBİ'lerin banka kredisine erişimi sınırlandıran en büyük faktörleri bankanın talep ettiği şekilde teminat toplama zorluğu ve yüksek faiz oranı olduğu söylenebilir.

Bankaların KOBİ'lerden kredi kullanım sürecinde talep ettiği garanti türleri tablo 3.34'te gösterilmiştir.

Tablo 3. 34: Bankanın Talep Ettiği Garanti Türleri

Garanti Türleri	Sayı	Yüzde (%)
Kefalet	94	53.4
İpotek	55	31.3
Rehin	27	15.3
Toplam	176	100.0

Tablodan da görüldüğü gibi bankalar kredi sürecinde garanti türü olarak en fazla kefalet (%53.4) istemektedir. Bunu %31.3 ile ipotek ve %15.3 ile rehin takip etmektedir. Bu sonuçlara göre Fildişi Sahili'nde bankaların KOBİ'lerden en çok talep ettiği garantilerin kefalet ve ipotek olduğu söylenebilir.

Tablo 3.35, katılımcıların bankadan alınan kredilere uygulanan faiz oranları hakkındaki görüşlerini göstermektedir.

Tablo 3. 35: Banka Kredilerinin Faiz Oranları

	Faiz Oranları	Sayı	Yüzde (%)
Geçerli	Son Derece Yüksek	72	32.0
	Yüksek	63	28.0
	Kabul Edilebilir	33	14.7
	Düşük	2	0.9
	Toplam	170	75.6
	Cevapsız	55	24.4
	Toplam	225	100.0

Ankete katılan işletmelerin %32'si bankaların KOBİ'ler için uyguladığı kredi faiz oranlarının son derece yüksek olduğunu belirtmektedir. Katılımcıların %28'i kredi faiz oranların yüksek olduğunu, %14.7'si kredi faiz oranlarının kabul edilebilir olduğunu düşünmektedir. Katılımcıların sadece %0.9'u kredi faiz oranlarının düşük olduğunu ifade etmişler.

Elde edilen sonuçlar ile işletmelerin bankalardan kullandıkları kredilerin faiz oranları karşılaştırılmıştır. Buna göre 170 katılımcıdan 72 işletmenin kullandığı kredinin faiz oranı %40 ve daha fazladır. 63 işletmenin kullandığı kredinin faiz oranı %30-%40 aralığında, 33 işletmenin kullandığı kredinin faiz oranı ise %20-%30 aralığındadır. Sadece 2 işletmenin kullandığı kredinin faizi %20'den daha azdır. Bu rakamlar ülkede faiz oranlarının ne kadar yüksek olduğunu göstermektedir.

KOBİ'lerde işletmenin finansal faaliyetlerini yöneten kişiyi tespit etmek amacıyla sorulan sorunun cevapları tablo 3.36'da gösterilmiştir.

Tablo 3. 36: Finansal Faaliyetleri Yöneten Kişi

Finansal Faaliyetlerini Yöneten Kişi		Sayı	Yüzde (%)
Geçerli	İşletme Sahibi	106	47.1
	Muhasebe Şefi	87	38.7
	Finans Yöneticisi	25	11.1
	Herhangi Bir Personel	2	0.9
	Toplam	220	97.8
	Cevapsız	5	2.2
Toplam		225	100.0

Tablodan da görüldüğü gibi KOBİ'lerin finansal faaliyetlerini %47.1 oranında işletme sahibi, %38.7 oranında muhasebe şefi, %11.1 oranında finans yöneticisi yönetmektedir. Sadece %0.9 oranında işletmede finansal faaliyetlerini herhangi bir personelin yürüttüğü belirtilmiştir.

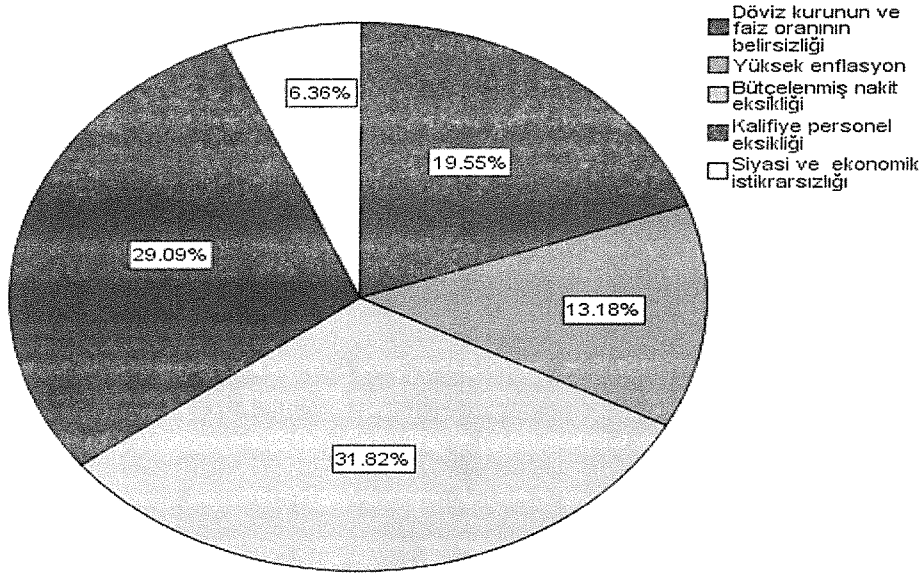
Tablo 3.37’de finansal planlamanın hangi süreçte yapıldığına ilişkin sonuçlar gösterilmiştir.

Tablo 3. 37: Finansal Planlama

Finansal Planlama		Sayı	Yüzde (%)
Geçerli	Finansal Planlama Yapılmamaktadır	178	79.1
	Kısa Dönemde Yapılmaktadır	30	13.3
	Uzun Dönemde Yapılmaktadır	12	5.3
	Toplam	220	97.8
	Cevapsız	5	2.2
Toplam		225	100.0

Tabloya göre ankete katılan işletmelerin %79.1’i herhangi bir finansal planlama yapmadığını belirtmiştir. İşletmelerin sadece %18.6’sı (%13.3’ü kısa vadeli finansal planlama, %5.3’ü uzun vadeli finansal planlama) yapmıştır. Bu sonuçlardan Fildişi Sahili’nde, KOBİ’lerin çok azının finansal planlama yaptığı söylenebilir. Bu durum nedeniyle işletmelerin geleceği hakkında yeterli seviyede bilgi elde edilememektedir. Bu bağlamda kredi sürecinde bankaların ihtiyaç duyduğu yüksek garanti seviyesi verilememekte ve yüksek kredi faiz oranına neden olmaktadır.

Şekil 3.4. KOBİ'lerde finansal planlamayı engelleyen faktörleri göstermektedir.



Şekil 3. 4: Finansal Planlamayı Engelleyen Faktörler

Şekilden de görüldüğü gibi atılımcıların %31.82'sine göre finansal planlamayı engelleyen en önemli faktörün bütçelenmiş nakit eksikliğidir. Katılımcıların %29.09'una göre, en önemli faktör kalifiye personel yetersizliği, %19.55'ine göre döviz kuru ve faiz oranının belirsizliği, %13.18'ine göre yüksek enflasyon ve %6.36'sına göre de siyasi ve ekonomik istikrarsızlıktır.

