

KARADENİZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ * SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İŞLETME ANABİLİM DALI

FİNANS TEZLİ YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

**FİNANSAL FİZİBİLİTE ÇALIŞMALARINDA KULLANILMAK ÜZERE HAZIRLANAN
BİR OTOMASYONA YÖNELİK İHTİYAÇ ARAŞTIRMASI**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Halilibrahim ŞAHİN

TEMMUZ – 2020

TRABZON

KARADENİZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ * SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İŞLETME ANABİLİM DALI

FİNANS TEZLİ YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

**FİNANSAL FİZİBİLİTE ÇALIŞMALARINDA KULLANILMAK ÜZERE HAZIRLANAN
BİR OTOMASYONA YÖNELİK İHTİYAÇ ARAŞTIRMASI**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Halilibrahim ŞAHİN

ORCID: 0000-0001-9055-2682

Tez Danışmanı: Prof. Dr. Bünyamin ER

TEMMUZ – 2020

TRABZON

ONAY

Halilibrahim ŞAHİN tarafından hazırlanan “Finansal Fizibilite Çalışmalarında Kullanılmak Üzere Hazırlanan Bir Otomasyona Yönelik İhtiyaç Araştırması” adlı bu Çalışma 01.09.2020 tarihinde yapılan savunma sonucunda oybirliği / oyçokluğu ile başarılı bulunarak jürimiz tarafından İşletme Anabilim Dalı Finans Tezli Yüksek Lisans Programı’nda **yüksek lisans tezi** olarak kabul edilmiştir.

Jüri Üyesi		Karar		İmza
Unvanı – Adı Soyadı	Görevi	Kabul	Ret	
Prof. Dr. Bünyamin ER	Başkan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Doç. Dr. Ahmet KURTARAN	Üye	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Prof. Dr. Hasan AYAYDIN	Üye	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduklarını onaylarım.

Prof. Dr. Yusuf SÜRMEŒEN
Enstitü Müdürü

BİLDİRİM

Tez içindeki bütün bilgilerin etik davranış ve akademik kurallar çerçevesinde elde edilerek sunulduğunu, ayrıca KTÜ – Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Yazım Kılavuzu'na uygun bir şekilde hazırlanan bu çalışmada yararlanılan tüm kaynaklara eksiksiz bir şekilde atıf yapıldığını, aksinin ortaya çıkması durumunda her tür yasal sonucu kabul edeceğimi beyan ediyorum.

Halilibrahim ŞAHİN

28/07/2020

ÖNSÖZ

Finansal fizibilite kavramı, işletme sahiplerinin veya yöneticilerinin başvurduğu bir analiz yöntemi olarak açıklanmaktadır. Finansal fizibilite çalışmasıyla bir iş fikrinin, maddi açıdan yapılabileceği belirlenmeye çalışılmaktadır. Tez çalışmasında, finansal fizibilitenin KOBİ'ler için önemine değinilerek, Trabzon ilindeki KOBİ'ler üzerinde anket çalışması uygulanmıştır. Yürütülen anket çalışmasıyla KOBİ'lerin finansal fizibilite kavramı hakkındaki bilgi düzeyleri ve beklentileri ölçülmüştür. Elde edilen sonuçlar doğrultusunda KOBİ'lere yönelik bir finansal fizibilite otomasyonu için uygun bir içerik oluşturulması amaçlanmıştır.

Bu tez çalışmasının ortaya çıkmasında fikir aşamasından itibaren bilgi ve tecrübesiyle her daim destek olan değerli danışman hocam Prof. Dr. Bünyamin ER'e teşekkür ederim. Çalışmanın analiz bölümündeki katkılarından dolayı Arş. Gör. Yusuf GÜNEYSU'ya ayrıca teşekkür ederim.

Temmuz, 2020

Halilibrahim ŞAHİN

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ.....	IV
İÇİNDEKİLER	V
ÖZET.....	VII
ABSTRACT	VIII
TABLolar LİSTESİ.....	IX
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	XI
GRAFİKLER LİSTESİ.....	XII
KISALTMALAR LİSTESİ.....	XIII
GİRİŞ	1-2

BİRİNCİ BÖLÜM

1. KOBİ'LER VE KOBİ'LERDE AR-GE VE İNOVASYON	3-20
1.1. KOBİ Tanımı	3
1.1.1. Türkiye'de KOBİ Tanımı	3
1.1.2. AB'de KOBİ Tanımı.....	4
1.2. KOBİ'lerin Ülke Ekonomisindeki Yeri ve Önemi.....	5
1.3. KOBİ'lerde Ar-Ge ve İnovasyon	7
1.3.1. Ar-Ge'nin Tanımı ve Önemi.....	7
1.3.2. Türkiye'de Ar-Ge Harcamaları.....	9
1.3.3. KOBİ'lerde Girişimcilik Kavramı ve Türkiye'de Ar-Ge İçin Sağlanan Destekler	10
1.3.4. İnovasyonun Tanımı ve Önemi.....	16
1.3.5. Türkiye'de İnovasyon	17
1.3.6. KOBİ'lerde Teknoloji.....	19

İKİNCİ BÖLÜM

2. İŞ PLANI VE FİZİBİLİTE ÇALIŞMASI.....	21-42
2.1 İş Planının Tanımı, Önemi ve Özellikleri	21
2.1.1. İş Planı Tanımı.....	21
2.1.2. İş Planının Önemi	22
2.1.3. İş Planının Özellikleri ve Hazırlama Süreci.....	24
2.2. Fizibilite Çalışması	27

2.2.1. Fizibilite Çalışmasının Tanımı.....	27
2.2.2. Fizibilite Çalışmasının Önemi	29
2.2.3. Fizibilite Çalışması Hazırlama Süreci.....	30
2.2.3.1. Ekonomik (Pazar) Analiz	33
2.2.3.2. Teknik Analiz	34
2.2.3.3. Finansal Analiz.....	34
2.2.3.4. Yasal (Hukuki) Analiz.....	34
2.3. Finansal Fizibilite.....	35
2.3.1. Finansal Fizibilitenin Amacı ve Önemi	36
2.3.2. Finansal Fizibilite Hazırlama Süreci.....	38
2.3.3. Finansal Fizibilitenin Kullanım Alanları ve Avantajları.....	40
2.4. İş Planı ve Finansal Fizibilitenin Karşılaştırılması	41

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. FİNANSAL FİZİBİLİTE OTOMASYONU OLUŞTURULMASINA DAİR İHTİYAÇ

ARAŞTIRMASI	43-74
3.1. Araştırmanın Konusu	43
3.2. Araştırmanın Amacı ve Önemi	44
3.3. Araştırmanın Kapsamı ve Kısıtları.....	44
3.4. Araştırma Evreni ve Örneklemi	44
3.5. Araştırma Yöntemi ve Veri Toplama Aracı.....	45
3.6. Güvenirlilik Analizi.....	45
3.7. Araştırmanın Bulguları.....	46
3.7.1. Katılımcıların Buldukları İşletmelere İlişkin Bulgular	46
3.7.2. Katılımcıların Devlet Desteklerine Başvurmama Kararlarına İlişkin Bulgular	58
3.7.3. Yapılması Planlanan Otomasyonunun Sunacağı Konuların Katılımcılar Tarafından Faydalı Bulunup Bulunmadığına İlişkin Bulgular	60
3.7.4. Katılımcıların Sunulması Planlanan Ücretsiz Otomasyona Dair Düşüncelerine İlişkin Bulgular	63
3.7.5. Finansal Fizibilite Otomasyonu ve Katılımcıların Kullanım Kararlarına İlişkin Çapraz Tablo Analizleri.....	68
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	75
YARARLANILAN KAYNAKLAR.....	78
EKLER.....	86
ÖZGEÇMİŞ.....	89

ÖZET

Fizibilite çalışmaları diğer bir ifadeyle yapılabirlik analizleri, isminden de anlaşılacağı üzere bir iş fikrinin ekonomik, teknik, finansal ve hukuki konularda yapılıp yapılamayacağı belirlenmesine yönelik çalışmalardır. Birçok alanda kullanılabilen fizibilite çalışmaları özellikle yeni iş girişimleri için daha önemli görülmektedir. Piyasaya yeni giriş yapacak girişimlerin tecrübesizlik dezavantajını kaldırarak, projenin muhtemel başarısızlığı sonucu doğacak para ve zaman kaybını önlemektedir. Fizibilite çalışmalarının maddi olarak yapılabirliğini anlamaya yönelik yapılan analiz türü finansal fizibilite analizleridir. Finansal fizibilite, bir iş fikrine ait bütün maliyetlerin ve nakit akışlarının göz önüne alınmasıyla yapılmaktadır. İlgili analiz sonucunda beklenen nakit akışlarının beklenen maliyetten fazla çıkması, projenin finansal olarak yürürlüğe konulabileceğini göstermiş olmaktadır. Aksi durumda ise proje reddedilmekte ya da nakit akışları ve maliyet giderleri yeniden incelenmektedir. Günümüzde paranın etkin kullanımının giderek daha önemli bir hale gelmesinden dolayı finansal fizibilite çalışmaları yapmanın özellikle KOBİ'ler için ayrı bir önem arz ettiği düşünülmektedir. Bu anlayıştan yola çıkılarak KOBİ'lere ve dolayısıyla ülke ekonomisine katkı sunmak fikrinden hareketle ilgili çalışma ortaya çıkarılmıştır.

Bu çalışmada, KOBİ'lerin fizibilite konusuna olan bakışları ve fizibilite çalışmasına yönelik yapılacak olan otomasyon hakkındaki fikir ve önerilerini ölçmek amacıyla anket çalışmasından yararlanılmıştır. Anket formunda, katılımcıların işletmelerine dair demografik özelliklere, katılımcıların devlet desteklerinden yararlanmama sebeplerine ve katılımcıların otomasyona yönelik düşüncelerine yer verilmiştir. Anket çalışması, Trabzon ilindeki en az on çalışanı bulmakta olan KOBİ'ler üzerinde uygulanmıştır. Elde edilen veriler IBM SPSS 24.0 paket program ile analiz edilmiş ve frekans yüzde dağılımları ve çapraz tablo analizleri yapılmıştır. Yapılan analizler sonucunda KOBİ'lerin finansal fizibilite otomasyonunun kullanımına ilişkin pozitif sonuçlar elde edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: KOBİ, Fizibilite, Finansal Fizibilite, İş Planı, Otomasyon

ABSTRACT

Feasibility studies are in other words to determine whether a business idea can be done in economic, technical, financial and legal matters, as the name suggests. Feasibility studies that can be used in many fields are seen as more important, especially for new business initiatives. Removing the inexperience disadvantage of initiatives to make new entry to the market, it prevents the loss of money and time as a result of the project's possible failure. The type of analysis to understand the material feasibility studies is financial feasibility analyses. Financial feasibility is done by taking into account all costs and cash flows of a business idea. The expected cash flows as a result of the relevant analysis show that the project could be put into effect financially. Otherwise, the project is rejected or cash flows and cost expenses will be re-examined. Today, it is thought that conducting financial feasibility studies is especially important for SMEs due to the increasing use of money. Based on this understanding, the study on the movement has been revealed with the idea of contributing to SMEs and thus the national economy.

In this study, survey ingenue was used to measure the views of SMEs on feasibility and their ideas and suggestions on automation for feasibility study. The survey form includes demographic characteristics of the participants' businesses, the reasons why participants do not benefit from state support, and the participants' thoughts on automation. The survey study was conducted on SMEs with at least ten employees in Trabzon province. The data obtained was analyzed by the IBM SPSS 24.0 package program and frequency percentage distributions were performed. As a result of the analysis, positive results were obtained regarding the use of financial feasibility automation of SMEs.

Keywords: SME, Feasibility, Financial Feasibility, Business Plan, Automation

TABLolar LİSTESİ

Tablo Nr.	Tablo Adı	Sayfa Nr.
1	Türkiye’de KOBİ’lerin Sınıflandırılması	4
2	AB’de KOBİ’lerin Sınıflandırılması	5
3	Küresel Rekabetçilik Endeksi Türkiye Performansı 2019.....	10
4	Araştırma Güvenirlik Katsayısı	46
5	Katılımcıların Devlet Desteklerinden Yararlanmama Nedenlerine Yönelik Verdikleri Cevaplara İlişkin Bulgular (%).....	58
6	Katılımcıların Hazırlanması Planlanan Finansal Fizibilite Otomasyonuna Dair Yöneltilen Sorulara Verdikleri Cevaplara İlişkin Bulgular (%)	61
7	Katılımcıların Otomasyonu Kullanma Kararları ile Firmanın Mali Durumunun Özet Olarak Görülebilmesine İlişkin Çapraz Tablo Analizi.....	68
8	Katılımcıların Otomasyonu Kullanma Kararları ile Ticari Alacakların ve Borçların Dikkate Alınarak Yeni İşlemler Yapılabilmesine İlişkin Çapraz Tablo Analizi	69
9	Katılımcıların Otomasyonu Kullanma Kararları ile Mali Yapıya Göre Çekilebilecek Kredi Miktarının Öğrenilebilmesine İlişkin Çapraz Tablo Analizi	69
10	Katılımcıların Otomasyonu Kullanma Kararları ile Mevcut Mali Yapıya Göre Ne Kadar Vadeyle Kredi Çekilebileceğine İlişkin Çapraz Tablo Analizi.....	70
11	Katılımcıların Otomasyonu Kullanma Kararları ile Firmalar İçin Finansal Analizler Yapılabilmesine İlişkin Çapraz Tablo Analizi.....	70
12	Katılımcıların Otomasyonu Kullanma Kararları ile Projeler İçin Yatırım Analizleri Yapılabilmesine İlişkin Çapraz Tablo Analizi.....	71
13	Katılımcıların Otomasyonu Kullanma Kararları ile Projeler İçin Karlılık Analizleri Yapılabilmesine İlişkin Çapraz Tablo Analizi.....	71
14	Katılımcıların Otomasyonu Kullanma Kararları ile Projeler İçin Maliyet Analizleri Yapılabilmesine İlişkin Çapraz Tablo Analizi.....	72
15	Katılımcıların Otomasyonu Kullanma Kararları ile Firmanın Yürütülen Projeler İçin Ara Raporla Sahip Olunmasına İlişkin Çapraz Tablo Analizi.....	72
16	Katılımcıların Otomasyonu Kullanma Kararları ile Kredi Başvurularında Kredi Yeterliliğinin Öğrenilmesine İlişkin Çapraz Tablo Analizi.....	73
17	Katılımcıların Otomasyonu Kullanma Kararları ile Firmanın Mali Durumunun Grafikler Halinde Görülebilmesine İlişkin Çapraz Tablo Analizi	73

18	Katılımcıların Otomasyonu Kullanma Kararları ile Devlet Desteklerine Başvururken Gerekli Olan Finansal Plan Çalışmalarının Yapılabilmesine İlişkin Çapraz Tablo Analizi.....	74
----	--	----



ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil Nr.	Şekil Adı	Sayfa Nr.
1	Bir İş Fikrinin Yatırıma Dönüş Aşamaları	29
2	Fizibilite Çalışmalarının İş Akım Şeması ve Kontrol Noktaları.....	32



GRAFİKLER LİSTESİ

Grafik Nr.	Grafik Adı	Sayfa Nr.
1	Çalışan Sayısına Göre İşletmelerin İhracat ve İthalat İçindeki Payları (%)	7
2	2009-2019 Dönemi Destek Bütçesi ve Gerçekleşmeleri (Milyon TL).....	15
3	Destek Türlerine Göre Gerçekleşme Dağılımı (2019).....	16
4	İşletmelerin Buldukları Sektörlere İlişkin Bulgular (%).....	47
5	İşletmelerin Ortaklık Olup Olmadıklarına İlişkin Bulgular (%).....	47
6	Ortaklıkları Bulunan İşletmelerdeki Ortakların Aile Üyelerinden Oluşup Oluşmadıklarına İlişkin Bulgular (%).....	48
7	İşletmelerin Son 5 Yıldaki Satış/Hasılat Ortalamalarının Durumlarına İlişkin Bulgular (%)	49
8	İşletmelerin Yıllık Net Satış Hasılatı Durumlarına İlişkin Bulgular (%).....	49
9	İşletme Sahiplerinin ve Yöneticilerinin Aynı Kişi Olup Olmadıklarına İlişkin Bulgular (%)	50
10	İşletmelerin Finansal Kararlarındaki Yetki Sahiplerine İlişkin Bulgular (%)	51
11	İşletmelerin Finansal İşlemlerine İlişkin Tercihleri Hakkındaki Bulgular (%)	51
12	İşletmelerin Finansal Planlarını Kimin Hazırladığına İlişkin Bulgular (%)	52
13	Katılımcıların Yatırım Yapma Kararlarına İlişkin Bulgular (%).....	53
14	Katılımcıların Yapacakları Yatırımların Karlı Olup Olmayacağını Belirleme Yöntemlerine İlişkin Bulgular (%).....	53
15	Katılımcıların Öncelikli Finansman Aracına İlişkin Bulgular (%).....	54
16	Katılımcıların Kredi Başvurusunda Bulunup Bulunmadıklarına İlişkin Bulgular (%)	55
17	Yapılan Kredi Başvurularından Olumsuz Sonuçlar Alınıp Alınmadığına İlişkin Bulgular (%)	55
18	Katılımcıların Onay Çıkmamış Kredi Başvurularının Nedenlerine İlişkin Bulgular (%)	56
19	Katılımcıların Buldukları Sektöre Dair Sorunlarına İlişkin Bulgular (%).....	57
20	Katılımcıların Devlet Desteklerinden (TÜBİTAK, KOSGEB vb.) Yararlanma Durumlarına İlişkin Bulgular (%).....	57
21	Devlet Desteklerine Başvuran Katılımcıların Destek Projesini Hazırlayan Kişilere İlişkin Bulgular (%)	58
22	Katılımcıların Otomasyonu Kullanıp Kullanmayacaklarına İlişkin Bulgular (%)	64

KISALTMALAR LİSTESİ

A.Ş.	: Anonim Şirketi
AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
Ar-Ge	: Araştırma ve Geliştirme
GSYİH	: Gayri Safi Yurt İçi Hasıla
İŞGEM	: İş Geliştirme Merkezi
İVME	: İleri Verimli Milli Endüstri
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
OECD:	: Organisation for Economic Co-operation and Development – Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü
PISA	: Programme for International Student Assessment – Uluslararası Öğrenci Değerlendirme Programı
SME	: Small and Medium Enterprise
T.C.	: Türkiye Cumhuriyeti
TDK	: Türk Dil Kurumu
TEKMER	: Teknoloji Geliştirme Merkezleri
TİM	: Türkiye İhracatçılar Meclisi
TL	: Türk Lirası
TÜBİTAK	: Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
vb.	: Ve Benzeri
vd.	: Ve Diğerleri

GİRİŞ

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler, daha çok bilinen adıyla KOBİ'ler, her geçen yıl ülke ekonomilerinde daha fazla önem kazanmaya devam etmektedirler. Bu durumun nedenleri arasında, KOBİ'lerin günün değişen koşullarına kısa sürede uyum sağlama yetenekleri, gelen talepleri karşılama süreleri veya mevcut talepteki ani değişiklikleri yerine getirmedeki esnek yapıları ve sağladıkları ürün çeşitliliği gibi unsurlar yer almaktadır. Ayrıca buldukları bölgelere sağladıkları katkılarla hem bölgeler arası ekonomik dengeyi sağlamada hem de yine bölgeler arası göçün önüne geçmede etkili olmaktadır. Taşıdıkları bu ve benzeri avantajlar sayesinde KOBİ'lerin gerek ülkemizde gerek ise dünyadaki öneminin sebebi daha iyi anlaşılmaktadır. Bu yüzden ülkeler KOBİ'lere yönelik birçok adım atmakta ve onları destekleyerek ülke ekonomilerine işlerlik kazandırmak istemektedirler.

Her ülke için önemli olmakla birlikte KOBİ'lerin özellikle gelişmekte olan ülkeler için nispeten daha önemli olduğu bilinmektedir. KOBİ'lerin gelişmekte olan ülkeler için önemi Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) ve inovasyon konularındaki potansiyellerinden kaynaklanmaktadır. Ar-Ge ve inovasyon çalışmaları yapmak, KOBİ'lerin üretim maliyetlerini azaltırken, yeni ürünler ortaya çıkararak rekabet gücünü ve karlılığı artırmaya yardımcı olmaktadır. Ayrıca, Yülek ve Daş (2016)'a göre, kamu kesiminin Ar-Ge ve inovasyon konusunda benimseyeceği politikaların, KOBİ'lerin maliyet etkinliğini olumlu yönde etkileyeceği belirtilmiştir. Bunların sonucunda KOBİ'lerin yaşam süreleri uzayarak işletmelerin büyümesine neden olacaktır. Bu gelişimle birlikte istihdam ve Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH) gibi ekonomik göstergelerde pozitif sonuçlar elde edilecektir. Özet olarak KOBİ'lerin yapacak oldukları Ar-Ge ve inovasyon çalışmaları, kelebek etkisi sayesinde ülke ekonomisine büyük katkılar sunacaktır. Türkiye de gelişmekte olan ülkeler sınıfında kabul edilmektedir. Bu yüzden KOBİ'lere yönelik çeşitli kurumlar tarafından birçok destek sağlanmaktadır. Ülkemizde başta Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) olmak üzere, Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK), Ticaret Bakanlığı, Hazine ve Maliye Bakanlığı, Türk Eximbank, Kredi Garanti Fonu, Kalkınma Ajansları, Ziraat Bankası, Halkbank, Vakıfbank gibi birçok kamu ve özel kuruluşlar tarafından KOBİ'lere çeşitli destekler sağlanmaktadır.

KOBİ'lerin gelişimlerini sağlamlaştırmak için kullandığı bazı araçlar bulunmaktadır. Bunlardan ikisi iş planı ve fizibilite çalışmalarıdır. Bu iki kavram görünüş olarak benzerlikler gösterse de kullanım alanları ve içerikleriyle birbirinden oldukça farklıdır. İş planı, işletmelerin kısa veya uzun vadeli işlerinin kağıt üzerine döküldüğü bir araçtır. İş planının basit ve anlaşılır

biçimde yazılması hem işletme sahiplerinin işi takip edebilmesini hem de yatırım yapmayı düşünen kişilerin karar almasını kolaylaştırma konularında yardımcı olmaktadır. Ayrıca iş planı hazırlamak, oluşturulan iş fikirlerindeki varsa tutarsız olan noktaların saptanmasına yardımcı olarak işletmenin işleyişini kolaylaştırmaktadır. KOBİ'ler tarafından kullanılan bir diğer araç ise fizibilite çalışmalarıdır. Fizibilite çalışmaları, yatırımlar veya projeler için kullanılmaktadır. Fizibilite çalışması, planlanan bir iş fikrinin veya ona alternatif olarak hazırlanan iş fikirlerinin değerlendirilerek yapılabilirliğinin analiz edilmesini amaçlamaktadır. Böylece iş fikirleri arasında hangi projenin veya iş fikrinin daha avantajlı olacağını tespit edilmesini sağlar. Başka bir deyişle iş fikrinin faaliyete dönüştürülmeden önce oluşturulan öngörülerin sayısal verilerle sınanmasını sağlamaktadır. Böylece mevcut öngörüler ile elde edilen veriler karşılaştırılarak örtüşüp örtüşmediklerinin tespiti yapılmaktadır. Fizibilite çalışmalarında, ekonomik analiz (pazar analizi), teknik analiz, finansal analiz ve yasal analiz (hukuki analiz) olmak üzere dört farklı analiz türü kullanılmaktadır. Çoğu kaynakta yasal analiz ayrı bir başlık olarak değerlendirilmemekle birlikte bu çalışmada bilgi verme amaçlı olarak yasal analize de ayrı bir başlık olarak değinilecektir. Çalışmanın fizibilite analizi bölümünde finansal fizibilite analizi diğer başlıklara nazaran daha detaylı bir şekilde incelenecektir.

Yürütülen çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde KOBİ'lerin Türkiye'deki ve Avrupa Birliği'ndeki tanımlarına değinildikten sonra ülke ekonomileri içindeki yerlerine ve önemlerine değinilecektir. Ardından KOBİ'lerin gelişimleri için elzem görülen Ar-Ge, inovasyon, girişimcilik ve teknoloji konularına değinilerek ülkemizde bu konularda yapılan desteklerden bahsedilecektir. Çalışmanın ikinci bölümünde KOBİ'lerin kullandığı veya kullanması gerektiği düşünülen araçlardan olan iş planı ve fizibilite kavramlarından bahsedilecektir. Çalışmanın devamında ilgili araçların öneminden ve hazırlanma süreçlerinden bahsedildikten sonra fizibilite çalışmalarında kullanılan analizlerden birisi olan finansal fizibilite analizi üzerinde durulacaktır. İş planı ve fizibilite çalışmalarının karşılaştırılmasının yapılması ile birlikte ikinci bölüm sona erecektir. Çalışmanın son bölümü olan üçüncü bölümde ise KOBİ'ler için oluşturulması planlanan finansal fizibilite otomasyonuna yönelik yapılan anket çalışmasına ve elde edilen bulgulara yer verilecektir.

BİRİNCİ BÖLÜM

1. KOBİ'LER VE KOBİ'LERDE AR-GE VE İNOVASYON

Çalışmanın bu bölümünde öncelikle KOBİ (Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler)'in Türkiye'deki ve AB (Avrupa Birliği)'deki tanımlarına değinildikten sonra ülke ekonomisindeki yeri ve önemi hakkında bilgi verilecektir. Ardından Ar-Ge ve inovasyon kavramları KOBİ'ler nezdinde incelenecektir. Son olarak ise Türkiye'de Ar-Ge konusundaki destekler ve destek sağlayan kuruluşlara yer verilecektir.

1.1. KOBİ Tanımı

KOBİ kavramı günlük hayatta çok duyulan bir kavram olmakla birlikte KOBİ olmanın sınırlarına ve KOBİ'lerin önemine dair yeterli bilgiye sahip olunmadığı düşünülmektedir. Bu bölümde, ülkemizde ve AB'de KOBİ olmanın sınıflandırılmasına çalışan sayısı ve yıllık net satış hasılatları durumu üzerinden değerlendirilmesine yer verilecektir. KOBİ'nin tanımının yapılmasının ardından ülke ekonomilerinde üstlendikleri rollere ve ekonomideki önemlerine dair ayrıntılara yer verilecektir.

1.1.1. Türkiye'de KOBİ Tanımı

Türkiye'deki KOBİ tanımı tüzel kişilerce birkaç kez tanımlandıktan sonra 30 Nisan 2018 tarihindeki 2018/11828 sayılı yönetmelik ile KOBİ ibaresi son halini almıştır (Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, 2018). Türkiye'deki KOBİ tanımı kriterleri ve sınırlarıyla Tablo 1'de gösterilmiştir. Bu tanıma göre KOBİ; 250 kişiden daha az işçisi bulunan, yıllık net satış hasılatı ya da finansal bilançolarından birisi 125 milyon Türk Lirası'nı geçmeyen ve mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme kategorisine giren ekonomik birimlerdir. Tablo 1'den görüldüğü üzere KOBİ'ler büyüklüklerine göre üçe ayrılmaktadır. En küçük birimdeki KOBİ'leri tanımlayan "Mikro Ölçekli KOBİ'ler", 10'dan daha az işçisi olan ve yıllık net satış hasılatı veya yıllık mali bilanço toplamalarının 3 milyon TL'den daha az olduğu işletmelerdir. "Küçük Ölçekli KOBİ'ler" ise işçi sayısı en az 10 en fazla 49 olan işletmelerdir. Ayrıca yıllık net satış hasılatı veya yıllık mali bilanço toplamaları 3 milyon TL ile 25 milyon TL arasında olan işletmelerdir. Son olarak "Orta Ölçekli KOBİ'ler", işçi sayısının en az 50 en fazla 249 olabildiği

işletmelerdir. Yıllık net satış hasılatı veya yıllık mali bilanço toplamının ise en çok 125 milyon TL'ye kadar çıkabildiği işletmelerdir.

Tablo 1: Türkiye’de KOBİ’lerin Sınıflandırılması

	Mikro Ölçekli KOBİ’ler	Küçük Ölçekli KOBİ’ler	Orta Ölçekli KOBİ’ler
Çalışan Sayısı	< 10	10-49	50-249
Net Satış Hasılatı (Milyon TL)	≤ 3	3 – 25	25 – 125
Mali Bilanço Toplamı (Milyon TL)	≤ 3	3 – 25	25 – 125

Kaynak: TOBB KOBİ Bilgi Sitesi

KOBİ’ler tek başlarına veya her birine ayrı ayrı bakıldığında ekonomiye katkıları önemsiz görülebilir. Ancak, bütüne bakıldığında mevcut sayılarıyla ne kadar önemli olduğu görülmektedir (Özdemir vd. 2009: 174). Günümüzde ekonominin küresel bir hal alması ve her geçen gün genişleyerek büyümesinden dolayı KOBİ’lerin önemi gittikçe artmaktadır. Bu kategorideki işletmeler dinamik olması, yeniliklere kolay uyum sağlayabilmesi, ani talep değişikliklerine ayak uydurabilmesi ve karşılına çıkan fırsatları zamanında değerlendirebilmelerinden dolayı ülke ekonomisinin gelişimine doğrudan katkı sağlamaktadır (Tanyeri, 2013: 12). KOBİ’ler; esnek üretim yapıları, bölgeler arası dengeli büyüme, istihdamı artırma gibi pozitif etkileri nedeniyle ülke ekonomilerinin ve ülkedeki sosyal kalkınmanın temelini oluşturmaktadırlar. KOBİ’ler; ülkemizdeki işletmelerin %99,77’sini, istihdamın %78’ini, toplam katma değer %55’ini, toplam satışların %66’sını, toplam yatırımların %50’sini, toplam ihracatın %60’ını, toplam kredilerin ise %24’ünü oluşturmaktadır (T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2012: 4).

