

**T.C.
KADIR HAS ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
FİNANS VE BANKACILIK ANABİLİM DALI**

**YENİLİKÇİ KÜÇÜK İŞLETMELERİN FİNANSMANI:
TÜRKİYE UYGULAMASI**

Yüksek Lisans Tezi

AYŞEGÜL ERTUĞRUL

İstanbul, 2011

**T.C.
KADIR HAS ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
FİNANS VE BANKACILIK ANABİLİM DALI**

YENİLİKÇİ KÜÇÜK İŞLETMELERİN FİNANSMANI: TÜRKİYE UYGULAMASI

Yüksek Lisans Tezi

AYŞEGÜL ERTUĞRUL

Danışman: YRD. DOÇ. DR. CANAN YILDIRIM

İstanbul, 2011

ÖZET

Son yıllarda artan rekabet ortamında, işletmelerin finansman yapıları büyük önem kazanmıştır. Finansman konusunda oldukça sıkıntı çeken Yenilikçi Küçük İşletmelerin (YKİ) finansman yapılarını ortaya koymak ve bu işletmelerin yaşamış oldukları finansman sıkıntılarını görebilmek bu çalışmanın amacını oluşturmaktadır. Bu amaç doğrultusunda Türkiye’de teknoparklarda faaliyet gösteren YKİ’ler çalışmanın örneklemini oluşturmuştur. YKİ’lerin finansman yapısını, sıkıntılarını ve işletmelerin finansman yapılarını nelerin etkilediğini anlayabilmek için anket çalışması yapılmış ve 54 tane işletmeden alınan veriler incelenmiş, bu şekilde YKİ’lerin finansman yapısı belirlenmeye çalışılmıştır. İşletmelerin finansman yapısını, yönetici eğitim seviyesinin, finansal karar alıcının konusunda uzman kişi olup olmadığının ve dış finansmana ulaşmada yaşanan sorunların etkilediği, işletmenin ölçeği, sektörde bulunma süresi gibi nedenlerin ise finansman yapısını etkilemediği bulunmuştur.

Anahtar Kelimeler: Yenilikçi Küçük İşletmeler (YKİ), Finansman Yapısı, Finansman Sorunları, Teknoparklar

ABSTRACT

In the recent years, the financial structures of companies have become exceedingly important in the increasingly competitive business environment. The object of this study is to reveal the financial structures of Innovative Small Firms (ISF) suffering financial difficulties and observing the nature of the financial difficulties they are experiencing. The sampling of the study consists of ISF's operating at technoparks in Turkey. A survey has been performed to comprehend the financial structures and problems of ISF's and to find out the factors which influence their financial structures. Data acquired from 54 companies has been carefully studied in order to be able to determine the financial structures of ISFs. The study reveals that while the education levels and managing skills of the managers, presence of an expert in financial decision making and the problems in accessing foreign finance, influence financial structures of the companies, the scale of the company or time of presence in the market does not have effect on their financial structures.

Key Words: Innovative Small Firm (ISF), Financial Structure, Financial Problems, Technoparks

İÇİNDEKİLER

ÖZET	i
ABSTRACT.....	ii
TABLO LİSTESİ.....	vii
ŞEKİL LİSTESİ.....	ix
GRAFİK LİSTESİ.....	x
KISALTMALAR.....	xi
GİRİŞ.....	1
1. YKİ'LERİN FİNANSMAN YAPISI TEORİLERİ VE FİNANSMAN SORUNLARI LİTERATÜR ARAŞTIRMASI	3
1. 1. YKİ'lerin Finansman Yapısı Teorileri.....	3
1. 1. 1. Modigliani Miller Yaklaşımı	4
1. 1. 2. Dengeleme Kuramı (Trade Off Theory).....	4
1. 1. 3. Finansal Hiyerarşi Kuramı.....	5
1. 1. 4. Sinyal Yaklaşımı.....	8
1. 2. Yenilikçi Küçük İşletmelerin Finansman Sorunları	8
1. 2. 1. Özkaynak Yetersizliği.....	9
1. 2. 2. Ekonomik İstikrarsızlık.....	10
1. 2. 3. Kredi Temininde Karşılaşılan Güçlükler	11
1. 2. 4. Finansal Yönetimdeki Yetersizlikler	13
1. 2. 5. Girişimcilik Ve Yenilik Teşvik Politikalarının Yetersizliği	14
2. YENİLİK (İNOVASYON), AR-GE VE YENİLİK MERKEZLERİ.....	15
2. 1. Yeniliğin Tanımı.....	15
2. 2. Yeniliğin Çeşitleri	16
2. 2. 1. Ürün Yeniliği	16
2. 2. 2. Süreç Yeniliği	16
2. 2. 3. Pazarlama ve Organizasyonel Yenilik	16
2. 3. Avrupa Ve Türkiye'de Yenilik	16
2. 3. 1. Avrupa'da İnovasyon.....	17
2. 3. 2. Türkiye'de İnovasyon	19
2. 4. Araştırma-Geliştirme(AR-GE)	21
2. 4. 1. Tanımı	22
2. 4. 2. AR-GE'nin Önemi ve Amaçları	22
2. 4. 3. Türkiye'de AR-GE İstatistikleri	23
2. 5. Yenilik Merkezleri	25
2. 5. 1. Teknoparklar	26
2. 5. 1. 1. Teknoparkların Tanımı Ve Kuruluş Amaçları.....	26
2. 5. 1. 2. Teknoparkların Özellikleri ve Avantajları.....	26
2. 5. 1. 3. Dünyada ve Türkiye'de Teknoparkların Tarihsel Gelişimi	27
2. 5. 2. Teknoloji Geliştirme Merkezleri (TEKMER)	30
2. 5. 2. 1. Türkiye'de Teknoloji Geliştirme Merkezleri'nin Coğrafi Dağılımı... 32	

3. TÜRKİYE’DE FİNANSAL SİSTEM	33
3. 1. Genel Yapı	33
3. 2. Bankacılık Sektörü.....	34
3. 3. İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB).....	36
3. 3. 1. Tanım ve Faydaları	36
3. 3. 2. İMKB’ nin Güçlü ve Zayıf Yönleri	37
3. 3. 3. KOBİ Borsaları	38
3. 3. 3. 1. Tanımı	38
3. 3. 3. 2. KOBİ Borsalarının İşletmelere Sağladıkları.....	39
3. 3. 4. Yeni Ekonomi Pazarı	39
3. 4. Alternatif Finansman Kaynakları.....	40
3. 4. 1. Türkiye’de Finansal Kiralama Ve Gelişimi.....	40
3. 4. 1. 1. Finansal Kiralamanın Tanımı Ve İşleyişi	41
3. 4. 1. 2. Finansal Kiralamada Taraflar	42
3. 4. 1. 3. Finansal Kiralamanın Avantaj Ve Dezavantajları	43
3. 4. 1. 3. 1. Finansal Kiralamanın Avantajları.....	43
3. 4. 1. 3. 2. Finansal Kiralamanın Dezavantajları.....	44
3. 4. 2. Faktoring	44
3. 4. 2. 1. Tanım, Kavram ve Genel Görünüm	44
3. 4. 2. 2. Faktoring’de Taraflar	46
3. 4. 2. 3. Faktoring İşleminin İşlevleri.....	46
3. 4. 2. 4. Faktoring’ in İşleyişi	47
3. 4. 2. 5. Faktoring’in Avantaj Ve Dezavantajları.....	48
3. 4. 2. 5. 1. Faktoring’in Avantajları	48
3. 4. 2. 5. 2. Faktoring’in Dezavantajları	49
3. 4. 3. Risk Sermayesi Ve Türkiye’deki Gelişimi	49
3. 4. 3. 1. Tanım Ve Kavram	50
3. 4. 3. 2. Risk Sermayesi’nin Unsurları	50
3. 4. 3. 3. Risk Sermayesi’nin İşleyişi	51
3. 4. 3. 4. Risk Sermayesi Finansman Türleri.....	52
3. 4. 3. 4. 1. Çekirdek Sermayesi (Seed Capital)	52
3. 4. 3. 4. 2. Başlangıç Finansmanı (Start-up capital).....	53
3. 4. 3. 4. 3. Üretim (Erken) Ve Piyasaya Giriş Aşaması (Geçit) Finanslama (Early Stage and Gate Financing).....	53
3. 4. 3. 4. 4. Köprü Finansmanı (Bridge Financing).....	53
3. 4. 3. 4. 5. Hasat Finansmanı.....	54
3. 4. 3. 4. 6. Kuruluşun Kendi Yönetici Kadrosu Tarafından Alınması (Management Buy Out)	54
3. 4. 3. 5. Risk Sermayesi’nin Avantajları	54
3. 4. 4. İş Melekleri (Business Angel)	55
3. 4. 5. Forfaiting	57
3. 4. 5. 1. Tanım Ve Kavram	57
3. 4. 5. 2. Forfaiting’de Taraflar	57
3. 4. 5. 3. Forfaiting’in Tarihsel Gelişimi	57
3. 4. 5. 4. Forfaiting’in İşleyişi	58
3. 4. 5. 5. Forfaiting’in Avantaj Ve Dezavantajları	59
3. 4. 5. 5. 1. İhracatçının Avantajları	59

3. 4. 5. 5. 2. İhracatçının Dezavantajları	59
3. 4. 5. 5. 3. İthalatçının Avantajları	60
3. 4. 5. 5. 4. İthalatçının Dezavantajları	61
3. 5. Yenilikçi İşletmelere Finansman Sağlayan Kuruluşlar.....	61
3. 5. 1. KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı)	61
3. 5. 1. 1. KOSGEB'in AR-GE Destekleri	62
3. 5. 1. 1. 1. AR-GE, İnovasyon Ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı.....	62
3. 5. 1. 1. 2. Girişimcilik Destek Programı	63
3. 5. 2. TÜBİTAK -TEYDEB	64
3. 5. 2. 1. TÜBİTAK-TEYDEB Destekleri	65
3. 5. 3. Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV).....	67
3. 5. 4. EUREKA-TÜRKİYE	68
3. 5. 5. Kredi Garanti Fonu (KGF)	69
4. AMPİRİK ÇALIŞMA.....	72
4. 1. Araştırma Amacı Kapsamı Ve Yöntemi	72
4. 2. Elde Edilen Bulgular	73
4. 2. 1. Genel Bulgular	73
4. 2. 1. 1. İşletmelerin Çalışan Personel Sayıları İle İlgili Bulgular	73
4. 2. 1. 2. İşletme Çalışanlarının Eğitim Durumları.....	73
4. 2. 1. 3. Yöneticilerin Eğitim Durumları.....	74
4. 2. 1. 4. İşçilerin Eğitim Durumları.....	75
4. 2. 1. 5. İşletmelerin Faaliyette Buldukları Alanlar İle İlgili Bulgular	76
4. 2. 1. 6. İşletmelerin Sektörde Bulunma Süreleri İle İlgili Bulgular.....	78
4. 2. 1. 7. İşletmelerin Kuruluş Sermayelerini Nasıl Temin Ettikleri İle İlgili Bulgular	78
4. 2. 1. 8. İşletmelerin Brüt Satış Tutarları İle İlgili Bulgular	79
4. 2. 1. 9. İşletmelerde Finans Departmanı Olup Olmadığı İle İlgili Bulgular ...	80
4. 2. 1. 10. İşletmelerde Finansal Karar Alıcı İle İlgili Bulgular	81
4. 2. 2. Teknoparklar İle İlgili Bulgular	82
4. 2. 2. 1. Herhangi Bir Teknoparkta Faaliyet Gösterme Süresi İle İlgili Bulgular	82
4. 2. 2. 2. Şirketlerin Teknoparkta Bulunma Nedenleri ile İlgili Bulgular	84
4. 2. 2. 3. Teknoparklar Tarafından Ar-Ge Çalışmaları İçin İmkanlar Sunulup Sunulmadığı İle İlgili Bulgular	85
4. 2. 2. 4. Yenilikçi İşletmelere Finansal Destek Sağlayan Kuruluşlardan Yararlanma Durumu İle İlgili Bulgular	86
4. 2. 3. Finansman Yapısı Ve Finansal Sorunlar İle İlgili Bulgular	87
4. 2. 3. 1. Yenilikçi İşletmelerin Dış Finansman Kullanım Oranları ve Yıllar Bazında Dış Ve İç Finansman Oranları İle İlgili Bulgular	88
4. 2. 3. 2. Yenilikçi İşletmelerin Uzun Vadeli Finansmana Ulaşmada Sorun Yaşayıp Yaşamadıkları İle İlgili Bulgular	90
4. 2. 3. 3. Yenilikçi İşletmelerin Uzun Vadeli Finansmana Ulaşmada Yaşadıkları Sorunların Neler Olduğu İle İlgili Bulgular.....	90
4. 2. 3. 4. Yenilikçi İşletmelerin Dış Finansmanla İlgili Yaşadıkları Sorunların Neler Olduğu İle İlgili Bulgular.....	92

4. 2. 3. 5. Yenilikçi İşletmelerin Kullandıkları Dış Finansman Kaynakları İle İlgili Bulgular.....	93
4. 2. 3. 6. Yenilikçi İşletmelerin Kullandıkları Alternatif Finansman Kaynakları İle İlgili Bulgular.	94
4. 2. 3. 7. Yenilikçi İşletmelerin En Son Kullandıkları Dış Finansmanın Kullanım Alanı İle İlgili Bulgular.	95
4. 2. 4. Testler	96
4. 2. 4. 1. Hipotezler ve İlişkilerin Sınanması.....	96
5.SONUÇ.....	115
EKLER.....	118
KAYNAKÇA.....	123

TABLO LİSTESİ

Tablo 1: AB İnovasyon Oranları.....	17
Tablo 2: Ülkeler Bazında Yenilikçilik Seviyeleri.....	19
Tablo 3: Faaliyet Kolları Ve Büyüklük Grubuna Göre Sanayi Sektöründe Yenilikler(%).....	21
Tablo 4: GSYİH Ar-Ge Harcaması.....	23
Tablo 5: Kuruluşu Tamamlanmış Ve Faaliyette Bulunan Teknoparklar.....	29
Tablo 6: Faaliyette Bulunan Ve Alt yapı Çalışmaları Devam Eden Teknoloji Geliştirme Merkezleri.....	31
Tablo 7: Finans Sektöründeki Kuruluşların Aktif Büyüklükler.....	34
Tablo 8: Bankaların Yıllar Bazında Büyüklük Göstergeleri.....	35
Tablo 9: Türkiye’deki Bankalarda Yıllara Göre Kullanılan Kredi Tutarları Ve Yüzdesel Payı.....	36
Tablo 10: Leasing (Finansal Kiralama) Sektörü Göstergeleri.....	41
Tablo 11: Leasing’in Yıllara Göre Genel Görünümü.....	41
Tablo12: Faktoring’in Göstergeleri.....	45
Tablo 13: Faktoring’ in Yıllara Göre Genel Görünümü.....	46
Tablo 14: İş Melekleri Ve Risk Sermayesi Arasındaki Farklar.....	56
Tablo 15: Ar-Ge, İnovasyon Ve Endüstriyel Uygulama Ve Destek Programı.....	63
Tablo 16: Girişimci Desteği Destek Unsurları.....	64
Tablo 17: TÜBİTAK-TEYDEB Destek Programı.....	66
Tablo 18: Çalışan Sayısına Göre İşletme Ölçeği.....	73
Tablo 19: Yöneticilerin Eğitim Seviyeleri	75
Tablo 20: İşçilerin Eğitim Seviyeleri.....	76
Tablo 21: İşletmelerin Sektöre Göre Dağılımları.....	77
Tablo 22: İşletmelerin Sektörde Faaliyet Gösterme Süreleri.....	78
Tablo 23: İşletmelerin Kuruluş Sermayeleri.....	79
Tablo 24: İşletmelerin Ortalama Brüt Satış Tutarları	80
Tablo 25: İşletmelerin Finans Departmanı.....	81
Tablo 26: İşletmelerde Finansal Karar Alıcılar.....	82
Tablo 27: İşletmelerde Finansal Karar Alıcılar.....	83
Tablo 28: Teknoparklarda Faaliyet Gösterme Süresi.....	84
Tablo 29: İşletmelerin Teknoparkta Yer alma Nedenlerinin Önem Dereceleri.....	85

Tablo 30: İşletmelere Ar-Ge Çalışmaları İçin Sunulan İmkanlar Oranı.....	86
Tablo 31: Yenilikçi İşletmelere Finansal Destek Sağlayan Kuruluşlar Ve Oranları....	87
Tablo 32: İşletmelerin Dış Finansman Kullanımı.....	88
Tablo 33: İşletmelerin Dış-İç Finansman Kullanım Yüzdeleri.....	89
Tablo 34: Uzun Vadeli Finansmana Ulaşmadaki Sorunlar.....	90
Tablo 35: İşletmelerin Uzun Vadeli Finansmana Ulaşmada Yaşadıkları Sorunlar Ve Derecelendirme.....	91
Tablo 36: Dış Finansman Kullanımı İle Uzun Vadeli Finansmana Ulaşmada Sorun Yaşanmasına İlişkin Çapraz Tablo	92
Tablo 37: İşletmelerin Dış Finansman İle İlgili Sorunları.....	93
Tablo 38: İşletmelerin Kullandıkları Dış Finansmanlar Ve Önem Dereceleri.....	94
Tablo 39: İşletmelerin Kullandıkları Alternatif Finansman Teknikleri	95
Tablo 40: İşletmelerin Dış Kaynak Kullanım Alanları.....	96
Tablo 41: İşletme Ölçeği Ve Dış Finansman Kullanımına İlişkin Çapraz Tablo.....	98
Tablo 42: İşletme Ölçeği Ve Finans Departmanı Varlığına İlişkin Çapraz Tablo.....	100
Tablo 43: Sektörde Bulunma Süresi İle Dış Finansman Kullanımına İlişkin Çapraz Tablo.....	102
Tablo 44: Finans Departmanı Varlığı İle Dış Finansman Kullanımına İlişkin Çapraz Tablo.....	103
Tablo 45: İşletme Ölçeği İle Finansal Karar Alıcının Finans Müdürü Olmasına İlişkin Çapraz Tablo.....	104
Tablo 46: İşletme Ölçeği İle Finansal Karar Alıcının Muhasebe Müdürü Olmasına İlişkin Çapraz Tablo.....	106
Tablo 47: İşletme Ölçeği İle Uzun Vadeli Finansmana Ulaşmada Sorun Yaşanmasına İlişkin Çapraz Tablo.....	109
Tablo 48: Finansal Karar Alıcının Finans Yöneticisi Olması Ve Uzun Vadeli Finansmana Ulaşmada Sorun Yaşanmasına İlişkin Çapraz Tablo.....	111
Tablo 49: Finansal Karar Vericinin Muhasebe Müdürü Olması Durumunda Uzun Vadeli Finansmana Ulaşmada Sorun Yaşanmasına İlişkin Çapraz Tablo.....	112
Tablo 50: Finans Departmanı Varlığı İle Uzun Vadeli Finansmana Ulaşmada Sorun Yaşanmasına İlişkin Çapraz Tablo.....	113

ŞEKİL LİSTESİ

Şekil 1: KOBİ'lerin Yararlanabileceği Piyasalar.....	38
---	----

GRAFİK LİSTESİ

Grafik 1: Ar-Ge Harcamaları Finansmanı	24
Grafik 2: 10.000 Kişiyeye Düşen Ar-Ge Personeli Sayısı	25
Grafik 3: TEKMER'lerin Coğrafi Dağılımları	32
Grafik 4: Türkiye'deki Bankaların Türlerine Göre Yüzdeleri.....	35
Grafik 5: Yıllara Göre TÜBİTAK Ar-Ge destekleri	67
Grafik 6: KGF'nin Kullandığı Kredi Türleri Ve Alanları	69
Grafik 7: KGF Kredileri Kullanım Alanları.....	70
Grafik 8: KGF 'nin İşletme Ölçeğine Göre Kullandığı Kredi Tutarı.....	71

KISALTMALAR

AB:	Avrupa Birliği
Ar-Ge:	Araştırma Geliştirme
GİP:	Gelişen İşlemeler Piyasası
GSMH:	Gayri Safi Milli Hasıla
GSYİH:	Gayri Safi Yurt İçi Hasıla
İMKB:	İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
ISF:	Innovative Small Firms
KGF:	Kredi Garanti Fonu
KOBİ:	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler
KOSGEB:	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
MM:	Modigliani Miller
s. :	Sayfa
SBE:	Sosyal Bilimler Enstitüsü
SPK:	Sermaye Piyasası Kurulu
TEKMER:	Teknoloji Geliştirme Merkezi
TMSF:	Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu
TTGV:	Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı
TÜİK:	Türkiye İstatistik Kurumu
TÜBİTAK:	Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
YKİ:	Yenilikçi Küçük İşletmeler

GİRİŞ

Günümüzün artan rekabet şartlarında işletmeler varlıklarını sürdürebilmek amacıyla yenilik yapmak zorunda kalmaktadırlar. İşletmelerin yenilik yapmak için güçlü finansmana ihtiyaçları vardır. Bu aşamada işletmelerin sermaye yapısı önem kazanmaktadır. Bu açıdan, firmalar kendilerine en karlı finansmanı sağlayacak şekilde sermaye yapılarını belirlemek durumunda kalmaktadırlar.

Türkiye ekonomisinin önemli bir kısmını oluşturan küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ) ile varlıklarını sürdürebilmek için sürekli yenilik yapmak durumunda olan yenilikçi küçük işletmelerin (YKİ) sermaye yapıları birbirleri ile benzerlik göstermektedir. YKİ'ler ve KOBİ'ler, büyük firmalara nazaran yabancı kaynak temin etme konusunda sıkıntı yaşamakta ve kendilerini daha çok iç finansman ile finanse etmektedirler. Bu sebeple de birçok finansal sıkıntı yaşamaktadırlar.

YKİ'lerin, yapıları gereği teknoloji ağırlıklı çalışan ve yenilik yapan işletmeler olduğu düşünüldüğünde, finansman kaynağı sağlayan kuruluşlar açısından önemli ölçüde riskli işletmeler olduğu görülmektedirler. Bu açıdan YKİ'ler finansman sorunlarını çok büyük ölçüde yaşayan işletmelerdir.

Bu çalışmanın amacı, Türkiye'deki teknoparklarda faaliyet gösteren teknolojiye dayalı ve yenilikçi işletmelerin kendilerini nasıl finanse ettiklerini görmek ve finansman sorunlarının neler olduğunu anlamaktır.

Bu çalışma beş bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde YKİ'lerin sermaye yapıları ile ilgili teoriler ve daha önce yapılan ampirik çalışmalara ve bulgulara yer verilmiştir. Aynı zamanda YKİ ve KOBİ'lerin finansman problemlerinin neler olduğu ve hangi konuda birbirlerinden ayrıldığı hakkında bilgiler verilmiştir.

Çalışmanın ikinci bölümünde yenilik, Ar-Ge ve yenilik merkezi gibi kavramlar ve Türkiye ve dünyadaki yenilik ve Ar-Ge istatistikleri, Türkiye'nin yenilik ve Ar-Ge konusunda ne seviyede olduğu ile ilgili bilgiler verilmiştir. Yine ikinci bölümde yenilik

merkezi dediğimiz, Teknopark ve Teknoloji Geliştirme Merkezleri (TEKMER)'nin tanımları, Türkiye ve dünyadaki durum ile ilgili bilgiler verilmiştir.

Üçüncü bölümde, Türkiye'deki finansal sistemden bahsedilmiş ve genel olarak Türkiye'deki finansman sağlayan kuruluşlar anlatılmıştır. Aynı zamanda bu bölümde YKİ' lere finansman sağlayan kuruluşlardan da bahsedilmiştir.

Dördüncü bölümde, YKİ'lerin finansman yapılarının ve finansman sorunlarının neler olduğunu tespit etmek amacıyla Türkiye'deki teknoparklarda faaliyet gösteren işletmelere yönelik yapılan araştırmanın bulgularına yer verilmiştir.

Sonuç bölümünde ise, Türkiye'deki finansal sistemden, finansal yapı içerisinde YKİ'lere destek olan kuruluşlar ve yapılan yenilik oranlarından bahsedilmiştir. Aynı zamanda işletmelerin sermaye yapısı teorilerinden ve elde edilen bulguların teorileri ne şekilde desteklediğinden ve yapılan anket çalışmasının bulgularından bahsedilmiştir.

1. YKİ'LERİN FİNANSMAN YAPISI TEORİLERİ VE FİNANSMAN SORUNLARI LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

1. 1. YKİ'lerin Finansman Yapısı Teorileri

Günümüzün artan rekabet koşulları içinde işletmelerin firmanın değerini en çoklayacak finansman yapısı, daha dar bir ifade ile optimal sermaye yapısı çok büyük önem kazanmış ve şirketlerin en önemli sorunlarından biri haline gelmiştir (Albayrak ve Akbulut, 2008). Yaşanan kaynak sıkıntısı ile birlikte işletmelerin büyüme ve yatırım sıkıntıları daha belirgin olarak artış göstermiştir (Karamustafa ve Karakaya, 2008).

Bu sorunlar KOBİ'lerden daha fazla olarak, yenilik yapan ve teknolojiyi yoğun olarak kullanan işletmelerde ön plana çıkmaktadır. Genel yapı itibari ile KOBİ'lerin sermaye yapısı ile YKİ'lerin sermaye yapısı benzerlik göstermektedir. Ancak KOBİ ve YKİ sermaye yapısı arasındaki farkı ortaya koyan en önemli neden inovasyon yani yeniliktir. Bu işletmelerin sermaye ihtiyaçlarının nedeni inovasyondur (Hogan ve Hutson, 2004).

Sermaye yapısının nasıl olması gerektiği, yani şirketin bilançosunun pasifinde ne kadar öz sermaye ne kadar uzun vadeli yabancı kaynak kullanacağını kararını verebilmesi anlamına gelmektedir (Ercan ve Ban, 2008, s.227). Bu açıdan baktığımız zaman şirketlerin büyüklüklerine göre finansman yapıları değişiklikler göstermektedir. YKİ'ler de KOBİ'ler gibi dış finansmana ulaşmakta zorluklar yaşamaktadırlar. Fakat daha önce de belirttiğimiz gibi teknoloji yoğun çalışan inovasyonu benimseyen küçük işletmeler bu konuda daha fazla sıkıntı çekmektedir (Westhead ve Storey, 1997). Bunun sebepleri olarak; küçük işletmelerin yönetiminde açıkların olması dolayısı ile asimetrik bilginin söz konusu olması ve girişim becerilerinde eksikler olması başta gelen en önemli etmenlerden sayılabilmektedir (Freel, 1999; Langberg, 2006). Başka bir sebep olarak, KOBİ'ler gibi YKİ'ler de teminat problemi yaşanmasıdır. Bu işletmelerin dış finansman kullanma oranının düşük olmasının önemli bir nedeni de bankaların istemiş olduğu teminata sahip olmamalarıdır. Buna ek olarak teknolojik yenilik yapan işletmeler için sürekli gelişen teknoloji ile yapılan yeniliklerin ömrünün kısa olması gibi nedenler YKİ'lerin de dış finansmana yönelmemesinin nedenlerinden sayılabilir

(Westhead ve Storey, 1997). Çalışmanın bu kısmında sermaye yapısı teorileri ve YKİ ve KOBİ'lerin finansman sorunlarından bahsedilecektir.

İşletmelerin finansman yapıları ile ilgili olarak bir çok teori geliştirilmiştir. Bunlar, Modigliani Miller Yaklaşımı, Dengeleme Kuramı, Finansal Hiyerarşi Kuramı ve Sinyal Yaklaşımı'dır.

1. 1. 1. Modigliani Miller Yaklaşımı

Modigliani Miller (MM) yaklaşımı finans literatüründe önemli bir yer tutmaktadır. 1958 yılında, Franco Modigliani ve Miller yayınladıkları bu çalışma ile oldukça isimlerinden söz ettirmişlerdir (Scott ve Brigham, 2005, s.399). Bu yaklaşıma göre, işletme değeri; asimetrik bilgi, vergiler, işletmenin iflası ve benzeri aksaklıklar olmadığı sürece sermaye yapısından bağımsızdır ve etkilenmemektedir (Chen, 2003). Modigliani ve Miller 1963 yılında yani beş yıl sonra yayınladıkları ikinci makalelerinde borç faizi ödemelerinin vergi matrahını azalttığını ve vergi sonrası sermaye maliyetini düşürdüğü için borçlanmanın özsermaye kullanmaya göre avantajlı olduğunu ileri sürmüşlerdir (Okuyan ve Taşçı,2009).

Modigliani ve Miller yaklaşımının ardından bu tezleri gerçeğe yaklaştırmak amacı ile farklı olarak bir çok yeni çalışma yapılmıştır.

1. 1. 2. Dengeleme Kuramı (Trade Off Theory)

Modigliani ve Miller'ın çalışmalarından sonra, finans literatüründe bu yaklaşımların dayandığı varsayımları gerçeğe yaklaştırmak amacı ile farklı unsurları da göz önüne alan çeşitli yaklaşımlar ve modeller geliştirilmiştir. Miller'ın 1977 yılında, firma düzeyinde borçlanarak finansmanın getirdiği vergi avantajlarının, bireysel düzeyde borçlanmanın vergi dezavantajları ile tamamen ortadan kalktığını iddia ettiği çalışmasından sonra, iki görüşü uzlaştırmaya çalışan çeşitli çalışmalar yapılmıştır (Demirhan, 2009).

Bu sırada ortaya çıkan Dengeleme Kuramı'na (Trade-Off Theory) göre, işletme borçlanmanın sağladığı fayda ile (faizin vergi avantajı) borçlanmanın yol açtığı zarar arasındaki farkın maksimum olduğu noktada borçlanmaya çalışması

gerekmektedir (Cotei ve Farhat, 2009). Bu şekilde bir firmanın optimal sermaye yapısı, borçlanmanın vergi avantajı ile borçla finansmana bağlı olarak ortaya çıkan çeşitli maliyetlerin dengelenmesi sonucunda oluşmaktadır (Bradley ve diğerleri, 1984). Dengeleme Kuramı, kurumlar vergisi ödeyen işletmelerin, borçlanmanın sağladığı vergi tasarrufu etkisi dolayısıyla, olabildiğince fazla borçlanmayı öneren Modigliani Miller'a göre daha ılımlı ve önceden belirlenmiş bir borç oranını önermektedir (Okuyan ve Taşçı, 2010, s.107).

Clark, Francis ve Hasan (2009), gelişmiş ve gelişmekte olan 40 ülkede bulunan 26.395 adet işletmede yaptıkları çalışmada, her işletmenin kendisine ait bir borçlanma oranı olduğu sonucunu destekler bulgulara ulaşmışlardır. Dengeleme kuramı 40 ülkede de geçerli bulunmuş ancak her ülkede farklı şekillerde işlediği sonucuna varılmıştır.

Fama ve French (2002) çalışmalarında şirketlerin ortalama bir borç oranına sahip olduklarını ve herhangi bir aksaklıklar yaşansa bile yine bu ortalama orana doğru hareket edeceklerini ortaya koymuşlardır.

Durukan (1997), IMKB' de işlem gören 68 işletmeyi içeren çalışmasında, borç dışı verginin Türk işletmelerinde sermaye yapısını etkileyen önemli bir etken olduğu bulgusuna varmıştır. İşletmelere verilen teşviklerin firmaların sermaye yapısı ile ilgili kararlarında vergi oranından daha fazla bir rol oynadığı sonucuna varmıştır.

Yıldız (1996), 1986 -1995 döneminde hisse senetleri İstanbul Menkul Kıymetler Borsasında işlem gören 20 firmaya ilişkin verileri kullanmış ve çalışmanın sonucunda, işletmelerin ortalama kaynak maliyetleri vergi öncesinde ve sonrasında negatif yönlü olmuştur. Yani borçlanmanın vergi avantajı sağlamadığı sonucuna ulaşmışlardır.

1. 1. 3. Finansal Hiyerarşi Kuramı

Dengeleme Teorisinden sonra ortaya çıkan bir diğer kuramda Myers ve Majluf tarafından 1984 yılında Finansal Hiyerarşi Kuramıdır. Finansal Hiyerarşi Teorisi'ne (Pecking Order Theory) göre şirket yönetimi ve yatırımcı arasındaki asimetrik bilgi

akışı vardır (Cotei ve Farhat, 2009). Asimetrik bilgi ise piyasada işletme sahibi veya yöneticiler ile yatırımcıların şirket hakkında aynı bilgiye sahip olmamasıdır.

Finansal Hiyerarşi Teorisine göre (Myers, 1984, s.581);

- İşletmeler dış finansmana nazaran iç finansmanı tercih ederler.
- İşletmeler dağıtmayı hedefledikleri temettü oranlarını yatırım fırsatlarına göre belirlemektedirler. Eğer yatırım yapmayı düşünüyorlarsa kar payı ödeme oranı düşecektir.
- Sabit temettü ödeme politikaları ile karlılık ve yatırım fırsatlarındaki beklenmedik dalgalanmalar, faaliyetlerin doğurduğu nakit akışlarının yatırım harcamaları için gereken fonlardan az veya çok olabileceği anlamına gelir. Eğer nakit akışı yatırım harcamaları gereksiniminden az ise firma nakit bakiyesini veya portföyünde bulunan menkul kıymetleri kullanır.
- Şirketin, dış fon kullanması gerektiği durumlarda öncelikle borçlanmayı tercih ederler. Daha sonra borçlanmayı ifade eden menkul kıymet ihraç ederler. En son ise hisse senedi olarak bilinen pay senedi ihraç ederler.

Finansal Hiyerarşi Teorisine göre firmalar için belirlenen hedef borç/özsermaye karışımı bulunmamaktadır, çünkü birisi finansal hiyerarşinin başında diğeri de sonunda olmak üzere, iç ve dış olarak iki tür sermaye bulunmaktadır.

Hogan ve Hutson (2004), İrlanda'da yazılım sektöründe faaliyet gösteren 117 teknoloji bazlı yenilikçi işletmede yapmış olduğu çalışmada, bu tip işletmeleri diğer küçük işletmelere oranla daha yüksek oranda iç fon kullanmayı tercih ettiklerini başka bir ifade ile diğer küçük işletmelerden daha yüksek oranda iç fon kullandıklarını ortaya koymuştur.