KOBİ'lerin finansal planlamanın engelleyen en önemli faktörü ile genel bilgilerin (ortaklık yapısı, çalışan sayısı, faaliyet süresi, faaliyet alanı ve ortalama yıllık cirosu) finansal planlama arasında anlamlı ilişkilerin olup olmadığını belirlemek amacıyla çapraz tablolar oluşturulmuştur.

Tablo 3.38. ortalık yapısı açısından finansal planlamayı engelleyen faktörleri göstermektedir.

Tablo 3. 38: Ortalık Yapısı Açısından Finansal Planlamayı Engelleyen Faktörler

Ortalık Yapısı	Döviz Kurumunun ve Faiz Oranının Belirsizliği	Yüksek Enflasyon	Bütçelenmiş Nakit Eksikliği	Kalifiye Personel Eksikliği	Siyasi ve Ekonomik İstikrarsızlık
Tek Kişilik	8	8	24	10	5
Şahıs İşletmesi	%18.6	%27.6	%34.3	%15.6	%35.7
Aile İşletmesi	11	5	18	18	2
	%25.6	%17.2	%25.7	%28.1	%14.3
Limited Şirket	17	13	17	21	5
	%39.5	%44.8	%24.3	%32.8	%35.7
Anonim Şirket	7	3	11	15	— 2
	%16.3	%10.3	%15.7	%23.4	%14.3
Toplam	43	29	70	64	14
	%100	%100	%100	%100	%100

Tabloya göre tek kişilik şahıs işletmelerinde finansal planlamayı engelleyen en önemli faktör bütçelenmiş nakit eksikliğidir. Aile işletmelerinde finansal planlamayı engelleyen en önemli faktör bütçelenmiş nakit eksikliği ve kalifiye personel eksikliğidir. Limited ve anonim şirketlerde ise finansal planlamayı engelleyen en önemli faktör kalifiye personel eksikliğidir.

Tablo bir bütün olarak değerlendirildiğinde Fildişi Sahili'nde ortalık yapısı açısından KOBİ'lerin finansal planlamasını engelleyen temel faktörlerin bütçelenmiş nakit eksikliği ve kalifiye personel eksikliği olduğu söylenebilir.

Tablo 3.39. çalışan sayısı açısından finansal planlamayı engelleyen faktörleri göstermektedir.

Tablo 3. 39: Çalışan Sayısı Açısından Finansal Planlamayı Engelleyen Faktörler

Çalışan Sayısı	Döviz Kurunun ve Faiz Oranının Belirsizliği	Yüksek Enflasyon	Bütçelenmiş Nakit Eksikliği	Kalifiye Personel Eksikliği	Siyasi ve Ekonomik İstikrarsızlık
0-9	14	10	15	14	6
	%33.3	%34.5	%22.1	%22.2	%42.9
10-49	7	6	23	16	5
	%16.7	%20.7	%22.1	%25.4	%35.7
50-99	11	7	24	17	1
	%26.2	%24.1	%35.3	%27.0	%7.1
100-149	6	1	1	11	0
	%14.3	%3.4	%1.5	%17.5	%0.0
150-199	4	5	5	5	2
	%9.5	%17.2	%7.4	%7.9	%14.3
Toplam	42	29	68	63	14
	%100	%100	%100	%100	— %100

Tabloya göre Mikro İşletmeler (0-9), Küçük İşletmeler (10-49), Orta İşletmeler (50-99) açısından finansal planlamayı engelleyen temel faktör bütçelenmiş nakit eksikliğidir. Çalışan sayısı 100-149 arasında olan işletmelerde finansal planlamayı engelleyen temel faktör kalifiye personel eksikliğidir. Çalışan sayısı 150-199 arasında olan işletmelerde finansal planlamayı engelleyen temel faktörler ise sırasıyla yüksek enflasyon, bütçelenmiş nakit eksikliği, kalifiye personel eksikliği, döviz kurunun ve faiz oranının belirsizliğidir.

Tablo bir bütün olarak değerlendirildiğinde Fildişi Sahili'nde çalışan sayısı açısından KOBİ'lerin finansal planlamasını engelleyen temel faktörlerin bütçelenmiş nakit eksikliği ve kalifiye personel eksikliği olduğu söylenebilir.

Tablo 3.40. faaliyet süresi açısından finansal planlamayı engelleyen faktörleri göstermektedir.

Tablo 3. 40: Faaliyet Süresi Açısından Finansal Planlamayı Engelleyen Faktörler

Faaliyet Süresi	Döviz Kurunun ve Faiz Oranının Belirsizliği	Yüksek Enflasyon	Bütçelenmiş Nakit Eksikliği	Kalifiye Personel Eksikliği	Siyasi ve Ekonomik İstikrarsızlık
1 Yıldan Az	9 %21.4	2 %6.9	13 %18.8	6 %9.5	7 %50.0
1 - 5 Yıl	19 %45.2	14 %48.3	30 %43.5	29 %46.0	6 %42.9
6 - 10 Yıl	7 %16.7	6 %20.7	18 %26.1	23 %36.5	1 %7.1
11 – 15 Yıl	7 %16.7	3 %10.3	5 %7.2	0 %0.0	0 %0.0
15 Yıldan	0 %0.0	4 %13.8	3 %4.3	5 %7.9	0 %0.0
Daha Fazla	0 %0.0	0 %0.0	0 %0.0	0 %0.0	0 %0.0
Toplam	42 %100	29 %100	69 %100	63 %100	14 %100

Tablodan da görüldüğü gibi faaliyet süresi 1 yıldan daha az ve 1-5 yıl olan KOBİ'lere göre finansal planlamayı engelleyen en büyük faktör bütçelenmiş nakit eksikliğidir. Faaliyet süresi 6-10 yıl ve 15 yıldan daha fazla olan KOBİ'ler için finansal planlamayı engelleyen en büyük faktör kalifiye personel eksikliğidir. Faaliyet süresi 11-15 yıl arasında olan KOBİ'ler için finansal planlamayı engelleyen en büyük faktör döviz kurunun ve faiz oranının belirsizliğidir.

Tablo bir bütün olarak değerlendirildiğinde Fildişi Sahili'nde faaliyet süresi açısından KOBİ'lerin finansal planlamasını engelleyen temel faktörlerin bütçelenmiş nakit eksikliği ve kalifiye personel eksikliği olduğu söylenebilir.

Tablo 3.41. faaliyet alanı açısından finansal planlamayı engelleyen faktörleri göstermektedir.

Tablo 3. 41: Faaliyet Alanı Açısından Finansal Planlamayı Engelleyen Faktörler

Faaliyet Alanı	Döviz Kurunun ve Faiz Oranının Belirsizliği	Yıllık Enflasyon	Bütçelenmiş Nakit Eksikliği	Kalifiye Personel Eksikliği	Siyasi ve Ekonomik İstikrarsızlık
İnşaat	7 %16.3	5 %17.2	5 %7.2	8 %12.5	— 2 %14.3
Emlak	4 %9.3	1 %3.4	14 %20.3	4 %6.3	1 %7.1
Ulaştırma	5 %11.6	1 %3.4	12 %17.4	5 %7.8	2 %14.3
Ticaret	12 %27.9	5 %17.2	17 %24.6	26 %40.6	4 %28.6
Dış Ticaret	6 %14.0	2 %6.9	4 %5.8	5 %7.8	0 %0.0
Gıda-Tarım	2 %4.7	3 %10.3	7 %10.1	9 %14.1	1 %7.1
İmalat	1 %2.3	0 %0.0	1 %1.4	4 %6.3	— 1 %7.1
Hizmet	4 %9.3	7 %24.1	9 %13.0	8 %12.5	4 %28.3
Toplam	43 %100	29 %100	69 %100	64 %100	14 %100

Tablodan da görüldüğü gibi inşaat, ticaret, gıda-tarım ve imalat sektörlerinde faaliyet gösteren KOBİ'lere göre finansal planlamayı engelleyen en büyük faktör kalifiye personel eksikliğidir. Emlak, ulaştırma ve hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren KOBİ'lere göre finansal planlamayı engelleyen en büyük faktör bütçelenmiş nakit eksikliğidir. Dış ticaret sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lere göre finansal planlamayı engelleyen en büyük faktör ise döviz kuru ve faiz oranının belirsizliğidir.