1.1.2. AB’de KOBİ Tanımı

Türkiye’de olduğu gibi AB’deki üye ülkeler arasında farklı KOBİ tanımları kullanılmıştır. Ülkelerin KOBİ tanımını farklı kullanmaları nedeniyle AB’nin ortak politikalarında da farklı tanımlar kullanılmıştır. Uygulanan politikalar bu farklı tanımlamalardan olumsuz etkilenmiş ve tutarlı politikalar uygulanmasının önüne geçmiştir. Bundan dolayı AB’ye üye ülkeler ortak bir KOBİ tanımı belirlenmesine karar vermiştir. Alınan bu karar doğrultusunda ilk ortak KOBİ tanımı 1990 yılında yapılmıştır. 2003’te revize edilen KOBİ tanımı 2005’te son halini almıştır (Varlı, 2010: 7-8). Yürürlükteki KOBİ tanımının kriterleri ve sınırları Tablo 2’de belirtilmiştir.

Tablo 2’den yola çıkılarak AB’deki KOBİ tanımının, işletmeleri mikro ölçekli, küçük ölçekli ve orta ölçekli olmak üzere üç gruba ayırdığı görülmektedir. AB’nin “Mikro Ölçekli KOBİ’ler” olarak tanımladığı işletmeler 10 kişiden daha az çalışan sayısına sahip, yıllık net satış hasılatı ve yıllık mali bilanço toplamı 2 milyon Euro’yu geçmeyen kuruluşlar olarak tanımlanmıştır. “Küçük

Ölçekli KOBİ'ler" ise çalışan sayısı 50 kişiyi geçmeyen, yıllık net satış hasılatı 10 milyon Euro ve yıllık mali bilanço toplamı 7 milyon Euro'dan daha az olan işletmelerdir. Tanıma göre bir diğer grup olan "Orta Ölçekli KOBİ" ise 50'den çok 250'den az çalışan sayısına sahip, yıllık net satış hasılatı 50 milyon Euro'yu ve yıllık mali bilanço toplamı 43 milyon Euro'yu geçmeyen kuruluşlar olarak tanımlanmıştır.

Tablo 2: AB'de KOBİ'lerin Sınıflandırılması

	Mikro Ölçekli KOBİ'ler	Küçük Ölçekli KOBİ'ler	Orta Ölçekli KOBİ'ler
Çalışan Sayısı	< 10	10-49	50-249
Net Satış Hasılatı (Milyon Euro)	≤ 2	3 – 10	10 – 50
Mali Bilanço Toplamı (Milyon Euro)	≤ 2	3 – 7	7 – 43

Kaynak: European Commission, User Guide to the SME Definiton, 2003

1.2. KOBİ'lerin Ülke Ekonomisindeki Yeri ve Önemi

KOBİ'ler ekonomilerin sürdürülebilir olması için gelir kaynağı üretmektedir. Ayrıca kalkınma sürecini hızlandırarak ülke ekonomilerine önemli katkılar sunmaktadırlar. Özellikle ekonominin her seviyesinde birbirleriyle etkileşim halinde bulunan küçük ve büyük işletmeler arasında esnek bir ekonomik yapının oluşturulmasını sağlayarak sistematik bir ortam oluşturmaktadırlar. Bu yapının oluşturulması ülkeye yatırım yapmak isteyen yabancı girişimler için önemli bir konu olmaktadır (Kongolo, 2010: 2289).

Türkiye tarihine bakıldığında KOBİ'ler, her daim ülke ekonomisi içerisinde yer almıştır. Önem kazanmaya başladıkları tarih ise 1980'li yıllardır. Bu yıllarda AB'ye uyum sağlama çalışmalarının başlamasıyla KOBİ'lerin ne kadar önemli olduğu anlaşılmıştır. 1980'li yıllardan 2000 yılına kadar olan süreçte KOBİ'ler gelişimini devam ettirmiştir. Ancak Kasım 2000 ve Şubat 2001 krizlerinden dolayı Türk parası aşırı değer kaybedince hem ithal ürünlerin girdi maliyetleri artmış hem de iç piyasadaki talep azalmıştır. Tüm bunlardan olumsuz olarak etkilenen KOBİ'ler 2001 yılından sonra yürürlüğe giren yapısal reformlar ve istikrar programıyla ciddi bir değişime girmişlerdir. Bu değişimle birlikte finansal sektörün sağlamlaştırılması, özel sektörün ekonomideki payının artırılması ve kamu maliyesindeki etkinliğin artırılması hedeflenmiştir (Yıldız, 2019: 22-23).

KOBİ'lerin rolü, ekonomik kalkınmaya olan önemli katkılarından dolayı dünya çapında kabul görmektedir. KOBİ'lerin önem görmesinin bir diğer nedeni ekonomik kalkınmaya olan katkılarının sadece KOBİ sektörü ile sınırlı kalmamasıdır. Başka bir deyişle KOBİ sınıflandırmasına girmeyen diğer işletmelere de büyük katkıları bulunmaktadır. Ayrıca KOBİ'ler mikro ve makroekonomik düzeyde bir denge kurulmasını sağlamaktadır. Toplumdaki tekelleri ve

oligopolleri dengede tutarak büyük işletmelerin piyasayı kontrol etme kapasitesini sınırlamaktadır (Savlovschi ve Robu, 2011: 278).

KOBİ'lerin ülke ekonomisinde taşıdığı önemler ve üstlendiği görevler şu şekilde sıralanabilir (Doğan, 2018: 4-5);

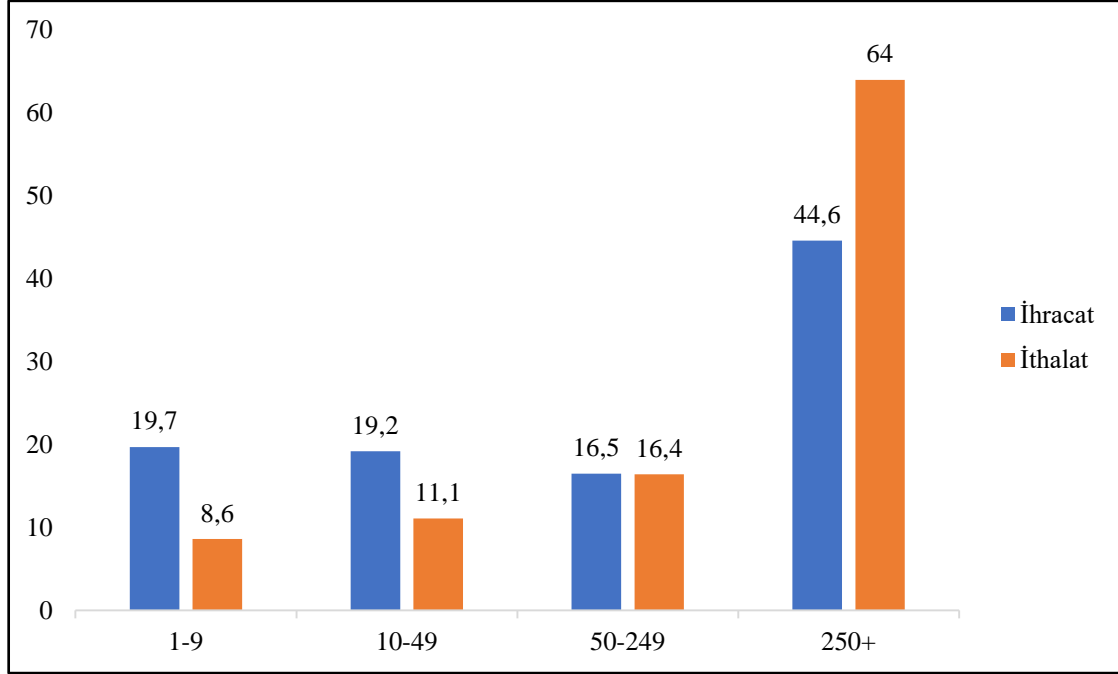
- Emek esaslı çalışma biçimi sayesinde istihdama katkı sağlayarak işsizliğin azalmasına yardımcı olur.
- Esnek yapılarıyla gelen taleplere daha kısa sürelerde cevap verirler. Ayrıca ortam koşullarına uyum sağlama süreleri de daha kısadır.
- Büyük işletmelere, ihtiyacı olan hammadde ve yardımcı malzemeleri üreterek hem o işletmelere hem de aynı işletmeler üzerinden ülke ekonomisine işlerlik kazandırır.
- Piyasadaki büyük işletmelerle aynı ürünleri üreterek az da olsa rekabeti sürekli hale getirirler.
- Büyük işletmelerin kurulamadığı veya bulunmadığı coğrafik konumlarda sağladığı hizmetlerle ticaretin daha yaygın bir şekilde yapılmasına olanak sağlarlar. Bu özelliğiyle mevcut coğrafyadaki göçün de önüne geçmiş olurlar.
- Birbirleriyle olan etkileşimleri sayesinde yeni meslek grupları ve bu mesleklere uygun farklı ve nitelikli işgücü imkânları oluştururlar.

Teknolojinin gelişmesiyle birlikte dünya çapındaki küreselleşme artmış ve ülkelerin birbirleri arasındaki ticarete önemli gelişmeler yaşanmıştır. Bu gelişmeler hem büyük sermayeli işletmelerin hem de ülke ekonomisinde büyük öneme sahip KOBİ'lerin dış pazarlarda etkin bir rol oynamasına neden olmuştur. KOBİ'ler ihracat açısından çeşitli sorunlara sahip olsalar da kendi devamlılıkları için dış ticarete yönelmeleri elzemdir. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler, KOBİ'lere yönelik yapılan ihracat teşvikleriyle hem KOBİ'lerin ülke ekonomileri için ne kadar gerekli olduğunu hem de ihracatın KOBİ'ler açısından önemini ortaya koymaktadır (Aktürk ve Şenol 2010: 387-388).

Grafik 1'de 2018 yılında Türkiye'deki ihracat ve ithalattaki işletmelerin çalışan sayısına göre dağılımı görülmektedir. Grafikteki "1-9" sütunu mikro ölçekli işletmeleri, "10-49" sütunu küçük ölçekli işletmeleri, "50-249" sütunu orta ölçekli işletmeleri ve "250+" sütunu ise büyük sermayeli işletmeleri ifade etmektedir. Bu sütunlardan "1-9", "10-49" ve "50-249" sütunları KOBİ'leri ifade etmektedir. İlgili grafikten ihracatın %19,7'sinin mikro ölçekli işletmeler tarafından, %19,2'sinin küçük ölçekli işletmeler tarafından, %16,5'inin orta ölçekli işletmeler tarafından ve %44,6'sının büyük sermayeli işletmelerce yapıldığı görülmektedir. İthalatın ise %8,6'sı mikro ölçekli işletmeler, %11,1'i küçük ölçekli işletmeler, %16,4'ü orta ölçekli işletmeler ve %64'ünün büyük sermayeli işletmeler tarafından gerçekleştirilmiştir. İhracat bazlı sütunlar ayrı ayrı incelendiğinde büyük sermayeli işletmelerin oranı dikkat çekmektedir. Ancak KOBİ'ler bir arada incelendiğinde

ihracatın %55,4'ünü gerçekleştirdikleri görülecektir. Başka bir deyişle, KOBİ'lerin ihracattaki payı, büyük sermayeli işletmelerin ihracattaki payından büyüktür.

Grafik 1: Çalışan Sayısına Göre İşletmelerin İhracat ve İthalat İçindeki Payları (%)



Kaynak: TÜİK, Dış Ticaret İstatistikleri (2018)

KOBİ'ler ekonomi için vazgeçilmez öneme sahip olsalar da yaşam sürelerinin kısa olması sebebiyle işletmelerde ve ekonomide sürdürülebilirlik sorununu ortaya çıkarmaktadır. Türkiye'deki işletmelerin %80'i beşinci yılına ulaşamazken, onuncu yılına ulaşamayan işletmelerin oranı %96'ya çıkmaktadır. Bu yüzden KOBİ'lerin ekonomideki payının düşüşünün sebepleri arasında sürdürülebilirlik kavramı önemli bir yer tutmaktadır (Şahin ve Çankaya, 2018: 117-118).

1.3. KOBİ'lerde Ar-Ge ve İnovasyon

Ar-Ge ve inovasyon kavramları genellikle beraber anılmaktadır. Bu kavramlar tüm işletmeler için oldukça önem taşımakla birlikte piyasada sürekli rekabet halinde olan KOBİ'ler için ayrı bir önem taşıdığı düşünülmektedir. Çalışmanın bu bölümünde, Ar-Ge ve inovasyon kavramlarına tanımsal bir bakış yapıldıktan sonra işletmeler için önemlerinden söz edilecektir. Ardından Ar-Ge konusunda yapılan harcamalardan ve sağlanan desteklerden bahsedilecektir.

1.3.1. Ar-Ge'nin Tanımı ve Önemi

Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge); kültür, insan ve toplum bilgisinden oluşan bilgi kapasitesinin artırılması, bu bilgiyle yeni sistem ve uygulamaların oluşturulması adına yapılan ve sistematik bir

şekilde yürütülen yaratıcı çalışmalardır. Ayrıca ürün dizaynı veya yazılım faaliyetleri ile ilgili alanlarda teknolojik ve bilimsel ilerleme sağlayan süreci ifade etmektedir (TÜBİTAK, Yenilik Destek Programı Uygulama Esasları Yönergesi, 2018).

Coğrafi koşulların farklılığı, doğal kaynakların yetersiz oluşu, nitelikli işgücü ve pazara uzak olma gibi durumlar ülkeler arasında ve ülkelerin kendi içindeki bölgeler arasında kalkınmışlık farklılıklarını ortaya çıkarmaktadır. Bölgesel kalkınmada denge sağlanması için ülkeler ve firmalar çeşitli adımlar atmaktadırlar. Türkiye’de bu sorunları çözmek adına kalkınma planları hazırlanmış ve uygulamaya konulmuştur. Hazırlanan planlardan 2007-2013 yıllarını kapsayan kalkınma planının vizyonu, istikrarlı büyüme ve gelirin daha adil paylaşıldığı bir ülke olarak tanımlanmıştır. Plandaki bölgesel kalkınma hedefine paralel olarak Ar-Ge çalışmalarının artırılması ve rekabetin devamlılığı için gerekli inovasyon süreçlerini hızlandıracak hamleler üzerinde durulmuştur (Işık ve Kılınç, 2011: 10-11). Sürekli değişen ve gelişen piyasa koşullarında işletmelerin varlıklarını koruyabilmeleri için hem teknik hem de ekonomik anlamda amaçlarını uygulamaya geçirmeleri gerekmektedir. Bu yüzden işletmeler, yeniliklerin kaynağı olarak kabul edilen Ar-Ge faaliyetleri ile değişim sürecini faaliyete geçirebilirler. Böylece işletmeler hem mevcut problemlerine çözüm üretebilirler hem de yeni üretim şekilleri meydana getirebilirler (Zerenler vd. 2007: 657).