Westhead ve Storey (1997)' in İngiltere'de yapmış olduğu ampirik çalışmada teknoparkta bulunan ve teknoparkta yer almayan teknoloji yoğun çalışan yenilikçi işletmelerden iki farklı örneklem almış ve sonuç olarak işletmelerin buldukları yerin finansman bulmada herhangi bir etkisinin bulunmadığına ancak işletmelerin ölçeklerine

göre dış finansman kullanım oranlarının değiştiği sonucunu ortaya koymuştur. Westgead ve Storey, küçük ölçekli olan ve yüksek teknolojiyi kullanan işletmelerin finansman bulmasının diğer işletmelere göre daha zor olduğu sonucuna ulaşmıştır. Dolayısıyla yenilikçi küçük işletmeler dış finansman yerine iç finansmanı tercih etmektedirler. Aynı zamanda bu çalışmada genç işletmelerin yani sektörde kısa süredir yer alan işletmelerin daha fazla finansman sıkıntısı ile karşılaştıkları sonucuna varılmıştır. Bu görüşe destek olarak Mayer ve Susman (2004) büyük yatırım projelerinin daha fazla dış finansmana ihtiyaç duyduklarını bu nedenle büyük işletmelerin daha fazla oranda dış finansman kullanacaklarını ortaya koymuştur.

Freel (1999), İngiltere’de yenilikçi ve yenilikçi olmayan toplam 238 KOBİ üretim işletmesi için yapmış olduğu çalışmada, küçük işletmelerin genel olarak sermaye piyasalarından yararlanmada sorun yaşadıklarını, bu işletmelerin daha çok kısa vadeli borç kullandıklarını yani uzun vadeli banka kredilerinden çok risk sermayesini tercih ettiklerini analiz etmek istemiştir. Yapmış olduğu çalışmada sonuç olarak yenilikçi işletmelerin daha yoğun olarak kısa vadeli borç kullandıklarını, daha düşük bir seviyede sermaye piyasalarından yararlandıklarını ortaya koymuştur. Giudici ve Paleari (1999) tarafından İtalya’da yüksek teknolojiyi kullanan 46 işletme içinde yapılan ampirik çalışmada yalnızca 10 işletme sermaye piyasalarından yararlanmaktadır sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuç ise, Freel’in çalışmasını destekler nitelikte olmuştur. Buradan anlaşılacağı gibi işletmeler ilk olarak iç finansman kullanmayı daha sonra dış borçlanmayı en son olarak ta hisse senedi ihraç etmeyi tercih etmektedirler. Dış borçlanmada ise daha çok kısa vadeli finansman kullanmakta oldukları ortaya konmuştur.

Bozkaya ve Potterie (2006) tarafından Belçika’da 103 yenilikçi küçük işletmede yapılan araştırmanın amacı, işletmelerin ölçeklerine ve sektörde bulunma sürelerine göre kullandıkları finansman türü ve kullanılan finansman yapılarının nasıl değiştiğini görmektir. Bulgular Finansal Hiyerarşi Kuramını destekler nitelikte olmuştur. İşletmelerin ilk olarak iç finansmanı tercih etmekte daha sonra dış borçlanmayı ve en son olarak ta özsermaye olarak borçlanmayı tercih ettikleri bulunmuştur. Ayrıca, işletmelerin sektörde bulunma süresi ve büyüklüğü arttıkça

işletmelerin, dış finansman kullanımının arttığı bulunmuştur. Dış finansman türleri de, dış borçlanma çeşidi olan devlet fonlarından bankalara, daha sonra da iş meleklerinden risk sermayesine doğru bir artış olduğu ortaya konmuştur.

Shyam –Sunder ve Myers (1999), 157 Amerikan firmasına ait 1971 -1989 yıllarını kapsayan verilerin incelendiği çalışmalarında dengeleme ve finansal hiyerarşi kuramlarını karşılaştırmışlardır. Finansal Hiyerarşi Kuramını test etmek için işletmelerin iç kaynak eksiklerini nasıl giderdikleri incelenmiştir. Dengeleme Kuramını test etmek için ise işletmelerin uzun vadede denge noktasına sahip olup olmadığı araştırılmıştır. Çalışmada Finansal Hiyerarşi Kuramının Dengeleme Kuramına göre işletmenin borçlanma tutumunu daha iyi açıkladığı görülmüştür.

1. 1. 4. Sinyal Yaklaşımı

Asimetrik bilgi problemine dayanan bir başka yaklaşım ise 1977 yılında Ross tarafından geliştirilen sinyal yaklaşımıdır (signalling approach) (Demirhan, 2009). Bu yaklaşıma göre yatırımcılar borçlanma düzeyinin artışını yüksek kalitenin bir sinyali olarak görmektedir. Düşük kaliteli firmalar herhangi bir borçlanma düzeyinde yüksek kaliteli firmalara göre daha fazla oranda iflas maliyetine sahip oldukları için borçlanma düzeylerini artırarak yüksek kaliteli firmaları taklit edemezler (Harris ve Raviv, 1991). Sonuç olarak da firma değeri (veya karlılığı) ile borç/özsermaye oranı pozitif olarak ilişkili olacaktır. (Ross, 1977). Yani işletmenin karlılığı arttıkça borç/özsermaye oranı da artacaktır.

1. 2. Yenilikçi Küçük İşletmelerin Finansman Sorunları

KOBİ'lerin ve YKİ'lerin finansman problemleri, büyümeleri ve gelişmeleri yönündeki en büyük engel olarak ifade edilebilmektedir. Finansman sorunları KOBİ'ler ve YKİ'ler için daha kuruluş aşamasında başlamakta ve sürekli olarak onların önünde önemli bir engel teşkil etmektedir. Bu sorunların en önemli nedeni yönetimde yaşanan açıklar ve finansal karar verici mercinin bu konuda uzman olmayan kişiler tarafından oluşmasıdır. Bu yüzden nakit, alacak ve stok yönetimi optimal bir biçimde yapılmamaktadır ve sonuçta kaynak israfı ortaya çıkmaktadır (Aypek, 2001). Bu sorun işletmenin boyutu ile ilişkilendirilebilmektedir.

Bu tip işletmeler, küçük işletmelerin geleneksel yapılanmalarına bağılı olarak, yönetim, üretim ve yeni teknolojilere uyum sorunlarına ek olarak düşük kapasiteyle çalışma, tedarik ve stoklama, pazarlama ve rekabet, yeni yatırım yapamama, ve bürokratik engeller gibi pek çok sorunu bulunmaktadır. Ancak tüm bu sorunların odağında finansman yetersizlikleri gelmektedir.

YKİ'lerin finansman sorunlarını, özkaynak yetersizliği, ekonomik istikrarsızlık, finansal yönetimdeki yetersizlikler, kredi temininde karşılaşılan güçlükler, girişimcilik ve yenilik teşvik politikalarının yetersizliği olarak sıralayabilmekteyiz. YKİ'lerin yaşamış olduğu finansman sorunlarının aynıları KOBİ'ler içinde geçerlidir. Ancak YKİ'ler yenilik yapmak zorunda olmaları ve sürekli değişen teknoloji yüzünden bu sorunları daha fazla yaşamaktadırlar.

1. 2. 1. Özkaynak Yetersizliği

YKİ ve KOBİ'lerin karşılaştıkları en önemli sorun sermaye yetersizlikleridir (Aras ve Müslümov, 2010). İşletmeler kuruluş aşamalarında çoğunlukla özkaynak kullanmakta ve ellerinde bulunan özsermayeyi hem kuruluş için hem de sektörde var olabilmek için kullanmak durumunda kalmaktadırlar (Aaboen ve diğerleri, 2006).

Bu durum YKİ'ler için daha önemli bir sorun olmaktadır. Çünkü YKİ'ler sürekli Ar-Ge yapmak durumunda olan ve bu sayede sektörde kalabilen işletmelerdir. Dolayısıyla bu tip işletmeler ellerinde bulunan birikimlerini yani özkaynakları kuruluş aşamasında kullandıkları için yenilik yapmak için bir dış kaynağa ihtiyaç duymaktadırlar (Hadjimanolis, 1999). Aynı zamanda YKİ'ler teknoloji yoğun olarak çalışmakta ve sürekli yenilenen teknoloji karşısında kendilerini sürekli dinamik ve şartlara ayak uydurabilecek durumda tutmaları gerekmektedir.

YKİ'ler için özkaynağın yeterli olmamasına rağmen sürekli bir kaynak olması, teminat gibi bir sorun yaratmaması ve faiz ödeme gibi bir yükün olmaması, yabancı kaynakların sağlanmasına ilişkin koşulların zor olması gibi nedenlerden dolayı özkaynak ile finansmanı benimsemek durumunda kalmaktadırlar.

Bekçi ve Usul (2001), Göller Bölgesi'nde faaliyet gösteren KOBİ'lerin finansman yapıları ve finansal sorunlarına yönelik yapmış oldukları çalışmayı 44 işletme üzerinde anket çalışması ile gerçekleştirmişlerdir. Yaptıkları çalışmanın sonunda göller bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin %70'inin dış finansman kullanmadığı ve bu işletmelerin kendilerini özkaynakları ile finanse ettiği sonucuna ulaşmışlardır. Sonuç olarak işletmeler kendilerini özsermaye ile finanse ettikleri için belirli bir noktadan sonra özkaynak sıkıntısı çekmektedirler.

Demir ve Sütçü (2002), Isparta orman endüstri KOBİ'lerinin finansman yapılarını ve yaşadıkları finansman sıkıntılarını incelemiş ve 33 işletmeden elde ettikleri anket sonuçlarına göre KOBİ'lerin finansman sorunlarının başında özsermaye yetersizliğinin geldiği sonucuna varmışlardır. Çünkü Isparta ilinde faaliyette bulunan KOBİ'lerin en önemli sıkıntısı vadeli satışlardan dolayı ileride alacaklarını tahsil edememeleri ve özellikle krizlerin bu duruma daha fazla neden olduğudur. Dolayısıyla alacaklarını tahsil edemeyen KOBİ'ler özsermaye sıkıntısını daha fazla yaşamaktadırlar.

Hogan ve Hutson (2004), İrlanda'da 117 bilişim sektöründe faaliyet gösteren işletme ile yaptıkları anket sonucu, özsermayenin dış finansmana oranla daha fazla tercih edildiği sonucun varılmıştır. Bu şekilde, ellerinde bulunan fonları doğru yerlerde kullanmaları gerektiği sonucuna varmışlardır.

YKİ ve KOBİ'ler piyasa koşulları nedeni ile vadeli satışlarını da özsermayeleri ile finanse etmek zorunda kalmaktadırlar. Daha kuruluş aşamasında başlayan bu özsermaye sorunu işletmeleri yaşamları boyunca olumsuz etkilemektedir (Bulmuş ve Diğerleri, 1990). YKİ'ler teknolojik yeniliklere ayak uydurabilmek ve sektörde kalabilmek için, KOBİ'lerden daha yüksek oranda dış kaynağa ihtiyaç duymakta ve bu yüzden genellikle pahalı kredilere yönelmek zorunda kalmaktadır. Bu durumda zaten sermaye açısından küçük olan şirketlerin borç-özkaynak oranı olumsuz şekilde etkilenmektedir.

1. 2. 2. Ekonomik İstikrarsızlık

Milli gelir seviyesinin düşük olduğu ülkelerde tasarruf yapma oranı da buna bağlı olarak düşük seviyelerde yer almaktadır. Bu durumda KOBİ'lere ve onun önemli

bir alt grubu olan ve gelişen teknolojiye ayak uydurmak zorunda olan ve geleceklerini sürdürebilmek amacıyla yenilik yapmak zorunda olan YKİ'lere fon aktarılmasına engel olmaktadır (Gözbaşı, 2003). YKİ'lere fon aktarılmamasına neden olan bu durum ise işletmelerin finansman sıkıntılarla karşılaşmasına neden olmaktadır. Bu durum hem KOBİ hem de YKİ'ler için önemli bir sorundur. Ancak YKİ'ler sürekli yenilik yapmak zorunda olan işletmelerdir ve KOBİ'lere oranla daha fazla fona ihtiyaç duymaktadırlar. Bu yüzden daha fazla ekonomik istikrarsızlıktan etkilenmektedirler.

Bir diğer önemli neden ise enflasyon artışıdır. Enflasyonun yüksek seviyede olması YKİ'lerin finansmanında önemli bir sorun oluşturmaktadır (Bekçi ve Usul, 2001). Artan enflasyon oranı işletmelerin üretim maliyetlerini arttırmakta ve finansman açısından güçlü büyük ve kurumsal işletmeler rekabet ortamında bu durumdan etkilenmezken zaten finansman sıkıntısı çeken YKİ ve KOBİ'ler önemli ölçüde finansman sıkıntısı çekmektedir. Ancak unutulmaması gereken önemli bir nokta YKİ'ler teknolojinin sürekli gelişmesi ile gelişen teknolojiye ayak uydurmak zorunda kalmakta ve artan enflasyon ile maliyetlerinin önemli ölçüde artış göstermekte olduğudur.

1. 2. 3. Kredi Temininde Karşılaşılan Güçlükler

YKİ ve KOBİ'lerin bir diğer önemli finansman sorunu da dış finansman bulma konusunda yaşadıkları sıkıntılardır. İşletmeler yenilik veya yeni yatırımlar yapmak için finansmana ihtiyaç duyarlar. Ancak bu işletmeler yatırım yapmak için yüksek miktarda fona ihtiyaç duydukları zaman devreye dış finansman girer (Bozkaya ve Potterie, 2006).

Giudici ve Paleari (2000), İtalya'da 46 ileri teknolojiyi kullanan işletmeyi kapsayan anket çalışmasında YKİ'lerin banka kredileri kullanma oranlarının KOBİ'lere göre daha düşük olduğu sonucuna varmıştır. Bunun nedeni ise işletmenin boyutu azaldıkça kredi kullandırma oranının azalması ve YKİ'lerin yeni ürün geliştirdikleri için başarısız olma ihtimalleri KOBİ'lere oranla daha fazla olmasıdır. Benzer şekilde YKİ'lerin kullandıkları banka kredileri yüksek oranda kısa vadeli kredilerdir.

Teknolojinin sürekli değiştiği sektörleri bünyesinde bulunduran YKİ'ler sürekli yenilik yapmak ve bu durumda da pahalı kredi kullanmak durumunda

kalmaktadırlar. Bankalar, KOBİ ve YKİ' lere kredi açarken, kabulü güç faiz, teminat, kefalet talep etmektedirler. İstenen ağır teminat ve kefalet koşulları sağlansa bile sağlanan kaynakların finansman maliyeti yüksek olmaktadır. Çünkü kredi talep miktarı küçük ve riskleri fazla olduğu için bankalar açısından kredi işlem maliyeti de yüksek kabul edilmekte ve verilen kredinin faizi de yüksek olmaktadır (Türköz, 2008). Bu krediler de YKİ ve KOBİ'ler için önemli bir maliyet unsuru oluşturmaktadır.

Hadjimanolis (1999), yılında Güney Kıbrıs'da küçük ve yenilikçi işletmeler üzerinde bir anket çalışması yaparak finansman sorunlarını ve finansman yapılarını incelemiştir. Çalışmasının sonunda bankaların kredi verme politikalarının YKİ'lerin yenilik yapmasının önünde önemli bir engel olduğu sonucuna varmıştır.

Freel (2007) yapmış olduğu çalışmada 256 YKİ ve yenilik yapmayan işletmeden oluşan bir örneklem almış ve YKİ'lerin diğer işletmelere oranla banka kredilerinden yararlanma oranının daha düşük olduğu sonucuna varmıştır. YKİ'lerin diğer işletmelere oranla bankalar tarafından daha riskli işletmeler olduğu düşünülmektedir. Bunun nedeni YKİ'lerin yeni ürünler oluşturması ve yeni üretim süreçleri yaratmasıdır.

YKİ ve KOBİ'ler kredi yoluyla finansmanda en çok teminat gösterememe sorunu ile karşılaşmakta ve kısa vadeli finansman ihtiyaçlarını karşılamak için başvurdukları kredi kuruluşunun, kredinin verilebilmesi için istediği ipoteği veya kefaleti karşılayamamaktadır. Bankaların sifıra yakın riskle çalışma politikaları nedeni ile, bazen kredinin birkaç katı kadar teminat talep edilmektedir (Müftüoğlu, 1991). Bu tür işletmeler aldıkları kredilere karşılık işletme varlıklarını teminat olarak gösterirken, küçük işletmeler ise genelde kişisel mal varlıklarını teminat göstermektedirler. İflas halinde ise küçük işletme sahibi tüm varlıklarını kaybetme tehlikesi ile karşı karşıya kalmaktadır.

Bankaların sermaye yeterliliği standartlarını yeniden belirleyen ve risk yönetimini ön plana çıkaran Basel II düzenlemesi ile birlikte bankaların davranışını etkileyecek olan yeni risk yönetimi anlayışı kredi müşterilerine ve yüksek oranda sermayesi düşük olan KOBİ ve YKİ'leri etkileyecektir (Elmas ve Öz, 2009). Risk

odaklı kredi fiyatlaması kullanılacak olan Basel II, kredinin tutarını ve vadesini de önemli ölçüde etkileyecektir (Aksoy, 2007).

Basel II'nin Standart Yaklaşım'ını uygulayan bankalar kredi fiyatlandırmalarını (kredi tutarı – teminatlar x risk ağırlığı) formülüyle hesaplayacaklardır (Turan, 2009). Basel II ile teminat, risk ve sermaye miktarı daha önemli hale gelecek ve ucuz kredi kullanmak YKİ' ler için imkansız hale dönüşecektir.

1. 2. 4. Finansal Yönetimdeki Yetersizlikler

YKİ ve KOBİ'lerin finansman elde etmedeki önemli bir diğer problemleri de finans konusunda deneyimli yöneticinin veya bu konu ile ilgili herhangi bir birimin bulunmamasıdır.

Carpentier ve Suret (2006), yayınladıkları makalelerinde YKİ ve KOBİ'lerin dış finansman maliyetlerini etkileyen unsurlardan en önemlisinin finans yöneticisinin becerisi olduğunu vurgulamışlardır. KOBİ'lerin tasarrufları yönlendirilmesinde bilinçsiz davranmaları ayrı bir sorun oluşturmaktadır. Girişimciler, elde ettikleri karları, ölü yatırımlar yaparak özel varlıklarını arttırmaya yönelmektedirler (Yücel, 2000). Ancak YKİ'ler, KOBİ'lere göre finansman yöneticisinin tecrübesinden daha fazla etkilenmektedir. Çünkü YKİ'ler sürekli yenilik yapmakta ve teknolojinin sürekli değiştiği ortamda doğru yatırımlar yapmak için elinde bulunan fonları daha etkin şekilde kullanması gereken işletmelerdir.

YKİ'ler, KOBİ'ler gibi geleneksel yönetim anlayışını benimsemekte ve finans konusunda karar alıcı kişi genel olarak işletme sahibi olmakta ve bu nedenden dolayı bu tip işletmelerde bilgi asimetrisi söz konusu olmaktadır. Asimetrik bilginin olması da bu tip işletmelerin halka arz yoluyla finansman elde etmesi yolunda çok büyük engel teşkil etmektedir.

Nauber ve Lank (1998)'a göre küçük işletmeler genellikle geleneksel yönetim şeklini benimsemektedirler ve finansal kararlarda işletme yöneticileri karar almaktadır. İşletme yöneticileri finans konusunda uzman olmadıkları zamansa finansman konusunda büyük sorunlar yaşanmaktadır. Romano, Tanewski ve Smynios (2000)'a

göre işletme yöneticisi veya sahibinin yaşı da finansal karar alma konusunda etkin bir rol oynamaktadır. Yaş arttıkça dış borç kullanma oranı azalmaktadır.

YKİ'lerin faaliyetleri süresince finansman sorunları ile karşılaşmalarının önemli bir nedeni olarak finans yönetiminin gerektiği gibi ve bilinçli yapılmamasından kaynaklandığı görülmektedir (Türköz, 2008).

1. 2. 5. Girişimcilik Ve Yenilik Teşvik Politikalarının Yetersizliği

Gelişmişliğin en önemli göstergelerinden bir tanesi olan yenilik oranları Türkiye'de düşük seviyelerde gerçekleşmektedir. Teknoloji yoğun çalışan ve yenilik yapan YKİ'lerin yenilik yapmasındaki bir diğer önemli etken ise girişimcilik ve yenilik teşvik politikalarının yetersiz oluşudur. Asimetrik bilgi sebebiyle halka arz yolu ile finansman sağlayamayan YKİ'lerin yüksek teminat nedeniyle bankalardan finansman sağlayamaması ile girişimcilik destek fonlarına ihtiyacı artmaktadır.

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV), Kredi Garanti Fonu (KGF) gibi kuruluşlar YKİ'lere destek vermekte ancak bu desteklerin istenen seviyede olmayışı, yeni ürün oluşturulması ve teknolojik yenilik yapılabilmesinin önünde çok büyük bir problem oluşturmaktadır.

Benzer şekilde girişimciliğin önünde olan önemli bir engelse vergi sistemidir. Yüksek vergi oranları YKİ'lerin yenilik yapmasının önünde önemli olan bir başka engeldir. Çünkü YKİ'ler girişimleri için fon sağlayamamakta ve elde ettikleri gelirlerini yüksek vergi ödeyerek kullanmaktadırlar. Vergi avantajı sağlamak amacıyla YKİ'lere destek sağlayan Teknopark ve TEKMER'ler yüksek kabul şartları ile büyük bir girişimci grubuna destek sağlayamamaktadır.

YKİ'lerin diğer finansman sorunları ise, leasing, faktoring, forfaiting, risk sermayesi gibi alternatif finansman tekniklerini yeterli seviyede kullanmaması (Bekçi ve Usul, 2001), sermaye piyasalarından yeterince yararlanamaması, işletme sermayesi yetersizliği olarak sıralanabilmektedir (Müftüoğlu, 1991).

2. YENİLİK (İNOVASYON), AR-GE VE YENİLİK MERKEZLERİ

Küçük İşletmeler, genellikle kısıtlı kaynaklarla çalışan, pazar yerine odaklı ve sınırlı sayıda müşteriye hitap eden organizasyonlardır (Ferneley ve Bell, 2005). Günümüzde, küresel boyutta yaşanan hızlı ve sürekli değişimler işletmeleri derinden etkilemektedir. Değişimin yarattığı belirsizlik ortamında, fırsatları ve tehditleri doğru şekilde değerlendirerek uygun eylemlerde bulunmak önem kazanmıştır. Bu dönemde, eski güçlerine ve parlak geçmişlerine güvenerek yeniliklere direnen işletmeler, zayıflamakta ve yok olmaktadır. İşletmeler için değişime ayak uydurabilmek, hatta değişimi yönlendirmek ancak yenilikle ve hesaplı şekilde risk alma ile mümkün olabilmektedir. Rekabet ortamında, işletmelerde bu niteliklerin geliştirilmesi adeta bir zorunluluk haline gelmiştir (Basım ve diğerleri, 2008).

İşletmeler rekabet ortamında, yeniliğe önem vermelidirler. Yenilik ise bilgiye ve yeni teknolojilerin kullanımına dayanmaktadır. Yeniliği bu kadar zorunlu kılan neden ise küreselleşmedir. Bilgi ve bilgi teknolojilerindeki gelişmeler en güçlü işletmeleri bile yenilikçi olmaya zorlar hale gelmiştir. Başka bir deyişle, değişimle baş etmek, yeniliği ve bunun gereklerini yerine getirmeyi zorunluluk haline getirmiştir (Demirel ve Seçkin, 2008).

2. 1. Yeniliğin Tanımı

Yenilik (inovasyon), Latince bir sözcük olan "innovatus"tan türemiştir (Özen ve Bingöl, 2007) 'İnovasyon' kavram olarak, hem bir süreci (yenilemeyi/yenilenmeyi) hem de bir sonucu ('yenilik'i) ifade eder (Kavak, 2009). İşletmelerin rekabet üstünlüğü elde etmesinde, karlarının ve nakit akışlarının artmasında, sektörde rakiplerin önünde yer almasında belirleyici bir yol, güçlü bir rekabet silahıdır (Zerenler, Türker ve Şahin, 2006). İşletmeler için yenilik "yeni bir eylem potansiyeli veya yeni bir zenginlik kaynağı" anlamına gelmekte ve Ar-Ge'nin bir fonksiyonudur (Öğüt ve diğerleri).

AB ve OECD literatüründe inovasyon süreç olarak; "*bir fikri, pazarlanabilir bir ürün ya da hizmete, yeni ya da geliştirilmiş bir üretim ya da dağıtım yöntemine ya da yeni bir toplumsal hizmet yöntemine dönüştürmek*" olarak tanımlanır. Aynı zamanda

bu dönüştürme süreci sonunda ortaya konan pazarlanabilir, yeni ya da geliştirilmiş ürün, yöntem ya da hizmeti de ifade etmektedir (Kavak, 2009).

2. 2. Yeniliğin Çeşitleri

2. 2. 1. Ürün Yeniliği

Mevcut özellikleri veya öngörülen kullanımlarına göre yeni ya da önemli derecede iyileştirilmiş bir mal veya hizmetin ortaya konulmasıdır (Gök, 2005). Yeni ürünler, özellikleri veya öngörülen kullanımları açısından, firma tarafından daha önce üretilmiş ürünlerden önemli derecede farklılıklara sahip mal ve hizmetler olarak ifade edilebilir. Bir ürünün teknik özelliklerinde yalnızca küçük çaplı değişiklikler yaparak o ürün için yeni bir kullanım alanı geliştirmek bir ürün yeniliğidir.

2. 2. 2. Süreç Yeniliği

Yeni veya önemli derecede iyileştirilmiş bir üretim veya teslim yönteminin gerçekleştirilmesidir. Bu yenilik, teknikler, teçhizat ve/veya yazılımlarda önemli değişiklikler içermektedir.

2. 2. 3. Pazarlama ve Organizasyonel Yenilik

Organizasyonel yenilik; işletmenin ticari uygulamalarında, işyeri organizasyonunda veya dış ilişkilerinde yeni bir organizasyonel yöntem uygulamasıdır. (Antonioli ve diğerleri, 2004)

Pazarlama yeniliği; ürün tasarımı veya ambalajlaması, ürün konumlandırması, ürün tanıtımı veya fiyatlandırmasında önemli değişiklikleri kapsayan yeni bir pazarlama yöntemidir.

2. 3. Avrupa Ve Türkiye’de Yenilik

Globalleşme ile birlikte yenilik kavramının öneminin arttığından bir önceki bölümde bahsetmiştik. Bu bölümde ilk olarak Avrupa’daki inovasyon istatistiklerini ve Türkiye’nin Avrupa’ya göre hangi konumda olduğunu ve daha sonra Türkiye’deki inovasyon oranlarını inovasyon çeşitleri ve yıllar bazında inceleyeceğiz.

2. 3. 1. Avrupa’da İnovasyon

Tablo 1
AB İnovasyon Oranları

	2004	2005	2006	2007	2008
EU 27	0,429	0,431	0,447	0,466	0,475
BE	0,467	0,477	0,486	0,498	0,507
BG	0,172	0,174	0,178	0,206	0,221
CZ	0,344	0,346	0,368	0,392	0,404
DK	0,566	0,572	0,605	0,602	0,57
DE	0,538	0,543	0,548	0,569	0,581
EE	0,413	0,409	0,421	0,443	0,454
IE	0,486	0,504	0,513	0,528	0,533
GR	0,271	0,279	0,295	0,332	0,361
ES	0,329	0,344	0,352	0,359	0,366
FR	0,46	0,461	0,465	0,495	0,497
IT	0,314	0,32	0,343	0,361	0,354
CY	0,37	0,363	0,381	0,433	0,471
LV	0,194	0,204	0,215	0,239	0,239
LT	0,264	0,273	0,287	0,294	0,294
LU	0,486	0,486	0,513	0,497	0,524
HU	0,266	0,273	0,287	0,305	0,316
MT	0,274	0,28	0,292	0,315	0,329
NL	0,45	0,447	0,458	0,474	0,484
AT	0,48	0,494	0,509	0,523	0,534
PL	0,264	0,272	0,282	0,293	0,305
PT	0,29	0,317	0,337	0,34	0,364
RO	0,209	0,205	0,223	0,249	0,277
SI	0,388	0,393	0,412	0,429	0,446
SK	0,257	0,273	0,298	0,299	0,314
FI	0,551	0,546	0,541	0,585	0,61
SE	0,607	0,61	0,637	0,63	0,637
UK	0,522	0,534	0,55	0,556	0,547
HR	0,278	0,286	0,282	0,289	0,293
TR	0,192	0,196	0,202	0,206	0,205
IS	0,381	0,389	0,415	0,452	0,467
NO	0,358	0,37	0,371	0,375	0,38
CH	0,612	0,615	0,632	0,661	0,681

Kaynak: CORDIS, Innovation Scoreboard, 2009

AT	Austria
BE	Belgium
BG	Bulgaria
CH	Switzerland
CY	Cyprus
CZ	Czech Republic
DE	Germany
DK	Denmark
EE	Estonia
ES	Spain
EU27	EU27
FI	Finland
FR	France
GR	Greece
HR	Croatia
HU	Hungary
IE	Ireland
IS	Iceland
IT	Italy
JP	Japan
LT	Lithuania
LU	Luxembourg
LV	Latvia
MT	Malta
NL	Netherlands
NO	Norway
PL	Poland
PT	Portugal
<u>RO</u>	<u>Romania</u>
<u>SE</u>	<u>Sweden</u>
<u>SI</u>	<u>Slovenia</u>
<u>SK</u>	<u>Slovakia</u>
<u>TR</u>	<u>Turkey</u>
<u>UK</u>	<u>United Kingdom</u>
<u>US</u>	<u>United States</u>

Tablo 1'i incelediğimizde 2004 -2008 yılları arasında 27 Avrupa ülkesinin inovasyon yapma oranları verilmiştir. Genel olarak yıllar itibari ile artış göstermekle birlikte bu oranın çok düşük olduğunu da görebilmekteyiz.¹

Avrupa ülkelerinin yıllar itibari ile yenilik yapma oranlarına baktığımızda, Danimarka, Belçika, Lüksemburg, İsviçre, Almanya, Hollanda, Finlandiya, İngiltere ve Fransa gibi ülkeler ortalamanın üzerinde bir inovasyon yapma oranına sahipken, Türkiye'nin de içinde bulunduğu gelişmekte olan ülkeler, Bulgaristan, Yunanistan, Polonya, Litvanya, Slovenya gibi gelişmekte olan ülkelerin oranı yenilik yapma açısından yıllar bazında ortalamanın altında seyir etmektedir.

Türkiye'de yenilik yapma oranı genel olarak 2004 yılından 2007' ye doğru küçük oranlarda artış gösterirken bu durum 2007 yılından 2008 yılına geçerken küçük bir oranda azalış yaşamıştır. Bununla birlikte Türkiye tüm ülkeler içinde Bulgaristan'dan sonra en az yenilik yapma oranına sahiptir. 2008 yılında ise Bulgaristan'dan da geride bir seyir izleyerek 27 Avrupa ülkesi içerisinde en az yenilik yapma oranına sahip olmuştur.

¹ Tablo 1 ülkelerin inovasyon oranlarının yüz ile çarpılarak yüzdesel veri elde edilecek şekilde düzenlenmiştir. Yani Türkiye'nin 2004 yılındaki inovasyon oranı %19.2'dir. 2008 inovasyon oranları 2009'dan önceki her bir indikatör için sondan bir önceki veri kullanılarak hesaplanmıştır.

Tablo 2

Ülkeler Bazında Yenilikçilik Seviyeleri

Grup	Büyüme Oranı	Hızlı	Orta	Yavaş
İnovasyon Liderleri	1,60%	İsviçre	Almanya ,Finlandiya	Danimarka,İsviçre, Büyük Britanya
Yenilikleri Takip Edenler	2,00%	İrlanda,Avusturya	Belçika	Fransa,Lüksemburg, Hollanda
Orta Derecede Yenilikçiler	3,60%	Kıbrıs,Portekiz	ÇekCumhuriyeti,Estonya, Slovenya,Yunanistan,İzlanda,	İtalya,Norveç,İspanya
Gelişmekte Olan Ülkeler	4,10%	Bulgaristan,Romanya	Malta,Polonya,Slovakya, Türkiye,Macaristan,Litvanya	Hırvatistan,Letonya

Kaynak: CORDIS, European Innovation Scoreboard, 2009

Tablo 2’de görüldüğü gibi Türkiye gelişmekte olan ülkeler arasında yer almaktadır. Tabloya göre en fazla inovasyon yapan ülke İsviçre iken, en fazla yenilikleri takip eden ülkeler İrlanda, Avusturya ve Belçika olarak sıralanmaktadır. Bunu takiben orta derecede yenilikçiler olarak Kıbrıs ve Portekiz’in isimleri gözükmemektedir. Gelişmekte olan ülkelerde ise Türkiye yine yenilik açısından iyi bir konumda görülmemektedir.

2. 3. 2. Türkiye’de İnovasyon

Türkiye’de yapılan yenilik istatistik verileri Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından belirlenmekte ve teknolojik yenilik ile teknolojik olmayan yenilik olarak sınıflandırılmaktadır. Teknolojik yenilik ürün ve süreç yeniliğini, teknolojik olmayan yenilik ise pazarlama ve organizasyon yeniliklerini kapsamaktadır.

2006–2008 yıllarını kapsayan üç yıllık dönemde, Girişimlerin % 37,1’i yenilik faaliyeti yürütmüştür. Tablo 3’e göre, yenilik faaliyetleri girişimlerin büyüklüğü ile orantılı olarak artmaktadır. 10–49 çalışanı olan girişimlerin % 33,8’i, 50–249 çalışanı

olan girişimlerin % 43,7'si ve 250 ve daha fazla çalışanı olan girişimlerin % 54,4'ü, yenilik faaliyetinde bulunmuştur (TUIK, 2009).

Yine aynı dönemde girişimlerin % 29,8'i teknolojik yenilik faaliyetinde bulunmuştur. Teknolojik yenilik faaliyeti kapsamında girişimlerin % 27,4'ü ürün veya süreç yeniliği yaparken, aynı dönem içerisinde teknolojik yenilik faaliyeti devam eden girişimlerin oranı % 12,6 ve faaliyeti sonuçsuz kalan girişimlerin oranı ise % 4,9'dur. Yine girişimlerin % 22,7'si teknolojik olmayan yenilik faaliyetinde bulunmuştur. Teknolojik olmayan yenilik faaliyeti kapsamında girişimlerin % 12,7'si organizasyon yeniliği, % 16,6'sı ise pazarlama yeniliği gerçekleştirmiştir. Teknolojik yenilik faaliyetleri için girişimlerin sadece % 24,4'ü finansal destek almıştır. Girişimlerin % 22,7'sine kamu kurum/kuruluşları tarafından finansal destek verilirken, Avrupa Birliği Kurumları da % 2,2'sini desteklemiştir.