Tablo bir bütün olarak değerlendirildiğinde Fildişi Sahili'nde faaliyet alanı açısından KOBİ'lerin finansal planlamasını engelleyen temel faktörlerin bütçelenmiş nakit eksikliği ve kalifiye personel eksikliği olduğu söylenebilir.

Tablo 3.42. yıllık ciro açısından finansal planlamayı engelleyen faktörleri göstermektedir.

Tablo 3. 42: Yıllık Ciro Açısından Finansal Planlamayı Engelleyen Faktörler

Yıllık Ciro	Döviz Kurunun ve Faiz Oranının Belirsizliği	Yüksek Enflasyon	Bütçelenmiş Nakit Eksikliği	Kalifiye Personel Eksikliği	Siyasi ve Ekonomik İstikrarsızlık
1.000.000 FCFA'dan Daha Az	2 %4.7	0 %0.0	3 %4.3	1 %1.6	2 %14.3
1.000.000-2.000.000 FCFA Arası	4 %9.3	0 %0.0	8 %11.6	5 %7.9	2 %14.3
2.000.000-3.000.000 FCFA Arası	8 %18.6	0 %0.0	5 %7.2	4 %6.3	0 %0.0
3.000.000-4.000.000 FCFA Arası	1 %2.3	4 %14.3	4 %5.8	5 %7.9	2 %14.3
4.000.000-5.000.000 FCFA Arası	3 %7.0	2 %7.1	13 %18.8	8 %12.7	1 %7.1
5.000.000-10.000.000 FCFA Arası	10 %23.3	3 %10.7	24 %34.8	22 %34.9	3 %21.4
10.000.000 FCFA ve Üzeri	15 %34.9	19 %67.9	12 %17.4	18 %28.6	4 %28.6
Toplam	43 %100	28 %100	69 %100	63 %100	14 %100

Tabloya göre ortalama yıllık ciro 1.000.000 FCFA'dan daha az, 1.000.000-2.000.000 FCFA arası, 4.000.000-5.000.000 FCFA arası ve 5.000.000-10.000.000 FCFA arası olan KOBİ'lerde finansal planlamayı engelleyen en büyük faktör bütçelenmiş nakit eksikliğidir. Ortalama yıllık ciro 2.000.000-3.000.000 FCFA arası olan KOBİ'lerde finansal planlamayı engelleyen en büyük faktör döviz kurunun ve faiz oranının belirsizliğidir. Ortalama yıllık ciro 3.000.000-4.000.000 FCFA arası olan KOBİ'lerde finansal planlamayı engelleyen en büyük faktör kalifiye personel eksikliğidir. Ortalama yıllık ciro 10.000.000 FCFA ve üzeri olan KOBİ'lerde ise finansal planlamayı engelleyen en büyük faktör yüksek enflasyondur.

Tablo bir bütün olarak değerlendirildiğinde Fildişi Sahili'nde yıllık ciro açısından KOBİ'lerin finansal planlamasını engelleyen temel faktörlerin bütçelenmiş nakit eksikliği ve kalifiye personel eksikliği olduğu söylenebilir.

Finansal planlama ile ilgili yukarıdaki çapraz tablolar bir bütün olarak değerlendirildiğinde Fildişi Sahili'nde faaliyet gösteren KOBİ'lerin finansal planlama yapmalarının önündeki en büyük engellerin bütçelenmiş nakit eksikliği, kalifiye personel eksikliği, döviz kuru ve faiz oranlarının belirsizliği olduğunu söylenebilir.

Tezin son kısmında KOBİ'lerin karşılaştığı sorunlar için bazı çözüm önerileri sunulmuştur. Bu amaçla sorulan sorulardan elde edilen sonuçlar tablo 3.43'te gösterilmiştir.

Tablo 3. 43: Finansal Sorunları Çözmek Amacıyla Sunulan Başlıca Öneriler

Öneriler	Sayı	Yüzde (%)
Mali Şartlar ve Teminatlar Düşürülmeli	100	34.4
KOBİ'ler İçin Teşvikler Oluşturmalı/Arttırılmalı	87	29.9
Kredi Faiz Oranı Düşürülmeli	77	26.5
Uzman Kuruluşlardan Yardım Alınmalı	14	4.8
Bölgesel Pazarlama Alanları Oluşturmalı	13	4.5
Toplam	291	100.0

Tablodan da görüldüğü gibi ankete katılan işletmelerin %34.4'ü mali şartlar ve teminatların düşürülmesini önermektedir. Bunu; %29.9 ile KOBİ'ler için teşviklerin oluşturulması ve arttırılması, %26.5 ile kredi faiz oranının düşürülmesi, %4.8 ile uzman kuruluşlardan yardım alınması, %4.5 ile bölgesel pazarlama alanları oluşturulması takip etmektedir. Bu bağlamda Fildişi Sahili'nde faaliyet gösteren KOBİ'lerin temel beklentisinin; mali şartlar ve teminatların düşürülmesi, KOBİ'ler için teşviklerin arttırılması ve kredi faiz oranlarının düşürülmesi olduğu söylenebilir.

SONUÇ

Fildişi Sahili'nde faaliyet gösteren KOBİ'lerin finansman sorunları ve çözüm önerileri üzerine yapılan bu çalışmadan elde edilen bulgular aşağıdaki şekilde özetlenebilir:

- KOBİ'ler bir ülkenin ekonomik ve sosyal kalkınma sürecinde temel rol oynar, iş potansiyelini artırır ve işsizlik oranının düşmesine yardımcı olurlar.
- Fildişi Sahili'ndeki KOBİ'ler, servet ve istihdam yaratma yoluyla gelişmeye ve büyümeye katkı sağlamasına rağmen, bu işletmeler finansman eksikliği sorunlarından dolayı zorluk yaşamaktadırlar.
- Diğer ülkelerdeki çoğu KOBİ'ler gibi, Fildişi Sahili'ndeki KOBİ'ler de banka kredisine ulaşmada büyük zorluklarla karşılaşmaktadırlar. KOBİ'lerin banka kredisine ulaşmasındaki en büyük engel teminat problemleri ve yüksek faiz oranlarıdır.
- Bu çalışmadan elde edilen sonuçların hem finansman sürecinde yer alan farklı aktörler hem de genel olarak tüm ekonomik aktörler için katkı sunması beklenmektedir.
- Daha önce aynı temayla (Fildişi Sahili'ndeki KOBİ'lerin finansman sorunları) farklı bazı çalışmalar da yapılmıştır. Ancak bu çalışmada önceki çalışmalardan farklı amaç ve metodoloji kullanılmıştır.
- Bu çalışmada kullanılan metodoloji ve elde edilen sonuçlar daha önce yapılan diğer çalışmaların sonuçlarına destek olabilir, literatüre katkıda bulunabilir ve gelecekte yapılacak benzeri çalışmalara yol gösterici olabilir.