Küresel ekonomi şartlarında gerek ülkeler gerek ise firmalar için karlarını veya sosyal refahını artırmayı sağlayan en önemli çalışmaların arasında Ar-Ge ve inovasyon başı çekmektedir. Yapılan Ar-Ge çalışmalarının firmaların karşılaştıkları sorunlara çözüm bulma noktasındaki yeri ve önemi oldukça büyüktür. Ar-Ge çalışmaları ile firmalar sadece mevcut sorunlarına çözüm bulmakla kalmaz piyasadaki yerini ve rekabet gücünü de sağlamlaştırmış olur (Evcim, 2017: 15). Herhangi bir ülkenin ekonomisinin büyümesinin KOBİ’lerin gelişimiyle yakından ilişkili olduğu bilinmektedir. KOBİ sektörüyle ekonomik büyüme arasında doğru orantılı ve pozitif bir ilişki vardır. İstihdamın büyük bölümü KOBİ’ler tarafından karşılanmaktadır. Ayrıca KOBİ’lerin ulusal ekonomideki payı da her geçen gün artmaktadır. Ancak tüm bu olumlu göstergelere rağmen KOBİ’ler dünya ticaretinde yeterli öneme ulaşamamıştır. Bu durum önlem alınması gereken bir konu olarak görülmektedir (Pandya, 2012: 427). Günümüzde, ülkeler arasındaki iktisadi gelişmişlik farklılıklarının önemli sebeplerinden birisi Ar-Ge faaliyetlerine yapılan harcamalar olarak görülmektedir. Yapılan çalışmalarda Ar-Ge’nin, teknolojik ilerlemeleri ve inovasyonu ortaya çıkardığı savunulmuştur. Bu duruma örnek olarak gelişmiş ülkelerde yapılan Ar-Ge çalışmaları ile az gelişmiş ülkelerde yapılan Ar-Ge çalışmaları örnek gösterilebilir. Gelişmiş ülkelerde Ar-Ge yapan işletmelerin rekabet üstünlüğü elde ederek giderek büyüdüğü ve küreselleştiği görülürken, Ar-Ge yapamayan az gelişmiş ülkelerin ise dışa bağımlı hale geldikleri görülmüştür (Erdoğan ve Canbay, 2016: 40-41).

1.3.2. Türkiye’de Ar-Ge Harcamaları

KOBİ’ler, ülke ekonomilerinde dengeyi sağlamaları, sosyal kalkınmayı oluşturması ve oluşturulduktan sonra sürdürülebilirliğini sağlaması, istihdamı artırıcı etkiye sahip olması gibi özelliklerinden dolayı ekonomilerin bel kemiği konumundadırlar. Bundan dolayı ülkeler, daha fazla KOBİ’nin doğması ve bu KOBİ’lerin gelişmesi ve varlıklarını koruyabilmesi için teknik ve finansal adımlar atmaktadırlar. Türkiye’de bu adımlar ağırlıklı olarak devlet tarafından gerçekleştirilmektedir (Türkoğlu ve Çelikkaya, 2011: 6-7). Türkiye’de yapılan Ar-Ge harcamalarının GSYİH içinde çok önemli bir payı vardır. Yapılan Ar-Ge çalışmalarıyla GSYİH arasında paralel bir ilişki mevcuttur. Bu da Ar-Ge çalışmalarında yaşanacak her artışın GSYİH’ye artış olarak, Ar-Ge harcamalarında yaşanacak her azalışın ise GSYİH’ye de azalış olarak yansıtacağı anlamına gelmektedir. Ayrıca Ar-Ge harcamalarının GSYİH’deki yerinden dolayı Türkiye’nin Ar-Ge projelerine her durum ve şartta bütçeden pay ayırması gerekmektedir (Duman ve Aydın, 2018: 64).

KOBİ’ler dışındaki büyük işletmeler, işletme ile ilgili verileri ekonomik olarak analiz edip yorumlayabilmekte ve bu yorum sonucunda da ekonomik bulgulara ulaşabilmektedirler. Ancak aynı durum KOBİ’ler için oldukça sınırlıdır. Çünkü KOBİ’lerin hızla değişen, gelişen ve küreselleşen piyasadaki gelişmeleri analiz edip yorumlayabilmeleri büyük işletmeler kadar mümkün olamamaktadır. Bu yüzden de Ar-Ge çalışması yapmak isteyen KOBİ’ler olsa bile buna ilişkin bütçe oluşturmaları oldukça zor görünmektedir (Atay, 2013; 165). Ar-Ge’nin KOBİ’lerin büyümeleri üzerindeki rolü yapılan Ar-Ge çalışmalarının teknoloji seviyesine bağlıdır. Gelişmiş ülkelerdeki KOBİ’ler buldukları ortam nedeniyle diğer ülkelerdeki KOBİ’lerden daha avantajlıdır. Ayrıca KOBİ’lerin Ar-Ge yapma olasılığının büyük firmalara nazaran daha düşük olduğu ancak ilk engelin üstesinden gelinmesi durumunda, KOBİ’lerin büyük firmalardan daha fazla Ar-Ge harcaması eğiliminde olduğu düşünülmektedir (Ortega-Argiles vd., 2009: 7-9).

Dünya Ekonomik Forumu tarafından her yıl yayınlanan Küresel Rekabetçilik Endeksi, ülkelerin iktisadi büyümelerindeki gelişimin, durgunluğun veya düşüşün sebeplerini anlamaya çalışmaktadır. 2018 ve 2019 yılı verileri baz alınarak hazırlanan Tablo 3’te Türkiye’nin Dünya sıralamasındaki yeri ve bir önceki yıla göre olan değişimleri gösterilmiştir. Tabloya bakıldığında Türkiye’nin en büyük yükselişi gösterdiği kategorinin sağlık alanı olduğu görülmektedir. Türkiye, 2018 yılında 48. sırada olduğu sağlık alanında altı basamak yükselerek 42. sırada yer almıştır. Türkiye’nin artış yaşadığı diğer kategoriler ise altyapı, teknoloji yönetimi, iş yapma dinamikleri ve işgücü piyasası olarak görülmektedir. En büyük düşüşün yaşandığı kategori ise on üç basamakla makroekonomik istikrar kategorisi olduğu görülmektedir. 2018 yılında 116. olduğu sıralamada 2019 yılında 129. sıraya kadar gerilemiştir. Türkiye’nin bir önceki yıla göre düşüş yaşadığı diğer alanlar ise beceriler, finansal sistem, inovasyon ve mal piyasasıdır.

Tablo 3: Küresel Rekabetçilik Endeksi Türkiye Performansı 2019

KATEGORİ	2019 Sıralaması (141 Ülke Arasından)	2018 Sıralaması (140 Ülke Arasından)
Genel Sıralama	61(=)	61
Altyapı	49(↑)	50
Beceriler	78(↓)	77
Finansal Sistem	68(↓)	65
Teknoloji Yönetimi	69(↑)	71
İnovasyon	49(↓)	47
İş Yapma Dinamizmi	75(↑)	76
İşgücü Piyasası	109(↑)	111
Kurumsallık	71(=)	71
Makroekonomik İstikrar	129(↓)	116
Mal Piyasası	78(↓)	76
Pazar Büyüklüğü	13(=)	13
Sağlık	42(↑)	48

Kaynak: World Economic Forum, The Global Competitiveness Report, 2018-2019

1.3.3. KOBİ'lerde Girişimcilik Kavramı ve Türkiye'de Ar-Ge İçin Sağlanan Destekler

Girişimcilik kavramı; yeni pazarlar, yeni süreçler ve/veya yeni ürünler ile ilgili fırsatların keşfedilmesi ve bu keşifler sonucunda oluşabilecek fırsatlardan yararlanmak amacıyla bir ekonomik faaliyetin başlatılması veya genişletilmesi yönündeki gayretler olarak ifade edilebilir (Er vd. 2015: 32). Günümüzde iktisadi büyümenin önemli kavramlarından birisi de girişimcilik kavramıdır. Yenilik ve yaratıcılık gibi kavramları da içerisinde barındırmasından dolayı bugünün yüksek rekabet şartlarında oldukça önemli bir yer tutmaktadır. Gün geçtikçe daha da önem kazanan bu kavram özellikle yarattığı iş alanları ile işsizlik sorununa ciddi çözümler getirmektedir. Ayrıca iktisadi kaynakların kullanımının daha etkili yapılabilmesi adına bu kaynakların, üretkenliği düşük alanlardan görece üretkenliği daha yüksek olan alanlara doğru akışının sağlanması gerekmektedir. Böylece ekonomiyi canlandırma yönelik etkin bir adım atılmış olmaktadır. (Ballı, 2017: 147).

Girişimcilik, her zaman bilinçli bir şekilde olmasa bile ekonomik fırsatların, yeni ürünlerin, yeni firmaların ve yeni sektörlerin keşfedilmesi ve kullanılması olarak tanımlanabilir. Ayrıca daha önceden ortaya çıkarılan bilginin belirli bir zamanda ve belirli bir mekanda bir araya gelmesiyle de ortaya yeni fırsatlar çıkarılabilmektedir (Phan, 2004: 617-618). Girişimcilik kavramı geniş çapta incelenmiş ve ortaya çıkarılan kavramın kullanımı yaygınlaşmış olmasına rağmen kavramın nasıl tanımlanması gerektiği konusunda bir fikir birliği yoktur. Bunun sebebi olarak ise girişimcilik kavramının çok boyutlu olması gösterilebilir. Girişimcilik araştırmalarının odak noktası, genel olarak bakıldığında gelecekteki mal ve hizmetlerin kim tarafından nasıl ortaya çıkarılacağı ile

ilgilidir. Ancak girişimcilik kavramının eğitim, sosyoloji, psikoloji gibi alanlarda da kullanılmasından dolayı ortak bir kavram ortaya çıkarılamamaktadır (Mwatsika vd. 2018: 452).

Türkiye’de girişimcilik ile ilgili olarak geçmişten günümüze kadar çeşitli adımlar atılmıştır. Cumhuriyet Dönemi’nin ilk yıllarında atılan adımlar, altyapının da oluşturulması adına devlet tarafından sağlanmıştır. İlk olarak 1923 yılında İzmir İktisat Kongresi düzenlenmiş ve bu kongrede ekonomik ihtiyaçlar doğrultusunda atılacak adımlar ve uygulanacak politikalar belirlenmiştir. Daha sonra 1935 yılında Etibank kurularak ülkedeki yer altı kaynaklarının üretimi ve pazarlanması hedeflenmiştir. Yapılan bu girişim ile ekonomide kalkınma amaçlanmıştır. Bireysel girişimciliğe yönelik ilk adım ise 1940 yılında Milli Koruma Kanunu ile atılmıştır. 1980 yılında ise serbest ekonomiye geçiş ile birlikte yabancı girişimlerin de önü açılmıştır (Şentürk ve Şenturan, 2017: 189-191).

Günümüzün finansal sisteminde ülkeler arasındaki sınırların ortadan kalkmasından dolayı herhangi bir işletmenin veya sektörün bu rekabet ortamından uzak kalarak ayakta kalabilmesi mümkün görünmemektedir. Aynı gelişmeler Türkiye ekonomisi için de geçerlidir. Bu yüzden hem devlet tarafından hem de özel sektör tarafından girişimciliğe yönelik çalışmalar yapılırsa da dünyadaki ülkelerin çoğunda olduğu gibi Türkiye’deki girişimler de uzun ömürlü olamamaktadır. Bunun nedenleri olarak ise rekabet ortamında zayıf kalınmasından dolayı yeterli satışın yapılamaması, plansız harcamaların çokluğu ve alacakların tahsilinde yaşanan sorunlar yer almaktadır. Yine de Türkiye’deki KOBİ girişimleri için sayılan bu nedenlerin, yapılan çalışmalar ve alınan önlemler ile giderek azaldığı belirtilmelidir. Bu doğrultuda 2007-2013 yıllarını kapsayan ve girişimcilerin yeni pazarlara açılarak rekabet güçlerini artırmayı hedefleyen Dokuzuncu Kalkınma Planı, 2014-2018 yıllarını kapsayan ve girişimciliğin eğitim sistemi içine alınarak küçük yaşlarda girişimcilik alışkanlığı edinmeyi amaçlayan Onuncu Kalkınma Planı ve 2011-2013 yıllarını kapsayan ve girişimciliğin tüm topluma yayılmasını amaçlayan KOSGEB KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı gibi çalışmalar örnek olarak gösterilebilir (Sönmez ve Toksoy, 2014: 45-47).

KOBİ’lerin varlıklarını devam ettirebilmeleri için gerekli olan en önemli etkenlerden birisi finansmandır. Finansman hemen hemen tüm KOBİ’lerin karşılaştığı ortak bir sorundur. KOBİ’ler bu finansman sorununu işletmenin kuruluş sürecinden ürünün ihracatına kadar olan hemen her aşamada yaşamaktadırlar. Bu sorunu kendi kaynaklarından karşılayamayınca ve/veya kredi yeterliliğine sahip olamayınca devlet ve/veya özel sektör desteklerine ihtiyaç duymaktadırlar. Bu destekler sadece finansal anlamda değil, aynı zamanda bu finansmanın nasıl ve nerede kullanılabileceği ile ilgili bilgi aktarımı şeklinde de olabilmektedir (Güler, 2017: 43). Ayrıca Güler (2017) KOBİ’lere finansman desteği ve/veya finansmanın kullanımı ile ilgili bilgi aktarımı yapan kurum ve kuruluşları şu şekilde sıralamıştır;

Türkiye Halk Bankası Anonim Şirketi: Türkiye, Cumhuriyetin ilk yıllarında savaş ortamından yeni çıkılması, özel sektörün yetersizliği ve 1929 yılında dünya çapında yaşanan Büyük Buhran gibi etmenlerden dolayı ekonomide oldukça zorlu yıllar geçirmek durumunda kalmıştır. Bu yüzden KOBİ'lere gereken destekler verilememiştir. Bundan dolayı da üretim kısıtlı bir şekilde yapılabilmektedir. KOBİ'lerin bu sorunlarına bir çözüm bulunabilmesi ve sosyal refahın sağlanabilmesi adına 1938 yılında Halkbank kurulmuştur. Bu banka ile birlikte KOBİ'lerin özellikle küçük çaptaki borçları için kredi sağlayarak ekonomiye hareketlilik kazandırılması hedeflenmiştir.