Tablo 3**Faaliyet Kolları Ve Büyüklük Grubuna Göre Sanayi Sektöründe Yenilikler (%)**

		Toplam	Teknolojik yenilik yapan %	Teknolojik yenilik yapmayan%
Genel		100	29,8	70,2
Sanayi		100	34,2	65,8
	Madencilik ve Taşocakçılığı (EFİS 10-14)	100	22,7	77,3
	İmalat Sanayi (EFİS 15-37)	100	34,7	65,3
	Elektrik Gaz ve Su (EFİS 40-41)	100	17,8	82,2
Hizmet		100	23,2	76,8
	Toptan Ticaret (EFİS 51)	100	24,5	75,5
	Ulaştırma haberleşme depolama hizmetleri (EFİS 60-64)	100	18,3	81,7
	Mali aracı kuruluşların faaliyetleri EFİS (65-67)-	100	23,1	76,9
	Bilgisayar ve ilgili faaliyetler (EFİS 72)-	100	59,2	40,8
	Mimarlık, mühendislik ve ilgili teknik danışmanlık faaliyetleri (EFİS 74.2)-	100	20,2	79,8
	Teknik test ve analiz faaliyetleri (EFİS 74.3)-	100	29	71
Büyüklük grubu (çalışan sayısına göre)				
	Toplam	100	29,8	70,2
	10-49	100	27,8	72,2
	50-249	100	38,4	61,6
	250+	100	48,6	51,4

Kaynak: http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do?tb_id=9&ust_id=2

2. 4. Araştırma-Geliştirme(AR-GE)

Araştırma-geliştirme (AR-GE), inovasyon için gereken en önemli faaliyetlerden biridir. Ancak Ar-Ge' yi yapanların girişimcilik niteliği yoksa değer

yaratılamaz ve Ar-Ge sonuçları yeniliğe dönüştürülemez. Buradan da anlaşılacağı gibi Ar-Ge yeniliğin en önemli faaliyetidir.

2. 4. 1. Tanımı

Araştırma, bilinmeyeni bilmeye ve öğrenmeye yönelik yapılan bilimsel ve teknolojik faaliyettir. Geliştirme ise, mevcut bilgiyi veya teknolojiyi yeni düzenlemelerle daha ileri düzeye doğru taşıma faaliyeti olarak ifade edilebilir (Kavak, 2009). Ar-Ge ise, bilgiye ve teknolojiye dayalı olarak yeni ürünlerin oluşturulması, geliştirilmesi ve yeni üretim tekniklerinin gerçekleştirilmesi olarak tanımlanabilir (Güzel, 2009).

Başka bir ifade ile Ar-Ge bir bütün olarak ele alındığında; *“yeni bir ürün üretilmesi, ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi, maliyet düşürücü ve standart yükseltici mahiyette yeni tekniklerin uygulanması, yeni üretim teknolojilerinin geliştirilmesi ve yeni bir teknolojinin yurt koşullarına uyumunun sağlanması amacıyla bilimsel esaslara uygun olarak yapılan ve her aşaması belirlenmiş çalışmalar bütünü”* (KOSGEB, Teknopark Yönetmeliği) biçiminde tanımlanabilir.

2. 4. 2. AR-GE'nin Önemi ve Amaçları

Teknik ve ekonomik açılardan hızlı bir şekilde değişen, dinamik bir çevre içerisinde faaliyet gösteren işletmelerin varlıklarını sürdürebilmeleri ve amaçlarını gerçekleştirebilmeleri, kendilerinin de devamlı bir değişme içerisinde bulunmaları gerekmektedir. Bu açıdan işletmeler, bütün yeniliklerin kaynağı haline gelmiş planlı ve sistematik Ar-Ge faaliyetlerinde bulunmak yoluyla değişim faaliyetlerini yürütebilirler (Ekren, 2000).

İşletmelerin mevcut sorunlara çözüm yolları bulmalarının gerekliliği yanında, yeni üretim yöntemleri ve yeni ürünler bulmak, mevcut ürün ve üretim yöntemlerini geliştirmek ve büyümek ihtiyacı içinde oldukları dikkate alınır, işletme açısından Ar-Ge fonksiyonunun önemi daha da kolay anlaşılabilir. Ar-Ge çalışmaları günümüzün rekabet ortamı içinde işletmelerin en önemli var olma nedenidir.

Ar-Ge'nin amaçlarına bakarsak, temel amaç olarak sürekli değişen bir çevrede faaliyette bulunan işletmelerin, bu değişimlere ayak uydurmalarını sağlamak, gelişme ve büyümelerine yardım etmek ve bunun sonucunda canlılıklarının sürekliliğini sağlamaktır (Zerenler, Türker ve Şahin, 2006). Bu temel amaca bağlı olarak Ar-Ge'nin diğer bazı amaçları da yeni ürün ve süreçleri geliştirmek, mevcut ürün ve malzemeler için yeni kullanım alanları bulmak, yeni üretim teknikleri bulmak veya mevcut üretim tekniklerini geliştirmek, rakip işletmelerin gelişmelerine ayak uydurarak rekabet gücünü korumak, işletmede verimliliği artırmak, üretim maliyetlerinin düşürülmesini sağlamak, işveren-işçi ilişkilerinin iyileştirilmesini sağlamak, yönetime doğru ve gerekli bilgilerin zamanında ulaşmasını sağlayacak yönetim bilişim sisteminin kurulmasını sağlamaktır.

2. 4. 3. Türkiye'de AR-GE İstatistikleri

Türkiye'de Ar-Ge faaliyetlerinin amaç ve öneminden bahsettikten sonra Türkiye'de Ar-Ge için yapılan harcamalara bakarsak, Türkiye'de Gayri Safi Yurtiçi Ar-Ge Harcaması 2008 yılında 6.893 Milyon TL olarak hesaplanmıştır. Türkiye'de Gayri Safi Yurtiçi Ar-Ge harcamasının Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) içindeki payı % 7,3'tür.

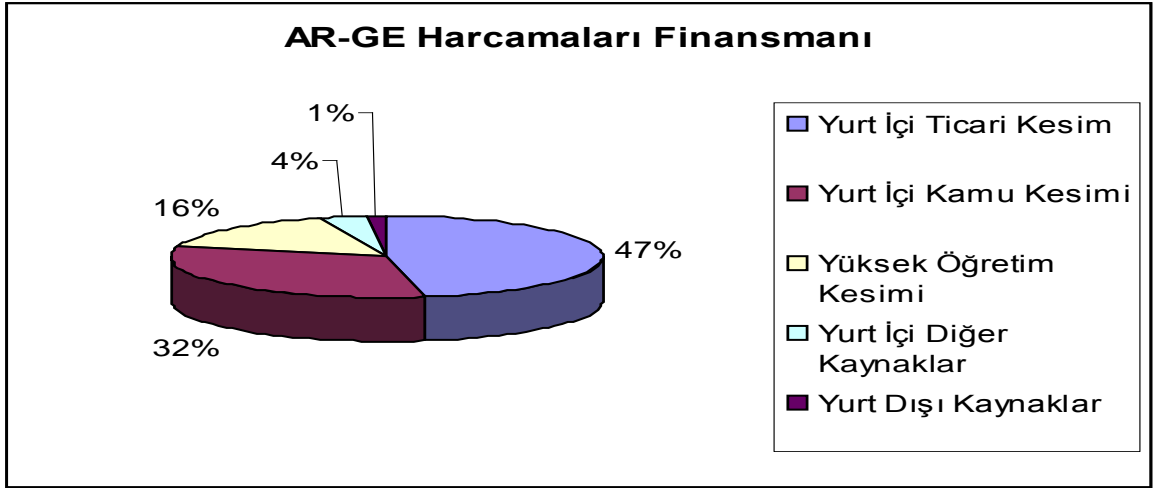
Tablo 4

GSYİH Ar-Ge Harcaması

	Cari fiyatlarla (TL)	Satın alma gücü paritesi (ABD \$)	ABD Doları
Gayri Safi Yurtiçi AR-GE Harcaması	6 893 048 199	7 033 722 652	5 381 410 102
Gayri Safi Yurtiçi AR-GE harcaması / GSYİH ⁽³⁾ (%)	7,3		
Kişi başına düşen Gayri Safi Yurtiçi AR-GE harcaması ⁽⁴⁾	96,4	98,4	75,2

Kaynak: TÜİK, 2010

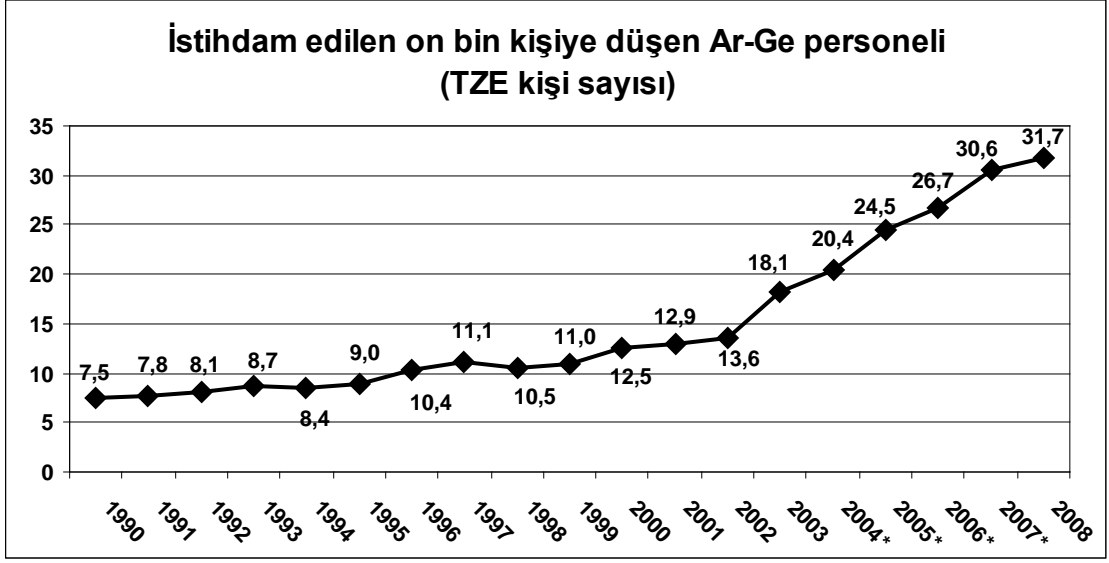
Grafik 1'e göre, Ar-Ge harcamalarını, finanse eden kesimler itibarıyla incelendiğinde, harcamaların %47,3'ü yurtiçi ticari kesim, %31,6'sı yurtiçi kamu kesimi, %16,2'si yükseköğretim kesimi, %3,6'sı yurtiçi diğer kaynaklar ve %1,3'ü yurtdışı kaynaklar tarafından karşılanmıştır.



Grafik 1. Ar-Ge Harcamaları Finansmanı

Grafik 2' ye göre, 2008 yılında Tam Zaman Eşdeğeri (TZE) cinsinden toplam 67.244 Ar-Ge personeli çalışmıştır. Sektörler itibarı ile dağılıma bakıldığında, TZE cinsinden toplam Ar-Ge personelinin 2008 yılında % 44,5'i yükseköğretim kesiminde, % 40,8'i ticari kesimde ve % 14,7'si kamu kesiminde bulunmaktadır.

2008 yılında istihdam edilen 10.000 kişiye düşen Tam Zaman Eşdeğeri (TZE) Ar-Ge personeli sayısı 31,7 kişidir (TUİK, 2010).



Grafik 2. 10.000 Kişiyeye Düşen Ar-Ge Personeli Sayısı

Kaynak: TÜİK, 2010

Ar-Ge çalışmalarının ürüne dönüşmesi ve rekabet gücüne katkısının artırılmasında özel sektör önemli rol üstlenmektedir. Ülkemizde 2004 yılında Ar-Ge faaliyetlerinin %24,2'si özel sektör tarafından gerçekleştirilirken, 2005 yılında önemli ölçüde artarak %33,8'e yükselmiştir. Ancak bu oran AB ortalaması olan % 63'ün oldukça gerisinde kalmaktadır. Ar-Ge altyapısı ve insan gücü büyük oranda üniversiteler ve kamu araştırma kurumlarında yer almakta ve araştırma faaliyetlerinin çoğunluğu buralarda gerçekleştirilmektedir. Ar-Ge faaliyetlerini gerçekleştiren, bu faaliyetlere destek sağlayan ve bu faaliyetlerin sonucunda ortaya çıkan bilgi ve teknolojiyi kullanan kurumlar arasında güçlü bir bağ kurulamamış olması nedeniyle Ar-Ge faaliyetlerinin sonuçları uygulamaya geçirilememekte ya da yapılan araştırmalar sanayinin ihtiyaç ve talebiyle tam olarak örtüşmemektedir (Kavak, 2009).

2. 5. Yenilik Merkezleri

Günümüzün artan rekabet koşullarında işletmelerin varlıklarını sürdürebilmeleri, pazarda kendilerine bir pay alabilmeleri için değişen ve sürekli gelişen teknolojik yapıya ayak uydurmaları ve bunun için de yenilik yapmaları gerekmektedir.

İşletmelerin yenilik yapmalarına imkan sağlayan yenilik merkezleri Ar-Ge çalışmalarının arttırılması amacıyla kurulmuş yapılardır.

2. 5. 1. Teknoparklar

2. 5. 1. 1. Teknoparkların Tanımı Ve Kuruluş Amaçları

Teknoparklar, kurulduğu bölgelerde işletmelerin yenilikçi hareketlerini desteklemek amacı ile yenilik kültürünü yaymayı hedefleyen, bu amaç doğrultusunda işletmelerin, üniversitelerin imkanlarından yararlanmasını, rekabeti sağlayarak verimliliği arttırmayı hedefleyen ve konusunda uzman profesyoneller tarafından yönetilen yapılardır.

4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanununun 3.maddesinin ‘b’ bendine göre Teknopark *“Yüksek/ileri teknoloji kullanan ya da yeni teknolojilere yönelik firmaların, belirli bir üniversite veya yüksek teknoloji enstitüsü ya da AR-GE merkez veya enstitüsünün olanaklarından yararlanarak teknoloji veya yazılım ürettikleri/geliştirdikleri, teknolojik bir buluşu ticari bir ürün, yöntem veya hizmet haline dönüştürmek için faaliyet gösterdikleri ve bu yolla bölgenin kalkınmasına katkıda buldukları, aynı üniversite, yüksek teknoloji enstitüsü ya da Ar-Ge merkez veya enstitüsü alanı içinde veya yakınında; akademik, ekonomik ve sosyal yapının bütünleştiği siteyi veya bu özelliklere sahip teknoparkı ifade eder”*.

Teknoparkların amacı, kuruluş politikalarına ve kurucularına göre değişiklik göstermektedir. Bunların devlet tarafından kurulanlarının asıl amacı ülkede ekonomik kalkınmayı sağlamak ve yeni iş olanakları yaratarak işsizlik oranını azaltmak iken, üniversiteler tarafından kurulan teknoparklarda asıl amaç araştırma geliştirme çalışmalarını arttırarak katma değer yaratmaktır (Harmancı ve Önen,1999).

2. 5. 1. 2. Teknoparkların Özellikleri ve Avantajları

Teknoloji geliştirme bölgeleri olarak da bilinen teknoparklar girişimci işletmelere birçok avantaj sağlamaktadırlar. Öncelikle teknoparkların en önemli ve en yarar sağlayan özelliklerinden bir tanesi çağdaş eğitim yuvası olan üniversitelerin çok yakınında veya üniversitelerin kampüslerinde yer almalarıdır. Aynı zamanda teknoloji

geliştirme bölgeleri teknik ve idari potansiyele sahip girişimcileri destekleyen en önemli yapılar olarak da bilinirler.

Teknoparklar girişimci firmalarına birçok rekabet avantajı sağlayabilmektedir. Bunları, ulaşım, kütüphane, laboratuvar, araştırma merkezleri, sosyal olanaklar ve bunların yanında danışmanlık hizmetleri ve üniversitelerin uzman kadrolarından araştırma konularında yararlanılma imkanları olarak sıralayabiliriz.

Teknoparklar, risk sermayesi sağlayarak girişimciyi işletme aşamasından kâra geçişe dek ayakta tutarlar. Genç girişimcilerin ya da firmaların genellikle öz sermayeleri yetersiz olup ekonomik yaşamda yeni olmaları nedeniyle, borçlanma yoluyla finansman sağlamaları zordur. Teknopark proje yönetimi, birçok projesi ya da fikri olan girişimciler arasında bunların sunduğu yaşama ve başarı şansı en yüksek olan projeleri yani en uygun projeyi seçebilme olanağına sahiptir. Girişimcilere büro ve sekreteryaya hizmetleri vererek, girişimcinin, yazışma ve rutin büro işleriyle uğraşmak yerine araştırmaya daha çok zaman ayırmasını sağlar. Yeni, ürün veya teknolojinin pazarlanmasında finansman, dağıtım, yönetim sorunlarının çözümüne rehberlik eder. Üniversiteye ya da parka ait sportif ve sosyal tesislerden yararlanılmasını sağlayarak, girişimciye moral desteği verir (Harmancı ve Önen,1999; İTÜ Teknoparkı, 2010).

2. 5. 1. 3. Dünyada ve Türkiye’de Teknoparkların Tarihsel Gelişimi

Gelişmiş birçok ülkede teknopark uygulamaları II. Dünya Savaşı’ndan sonra başarı ile uygulamaya konularak ülkelerin sanayilerinin teknoloji ihtiyaçlarını karşılamaktadırlar (Yücel, 2007). Dünyada ilk teknopark 1950 yılında Stanford Üniversitesi’nin öncülüğünde yaptıkları araştırmaları ticarileştirmek isteyen bir grup araştırmacının çabalarıyla Amerika’da ortaya çıkmıştır. Günümüzde “Silikon Vadisi” olarak bilinen bu teknopark, dünyanın en önemli teknoparkıdır (Çengel 2010; Harmancı ve Önen, 1999). Bunu takiben İngiltere (1971’de İngiltere Bilim Parkı), Almanya (1980’de Almanya Teknoloji Merkezi), Fransa, Japonya, İsrail gibi bilim-teknoloji alanında önde gelen ülkelerde başlamış giderek bütün dünyaya yayılmıştır. Dünyada sekiz yüze yakın teknopark bulunmaktadır (TMMOB, 2010).

Türkiye’de ilk Teknopark 1991 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi tarafından kurulmuştur. Türkiye’de Teknoloji Geliştirme Bölgeleri görüldüğü gibi dünyadan yıllar sonra kurulmaya başlanmıştır. Bunun sebepleri olarak, ülke ekonomisinde bilim ve teknolojiye ait sermayenin kısıtlı ve yavaş artış göstermesi, sanayi ile bilim ve teknoloji sektörü arasında istenilen işbirliğine ulaşılamaması, Ar-Ge faaliyetlerinin ileri teknolojiyi yeteri kadar yakalayamamasını sayabiliriz (Çengel, 2010).

Türkiye’de bütün teknoloji geliştirme bölgelerinin çalışmaları Sanayi ve Ticaret Bakanlığının kontrolü altındadır. Türkiye’de bulunan kuruluşu tamamlanmış ve kuruluş aşamasından bulunan teknoparklar Tablo 5’te verilmiştir.

Tablo 5**Kuruluşu Tamamlanmış Ve Faaliyette Bulunan Teknoparklar**

Sıra No	Bölge Adı	Üniversite Adı	İli	Kuruluş Yılı
1	ODTÜ Teknokent Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Ortadoğu Teknik Üniversitesi	ANKARA	2001
2	TÜBİTAK Marmara Araştırma Merkezi Teknoparkı	TÜBİTAK-TTGV	KOCAELİ	2001
3	Ankara Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Bilkent Üniversitesi	ANKARA	2002
4	İzmir Teknoloji Geliştirme Bölgesi	İzmir Yüksek Tek.Ens.	İZMİR	2002
5	GOSB Teknopark Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Sabancı Üniversitesi	KOCAELİ	2002
6	Hacettepe Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Hacettepe Üniversitesi	ANKARA	2003
7	İTÜ Arı Teknokent Teknoloji Geliştirme Bölgesi	İTÜ	İSTANBUL	2003
8	Eskişehir Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Eskişehir	ESKİŞEHİR	2003
9	Selçuk Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Selçuk Üniversitesi	KONYA	2003
10	Kocaeli Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Kocaeli Üniversitesi	KOCAELİ	2003
11	Batı Akdeniz Teknokenti Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Batı Akdeniz Üniversitesi	ANTALYA	2004
12	Erciyes Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Erciyes Üniversitesi	KAYSERİ	2004
13	Trabzon Teknoloji Geliştirme Bölgesi	KTÜ	TRABZON	2004
14	Çukurova Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Çukurova Üniversitesi	ADANA	2004
15	Mersin Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Mersin Üniversitesi	MERSİN	2005
16	Göller Bölgesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Süleyman Demirel Üniver.	ISPARTA	2005
17	Ulutek Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Uludağ Üniversitesi	BURSA	2005
18	Gaziantep Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Gaziantep Üniversitesi	GAZİANTEP	2006
19	Gazi Teknopark Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Gazi Üniversitesi	ANKARA	2007
20	Trakya Üniversitesi Edirne Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Trakya Üniversitesi	EDİRNE	2008
21	Fırat Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Fırat Üniversitesi	ELAZIĞ	2007
22	Erzurum Ata Teknokent Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Atatürk Üniversitesi	ERZURUM	2005
23	Pamukkale Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Pamukkale Üniversitesi	DENİZLİ	2007
24	Yıldız Teknik Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi	Yıldız Teknik Üniversitesi	İSTANBUL	2003

Kaynak: Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Kuruluşu Tamamlanan Teknoloji Geliştirme Bölgeleri, 2010

2001 yılında kabul edilen 4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu ile Teknoloji Geliştirme Bölgeleri'nin yasal zemini oluşturulmuştur. Yasa, sadece Teknoloji Geliştirme Bölgeleri'ni tanımlamakla kalmamakta bunun yanında girişimcilere özellikle vergi hususunda bazı kolaylıklar getirmektedir.

2. 5. 2. Teknoloji Geliştirme Merkezleri (TEKMER)

Teknoloji Geliştirme Merkezleri, yeni bir ürün veya hizmet geliştiren işletmelerin araştırma geliştirme çalışmalarına destek olmak amacıyla KOSGEB, Üniversite ve Sanayi işbirliğince kurulan ve KOSGEB tarafından işletilen merkezlerdir. TEKMER'ler teknoloji tabanlı gelişimi desteklemeyi hedefleyen "Kuluçka Merkezi" olarak çalışmaktadırlar. Piyasa şartlarında mücadele edebilecek olgunluğa erişen işletmelerin piyasaya açılmasını ve boşalan yere yeni teknoloji tabanlı işletmelerin gelmesini hedefleyen bir sisteme sahiptirler (İTÜ Teknoparkı, 2010)

TEKMER'lerin amacı, finansal engeller nedeniyle yürütülemeyen Ar-Ge faaliyetlerinin hayata geçirilebilmeleri için destek olmak, Ar-Ge kültürünün yaratılmasını ve Ar-Ge projelerinin desteklenmesini sağlamak, üniversite-sanayi işbirliğinin oluşturulmasına ve desteklenmesine katkıda bulunmak, söz konusu işbirliğinin geliştirilmesi için çeşitli kamu ve özel sektör gruplarının dâhil olabileceği mekanizmalar yaratmak, ileri teknoloji kullanan ve üreten yeni şirketlerin kurulmasına ve var olanların desteklenmesine aracılık yapmak, teknoloji tabanlı girişimciliği teşvik etmek ve genç girişimcilere iş kurma veya mevcut işlerini geliştirilme imkânı tanımak, üniversitelerdeki akademik bilgiyi üretime aktararak ekonomik değere dönüştürmek olarak sıralanabilir.

Türkiye'de 2001 yılında yürürlüğü giren 4962 sayılı yasa ile uygulamaya konulmuş ve ilk Teknoloji Geliştirme Merkezi Orta Doğu Teknik üniversitesinde kurulmuştur. 2010 yılı Ocak ayı başı itibarıyla Türkiye'de 14 Teknoloji Geliştirme Merkezi faaliyette bulunmaktadır. Bunlar kuruluş ve altyapı yatırımları tamamlanmış olup çalışmalarını sürdürmektedirler. 14 adet TEKMER ise kuruluş ve altyapı çalışmaları aşamasında bulunmaktadır (TMMOB, 2010). Tablo 6'da 2010 yılı başı

itibari ile faaliyette bulunan ve altyapı çalışmaları devam eden TEKMER'leri görebiliriz.

Tablo 6

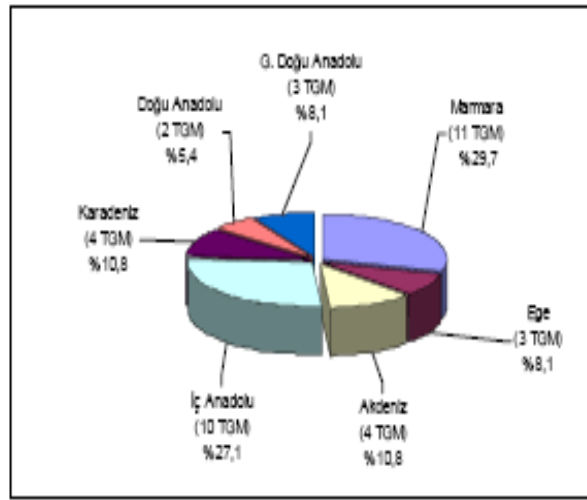
Faaliyette Bulunan Ve Alt yapı Çalışmaları Devam Eden Teknoloji Geliştirme Merkezleri

Sıra No	Teknoloji Geliştirme Merkezleri	İli
	FAALİYETTE OLANLAR	
1	Atatürk Üniversitesi TGM	Erzurum
2	Çukurova Üniversitesi TGM	Adana
3	Erciyes Üniversitesi TGM	Kayseri
4	Eskişehir TGM	Eskişehir
5	Fırat TGM	Elazığ
6	Gaziantep TGM	Gaziantep
7	Göller Bölgesi TGM	Isparta
8	Hacettepe Üniversitesi TGM	Ankara
9	Karadeniz Teknik Üniversitesi TGM	Trabzon
10	Kocaeli Üniversitesi TGM	Kocaeli
11	Pamukkale Üniversitesi TGM	Denizli
12	Selçuk Üniversitesi TGM	Konya
13	Trakya Üniversitesi TGM	Edirne
14	Uludağ Üniversitesi TGM	Bursa
	ALTYAPI ÇALIŞMALARI DEVAM EDENLER	
15	Ankara Üniversitesi TGM	Ankara
16	ADO Teknoparkı TGM	Ankara
17	Boğaziçi Üniversitesi TGM	İstanbul
18	Bolu TGM	Bolu
19	Cumhuriyet TGM	Sivas
20	Dicle Üniversitesi TGM	Diyarbakır
21	İstanbul Üniversitesi TGM	İstanbul
22	İstanbul TGM	İstanbul
23	Kütahya Dumlupınar TGM	Kütahya
24	Malatya TGM	Malatya
25	Sakarya Üniversitesi TGM	Sakarya
26	Samsun TGM	Samsun
27	Tokat TGM	Tokat
28	Yıldız Teknik Üniversitesi TGM	İstanbul

Kaynak: Sanayi ve Ticaret Bakanlığı (2010 Ocak ayı başı itibarıyla)

2. 5. 2. 1. Türkiye’de Teknoloji Geliştirme Merkezleri’nin Coğrafi Dağılımı

Grafik 3’e göre, Türkiye’de Teknoloji Geliştirme Merkezlerinin dağılımına baktığımız zaman % 29,7 ve 11 TEKMER ile Marmara bölgesi ilk sırada gelmektedir. Onu takiben İç Anadolu bölgesi %27,1 oranı ve 20 TEKMER’e sahiptir. Akdeniz ve Karadeniz bölgeleri %10,8 oranı ile eşit sayıda TEKMER’e sahiptir. Son olarak Güney Doğu Anadolu bölgesi ve Doğu Anadolu bölgesi sırası ile %8,1 ve %5,4 oran ile son sırada yer almaktadır.



Grafik 3. TEKMER’lerin Coğrafi Dağılımları

TEKMER’lerin coğrafi dağılımına bakarak bölgelerin Ar-Ge faaliyetleri ve yenilik yapma oranları hakkında da bir fikir sahibi olabilmekteyiz. Dolayısıyla yenilik yapma açısından baktığımız zaman Marmara bölgesi ilk sırada yer alırken, Doğu Anadolu bölgesi son sırada yer almaktadır.

3. TÜRKİYE’DE FİNANSAL SİSTEM

3.1. Genel Yapı

Türkiye’de finansal sistem gelişmiş ülkelerdeki finansal yapı kadar derinleşmemiş ve gelişmiş ülkelerin finansal sistemlerine göre daha küçük ve dar bir yapıya sahiptir (TBB, 2010). Türkiye’de finansal sistem içerisindeki en önemli temel yapı bankacılık sektörüdür ve en fazla istihdam bankacılık sektörü tarafından yaratılmaktadır. Her ne kadar bankacılık sektörü ile kıyaslanmayacak şekilde de olsa finansal kiralama, faktoring, sigortacılık ve menkul kıymet aracı kuruluşları da istihdam yaratan kuruluşlar arasındadır (BDDK, 2010). Bankalar sistemde işletmelere en çok kredi veren kuruluşlar olarak ta bilinmektedirler. Finans sektöründe bulunan kuruluşlardır. Tablo 7’de finans sektöründe bulunan kuruluşlar ve aktif büyüklükleri yıllar itibari ile verilmiştir.

Tablo 7 incelendiğinde genel olarak finans sektörünün aktif büyüklüğü 2009 yılı sonuna göre, 2010 yılı Mart ayında %1,8 oranında bir artış göstermiştir. Bankacılık sektörünün aktif büyüklük açısından finansal sektör içindeki payı 2010 yılı Mart ayı için %60’a varan oranlardadır. Tablo 7’ ye göre leasing (finansal kiralama) sektörünün toplam içerisindeki payı %1 iken faktoring sektörünün payı ise %0,8’dir. Türkiye’de finansal sistemin en önemli kısmını bankacılık sektörü oluşturur diğer finansal kuruluşların bu sistem içerisinde çok küçük payı vardır.

Tablo 7**Finans Sektöründeki Kuruluşların Aktif Büyüklükleri**

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010/03	Dağ.2010/03 %
TCMB	74,1	76,5	74,7	90,1	104,4	106,6	113,5	110	112	7,8
Bankalar	212,7	249,7	306,4	407	499,7	581,6	732,5	834	860,5	59,8
Finansal Kiralama Şirketleri	3,8	5	6,7	6,1	10	13,7	17,1	14,6	14,3	1
Faktoring Şirketleri	2,1	2,9	4,1	5,3	5,3	7,4	7,8	10,4	11,1	0,8
Tüketici Fin.Şirketleri	0,5	0,8	1,5	2,5	3,4	3,9	4,7	4,5	4,5	0,3
Varlık Yönetim Şirketleri	v.y.	v.y.	v.y.	v.y.	v.y.	0,2	0,4	0,4	0,4	0
Sigorta Şirketleri	5,4	7,5	9,8	14,4	17,4	22,1	26,5	33,3	32,6	2,3
Emeklilik Şirketleri	0	3,3	4,2	5,7	7,2	9,5	12,2	15,7	16,5	1,1
Menk.Kıym.Aracı Kur.(1)	1	1,3	1	2,6	2,7	3,8	4,2	5,2	5,2	0,4
Menk.Kıym.Yat.Ortaklıkları	0,1	0,2	0,3	0,5	0,5	0,7	0,6	0,7	0,7	0
Menk.Kıym.Yat.Fonları	9,3	19,9	24,4	29,4	22	26,4	24	29,6	28,9	2
IMKB Top.Piyasa Kapitalizasyonu(2)	56,4	96,1	132,6	218	230	336,1	182	350,8	347,4	24,1
Gayrimenkul Yat.Ortaklıkları	1,1	1,2	1,4	2,2	2,5	4,1	4,3	4,7	4,7	0,3
Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıkları	0	0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	0
Toplam	366,5	464,4	567,2	784	906,2	1116	1130	1414	1439	100

Kaynak: BDDK Finansal Piyasalar 2002, 2004, Mart 2010 Raporu

3. 2. Bankacılık Sektörü

Bankacılık sektörü 2001 krizinden sonra 2002-2010 yılları arasında önemli derecede büyüme potansiyeli göstermiş ve finansal sistemin en temel taşı olmaya devam etmiştir. Bankacılık sektöründe, 2002 yılından bu yana toplam aktif büyüklüğü, toplam özkaynak, toplam mevduat ve banka sayıları önemli ölçüde artış göstermiştir. Tablo 8 incelendiğinde bankacılık sektörünün toplam aktif büyüklüğünde 2002-2009 yılları arasında önemli ölçüde artış yaşandığı görülmektedir. Benzer şekilde sektörün toplam özkaynak ve toplam mevduatında da belirgin bir artış yaşandığı görülebilmektedir.

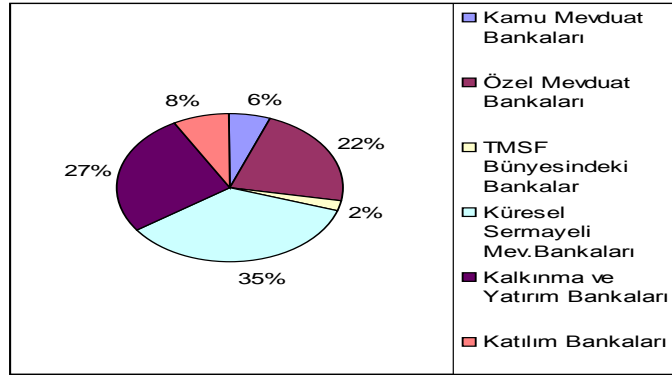
Tablo 8

Bankaların Yıllar Bazında Büyüklük Göstergeleri

	Aktif Büyüklüğü (TL)	Toplam Özkaynaklar (TL)	Toplam Mevduat (TL)	Şube Sayısı
2002	212.675.488	25.698.648	142.387.988	6.106
2004	306.451.565	45.962.658	197.393.862	6.106
2006	484.857.262	57.977.531	312.832.244	6.849
2007	561.171.879	73.485.931	356.983.744	7.618
2008	705.870.774	82.695.699	453.484.686	8.790
2009	798.532.678	106.467.441	507.258.479	9.027

Kaynak: TBB (b).