Çalışmadan elde edilen sonuçlar bağlamında hükümetin KOBİ'leri teşvik etme politikası için aşağıdaki öneriler sunulmuştur:

- KOBİ'lerin finansmanında hükümet politikalarının işletmelerin hukuki yapılarına, kredi türüne ve faaliyet alanına göre oluşturulması,
- KOBİ'lerin banka kredilerine erişimini kolaylaştırmak için; bankaların finansal vergileri azaltılmalı, teminat koşulları yeniden ele alınmalı ve finansman kriterleri hafifletilmeli,
- Vergiler Genel Müdürlüğü gibi kurumların yardımıyla KOBİ'lerde muhasebe işlemlerinin resmi bir şekilde tutulması teşvik edilmeli,

- Bölgesel Menkul Kıymetler Borsası'nın KOBİ'lerin finansmanında önemli bir rol oynayabileceği göz önüne alındığından bu alanda KOBİ'ler için çekici departmanlar oluşturulmalı,
- KOBİ'lerin yöneticileri için finansal kurumların finansman hizmetlerinden yararlanmak için finansman koşulları hakkında eğitim seminerleri düzenlenmelidir. Bu eğitimler aynı zamanda KOBİ'lerin daha iyi yönetilmesini sağlamalı ve büyümesine katkı sunmalı,
- Gelecekte aynı performansı sürdürmelerini teşvik etmek için en iyi performans gösteren KOBİ'lere özgü ulusal bir teşvik ve ödül sistemi oluşturulmalı,
- KOBİ destek politikası gözden geçirmeli ve ülkedeki tüm şehirlerde KOBİ'leri tüm idari süreçlerinde destekleyecek KOBİ ajansları kurulmalıdır.

Çalışmanın sonuçlarına dayanarak; bankalar ile KOBİ'ler arasında daha iyi bir ilişki kurulabilmesi için bankalar için aşağıdaki öneriler sunulmuştur:

- Bankalar, KOBİ'leri daha iyi tanımak için, KOBİ'lerin faaliyet alanlarına odaklanmış bir hizmet birimi veya departman oluşturabilir ve faaliyet alanlarına göre, bu tür işletmelere uyarlanmış hizmetler geliştirebilirler.
- KOBİ'lerin özelliklerine göre uyarlanabilir cazip finansal ürünler sunabilirler.
- Risk değerlendirme yöntemleri, KOBİ'ler tarafından sağlanan bilgiler ve muhasebe belgelerinden sağlanan objektif bir çalışmaya dayandırılarak değerlendirilmelidir.
- KOBİ'lerin banka kredisi kültürü, kredi kullanımı ve kredi talep etme koşulları, kredi alma ve geri ödeme prosedürlerine ilişkin KOBİ yönetici veya sahiplerine eğitimler verilmelidir.
- Bankalar, KOBİ'lere genel olarak işletmelerin yönetimi, özellikle de finans yönetimi konusunda ciddi ve yapıcı önerilerde bulunmalıdır.

Bankalar ve KOBİ'ler arasındaki bu yakınlaşma yeni bir bağlantı oluşturacak ve aralarındaki güveni artıracak, böylece bankaların KOBİ'leri daha iyi tanımasını sağlayacaktır. Bundan sonra KOBİ'ler bankaların talep ettiği kredi alma koşullarını yerine getirecek ve aralarındaki güven ilişkisi nedeniyle, bankalar düşük teminat ve uygun faiz oranları gibi daha avantajlı kredi imkanları yaratabilecektir.

KOBİ'lerin banka kredilerinden daha fazla yararlanabilmeleri açısından aşağıdaki hususlar önerilmektedir:

- KOBİ'lerin merkezden yönetilmesi yerine, özellikle finansal planlamanın kalifiye bir uzman tarafından yürütülmesi gerekir. Benzer şekilde muhasebe işlemlerinin uzman bir muhasebeci tarafından yürütülmesi yerinde olacaktır. İlgili uzmanlar zaman zaman bankalarla toplantılar ve görüşmeler yapmalı ve aralarındaki ilişkileri sıkı tutmalıdır.
- KOBİ'ler muhasebe sistemlerinin kurumsallaşmasını, doğru ve şeffaf finansal raporlama yapmasını sağlamalıdır. Bu sayede bankalardan kredi almak kolaylaşabilir.

KAYNAKÇA

- Abor, J., & Biekpe, N. (2006). Small Business Financing Initiatives In Ghana. *Problems And Perspectives In Management*, 4(3), 69-77.
- Abourse. (2016). La Côte d'Ivoire. <http://abourse.com/marches--n%C2%B047.html> , (Erişim tarihi, 12.12.2018).
- Ackah, J., & Vuvor, S. (2011). The Challenges Faced By Small & Medium Enterprises (Smes) In Obtaining Credit In Ghana.
- Adalessossi, K., & Utku, B. D. (2015). Financing Difficulties Of Small And Medium Enterprises (Smes) In The West African Economic And Monetary Union (WAEMU) Area. *China-USA Business Review*, 79.
- Agence Ecofin. (Mars 2018). Côte D'ivoire. <https://www.agenceecofin.com/> , (Erişim tarihi, 14.12.2018).
- Agence France Trésor. (2018). <https://www.tresor.economie.gouv.fr/>, (Erişim tarihi, 11.12.2018).
- Agence Pour Le Commerce Extérieur. (2017). La Côte d'Ivoire.
- Akdağ, O. A. (2014). Kobi'lerin Finansman Sorunu Ve Çözüm Önerileri Ankara İli Uygulaması. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi). Türk Hava Kurumu Üniversitesi Sosyal Bilimler Fakültesi.
- Akdağoğlu, G. (2014). KOBİ'lerin Alternatif Finansman Kaynaklarından Yararlanma Durumunun İncelenmesi Tekirdağ İli Örneği (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Namık Kemal Üniversitesi.
- Akgemci, T. (2001). KOBİ'lerin Temel Sorunları Ve Sağlanan Destekler. Kosgeb.
- Akgüç, Ö. (2013). Finansal Yönetim, Avcıol Yayınları, 9. Baskı, İstanbul.

- Akkuş, A. (2009). Kobi'lerin Finansman Sorunları Ve Basel II'nin Kobi'lere Etkileri: İstanbul İlinde Bir Uygulama. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Alptekin, E. (2007, Haziran). KOBİ'ler Alternatif Finansman Kaynaklarının Farkında Mı. İzmir Ticaret Odası, AR&GE Bülten.
- Anairi, F., & Said, R. A. D. I. (2017). Les Difficultes Des Pme Au Maroc: Une Alerte A La Defaillance. *Revue Economie, Gestion Et Société*, (13).
- Aras, G., & Müslümov, A. (2002). Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisinde Kobi'lerin Yeri: Finansman, Ekonomik Sorunları Ve Çözüm Önerileri.
- Assemblée Nationale De Côte D'ivoire. (2014).LOİ No: 2014-140 DU 24 MARS 2014 Portant Orientation De La Politique Nationale De Promotion Des Petites Et Moyennes Entreprises. (3-4).
- Atay, M. (2012). KOBİ'lerin Türkiye'de Bankalarla Yaşadığı Finansal Sorunlar Ve Çözüm Önerileri. *Finansal Araştırmalar Ve Çalışmalar Dergisi*, 3(6), 1-7.
- Avevor, E. (2016). Challenges Faced By Smes When Accessing Fund From Financial Institutions In Ghana.
- Ayyagari, M., Demirgüç-Kunt, A., & Beck, T. (2003). Small and medium enterprises across the globe: a new database. The World Bank.
- BAD, (2011). Rapport Sur Le Développement En Afrique.
- Bakırtaş, D. (2010). Küçük Ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Finansal Veriler Işığında Kredi Değerlendirmesi Ve Yatırım Kararlarında Vergilerin Etkisi. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Balkaş, K. (2004). Kredi Kavramı Ve Sektör Kredilerine Göre Türkiye'deki Belli Başlı Sektörlerin Analizi. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Bani, R. J. (2003). Micro Enterprise Development In Ghana. Accra.