2020 yılı itibariyle, Halkbank'ın 2018 yılında KOBİ'lere kullandığı kredi miktarının toplam krediler içindeki payı %40,5 olarak gerçekleşmiştir. Halkbank, KOBİ bankacılığı alanında ise sektörde %19,3 ile önemli bir paya sahiptir. Sanatkar ve KOBİ'lere Ekonomik İstikrar Kalkanı programı kapsamında 52,8 milyar TL'lik destek sağlanmıştır. 2002-2020 yılları arasında 2,7 milyon esnaf ve sanatkara toplam 141 milyar TL'lik kredi kullanılmıştır. Ayrıca İşe Devam Desteği-Küçük İşletme Can Suyu Kredisi, KOBİ Destek Paketleri, Dijitalleşme Yolunda KOBİ'lere Özel Destekler, Halkbank-TİM İhracat Seferberliği, İVME Finansman Paketi, KOBİ Hesaplı Bankacılık Tarifeleri ve Halkbank Güvenceli Çek gibi programlar ile KOBİ'lere destek sağlanması amaçlanmaktadır (Halkbank, 2020).

Türkiye İhracat Kredi Bankası Anonim Şirketi (Türk Eximbank) : 1987 yılında kurulan Türk Eximbank, başta ihracatçılar olmak üzere, faaliyetlerini yurtdışında sürdüren yatırımcılara veya işletmecilere destek sağlamayı amaçlamaktadır. Türk Eximbank'ın ortaya koyduğu en önemli başarılarından birisi Türkiye'de ilk kez ihracatta sigorta bilincini oluşturmasıdır.

2019 yılında, Türk Eximbank'ın müşterilerinin %73'ü KOBİ'lerden oluşmuştur. Kurum kredi kullandırma noktasında KOBİ'lere öncelik vererek, ağırlığı TL cinsinden olmak üzere finansman sağlama konusunda KOBİ'lere destek olmuştur. 10,5 milyar TL'si ulusal para cinsinden, 1,3 milyar ABD doları yabancı para cinsinden olmak üzere toplamda 3,2 milyar ABD doları tutarında destek sağlanmıştır. Bu tutar, Kurum'un kısa vadeli toplam kredileri içinde %12'lik paya denk gelmektedir. Ayrıca Kurum'un banka kaynakları ile kullanılan TL kredileri, yüksek teknoloji ürün ihracatı gerçekleştiren firmalar hariç olmak üzere kalan kredi miktarları sadece KOBİ'lere kullanılarak KOBİ'lerin rekabet edebilme gücüne destek sağlanması amaçlanmıştır (Türk Eximbank, 2020).

Türkiye Vakıflar Bankası Türk Anonim Ortaklığı (Vakıfbank) : 1954 yılında kurulan bu bankanın amacı, ekonominin temeli olarak gördükleri KOBİ'lerin ihtiyaçlarını en doğru biçimde tahlil ederek hem finansal hem de finansal olmayan destekler ile KOBİ'lerin istikrarlı bir şekilde büyümesini sağlamaktır. Vakıfbank, KOSGEB ile yaptığı işbirliği ile KOSGEB veri tabanında yer

alan işletmelere çeşitli destekler sağlamıştır. Bu destekler arasında uygun faiz oranları, uzun vadede geri ödeme, dosya masrafı almama gibi kolaylıklar bulunmaktadır.

Vakıfbank 2019 yılında, KOBİ'lere 66 milyar TL'lik kredi sağlamıştır. KOBİ'lere ayrılan bu tutarın Kurum'un toplam kredileri içindeki oranı %19'dur. KOBİ'lerin finansman yükünün azaltılması kapsamında Avrupa Yatırım Bankası ile anlaşma yapılarak işletmelerin yurt dışı işlemlerinin güvence altına alınması amaçlanmıştır. Ayrıca Katma Değer Üreten İmalatçı-İhracatçı Kredisi ve KOBİ Dost Kredileri ile KOBİ'lere kredi destek imkanı sunmaktadır (Vakıfbank, 2020).

Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası Anonim Şirketi: Türkiye'nin ilk milli bankacılığı olan Ziraat Bankası 1863 yılından beri faaliyet vermektedir. Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası, Avrupa Yatırım Bankası, Dünya Bankası ve Alman Kalkınma Bankası gibi kurumlardan aldığı milyonlarca Euro krediyi gıda, imalat, lojistik, turizm, ticaret gibi daha bir çok alandaki KOBİ'lere kullanarak KOBİ'lerin finansman ihtiyacını gidermeyi amaçlamaktadır. Ayrıca KOSGEB ile yapılan anlaşma ile başta İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı ve Ar-Ge gibi programlar olmak üzere KOSGEB programlarından yararlanan işletmelere faiz indirimi imkanı sunulmaktadır. Bir diğer anlaşma ise Kredi Garanti Fonu ile yapılmıştır. Bu anlaşmaya göre Banka, kredi kullanma konusunda sıkıntılar yaşayan KOBİ'lerin, Kredi Garanti Fonu ile yapacakları anlaşmalara teminat desteği konusunda yardımcı olmaktadır.

2019 yılında Ziraat Bankası, KOBİ'lerin finansman yükünü hafifletmek amacıyla Ekonomi Değer Kredisi programını yürürlüğe koymuştur. Kurum, tarım sektöründeki üretime dayalı işletmelere 43,3 milyar TL'lik kredi imkanı sağlamıştır. Ayrıca kırsal kalkınma finansmanı için 2014'te Avrupa Yatırım Bankası ile imzaladığı 100 milyon Euro'luk kredi kullanılmasına 2019 yılında da devam ederek kırsal bölgelerin kalkınmasına katkı sunmayı amaçlamıştır (Ziraat Bankası, 2020).

Kalkınma Ajansları : Kalkınma ajanslarının temel hedefi bölgesel düzeydeki gelişmeye yönelik politikaların hayata geçirilmesi ve koordinasyonunu sağlamasıdır. Bu amaç ile bölgeler arası gelişmişlik düzeyi farklılıklarının en aza indirilmesi hedeflenmiştir. Kalkınma ajanslarının KOBİ'lere sağladığı başlıca destekler ise şu şekildedir; Batı Karadeniz Kalkınma ajanslarına "KOBİ Mali Destek Programı" için 7,8 milyon TL, Van ve komşu illere yönelik yapılan "Tuşba Fuar ve Kongre Merkezi" için 17,6 milyon TL ve Karacadağ Kalkınma Ajansına da projeleri için yaklaşık 11 milyon TL.

KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı Anonim Şirketi : KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. KOBİ'lerin finansman ihtiyacını karşılamak için Halkbank, Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Odası, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ve KOSGEB ortaklığı ile 1999 yılında kurulmuştur. Uzun yıllar yaşanan ekonomik durgunluk nedeniyle hemen faaliyete geçemeyen

Kurum sağlanan ekonomik istikrar ile birlikte 2003 yılında tekrar faaliyete geçirilmiştir. Kurum, finansman ihtiyacı olan, yeniliğe ve gelişime önem veren KOBİ'ler ve ekonomiye katkı sunabilecek, rekabet avantajına sahip mal ve hizmet üreten işletmelere öncelik vermektedir. Girişim sermayesi fonları ve özel sermaye fonları olmak üzere iki şekilde yatırım yapmaktadırlar. Girişim sermayesi fonları ile daha küçük ve daha riskli durumda bulunan ancak getiri ihtimali de bir o kadar yüksek olan kuruluşlara veya fikirlere yatırım yapılmaktadır. Özel sermaye fonları ile ise önceden kurulmuş ve başarılı olmuş ancak çoğunlukla halka açık olmayan işletmelere yatırım yapılmaktadır. KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. kuruluş aşaması sürecindeki projeler için 250 bin ABD Doları, kurulu olan işletmelerin projeleri için ise en az 1 milyon ABD Doları en fazla 5 milyon ABD Doları tutarında yatırım yapmaktadır.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı: Bakanlığın amacı sanayicilere yönelik projeler üretmek ve yapılan teşvik ve destekler ile ekonomiye katkı sağlamaktır. Bunun için Ar-Ge merkezleri oluşturmak, sigorta primi teşviki, gelir vergisi stopajı teşviki, damga vergisi muafiyeti ve Ar-Ge indirimi gibi destekler sağlamaktadır.

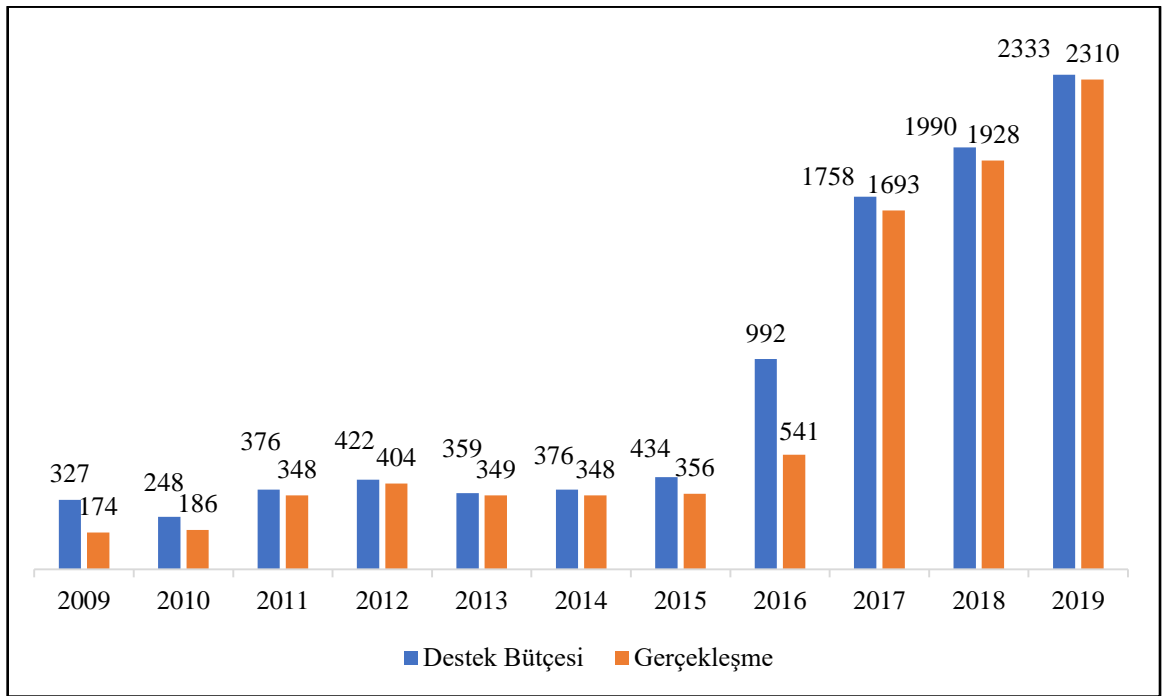
Ar-Ge için destek sağlayan en önemli kuruluşlardan bir diğeri de KOSGEB'dir. 1990 yılında kurulan KOSGEB, KOBİ'lerin desteklenmesi ve gelişimi üzerine kurulan kurumlar arasında kendine ait özel kanunu olan tek kuruluştur. Bu da KOSGEB'in KOBİ'ler için ne kadar önemli bir kurum olduğunu göstermektedir. Kurulduğu ilk yıllarda sadece imalat sektöründeki KOBİ'lere destekte bulunan KOSGEB günümüzde tüm KOBİ'lere yönelik çalışmalar yapmaktadır. KOSGEB'in destek sağladığı başlıca projeler;

- Girişimciliğin desteklenmesini ve hayatta kalma oranının artırılmasını amaçlayan "KOSGEB Geleneksel Girişimci Destek Programı",
- İleri Girişimci Destek Programı,
- İş Planı Ödülü Destek Programı,
- Ar-Ge ve İnovasyon Destek Programı,
- Endüstriyel Uygulama Destek Programı,
- KOBİ Teknoyatırım – KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı,
- Stratejik Ürün Destek Programı,
- İşletme Geliştirme Destek Programı,
- İş Birliği Destek Programı,
- KOBİGEL – KOBİ Gelişim Destek Programı,
- Uluslararası Kuluçka Merkezi Ve Hızlandırıcı Destek Programı,
- Yurt Dışı Pazar Destek Programı,
- Tematik Proje Destek Programı,
- Genel Destek Programı,
- KOBİ Finansman Destek Programı,

- Gelişen İşletmeler Pazarı KOBİ Destek Programı,
- KOSGEB Laboratuvar Hizmetleri,
- İŞGEM/TEKMER Programı.

Grafik 2’de 2009-2019 yılları arasında KOSGEB tarafından belirlenen destek bütçesi tutarları ve bunların yıl içindeki gerçekleşme miktarlarını gösteren dağılım yer almaktadır. Aynı grafikten hareketle destek bütçelerinin 2009-2015 yılları arasında dalgalı bir şekilde gerçekleştiği görülmektedir. 2016 yılı ve sonrası için ise belirgin bir artış seyri olduğu gözlemlenmektedir.

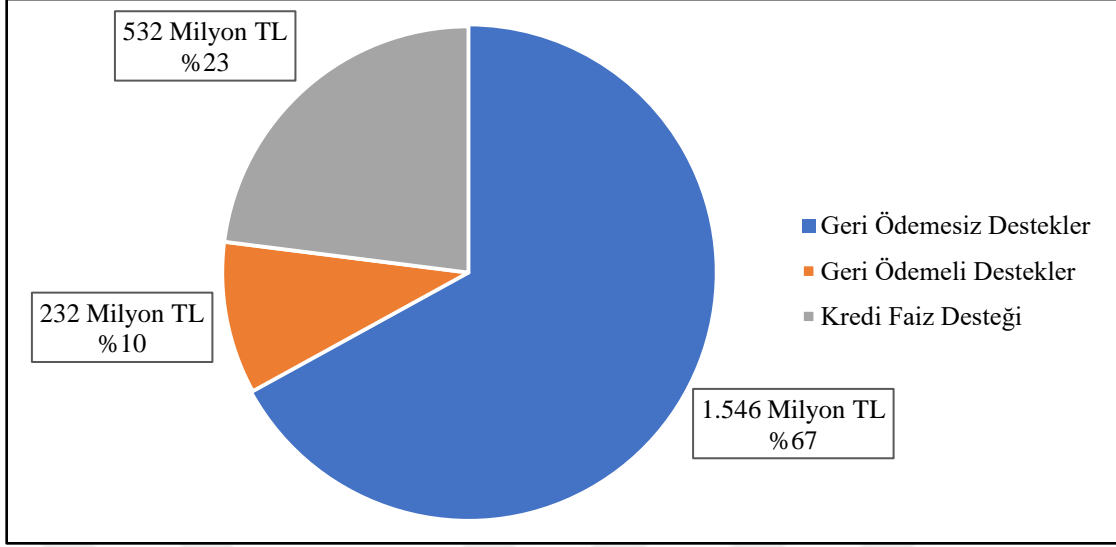
Grafik 2: 2009-2019 Dönemi Destek Bütçesi ve Gerçekleşmeleri (Milyon TL)



Kaynak: KOSGEB, 2019 Yılı Faaliyet Raporu

2019 yılında KOSGEB tarafından sağlanan destek tutarlarının destek türlerine göre dağılımı Grafik 3’te yer almaktadır. Grafik incelendiğinde %67 ile destek türlerinin büyük çoğunluğunu “Geri Ödemesiz Destekler ” oluşturmaktadır. Geri ödemesiz desteklerin ardından %23 ile “Kredi Faiz Desteği” gelmektedir. En az oranda gerçekleşen destek türü ise %10 oran ile “Geri Ödemeli Desteklerdir”.