Aynı zamanda, sektördeki banka sayısı, 2005 yılında 51, 2006 ve 2007 yıllarında 50 ve 2008-2010 arası 49 tanedir. 2010 yılı Mart ayı sonu itibari ile bu bankaların 3 tanesi kamu mevduat bankası, 11 adedi özel mevduat bankası, 1'i Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu (TMSF) bünyesindeki banka, 17 tanesi küresel sermayeli mevduat bankası, 13 adedi kalkınma ve yatırım bankası iken 4 adedini de katılım bankaları oluşturmaktadır (BDDK, 2010).



Grafik 4. Türkiye'deki Bankaların Türlerine Göre Yüzdeleri

(BDDK, 2010)

Grafik 4'te görüldüğü gibi bankaların % 22'si Özel Mevduat Bankaları, % 35'i Küresel Sermayeli Mevduat Bankaları, % 27' si Kalkınma ve Yatırım Bankaları, %8'i Katılım Bankaları, %6 Kamu Mevduat Bankalarından meydana gelmektedir.

Bankalar finansal sistem içinde firmalara en fazla kredi sağlayan kuruluşlar olarak ta bilinmektedir. Bankacılık sektöründe, 2008 ve 2009 yılında yaşanan kriz dolayısıyla kredi oranlarında bir duraklama yaşanmış olsa da 2010 yılında tekrar önemli bir artış yaşanmaya başlanmıştır.

Tablo 9

Türkiye’deki Bankalarda Yıllara Göre Kullanılan Kredi Tutarları Ve Yüzdese Payı

	Milyon TL						(%)					
	2002	2003	2007	2008	2009	2010/03	2002	2003	2007	2008	2009	2010/03
Tüketici Kredileri	3,069	5,845	67,67	82,2	93,34	99,516	6,25	9,05	23,69	22,36	23,77	23,88
İşletme Kredileri	7,701	9,238	58,15	82,7	85,26	93,027	15,67	14,31	20,36	22,5	21,72	22,32
Kredi Kartları	4,335	7,03	27,81	52,3	37,61	38,156	8,82	10,89	9,74	14,22	9,58	9,15
İhracat Kredileri	9,186	11,28	21,81	30,4	26,2	28,169	18,69	17,47	7,64	8,28	6,67	6,76
Diğer Yat.Kredileri	2,167	2,161	13,78	23,6	23,89	24,541	9,55	3,35	4,82	6,43	6,08	5,89
Diğer Krediler	22,685	29,02	96,41	96,3	126,3	133,41	46,16	44,94	33,76	26,21	32,17	32,01
Toplam	49,143	64,57	285,6	367	392,6	416,82	100	100	100	100	100	100

Kaynak: BDDK Mart 2010, 2002, 2004 Finansal Piyasalar Raporu

Tablo 8’e göre 2002 yılından 2008 yılına gelene kadar kullanılan tüm kredi türlerinde önemli ölçüde bir artış yaşandığı gözükmektedir. Bu veriler de bankacılık sektörünün en fazla kredi sağlayan kuruluş olduğunu göstermektedir.

3. 3. İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB)

3. 3. 1. Tanım ve Faydaları

Alıcı ve satıcıların, menkul kıymetler üzerine alım-satım yapmak üzere bir araya geldikleri ve belirlenen kural ve yönetmeliklere göre çalışan pazarlara Menkul

Kıymetler Borsası denir. Türkiye’de bu işlevi İMKB’nin yerine getirdiğini söyleyebiliriz (Çapanoğlu, 1993).

İstanbul Menkul Kıymetler Borsası, menkul kıymetlerin güven ve istikrar içinde işlem görmesini sağlamak amacıyla 26 Aralık 1985’te kurulmuş, 3 Ocak 1986 tarihinde faaliyete geçmiş ve kurulduğu günden bu yana Türk sermaye piyasalarının ve Türkiye ekonomisinin gelişimine katkıda bulunmaktadır (İMKB a).

İMKB işletmelere, başta finansman olmak üzere birçok avantaj sağlamaktadır. Borsada işlem gören şirketler para piyasasından yararlanabilmekte ve istedikleri zaman bankacılık sektöründen daha uygun kredi imkanı bulabilmektedirler. Bu açıdan, borsalarda işlem gören şirketlerin gerek kendileri, gerekse yeni ürünleri kamuoyu tarafından daha iyi takip edilebilmektedir. Şirketler uzun süreli olarak ilgili otorite ve kamuoyu tarafından izlenmekte olduğu için kurumsallaşma süreci hızlanmaktadır (Şener, 2006).

3. 3. 2. İMKB’ nin Güçlü ve Zayıf Yönleri

Güçlü Yönleri

- Hukuki Altyapı
- Kurumsal Altyapı
- Teknolojik Altyapı
- İnsan Kaynağı
- Yönetim

Zayıf Yönleri

- Yetersiz Tasarruf Akışı
- Yetersiz Bireysel ve Kurumsal Yatırımcı Tabanı
- Sermaye Piyasası Kültürünün Yerleşmemiş Olması

- Yetersiz Sermaye Piyasası Aracı Çeşitliliği
- Vergi Sisteminin Teşvik Edici Nitelikte Olmaması

3.3.3. KOBİ Borsaları

3.3.3.1. Tanımı

KOBİ'lerin finansal sorunlarına çözüm olacağı düşünülen önemli bir finansman yönteminin de halka açılma olduğu düşünülmektedir (Güler ve Taner, 2008). KOBİ'lerin halka açılmasını arttırmak ve kolaylaştırmak amacıyla Gelişen İşletmeler Piyasası(GİP) da denilen KOBİ borsaları oluşturulmuştur. KOBİ borsaları, İMKB ölçeğine göre küçük kalan işletmelerin kendilerine finansman sağlamak amacıyla hisse senetlerini ihraç ettikleri borsalardır. KOBİ borsalarının başarılı olması, ülke ekonomisinde faaliyet gösteren şirketlerin geniş ölçüde kurumsallaşma ve anonim şirketleşme sayısının artmasına bağlı olarak değişmektedir (Sönmez, 2008).



Şekil 1:KOBİ'lerin Yararlanabileceği Piyasalar

Kaynak: Baban, 2010

KOBİ'lerin ve gelişme potansiyeli olan şirketlerin yararlanabileceği KOBİ borsası(Gelişen İşletme Piyasası), İMKB bünyesinde yer almaktadır (Baban, 2010).

KOBİ borsalarının(Gelişen İşletmeler Piyasası) amacı, 4487 sayılı Kanun’la değişik 2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu ve ilgili mevzuat hükümlerine uygun olarak; başta küçük ve orta büyüklükteki işletmeler olmak üzere, gelişme ve büyüme potansiyeline sahip işletmelerin sermaye piyasalarından fon sağlamalarına imkan tanıyacak piyasaları oluşturmak, geliştirmek, güven ve istikrar içerisinde, serbest rekabet koşulları altında, dürüstlük ve açıklık ilkeleri çerçevesinde faaliyette bulunmasını sağlamaktır.

3. 3. 3. 2. KOBİ Borsalarının İşletmelere Sağladıkları

KOBİ borsaları işletmelere birçok avantaj sağlamaktadır. Bunlardan en önemlisi işletmeler için önemli bir finans kaynağı olmasıdır. KOBİ borsaları şeffaf, organize ve güvenilir bir piyasa olması sebebiyle işletmeler tarafından güvenilir bir finans kaynağı da olmaktadır. Diğer bir finans kaynağı olan borçlanma yöntemine göre sermaye şirketin nakit akışını zorlayacak anapara ve faiz benzeri geri ödeme zorunlulukları olmayan bir kaynaktır. Bir şirketin borçluluk oranı arttıkça daha fazla borç kaynak bulma kapasitesi azalırken, sermaye oranı artan şirketin borçlanabilme kapasitesi de artar, finansman bulması hem kolaylaşır hem de ucuzlar. Bununla birlikte KOBİ borsaları, fiyat oluşumu ve likidite sağlama, kredibilite ve kurumsallaşma sağlama gibi imkanlar sunmaktadır (IMKB b).

3. 3. 4. Yeni Ekonomi Pazarı

Yeni Ekonomi Pazarı, telekomünikasyon, bilişim, elektronik, internet, bilgisayar üretim, yazılım ve donanım, medya ve benzeri alanlarda faaliyet gösteren teknoloji şirketlerinin sermaye piyasasından kaynak elde etmelerini sağlamaktadır. Yeni Ekonomi Pazarı, söz konusu şirketlerin hisse senetlerinin borsada güven ve şeffaflık ortamında, organize ikincil piyasada işlem görmesini temin etmektedir.

Yeni Ekonomi Pazarı'nın amacı, teknoloji yoğun çalışan ve yenilikçi şirketlerin hisse senetlerinin düzenli ve şeffaf olan organize bir ikincil piyasada alım ve satımını temin etmek, hisse senetlerine likidite sağlamak ve böylece teknolojik ve yenilikçi şirketlere sermaye piyasasından kaynak elde etme imkanı tanımak, ucuz finansman sağlamak ve bu tip işletmelere büyüme olanağı sağlamaktır (IMKB c).

Yeni Ekonomi Pazarında işlem görecek hisse senetlerini belirleme yetkisi IMKB' ye aittir ve bu pazarda hisse senetlerinin ihracı, pazara kabul şartları gibi konuların usul ve esasları IMKB'nin hazırladığı 331 numaralı genelgede belirtilmektedir (IMKB, 2010).

2009 yılı içerisinde Yeni Ekonomi Pazarında 2 şirketin hisse senetleri işlem görmüştür ve 0,4 milyar TL tutarında işlem gerçekleştirilmiştir (IMKB, 2009).

3. 4. Alternatif Finansman Kaynakları

Finansal kesimin en önemli yapısı bankalardır. Bankalar şirketlere ve işletmelere en fazla kredi sağlayan kuruluşlar olarak bilinmektedir. Bu nedenlerden dolayı bankacılık dışı finans kaynaklarına alternatif finansman kaynakları da denilmektedir. Bu bölümde modern finansman tekniklerinden bahsedilecektir.

3. 4. 1. Türkiye'de Finansal Kiralama Ve Gelişimi

Sermayenin globalleşmesiyle birlikte, 1980'li yıllardan itibaren, firmaların rekabet gücüyle ilgili problemlerinin artışı, finansal piyasalarda yeni araç ve teknikleri gündeme getirmiştir.

Ülkemizde ilk finansal kiralama şirketi 1986 yılında kurulmuştur. Yatırımların finansmanı için gerekli olan orta ve uzun vadeli fon temini ve diğer avantajlarının işletmeler tarafından daha iyi anlaşılması sonucu, yıllar itibariyle işlem hacmi ve firma sayısında önemli ölçüde artış yaşanmıştır. Finansal kiralama işlemi, Türkiye'de yaklaşık olarak 25 yıllık bir geçmişe sahiptir. Bu süre içerisinde çok sayıda finansal kiralama şirketi kurulmuştur (İbicioğlu, 2006).

Finansal kiralama şirketlerine ait tüm kuruluş ve düzenleme yetkisi 5411 Sayılı Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından gerçekleştirilmektedir.

Tablo 10'a göre, Leasing kuruluşlarının bankacılık dışı sektör içindeki payı 2006 yılında %50,7' iken 2010 yılı Mart ayı sonu itibariyle bu oran %47,10'dur.

Tablo 10

Leasing (Finansal Kiralama) Sektörü Göstergeleri

(%)	2006	2007	2008	2009	Mar.10
Bankacılık Dışı Sektör İçindeki Payı	50,7	54,5	57,9	49	47,1
Alacaklar/Özkaynaklar Oranı	4,3	4,7	4,7	3,1	2,9
Vergi Sonrası Kar/Özkaynaklar	18,3	14,1	19,8	16,5	3,7
Vergi Sonrası Kar/Aktifler	3,6	2,5	3,4	3,9	0,9
Takibe Dönüşüm Oranı	3,5	4,2	6,6	12,3	13,2
Karlılık Oranı	57,5	52,7	37,7	40,7	41,5

Kaynak: BDDK Mart 2010 Finansal Piyasalar Raporu

Finansal Kiralama sektörünün bankacılık dışı sektördeki payı 2006 -2008 yılı arasında artış göstermiş ancak 2009 yılında önemli ölçüde gerileme yaşamıştır. Bu geriye gidiş 2010 yılı mart ayı içinde sürmektedir.

Tablo 11

Leasing'in Yıllara Göre Genel Görünümü

(Adet)	2006	2007	2008	2009	2010/03	Önceki Döneme Göre Değişim
Şube Sayısı	3	10	18	18	17	-1(Adet)
Temsilcilik Sayısı	79	65	80	76	75	-1(Adet)
Personel Sayısı	1,311	1,56	1,427	1,28	1,271	-9(Adet)
Müşteri Sayısı	v.y.	v.y.	73,577	60,010	56,750	-5,4(%)
Sözleşme Sayısı	v.y.	v.y.	121,63	98,6	92,337	-6,3(%)

Kaynak: BDDK Mart 2010 Finansal Piyasalar Raporu

Tablo 11'e göre leasing sektöründe yıllar itibariyle genel olarak bir gerileme söz konusudur. Bunun sebebi, bankacılık sektörünün finansal sistemdeki payının son yıllarda daha da önemli seviyede oluşudur.

3. 4. 1. 1. Finansal Kiralamanın Tanımı Ve İşleyişi

Leasing kelime olarak kiralama anlamına gelmektedir. Kiralama ise, herhangi bir malın veya varlığın belirli bir bedel karşılığında, belirli bir süre için sahip olan kişi tarafından başkasına verilmesidir. Ülkemizde ve dünyada giderek daha önemli bir yatırım finansmanı yöntemi haline gelen Leasing, bir malın öz kaynak ya da kredi

kullanarak satın alınması yerine, bir Leasing şirketi tarafından satın alınarak yatırımcıya kiralanması, kira süresinin sonunda ise sembolik bir bedel karşılığı yatırımcıya satılması anlamına gelmektedir (Çolakoğlu, 2002; Yavuz,2008).

Türkiye’de 3226 sayılı Finansal Kiralama kanununun 4.maddesine göre, *”Finansal Kiralama, kiralayanın, kiracının talebi üzerine üçüncü kişiden satın aldığı veya başka bir şekilde temin ettiği bir malın, zilyetliğini, her türlü faydayı sağlamak üzere ve belirli bir süre sonra fesh edilmek şartıyla, bedeli karşılığında kiracıya bırakılmasını öngören bir sözleşmedir”* (Finansal Kiralama Kanunu, 1985).

Avrupa Birliği’nin tanımına göre, *”Leasing, belirli bir süre için kiralayan (lessor), ve kiracı (lessee) arasında imzalanan ve üreticiden, kiracı tarafından seçilip, kiralayan tarafından satın alınan bir malın mülkiyeti kiralayanda kullanımı ise kiracıda bırakan bir anlaşmadır”* (Ceylan, 2002).

3. 4. 1. 2. Finansal Kiralamada Taraflar

3226 sayılı Finansal Kiralama kanununa göre Leasing’de üç taraf olduğu benimsenmiştir. Finansal Kiralama işleminde malın üreticisi veya satıcısı, kiralayan yani finansal kiralama şirketi ve kiracı olmak üzere üç taraf bulunmaktadır (Yavuz, 2008). Kiralayan, Finansal Kiralama Kanunu’nun 3. maddesinde “Finansal Kiralama Şirketini” temsil etmektedir. Leasing piyasasında faaliyet gösteren kuruluşlar geniş tabanlı ve çok farklılaşmış kuruluşlar olup, çok çeşitli nitelikler göstermektedirler. Bu kuruluşları aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Başkan, 2006).

- Mali Kuruluşlar (Bankalar ve Diğer Mali Kurumlar veya Bunların İştirakleri)
- Bağımsız Finansal Kiralama Şirketleri
- Makine-Teçhizat Üreticilerinin veya Bunların İştiraklerinin Kurdukları Finansal Kuruluşlar
- Kiralama Şirketleri

➤ Yatırım ve Kalkınma Bankaları

Kiracı (Lessee), tanımı Finansal Kiralama Kanununun 4. maddesinde “Finansal Kiralamayı kabul eden” şeklinde yapılmıştır. Gerçek ya da tüzel kişiler, kiracı konumunda bulunabilirler. Kiracı ihtiyaç duyduğu ekonomik varlığı seçer ve bunu leasing şirketine bildirir. Anlaşma sağlandığı takdirde belirli bir kira bedeli karşılığında o malın kullanım hakkına sahip olur (Başkan, 2006). Malın Üreticisi veya Satıcısı, malı üreten veya satan şirkettir.

3. 4. 1. 3. Finansal Kiralamanın Avantaj Ve Dezavantajları

Son yıllarda Türkiye’de önemli bir finansman aracı olan Leasing’in firmalara önemli ölçüde sağladığı faydaları ve buna karşılık dezavantajları vardır.

3. 4. 1. 3. 1. Finansal Kiralamanın Avantajları

- Yatırım projelerinin tamamı (%100) leasing şirketi tarafından finanse edilir.
- İşletmelerin ihtiyacı olan makine, teçhizatı kiralamaları satın almalarından daha az risklidir. Çünkü demode olma, teknolojik eskime gibi durumlar leasing şirketinde kalmaktadır (Öztürk, Bal ve Bal, 2007).
- Leasing ile işletmelerin yapacağı yatırımlar için öz kaynaklarından fon ayrılmasına gerek kalmaksızın gerçekleştirilmesine olanak sağlanır (Yavuz, 2008).
- Kira tutarlarının tamamı, ödendiği dönemde gider olarak gösterilebileceğinden vergi matrahından düşülmektedir.
- Leasing kredi olmadığı için bilançonun pasif kısmında yer almaz. Dolayısıyla borç/öz sermaye oranını etkilemez. Bu da işletmelerin kredi imkanlarının artmasını sağlar (Yavuz, 2008).
- Ödeme planı leasing şirketi ile kiracının karşılıklı verecekleri karara göre yapılacağından dolayı banka kredilerine göre daha esneklerdir (Öztürk, Bal ve Bal, 2007).

- Uzun vadeli bir finansman aracıdır.
- Leasing ile kiralama süreleri ve kira ödemeleri sabit olduğundan enflasyona karşı önlem alınmış olur (Gözbaşı, 2003).
- Sözleşme süresi sonunda kiralanan varlığa sahip olunabilir.
- Yatırımcı şirketin iflas etmesi veya icra durumuna düşmesi halinde finansal kiralama sözleşmesine konu olan mallara el koyulamaz. Bu durum, yatırımcı şirketin üretimini ve borç ödemelerini aksatmamasını sağlar (Yavuz, 2008).

3. 4. 1. 3. 2. Finansal Kiralamanın Dezavantajları

Finansal Kiralamanın olumlu yönlerinin yanında bazı olumsuz yanları da bulunmaktadır. Bunları aşağıdaki gibi ifade edebilir.

- Enflasyonla birlikte kur riskinin kiracı üzerinde kalması önemli bir risk unsuru oluşturmaktadır. Buna karşın çeşitli korunma yöntemleri ile bu risk aşılabilmektedir (Yavuz, 2008)
- Kiralanan malın kullanım serbestliği sahip olunan mal kadar olmamaktadır.
- Kiracı dönem sonunda varlığın hurda değerinden yararlanamaz.

3. 4. 2. Faktoring

Kredili satın alma ve Leasing'in yanı sıra faktoring de işletme varlıklarının bir bölümünün dış kaynaklardan finansmanına olanak sağlamaktadır (Berk, 2007).

3. 4. 2. 1. Tanım, Kavram ve Genel Görünüm

Faktoring, mal satan veya hizmet arz eden ticari işletmelerin yurt içine veya dışına yapacakları kredili satışlardan kaynaklanan kısa vadeli senede bağlı alacak haklarının, factor veya faktoring şirketi adı verilen finansal kuruluşlar tarafından satın alınması temeline dayanan bir faaliyettir (Onursal, 2000). Başka bir ifade ile faktoring,

iç ve dış ticarete 180 günden daha kısa süreli işletmelerde kullanılmakta olan, alacak hakkının satın alınması işlemidir (Uludağ ve Arıcan, 2001).

Tablo 12'ye göre, faktoring sektörünün bankacılık dışı finansal yapı içindeki payı 2009 yılına göre artış göstermiş ve %36,5 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 12

Faktoring'in Göstergeleri

(%)	2006	2007	2008	2009	2010/03
Bankacılık Dışı Sektör İçindeki Payı	32,2	30	26,3	34,9	36,5
Alacaklar/Özkaynaklar Oranı	2,9	3,1	2,4	3,4	3,6
Vergi Sonrası Kar/Özkaynaklar	27,9	21,3	18,5	13,1	3,9
Vergi Sonrası Kar/Aktifler	7,8	5,6	5,6	3,1	0,9
Takibe Dönüşüm Oranı	2,7	4	8,2	5,9	5,2
Karlılık Oranı	92,1	87	77	83,7	84,8

Kaynak: BDDK Mart 2010 Finansal Piyasalar Raporu

Faktoring sektörünün bankacılık dışı sektördeki payı 2006 yılından 2008 yılına kadar bir düşüş içerisindeyken 2009 yılında ve 2010 yılının Mart ayında sektörün payında artış gözlemlenmektedir. Bu oran %36,5 tir.

Tablo 13'de görüldüğü gibi faktoring sektörünün şube sayısı 2009 yılının Mart ayı itibari ile 23 olan şube sayısı 27 olmuş ve bir artış söz konusu olmuştur. Buna bağlı olarak temsilcilik ve personel sayısında da artışlar yaşanmıştır.

Tablo 13

Faktoring' in Yıllara Göre Genel Görünümü

Adet	2006	2007	2008	2009	2010/03	Önceki Döneme Göre Değişim
Şube Sayısı	3	16	20	26	27	1(Adet)
Temsilcilik Sayısı	147	119	128	116	139	23(Adet)
Personel Sayısı	2,43	2,91	3,009	2,959	3,051	92(Adet)
Müşteri Sayısı	v.y.	v.y.	50,23	41	46,75	14(%)
Sözleşme Sayısı	v.y.	v.y.	146,6	65,95	72,082	9,3(%)

Kaynak: BDDK Mart 2010 Finansal Piyasalar Raporu

3. 4. 2. 2. Faktoring'de Taraflar

Faktoring işlemi firma (müşteri), borçlu ve faktoring şirketi (faktör) olmak üzere üç taraftan oluşmaktadır (Uludağ ve Arıcan, 2001). Firma, Faktoring hizmetini talep eden ve kredili satışlardan doğan alacaklarını faktoring şirketine devreden işletmedir (Yavuz, 2008). Faktoring şirketi, müşterinin alacaklarını devir ve satın alarak, karşılığını nakit olarak, alacaklıya ödeyen şirkettir. Borçlu, firmanın (müşteri) alacaklı olduğu kişi veya işletmedir.

3. 4. 2. 3. Faktoring İşleminin İşlevleri

Faktoring hem yönetsel bir hizmet hem de bir finansman tekniğidir (Uslu ve Önal, 2006). Bu bağlamda faktoring'in üç temel işlevinden bahsetmek söz konusudur. Bu işlevler, finansman (kredilendirme), hizmet fonksiyonu (alacakların tahsili ve yönetimi) ve teminat (alacakların garanti edilmesi) olarak bilinmektedir. Bu işlevler bazen birlikte paket halinde sunulurken, bazen de sadece iki fonksiyon birlikte sunulmaktadır. Örneğin finansman ve teminat işlevleri birlikte sunulurken, hizmet fonksiyonu olmayan veya teminat fonksiyonu olmayan faktoring hizmetleri de verilmektedir (Uludağ ve Arıcan, 2001).

Finansman (Kredilendirme) fonksiyonu: İşletmelerin çalışma sermayeleri için gerekli olan finansmanın faktoring şirketleri tarafından sağlanması, işletmeleri faktoring kullanmaya yönelten nedenlerden birisidir (Uslu ve Önal, 2006). Faktoring

şirketi belirlemiş olduğu finansman ve ön ödeme oranı dahilinde satıcı firmaya bir nevi kısa vadeli kredi tahsis etmektedir. Bu durumda firma, yabancı kaynaklarla borçlanma yerine, kendi alacaklarından fonlanma imkanı bulmuş olmaktadır (Uludağ ve Arıcan, 2001). Genel olarak, temlik edilen alacak tutarının yüzde 80'i müşteriye peşin olarak ödenmekte yüzde 20'si alıkonmaktadır.

Hizmet fonksiyonu: Vadeli alacakların faktoring firmasına devredilmesiyle birlikte faktoring firmasının üstlendiği görevler, müşteriye ait muhasebe defterlerinin tutulması, kredi hizmetinin üstlenilmesi, tahsilatın üstlenilmesi, nakliye ve depolama işlemleri ve pazar araştırması yapılarak danışmanlık hizmetleri sunulması olarak söylenebilmektedir. Faktör söz konusu hizmete karşılık olarak alacak tutarının % 0,5-% 3'ü oranında faktoring ücreti almaktadır (Berk, 2007).

Teminat (Alacakların garanti edilmesi) fonksiyonu: Bu fonksiyon ile faktoring şirketleri kendisine devrolan alacakları tahsil edememe riskini üstlenir. Bu nedenden dolayı faktoring şirketlerinin bu işlevine "risk üstlenme" de denilmektedir. Bu fonksiyon faktoring işlemlerinde bulunması zorunlu olmayan bir işlevdir. Ancak taraflar aralarında anlaşmaları taktirde faktoring şirketinin bir işlevi olmaktadır.

3. 4. 2. 4. Faktoring' in İşleyişi

Factoring işlemi, alıcı ile alım-satım sözleşmesi yapmış bulunan satıcı faktoring hizmetlerinden yararlanmak amacı ile bir faktoring kuruluşuna (faktör), alıcının kredibilitesinin saptanması için "alıcının ünvanı ve adresi, alıcı ile olan yıllık ticaret hacmi, alıcının bankasının ismi ve adresi, satışın vadesi, vadeye göre garanti limiti ihtiyacı, kendisinin (satıcı) son üç yıllık finansal Tabloları yanısıra gerekiyorsa alıcı ile faktör' ün temas kurabilme izni vb. bilgileri vermesi ile başlar (Onursal, 2000). Faktoring şirketi gerekli değerlendirmeleri yaptıktan sonra alıcı için belirlenen garanti limitini, müşteri ön ödeme istemesi durumunda ayrıca satıcı firma tarafından belirlendiği finansman limitini, imzalanacak faktoring işlemi sözleşmesinin şartlarını, komisyon ve faktoring ücretini satıcı firmaya bildirir. Faktör tarafından ileri sürülen koşulları satıcının kabul etmesi üzerine bir faktoring sözleşmesi imzalanır ve ihracatçı (satıcı) artık faktör'ün müşterisi olur.

3. 4. 2. 5. Faktoring'in Avantaj Ve Dezavantajları

Bankaların dışında kalan en önemli finans kuruluşlarından birisi olan faktoringler'in sağladığı bazı avantaj ve dezavantajlar bulunmaktadır.

3. 4. 2. 5. 1. Faktoring'in Avantajları

Faktoring'in işletmelere sağladığı önemli avantajlar bulunmaktadır. Ancak özellikle küçük işletmelerin alacaklarını tahsil etmede yaşadıkları sorunlar göz önüne alındığında bu işletmeler için daha yüksek oranda faydalar sağladığını söylememiz mümkündür. Faktoring'in işletmelere sağladığı avantajlar aşağıdaki gibi ifade edilebilir.

- Vadeli alacaklarını faktörlere devreden işletmeler kendilerine düzenli bir nakit akışı sağlayabilirler. Alacaklarını nakde dönüştüren işletmeler ellerinde bulunan fonlarını başka alanlarda kullanma olanağı sağlayabilirler.
- İşletmelerin bilançoları daha likit hale geldiği için kredibiliteleri de artmış olacaktır (Uludağ ve Arıcan, 2001).
- Kredili satış bedellerinin tahsil edilememesi halinde doğacak tüm kayıplar (belirlenen limitler dahilinde) faktör tarafından üstlenildiği için, satıcının karşılaşılabileceği sorunların yanı sıra kambiyo işlemlerinin sonuçlandırılmaması riski de ortadan kalkmaktadır (Onursal, 2000).
- Nakit çalışma imkanını sağladığı için, firmalar nakit ödememekten doğan vade farkını ödemekten kurtulurlar.
- Satıcı firma alıcılarına vade tanıyabileceğinden rekabet avantajı sağlayabilmektedir (Yavuz, 2008).
- Açık hesap sayesinde satışlar daha kolay ve güvenli olur.
- Faktoring sayesinde firma akreditif açamayacağından bu işlemle ilgili, açılış, teyit ve aval komisyonu, posta, teleks ve vergi masrafi içeren maliyet olmamaktadır.

3. 4. 2. 5. 2. Faktoring'in Dezavantajları

- Satıcı firma faktoring firmasının kendisine sağladığı faydalar karşısında bir bedel öder. Bu nedenle de satıcı firma açısından pahalı bir finansman tekniği olarak nitelendirilebilir. Yapılan satışların değerinin düşük olması ve fatura sayısının fazla olması maliyeti daha da arttırmaktadır.

- Alacak hakkının satışı firmanın zor durumda olduğu düşüncesine yol açabilmektedir. Bu durum da alacak haklarını satan işletmeler açısından kredibilitesinin düşmesine neden olabilmektedir.

3. 4. 3. Risk Sermayesi Ve Türkiye'deki Gelişimi

Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından yasal düzenlemelerin yapılmasından önce, Türkiye'de yerleşik işletmelerin finansman ihtiyaçlarını karşılayabilmek amacıyla, yurt dışında ucuz maliyetli fon aramalar veya yurt dışında faaliyet gösteren risk sermayesi fonlarını Türkiye'ye yatırım yapma fikrinden ortaya çıkmıştır. 1993 yılından önce yurt dışı kaynaklı birçok risk sermayesi fonu, Türkiye'ye gelerek cazip gördükleri alanlarda yeni veya kurulu bulunan işletmelere yatırım yapmışlardır. 1991 yılında Banker Trust ile Türk Petrol Holding'in ortak olmaları ilk risk sermayesi girişimidir (Kuğu, 2004; Uslu ve Önal, 2006).

Türkiye'de Risk Sermayesi, ilk defa Sermaye Piyasası Kurulu'nun, 06.07.1993 tarih ve 21629 sayılı resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren, Seri: VIII, No: 21 sayılı Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıklarına ilişkin Esaslar Tebliği ile yasal düzenlemeye kavuşmuştur (Ay, 2008).

Türkiye'de risk sermayesi kurumu üçlü bir yapıya sahiptir. Bunlar, risk sermayesi yatırım fonları, risk sermayesi yatırım ortaklıkları ve risk sermayesi yönetim şirketleridir. Her üçünün de çalışma esaslarını belirleme ve denetleme yetkisi, kanunla Sermaye Piyasası Kurulu'na verilmiştir (Kuğu, 2004). Ancak, başlangıç sermayesi ve kayıtlı sermaye tavan seviyesinin yüksek bulunması nedeniyle kurumlardan gerekli ilgi görülmemiş ilk olarak 1996 yılında Vakıfbank A. Ş. girişimi ile Vakıf Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı A. Ş. kurulmuştur (Ay, 2008; Uslu ve Önal, 2006). Şirketin ilk

yatırımı, ODTÜ-KOSGEB Teknoloji Geliştirme Merkezi'nde faaliyet göstermekte olan Teknoplazma A.Ş . olmuştur.

2001 yılında Koç Holding bünyesindeki Yeni Girişim Araştırma ve Uygulama Birimi tarafından risk sermayesi finansman ile Biletix Bilet ve Organizasyon Hizmetleri A.Ş. faaliyete geçmiştir (Kuğu, 2004). Bunların dışında TÜBİTAK, Türkiye Halk Bankası, Türkiye Kalkınma Bankası, risk sermayesi kapsamında KOBİ'lere gerek finansal açıdan gerekse de teknik ve idari açıdan destek olmak amacıyla risk sermayesi alanında bir takım faaliyetlerde bulunmuşlardır (Ay, 2008).

Risk Sermayesi diğer finansman türleri gibi işletmelerin kaynaklarını verimli ve etkin bir şekilde kullanmalarına olanak sağlayan bir finansman tekniğidir. Teknoloji'nin gelişimi ile birlikte girişimci sermayesi olarak da bilinen risk sermayesinin önemi de artmıştır.

3. 4. 3. 1. Tanım Ve Kavram

Risk Sermayesi ile ilgili olarak birçok tanım yapmak mümkündür. Risk Sermayesi sermaye sıkıntısı olan ancak orjinal projeleri olan ve büyüme potansiyeli taşıyan veya mevcut küçük ölçekli işletmelere veya yeni kurulacak olan işletmelere sabit bir faiz yükü getirmeyen ve yeni sermayedarlar tarafından sağlanacak sermaye ile projelerini gerçekleştirme imkanı sağlayan ve finansal problemlerini ortaklık temelinde çözmeye çalışan bir finansman türüdür (İpekten, 2006; Yavuz, 2008).

Finansman ya da proje için sermaye arayan girişimcilere, yeni fikirler ve risk almaya hazır sermayedarların buluşması risk sermayesi olarak adlandırılmaktadır (Ay, 2004).

3. 4. 3. 2. Risk Sermayesi'nin Unsurları

Teknoloji: Üretim bilgisinin üretilmesi ve kullanılması becerisidir. Üretim bilgisi, tüm araç gereç ve bunları kullanan kişileri kapsar (Kuğu, 2004).

Teknolojik Yenilik: Teknolojik yenilik uzun araştırmalara dayanmaktadır ve yeni bir ürün, yeni bir makine, yeni bir pazar olabileceği gibi yeni bir hizmet de

olabilmektedir. Ana unsur risk sermayesi yatırımının teknolojik yenilik içermesidir. Teknolojik yeniliklerin temelinde Ar-Ge çalışmaları vardır.

Teknolojik Gelişme: Teknolojik yenilikten sonraki aşamadır. Artık yenilik fikir olmaktan çıkmıştır ve ekonomik bir değere dönüştürülene kadar ki faaliyetlerini kapsar.

Girişimciler: Yeni pazar ve finansman kaynakları bularak, yeni ürün ve hizmet teknikleri geliştiren, ve fikrin eyleme geçerek ekonomik bir değer yaratılmasını sağlayan kişilerdir.

Risk Sermayedarı: Riski büyük ölçüde üstlenerek, fon toplayan ve topladığı fonlar ile girişimcilerin projelerini destekleyip finansman sağlayan kişi veya kuruluşlardır.