- Bhoganadam, S. D., Srinivasa Rao, N., & Srinivasa Rao, D. (2017). A Study On Issues And Challenges Faced By Sme's: A Literature Review. *Research Journal Of Srmc*, 1, 48-57.
- Bigsten, A., Collier, P., Dercon, S., Fafchamps, M., Gauthier, B., Gunning, J. W., ... & Teal, F. (2003). Credit Constraints In Manufacturing Enterprises In Africa. *Journal Of African Economies*, 12(1), 104-125.
- Bilen, A., & Solmaz, H. (2014). KOBİ'lerin Karşılaştıkları Yapısal Sorunlar Ve Çözüm Önerileri (Diyarbakır Örneği). *Dicle Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(7), 60-79.
- Billon, J. (2013). *Rôle Des PME Dans L'économie Ivoirienne*.
- Centre De Promotion Des Investissements- CI. (2017). <http://www.cepici.gouv.ci/> , (Erişim tarihi, 14.12.2018).
- Chambre De Commerce Et D'industrie De Côte D'ivoire. (2018). <http://www.cci.ci/3.0/>, (Erişim tarihi, 12.12.2018).
- Cin, A. (2012). Türkiye'de KOBİ'lerin Sorunları Ve Çözüm Önerileri. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Commission Electorale Indépendante-CI. (2015). <https://www.cei-ci.org/index.php>, (Erişim tarihi, 15.12.2018).
- Cosmovisions.com. (2018). <http://www.cosmovisions.com/ChronoCoteIvoire.htm>, (Erişim tarihi, 11.12.2018).
- Coulibaly, C. A., Cissoko, Y., Kakou, A. C., Mian, A. P., Traore, D., Olawuwo, M., & Bamba, L. (2016). *Les Petites Et Moyennes Entreprises En Côte D'ivoire*.
- Çatal, M. F. (2007). Bölgesel Kalkınmada Küçük Ve Orta Boy İşletmelerin (KOBİ) Rolü. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(2), 333-352.
- Çetiner, E. M., & Taşçı, S. Z. (2017). KOBİ'lerin 2010-2016 Yılları Arasında Banka Kredi Kullanımlarının Faktoring Ve Leasing Yöntemleri İle Karşılaştırılması.

- Derreumaux, P. (2009). Financement Des PME En Afrique. <http://www.paul-derreumaux.com/>, (Erişim tarihi, 23.12.2018).
- Devlet Planlama Teşkilatı. KOBİ Stratejisi Ve Eylem Planı .(2007-2009). DPT Yayınları: Ankara, 2007.
- Diarra, A.,(2009). Problématique De Financement Des Petites Et Moyennes Entreprises (Pme) Par La Microfinance : Cas Du Centre Financier Aux Entrepreneurs (CFE) Du Réseau Des Caisses Populaires Du Burkina (RCPB).
- Doukh, A., (2005). Le Rôle Des Banques Dans Le Financement Des Contrats Internationaux Cas De La B.E.A.
- Droit-finances. (2018). Définition De L'affacturage. <https://droit-finances.com/> ,(Erişim tarihi, 21.12.2018).
- Duffal, N., & Duval, I. (2005). La Strategie Des Pme.
- Dünya Bankası (2017), <https://databank.worldbank.org/>, (Erişim tarihi,15.12.2018).
- Dünya Bankası. (2012). Doing Business. (2010). Reforming through difficult times. A publication of the World Bank and the International Finance Corporation.–2012.
- Dünya Bankası. (2015). The World Bank In Côte d'Ivoire. <https://databank.worldbank.org/>, (Erişim tarihi,11.12.2018).
- Düzce, Ç. (2007). Türkiye'de KOBİ'lerin Finansal Sorunları Ve Alternatif Finansman İmkânları. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- École De Politique Appliquée.(2018). Politique Intérieure.<http://perspective.usherbrooke>, (Erişim tarihi, 15.12.2018).
- Economie Africaine. (Octobre 2018). La Côte d'Ivoire. (5-8).
- Erdoğan, H. H., & Titiz, İ. (2010). Global Mali Krizin KOBİ'lerin Finansal Yapıları Üzerine Etkileri: İzmir İli Tekstil Sektöründe Bir Araştırma.

- Ersöz, V. (2010). AB, Türkiye Ve Konya'da KOBİ'lerin Yapısı, Sorunları Ve Çözüm Önerileri. Konya Ticaret Odası, Konya.
- European Commission. (2018). <https://ec.europa.eu/>, (Erişim tarihi, 08.10.2018)
- European Federations Of Leasing Company Association .(2018). Leasing Introduction. Retrieved From <http://www.leaseurope.org/index.php?page=rental-leasing-introduction>.
- Fatoki, O., & Asah, F. (2011). The Impact Of Firm And Entrepreneurial Characteristics On Access To Debt Finance By Smes İn King Williams' Town, South Africa. International Journal Of Business And Management, 6(8), 170.
- Financial Afrik. (Mars 2015). <https://www.financialafrik.com/>, (Erişim tarihi, 23.12.2018).
- Fratmat. (2018). Financement Des PME. <https://www.fratmat.info/>, (Erişim tarihi, 23.12.2018).
- Gblbaltrade.net.(2018).International Trade in Ivory Coast. <https://www.globaltrade.net/>, (Erişim tarihi, 13.12.2018).
- Girginer, N. (2008). Ticari Kredi Taleplerinin Değerlendirmesine Çok Kriterli Yaklaşım: Özel Ve Devlet Bankası Karşılaştırması. Muhasebe Ve Finansman Dergisi, (37), 132-142.
- Glossaire international. (2018). Définition De L'affecturage. <https://www.glossaire-international.com/>, (Erişim tarihi, 21.12.2018).
- Groupe Consulatif Du PND-CI. (2016). Résumé Plan National De Développement (2016-2020).
- Günerli, F. (2016). İşletme Sermayesi. <http://finansaltr.com/>, (Erişim Tarih, 14.10.2018).
- Hansen, A., Kimeria, C., Ndirangu, B., Oshry, N., & Wendle, J. (April 2012). Assessing Credit Guarantee Schemes For SME Finance İn Africa. AFD Working Paper 123. Agence Française De Développement. Paris.
- Hudayberdiyev, R. (2007). Kobi'lerin Finansmanı Ve Türkmenistan Uygulaması. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- Ikem, O. C., Chidi, O. F., & Titus, I. T. (2012). Financial Challenges Of Small And Medium-Sized Enterprises (Smes) İn Nigeria: The Relevance Of Accounting Information. *Review Of Public Administration & Management*, 1(2).
- Institut National De La Statistique (INS-C). (2018). <http://www.ins.ci/n/>, (Erişim tarihi, 15.12.2018).
- International Monetary Fund (İMF). (2013). Rapport du FMI No. 13/172, (Côte d'Ivoire : Plan national de développement).
- International Trade Commission (ITC). (2018). <https://www.trademap.org/>, (Erişim tarihi, 13.12.2018).
- İraz, R. (2006). Küresel Rekabet Ortamında Küçük Ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Ulusal Sosyo-Ekonomik Sisteme Katkıları Açısından Değerlendirilmesi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15, 223-236.
- İvoire Angels. (2018). <https://www.ivoireangels.com/>, (Erişim tarihi, 21.12.2018).
- Jeune Afrique. (2016). Référendum en Côte d'Ivoire. <https://www.jeuneafrique.com/>, (Erişim tarihi, 15.12.2018).
- Kaval, S. (2009). Çalışma Sermayesi Yönetimi Ve Kayseri İmalat Sanayi-Uygulaması. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kaya, G. A. (2014). Elazığ İlinde KOBİ'lerin Finansal Sorunları Ve Çözüm Önerilerine İlişkin Bir Araştırma. *Fırat Üniversitesi Harput Araştırmaları Dergisi*, 1(1), 193-224.
- Kaya, S., & Alpkan, L. (2012). Problems And Solution Proposals For Smes İn Turkey. *EMAJ: Emerging Markets Journal*, 2(2), 30-45.
- Kılıç, H. Ö., Fidan, Y., & Çakmak, A. Ç. (2015). KOBİ'lerde Yönetim Ve Pazarlama Sorunları: Karabük Örneği.
- Kocabiyik, T., & Altunay, M. A. (2008). Artan Rekabet Ortamında Kobi'lerin Sorunları Ve Buna İlişkin Bir Araştırma.