Grafik 3: Destek Türlerine Göre Gerçekleşme Dağılımı (2019)



Kaynak: KOSGEB, 2019 Yılı Faaliyet Raporu

1.3.4. İnovasyonun Tanımı ve Önemi

OECD'nin 2005 yılında Oslo Kılavuzu'nda yapmış olduğu inovasyon tanımı, bir düşünce veya ürünün, pazarlanabilir bir hizmete veya ürüne dönüştürülmesi ve yeni bir pazarlama yöntemi veya dağıtım tekniği ile toplumsal hizmete sunulması şeklindedir (OECD, 2005: 6). Bu tanımın günümüzde de geçerliliğini koruduğu söylenebilir. İnovasyon, ortada olmayan bir ürünün ortaya çıkarılması veya mevcut olan bir ürünün geliştirilmesidir. Daha geniş tanımıyla inovasyon, ortaya çıkarılan veya geliştirilen ürünün, bilgi ve teknoloji yardımıyla, amaçlarına uygun bir şekilde yeni pazarlar keşfetme, yeni pazarlara açılma veya mevcut pazarı geliştirme sürecidir (Şendoğdu ve Öztürk, 2013: 106). Gelişen ve değişen teknoloji ile birlikte müşterilerin mevcut taleplerinde de değişimler yaşanmaktadır. Piyasaların küreselleşmesiyle birlikte gerek küçük işletmelerin gerek ise büyük işletmelerin değişen müşteri taleplerine kayıtsız kalmaları mümkün görünmemektedir. Piyasalardaki rekabetin üst düzey olmasından ötürü firmalar olası bir rekabet avantajı için Ar-Ge ve inovasyona ağırlık vermeye başlamışlardır. Büyük firmalar maddi olanaklarından dolayı Ar-Ge harcamalarına daha fazla pay ayırsalar bile işletme yapılarının ağır ve yavaş olmasından ötürü inovasyon konusunda beklenen seviyeye ulaşamamaktadırlar. KOBİ'lere bakıldığında ise müşterilerle yakın temas halinde olunması ve müşterilerin taleplerine hızlı bir şekilde uyum sağlayabilmelerinden dolayı inovasyon konusunda daha başarılı olmaktadır (Örücü vd. 2011: 58-59). KOBİ'lerin yöneticileri, inovasyonun bir risk oluşturmadığını ve belirsizliğe neden olmadığını belirtmekle birlikte inovasyon sürecini maliyetleri artırıcı, köklü değişikliklere neden olan ve birçok açıdan zor bir süreç olarak görmektedirler. Yöneticilerin inovasyon kavramına karşı bazı olumsuz düşünceleri olmasına karşın genel algının olumlu yönde olduğu belirtilmektedir.

İnovasyonla ilgili en önemli olumlu algının kalite artışı olduğu gözlemlenirken en olumsuz algı ise ek maliyet unsuru olarak yer almaktadır (Taşgit ve Torun, 2019: 147-149).

Teknolojide yaşanan gelişmeler ülkelerin ekonomisinde ve sosyal yapısında da değişimlere yol açmaktadır. Teknolojinin giderek daha hızlı bir şekilde gelişmesinden dolayı başta gelişmiş ülkeler olmak üzere neredeyse her ülke bu hızı yakalayabilmek ve hatta öne geçebilmek adına Ar-Ge ve inovasyon harcamalarına oldukça önem vermektedir. Bunun için kamu ve özel sektör işbirliğinin artırılması ve inovasyon süreçlerinin hızlandırılması gibi adımlar atılmaktadır. Ayrıca inovasyon alanında yapılan çalışmalar ile inovasyonun ekonomik büyüme ve sosyal refahın artması gibi konulara doğrudan etkisi olduğu görülmektedir. Türkiye'nin Ar-Ge ve inovasyon konusunda Avrupa standartlarına ulaşabilmesi için bazı çözüm önerileri sunulmuştur. Bunlar (Işık ve Kılınç, 2012: 62-64);

- Bilimsel araştırmalarda bulunan kurumların ve inovasyon merkezlerinin yaygınlaştırılması,
- Ar-Ge ve inovasyon projelerinin daha fazla desteklenmesi ve daha hızlı bir şekilde yürürlüğe geçirilmesi,
- Özellikle teknoloji seviyesi yüksek olan ve ihracata doğrudan etkisi olabilecek projelerin, çalışma koşullarının kolaylaştırılması,
- Yapılacak faaliyetlerden beklenen etkinin sağlanabilmesi için uygun altyapı ortamının geliştirilmesi, patent alımı konusunda gerekli kolaylıkların sağlanması ve araştırmacıların patent alımına teşvik edilmesi,
- Desteklenecek projelerin titizlikle seçilmesi ve sonrasında da denetiminin yapılması,
- Yapılacak faaliyetlere hız kazandırabilmek adına, büyük ve küçük firmalar ile yükseköğretim kurumları arasındaki etkileşimin artırılması,
- Başarılı inovasyon ve Ar-Ge çalışmalarının ödüllendirilerek farkındalığın artırılması,
- KOBİ'lerin Ar-Ge desteklerine ulaşımının kolay hale getirilmesi.

1.3.5. Türkiye'de İnovasyon

İnovasyon, kelime anlamı olarak yenilik kelimesi ile benzer manaya gelse de bire bir örtüşmezler. Çünkü inovasyon yenilikten ziyade o yeniliğin sürecini ifade etmektedir. Ayrıca her yenilik de inovasyon demek değildir. Türkiye'de inovasyon faaliyetlerine Avrupa ülkeleriyle aynı dönemde başlanmasına rağmen bugün performans olarak bakıldığında Avrupa ülkelerinin gerisinde yer almaktadır. Türkiye'de inovasyonun bir politika olarak ele alındığı ilk çalışma 1996-2000 yılları arasında yürürlüğe konulan Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'dır. Bu plan çerçevesinde kamu kurumları, özel sektör, akademik camia ve sanayi sektörü arasında işbirliği çalışmaları planlansa da nitelikli sonuçlar ortaya çıkarılamamıştır. Bunun en önemli nedeni olarak ise toplumda inovasyon bilincinin ve farkındalığının oluşturulamaması ve bahsi geçen inovasyon

sektörleri arasında yeterli etkileşimin sağlanamaması olarak gösterilmektedir (Taş, 2017: 99-103). KOBİ veya büyük işletme farkı gözetmeksizin, sektöre ve pazara göre değişkenlik göstermekle birlikte tüm firmaların ortak amacı piyasada rekabet üstünlüğü kazanmak, bunun sonucunda elde ettiği karın sürdürülebilirliğini korumak ve müşteri taleplerini karşılayabilecek durumda olmaktır. Bu doğrultuda inovasyon çalışmaları yapan firmalar ürünlerinin veya hizmetlerinin kalitesini artırmayı, maliyetlerini düşürmeyi ve ürün veya hizmet portföylerindeki çeşitliliği artırmayı hedeflemektedirler. Çünkü hızla gelişen teknolojide ticarileşmek ve ihracatı artırmak yüksek ve sürekli inovasyonla mümkün olmaktadır (Çetin ve Gedik, 2017: 110).

Rekabetin oldukça yüksek olduğu günümüz piyasalarında işletmeler ürün veya hizmetlerini, pazarlama yöntemlerini ve organizasyonlarını her daim güncel tutmaları gerekmektedir. Bu amaç doğrultusunda işletmelerin yaptığı inovasyonlar sonucunda bazı işletmeler istediği sonuca ulaşabilirlerken bazılarının yaptığı çalışmalar sonuçsuz kalmaktadır. Bu nedenle yapılacak olan inovasyon harcamalarının minimum zararla atlatılabilmesi için inovasyon sürecini engelleyebilecek etkenlerin belirlenmesi, sonuca ulaşma noktasında önemli bir eşiktir (Oturakçı, 2018: 2). Türkiye'nin inovasyon performansı artarak ilerlemeye devam etse de hala Avrupa ülkelerinin gerisinde kalmaktadır. Bu durum da Türkiye'nin global pazarda rekabet avantajı sağlayamamasına neden olmaktadır. Türkiye'nin Avrupa ülkelerini yakalayamama nedenlerinden birisi de yapılan inovasyonla yeni ürünler çıkaramamasıdır. Bu durumda inovasyon performansının yıllar itibariyle artmasının nedeni olarak da mevcut ürünlerin sayısal olarak daha çok satılması gösterilebilir. Ayrıca Türkiye'nin ihraç ettiği ürünleri ithal teknolojilerle üretmesi ihraç edilen ürünlerin maliyetlerini artırmaktadır. Bundan dolayı da Türkiye, kendisinden daha ucuza ürün üretebilecek ülkeler ile yoğun bir rekabet ortamında bulunmaktadır. Bu rekabet ortamı ise Türkiye'nin ihracatını olumsuz olarak etkileyecek ve ihraç ürünlerin satışında bir azalmaya veya durgunluğa neden olacaktır. Türkiye'nin bu olumsuzlukları inovatif faaliyetlerle aşması mümkündür. Bunun için yapılacaklar şu şekilde sıralanabilir (Çakmak ve Yıldız, 2018: 14-15);

- Bir ürünün ortaya çıkışını hızlandırmak için özel sektörün Ar-Ge harcamalarında bulunması gerekmektedir. TÜİK tarafından yapılan araştırma sonuçlarına göre Türkiye'deki Ar-Ge harcamalarının neredeyse yarısı özel sektör tarafından yapılmaktadır. Fakat Avrupa ülkelerindeki özel sektörün Ar-Ge harcamaları içindeki payının yaklaşık %70 olması Türkiye'deki özel sektörün daha etkin rol alması gerekliliğini göstermektedir.
- Türkiye, OECD tarafından 2015 yılında yayımlanan ve ülkelerin eğitim seviyesini ölçen PISA raporuna göre 72 ülke içinde yaklaşık 50. sıradadır. Bu da Türkiye'nin eğitime daha fazla önem vermesi gerekliliğini ortaya koymaktadır.
- Türkiye'de inovatif faaliyetleri desteklemek amacıyla araştırma parkları, teknokentler, teknoparklar gibi inovasyon odaklı merkezler kurulmaktadır. Türkiye'deki inovasyon faaliyetlerinden daha nitelikli sonuçlar alınabilmesi için bu alanların sayısının ve

kalitesinin artırılması gerekmektedir. Ayrıca üniversite ve sanayi arasındaki işbirliğinin de artırılması oldukça önemlidir.

- İnovasyonun en önemli neticelerinden birisi yükte ağır olmayan ancak pahada ağır olan teknolojik ürünlerin üretilmesidir. Diğer bir deyişle yüksek teknoloji ürünlerin üretilmesidir. Ancak Türkiye’de yüksek teknoloji ürünlerin üretimdeki payı yaklaşık %3 seviyelerindedir. Bu oranın artırılması için yüksek teknoloji ürünlerin üretimine ağırlık verilmesi gerekmektedir.

1.3.6. KOBİ’lerde Teknoloji

TDK teknoloji kavramını, “*Bir sanayi dalı ile ilgili yapım yöntemlerini, kullanılan araç, gereç ve aletleri, bunların kullanım biçimlerini kapsayan uygulama bilgisi*” şeklinde tanımlamaktadır.

Firmaların rekabet gücünü etkileyen birçok faktör vardır. Bunlardan biri de bilgi teknolojileridir. Bilgi teknolojileri ilk başlarda sadece destekleyici bir faktör olarak görülmüştür. Ancak zaman geçtikçe ve teknolojik gelişmeler arttıkça bilgi teknolojilerinin önemi de gittikçe artmıştır. Bilgi teknolojilerinin rekabet gücündeki rolünün büyük firmalarda daha önemli olduğu düşünülse de günümüz küresel pazarında ve e-ticaret çağında KOBİ’lerin de büyük firmalarla rekabet etmesinde bilgi teknolojilerinin önemli payı olduğu bilinmektedir. Teknolojik yeniliklerin hızla büyümesi ve bilgi teknolojilerinin kaynaşması şirketlerin rekabet etme türünü önemli ölçüde değiştirmiştir. Birçok işletme, rekabet avantajı elde edebilmek için bilgi teknolojilerine yatırım yapmaktadır. Çünkü bilgi teknolojileri, bilgi toplar, verileri işler, analiz yapar, ortaya çıkan bilgiyi depolar ve tüm bunları kullanarak iletişimi ve verimliliği hızlandırır (Ahmed vd. 2010: 237-238). 21. yüzyılın sonlarında bilim ve teknoloji alanlarında meydana gelen değişimler, ülkeleri rekabet avantajı sağlamalarına olanak verecek farklı arayışlara sevk etmektedir. Bu arayış ise ülkelerin hem üretim hem de tüketim anlayışında değişikliklere neden oluşturmaktadır. Bu değişimi reddedip adım atmayan toplumların ise büyük sıkıntılarla karşılaşacakları tahmin edilmektedir. Ayrıca bilgi ve teknoloji alanında yaşanan değişimlerin yanı sıra ülkelerin de küreselleşmesi ile üretim faktörlerinin ülkeler arasında kolayca yer değiştirebilmesine neden olmaktadır (Kendirli ve Konak 2014: 107). Son yıllarda bilgi teknolojileri dalında meydana gelen değişimler KOBİ’leri, küreselleşmeye, yeni ürünler üretmeye ve yeni pazarlara açılmaya itmiştir. Bu durum KOBİ’lerin, tüketici taleplerindeki değişikliklere ani ve kolay uyum sağlayabilmesinden dolayı meydana gelmektedir. Ancak yeni teknolojiler ile birlikte, üretim tekniklerinde farklı stillerin ortaya çıkması, rekabet ortamının giderek zorlu hale gelmesi ve piyasada oluşan fiyatlara etki edememe gibi unsurlar işletmeleri kaliteden ödün vermemeye zorlamaktadır. Bu durum ise işletmelerin maliyetlerini artırmasına ve bu maliyetlerin titiz bir şekilde hesaplanması gerekliliğine neden olmaktadır (Karakaya Demirkutlu, 2015: 41). Teknolojik gelişmelerin kısa sürelerde ve sık sık

yaşandığı bir çağda bulunmaktayız. Yüksek bir hızda gerçekleşen bu değişim ve gelişim, ülkeleri ve toplumları etkilediği kadar, bu ülkelere ve toplumlara ihtiyaç duyduğu ürün ve malları üreten işletmeleri de etkilemektedir. Üstelik bu değişim ve gelişimin gittikçe daha hızlı bir şekilde gerçekleşeceği düşünülmektedir. Bundan dolayı da ayakta kalmak isteyen KOBİ'lerin, bu değişimi mümkün olduğunca en güncel şekilde takip etmesi gerekmektedir. Rekabet avantajlarını koruyabilmeleri için bu elzem bir davranıştır (Varol ve Kaygısız, 2018: 539-540).