3. 4. 3. 3. Risk Sermayesi'nin İşleyişi

Projeyi hazırlayan girişimci ile risk sermayesi şirketi arasındaki ilişki bir çok aşamadan meydana gelmektedir. İlk olarak girişimci ve risk sermayesi şirketi, karşılıklı tanışma veya girişimcinin herhangi bir iletişim aracı ile risk sermayesi şirketine ulaşması ile sağlanır. Karşılıklı çalışmanın sürdürülmesine karar verilmesi halinde; birinci aşama proje planının hazırlanmasıdır. Girişimci tarafından hazırlanan bu proje planında,

- Yatırımın Maliyeti,
- İşletme Giderleri,
- Pazarlama Stratejisi,
- Gelir Tahminleri,
- Üretim Şekli,
- Yönetim Biçimi,
- Yöneticilerin Özellikleri,

- Oluşturulması Düşünülen Mali Yapı gibi unsurlar yer alır.

Risk Sermayesi Şirketi; girişimci tarafından hazırlanan projeyi inceler ve kendi normları ile karşılaştırır, uygun gördüğü proje sahiplerini görüşmeye davet eder. Karşılıklı yapılan görüşmelerde taraflar arasında anlaşma sağlanırsa girişimci projesi üzerinde detaylı olarak çalışmaya başlar. Bundan sonraki aşamada proje ile ilgili olarak, projenin, ekonomik, finansal ve teknik yapısı için en az beş yıllık bir fizibilite çalışması yapılır.

Fizibilite çalışmasının sonuçlarına göre taraflarca bir durum değerlendirmesi yapılır. Risk sermayesi şirketi tarafından değerlendirmeler olumlu sonuç verirse, şirket kendi açısından projeye katılma koşullarını belirler. Böylelikle Risk Sermayesi Şirketinin hangi oran ve koşullarda projeye katılacağı, projenin özgün koşullarına göre ortaya çıkar (Çolakoğlu, 2002).

Son olarak, girişimci tarafından Risk Sermayesi şirketinin belirlediği koşullar kabul edilirse taraflar arasında karşılıklı hak ve yükümlülükleri içeren bir yatırım sözleşmesi düzenlenir. Bu şekilde düzenlenen anlaşma imzalandıktan sonra proje ile ilgili kararlar alınır ve proje gerçekleştirilir.

“Risk sermayesi şirketlerinin en önemli finansman yöntemlerinden birisi, desteklenecek girişimcinin kuracağı şirketin hisse senetlerini almaktır. Risk sermayedarı, daha sonra teknolojik yenilikle yapılan girişimin başarı durumuna göre hisse senetlerini borsada satıp değerlendirmek yoluna gidecektir. Risk Sermayesi Şirketi’nin yaptığı, bir şirketin doğumunu finanse etmek, o şirketin hisse senetlerini çok ucuza almak, sonra da şirketin gelişip büyümesini sağlayarak, planlı bir şekilde ucuza alınan bu işletmelerin hisse senetlerinin değerini yükselterek, bunları borsada satmaktır”(Kökçam, 1999, s.29).

3. 4. 3. 4. Risk Sermayesi Finansman Türleri

3. 4. 3. 4. 1. Çekirdek Sermayesi (Seed Capital)

Yeni bir ürün veya bir malın fikir aşamasındaki finansmanı olarak ifade edilmektedir. Bu aşamada girişimci bir fikir geliştirmiş, fakat fikrinin hayata geçmesi

için teknik veya ticaretleştirilmesi için planlama yapmamıştır (İpekten, 2006). Risk sermayedarı, işletmeyi bu aşamada desteklemeye başlar. Getirisinin ne olacağı bilinmediğinden, pazar payı ile ilgili veri olmadığından ve maliyetinin tutar hakkında kesin veriler olmadığından en riskli yatırım aşamasıdır (Kuğu, 2004). Projenin geleceği ile ilgili yatırımlar en az bir yıllık bir süre içinde ortaya çıkar. Sermayedar bu dönem aralığında projenin geliştirilmesinden pazara sunulması arasındaki dönemi finanse etmektedir.

3. 4. 3. 4. 2. Başlangıç Finansmanı (Start-up capital)

Risk Sermayesi'nin genel kullanım şekli başlangıç finansmanıdır. Genellikle kuruluş süresi içinde olan veya kısa bir süredir faaliyette bulunan ancak ürününü ticarileştirememiş olan işletmelerin finansmanında kullanılır (Yavuz, 2008).

Ürünün geleceği ile ilgili en yoğun araştırmaların ve tahminlerin yapıldığı dönemdir. Risk sermayedarı, parasal desteğin yanı sıra, bilgi ve tecrübesini de yoğun olarak bu dönemde kullanır. Genellikle başlangıç finansmanı üç ile beş yıl arasında devam etmektedir (Kuğu, 2004).

3. 4. 3. 4. 3. Üretim (Erken) Ve Piyasaya Giriş Aşaması (Geçit) Finanslama (Early Stage and Gate Financing)

İşletmenin pazara çıkacak bir ürünü bulunmakta ancak firmanın ürününün pazar payı bulacak veya markalaşmayı sağlayacak finansmanı bulunmaması durumunda risk sermayesi şirketinin finansman sağladığı aşamadır. Genellikle bu şekilde olan firmalar, bankalarda kredi temin etmeleri için gereken teminatı temin edemediklerinden bu sorunu üretim ve piyasaya giriş finansmanı ile giderebilmektedirler. Bu aşamada firmanın bir takım yönetsel problemleri de bulunmaktadır. Bu durumda sorunların üstesinden risk sermayesi şirketinin yönetim becerisi ve desteği ile gelinebilmektedir.

3. 4. 3. 4. 4. Köprü Finansmanı (Bridge Financing)

Firma piyasada ürünü ile tutunabilmiş ve belirli bir pazar payına ulaşmıştır. Ancak işletme altı ay ile bir yıl arasında halka açılmayı düşünmektedir. Eğer şirket hisse senetlerinin arzı için iyi bir konumda ise firmanın halka açılana kadar faaliyetlerini

sürdürebilmesi için ihtiyaç duyduğu finansmanı sağlamasında kullanılan yöntemdir (Sönmez, 2008).

3. 4. 3. 4. 5. Hasat Finansmanı

Risk sermayesi yatırımlarının en son aşamasını yatırımdan çıkış oluşturmaktadır. Bu süre 1 ile 3 yıl arasında olup riski çok düşüktür. Yatırımdan çıkış;

- Hisse senetlerinin halka satışı,
- Bir başka şirket tarafından satın alınması,
- Risk sermayesi şirketi hisselerinin yatırımcı şirket tarafından geri alınması,
- Risk sermayesi şirketi hisselerinin başka bir yatırımcıya satılması,
- Şirketin yeniden organize edilmesi

ile gerçekleştirilmiş olur.

Görüldüğü gibi yatırımlardan çıkış biçiminin türü, hisse senetlerinin satışına dayalı olarak gerçekleşmektedir. Bu şekilde risk sermayesi şirketlerinin yatırımdan çıkışı, bir bakıma sermaye piyasasında yeni şirketlerin girişini sağlayarak sermaye piyasasının arz yönünün gelişmesine katkı sağlamaktadır (İpekten, 2006).

3. 4. 3. 4. 6. Kuruluşun Kendi Yönetici Kadrosu Tarafından Alınması (Management Buy Out)

Bu finansman, şirket yönetiminin işletmeyi elde etmesini sağlamak amacıyla taşıyan bir finansmandır. Dünyada en çok kullanılan yöntemlerden birisidir. Genellikle bu tip yatırımlar az risk taşınması ve getirisi yüksek olduğundan dolayı çok tercih edilmektedir.

3. 4. 3. 5. Risk Sermayesi'nin Avantajları

- Uzun vadeli yatırımlar için uygun ve dayanıklı yatırım sermayesi kaynaklarının olması (Çolakoğlu, 2002),

- Risk sermayesi finansının, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelere finansal destek sağlayan bir finans yöntemi olması,
- Küçük işletmeler aracılığıyla yeni ve denenmemiş teknolojilerin denenmesi ve uygulamaya konulmasını kolaylaştırma,
- Atıl tasarrufların yeni girişimcilere etkin bir şekilde aktarılmasının kolaylaştırılması (Uslu ve Önal, 2007),
- Yabancı kaynak teminine ilişkin sorunların ortadan kalkmasına yardımcı olmak,
- Risk Sermayesi şirketinin bu tür işletmelere yönetsel ve teknik destekler sunması ile işletmelerin yönetim yapılarının daha sağlam olması ve teknik destekler ile teknolojik yenilik imkanlarını daha da arttırmasıdır.

3. 4. 4. İş Melekleri (Business Angel)

Girişimci, iş fikrinin hayata geçirilmesi için kendi finansmanının yetmediği noktada farklı dış kaynaklara yöneldiğinde, karşısına çıkabilecek bir dış kaynak da iş melekleridir (TUSİAD, 2009). İş melekleri, girişim tecrübesine sahip özel yatırımcıların kendi para ve deneyimleriyle genellikle yeni başlayan ve ilk evrelerinde olan işletmelere yaptıkları ortaklık içeren bir finansman tekniğidir (Uslu ve Önal, 2007). Başka bir ifade ile iş melekleri, kuruluş aşamasında olan işletmelere, kar elde etme amaçlı olarak finansal destek sağlayan bir finansman biçimidir.

İş melekleri finansman şekli ülkemizde yeni yeni yaygınlaşmaya başlamıştır. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin kurumsallaşamamaları ve öz sermaye sıkıntılarından dolayı dış finansman temin etmede zorlandıkları için bu tip işletmeler için iş melekleri iyi bir finansman tekniği olmaktadır. İş melekleri, finansman sağladıkları şirketlerin yönetiminde aktif rol oynar, genellikle proje başına AB'de 25-250 bin avro, ABD'de ise 10 ile 500 bin ABD doları arasında yatırımlara destek veririler ve çoğunlukla medikal, biyoteknoloji, yazılım sektörlerine finansman sağlarlar.

New Hampshire Üniversitesi'ne göre ABD'de iş meleklerinin 2006 yılındaki toplam yatırımı 2005 yılına göre %10.8 artarak, 25.6 milyar ABD Dolarına ulaşmıştır. 2006 yılındaki yatırımcı sayısı ise 234.000 olarak belirlenmiştir. Anlaşma hacimleri ise % 7.5 büyümüştür. Günümüzde ise Amazon, Yahoo, Hotmail, Skype, Google, Youtube, Apple Computer gibi tanınmış firmaların kuruluş aşamalarında da melek yatırımcı fonları kullanılmıştır (TUSİAD, 2009).

Risk sermayesi ve iş melekleri tanımlarından da anlaşılacağı gibi birbirine benzemektedir. Ancak birbirlerinden farklı yönleri de bulunmaktadır. Bunları aşağıdaki gibi özetleyebiliriz.

Tablo 14

İş Melekleri Ve Risk Sermayesi Arasındaki Farklar

İŞ MELEKLERİ	RISK SERMAYESİ
Kendi sermayesini kullanır	Kendilerine yatırılan bireysel ve kurumsal fonları kullanır
Her türlü yatırımı destekleyebilir	Özellikle teknoloji tabanlı yatırımları destekler
Yatırımda kullanacağı sermaye miktarı azdır	Yatırımda kullanacağı sermaye miktarı çoktur
Genellikle küçük çaptaki yeni kurulan işletmelere destek sağlar	Daha çok büyük ve kendini ispatlamış işletmelere destek sağlar.
Daha fazla risk alırlar ve beklentileri daha düşüktür.	Daha az risk alırlar ve beklentileri daha yüksektir.
Yatırımın karar sürecine katılır	Stratejik denetimlerde bulunur.
Yatırımlarını tamamen maceracı bir ruhla ve amatörce yaparlar.	Profesyonel ve yüksek getiri amacıyla yaparlar
Yatırım sayısı ve yatırım deneyimi azdır	Yatırım sayısı ve deneyimi çoktur.
Araştırma ve değerlendirme süreci kısadır	Araştırma ve değerlendirme süresi uzundur.

Kaynak: Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, 2009

3. 4. 5. Forfaiting

3. 4. 5. 1. Tanım Ve Kavram

Forfaiting, kredili mal veya hizmet ihracatından doğan alacaklarını rücusuz olarak bir forfaiting şirketine belirli bir iskonto ile satılmasını sağlayan bir finansman tekniği olarak bilinmektedir. Bir diğer tanımı da kredili ihracatta ihracatçının poliçelerini bir bankaya satmasıdır (Yavuz, 2008).

Forfaiting tekniği, günümüzde yurt içi ve yurt dışı ticari faaliyetlerde karşılaşılan riskleri minimuma indirmek amacıyla alacaklarını zamanında tahsil etmek ve bu sayede ödemelerini aksatmak istemeyen firmaların başvurduğu bir finansman aracıdır. Forfaiting genellikle orta vadeli ve yatırım mallarına yönelik bir finansman yöntemidir. Bazen forfaiting işlemleri beş-altı ay kadar kısa vadeli, aynı zamanda da altı-yedi yıl gibi uzun vadeli de olabilmektedirler.

3. 4. 5. 2. Forfaiting’de Taraflar

Forfaiting işleminde dört taraf bulunmaktadır.

- İhracatçı (Alacaklı) : Vadeli mal satışı yapan işletme
- İthalatçı (Borçlu) : Vadeli mal alımı yapan işletme
- Garantör Banka : Senedin ödeneceğini garanti eden banka
- Forfaiting Şirketi : İhracatçı firmanın finansmanını sağlayan işletme.

3. 4. 5. 3. Forfaiting’in Tarihsel Gelişimi

Poliçe ve bono, vb. borç araçlarının satıcıdan (ihracatçı) rücusuz satın alınması İkinci Dünya Savaşından sonra önem kazanmıştır (Onursal, 2000). Söz konusu tekniği geliştiren İsviçre bankaları 1960’lı yılların başında ABD ile Sovyetler Birliği arasındaki ticarete aracılıkta kullanmışlardır.

Dünyada forfaiting işlemlerinin yakın zamana kadar en büyük pay sahibi olan ülkeler Almanya ve İtalya'dır. Bu ülkeleri, İsviçre, İngiltere ve Avusturya izlemiştir. Son yıllarda ABD, Kanada, Güney Kore ve bazı Latin Amerika ülkeleri forfaiting tekniğinden daha fazla yararlanılması amacıyla ihracatçıları teşvik etmeye başlamışlardır (Uludağ ve Arıcan, 2001; Onursal, 2000).

Türkiye'de ise, forfaiting uygulamaları bankalarca başlatılmıştır. Böylece, Türk bankaları yabancı bir bankanın avalini taşıyan poliçe veya bonoyu satın alarak, belirli bir iskonto karşılığında ihracatçılarına ek finansman kaynağı sağlamaktadırlar.

3. 4. 5. 4. Forfaiting'in İşleyişi

Forfaiting işleminin birinci aşamasında, forfaiting fonlarıyla kredili bir satışını peşin satış haline dönüştürmek isteyen ihracatçının forfaiting işlemini yapacak finans kurumuna (forfaiter), ihracatçı firmanın unvanı, adresi ve ülkesi, ithalatçı firmanın unvanı, adresi ve ülkesi, ihracatın tutarı ile döviz cinsi ve vadesi, ödeme koşulları (peşin ödeme miktarı, taksitlerin miktarı ve vadeleri), borç araçları (poliçe, bono, akreditif), senetlerin ödeme yeri (varsa), banka avalı veya garanti mektubu (gerekliyse), aval veya garanti veren bankanın ünvanı, adresi ve ülkesi, ihracatçı ile ithalatçı arasında yapılan sözleşme veya akreditif metni, ihracatçının bankasınca onaylı imza sirküleri ve temlik mektubu gibi belgeleri vermesi gerekmektedir.

Söz konusu belge ve bilgilerin elde edilmesinden sonra yapılan değerlendirme sonucu forfaiter ile forfaitist arasında forfaiting konusu kredinin limiti, vadesi, iskonto oranının belirlendiği bir sözleşme imzalanır.

Son aşamada, ihracatçı malları gönderir ve malları teslim eden sevk belgelerini doğrudan veya kendi bankası aracılığıyla ithalatçının bankasına gönderir. İthalatçının bankası poliçe kabulü veya bono karşılığında belgeleri alıcıya teslim eder. Poliçe ya da bonoya aval kaydını koyar ve garanti mektubunu düzenler ve doğrudan ihracatçıya veya ihracatçının bankasına gönderir (Yavuz, 2008). İhracatçı bu senetleri forfaitere geri dönüş hakkı olmaksızın iskonto ettirmekte veya satmaktadır (Gözbaşı, 2003).

3. 4. 5. 5. Forfaiting'in Avantaj Ve Dezavantajları

Forfait işleminde ihracatçı ve ithalatçının bazı avantaj ve dezavantajları vardır.

3. 4. 5. 5. 1. İhracatçının Avantajları

- Her türlü ticari, finansal ve politik risk forfaiting şirketi tarafından üstlenilir, vadeli satış nakde çevrilerek ihracatçının asıl işi olan satış ile uğraşması sağlanır (Kobifinans, 2010)
- İhracatçı, riskinden çekindiği ülkelere, belli bir iskonto karşılığında rahatlıkla ürün satabilir. Vadeli alacaklar nakde dönüşerek bilançonun likitidesi artar.
- Borç araçları (poliçe ve bono), forfaiter (veya banka) tarafından genellikle sabit bir iskonto oranı uygulanarak satın alındığından, bu işlem ihracatçıya sabit faizli bir finansman imkanı sağlamakta ve ihracatçı faiz oranlarındaki değişimlerden etkilenmemektedir (Onursal, 2000).
- Tahsilat forfaiting şirketi tarafından gerçekleştirildiği için ihracatçı tahsilat masrafından kurtulur.
- İhracatçı firma alacaklarını anında paraya dönüştürdüğü için kredili satışlarının finansmanı için kaynak aramasına gerek kalmaz.

3. 4. 5. 5. 2. İhracatçının Dezavantajları

- Forfaiting işlemi komisyon açısından diğer tekniklere göre daha masraflıdır.
- Tüm riskler forfaiting şirketi tarafından üstlenilmektedir ve bu durumda kredi veren tarafından diğer işletmelere daha yüksek faiz oranı uygulanmaktadır.
- Garantörün güvenilirliğinin ihracatçı tarafından forfaiter'a anlatılması gerekmektedir. Bu süreç zaman alabilir.

3. 4. 5. 5. 3. İthalatçının Avantajları

- İthalatçı kendisine alternatif bir finansman kaynağı elde eder.
- Borçlanma kapasitesini ve çeşidini arttırma imkanına sahip olur.
- İthal edilen ürün firmanın bilançolarına dahil edilir ve ithalatçı böylece her türlü yatırım indiriminden yararlanma imkanına sahip olur.
- İşlemler hızlı ve basit bir yöntemle sonuçlanır.
- İthalatçı bankalardaki nakit kredilerini kullanmak zorunda kalmaz.
- Vade sonuna kadar sabit faiz oranı uygulanır.
- Forfaiting, özellikle mal ve hizmet ihracatından doğan ve belirli bir ödeme planına göre tahsil edilebilecek olan alacakların bir banka ya da bu alanda uzmanlaşmış bir finansman kurumu tarafından satın alınması olarak tanımlanabilmektedir.
 - Forfaiting işleminde genelde ithalatçının borcu karşılığında ihracatçıya verdiği emre yazılı senet ve poliçeler kullanılmakta, işlem gerçekleştikten sonra ihracatçının hiçbir yükümlülüğü kalmamaktadır.
 - Her çeşit alacak forfaiting işlemine konu edilebilirse de, uygulamada emre yazılı senet ve poliçe şeklindeki ticari alacaklar daha güvenli olduklarından tercih edilmektedirler.
 - Forfaiting veren kuruluş, belli bir iskonto oranı üzerinden devraldığı senet veya poliçe şeklindeki alacakların karşılığında, teminat olarak banka garantisini talep etmektedir.
 - Forfaiting işleminde ithal edilecek malın bedeli, bu malın ekonomik ömrüne yayılarak taksitlerle ödenmektedir.

- Önce ithalatçı ve ihracatçı firmalar arasında bir ticari anlaşma yapılmakta, fiyat ve ödeme planı saptanmaktadır (Kobifinans, 2010).

3. 4. 5. 5. 4. İthalatçının Dezavantajları

- İthalatçının bankadan aldığı aval veya garanti işletmenin gayrinakti kredi limitinin bir miktar azalmasına neden olur.
- İthalatçı aldığı aval veya garanti için belirli bir miktarda komisyon öder.
- İthalatçı ithal ettiği mallar ile ilgili ödeme bedelini kesinlikle ödemek zorundadır. Çünkü forfaiting şirketi tarafından alınan senetler kati bir ödeme yükümlülüğü doğurmaktadır (Yavuz, 2008).

3. 5. Yenilikçi İşletmelere Finansman Sağlayan Kuruluşlar

3. 5. 1. KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı)

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme Başkanlığı (KOSGEB) Türkiye’de ekonomik ve sosyal ihtiyaçların karşılanmasında, küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin payını ve etkinliğini artırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, teknolojik değişikliklere hızlı bir biçimde uyumlarını sağlamak, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun bir şekilde gerçekleştirmek amacıyla 3624 sayılı kanunla 20 Nisan 1990 tarihinde kurulmuştur (Pirtini, 2004). KOSGEB çalışan sayısı 1-150 arasında olan işletmelere çeşitli finansal destekler sunmaktadır. Üniversite sanayi işbirliği çerçevesinde KOSGEB tarafından üniversitelerle birlikte kurulan ve bir kuluçka merkezi görevi gören Teknoloji Geliştirme Merkezleri, yeni kurulan ve teknoloji geliştirmeye yönelik olan şirketlere ofis imkanı sağlamaktadır. Genellikle üniversite kampüsleri içerisinde kurulan bu merkezlerde teknoloji geliştirmek amacıyla yeni kurulan şirketlere belirli bir süre için (2 ila 4 yıl) sembolik bir kira karşılığı ofis ve atölye ortamı sağlanmaktadır (Ankara Ticaret Odası, 2010).

Teknoloji Geliştirme Merkezlerinde yer alsın ya da almasın teknoloji üreten şirketler yapacakları yatırımlar için uygun koşullarda KOSGEB desteklerinden

yararlanmaktadır. Söz konusu destekler hibe niteliğinde olup yapılan çalışmaya bağlı olarak belirli bir üst limit ile ve KOBİ'lerin yaptıkları harcamaların belirli bir oranıyla sınırlanmaktadır.

3. 5. 1. 1. KOSGEB'in AR-GE Destekleri

Ar-Ge Destekleri, TEKMER (Teknoloji Geliştirme Merkezi) ve Duvarsız Teknoloji İnkubatörü işbirliği protokolleri kapsamında ve teknoloji geliştirme ve yenilik programına katılan yararlanıcılara sağlanmaktadır (Argeportal, 2004).

Geri ödemeli destekler, malzeme, teçhizat ve prototip üretimi ile ilgili giderler ve deneme amaçlı hammadde temini desteği, kalite geliştirme ve teknolojik donanım desteği, geri ödemesiz destekler, danışmanlık desteği, Ar-Ge sonuçlarını yayınlama desteği, teknopark kira desteği, işlik tahsisi, yurtdışı kongre, konferans, panel sempozyum, toplantı, teknoloji fuarlarına katılım desteğidir.

3. 5. 1. 1. 1. AR-GE, İnovasyon Ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı

KOSGEB tarafından sunulan bu desteğin amacı, bilim ve teknolojiye dayalı yeni fikir ve buluşlara sahip KOBİ ve girişimcilerin geliştirilmesi, teknolojik fikirlere sahip tekno-girişimcilerin desteklenmesi, Ar-Ge kapasitesinin artırılması, mevcut Ar-Ge desteklerinin geliştirilmesi, inovatif faaliyetlerin desteklenmesi, Ar-Ge ve inovasyon proje sonuçlarının ticarileştirilmesini sağlamaktır (KOSGEB, 2010). Sunulan bu desteklerin süresi ise en az 12 ay en çok 24 ay sürmektedir. Tablo 15'de KOSGEB tarafından sunulan destekler, bu desteklerin oran ve üst limitleri verilmektedir.

Tablo 15**Ar-Ge, İnovasyon Ve Endüstriyel Uygulama Ve Destek Programı**

	Destek Üst Limiti (TL)	Destek Oranı(%)
Ar-Ge ve İnovasyon Programı		
İşlik Desteği	İşliklerden bedel alınmaz	
Kira Desteği	12.000	75
Makine-Teçhizat, Donanım, Hammadde, Yazılım ve Hizmet Alımı Giderleri Desteği	100.000	75
Makine-Teçhizat, Donanım, Hammadde, Yazılım ve Hizmet Alımı Giderleri Desteği (Geri Ödemeli)	200.000	75
Personel Gideri Desteği	100.000	75
Başlangıç Sermayesi Desteği	20.000	100
Proje Geliştirme Desteği	Proje Danışmanlık Desteği	25.000
	Eğitim Desteği	5.000
	Sınai ve Fikri Mülkiyet Hakları Desteği	25.000
	Proje Tanıtım Desteği	5.000
	Yurtdışı Kongre/Konferans/Fuar Ziyareti/Teknolojik İşbirliği Ziyareti Desteği	15.000
Endüstriyel Uygulama Programı		
Kira Desteği	18.000	75
Personel Gideri Desteği	100.000	75
Makine-Teçhizat, Donanım, Sarf Malzemesi, Yazılım ve Tasarım Gid. Desteği	150.000	75
Makine-Teçhizat, Donanım, Sarf Malzemesi, Yazılım ve Tasarım Giderleri Desteği (Geri Ödemeli)	200.000	75

Kaynak: KOSGEB, 2010

3. 5. 1. 1. 2. Girişimcilik Destek Programı

KOSGEB tarafından sunulan bu desteğin amacı, ekonomik kalkınma ve istihdam sorunlarının çözümünün temel faktörü olan girişimciliğin desteklenmesi ve

yaygınlaştırılması, başarılı ve sürdürülebilir işletmelerin kurulması, girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması olarak ifade edilebilmektedir.

Tablo 16

Girişimci Desteği Destek Unsurları

Destek unsuru		Üst Limiti(TL)	Destek Oranı(%) (1. ve 2.Bölge)	Destek Oranı(%) (3. ve 4.Bölge)
İşletme Kuruluş Desteği	Geri Ödemesiz	5.000	60	70
Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat ve Ofis Donanım Desteği	Geri Ödemesiz	10.000	Kadın ve Özürlü Girişimci:70	Kadın veya Özürlü Girişimci:80
İşletme Giderleri Desteği	Geri Ödemesiz	12.000		
Sabit Yatırım Desteği	Geri Ödemeli	70.000		

Kaynak: <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=8>

3. 5. 2. TÜBİTAK -TEYDEB

Türkiye’de kalkınma perspektifi ekonominin bilgiye dayalı olmasını zorlamaktadır. Bu yüzden Ar-Ge projelerinin desteklenmesi daha da önem kazanmaktadır. Türkiye’de insanların refah düzeyini artırmak ve yaşam kalitesini yükseltmek bilim, teknoloji ve inovasyon yeteneğimizin yükseltilmesine bağlıdır (Çolakoğlu, 2002).

Endüstriyel araştırma ve teknoloji geliştirmek, yenilikleri desteklemek ve özendirmek, yenilikleri izlemek ve üniversite-sanayi ilişkilerini geliştirmek TÜBİTAK'ın temel işlevleri arasındadır. Bu işlevleri gerçekleştirmek için oluşturulan programlar ve planlanan faaliyetler Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı (TEYDEB) tarafından yürütölmektedir (TÜBİTAK a).

Bu kuruluş, ölkemizde yerleşik tüm kuruluşların araştırma ve teknoloji geliştirme faaliyetlerini destekleyerek çağımızın en önemli ekonomik gelişme kaynağı olan teknolojinin toplumsal faydaya dönüşmesi sürecine katkıda bulunur.

3. 5. 2. 1. TÜBİTAK-TEYDEB Destekleri

- Sanayi Ar-Ge Proje Destekleme Programı
- Proje Pazarları Destekleme Programı
- KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programı
- Teknoloji ve Yenilik Odaklı Girişimleri Destekleme Programı
- Uluslararası Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı

1995 - 01 Temmuz 2010 tarihleri arasında TÜBİTAK-TEYDEB Destek Programlarına ilişkin istatistikler Tablo 17'de sunulmuştur.

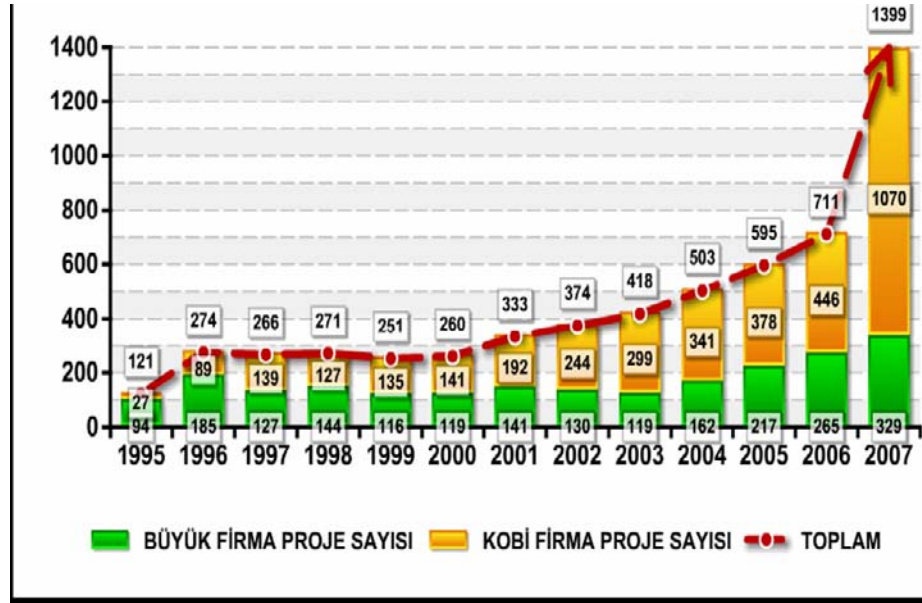
Tablo 17

TÜBİTAK-TEYDEB Destek Programı

Toplam proje başvurusu	11.154
Proje başvurusu yapan kuruluş sayısı	5.175
Büyük firmalara ait proje sayısı	3.058
Proje başvurusu yapan büyük firma sayısı	456
Proje başvurusu yapan KOBİ'lere ait proje sayısı	8.096
Proje başvurusu yapan KOBİ sayısı	4.719

Kaynak: <http://www.tubitak.gov.tr/sid/488/pid/478/index.htm>

Aşağıdaki şekilde TÜBİTAK Ar-Ge destek programları kapsamında yıllara göre proje başvuru sayıları Grafik 5'te görülmektedir. 1995- 2001 yılları arasında KOBİ'lerin başvurduğu proje sayısında önemli ölçüde artış yaşanmazken, 2001 yılından sonra özellikle de 2007 yılında önemli seviyede artış yaşanmıştır. Bu artışın sebebi, KOBİ'lerin bankalarda borçlanma konusunda sıkıntı çekmesi olabilmektedir.



Grafik 5. Yıllara Göre TÜBİTAK Ar-Ge destekleri

Kaynak: http://innoem.com/site_media/downloads/publications/Ar-Ge-destekleri-hakkinda.pdf

3. 5. 3. Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV)

Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV), 26 özel sektör, 6 kamu, 10 semsiyeye kuruluş ve 14 gerçek kişinin bir araya gelmesi ile kurulmuş bir vakıftır. Türkiye Cumhuriyeti ve Dünya Bankası arasında imzalanmış olan bir uluslararası borç anlaşması gereğince kurulmuş olduğu için, TTGV Kanunla kurulmuş vakıf statüsüne sahip üç vakıftan biridir.

TTGV'nin desteklerinin ana prensibini oluşturan geri dönüşlü ve yürütücü katkılı destekler, kamu fonlarının özel sektörün ulusal Ar-Ge harcamalarına daha fazla ağırlıkla katılmasını teşvik ederek "çarpan etkisi" sağlayan niteliği ile bugüne kadar ülkemiz Ar-Ge kapasitesine önemli faydalar sağlamıştır (TTGV, 2010).

TTGV tarafından sunulan destekleri 2006 – 2009 yılları arasında baktığımız zaman, desteklenen 126 milyon ABD Doları tutarındaki 352 projede toplam hizmet alım için ayrılan bütçenin, tüm projelerin toplam bütçesinin %15'ine karşılık geldiğini

söyleyebiliriz. Üniversitelerden yapılan hizmet alımlarının dağılımı ise ağırlıklı olarak teknik danışmanlık, çok az bir bölümü de test ve araştırma altyapılarından yararlanılması olarak gerçekleştirilmiştir. Üniversite ile yapılan bu hizmet alım işbirliklerinin toplamı, sağlanan 126 milyon ABD Doları desteğin bütçe bakımından % 4'üne karşılık gelmektedir. Üniversite ile işbirliği dışında kalan % 11 ise, kuruluşların kendi altyapılarında bulunmayan üretim yeteneklerinin alt yüklenicilerden hizmet alım yoluyla edinilmesi şeklinde gerçekleşmiştir (Telçeken, 2010).

3. 5. 4. EUREKA-TÜRKİYE

EUREKA pazar odaklı, kısa sürede ticarileşebilecek ürün ve süreçlerin geliştirilmesine yönelik projelerin desteklendiği uluslararası işbirliği platformudur. 1985 yılında Türkiye'nin de aralarında bulunduğu 18 ülke ve Avrupa Birliği'nin katılımıyla kurulan EUREKA o tarihten bu yana 2500'den fazla Ar-Ge projesinin desteklenmesini ve 25 Milyon Avro'nun üzerinde Ar-Ge hacmi yaratılmasını sağlamıştır (TÜBİTAK b).

EUREKA bünyesinde gözde teknoloji alanlarında büyük firmalar önderliğinde pek çok firmayı ve diğer Ar-Ge sağlayıcıları bir araya getiren yapılanmalar olarak tanımlanabilecek kümelerin (cluster) amacı, o alandaki yetkin kuruluşları bir araya getirerek, onların uzun vadeli stratejik projelerinin EUREKA programınca desteklenmesini sağlamaktır (Kiper, 2009).