- Koffi, R., Koffi, N. & Yoboue. (2008). Différenciation Par Produit: Cas De La BIGICI (Banque Internationale Pour Le Commerce Et L'industrie De La Côte D'ivoire).
- Konandi, J. M. (2019). Côte d'Ivoire : Les IDE. <https://www.financialafrik.com/>, (Erişim tarihi, 10.01.2019).
- Korkmaz, S. (2003). Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ) Pazarlama Ve Finansman Sorunlarının Çözümünde Risk Sermayesinin Kullanılabilirliği Üzerine Bir Araştırma. Ticaret Ve Turizm Eğitimi Fakültesi Dergisi, 2(233-258).
- Kouadio, S. (2018). Le Credit-Bail En Cote D'ivoire.
- Kutlu, H. A., & Demirci, N. S. (2007). Kobi'lerin Finansal Sorunları Ve Çözüm Önerileri. 4. KOBİ'ler Ve Verimlilik Kongresi, 187.
- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) (2018), www.kosgeb.gov.tr (Erişim tarihi, 08.10.2018).
- Laht, E. (2016). Contribution Du Secteur Privée. <http://www.linfodrome.com/economie/> , (Erişim tarihi, 20.12.2018).
- Lefilleur, J. (2008). Comment Améliorer L'accès Au Financement Pour Les PME d'Afrique Subsaharienne?. Afrique Contemporaine, (3), 153-174.
- Lefilleur, J. (2009). Financer Les PME Dans Un Contexte De Forte Asymétrie D'information. Revue Proparco, 8-1, 14-16.
- Maouche, N., Madani, F., & Akerkar, A. E. (2013). La Problématique De Financement Bancaire Des PME En Algérie (Unpublished Master's Thesis). Université De Bejaia, Cezayir.
- Marc-innoncent. (2017). Financement Des PME : Une Problématique Au cœur De La Croissance Economique Ivoirienne. <https://news.abidjan.net/h/624895.html>, (Erişim tarihi, 23.12.18).
- Mbahweka, K., & Simeti, K. (2012). Problématique Du Financement Des PME Par Les Établissements Bancaires En RDC: Cas De La Ville De Butembo.

- Mechmeche, S., Alouache, R., & Bellach, Y. E. (2016). Le Financement Des PME Contraintes Et Perspectives (Unpublished Doctora Thesis). Université De Bejaia, Cezayir.
- Mercy, A. F., Oloruntoba, L. O., Musa, A. O. J., & Yinusa, A., (2015). Problems Of Funding Small And Medium Scale Enterprises In Nigeria.
- Ministère De l'Europe Et Des Affaires Étrangères.(2018). Présentation De La Côte d'Ivoire.<https://www.diplomatie.gouv.fr/> , (Erişim tarihi, 11.12.2018).
- Ministère De l'Economie Et Des Finances. (2017). <http://www.finances.gouv.ci/> , (Erişim tarihi, 12.12.2018).
- Ministère Du Commerce De Côte D'ivoire. (2015). Réglementation Du Commerce Extérieur Et Processus De Dédouanement En Côte D'ivoire. (4-7).
- Ministère Du Tourisme Et Des Loisirs. (2017). Présentation De La Côte D'ivoire.<http://www.tourisme.gouv.ci/accueil/cotedivoirebref/105#>, (Erişim tarihi, 11.12.2018).
- Nanfa, G. (2018). Financement Des PME En Afrique. <http://www.lesdirigeantes.com/>, (Erişim tarihi, 23.12.2018).
- Neelufar, A., & Al Amri, S. (2014). Challenges And Barriers Encountered By The Sme Owners In Muscat Blossom Christina. International Journal Of Small Business And Entrepreneurship Research, 2(3), 1-13.
- Nguena, C. L. (2013). Solutions Pratiques Au Problème De Financement Des PME Au Cameroun. ICBE Policy Brief; No. 32.
- Note D'information De L'agence UEMOA-Titre. (2017). <https://www.umoatitres.org/>, (Erişim tarihi, 15.12.2018).
- Okan Consulting. (2013). Strategie De Développement Des PME Ivoiriennes.
- Ooreka-entreprise. (2018). L'affacturage Inversée. <https://affacturage.ooreka.fr/> , (Erişim tarihi, 21.12.2018).

- Organisation For Economic Cooperation And Development. (OECD). (2017). Renforcer Les Contributions Des PME Dans Une Économie Mondialisée Et Numérique.
- Organisation For Economic Cooperation And Development. (OECD). (2000). Les Petites Et Moyennes Entreprises : Force Locale, Action Mondiale.
- Orheian, O. M. (2012). The Advantages Of Using Factoring, As Financing Technique On International Transactions Market. Benefits, 4(1).
- Özdemir, S. (2006). İşsizlik Sorununun Çözümünde KOBİ'lerin Desteklenmesi. İstanbul Tcaret Odası.
- Özkılınç, D. N. (2014). Türk KOBİ'leri İçin Alternatif Finans Bulma Yöntemleri Ve Sermaye Piyasası. Journal Of Yasar University, 9(34), 5833-5850.
- Öztürk, Ö. (2007). İstihdam Konusunda KOBİ'lerin Önemi Ve KOBİ Alanında Eğitim İstihdam İlişkisi Açısından Kamu İstihdam Kurumunun Rolü. Uzmanlık Tezi, Ankara: ÇSGB-İŞKUR.
- Peria, M. S. M. (2008). Le Financement Bancaire Des PME: Quelles Spécificités Africaines?. Secteur Privé Et Développement, 1.
- Planète Jean Jaures (2018), <http://planetejeanjaures.free.fr/geo/afrique.htm>, (Erişim tarihi, 11.12.2018).
- Quartey, P., Turkson, E., Abor, J. Y., & Iddrisu, A. M. (2017). Financing The Growth Of Smes In Africa: What Are The Constraints To SME Financing Within ECOWAS?. Review Of Development Finance, 7(1), 18-28.
- Roman, A., & Rusu, V. D. (2015). Financing Of The Eu Smes By The Capital Markets: An Overview.
- Sacerdoti, E. (2009). Crédit Et Secteur Privé En Afrique: Évolution Et Enjeux. Revue Proparco, (1), 6-8.
- Sacerdoti, M. E. (2005). Access To Bank Credit In Sub-Saharan Africa: Key Issues And Reform Strategies (No. 5-166). International Monetary Fund.