KOBİ'ler, teknolojinin hızla değişmesi, küreselleşme ve yenilikçi rakipler nedeniyle giderek daha karmaşık bir ortamla karşı karşıya kalmaktadır. Bu çerçevede yer alan KOBİ'lerin hayatta kalabilmeleri için performanslarını iyileştirmeleri gerekmektedir. Bunun için bilgi yönetim sistemlerinden yaygın olarak yararlanılmış ve sonuç alınmıştır. Diğer yandan KOBİ'lerin ihtiyaç duydukları kaynakları sağlama noktasındaki yetkinlikleri kurum içi teknoloji gelişimine engel oluşturmaktadır. Bu nedenle KOBİ'ler kendi performanslarını geliştirecek teknoloji için dış kaynaklara ihtiyaç duyarlar. Bu teknolojinin tedariki için devletten, özel sektörden ve üniversitelerden yardım almaktadırlar. Her teknoloji tedarikçisinin karakteristik özellikleri vardır. Örneğin; devletler, ilgili kurum veya kuruluşları ile hem yerel yönetimlerde hem de merkezi yönetimlerde desteğini ulaştırabilmektedirler. KOBİ'ler için makine, teçhizat gibi fiziksel ekipmanlar veya eğitim merkezleri ve uzmanlık eğitimleri gibi süreçleri kısaltacak hizmetler de sağlamaktadırlar. Ayrıca KOBİ'lerin iş yapmasının önünde engel oluşturabilecek unsurları kaldırılarak yasal altyapı oluşturmaktadırlar. Tüm bunların karşılığında da ekonomik kalkınma ve sosyal refahın artması gibi konularda ilerleme beklemektedirler. Bir diğer tedarik sağlayıcısı olan özel sektör ise özellikle büyük işletmeler sayesinde insan kaynakları geliştirme noktasıyla bilgi ve teknoloji transferine katkıda bulunmaktadırlar. Son teknoloji tedarikçisi olarak üniversiteler ise özel eğitim programlarıyla KOBİ'lere bilgi ve teknoloji sunumu konusunda yardımcı olmaktadır. Üniversite tabanlı eğitimlerin bir diğer amacı da KOBİ çalışanlarının veya yöneticilerinin potansiyellerinin tamamını ortaya çıkarmaktır (Handoko vd. 2014: 171-172).

İKİNCİ BÖLÜM

2. İŞ PLANI VE FİZİBİLİTE ÇALIŞMASI

İş planı ve fizibilite kavramları birbirine benzetilen ve karıştırılan kavramlar olduğu düşünülmektedir. Oysa yapılış zamanları ve amaçları açısından oldukça farklılık göstermektedirler. Bir örnek ile açıklamak gerekirse bir arazi üzerine inşaat yapma fikrimiz varsa fizibilite çalışmaları bu inşaatın fiziksel ve finansal olarak yapılabilirliğini analiz etmektedir. Fizibilite çalışmasının ardından işe başlama kararı alınması durumunda iş ile ilgili projeler hazırlanarak hem yöneticilere somut bir plan verebilmesi hem de yatırım yapmak isteyen kişilere yol göstermesi için iş planları hazırlanmaktadır. İkinci bölümde iş planı, fizibilite ve finansal fizibilite kavramlarından ayrı ayrı bahsedildikten sonra her bir kavramın hazırlanma süreci anlatılacaktır.

2.1. İş Planının Tanımı, Önemi ve Özellikleri

Çalışmanın ikinci bölümünde ilk olarak iş planı kavramından bahsedilecektir. İş planının tanımına değinildikten sonra işletmeler açısından önemine ve hazırlanırken dikkat edilmesi gerekenlere değinilecektir.

2.1.1. İş Planı Tanımı

İş planı, işletmelerin gerçekleştirmeye çalıştıkları hedefleri için belirlediği tüm faktörleri içinde barındıran bir yol haritası olarak tanımlanabilmektedir. Bir başka deyişle işletmenin yapacağı faaliyetleri kağıda dökmesi şeklinde de tanımlanabilir. İş planı, gelişmişlik seviyelerine bakılmaksızın her işletme tarafından yapılabilmektedir. Çünkü iş planı, işletmenin faaliyetlerini kağıda dökerek belirlenen hedefler doğrultusunda iyileştirmeler yapılmasında ve işletmeye gelebilecek muhtemel yatırımlarda işletmenin tanıtılmasında kullanılmaktadır. Nitelikli bir şekilde hazırlanan iş planı işletmeyi muhtemel yatırımcılara tanıtmasının yanı sıra bankalardan kredi alabilmek için de oldukça önem arz etmektedir (Öztürk, 2007: 199).

Bir iş kurmaya hazırlanmak için en iyi yol muhtemelen bir iş planı hazırlamaktır. Ancak girişimcilerin sadece küçük bir kısmı iş planı hazırlamakta veya hazırladığı iş planına sadık kalmaktadır. Bu yüzden birçok kişi iş planının sadece dış finansman çekmek için hazırlandığını düşünmektedir. Oysa iş planının ilk ve en önemli amacı bir işletmeyi başarılı bir şekilde yönetmek için ilgili yönergelerin oluşturulmasıdır. Dış finansman çekmek veya sermayeyi artırmak ikincil

amaçtır. Çoğu girişimcinin iş planı hazırlamama nedenlerinden birisi de bir şeyler yazmak veya hazırlamak yerine doğrudan bir şeyler yapma veya doğrudan harekete geçme içgüdüdür. Ayrıca iş planı hazırlamanın çok fazla zaman aldığı ve çok fazla beceri gerektirdiği düşünülmektedir (Bewayo, 2010: 9-12).

İş planı, işletmenin küresel rekabet ortamında var olabilmek için hazırladığı ve işletme ile ilgili stratejilerin belirlendiği bir plandır. Türkiye’de KOSGEB’in etkinliğinin artması ve girişimcilik anlayışının giderek yayılması ile iş planı kavramı da önem kazanmaya başlamıştır. Bu konunun önemine istinaden kamuya ait bazı kurumlar iş planı hazırlamayı zorunlu hale getirmiştir. Örneğin, KOSGEB, gerek yeni girişimciler gerek ise eski girişimcilere sağlayacağı desteklerde iş planı hazırlanmasını zorunlu hale getirmiştir (Gözek, 2006: 9).

İş planı hem işletme içi faydaların hem de işletme dışı faydaların elde edilebileceği bir risk yönetimi aracı olarak görülmektedir. İşletme içi faydası açısından bakıldığında girişimciye işletmesini takip edebilmesi için rehberlik hizmeti sunmaktadır. İşletme dışı perspektifinden bakıldığında ise potansiyel yatırımcılara işletmenin genel görünümü hakkında bilgi vermektedir. Bu iki bakış açısının da faydası göz önüne alındığında iş planı hazırlamak işletmeler için oldukça faydalı görünmektedir. Ancak iş planı ile ilgili olumsuz eleştiriler de bulunmaktadır. Bunların en göze çarpanı ise iş planının bir kurgu çalışması olması ve bu yüzden de yol gösterici rolünün her zaman kesin sonuçlara ulaştıramayacağı ihtimalinin bulunmasıdır. Olumsuz eleştirilerden bir diğeri ise iş planı hazırlama sürecinin karmaşık olması ve özellikle genç veya yeni girişimcilerin bu süreçte zorlanmasıdır. Oysa genç ve yeni girişimcilerin daha çok teşvik edilebilmesi için iş planı hazırlama sürecinin daha kolay bir hale getirilmesi gerekmektedir (Jones ve Penaluna, 2013: 804-805).

2.1.2. İş Planının Önemi

Birçok girişimci iş fikirlerini iş planı hazırlamadan kurmaktadır. Ancak bu hem daha fazla zaman hem de daha fazla maliyet anlamına gelmektedir. Çünkü iş planı olmadan iş kuran girişimcilerin elinde genellikle somut bir plan bulunmamaktadır. Somut bir planı olmayan işletmeler de ne zaman veya hangi miktarda yanlış yaptığını görmekte zorluk yaşamaktadır. Oysa iş planı işletmeye, belirlediği misyonu, hedefi, stratejileri ve tüm bunların sonuçlarını somut bir şekilde gösterebilmektedir. Başka bir deyişle iş planı, yapılacak işin en mükemmel hale getirilmesine olanak sağlayan bir rehber olarak tanımlanabilmektedir. Ayrıca iyi bir şekilde hazırlanmamış bir iş planı işletmeyi birkaç yıl geriye götürebilir hatta işin tamamen başarısız olmasına neden olabilir. Bundan dolayı iş planı hazırlamak itina isteyen dinamik bir süreçtir. İş fikrinin oluşturulması, belgelenmesi, analiz edilmesi, gözden geçirilmesi ve tekrar tekrar güncel hale getirilmesi gerekmektedir (Haag, 2013: 20-21).

İş planı, büyük veya küçük çaptaki her işletmenin başarılı olabilmesi için ihtiyaç duyduğu bir plandır. Bu plan, işletmelerin fikirlerini sağlamlaştırma, hedeflerine ulaşmada kullanacağı yöntemleri belirleme ve başarılarını ölçebileceği standartlarla karşılaştırma gibi konularda açıklayıcı bilgiler sunmaktadır. Bunun yanında iş fikirlerinin kağıda aktarılmasından dolayı planları somutlaştırmaktadır. Bu özelliğiyle işletmelere bir amaç duygusu vermektedir. Ayrıca iş planı, hangi işin, kim tarafından, nerede, nasıl yapıldığı gibi sorulara verdiği özet niteliğindeki bilgilerle yönetici özeti görevi görmektedir (Kurtz ve Boone, 2011: 156).

İş planı, hazırlanan planın içeriğini en basit ve en anlaşılır şekilde kağıda aktarılmasını mümkün kılmaktadır. Bu planı girişimcinin kendisinin oluşturması, girişimciye kendi iş fikrine daha detaylı hakim olabilmeyi, üzerinde değişiklikler yapabilmeyi ve planın detaylarını görebilmeyi sağlamaktadır. Tüm bunlar girişimciye iş fikri aşamasında göremediği veya gözden kaçırdığı detayların kağıda dökülmesi sonucunda bu eksiklikleri görebilme imkanı sunmaktadır. Ayrıca kaliteli bir şekilde hazırlanan iş planı, girişimciye eksiklikleri görebilme imkanı sağlamanın yanında finansman desteği bulabilmesi konusunda da yardımcı olmaktadır. Tüm bu bilgiler ışığında iş planının, bir işin başarıya ulaşabilmesi için ön izleme niteliğinde olduğu söylenebilir (Seker, 2016: 28-29).

Yeni bir firmanın kurulma aşamasında birçok belirsizlik ve bilgi eksikliği mevcuttur. Bu yüzden yeni bir firma kurma sürecinde olan girişimciler için kuruluş aşamasının en uygun şekilde yapılabilmesi için bir eylem ihtiyaçları vardır. Bu eylem iş planıdır. Çünkü iş planı, bulunulan iş ortamlarını anlamlandırmakta ve uygun olmayan eylemlerin tespitini sağlamada yardımcı olmaktadır. Ayrıca iş planlaması, gelecekte yaşanabilecek durumları tahmin etmeye ve oluşabilecek bu durumlara karşı en uygun çözümü üretmeye imkan vermektedir (Brinckmann ve Kim, 2015: 153-155).

Kamu kurumları, üniversiteler ve diğer teşvik edici kurumlar tarafından sağlanan girişimcilik destekleri sayesinde iş planı, işletme alanında oldukça önem kazanmıştır. Özellikle işlerini kurma noktasında kamu desteği almak isteyen işletmeler için iş planı çok önemli bir rol oynamaktadır. İş planı, işletmelerin kurulmasını neredeyse garanti altına alması sebebiyle işletmeciyeye yardımcı olurken bir yandan da sağlanacak finansman desteklerinin doğru yere kullandırılması konusunda devletlere yardımcı olmaktadır. Ancak iş planının önemine rağmen bir iş planı tek başına başarıya ulaşmada yeterli olmamaktadır. İyi bir iş planının yanında yeterli kaynağın, doğru metot yönteminin ve bulunulan ortamdaki değişkenlerin sürekli olarak güncelliğinin korunması gerekmektedir (Fernandez-Guerrero, 2012: 2400-2404).

2.1.3. İş Planının Özellikleri ve Hazırlama Süreci

İş planı, genel olarak iş dünyasında finansman aramak için kullanılan bir belge olarak tanımlanmaktadır. Çünkü böyle bir planın hazırlanması şirketlerin hayatta kalma şansını büyük ölçüde artırmaktadır. Ancak iş planı sadece dış finansman sağlamak için kullanılan bir araç değildir; aynı zamanda şirketin büyümesine, karını artırmasına, yeni ürün ve/veya pazarlama fikirleri geliştirmesine, zayıflıkların tespit edilmesine ve dolayısıyla bunların düzeltilmesi için gerekli önlemlerin alınmasına yardımcı olmaktadır. Ayrıca iş planının oluşturulmasıyla firmanın yapısı geliştirilerek fırsatlar belirlenmekte ve bu fırsatlar hakkında gerekli mali ve profesyonel adımlar atılmadan önce risklerin belirlenmesini sağlamaktadır. İş planı, bir iş gelişiminin dayandığı temeldir. İşletmenin amaç ve hedeflerinin belirlenmesi için rasyonel ve sistematik bir yöntem sağlayan iş planı, bir işletmenin veya projenin kuruluşu için bir amaç beyanı, pazarlama planı ve proforma finansal tablolar içermelidir (Fenske ve Fenske, 1989: 89).

İş planı, işletme vizyonunu ifade etmek için ilgili fikir ve eğilimlerin yazılı bir plan şeklinde ortaya konulduğu bir araçtır. İş planının sahip olduğu özellikler şu şekilde sıralanabilir (Başar vd. 2001: 24-34):

- Kurulması düşünülen bir işletmenin veya işletmeye ait bir yatırımın detaylarını içermektedir.
- İşletmenin mevcut durumunu, oluşabilecek muhtemel ihtiyaçları ve yeni işletmenin veya projenin gerçekleştirilmesi durumunda ortaya çıkabilecek sonuçları göstermektedir.
- İşletmenin kurulması veya bir yatırımı için gerekli olan kaynakları tanımlayarak, bu kaynakların nereden ve nasıl temin edileceğini ortaya koymaktadır.
- Kredi başvuruları ve alacağı muhtemel yatırımlar için ilgili kurum ve kuruluşlardan istenen bir belge durumundadır.
- İş planının işletmenin kendisi tarafından hazırlanması durumunda, girişimciye veya yöneticiye işletmesini tanıma imkanı vermektedir.
- Oluşturulan amaçların değerlendirilebilmesi için öngörülen tahminler ile gerçekleşen sonuçlar arasında karşılaştırma yapılabilmesini sağlamaktadır.