2007 yılı itibariyle Türkiye'nin de arasında bulunduğu 38 ülke ve Avrupa Birliği EUREKA üyesidir.²

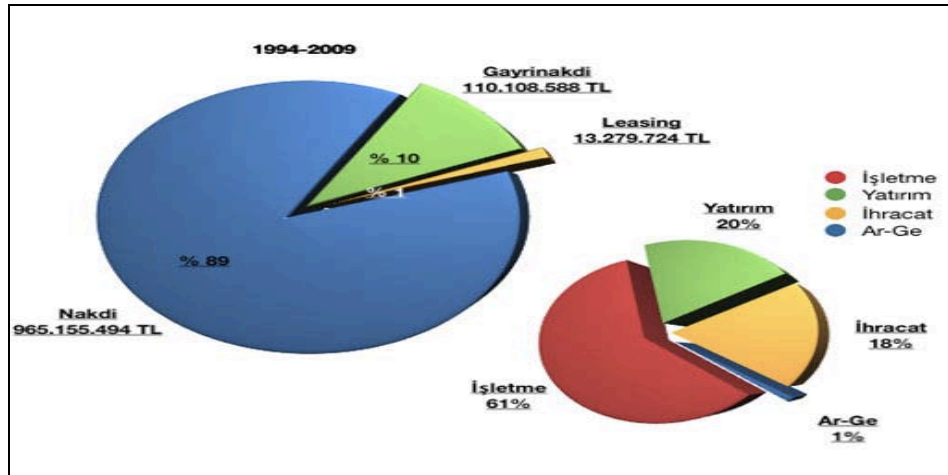
EUREKA, Avrupa'nın rekabetçiliğinin artırılması için EUREKA üye ülkelerindeki büyük sanayi kuruluşları ve KOBİ'ler, üniversiteler ve araştırma kuruluşları arasındaki kalıcı Ar-Ge işbirliklerinin artırılmasını amaçlamakta olan bir kuruluştur.

² Almanya,Avusturya,Belçika,Çek Cumhuriyeti,Belçika,Danimarka,Estonya,Fas,İrlanda,İspanya,İsveç,İsviçre,İsrail,İtalya,Norveç,Polonya,P ortekiz,Romanya,Rusya Federasyonu,San Marino,Finlandiya,Fransa,Güney Kıbrıs RumYönetimi,Hollanda,Hırvatistan,İngiltere,İzlanda,Letonya,Litvanya,Lüksemburg,Maceristan,Malta, Monako,Sırbatistan,Slovakya,Türkiye,Ukrayna,Yunanistan,Avrupa Birliği.

3. 5. 5. Kredi Garanti Fonu (KGF)

KGF, küçük ve orta ölçekli işletmeler için sağladığı kefaletle bu işletmelere destek vermekte, yatırımlarının ve işletmelerinin finansmanında banka kredisi kullanmalarını mümkün hale getirmekte, KOBİ'lere verdiği kefalet ve üstlendiği risk ile bu işletmelerin daha çok banka kredisi kullanabilmelerini sağlamakta, uzun vadeli ve uygun maliyetli kredilerden küçük işletmelerin de yararlanmasını mümkün hale getirmektedir. Aynı zamanda bu sayede, girişimcilik teşvik edilmekte ve yenilikçi yatırımların gerçekleştirilmesi, ileri teknoloji içeren küçük girişimlerin desteklenmesi sağlanmaktadır (Kredi Garanti Fonu a).

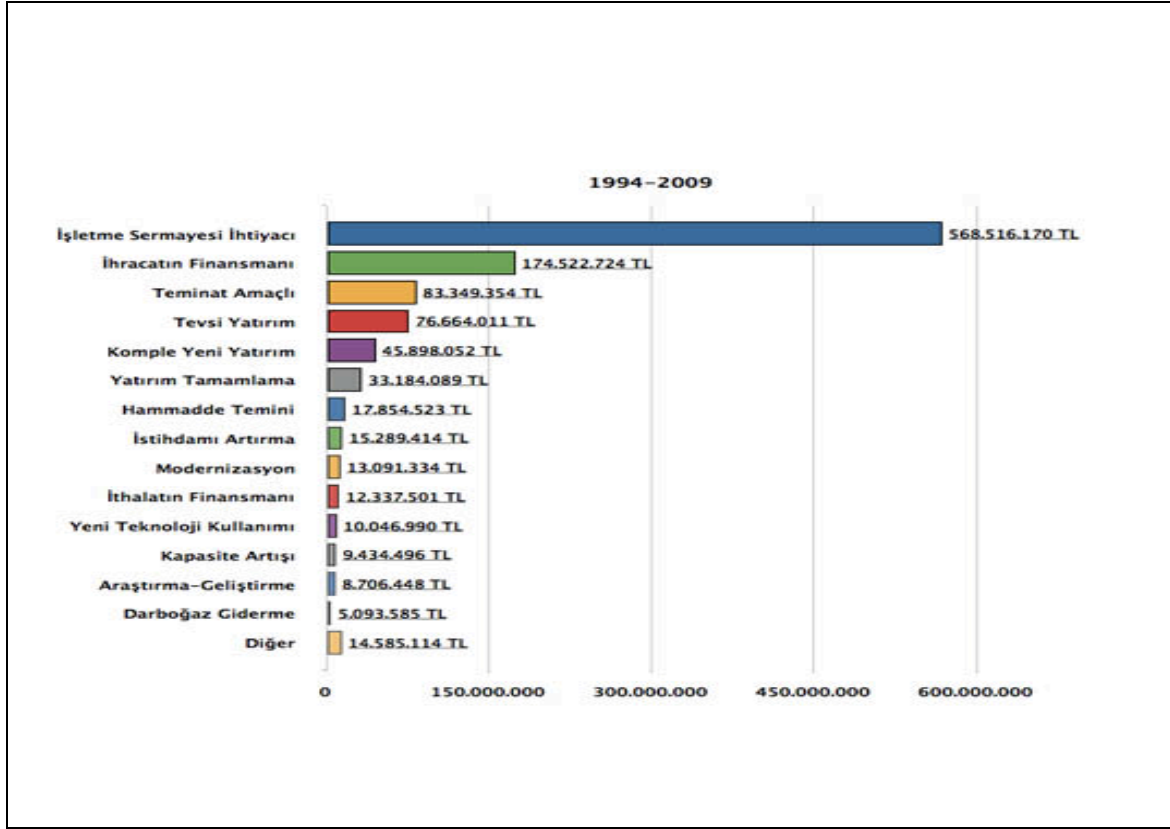
KGF, birçok banka ve finans kurumu ile işbirliği içerisinde çalışmakta ve kredinin %80'ine kadar kefalet vermektedir (Kredi Garanti Kredi Garanti Fonu b). KGF, yeni iş kurma, mevcut tesisin genişletilmesi, hammadde temini, yeni teknoloji kullanımı, yeni iş yerine taşınma, nakit sıkıntısını giderme, ihracat ve ithalatın finansmanı gibi kredilere destekler sağlamaktadır (Kredi Garanti Fonu c). KGF 1994-2009 yılları arasında toplam 6577 adet krediye kefalet vermiş ve bunların %89'u yani 5874 adedi nakdi kredidir. Nakdi kredilerinde 3482 adedi işletme, 1327 adedi yatırım, 959 adedi ihracat ve 106 adedi Ar-Ge kredilerine kefalet verilmiştir.



Grafik 6. KGF'nin Kullandığı Kredi Türleri Ve Alanları

Kaynak: http://www.kgf.com.tr/4_6.html

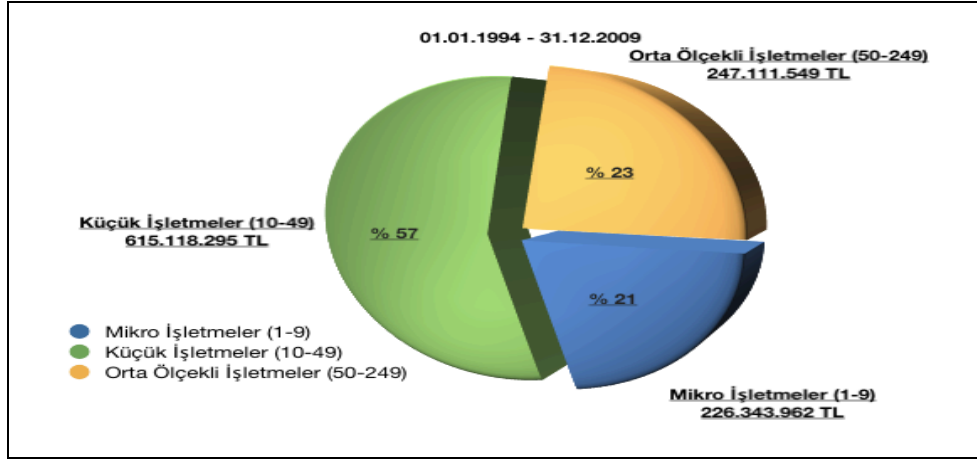
Grafik 7’de görülebileceği gibi Ar-Ge kredileri ve yeni teknoloji kullanım için verilen kredi teminatları KGF’nin kullandığı krediler içerisinde çok yüksek orana sahip olmamakla birlikte yenilikçi işletmelere destek sağlayan önemli bir finansal kuruluş olmaktadır.



Grafik 7:KGF Kredileri Kullanım Alanları

Kaynak: http://www.kgf.com.tr/4_9.htm

Grafik 8’de görülebileceği gibi işletmelerin ölçeklerine göre baktığımızda, %57 oranında küçük işletmelere destek sağlanmaktadır. Bunu takiben, %23 pay ile orta ölçekli işletmelere destek sağlanmakta ve son olarak %21 oranında mikro ölçekli işletmeler finanse edilmektedir.



Grafik 8: KGF'nin İşletme Ölçeğine Göre Kullandığı Kredi Tutarı

Kaynak: http://www.kgf.com.tr/4_13.htm

4. AMPİRİK ÇALIŞMA

4. 1. Araştırma Amacı Kapsamı Ve Yöntemi

Türkiye’de Teknoparklarda faaliyet gösteren ileri teknoloji kullanan yenilikçi küçük işletmelerin kendilerini nasıl finanse ettiklerini ortaya koymak ve bu tip işletmelerin yaşamış olduğu finansman sıkıntılarını analiz etmek bu çalışmanın amacıdır. Bu amaç doğrultusunda Türkiye’deki Teknoparklarda faaliyet gösteren işletmeler örneklemimizi oluşturmaktadır.

Verilerin toplanmasında nicel bir araştırma yöntemi olan anket ve yüz yüze görüşme teknikleri uygulanmıştır. Anketin oluşturulmasında daha önceden yapılmış benzer çalışmalar ile Teknoparklarda faaliyet gösteren işletmelerin bazıları ile yüz yüze görüşmeler yaparak hazırlanmıştır. Ankette açık uçlu ve çoktan seçmeli sorular bulunmaktadır. Anket formu üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde işletme ile ilgili genel bilgiler ve faaliyet alanı ile ilgili veriler elde edilmeye çalışılmıştır. Bu veriler elde edilmeye çalışılırken, işletmenin çalışan sayısı, çalışanların eğitim seviyeleri, finans departmanı varlığı ve faaliyette bulunduğu sektör gibi sorular sorulmuştur. İkinci bölümde Teknoparklarda bulunma nedenleri, Teknoparklar da faaliyet göstermenin onlara sağladığı faydalar olup olmadığı ve Teknoparklarda yer almanın onlara getiri sağlayıp sağlamadığı gibi sorular bulunmaktadır. Son olarak üçüncü bölümde ise şirketlerin finansman yapılarının nasıl olduğu ve finansman sorunlarının neler olduğunu anlamak amacıyla, dış finansman kullanıp kullanmadıkları, hangi dış finansman kaynaklarını kullandıkları, dış finansman sorunları yaşayıp yaşamadıkları eğer yaşıyorlarsa bunların neler olduğu gibi sorular bulunmaktadır.

Anket uygulama ve verilerin elde edilmesi için işletmelere e-mail atılmıştır. Nedeni olarak uygulama, Türkiye’de yer alan Teknoparklarda faaliyet gösteren işletmeler olduğu göz önüne alınırsa örnekleme en uygun yöntemin e-mail olduğu düşünülmüştür. Teknoparklarda faaliyet gösteren 683 işletmeye ulaşılmış ve 12.07.2010, 27.07.2010 ve 2.08.2010 tarihlerinde 3 kez e-mail ile ulaşılmıştır. Ancak, 54 işletmeden geri dönüş alınmıştır. Geri dönüş oranı düşük olmasına karşılık alınan veri kalitesi son derece yüksek olmuştur.

4. 2. Elde Edilen Bulgular

4. 2. 1. Genel Bulgular

Firmaların genel yapıları ile ilgili bulgular bu bölümde yer almaktadır.

4. 2. 1. 1. İşletmelerin Çalışan Personel Sayıları İle İlgili Bulgular

Örnekleme içerisinde yer alan işletmeler için önemli bir tanımlayıcı olan çalışan personel sayısı firmaların boyutları hakkında fikir sahibi olabilmemiz için önemli bir unsurdur.

Tablo 18

Çalışan Sayısına Göre İşletme Ölçeği

Şirket Kategorileri*	Şirket Sayısı	Yüzdellik Oranı
Mikro işletme (0-9 kişi)	33	61,11
Küçük İşletme (10-49kişi)	17	31,48
Orta İşletme (50-250 kişi)	4	7,41
Toplam	54	100

*Çalışan Sayısına Göre

Tablo 18'e baktığımız zaman 54 işletmenin 33 adedi mikro ölçekli işletme,17 tanesi küçük işletme ve 4 adedi ise orta büyüklükte işletmedir. Yüzdellik oranları da Tabloda görülebileceği gibi mikro işletmeler toplam içinde % 61,11 oranında onu takiben küçük işletmeler toplamın % 31,48'ini oluşturmaktadır. Son olarak orta boyutlu işletmeler ise küçük bir yüzdeliğe sahiptir ve toplamın %7,41'ini oluşturmaktadır.

4. 2. 1. 2. İşletme Çalışanlarının Eğitim Durumları

İşletme çalışanlarının eğitim durumları ile ilgili elde edilen bulgular Tablo 19'da sunulmuştur. Bu elde edilen veriler ise bir diğer bölümde yapılacak olan

ilişkilendirme kısmında kullanılacaktır. Yöneticilerin eğitim seviyesi ve dış finansman kullanım oranı ile finans departmanının var olup olmaması ilişkisi ortaya konacaktır.

4. 2. 1. 3. Yöneticilerin Eğitim Durumları

Çalışmamızda önemli bir genel bulgu olan yöneticilerin eğitim seviyesine baktığımız zaman ileri teknoloji kullanan ve yenilikçi işletmeler için beklenen bir durumda sonuçlanmıştır. Yönetici ve işçilerin eğitim seviyesinin liseden başlaması anket oluşturulmadan önce örnekleminizi oluşturan işletmelerin bir kısmı ile yapılan görüşme sonucunda ortaokul ve ilkokul mezunu sayısının çok küçük bir seviyede olduğu görülmüştür. Ankette lise seviyesinden daha düşük eğitim seviyeleri bulunmasının gereksiz olduğuna karar verilmiş ve dolayısı ile lise mezunu kategorisinden başlanarak anket sorusu şekillendirilmiştir.

Tablo 19'a baktığımız zaman lise mezunu ve doktora dereceli yönetici oranları toplam içerisinde düşük paya sahipken, en yüksek pay lisans mezunu yönetici kategorisindedir. Üniversite mezunu yönetici sayısı % 60,41 oranında iken bunu takiben toplam içindeki payı % 23,35 ile yüksek lisans mezunu yöneticiler gelmektedir. Bu durum yenilikçi küçük işletmeler için umut verici ve gelecek vaat edici bir durum olarak yorumlanabilir.

Tablo 19

Yöneticilerin Eğitim Seviyeleri

Eğitim Dereceleri	Yönetici Sayısı	Yüzdellik Oranı
Lise	17	8,63
Lisans	119	60,41
Yüksek Lisans	46	23,35
Doktora	15	7,61
Toplam	197	100,00

4. 2. 1. 4. İşçilerin Eğitim Durumları

Teknopark işletmelerinin ankete katılan 54 işletmesinin işçi eğitim durumlarına baktığımız zaman yaklaşık yarısının yani % 48,98'inin lise dereceli personel olduğunu görmekteyiz. Bunu takiben % 39,97 oranında lisans mezunu olduğu görülmektedir.

Tablo 20

İşçilerin Eğitim Seviyeleri

Eğitim Dereceleri	Yönetici Sayısı	Yüzdelik Oranı
Lise	337	48,98
Lisans	275	39,97
Yüksek Lisans	55	7,99
Doktora	21	3,05
Toplam	688	100,00

Teknopark işletmelerinin ankete katılan 54 işletmesinin işçi eğitim durumlarına baktığımız zaman yaklaşık yarısının yani yüzde 48,98' inin lise mezunu olduğunu görmekteyiz. Bunu takiben %39,97 oranında lisans mezunu olduğu görülmektedir.

4. 2. 1. 5. İşletmelerin Faaliyette Buldukları Alanlar İle İlgili Bulgular

Anket yapılan işletmelerin faaliyet gösterdikleri sektörler itibariyle dağılımına baktığımız zaman yani Tablo 21'de işletmelerin ağırlıklı olarak yazılım ve bilişim alanında faaliyet gösterdiklerini görmekteyiz. Buradan hareketle işletmeler ağırlıklı olarak hizmet sektöründe faaliyette bulunmaktadır sonucuna ulaşabiliriz.

Tablo 21**İşletmelerin Sektöre Göre Dağılımları**

Sektörler	şirket Sayısı	Yüzde Oranı
Yazılım	18	33,33
Bilişim	13	24,07
Ar-Ge	3	5,56
Danışmanlık	5	9,26
Bilgisayar oyunları	1	1,85
Sağlık	3	5,56
Hukuk	2	3,70
Seramik	2	3,70
Plastik imalatı	1	1,85
Otomasyon	1	1,85
Elektronik -makine tasarımı	4	7,41
Tekstil	1	1,85
Toplam	54	100,00

Yazılım ve bilişim alanlarını takiben danışmanlık, tasarım, Ar-Ge ve sağlık sektörleri gelmektedir. Yapılan alışma için sonuçların beklenen ile uyumlu olduğu görülmektedir. Yani örneklemimizi oluşturan işletmeler için ağırlıklı sektörlerin yazılım ve bilişim olması beklenen bir sonuçtur.

4. 2. 1. 6. İşletmelerin Sektörde Bulunma Süreleri İle İlgili Bulgular

Ankete katılan 54 işletme için sektörde yer alma süreleri de önemli bir genel bulgu olarak sayılmaktadır. Tablo 22’yi incelediğimiz zaman %50 oranında işletmenin yani 27 tane şirketin 5 ve 5 yıldan daha kısa bir süredir sektörde yer aldığını söyleyebiliriz. Bunu takiben yine 16 tane işletme 6 yıldan daha uzun, 10 yıldan daha kısa süredir bulunduğu sektörde faaliyet göstermektedir. 9 işletme ise 11-25 yıl arasında yer alırken 2 işletme de 26 yıldır veya 26 yıldan daha uzun süredir bulunduğu sektörde faaliyet göstermektedir. Tablo 22’den de anlaşılacağı gibi yüksek bir oranda işletme genç işletme olarak tanımlanabilir.

Tablo 22

İşletmelerin Sektörde Faaliyet Gösterme Süreleri

Sektörde Bulunma Süresi	Şirket Sayısı	Yüzdellik Oranı
0-5 yıl	27	50,00
6-10 yıl	16	29,63
11-25 yıl	9	16,67
26-	2	3,70
Toplam	54	100,00

4. 2. 1. 7. İşletmelerin Kuruluş Sermayelerini Nasıl Temin Ettikleri İle İlgili Bulgular

Yenilikçi işletmelerin kuruluş sermayelerini nasıl temin ettikleri Tablo 23’de görülmektedir. Ankete katılan 54 işletmenin 52 tanesi yani %96,30’u bu soruyu cevaplamış, 2 firma ise bu soruyu yanıtsız bırakmıştır.

Tablo 23

İşletmelerin Kuruluş Sermayeleri

	Şirket Sayısı	Yüzdelik Oranı
%100 Öz sermaye ile Kurulanlar	43	82,69
%100 Dış Finansman ile Kurulanlar	2	3,85
Öz sermaye ve Dış Finansman ile Kurulanlar	7	13,46
Toplam	52	100,00
Cevaplanmayan	2	

Cevaplayan 52 işletmenin 43 tanesi yani %82,69 gibi yüksek bir oranı %100 öz sermaye ile işletmesini kurmuştur. Bunun %3,85' i ise yani sadece 2 işletme %100 dış finansman kullanarak şirketini kurmuştur. Diğer kategorisi ise işletmelerden 7 tanesi tarafından seçilmiştir. Bu grubun ise %70 öz sermaye- %30 dış finansman, %5 öz sermaye -%95 dış finansman, %60 öz sermaye-%40 dış finansman, %20 öz sermaye-%80 dış finansman, %50 öz sermaye- %50 dış finansman, %66 öz sermaye-%34 dış finansman ve %50 öz sermaye-%50 dış finansman şeklinde olduğu alınan sonuçlarda görülmektedir.

4. 2. 1. 8. İşletmelerin Brüt Satış Tutarları İle İlgili Bulgular

Firmaların işletme ölçeklerinin belirlenmesinde önemli bir rol üstlenen sorulardan bir tanesi de şirketlerin yıllar bazında ortalama brüt satışlarıdır. Tablo 24'te işletmelerin brüt satış tutarları görülebilmektedir.

İşletmelerin brüt satış tutarları geri dönüş oranı, diğer verilere oranla düşük olmuştur. Ankete cevap veren 54 işletmenin 35 tanesi bu soruya yanıt vermiş ve bu şekilde şirketlerin 3 yıllık (2009-2008-2007) ortalama brüt satış tutarları belirlenmiştir. Ancak bazı işletmeler 2007 den sonra kuruldukları için yalnızca bir veya iki yıllık brüt satışlarının ortalamaları dikkate alınmıştır.

Tablo 24

İşletmelerin Ortalama Brüt Satış Tutarları

İşletme Sayısı	Ortalama Brüt Satış Tutarı(TL)	İşletme Sayısı	Ortalama Brüt Satış Tutarı(TL)
1	396.666,70	18	165.000
2	20.000	19	265.000
3	14.000	20	2.752.417
4	1.157.333	21	566.666,70
5	426.150	22	416.666,70
6	223.333,30	23	2000
7	150.000	24	1.333.333
8	5.200.000	25	32.500
9	633.333,30	26	316.666,70
10	63.333,33	27	711.000
11	189.666,70	28	1.233.333
12	3.166.667	29	42.000
13	20.000	30	550.000
14	1.500.000	31	18.000
15	15.000.000	32	100.000.000
16	306.666,70	33	3.000.000.000
17	1.015.626	34	409.670
35	7.000.000.000		

4. 2. 1. 9. İşletmelerde Finans Departmanı Olup Olmadığı İle İlgili Bulgular

Şirketler hakkında genel bilgi almak amacıyla sorulan bu soruda firmaların kurumsallaşp kurumsallaşmadıkları ve finans konusunda uzmanlaşma sağlanıp sağlanmadığı ile ilgili sorulmuş olan bu soruya işletmelerin % 81,48 kadar yüksek bir oranı hayır yanıtını vermiştir.

Tablo 25

İşletmelerin Finans Departmanı

Finans Departmanı	Şirket Sayı	Yüzdelik Oranı
Var	10	18,52
Yok	44	81,48
Toplam	54	100,00

Tablo 25’te de görülebileceği gibi ankete katılan firmaların sadece 10 tanesinde finans departmanı bulunmaktadır. Bu da işletmelerin geleneksel yöntemler ile yönetildiğini göstermektedir.

4. 2. 1. 10. İşletmelerde Finansal Karar Alıcı İle İlgili Bulgular

Şirketlerde finansal karar alıcılara baktığımız zaman ankete katılan 54 işletme içinde “işletme sahibi/yöneticisi” kategorisi 49 firma tarafından seçilmiştir (Tablo 26). Bunu takiben “finans yöneticisi” kategorisi 8 firma tarafından seçilmiş ve toplam içerisinde ancak %12,70 oranında kalmıştır. Bunu takiben %6,35’lik oran ile “muhasabe müdürü” kategorisi gelmektedir.

Tablo 26

İşletmelerde Finansal Karar Alıcılar

Finansal Karar Alıcı	Tercih Sayısı	Yüzdelik Oranı
İşletme Sahibi/Yönetici	49	77,78
Finans Yöneticisi/Müdürü	8	12,70
İşletmenin Herhangi bir Personeli	2	3,17
Muhasebe Müdürü	4	6,35
Toplam	63	100,00

Şirketlerin 44 tanesinde finans departmanının olmamasına bağlı olarak sonuç şaşırtıcı olarak gerçekleşmemiş ve beklenen bir sonuç ile karşılaşmıştır. Bu tip küçük işletmelerde çoğunlukla yöneticilerin işletme sahipleri olduğu düşünülünce yenilikçi işletmelerin de geleneksel yönetim tarzını benimsediği söylenebilir.

4. 2. 2. Teknoparklar İle İlgili Bulgular

4. 2. 2. 1. Herhangi Bir Teknoparkta Faaliyet Gösterme Süresi İle İlgili Bulgular

Ankete katılan 54 işletmenin teknoparkta yer alma süresi açık uçlu bir soru olarak ankette yer almaktadır. Dolayısı ile işletmelerin teknoparkta faaliyet gösterme sürelerine baktığımız zaman ortalama 3,32 yıl gibi bir süre olduğu görülmektedir. Yani yaklaşık olarak 3,5 yıl olduğunu söyleyebiliriz. Standart sapmayı incelediğimiz de ise sapmanın 2,34 gibi küçük bir rakam olduğunu görmekteyiz. Buda genel olarak işletmelerin teknoparklarda faaliyet gösterme süreleri birbirlerine yakın olarak seyretmektedir. Yine Tablo 27 incelendiğinde en uzun süre teknoparklardan herhangi

birinde faaliyet gösteren işletmenin 10 yıl boyunca burada yer aldığını ve en az teknoparkta faaliyet gösterme süresinin ise 0,25 yıl yani 3 ay olduğunu söyleyebiliriz.

Tablo 27

Teknoparklarda Faaliyet Gösterme Süresi Genel Bilgiler

Teknoparkta Faaliyet Gösterme Süresi	
Ortalama	3,32
Standart Sapma	2,34
Maksimum	10
Minimum	0,25

Teknoparklarda faaliyet gösteren 54 işletmenin içerisinde ortalama sürenin yani 3,32 yıl ve daha az süredir teknoparklarda faaliyet gösteren işletme sayısı 35'dir ve bu da toplamın %64,81'ini ifade etmektedir. 3,32 yıldan daha uzun süredir teknoparkta faaliyet gösteren işletme sayısı ise 19 dur. Bu da toplamın %35,19'unu ifade etmektedir. Verilerden çıkarılacak sonuç ise işletmeler, genel olarak kısa bir süredir herhangi bir teknoparkta faaliyet göstermektedirler.

Tablo 28

Teknoparklarda Faaliyet Gösterme Süresi

Teknoparkta Faaliyet Gösterme Süresi	Şirket Sayısı	Yüzde Oranı
<3,32	35	64,81
>3,32	19	35,19
Toplam	54	100,00

4. 2. 2. 2. Şirketlerin Teknoparkta Bulunma Nedenleri ile İlgili Bulgular

Türkiye’deki Teknoparklarda faaliyet gösteren işletmeler için, Teknoparklarda yer almalarının nedenleri önem derecesine göre Tablo 29’da özetlenmiştir.

1. derecede önemli neden : Vergi Avantajından Yararlanmak. Tercih sayısı 33 ve yüzde oranı 63,46’dır.

2. derecede önemli neden : Teknik Altyapı. Tercih sayısı 18 ve yüzde oranı 38,3 ‘tür.

3. derecede önemli neden : Danışmanlık Hizmetlerinden Yararlanmak. Tercih sayısı 12 ve yüzde oranı 29’dur.

4. derece önemli neden : Kolay Finansman Sağlayabilmek. Tercih sayısı 12 ve yüzde oranı 34,3 tür.

5. derece önemli neden : Ulaşım. Tercih sayısı 12 ve yüzde oranı 46,2’dir.

6. derece önemli neden : Diğer yani prestij, Ar-Ge destekleri, Nitelikli personele ulaşma kolaylığı, TÜBİTAK desteklerinden yararlanmak ve işbirliği gibi imkanlar sağlaması.

Tablo 29**İşletmelerin Teknoparkta Yer alma Nedenlerinin Önem Dereceleri**

Önem Derecesi	1		2		3		4		5		6	
	Yüzde	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde	Sayı
Vergi Avantajından Yararlanmak	63,46	33	17,02	8	22	9	8,57	3	7,69	2	5,88	1
Teknik Altyapı	17,31	9	38,3	18	15	6	14,3	5	7,69	2	17,7	3
Ulaşım	1,92	1	8,51	4	12	5	20	7	46,2	12	17,7	3
Danışmanlık Hizmetlerinden Yararlanmak	7,69	4	17,02	8	29	12	14,3	5	23,1	6	0	0
Kolay Finansman Sağlayabilmek	3,85	2	14,89	7	9,8	4	34,3	12	7,69	2	35,3	6
Diğer	5,77	3	4,26	2	12	5	8,57	3	7,69	2	23,5	4
Toplam	100	52	100	47	100	41	100	35	100	26	100	17

4. 2. 2. 3. Teknoparklar Tarafından Ar-Ge Çalışmaları İçin İmkanlar Sunulup Sunulmadığı İle İlgili Bulgular

İşletmelere teknopark yönetimleri tarafından Ar-Ge yapmalarına imkan sağlayacak destekler sunup sunmadıkları ile ilgili sorulan soruya verilen cevaplar Tablo 30'da özetlenmektedir.

Tablo 30

İşletmelere Ar-Ge Çalışmaları İçin Sunulan İmkanlar Oranı

	Şirket Sayısı	Yüzdelik Oranı
Evet	26	48,15
Hayır	28	51,85
Toplam	54	100

Ankete katılan işletmelerin 26 tanesi teknoparklar tarafından Ar-Ge için destekler sunulduğunu söylerken 28 tane şirket ise herhangi bir destek almadığını söylemektedir. Sonuçlara baktığımız zaman herhangi bir kanıya varmak mümkün olmamaktadır. Çünkü alınan sonuçlar birbirlerine oldukça yakındır.

Teknopark tarafından Ar-Ge imkanı sunduğunu söyleyen işletmelere bu imkanların neler olduğu sorulduğunda ise, iyi bir alt yapı imkanı yani laboratuvar, elektrik, internet vs. bununla birlikte Ar-Ge danışmanlık hizmetleri, bürokratik işlemlerde kolaylık sağlanması, işbirliği ve sinerji sağlanması, girişimciliğin mali olarak desteklenmesi, hibe ve teşvik gibi destekler sunulduğu verilen cevaplarda görülmektedir.

4. 2. 2. 4. Yenilikçi İşletmelere Finansal Destek Sağlayan Kuruluşlardan Yararlanma Durumu İle İlgili Bulgular

İleri teknoloji kullanan yenilikçi işletmelere destek sunan kuruluşlardan en yüksek oranda faydalanılan veya başka bir deyişle tercih edilen kuruluşun TÜBİTAK-TEYDEB olduğu Tablo 31’de görülmektedir. Bu kategori, yüzde 37,97 oran ile en fazla yenilikçi işletmelere destek sağlayan kuruluş olmuştur. Bunu takiben KOSGEB gelmektedir. KOSGEB de TÜBİTAK-TEYDEB’e yakın bir orana sahiptir. % 29,11 oran ile ikinci sırada en çok destek sağlayan kuruluş olduğunu görmekteyiz. Bazı şirketler bu kuruluşların hiçbirinden faydalanmamıştır. Bunların oranının da epey

yüksek seviyede olduğunu söylemek mümkündür. Bu oranın azaltılması için işletmelere bu kuruluşlar tarafından daha fazla tanıtım ve destekler sunulması sağlanmalıdır.

Tablo 31

Yenilikçi İşletmelere Finansal Destek Sağlayan Kuruluşlar Ve Oranları

Kuruluşlar	Tercih Sayısı	Yüzdeler Oranı
KOSGEB	23	29,11
TÜBİTAK-TEYDEB	30	37,97
EUREKA-TÜRKİYE	2	2,53
TTGV	4	5,06
Diğer	7	8,86
Hiçbiri	13	16,46
Toplam	79	100,00

Elde edilen sonuçlar beklenen şekilde gerçekleşmiştir. Yapılan diğer çalışmalarda da KOBİ niteliğindeki işletmeler daha çok KOSGEB, Ar-Ge yapan işletmeler için ise TÜBİTAK-TEYDEB'den finansman sağlamaktadırlar.

Tablo incelenirse diğer kuruluşlardan olan TÜBİTAK-KAMAG, AB 6. ve 7. Çerçeve programı ve Sanayi Bakanlığı Tekno Girişim Sermayesi de diğer destekler arasında yer almaktadır.

4. 2. 3.Finansman Yapısı Ve Finansal Sorunlar İle İlgili Bulgular

4. 2. 3. 1. Yenilikçi İşletmelerin Dış Finansman Kullanım Oranları ve Yıllar Bazında Dış Ve İç Finansman Oranları İle İlgili Bulgular

Anketi cevaplayan 54 işletmenin vermiş olduğu cevaplar doğrultusunda ileri teknoloji kullanan yeniliğe açık işletmelerde dış finansman ihtiyaçları yüksek olmasına karşılık dış kaynak kullanım oranları oldukça düşüktür.

Tablo 32'ye göre 11 tane işletme yani toplamın sadece %20,37'si dış kaynak kullanmaktadır. Dış finansman kullanmayanların oranı ise %79,63 oranındadır. Yenilik yapan, girişimci ve ileri teknoloji kullanan bu tip işletmelerin belki de diğer işletmelere göre daha çok dış kaynağa ihtiyaç duyduklarını söylememiz mümkündür. Sürekli gelişen ve yenilenen teknoloji, yeni ürün oluşturmanın riski düşünüldüğü zaman işletmeler için bu Tablo içler acısı gözükmemektedir.

Tablo 32

İşletmelerin Dış Finansman Kullanımı

Dış Finansman Kullanıyor musunuz?	Şirket Sayısı	Yüzdelerik Oran
Evet	11	20 ,37
Hayır	43	79 ,63
Toplam	54	10 0,00

Dış finansman kullanan 11 işletmenin son iki yıllık dış ve iç finansman kullanım yüzdeleri ile ilgili bilgi Tablo 33'de verilmektedir. Tabloyu incelediğimiz zaman kendilerini 2009 yılında tamamen dış kaynak ile finanse eden işletme sayısı 2

adettir. Bunu takiben %80 ve %90 oranında kendilerini dış finansman ile finanse eden işletme sayısı da oldukça az miktardadır. Ancak 2008 ve 2009 yıllarını karşılaştırdığımız zaman genel olarak dış finansman kullanım oranının arttığını görmekteyiz. 2008 yılı için dış ve iç finansman yüzdeleri olmayan işletmeler 2009 yılında sektöre giren şirketlerdir.