- Salur, M. N. (2010). Kobi'lerde Çalışma Sermayesi Yönetimi Ve Bir Uygulama. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Saramachek, M., Slimani, F., & Makhemoukh, S. E. (2016). La Contribution Des PME Au Développement Local (Unpublished Doctora Thesis). Université De Bejaia.
- Sarı, Ö. (2011). Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansman Sorunları Ve Finansman Tercihlerini Etkileyen Etmenler: Afyonkarahisar İli Örneği. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Afyon Kocatepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Serinkan, C., & Cabar, H. (2008). Kobi'lerin Yönetim Ve Organizasyon Sorunları: Denizli'deki Tekstil İşletmelerinde Bir Araştırma. Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi, 5(1), 1-28.
- Service Économique Régional D'Abidjan De La France (SER). (2016). Le Secteur Bancaire Ivoirien.
- Sowa, N. K., Baah, N., Tutu, K. A., & Osei, B. (1992). Small Enterprises And Adjustment: The Impact Of Ghana's Economic Recovery Programme On Small-Scale Industrial Enterprises.
- Taş, H. Y., & Özcan, S. (2015). KOBİ'ler.
- Terungwa, A. (2012). Risk Management And Insurance Of Small And Medium Scale Enterprises (Smes) In Nigeria. International Journal Of Finance And Accounting, 1(1), 8-17.
- Tıraş, O. (2011). KOBİ'lerin Finansman Sorunları Ve Banka Kredilerinin KOBİ'lere Etkisinin İncelenmesi. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Atılım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Touré, M. B., (2014). Problématique Du Financement Des PME Au Sénégal. (Master's Thesis).
- Türkçebilgi. (2018). <https://www.turkcebilgi.com/forfaiting>, (Erişim tarihi, 14.10.2018).
- Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) .(2018). KOBİ Tanımı. <http://www.kobi.org.tr/>, (Erişim tarihi, 08.10.2018).
- Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB). (2018). Banka Kredileri. <http://kobi.org.tr/> , (Erişim tarihi, 10.10.2018).

- Türkiye Perekendeciler Federasyonu (TPF). (2015). İşletme Sermayesinin Önemi. <http://www.tpf.com.tr/> , (Erişim Tarih, 14.10.2018).
- Uçkun, N. (2009). KOBİ'lerin Finansal Sorunlarına Melek Sermaye Çare Olabilir Mi?. Muhasebe Ve Finansman Dergisi, (41), 121-131.
- Uluyol, O. (2013). Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmelerde (KOBİ) Finansal Yönetim Uygulamaları. Muhasebe Ve Finansman Dergisi, (60), 87-106.
- United Nations Conference On Trade And Development. (Unctadstat). (2017). Profil Général : Côte D'ivoire. <https://unctadstat.unctad.org/> (Erişim Tarihi, 14.12.2018).
- Ünalın, N,. (2016). Kredi Nedir? Çeşitleri Nelerdir? <https://paratic.com/> , (Erişim Tarih, 14.10.2018).
- Winborg, J., & Landström, H. (2000). Financial Bootstrapping In Small Businesses: Examining Small Business Managers' Resource Acquisition Behaviors. Journal Of Business Venturing, 16(3), 235-254.
- World Federation Of Exchanges. (2017). Sme Financing And Equity Markets: 8.
- Wyman, O. (2014). Towards Better Capital Markets Solutions For Sme Financing: 8-9.
- Yao, A. G. (2008). Les Critères Essentiels D'octroi De Crédits Bancaires: Cas De La SGBCI, La BICICI, La BOA-CI Et ACCESS BANK-CI.
- Yılmaz, T., Ağan, Y., & Acar, M. F. (2012). Türk KOBİ'lerinde Çevre Faaliyetleri.
- Yörük, N. (2001). KOBİ'lerin Kredi Yoluyla Finansmanında Karşılaştıkları Sorunlar Ve Tokat İlinde Bir Uygulama.
- Zarrou, A. (2010). La Problématique Du Financement Des PME/ PMI En Côte d'Ivoire.(Unpublished Master's Thesis).Université Française D'abidjan, Côte D'ivoire.
- Zengin, Y., & Alırıza, A. Ğ. (2016). KOBİ'lerdeki Başarıyı Etkileyen Finansman Sorunu Neden Mi? Sonuç Mu? Literatür Taraması Sonucu Bir Değerlendirme. Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler Dergisi, (54), 227-241.

EK 1: ANKETTE YER ALAN SORULAR

Değerli Katılımcılar,

Bu anket, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin (KOBİ'lerin) krediye erişimde karşılaştığı zorlukları tespit etmeyi amaçlayan akademik bir çalışmadır. Samimi ve objektif cevaplarınız çalışmaya katkıda bulunacak olup verilen hiçbir bilgi başka bir tarafa açıklanmayacaktır.

Katılımınız için teşekkür ederiz.

Öğrenci: Chaye İnes Debora N'CHO

Danışman: Prof. Dr. Süleyman UYAR

ANKET 1: KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELERE (KOBİ'LERE) YÖNELİK SORULAR

Bölüm A: İşletme Hakkında Genel Bilgiler

1. Ortaklık yapısı nedir?

☐ Tek kişilik Şahıs İşletmesi

☐ Aile İşletmesi

☐ Limited Şirket

☐ Anonim Şirket

Diğer (lütfen belirtiniz)

2. İşletmenin çalışan sayısı kaçtır?

☐ 0-9

☐ 10-49

☐ 50-99

☐ 100-149

☐ 150-199

3. Ne kadar zamandır faaliyet gösteriyorsunuz?

☐ 1 yıldan az

- ☐ 1 ve 5 yıl
- ☐ 6 ve 10 yıl
- ☐ 11 ve 15 yıl arası
- ☐ 15 yıldan daha fazla

4. Faaliyet gösterdiğiniz alan nedir?

- ☐ İnşaat
- ☐ Emlak
- ☐ Ulaştırma
- ☐ Ticaret
- ☐ Dış Ticaret
- ☐ Gıda- Tarım
- ☐ İmalat
- ☐ Hizmet

Diğer (lütfen belirtiniz)

5. İşletmenizin ortalama yıllık cirosu ne kadardır?

- ☐ 1.000.000 FCFA'dan daha az
- ☐ 1.000.000 – 2.000.000 FCFA arası
- ☐ 2.000.000 – 3.000.000 FCFA arası
- ☐ 3.000.000 – 4.000.000 FCFA arası
- ☐ 4.000.000 – 5.000.000 FCFA arası
- ☐ 5.000.000 – 10.000.000 FCFA arası
- ☐ 10.000.000 FCFA ve üzeri

Bölüm B: Aşağıdaki Sorular İşletmenizin Finansman Sorunları ve Finansal Organizasyonu İle İlgilidir: Krediye Erişim Zorluğu

6. İşletmeniz bir bankadan kredi başvurusunda bulundu mu? ☐ EVET / ☐ HAYIR

7. Cevabınız hayır ise, nedeni nedir?

- ☐ Banka kredisi kullanmak istemedik (iyi finansal performansı)
- ☐ Kredi faiz oranlarının çok yüksek olması

☐ Kredi koşullarının ağır olması (yüksek teminat vb.)