Tablo 33

İşletmelerin Dış-İç Finansman Kullanım Yüzdeleri

Yıllar	2009		2008	
	Dış Finansman %	İç Finansman %	Dış Finansman %	İç Finansman %
1	80	20	90	10
2	90	10	60	40
3	10	90	10	90
4	20	80	-	-
5	50	50	0	100
6	100	0	-	-
7	10	90	15	85
8	100	0	-	-
9	30	70	40	60
10	20	80	10	90
11	20	80	20	80

4. 2. 3. 2. Yenilikçi İşletmelerin Uzun Vadeli Finansmana Ulaşmada Sorun Yaşayıp Yaşamadıkları İle İlgili Bulgular.

Bu soru sadece dış finansman kullanan işletmelerin cevaplamaı gereken bir sorudur. Çünkü dış kaynak kullanmayan işletmeler dış finansman kullanma ile ilgili her hangi bir problem yaşamayacaklardır. Dolayısı ile 54 işletmeden yalnızca 11 adet işletme tarafından cevaplanmıştır.

Tablo 34

Uzun Vadeli Finansmana Ulaşmadaki Sorunlar

Uzun Vadeli Finansmana Ulaşmada Sorun Var mıdır?	Şirket Sayı	Yüzdelik Oran
Evet	7	63,64
Hayır	4	36,36
Toplam	11	100

Yukarıdaki Tablodan da anlaşılacağı gibi % 63,64 oranındaki işletme finansmana ulaşmada sorunlar yaşamaktadır.

4. 2. 3. 3. Yenilikçi İşletmelerin Uzun Vadeli Finansmana Ulaşmada Yaşadıkları Sorunların Neler Olduğu İle İlgili Bulgular.

Yenilikçi işletmelerin, Tablo 35’de uzun vadeli finansmana ulaşmada yaşadığı sorunların önem dereceleri incelendiğinde işletmeler için % 83,33 oran ile en önemli sorunun özkaynak yetersizliği olduğu görülmektedir. Bunu takiben ikinci derecede önemli olan problem ekonomik istikrarsızlıktır. Bunu takiben yenilikçi işletmelerin 3.

derecede önemli olan uzun vadeli krediye ulaşmaktaki güçlükler ve son olarak ta % 33,3 oran ile kredilerin zorlayan fiyat yapısı gelmektedir.

Tablo 35

İşletmelerin Uzun Vadeli Finansmana Ulaşmada Yaşadıkları Sorunlar Ve Derecelendirme

Önem Derecesi	1	2	3	4	5
	%	%	%	%	%
Özkaynak Yetersizliği	83,33	60	0	0	33,3
Ekonomik İstikrarsızlık	16,67	20	0	0	33,3
Uzun Vadeli Kredi Almadaki Güçlükler	0	0	50	0	33,3
Yatırım Kredilerinin Zorlayan Fiyat Yapısı	0	20	50	0	0
Diğer	0	0	0	0	0
Toplam	100	100	100	0	100

Tablo 35'e göre, dış finansman kullanan 11 şirketten 7 tanesi uzun vadeli finansman sorunları yaşamaktadır. Yani uzun vadeli finansmana ulaşmada sorun yaşayan işletmeler %63,6 oranındadır. Dış finansman kullanan 11 firmadan 4 tanesi ise uzun vadeli finansmana ulaşmada herhangi bir problem yaşamamaktadır. Bu oran ise %36,4 tür. Bu hipotez için bir ilişkilendirme sonucu almaya gerek duyulmamış çünkü sonuç çapraz Tablo ile yeteri kadar açık gözükmemektedir. Yani işletmeler uzun vadeli finansmana ulaşmada yaşadıkları sorunlar yüzünden dış finansman kullanmaktan kaçınmaktadırlar.

Tablo 36

Dış Finansman Kullanımı İle Uzun Vadeli Finansmana Ulaşmada Sorun Yaşanmasına İlişkin Çapraz Tablo

Uzun Vadeli Finansmana Ulaşmada Sorun Yaşanıyor mu?		Dış Finansman Kullanıyor mu?	Toplam
		Evet	
Evet	Sayı	7	7
	Yüzde %	63,6	63,6
Hayır	Sayı	4	4
	Yüzde %	36,4	36,4
Toplam	Sayı	11	11
	Yüzde %	100	100

Yukarıdaki Tabloda dış finansman kullanan 11 şirketten 7 tanesi uzun vadeli finansman sorunları yaşamaktadır. Yani uzun vadeli finansmana ulaşmada sorun yaşayan işletmeler %63,6 oranındadır. Dış finansman kullanan 11 firmadan 4 tanesi ise uzun vadeli finansmana ulaşmada herhangi bir problem yaşamamaktadır. Bu oran ise %36,4 tür. Bu hipotez için bir ilişkilendirme sonucu almaya gerek duyulmamış çünkü sonuç çapraz Tablo ile yeteri kadar açık gözükmemektedir. Yani işletmeler uzun vadeli finansmana ulaşmada yaşadıkları sorunlar yüzünden dış finansman kullanmaktan kaçınmaktadırlar.

4. 2. 3. 4. Yenilikçi İşletmelerin Dış Finansmanla İlgili Yaşadıkları Sorunların Neler Olduğu İle İlgili Bulgular

Dış finansman kullanan işletmelerin dış kaynak ile ilgili yaşadıkları sıkıntıların neler olduğunu Tablo 36'da görmemiz mümkündür.

Tablo 37

İşletmelerin Dış Finansman İle İlgili Sorunları

	Tercih Sayısı	Yüzdelerik Oran
Faiz Oranlarının Yüksekliği	3	15,79
Vade Kısalığı	4	21,05
Kredi Tutar Azlığı	3	15,79
Prosedür ile ilgili Problemler	9	47,37
Diğer	0	0,00
Toplam	19	100,00

En büyük sorunun %47,37'lik oranla prosedür ile ilgili problemler olduğunu söyleyebiliriz. Bunu takiben %21,05 oran ile kullanılan kredilerin vadelerinin kısa oluşu belirtilmiştir. Diğer önemli sorunun ise % 15,79 oranları ile kullanılan kredi tutarlarının tatmin edici tutarda olmaması ve kredilerin faiz ödemelerinin yani fiyatlarının yüksek olduğunu söyleyebiliriz.

4. 2. 3. 5. Yenilikçi İşletmelerin Kullandıkları Dış Finansman Kaynakları İle İlgili Bulgular

İleri teknoloji kullanan girişimci işletmelerin, kullandıkları dış finansman kaynaklarının neler olduğunu saptamak için sorulan bu sorunun cevabı için Tablo 37'ye baktığımız zaman, şirketlerin ilk olarak kullandıkları dış kaynağın Devlet Fonları/Destekleri olduğunu görmekteyiz. 2.derecede işletmelerin tercih ettikleri dış finansman kaynağı Ticari Bankalar ve Risk Sermayesi şirketleridir. Bunu takiben,

Türkiye’de girişimcilik için önemli bir destek olarak bilinen İş Melekleri gelmektedir. Son olarak da şirketler, Yabancı Ortak Tüzel kişilik, Tekno girişimcilik sermayesi gibi diğer finansman kaynakları ile kendilerini finanse etmektedirler.

Tablo 38

İşletmelerin Kullandıkları Dış Finansmanlar Ve Önem Dereceleri

	1	2	3	4	5	6	7	8
Önem Derecesi	%	%	%	%	%	%	%	%
Ticari Bankalar	25	25	0	25	0	0	0	33,3
Yurtdışı Finans Kurumları	0	0	0	0	0	0	0	0
Yatırım Bankaları	0	0	0	0	0	0	0	0
İş Melekleri	12,5	25	100	25	0	0	0	0
Risk Sermayesi	0	25	0	25	0	0	0	0
Devlet Fonları/Destekleri	50	25	0	25	0	0	0	0
Halka arz yolu ile	0	0	0	0	0	0	0	0
Diğer	12,5	0	0	0	0	0	0	66,7
Toplam	100	100	100	100	0	0	0	100

4. 2. 3. 6. Yenilikçi İşletmelerin Kullandıkları Alternatif Finansman Kaynakları İle İlgili Bulgular.

Dış Finansman kullanan şirketlerin ne oranda çağdaş finansman tekniklerini kullandıklarını görebilmek için sorulan sorunun cevabı Tablo 38’de görülmektedir.

Şirketlerin modern finansman tekniklerini çok düşük bir oranda kullandığı görülmektedir. Şirketlerin %81,82’si şu ana kadar alternatif finansman tekniklerinin hiçbirini kullanmamıştır. İşletmelerin yalnızca % 9,09’ u faktoring veya leasing kullanırken hiçbir işletme forfaiting veya franchising tekniğini kullanmamaktadır.

Elde edilen veriler beklendiği gibi sonuçlanmıştır. Çünkü Türkiye’de finansal sistemin temelini bankalar oluşturmakta ve çok küçük bir oranı alternatif finansman şirketleri tarafından oluşmaktadır.

Tablo 39

İşletmelerin Kullandıkları Alternatif Finansman Teknikleri

Alternatif Finansman Teknikleri	Yüzdeler Oran
Faktoring	9,09
Leasing	9,09
Forfaiting	0,00
Franchising	0,00
Diğer	0,00
Hiçbiri	81,82
Toplam	100,00

4. 2. 3. 7. Yenilikçi İşletmelerin En Son Kullandıkları Dış Finansmanın Kullanım Alanı İle İlgili Bulgular.

Yenilikçi işletmelerin almış oldukları dış finansmanı kullanım alanlarını görmememizi sağlayan bu soru için ankete katılan işletmelerin kullanım alanları incelendiği zaman Ar-Ge için dış finansman kullanan işletmelerin oranı %69,23'tür. Sayı olarak da 11 işletmenin 9 tanesi almış olduğu dış finansmanı Ar-Ge için kullanmıştır. Bunların 2 tanesi ise (% 15,38'i) pazarlama, pazar araştırması gibi servisler için kullanmıştır. Bir tane işletme ise almış olduğu krediyi üretim kapasitesini arttırmak için kullanmıştır.

Tablo 40

İşletmelerin Dış Kaynak Kullanım Alanları

	Tercih Sayısı	Yüzdeler Oran
AR-GE	9	69,23
Üretim Kapasite Arttırımı	1	7,69
Dışarıdan alınan servisler (pazarlama, pazar araştırma vb.)	2	15,38
Diğer	1	7,69
Toplam	13	100,00

4. 2. 4. Testler

Araştırmada verilerin elde edilmesinde anket yönteminin kullanıldığından bahsetmiştik. Anketlerin yorumlanması ve ilişkilerin sınanması için ANOVA ve regresyon analizi kullanılmıştır. ANOVA çoktan seçmeli soruların analizinde kullanılabilenken, regresyon analizi de açık uçlu soruların ilişkilerinin sınanmasında kullanılmıştır. İşletme ölçeğinin göstergelerinden birisi olan brüt satışlar ile bağımlı değişkenlerin analizinde Logit Regresyon Analizi kullanılmıştır. Çünkü elde edilen veri yapısı için uygulanabilecek olan bu yöntem ile bağımlı değişkenin '1' yani durumun gerçekleşmesi olasılığı, '0' durumun gerçekleşmemesi olasılığı gibi 'dummy değerler' almaktadırlar.

4. 2. 4. 1. Hipotezler ve İlişkilerin Sınanması

Hipotez 1: İşletme ölçeği ile dış finansman kullanımını arasında anlamlı bir ilişki vardır.

İşletmenin ölçeği değişkeni ankette iki farklı şekilde belirlenmektedir. Bunlardan ilki, işletmedeki çalışan sayısına göredir. Diğeri ise şirketin brüt satışlarına

göre işletme ölçeği belirlenmesidir. Analizin doğru olması için işletme ölçeği ile ilişkilendirme yapılırken, iki şekilde elde edilen işletme ölçeği verileri kullanılacaktır.

İşletme Ölçeği Çalışan Sayısına Göre Belirlenmiş Olarak

$$H_0 : \prod_i \prod_j = \prod_{ij}$$

Dış finansman kullanımı ile işletme ölçeği arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

$$H_1 : \prod_i \prod_j \neq \prod_{ij}$$

Dış finansman kullanımı ile işletme ölçeği arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 41

İşletme Ölçeği Ve Dış Finansman Kullanımına İlişkin Çapraz Tablo

İşletme Ölçeği		Dış Finansman Kullanımı		Toplam
		Evet	Hayır	
Mikro	Sayı	5	28	33
	Yüzde %	15,2	84,8	100
Küçük	Sayı	6	11	17
	Yüzde %	35,3	64,7	100
Orta	Sayı	0	4	4
	Yüzde %	0	100	100
Toplam	Sayı	11	43	54
	Yüzde %	20,4	79,6	100

Çapraz Tabloya göre, mikro ölçekli işletmelerin %15,2'si dış finansman kullanırken, %84,8'i dış finansman kullanmamaktadır. Küçük ölçekli işletmelerin %35,3' ü dış finansman kullanırken %64,7'si ise dış finansman kullanmamaktadır. Orta büyüklükteki işletmelerde ise ankete katılan işletmelerin hiçbiri dış finansman kullanmamaktadır.

%5 anlam düzeyinde ,

$P=0,141 > 0,05 H_0$ hipotezi kabul edilir. Dış finansman kullanımı ile işletme

ölçeği arasında anlamlı bir ilişki yoktur sonucuna varılır.

İşletme Ölçeği Brüt Satışa Bağlı Olarak Belirlendiğinde

Y=1; Dış Finansman Kullanıyor

Y=0; Dış Finansman Kullanmıyor

X= Brüt satışlar (Bağımsız Değişken)

Y= 1,313 + 0,000 X

Gözlem Sayısı (N): 35

Olabilirlik oranı (LR): 34,275

Açıklama Gücü (R²): 0.034

Z: 0,753

Bağımsız değişken durumundaki işletme brüt satışları, bağımlı değişken durumundaki dış finansman kullanımına ait varyansın % 3,4'ünü açıklamaktadır.

%5 anlam düzeyinde,

P=0.383 > 0,05 İşletme brüt satışları ile dış finansman kullanımı arasında istatistiksel bir ilişki yoktur.

Hipotez 2: İşletme ölçeği ile finans departmanı varlığı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

İşletme Ölçeği Çalışan Sayısına Göre Belirlenmiş Olarak

$$H_0 : \prod_i \prod_j = \prod_{ij}$$

İşletme ölçeği ile finans departmanı varlığı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

$$H_1 : \prod_i \prod_j \neq \prod_{ij}$$

İşletme ölçeği ile finans departmanı varlığı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 42

İşletme Ölçeği Ve Finans Departmanı Varlığına İlişkin Çapraz Tablo

İşletme Ölçeği		Finans Departmanı Var mı?		Toplam
		Var	Yok	
Mikro	Sayı	3	30	33
	Yüzde %	9,1	90,9	100
Küçük	Sayı	4	13	17
	Yüzde %	23,5	76,5	100
Orta	Sayı	3	1	4
	Yüzde %	75	25	100
Toplam	Sayı	10	44	54
	Yüzde %	18,5	81,5	100

Çapraz Tabloya göre, mikro ölçekli işletmelerin %9,1 'inde finans departmanı varken, %90,9 'unda finans departmanı bulunmamaktadır. Küçük işletmelerin, %23,5'inde finans departmanı varken, %76,5'inde finans departmanı bulunmamaktadır. Orta ölçekli işletmelerin ise %75'inde ayrı bir finans departmanı varken, %25'inde ise finans departmanı yoktur.

%5 anlam düzeyinde,

$P=0,005 < 0,05$ H_0 hipotezi reddedilir. Finans departmanı varlığı ile işletme ölçeği arasında anlamlı bir ilişki vardır.

İşletme Ölçeği Brüt Satışa Bağlı Olarak Belirlendiğinde

$$Y = - 1,557 + 0,001 X$$

Y=1; Finans Departmanı Var

Y=0; Finans Departmanı Yok

X= Brüt satışlar (Bağımsız Değişken)

Gözlem Sayısı (N): 35

Olabilirlik oranı (LR): 32,865

Açıklama Gücü (R^2): 0,095

Z: 2,163

Bağımsız değişken durumundaki işletme brüt satışları, bağımlı değişken durumundaki dış finansman kullanımına ait varyansın % 9,5'ini açıklamaktadır.

% 5 anlam düzeyinde,

$P=0,141 > 0,05$ işletme brüt satışları ile finans birimi varlığı arasında istatistiksel bir ilişki yoktur.

Hipotez 3: Sektörde bulunma süresi ile dış kaynak(finansman) kullanma arasında anlamlı bir ilişki vardır.

$$H_0 : \prod_i \prod_j = \prod_{ij}$$

Sektörde bulunma süresi ile dış finansman kullanımı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

$$H_1 : \prod_i \prod_j \neq \prod_{ij}$$

Sektörde bulunma süresi ile dış finansman kullanımı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 43

Sektörde Bulunma Süresi İle Dış Finansman Kullanımına İlişkin Çapraz

Tablo

Sektörde Bulunma Süresi (Yıl)		Dış Finansman Kullanımı		Toplam
		Evet	Hayır	
0-5	Sayı	6	21	27
	Yüzde %	22,2	77,8	100
6-10	Sayı	4	12	16
	Yüzde %	25	75	100
11-25	Sayı	1	8	9
	Yüzde %	11,1	88,9	100
26-	Sayı	0	2	2
	Yüzde %	0	100	100
Toplam	Sayı	11	43	54
	Yüzde %	20,4	79,63	100

Çapraz Tabloya göre, sektörde 0-5 yıl arası tecrübeye sahip işletmelerin %22,2'si dış finansman kullanmakta, %77,8'i dış finansman kullanmamakta, sektörde 6-10 yıl tecrübeye sahip işletmelerin %25'i dış finansman kullanmakta %75 'i dış finansman kullanmamakta, 11-25 yıl tecrübeye sahip şirketlerin %11,1'i dış finansman kullanmakta ve %88,9'u dış finansman kullanmamaktadır. Bunu takiben sektörde 26 yıl ve daha uzun yıllar tecrübeye sahip işletmelerin ise hiçbiri dış finansman kullanmamaktadır.

% 5 anlam düzeyinde ,

$P=0,740>0,05$ H_0 hipotezi kabul edilir. Sektörde bulunma süresi ile dış finansman kullanımı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

Hipotez 4: Finans departmanı varlığı ile dış finansman kullanımı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

$$H_0 : \prod_i \prod_j = \prod_{ij}$$

Finans departmanı varlığı ile dış finansman kullanımını arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

$$H_1 : \prod_i \prod_j \neq \prod_{ij}$$

Finans departmanı varlığı ile dış finansman kullanımını arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 44

Finans Departmanı Varlığı İle Dış Finansman Kullanımına İlişkin Çapraz Tablo

Finans Departmanı Var mıdır?		Dış Finansman Kullanımı		Toplam
		Evet	Hayır	
Var	Sayı	3	7	10
	Yüzde %	30	70	100
Yok	Sayı	8	43	51
	Yüzde %	18,2	81,8	100
Toplam	Sayı	11	43	54
	Yüzde %	20,4	79,6	100

Çapraz Tabloya göre, finans departmanı olan işletmelerin %30'u dış finansman kullanmak ta iken %70'i dış finansman kullanmamaktadır. Finans departmanı olmayan işletmelerin ise %18,2'si dış finansman kullanırken, %81,8'i dış finansman kullanmamaktadır.

% 5 anlam düzeyinde

$P=0,402 > 0,05$ H_0 hipotezi kabul edilir. Finans departmanı varlığı ile dış finansman kullanımını arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

Hipotez 5: İşletme ölçeği ile finansal karar alıcının finans müdürü veya muhasebe müdürü olması arasında anlamlı bir ilişki vardır.

İşletmelerdeki finansal karar alıcıların finans müdürü olması durumu ile işletme ölçeği arasında anlamlı bir ilişki var olup olmadığının test edildiği bu hipotezin amacı işletme ölçeği büyüdükçe finansal karar alıcının konusunda uzman kişi olup olmadığını incelemektir.

İşletme Ölçeği Çalışan Sayısına Göre Belirlenmiş Olarak

Finans müdürü ile İşletme Ölçeği

$$H_0 : \prod_i \prod_j = \prod_{ij}$$

İşletme ölçeği ile karar vericinin finans müdürü olmasında istatistiksel bir ilişki yoktur.

$$H_1 : \prod_i \prod_j \neq \prod_{ij}$$

İşletme ölçeği ile karar vericinin finans müdürü olmasında istatistiksel bir ilişki vardır.

Tablo 45

İşletme Ölçeği İle Finansal Karar Alıcının Finans Müdürü Olmasına İlişkin Çapraz Tablo

İşletme Ölçeği		Finans Müdürü		Toplam
		Evet	Hayır	
Mikro	Sayı	2	31	33
	Yüzde %	6,1	93,9	100
Küçük	Sayı	3	14	17
	Yüzde %	17,6	82,4	100
Orta	Sayı	3	1	4
	Yüzde %	75	25	100
Toplam	Sayı	8	46	54
	Yüzde %	14,8	85,2	100

Çapraz Tabloya göre, işletme mikro ölçekli bir firma ise finansal karar alıcının finans müdürü olması durumu %6,1 iken finansal karar alıcının finans müdürü olmaması durumu ise %93,9 gibi yüksek bir seviyededir. Yine Tabloyu incelediğimiz

zaman küçük ölçekli işletmelerin finansal karar alıcısının finans müdürü olması %17,6 iken olmaması durumu ise %82,4 tür. Orta ölçekli işletmelerde ise finansal karar alıcının finans müdürü olması oranı %75 iken olmaması %25'tir.

% 5 anlam düzeyinde,

$P=0,001 < 0,05$ H_0 hipotezi reddedilir. İşletme ölçeği ile karar vericinin finans müdürü olması arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Muhasebe Müdürü ile İşletme Ölçeği

$$H_0 : \prod_i \prod_j = \prod_{ij}$$

İşletme ölçeği ile karar vericinin muhasebe müdürü olmasında istatistiksel bir ilişki yoktur.

$$H_1 : \prod_i \prod_j \neq \prod_{ij}$$

İşletme ölçeği ile karar vericinin muhasebe müdürü olmasında istatistiksel bir ilişki vardır.

Tablo 46

İşletme Ölçeği İle Finansal Karar Alıcının Muhasebe Müdürü Olmasına İlişkin Çapraz Tablo

İşletme Ölçeği		Muhasebe Müdürü		Toplam
		Evet	Hayır	
Mikro	Sayı	2	31	33
	Yüzde %	6,1	93,9	100
Küçük	Sayı	1	16	17
	Yüzde %	5,9	94,1	100
Orta	Sayı	1	3	4
	Yüzde %	25	75	100
Toplam	Sayı	4	50	54
	Yüzde %	7,4	92,6	100

Çapraz Tabloya göre, mikro ölçekli işletmelerin 31 tanesinde finansal karar alıcı muhasebe müdürü değilken 2 tanesinde finansal karar alıcı muhasebe müdürüdür. Küçük ölçekli işletmelerde 16 işletmenin finansal karar alıcısı muhasebe müdürü değilken 1 tanesinde karar alıcı muhasebe müdürüdür. Bunu takiben orta ölçekli üç işletmede finansal karar alıcı muhasebe müdürü değilken 1 tane işletmede finansal karar alıcı muhasebe müdürüdür. Orta ölçekli işletmelerin %25' inde finansal karar alıcı muhasebe müdürü iken, %75' inde finansal karar alıcı muhasebe müdürü değildir.

% 5 sonucuna göre,

$P=0,377>0,05$ H_0 hipotezi kabul edilir. İşletme ölçeği ile karar vericinin muhasebe müdürü olması arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

İşletme Ölçeği Brüt Satışa Bağlı Belirlenerek

Finans Müdürü ile İşletme Ölçeği

Y=1; Finansal Karar Alıcı Finans Müdürü

Y=0; Finansal Karar Alıcı Finans Müdürü Değil

X= Brüt satışlar (Bağımsız Değişken)

$$Y = -1,781 + 0,05 X$$

Gözlem Sayısı (N): 35

Olabilirlik oranı (LR): 32,865

Açıklama Gücü (R^2): 0,524

Z: 2,537

Bağımsız değişken durumundaki işletme brüt satışları bağımlı değişken durumundaki karar vericinin finans yöneticisi olması değişkenine ait varyansın %52,4'ünü açıklamaktadır.

% 5 anlam düzeyinde;

$P=0,011 < 0,05$ işletme brüt satışları ile karar vericinin finans müdürü olması arasında istatistiksel bir ilişki vardır.

Muhasebe Müdürü ile İşletme Ölçeği

Y=1; Finansal Karar Alıcı Muhasebe Müdürü

Y=0; Finansal Karar Alıcı Muhasebe Müdürü Değil

X= Brüt satışlar (Bağımsız Değişken)

$$Y = -2,298 + 0,000 X$$

Gözlem Sayısı (N): 35

Olabilirlik oranı (LR): 20,123

Açıklama Gücü (R^2): 0,023

Z: 0,353

Bağımsız değişken durumundaki işletme brüt satışları bağımlı değişken durumundaki karar vericinin muhasebe müdürü olması değişkenine ait varyansın % 2,3'ünü açıklamaktadır.

% 5 anlam düzeyinde,

$P=0,55>0,05$ işletme brüt satışları ile karar vericinin muhasebe müdürü olması arasında istatistiksel bir ilişki yoktur.

Hipotez 6: İşletme ölçeği ile yönetici eğitim seviyesi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Hipotez 6 için, doğrusal regresyon uygulanmıştır. Hem yönetici eğitim seviyesi hem de brüt satışlar sürekli değerlerden oluşmaktadır.

İşletme Ölçeği Brüt Satışa Bağlı Belirlenerek

Y=Yönetici eğitim seviyesi

X=Brüt Satışlar (Bağımsız Değişken)

$Y = 2,896 + 2,391 X$

Gözlem Sayısı (N): 35

Bağımsız değişken durumundaki işletme brüt satışları bağımlı değişken durumundaki yönetici eğitim seviyesi değişkenine ait varyansın %75'ni açıklamaktadır.

% 5 anlam düzeyinde,

$P=0,041<0,05$ işletme brüt satışları ile yönetici eğitim seviyesi arasında istatistiksel bir ilişki vardır.

Hipotez 7: İşletme ölçeği ile uzun vadeli finansmana ulaşmada yaşanan sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.

İşletme Ölçeği Çalışan Sayısına Göre Belirlenmiş Olarak

$$H_0 : \prod_i \prod_j = \prod_{ij}$$

İşletme ölçeği ile uzun vadeli finansmana ulaşmada yaşanan sorunlar arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

$$H_1 : \prod_i \prod_j \neq \prod_{ij}$$

İşletme ölçeği ile uzun vadeli finansmana ulaşmada yaşanan sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 47

İşletme Ölçeği ile Uzun Vadeli Finansmana Ulaşmada Sorun Yaşanmasına İlişkin Çapraz Tablo

İşletme Ölçeği		Uzun Vadeli Finansmana Ulaşmada Sorun Yaşanıyor mu?		Toplam
		Evet	Hayır	
Mikro	Sayı	3	2	5
	Yüzde %	60	40	100
Küçük	Sayı	4	2	6
	Yüzde %	66,7	33,3	100
Toplam	Sayı	7	4	11
	Yüzde %	63,6	36,4	100

Çapraz Tabloya göre, 11 tane dış finansman kullanan şirketten Mikro ölçekli olanların %60'ı uzun vadeli finansmana ulaşmada sorun yaşarken %40'ı ise uzun vadeli finansmana ulaşmada herhangi bir sorun yaşanmamaktadır. Küçük ölçekli işletmelerin ise %66,7 si uzun vadeli finansmana ulaşmada sorun yaşarken %33,3'ü uzun vadeli finansmana ulaşmada herhangi bir sorun yaşamamaktadır.

% 5 anlam düzeyinde,

$P=0,819>0,05$ H_0 hipotezi kabul edilir. İşletme ölçeği ile uzun vadeli finansmana ulaşmada yaşanan sorunlar arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

İşletme Ölçeği Brüt Satışa Bağlı Belirlenerek

Y=1; Uzun Vadeli Finansmana Ulaşmada Sorun Yaşanıyor

Y=0; Uzun Vadeli Finansmana Ulaşmada Sorun Yaşanmıyor

X= Brüt satışlar (Bağımsız Değişken)

Y= -2,656 + 0,00 X

Gözlem Sayısı (N): 35

Olabilirlik oranı (LR): 14,944

Açıklama Gücü (R²): 0,031

Z: 0,388

Bağımsız değişken durumundaki işletme brüt satışları bağımlı değişken durumundaki uzun vadeli finansman sorunları değişkenine ait varyansın % 3,1'ini açıklamaktadır.

%5 anlam düzeyinde,

P=0,533>0,05 işletme ölçeği ile uzun vadeli finansmana ulaşmada sorun yaşanması arasında istatistiksel bir ilişki yoktur.

Hipotez 8: Finansal karar alıcı profesyonel yönetici ile uzun vadeli finansmana ulaşmada sorun yaşanması arasında anlamlı bir ilişki vardır

Finans Yöneticisi ile Uzun Vadeli Finansman

$$H_0 : \prod_i \prod_j = \prod_{ij}$$

Finans yöneticisinin karar verici olması ile uzun vadeli finansman sorunları arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

$$H_1 : \prod_i \prod_j \neq \prod_{ij}$$

Finans yöneticisinin karar verici olması ile uzun vadeli finansman sorunları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 48

Finansal Karar Alıcının Finans Yöneticisi Olması Ve Uzun Vadeli Finansmana Ulaşmada Sorun Yaşanmasına İlişkin Çapraz Tablo

Finans Yöneticisi		Uzun Vadeli Finansmana Ulaşmada Sorun Yaşanıyor mu?		Toplam
		Evet	Hayır	
Hayır	Sayı	1	1	2
	Yüzde %	50	50	100
Evet	Sayı	6	3	6
	Yüzde %	66,7	33,3	100
Toplam	Sayı	7	4	11
	Yüzde %	63,6	36,4	100

Çapraz Tabloya göre, finansal karar alıcı finans yöneticisi olduğu durumda işletmenin uzun vadeli finansmana ulaşmada sorun yaşayan işletmeler %50 oranında iken uzun vadeli finansmana ulaşmadaki sorun yaşanmaması ise %50 oranındadır.

%5 anlam düzeyinde,

$P=0,658>0,05$ H_0 hipotezi kabul edilir. Finans yöneticisinin karar verici olması ile uzun vadeli finansman sorunları arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

Muhasebe Müdürü ile Uzun Vadeli Finansman

$$H_0 : \prod_i \prod_j = \prod_{ij}$$

Muhasebe müdürünün karar verici olması ile uzun vadeli finansman sorunları arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

$$H_1 : \prod_i \prod_j \neq \prod_{ij}$$

Muhasebe müdürünün karar verici olması ile uzun vadeli finansman sorunları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 49

Finansal Karar Vericinin Muhasebe Müdürü Olması Durumunda Uzun Vadeli Finansmana Ulaşmada Sorun Yaşanmasına İlişkin Çapraz Tablo

Muhasebe Müdürü		Uzun Vadeli Finansmana Ulaşmada Sorun Yaşanıyor mu?		Toplam
		Evet	Hayır	
Hayır	Sayı	0	1	1
	Yüzde %	0	100	100
Evet	Sayı	7	3	10
	Yüzde %	70	30	100
Toplam	Sayı	7	4	11
	Yüzde %	63,6	36,4	100

%5 anlam düzeyinde,

$P=0,165 > 0,05$ H_0 hipotezi kabul edilir. Muhasebe müdürünün karar verici olması ile uzun vadeli finansman sorunları arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

Hipotez 9: Finans departmanı varlığı ile uzun vadeli finansmana ulaşmada sorun yaşanmaması arasında anlamlı bir ilişki vardır.

$$H_0 : \prod_i \prod_j = \prod_{ij}$$

Finans departmanı varlığı ile uzun vadeli finansmanda yaşanan sorunlar arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

$$H_1 : \prod_i \prod_j \neq \prod_{ij}$$

Finans departmanı varlığı ile uzun vadeli finansmanda yaşanan sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 50

Finans Departmanı Varlığı İle Uzun Vadeli Finansmana Ulaşmada Sorun Yaşanmasına İlişkin Çapraz Tablo

Finans Departmanı Var mıdır?		Uzun Vadeli Finansmana Ulaşmada Sorun Yaşanması		Toplam
		Evet	Hayır	
Var	Sayı	1	2	3
	Yüzde %	33,3	66,7	100
Yok	Sayı	6	2	8
	Yüzde %	75	25	100
Toplam	Sayı	7	4	11
	Yüzde %	63,6	36,4	100

Çapraz Tabloya göre, finans departmanı olan işletmelerin %33,33'ünde uzun vadeli finansmana ulaşmada sorunlar yaşanmaktayken %66,72' sinde herhangi bir problem yaşanmamaktadır. Finans departmanı olmayan işletmelerin %75' inde uzun vadeli finansmana ulaşmada sorun yaşanırken %25' inde herhangi bir problem yaşanmamaktadır.

%5 anlam düzeyinde,

$P=0,201 > 0,05 H_0$ hipotezi kabul edilir. Finans departmanı varlığı ile uzun vadeli finansmanda yaşanan sorunlar arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

Türkiye’deki YKİ’lerin finansman yapısını ve finansman sorunlarının neler olduğunu anlamak amacıyla yapılan anket çalışması ile kurulan hipotezler de işletme ölçeğinin dış finansman kullanımı ile, işletme ölçeği ile finans departmanı varlığı, sektörde bulunma süresi ile dış finansman kullanımı, finans departmanı varlığı ile dış finansman kullanımı ve finansal karar alıcının profesyonel yönetici olması ile uzun vadeli finansmana ulaşmada sorun yaşanması arasında anlamlı ilişkiler bulunamamıştır. Türkiye’deki KOBİ’ler ve diğer ülkelerde YKİ’ler için yapılan çalışmaların çoğunda işletme ölçeğinin küçülmesi ile dış finansman kullanım oranı azaldığı sonucuna ulaşılmıştır. Ancak YKİ’ler için yapılan bu çalışmada örneklem sayısının az olması ile analizlerde eşik değerinin altına düşmesi oranı da artmıştır. Dolayısıyla hipotezlerin çoğunda anlamlı ilişki bulunamamıştır. Ancak, işletme ölçeği ile finansal karar alıcının finans müdürü olması yani alanında uzman kişi olması ve işletme ölçeği ile yönetici eğitim seviyesi arasında anlamlı bir ilişki olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

5.SONUÇ

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde yeniliğin önemi büyüktür. İşletmeler yenilik yapabilmek için önemli ölçüde finansmana ihtiyaç duymaktadırlar. Türkiye’de YKİ’ler yenilik yapmak için yeterli finansman bulamamaktadırlar. Bu da yeni ürün geliştirmede önemli ölçüde sorun yaratmaktadır.