☐ Alternatif finansman olanaklarının bulunması

Diğer (lütfen belirtiniz).....

8. Bankacılarınızla olan ilişkinizi nasıl değerlendirirsiniz?

☐ Çok iyi

☐ İyi

☐ Orta

☐ Kötü

☐ Çok Kötü

9. Herhangi bir bankadan talep ettiğiniz kredi reddedildi mi? ☐ EVET / ☐ HAYIR

10. Cevabınız Evet ise, bankanın size kredi vermemesinin ana nedeni sizce nedir?

☐ Önceki krediyi geri ödememe

☐ Teminat güvencesi eksikliği

☐ Yetersiz sermaye yapısı

☐ Yönetmel sorunlar

☐ Kredi alım kriterlerini sağlayamama

Diğer (Lütfen Belirtiniz)

11. İşletmeniz şu ana kadar ne kadar kredi kullanmıştır?

☐ 1.000.000 FCFA'dan daha az

☐ 1.000.000 – 2.000.000 FCFA arası

☐ 2.000.000 – 3.000.000 FCFA arası

☐ 3.000.000 – 4.000.000 FCFA arası

☐ 4.000.000 – 5.000.000 FCFA arası

☐ 5.000.000 -10.000.000 FCFA arası

☐ 10.000.000 FCFA ve üzeri

12. Kullandığınız kredinin vadesi nasıldır?

☐ Kısa (1 yıla kadar)

☐ Orta (1 - 3 yıla)

☐ Uzun (3 yıldan fazla)

13. Kredi kullanım amacınız neydi?

- ☐ Başlangıç sermayesi
- ☐ Çalışma sermayesi
- ☐ İşletmenin genişlemesi
- ☐ Yeni yatırımlar

Diğer (Lütfen belirtiniz).....

14. Kredi kullanırken banka sizden aşağıdaki bilgilerin hangilerini talep etti? (geçerli olanların hepsini işaretleyiniz)

- ☐ Teminat
- ☐ Nakit akış Tablosu
- ☐ Toplam varlıklar
- ☐ Denetlenmiş finansal tablolar
- ☐ İş planı
- ☐ İşletme hakkında genel bilgiler
- ☐ Finansal rasyolar (oranlar)

Diğer (Lütfen belirtiniz).....

15. Banka kredi sürecinde ne tür garantiler talep ediyor?

- ☐ İpotek
- ☐ Kefalet
- ☐ Rehin

Diğer (Lütfen belirtiniz).....

16. Sizce banka kredisine erişim olasılığını sınırlayan faktörler nelerdir?

-
-
-
-
-

17. Bu zorlukları çözmek için neler önerirsiniz?

-
-

-
-
-

18. Kullandığınız bir kredide hiç geri ödeme sorun yaşadınız mı? ☐ EVET/ ☐ HAYIR

19. Evet ise, bu durumu ortaya çıkaran temel faktör neydi?

- ☐ Vade yapısının kısa olması
- ☐ Geri ödeme tutarının yüksek olması
- ☐ Ekonomide yaşanan daralmalar
- ☐ İşletme maliyetlerinin yükselmesi

Diğer (Lütfen Belirtiniz).....

20. Kredi faiz oranlarını nasıl buldunuz?

- ☐ Son derece yüksek
- ☐ Yüksek
- ☐ Kabul edilebilir
- ☐ Düşük

21. En son kullandığınız kredinin faiz oranı nedir?

- ☐ % 20' den az
- ☐ % 21-30
- ☐ % 31-40
- ☐ % 40'ın üstünde

22. İşletmenizi kuruluş aşamasında aşağıdaki kaynaklardan hangisi ile finanse ettiniz?

- ☐ Kişisel tasarruf
- ☐ Banka kredisi
- ☐ Aile ya da arkadaş
- ☐ Banka dışı finansman kurumları
- ☐ Kooperatif birlikleri

Diğer (Lütfen belirtiniz).....

23. Şuandaki finansman kaynaklarınız nelerdir? (geçerli olanların tümünü işaretleyiniz)

- ☐ Kişisel tasarruf

- ☐ Banka kredisi
- ☐ Aile ya da Arkadaş
- ☐ Banka dışı finansman kurumları
- ☐ Kooperatif Birlikleri
- ☐ Otofinsman (dağıtılmamış karlar)

Diğer (Lütfen belirtiniz)

24. Sizce işletmenizin büyümesinin önündeki en büyük kısıtlamalar nelerdir? (geçerli olanların tümünü işaretleyiniz)

- ☐ Finansman eksikliği
- ☐ Yoğun rekabet koşulları
- ☐ Yüksek faizli banka kredileri
- ☐ Vergiler
- ☐ Yüksek işletme maliyetleri
- ☐ Mevcut siyasal ortamı
- ☐ Yetişmiş insan kaynakları sıkıntısı
- ☐ Yönetmel sorunları
- ☐ İş gücü yetersizliği

Diğer (Lütfen belirtiniz)

25. Bugüne kadar banka dışındaki diğer kaynaklardan herhangi bir finansman sağladınız mı?

☐ EVET / ☐ HAYIR

26. Cevabınız evet ise, neden bu kaynağı kullandınız?

-
-
-
-
-

27. İşletmenizin finansman faaliyetlerini yöneten kişi kimdir?

- ☐ İşletme sahibi
- ☐ Muhasebe şefi

☐ Herhangi bir personel

☐ Finans yöneticisi

28. İşletmenizde finansal planlama yapıyor musunuz?

☐ Evet, kısa dönemde

☐ Evet, uzun dönemde

☐ Hayır

29. Finansal planlamanızı çoğunlukla engelleyen faktör nedir?

☐ Döviz kurunun ve faiz oranının belirsizliği

☐ Yüksek enflasyon

☐ Bütçelenmiş nakit eksikliği

☐ Kalifiye personel eksikliği

☐ Siyasi ve ekonomik istikrarsızlık

30. Bu anketinin cevaplayıcısı işletmenizde hangi pozisyonudadır?

☐ İşletme sahibi

☐ Yönetici / Müdür

Diğer (Lütfen belirtiniz)

Yardımlarınız için teşekkürler.

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler

Adı Soyadı : CHAYE İNES DEBORA N'CHO

Doğum Tarihi : 12/09/1995

Doğum Yeri : Yopougon (Fildişi Sahili)

Medeni Durum : Bekar

Eğitim Durumu

Lise: Lycée Technique D'Abidjan (Abidjan Teknik Lisesi)

Lisans : Akdeniz Üniversitesi/Alanya İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü

Yüksek Lisans: Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi, Yönetim ve Organizasyon Bölümü

Yabancı Dil

Fransızca: Çok İyi Seviyede

Türkçe: Çok İyi Seviyede

İngilizce: Orta Seviyede

İletişim

Tel: +905078593652

E-mail: missncho12@gmail.com

Adres: Oba Mahallesi Çevre Yolu Caddesi Barış Sitesi A blok no:50 İç Kapı no:19