Türkiye’de Avrupa ülkelerine göre yenilik yapma oranı çok düşük seviyelerdedir. Yeniliğin en önemli faaliyeti olan Ar-Ge çalışmaları için GSMH’nın yalnızca %7,3’ü harcanmaktadır. YKİ’ler Ar-Ge yapabilmek yani yeni ürün, süreç, organizasyon veya pazar yaratabilmek için önemli ölçüde finansmana ihtiyaç duyarlar. Bu gibi nedenlerden dolayı Türkiye’de YKİ’ler için finansman sorunu en önemli problem olarak ifade edilebilmektedir. Yapılan çalışmalar da göstermektedir ki YKİ’ler, KOBİ’lere oranla daha fazla finansman sıkıntısı yaşamaktadırlar. Finansman yapısının bu denli önemli olduğu YKİ’ler için, ellerinde bulunan sermayelerini doğru şekilde yönetebilmek de önemli bir sorun olmaktadır. Bu yüzden bu işletmelerin kendilerine uygun finansman yapılarını belirlemeleri gerekmektedir. İşletmelerin finansman yapılarını belirleyebilmeleri için, buldukları finansal sistem içerisinde etkin bir yere sahip olmaları ve doğru finansal karar almaları gerekmektedir.

Finansal sistemin ise Türkiye’de yeteri kadar derinleşemediği bir gerçektir. Finansal sistemin temel yapısını bankaların oluşturduğu bilinmektedir. 2002-2009 yılları arası incelendiği zaman bankacılık sektörünün geçmişte ve bugünde finans piyasasının en önemli oyuncusu olduğu anlaşılabilmektedir. Finansal sistem içinde diğer paya sahip olan, Leasing, Faktoring, Risk Sermayesi vb. kuruluşlar, 2010 Mart ayı itibari ile bu sistemin içerisinde ancak %40 oranında bir yere sahiptirler. Yani bankacılık sektörü finansal yapı içerisinde tek başına %60 oranında bir paya sahiptir. Bu yapı içerisinde YKİ’lere en fazla finansman sağlaması gereken kuruluşlar bankalardır. Ancak yapılan çalışmalar ile elde edilen verilerde YKİ’lerin bankalardan finansman sağlama konusunda sıkıntı yaşadıkları ortaya çıkmıştır. Benzer şekilde YKİ’lere Ar-Ge desteği sağlayan ve onlara halka arz yolu ile finansman elde etme imkanı veren KOBİ Borsaları ve Yeni Ekonomi Pazarı’na kote olan işletme sayısı da oldukça azdır. Ancak finansal sistemin içinde YKİ’lere destek sağlayan özel kuruluşların olduğu da

görülmektedir. Bunları KOSGEB, Tübitak-Teydeb, Eureka-Türkiye, TTGV ve KGF olarak sıralamamız mümkündür. Aynı zamanda YKİ'ler için finansman sağlayan en önemli kesimin kamu olduğu da yapılan çalışma sonucunda elde edilmiştir. Buradan hareketle, YKİ'lerin özel sektörden finansman sağlama konusunda ciddi sıkıntılar yaşadığı söylenebilir.

Türkiye' deki YKİ'lerin finansman yapısını ve finansman sorunlarının neler olduğunu anlamak amacıyla anket çalışması yapılmış ve bu çalışma sonuçlarına göre, teknoparklarda yer alan YKİ'lerin işletme çalışan sayısı ve brüt satışları işletmelerin dış finansman kullanımını etkilemediği bulgusuna ulaşılmıştır. Türkiye'deki KOBİ'ler ve diğer ülkelerde YKİ'ler için yapılan çalışmaların çoğunda işletme ölçeğinin küçülmesi ile dış finansman kullanım oranı azaldığı sonucuna ulaşılmıştır. Ancak YKİ'ler için yapılan bu çalışmada orta ölçekli işletme sayısı çok az olduğundan yani örneklemdaki 54 işletmenin sadece 4 tanesi orta ölçekli işletme olduğu için, işletme ölçeği ile dış finansman kullanımını arasında anlamlı bir ilişki olmadığı sonucuna varılmıştır. Elde edilen verilere göre, YKİ'lerin %79,63'ü dış finansman kullanmamaktadır. Benzer şekilde YKİ'ler alternatif finansman tekniklerinden de faydalanmamaktadırlar. YKİ'ler finansman kullanımında iç finansman yöntemini yani özkaynaklarını kullanmayı tercih etmektedirler. Elde edilen bu bulgu hem finansal hiyerarşi teoremini, hem Türkiye'de KOBİ'ler için yapılan çalışmaları, hem de dünyadaki birçok YKİ üzerinde yapılan çalışmaları desteklemektedir. Dış finansman kullanan işletmeler öncelikle devlet fon ve desteklerinden, daha sonra banka kredileri ve risk sermayesinden, bunu takiben ise Türkiye'de girişimcilik için önemli bir destek olarak bilinen iş meleklerinden yararlanmaktadırlar. Son olarak da şirketler, Yabancı Ortak Tüzel kişilik ve Tekno girişimcilik sermayesi gibi diğer finansman kaynakları ile kendilerini finanse etmektedirler.

Türkiye'deki teknoparklarda faaliyet gösteren YKİ'lerin işletme çalışan sayısı ve brüt satışında artış yaşandığında, işletmelerin kurumsallaşmasının, buna bağlı olarak finansal karar alıcının alanında uzman kişi olma durumunun ve yöneticilerin eğitim seviyesinin arttığı söylenebilir. Bu da işletmelerin ölçeklerinin artması ile yönetici eğitim seviyesinin artması ve alanında uzman kişilerin finansal kararları vermesi ile

bilgi asimetrisinin azalacağını gösterirken yine Myers'in Finansal Hiyerarşi teorisini desteklemektedir. YKİ'ler de finansal kararların alındığı ayrı bir departmanın olması, dış finansman kullanımını değiştirmemektedir. Aynı zamanda YKİ'lerin sektörde bulunma süreleri yani yaşlarında yaşanan artış da dış finansman kullanım oranını etkilememektedir. Türkiye'deki finansal yapı içerisinde önemli paya sahip olan bankaların kredi kullandırma prosedürleri YKİ'ler için önemli bir sorun olmaktadır. Ancak bankaların uzun vadeli ve ucuz kredi kullandırmalarında önemli bir unsur olan sektörde uzun süreli faaliyet gösterme faktörü yapılan çalışma sonucunda dış finansman kullanım oranını etkilemeyen bir unsur olduğu gözlemlenmiştir.

Yenilikçi Küçük İşletmelere yönelik yapılan bu çalışmada işletmelerin finansman sorunlarının neler olduğunun tespiti de önemli bir yer tutmaktadır. Bu sorunların başında özkaynak yetersizliği gelmektedir. Ardından ise sırasıyla ekonomik istikrarsızlık, uzun vadeli kredi almadaki güçlükler ve kredilerin maliyetlerinin yüksek olması gelmektedir. Bulunan sonuç ise KOBİ'ler üzerinde yapılan diğer bulgularla örtüşmektedir. Son olarak ise işletmelerin dış finansman kullanmama nedenleri arasında yaşamış oldukları dış finansman sorunlarının önemli bir etki olduğu sonucuna varılmıştır.

Bu çalışma ile elde edilen sonuçlar sonraki çalışmalara yön verecek nitelikte olmuş ve YKİ'lerin Teknoparklarda faaliyet göstermelerinin en önemli nedenleri ile ilgili bulgulara da ulaşmayı sağlamıştır. Bunları sırasıyla, vergi avantajından yararlanmak, teknik altyapıdan yararlanmak, danışmanlık hizmetlerinden fayda sağlamak, kolay finansmana ulaşma imkanı sunulması, ulaşım kolaylığı, prestij ve nitelikli personele kolay erişmek olarak sıralayabiliriz.

Yapılan tez çalışması ile elde edilen sonuçlar değerlendirilirken, elde edilen verinin az sayıdaki işletmeler üzerinde uygulandığı dikkate alınmalıdır. Bu çalışma örneklem sayısı arttırılarak tekrar analiz edilebilir.

EKLER

Sayın İlgili,

Bu anket formu Teknoparklar' da faaliyet gösteren, teknoloji yoğun çalışan yenilikçi işletmelerin finansman yapısı ve yaşadıkları finansal sorunların belirlenebilmesi için hazırlanmıştır. Tamamen Akademik bir amaçla düzenlenmiştir. Elde edilen sonuçlar bilimsel bir çalışmaya veri tabanı oluşturacak ve başka bir amaçla kullanılmayacaktır.

Yardımlarınızı esirgemeyeceğinizi umar, bu konuda göstereceğiniz işbirliğinden dolayı teşekkürlerimi iletmeyi bir borç bilirim.

Ayşegül Ertuğrul

Kadir Has Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü

Bölüm 1 İşletme Genel Yapısı

1.İşletmenizde çalışan personel sayısını işaretleyiniz.

- 0-9
 10-49
 50-250

2.2009 yılı itibari ile çalışan personel bilgilerinizi belirtiniz.

	Yönetici	İşçi	Diğer
<u>Çalışan Sayısı:</u>			

<u>Eğitim Durumu</u>	Lise	Lisans	Yüksek Lisans	Doktora
Yönetici				
İşçi				
Diğer.....				

3.Faaliyette bulunduğunuz sektörü(alanı)yazınız.....

4.Kaç yıldır bu sektörde yer almaktasınız?

- 0-5
 6-10
 11-25
 26-

5.Kuruluş sermayenizi nasıl temin ettiniz?

- Özsermaye %.....
 Dış Finansman %.....

6.Brüt satış tutarınızı aşağıdaki yıllar bazında belirtiniz.

2009... ..
2008
2007.....

7.İşletmenizde finans departmanı var mıdır?

- Evet Hayır

8.İşletmenizde finansal faaliyetlerdeki karar alıcıyı belirtiniz.

- İşletme sahibi/yöneticisi
Finans yöneticisi/müdürü
İşletmenin herhangi bir personeli
Muhasebe müdürü

Bölüm2 **Teknopark**

9.Kaç yıldır Teknoparkta faaliyet göstermektediriniz?.....

10.Teknoparkta bulunma amacınız/amaçlarınız nelerdir? Lütfen önem sırasına göre belirtiniz.(1=en önemli)

- Vergi avantajından yararlanmak
Teknik altyapı
Ulaşım
Danışmanlık hizmetlerinden yararlanmak
Kolay finansman sağlayabilmek
Diğer.....

11.Size göre AR-GE çalışmaları için Teknopark tarafından sunulan imkanlar var mıdır?

- Evet Hayır

Cevabınız EVET ise

Sunulan imkanları belirtiniz

.....
.....
.....
.....

12. Teknoparktan beklentileriniz nelerdir?

.....
.....
.....
.....
.....

Bölüm 3

Finansal Yapı ve Finansman

13. Yenilikçi işletmelere finansman sağlayan aşağıdaki kuruluşlardan hangisi/hangilerinden yararlandınız?

- KOSGEB
 TÜBİTAK-TEYDEB
 EUREKA-TÜRKİYE
 TTGV
 Diğer.....
 Hiçbiri

14. Dış Finansman kullanıyor musunuz?

- Evet Hayır

Cevabınız HAYIR ise anketimiz bitmiştir.

15. Aşağıda belirtilen yıllar için dış-iç finansman oranlarını yüzdesel olarak belirtiniz.

	2009	2008	2007
İç Finansman %			
Dış Finansman %			

16. İşletmenizde uzun vadeli finansmana ulaşmakta sorunlar yaşanmakta mıdır?

- Evet Hayır

Cevabınız EVET ise önem sırasına göre belirtiniz. (1=en önemli)

- Özkaynak yetersizliği
 Ekonomik istikrarsızlık
 Uzun vadeli kredi almadaki zorluklar
 Yatırım kredilerinin zorlayan fiyat yapısı
 Diğer.....

17.Kullandığınız dış finansman kaynaklarını önem sırasına göre belirtiniz.(1=en önemli)

- Ticari Bankalar
- Yurt Dışı Finans Kurumları
- Yatırım Bankaları
- İş Melekleri
- Risk Sermayesi
- Devlet fonları/destekleri
- Halka arz yolu ile
- Diğer.....

18.Alternatif finanman tekniklerinden hangilerini kullanıyorsunuz?

- Faktoring
- Leasing
- Forfaiting
- Franchasing
- Diğer.....
- Hiçbiri

19.Dış finansmanla ilgili yaşadığınız zorlukları belirtiniz.

- Faiz oranlarının yüksekliği
- Vade kısalığı
- Kredi tutar azlığı
- Prosedür ile ilgili problemler
- Diğer.....

20.En son kullandığınız dış finansman oranlarını/oranını ve kullanım alanını/alanını belirtiniz.

- AR-GE %.....
- Dışarıdan alınan servisler %.....
- (pazarlama,pazar araştırması.vb.) %.....
- Üretim kapasite arttırımı %.....
- Diğer..... %.....

KAYNAKÇA

Aaboen, L. , P. Lindelo, C. Koche ve H. Fsten (2006). Corporate Governance and Performance of Small High-Tech Firms in Sweden. *Technovation*. 26: 955-968.

Aksoy, T. (2007). Derecelendirme Süreci Işığında Basel II'nin KOBİ'lere Etkileri ve KOBİ'lerce Atılması Gereken Adımlar: Analitik Bir Bakış. *Mali Çözüm*. 84: 71-101.

Albayrak, A. S. , ve R. Akbulut .(2008). Sermaye Yapısını Belirleyen Faktörler: IMKB Sanayi ve Hizmet Sektörlerinde İşlem Gören İşletmeler Üzerinde Bir İnceleme. *Sosyal Bilimler Dergisi*. 22, 1-22.

Ankara Ticaret Odası. (t.y.), Ar-Ge Destekleri (t.y.). <http://www.atonet.org.tr/yeni/index.php?p=667&l=1> (25.05.2010).

Antonioli, D. , M. Mazzanti, P. Pani. E. Tortia. (2004). Adoption of Techno-Organizational Innovations, And Industrial Relations in Manufacturing Firms: An Analysis For A Local Industrial System. *Economia Politica* . 21: 11–52.

Aras, G. ve A. Müslümov. (2010). Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisinde KOBİ'lerin Yeri: Finansman, Ekonomik Sorunları ve Çözüm Önerileri. http://www.emu.edu.tr/smeconf/turkcepdf/Bildiri_33.PDF. (10.12.2010).

ArgePortal. (2004). Arge Destekleri. <http://www.argeportal.com/haberler/38-makale-ve-raporlar/10-faq1.html>.(25.05.2010).

Ay, S. (2008). Risk Sermayesi ve Kobilerin Finansmanında Risk Sermayesinin Önemi. *Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi*.4.2, 1-8. <http://www.paradoks.org>, ISSN [1305-7979](http://www.paradoks.org) (15.04.2010).

Aypek, N. (2001). KOBİ Finanslama Sürecinde Yeni Finansman Teknikleri. *I.Avrasya Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Kongresi*. Bişkek.

Babacan, M. (2005). Teknopark Kavramları ve Türkiye’de Uygulamalar. Celal Bayar Üniversitesi, İİBF.

Baban, A. S. (2010). Dünyadaki KOBİ Borsaları ve Piyasaları, Öne Çıkan Bulgular. *TOBB KOBİ araştırma ve Danışmanlık Merkezi Müdürlüğü*. <http://www.tobb.org.tr/ekonomikforum/2010/09/070-071.pdf> (10.12.2010)

Basım, H.N. , Yürek, H.K. ve A. O. Tokat (2008). Çalışanların Öz Yeterlilik Algılamasının Yenilikçilik ve Risk Alma Üzerine Etkisi: Kamu Sektöründe Bir Araştırma. 19:121-130.

Başkan, H.İ.(2006). Alternatif Bir Finansman Tekniği Olarak Leasing ve Muhasebeleştirilmesi. *Yüksek lisans tezi*. Kahramanmaraş: Sütçü İmam Üniversitesi SBE.

BDDK. (2002).Yıllık Rapor. http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Kurum_Bilgileri/Yillik_Raporlar/4785bddk_yillik_rapor_2002_kurum.pdf.(07.10.2010)

BDDK. (2004). Bankacılık Sektörü Değerlendirme Raporu. http://www.bddk.gov.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/Finansal_Piyasalar_Raporlari/1497Bankacilik_Sektoru_Degerlendirme_Raporu_Ekim_%202004.pdf. (07.10.2010).

BDDK. (2010). Finansal Piyasalar Raporu. *Finansal Sistemin Yapısı*. No. 17.

Bekçi, İ. ve H.Usul. (2001). Göller Bölgesindeki Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Finansal Sorunları ve Çözüm Yolları. Süleyman Demirel Üniversitesi, İİBF Fakültesi. 6. 1:111-125.

Berk, N. (2007). *Finansal Yönetim*. 9.Baskı. İstanbul: Türkmen Kitabevi. s.324.

Bozkaya, A. ve B. Van Pottelsberghe De La Potterie. (2008). *Economics of Innovation and New Technology*. 17. 1-2: 97-122.

Bradley, M., Gregg, A. J. ve E. Han Kim. (1984). On the Existence of an Optimal Capital Structure: Theory and Evidence. *The Journal of Finance*,. 39. 3: 857-878 .

Bulmuş, İ. , Oktay, E. ve M. Törüner. (1990). Küçük Sanayi İşletmelerimizin Konumu Önemi ve AT'a Girerken Karşılaşılabilecek Sorunlar İle Çözüm Yolları. Ankara: Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları.

Carpentier, C. ve J. M. Suret. (2006). Some evidence of the external financing costs of new technology-based firms in Canada. *Venture Capital*. 8. 3: 227-252.

Ceylan, A. (2002). *Finansal teknikler*. 5. Baskı. Bursa: Ekin Kitabevi.

Chen, J.J. (2003). Determinants of Capital Structure of Chinese-Listed Companies. *Journal of Business Research*. 57. 12, 1341-1351.

Clark,B.J., Francis, B. ve I.Hasan . (2009). Do Firms Adjust Toward Target Capital Structures? Some International Evidence .*SSRN Working Paper Series*. No.1286383.

CORDIS(2009). European Innovation Scoreboard.

Cotei, C. ve F.Joseph. (2009). The Trade-Off Theory and The Pecking Order Theory: Are They Mutually Exclusive?. *North American Journal of Finance and Banking Research*. 3. 3, 1-16.

Çapanoğlu, M. B. (1993). Türkiye ve Dış Ülkelerde Sermaye Piyasası Özelleştirme Uygulamaları ve Menkul Kıymet Borsaları. İstanbul: Beta Yayınevi.

Çengel, G. (2010). Araştırma ve Geliştirme Bölgeleri Teknoparklar. <http://www.legalisplatform.net/Makale/Teknoparklar.pdf>. (12.09.2010).

Çolakoğlu, M.H. (2002). *Kobi Rehberi*. TOBB Genel Yayın No Genel : 359.

Demir, Y. ve A. Sütçü. (2002). Kriz Sonrası Isparta Orman Endüstri KOBİ'lerinin Üretim, Teknoloji ve Finansman Sorunlarının Analizi. *Süleyman Demirel Üniversitesi Orman Fakültesi Dergisi*. 2, 79:96.

Demirel, Y. ve Z. Seçkin. (2008). Bilgi ve Bilgi Paylaşımının Yenilikçilik Üzerine Etkileri. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. 1. 7, 189-202.

Demirhan, D. (2009). Sermaye Yapısını Etkileyen Firmaya Özgü Faktörlerin Analizi: IMKB Hizmet Firmaları Üzerine Bir Uygulama. *Ege Akademik Bakış*. 9. 2: 677-697.

Durukan, M. B. (1997). Hisse Senetlerinin MKB'de İşlem Gören Firmaların Sermaye Yapısı Üzerine Bir Araştırma: 1990-1995. *IMKB Dergisi*. 1. 3: 75-91.

Ekren, N. (2000). Bilgi ve Ekonomik Etkinlik. *Bankacılık ve Finans Dergisi*. 6. Activeline Aylık.

Elmas, B. ve Y. Öz. (2009). Bankaların Yeni Risk Düzenlemeleri Kapsamında Basel II ve Kobiler. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. 13: 391-402.

Ercan, M.K. ve Ü.Ban. (2008). *Değere Dayalı İşletme Finansı Finansal Yönetim*. 4.Baskı, Ankara: Gazi Kitabevi. s.227.

Fama, E. ve K.French. (2002). Testing Trade of and Pecking Order Predictions About Dividends and Debt. *Review of Financial Studies*. 15: 1-33.

Ferneley, E. ve F. Bell. (2005). Using Bricolage to Integrate Business and Information Technology Innovation in SMEs. *Technovation*, www.sciencedirect.com.

(10.07.2010).

Forfaiting'in İhracatçıya Faydaları Nelerdir?. http://www.kobifinans.com.tr/tr/bilgi_merkezi/020203/1206 (15.04.2010).

Freel, M.S. (1999). The Financing of Small Firm Product Innovation with in the UK. *Technovation*. 19: 707-719.

Freel, M.S. (2007). Are Small Investors Credit Rationed?. *Small Business Economics*. 28: 23-35.

Giudici, G. ve S. Paleari. (2000). The Provision of Finance to Innovation: A Survey Conducted among Italian Technopark. *Small Business Economics*. 14: 1-37.

Gök, A. (2005). Oslo Kılavuzu Işığında ‘Yenilik’. http://www.tubitak.gov.tr/tubitak_content_files/BTYPD/kilavuzlar/Oslo_Presentation.pdf. (13.09.2010).

Gözbaşı, O. (2003). Kobilerin Finansman Sorunlarının Çözümüne Yönelik Finansal Destekler ve Finansman Teknikleri ile ilgili Bir Araştırma. *Yüksek Lisans Tezi*. Kayseri: Erciyes Üniversitesi SBE.

Güler, S. ve B.Taner. (2008). Dünyada Kobi Borsaları ve Türkiye’de Kobi Borsasının Oluşumuna Yönelik Uygulamalar. *Ege Akademik Bakış*. 2: 519-540.

Güzel, S. (2009). ArGe Harcamaları ve Vergi Teşvikleri:Belirli Ülkeler Karşısında Türkiye’nin Durumu. Bursa: *Uludağ Üniversitesi İİBF* , Maliye Bölümü.

Hadjimanolis, A. (1999). Barriers to Innovation for SMEs in a Small Less Developed Country. *Technovation*. 19: 561-570.

Haris, M. ve A.Raviv. (1991). The Theory of Capital Structure. *The Journal of Finance*. 46. 1:297-355.

Hogan, T. ve E. Hutson. (2005). Capital Structure in New Technology-Based Firms: Evidence from the Irish Software Sector. *Global Finance Journal*. 11, 369-387.

İMKB (a), *Tanıtım*. <http://www.imkb.gov.tr/AboutUs/AboutUsMain.aspx>. (10.12.2010).

İMKB (b), *Gelişmekte Olan İşletmeler Piyasası*. <http://www.imkb.gov.tr/Markets/EmergingCompaniesMarket.aspx> . (10.12.2010).

IMKB (c)Yeni Pazarı.(t.y.).http://www.imkb.gov.tr/znitialpublicoffering/Listing/ListingStocks/Listing_StockMarket/NewEconomyMarket.aspx. (10.12.2010).

IMKB. (2009). Faaliyet Raporu.

IMKB. (2010). Yeni Ekonomi Pazarı Kuruluş ve Çalışma Esasları Genelgesi. 331.

İbicioğlu, M. (2006). Türkiye’de Mali Aracılar Sektörünün Mali Sistem İçindeki Yeri ve Finansal İşlemlerin Mali İstatistiklere Yansıtılması. *Uzmanlık Yeterlilik Tez*. Ankara: TCMB İstatistik Genel Müdürlüğü

İpekten, O. B. (2006). Risk Sermayesi Finansman Modeli. *Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. 7. 1: 385-408. <http://e-dergi.atauni.edu.tr/indexphp/SBED/article/328/323>. (20.04.2010).

İTÜ Teknoparkı. (2010). Arı Teknokent. [Broşür].

Karamustafa, O. , ve A. Karakaya. (2008). Kobilerin Borçlanma Yapılarına AmprikBirBakış.Tsa Dergisi 11:99-138. [tp://www.tsadergisi.org/arsiv/agustos-agustos2007/08.pdf](http://www.tsadergisi.org/arsiv/agustos-agustos2007/08.pdf). (14 Nisan 2010).

Kavak, Ç. (11-13 Şubat 2009). Bilgi Ekonomisinde İnovasyon Kavramı ve Temel Göstergeleri. *Akademik Bilişim’09 - XI. Akademik Bilişim Konferansı Bildirileri*. Şanlıurfa: Harran Üniversitesi.

Kiper, M.(2009). Uluslararası ATGİ İşbirlikleri İçin Modeller Yaratın ve 66

KOSGEB. (2010). Ar-Ge, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı. <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=6>. (25.05.2010).

Kökçam, M. B. (1999). Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri. *Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi*. İstanbul: İstanbul Teknik Üniversitesi SBE.

Kredi Faiz Destekleri. (t.y.) <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=2&refContent=6>. (25.05.2010).

Kredi Garanti Fonu(a). Kredi Garanti Fonu Kefaleti. (t.y.). <http://www.kgf.com.tr/3riskinnekadari.htm>. (15.07.2010).

Kredi Garanti Fonu(b). Kredi Garanti Fonu'nun Amacı. (t.y.). <http://www.kgf.com.tr/2amac.htm>. (15.07.2010).

Kredi Garanti Fonu(c). Kredi Garanti Fonu'nun Kredi Türleri. (t.y.). <http://www.kgf.com.tr/3hangitur.htm>.(15.07.2010).

Kuğu, T.D. (2004). Finansman Yöntemi Olarak Risk Sermayesi. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*. 11. 2, 141-153.

KOSGEB, Kosgeb Teknopark Yönetmeliği. 4.madde.

Langberg, N. (2003). Optimal Financing for Growth Firms. *Journal of Financial Intermediation*. 17. 3, 379-406

Mayer, C. ve O. Susman. (2004). A new test of capital structure.*CEPR Discussion papers*. No.4239

Model Alınan Bir Program: EUREKA. *Yenileşim Dergisi*. Örnek sayı, 68-74. http://www.ttg.gov.tr/content/docs/ttg_dergi_web.pdf. (1.06.2010).

Müftüoğlu, T. (1991). Türkiye'de Küçük ve Orta ölçekli İşletmeler, Sorunlar ve Öneriler. Ankara.

Myers, S.C. (1984). The Capital Structure Puzzle , *The Journal of Finance*. 39. 3, 575-592.

Neubauer, F. ve A.G. Lank (1998). *The Family Business: Its Governance for Sustainability*. London: Macmillan Press.

Okuyan, H. A. ve H. M.Taşçı. (2009). İMKB’de İşlem Gören Üretim İşletmelerinde Sermaye Yapısının Belirleyicileri. *Anadolu International Conference in Economics*. Eskişehir.

Onursal, E. (2010). *Ulusal ve Uluslararası Ticari Kurallar ve Uygulama*. İstanbul: Üysen Yayınları.

Ögüt, A. , T. Akgemci, E. Şahin ve A.Kocabacak. İşletmelerde Düşünce Aşamasından Patent Aşamasına Uzanan Süreçte Yenilik Stratejileri ve Buluş Yönetimi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*. www.sosyalbil.selcuk.edu.tr. (20.08.2010).

Özen, Ü. ve M. Bingöl. (2007). İşletmelerde Bilişim Teknolojileri ve Yenilikçilik: Erzurum, Erzincan ve Bayburt’taki Kobi’lerde Bir Araştırma. *Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. 10. 2: 399-417.

Öztürk, V. , Bal, H. ve E. Ç. Bal. (2007). Finansal Kiralama ve İMKB’de İşlem Gören Şirketlerde Kullanılma Düzeyi. *Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*. 2: 67-86.

Pirinti, A. T. (2004). KOSGEB Tarafından Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmelerine Yapılan Desteklerin Değerlendirilmesi. http://www.alomaliye.com/ali_pirtini_kosgeb.htm (20.04.2010).

Romano, C. A., Tanewski, G. A. ve K. X. Smyrnios. (2000). Capital Structure Decision Making : A Model For Family Business. *Journal of Business Venturing*. 16: 285-310.

Ross, S.A. (1977). The Determination Of Financial Structure: The Incentive Signalling Approach. *The Bell Journal Of Economics*. 8(1): 23-40.

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, *Kuruluşu Tamamlanan Teknoloji Geliştirme Bölgeleri*. <https://e-imza.sanayi.gov.tr/WebEdit/Gozlem.aspx?sayfaNo=2544>. (10.08.2010).

Scott, B. ve E. F. Brigham.(2005). *Essentials of Managerial Finance*. 13.baskı. United States of America: Thomson South Western. s.399

Shyam-Sunder, L. ve S.C. Myers .(1999). Testing Static Trade Off Against Pecking Order Models of Capital Structure. *Journal of Finance Economics*.51, 219-244.

Sönmez, A. (2008). Kobi Borsalarının KOBİ Finansmanındaki Yeri: Dünya Uygulamaları ve Türkiye Üzerine Bir İnceleme. *Doktora Tezi*. İstanbul: Kadir Has Üniversitesi SBE.

Şener, E. (2006). KOBİ Borsaları ve Türkiye’de KOBİ’lerin Borsadan Yararlanması Üzerine Bir Uygulama. *Yüksek Lisans Tezi*. İstanbul: Marmara Üniversitesi SBE.

Telçeken, Y. (2009).Ar-Ge’de İşbirlikleri ve Özgün Bir Teşvik Kurumu Olarak TTGV’nin Rolü.*Yenileşim Dergisi*. Örnek sayı, 75-77. http://www.ttg.org.tr/content/docs/ttg_dergi_web.pdf. (1.06.2010).

TBB. (2009). The Financial System and Banking Sector in Turkey. http://www.tbb.org.tr/Dosyalar/Arastirma_ve_Raporlar/The_Financial_System_and_Banking_Sector_in_Turkey.pdf. (5 Ağustos 2010).

TBB.(a). Aktif Büyüklüğüne Göre Banka Sıralaması. http://www.tbb.org.tr.tr/Banka_ve_Sektor_Bilgileri/Tum_Raporlar.aspx. (26.12.2010).

TMMOB.(2010).http://www.mmo.org.tr/resimler/ekler/bf85ff1385ab38c_ek.pdf.(10.07.2010)

TUIK. (2009). Yenilik Araştırması 2006-2008. <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=4171>. (12.09.2010)

TUIK. (2010). 2009 Yılı Araştırma ve Geliştirme Faaliyetleri Araştırması. http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?tb_id=8&ust_id=2. (12.10.2010)

Turan, K.K. (2009). Basel II ‘nin KOBİ’lere Etkileri ve Türk İnşaat Sektörü Üzerine Bir Araştırma. *Doktora Tezi*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi SBE.

TÜBİTAK. (a).Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu Hakkında. (t.y.).<http://www.tubitak.gov.tr/sid/479/pid/478/index.htm;jsessionid=49083B1BA7A87EFF3D8E40A078A051CD>.(30.05.2010).

TÜBİTAK.(b). Adım Adım Eureka.(t.y.). <http://www.tubitak.gov.tr/sid/1302/pid/1301/index.htm>. (10.07.2010).

Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği. (2009). Girişimciliğin Finansmanı Görüş Belgesi.

Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (t.y.).<http://www.ttg.gov.tr/tr/kisaca-ttg>.(1.06.2010).

Türköz, Perihan. (2008). Kobi'lerde Finansman Sorunları ve Bankaların Kobi'lere Yaklaşımı: Isparta Alan Araştırması. *Yüksek Lisans Tezi*. Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi SBE.

Uludağ, İ. ve E. Arıcan.(2001).Finansal Hizmetler Ekonomisi. 2.Baskı. İstanbul:Beta Basım.

Westhead, P. ve D.J.Storey. (1997) . Financial Constraints on the Growth of High Technology Small Firms in the United Kingdom. *Applied Financial Economics*. 7,197-201.

Yavuz, M. (2008). İhracatta Alternatif Finansman Teknikleri. *Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi*.

Yıldız, E. (1996). Sermaye Yapısının Sermaye Maliyeti Üzerine Etkisi, IMKB'ye Kayıtlı İşletmeler Üzerinde Bir Araştırma. *Basılmamış Yüksek Lisans Tezi*, Kırıkkale: Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Yücel, H. (2000). Uluslararası Pazarlara Açılmada Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Rolü. *Uzmanlık Tezi*. Ankara: Araştırma ve Geliştirme Başkanlığı Araştırma Dairesi.

Uslu, M. Z. ve Y. B. Önal. (2007) . *Yatırım Projeleri*. 1.baskı. Adana: Karahan Kitabevi. s.424.

Zerenler, M. Türker, N. ve E. Şahin. (2006).Küresel Teknoloji Araştırma-Geliştirme(Ar-Ge) ve Yenilik İlişkisi. Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. http://www.sosyalbil.selcuk.edu.tr/sos_mak/makaleler/Muammer%20ZERENLER%20-%20Necdet%20T%C3%9CRKER%20%20Esen%20%C5%9EAH%C4%B0N/ZERENLER,%20MUAMMER%20VD.pdf. (12.10.2010).

4487 Sayılı Kanun'la Değişik 2499 Sayılı Sermaye Piyasası Kanunu.

4691 Sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu, 3.Maddesi, b bendi.

3226 Sayılı Finansal Kiralama Kanunu. (1985). 4.maddesi.

http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do?tb_id=9&ust_id=2. (15.10.2010).

<http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=8>. (20.10.2010).

<http://www.tubitak.gov.tr/sid/488/pid/478/index.htm>. (10.08.2010).

http://innoem.com/site_media/downloads/publications/Ar-Ge-destekleri-hakkinda.pdf
(21.10.2010).

http://www.kgf.com.tr/4_6.html. (13.09.2010).

http://www.kgf.com.tr/4_9.htm. (13.09.2010).

http://www.kgf.com.tr/4_13.htm. (13.09.2010).