Ayrıca Başar vd. (2001), iş planı hazırlanırken yapılması ve yapılmaması gerekenleri açıklamıştır. Buna göre iş planı hazırlanırken yapılması gerekenler;

- İş planını işletme sahibinin kendisi veya yöneticisinin hazırlaması,
- İş planının mümkün olduğunca kısa ve öz bir şekilde hazırlanması,
- İş planının hazırlanan her bir bölümü için belirtilmek istenen anahtar noktaların önceden bir taslak halinde hazırlanması,
- İş planının bütünüyle organize bir halde olması,
- İş planının gelecekteki trendlere ve beklentilere yönelik hazırlanması,

- Hazırlanan plan sonucunda doğabilecek önemli risklerin belirtilmesi,
- Planda çalışacak kişilerin etkinliklerinin ve aldıkları görevlerin belirtilmesi,
- Yeni kurulan bir işletme olunması durumunda tek bir sektörde başarılı olunmadan başka pazarlara girilmemesi,
- Hedeflenen pazarın belirlenmesi ve bunun için yapılacakların belirtilmesi,
- Planın yazım dilinin resmi olması yani üçüncü tekil şahıs dili ile yazılması,
- Son olarak okuyucunun ilgisini taze tutabilecek şekilde yazılması.

İş planı hazırlanırken kaçınılması gerekenler ise;

- Ortaya konulan hedefin/hedeflerin gerçekçi olmaması,
- Oluşabilecek muhtemel risklerin tespit edilememesi,
- Tam olarak tecrübe sahibi olunmayan konuların uygulamaya konulması,
- Hazırlanan proje ile ilgili kararsızlık ve güvensizlik sahibi olunması,
- Beklenen satış miktarları, gelir tahminleri gibi kritik analizlerin abartılmaması veya şişirilmemesi,
- Sunulan mal veya hizmete dair pazarda böyle bir ihtiyaca gerek olduğunun ispatlanamaması gibi konulardan girişimcilerin veya yöneticilerin kaçınması gerekmektedir.

Bir işletmenin hayatta kalabilmesi için gerekli olan finansman ihtiyacı öz kaynakların dışında yatırımcılardan veya kredi veren kurumlardan karşılanabilmektedir. Bu yüzden hazırlanan iş planları sadece işletmenin kendi ihtiyaçları adına değil onun borç veya yatırım alacağı işletmelerin ihtiyacına yönelik de hazırlanması gerekmektedir. Bu yüzden nitelikli bir iş planının oluşturulması için bölümler halinde yazılmış olması, ayrıntılı finansal verileri içermesi ve dikkatli yazılması gibi özelliklere sahip olmalıdır. Bir başka özelliği de iş planı oluşturulduktan sonra işletme sahibine işin nasıl işletileceği ve geliştirileceği konusunda rehberlik etmesidir. Ayrıca nitelikli bir iş planı hazırlarken dikkat edilmesi gereken başlıklar vardır. Bunlar (Nunn ve McGuire, 2010: 95-104);

- **Başlık Sayfası:** Bu sayfada işletmenin adının ne olduğu, ne zaman kurulduğu, logosu, işletme sahibinin/sahiplerinin kişisel bilgileri gibi bilgiler yer almaktadır.
- **İçindekiler:** İş planının en önemli bölümlerinden birisi içindekiler kısmıdır. Çünkü bazı yatırımcılar doğrudan içindekiler bölümüne bakarak ilgili iş planının içeriğinin okunup okunmayacağına karar verebilmektedirler. Bu yüzden içindekiler bölümünün iyi düzenlenmiş, sade ve anlaşılır görülmesi önemlidir. İş planının bütünüyle alakalı iyi bir izlenim oluşturulabilmesi adına içindekiler bölümü kritik öneme sahiptir.
- **Yönetici Özeti:** Yönetici özeti bölümü, iş planının özeti şeklindedir ve burada yazılanlarla okuyanın ilgisi çekilmeye çalışılır. Ayrıca unutulmamalıdır ki bu iş planını okuyup yatırım yapacak olan veya kredi verecek olan kurumlar ile sınırlı sürelerde görüşme fırsatına sahip olduğundan yönetici özeti bölümü pozitif izlenim oluşturma

açısından oldukça önemlidir. Genellikle en fazla iki sayfa uzunluğunda oluşturulur. Yine de en az cümle ile en çok anlamı ifade etmek en ideal yönetici özeti biçimidir. Bu bölümde dikkat edilmesi gereken hususlar vardır. Bunlardan birisi yönetici özeti okuyacak yatırımcının ilgili işletmenin bulunduğu sektör hakkında yeterli bilgi sahip olamayacağını göz önünde bulundurulmasıdır. Dikkat edilmesi gereken diğer hususlar ise okuyan kişiye ne yapmak istendiğini, bunun nasıl yapılacağını ve neden yapılacağını en anlaşılır şekilde aktarılmasıdır.

- **İş Tanımı:** Bu bölümde işletmenin misyonunun veya ana hedefinin ne olduğu ve bu iş fikrinin diğer projelerden farklarının neler olduğu belirtilmektedir. Ayrıca sunulacak olan mal ve hizmetler ile ilgili bilgiler de bu bölümde verilmektedir. Bu mal ve hizmetler ile ilgili belirlenen hedefler ve sunulacağı pazarlar, potansiyel müşteriler, çıkabilecek muhtemel sorunlar ve bunların çözümü de bu bölümde yer almaktadır.
- **Yönetim:** Yönetim bölümü yatırımcıların veya borç verenlerin ilgi gösterdiği bölümlerden bir diğeridir. Bu bölümde yönetim ekibini oluşturan bireyler ve bu bireylerin birlikte nasıl çalıştığı gösterilmektedir. Her bir birey için kısa bir biyografi hazırlanarak nitelikleri belirtilir. Böylece hangi bireyin iş planının hangi bölümünde ve hangi görevde çalıştığı belirtilmektedir.
- **Pazar ve İş Analizi:** Bu bölüm iş planının en önemli bölümlerinde biridir. Bu bölümde yapılacak SWOT analizi ile işletmenin güçlü yönleri (strengths), zayıf yönleri (weaknesses), fırsatları (opportunities) ve tehditleri (threats) belirtilmelidir. İşletmeye yatırım yapacak olan veya borç verecek kurumların işletmeyi önceden araştırıp gelmesinden dolayı işletmenin zayıflıklarının söylenmemesi veya yanlış bilgi verilmesi iş planına bakışı olumsuz etkileyebilir. İlgili zayıflıklar ile ilgili sunulacak çözüm önerileri ile karşı tarafta olumlu bir izlenim uyandırılabilir. Çünkü bu durum hem işletmenin zayıflıklarının farkında olarak kendini tanıdığını hem de bu eksikliklere çözümler sunarak sorunun aşmaya çalışıldığını göstermektedir.
- **Pazar ve İş Geliştirme:** Bu bölümde iş gücü piyasasının iş yapma uygunluğundan ve iş yapma maliyetlerinden bahsedilmektedir. Ayrıca işletmenin bulunduğu sektörün özelliklerinden de bahsedilmektedir. Sektördeki mevcut eğilimlerin neler olduğu ve gelecekteki muhtemel eğilimlerin neler olabileceği belirlenmeye çalışılmaktadır. İşin nasıl daha karlı hale getirilebileceği ve mevcut müşteri tabanından nasıl yararlanılacağı da yine bu bölümde yer almaktadır.
- **Pazarlama ve Satış:** Bu bölüme kadar olan diğer bölümlerde genellikle sektördeki mevcut müşteri tabanının tespit edilmesi ve işletmenin bunun için neler yapabileceği konusundan bahsedilmektedir. Pazarlama ve satış bölümünde ise işletmenin nasıl yeni müşteriler elde edebileceği üzerinde durulmaktadır. Burada potansiyel müşterileri çekmek için yapılan reklam faaliyetlerine ve halkla ilişkiler yöntemlerine yer verilmektedir.

- **Finansal Veriler:** Finansal veriler bölümü iş planının en ayrıntılı bölümü olarak görülmektedir. Bu yüzden işletmenin bu bölümde finansal açıdan neyi yapacağını ve neyi yapmayacağını net olarak belirlemesi gerekmektedir. Bunları kağıda dökebilmek için bazı tablolar hazırlanmaktadır. Hazırlanacak kar-zarar tablosu ile işletmenin kar veya zarar edeceğinin tahmini yapılabilmektedir. Zarar çıkabileceği durumlarda yapılacak değişiklikler ile mevcut zarar durumu kara dönüştürülmeye çalışılmaktadır. Yapılacak gelir ve gider tablosuyla ne tür masraflara ve gelirlere sahip olunacağı belirlenmeye çalışılmaktadır. Daha sonra her bir maliyet ve gelir kalemi ayrıntılı olarak belirtilmelidir. Hazırlanması gereken tablolardan biri de bilançodur. Bilanço ile işletmenin sahip olduğu tüm varlıklar ile yükümlülükler bir tabloda gösterilmektedir. Özellikle de borç verecekler açısından bilanço işletmenin bir nevi sağlık durumunu yansıtmaktadır. Bu yüzden bilançoya bakılarak işletmeye kredi verme veya vermeme kararı alınabilmektedir. Son olarak nakit akışları tablosu hazırlanması istenmektedir. Bu tablo ile işletmenin sahip olduğu nakitlerin giriş ve çıkışları gösterilmektedir. Bu yüzden yatırımcılar ve borç verecekler için çok önemlidir. Çünkü işletmenin sahip olduğu alacakların ne zaman tahsil edileceğini veya işletmenin faturaları ve sigorta primleri gibi giderlerinin ne zaman ödeneceğini bilmek istemektedirler.
- **Fon İhtiyacı:** Fon ihtiyacı, işletmenin kurulabilmesi için gerekli olan sermayeyi, satış yapabilmesi için gerekli varlıkların satın alınmasını ve bu ürünlerin piyasaya sürülebilmesi için gerekli olan tüm geliştirme maliyetlerini ifade etmektedir.
- **Ekler:** Bu bölüm iş planının son bölümüdür. Bu bölümde bu aşamaya kadar belirtilen bilgileri yedekleyen veya destekleyen verilerin konulduğu bölümdür. Ürünler ile ilgili satış ve müşteri tahmin raporları, sektörde yer alan yayınlar, patent bilgileri, pazar araştırması verileri, reklam kampanyası materyalleri, grafikler, tablolar gibi sunulan verilere destek olabilecek her şey bu bölümde yer almaktadır.

2.2. Fizibilite Çalışması

Fizibilite çalışmaları ekonomik, teknik, finansal ve yasal analiz türlerini içerisinde barındıran bir analiz türüdür. Çalışmanın bu bölümünde fizibilite kavramının tanımına, önemine ve hazırlanırken dikkat edilmesi gerekenlere yönelik bilgiler aktarılacaktır. Ardından fizibilite analizinin alt başlıklarından birisi olan finansal analize dair çalışmalara yer verilerek fizibilite analizinin tanımından, öneminden ve hazırlanma aşamalarından söz edilecektir.

2.2.1. Fizibilite Çalışmasının Tanımı

Genellikle herhangi bir projenin ilk fikir hali ile yürürlüğe sokulması beklenmemektedir. Yürürlüğe konulsa bile çoğu iş fikri ilk altı ay içerisinde başarısızlıkla sonuçlanmaktadır. Bu

yüzden yeni bir iş girişiminde bulunmak oldukça karmaşık ve zaman alıcı bir süreçtir. Özellikle bir projeye yatırım yapacak potansiyel müşteriler, ilgili projenin ekonomik olarak yapılıp yapılamayacağını görmek istediğinden fizibilite çalışması bu yönü ile projeler için oldukça önem arz etmektedir. Proje planlama sürecinde analitik bir araç olarak kullanılan fizibilite çalışması, bir işletmenin belirli varsayımlar karşısında sergileyeceği performansı göstermektedir. Bu varsayımlar tesis, ekipman, üretim süreci gibi teknolojik unsurlar olabileceği gibi sermaye ihtiyacı, mal ve hizmetlerin maliyeti ve fiyatı gibi finansal unsurlar da olabilmektedir (Matson, 2000: 2).

Fizibilite çalışması, herhangi bir iş fikri hakkında kesin yatırım kararı vermeden önce iş fikri hakkında yapılan teknik, ekonomik ve mali çalışmaların yapılması ve elde edilen verilerin sistematik bir şekilde toplanıp değerlendirilmesini ifade etmektedir. Fizibilite çalışması eldeki kısıtlı kaynakların optimum bir şekilde kullanılmasını ve yapılacak yatırımın karlı olup olmayacağını ölçülmesini sağlayan bir araçtır (Mucuk, 2018: 80).

Uygun ve etkili bir fizibilite çalışması projenin performansı açısından en önemli aşamadır. Çünkü bu aşamada yapılacak bir hata projede kalıcı bir zarar bırakabilmektedir. Bu yüzden finansal fizibilite çalışması, bir stratejik plandan veya yol gösterici bir haritadan çok daha fazlasıdır (Shen vd. 2010: 255).

Fizibilite çalışması, bir projenin başarılı bir şekilde tamamlanma olasılığını belirlemek için ekonomik, teknik ve yasal analizleri içinde barındıran bir yöntemdir. Proje sahipleri veya yöneticiler zamandan ve paradan tasarruf sağlamak için fizibilite çalışmalarını kullanmaktadırlar. Başka bir ifadeyle sağladığı bilgilerle bir işletmenin riskli işlere girmesine engel olmaktadır. Böylece başarısızlık durumunda oluşabilecek zaman ve para kaybının önüne geçilebilmektedir (Kenton, 2019).

Şekil 1’de ortaya konulan bir projenin veya iş fikrinin onaylanma ve kesin projeye dönüşme süreci görülmektedir. Proje fikrinin ortaya çıkarılmasından sonraki ilk işlem fizibilite çalışmasıdır. Yapılan fizibilite çalışmasıyla iş fikrinin ekonomik, teknik ve finansal açıdan yapılabilirliği analiz edilmektedir. Analiz sonucu ortaya çıkarılan rapor doğrultusunda işletme bir karar vermektedir. Bu karar olumlu olabileceği gibi olumsuz da olabilmektedir. Olumlu olması durumunda projeye onay verilerek ilgili ürünün üretimine başlanmaktadır.

Şekil 1: Bir İş Fikrinin Yatırıma Dönüş Aşamaları



Kaynak: Mucuk, 2018: 82

Fizibilite çalışmaları, bir projenin proje öncesi ve proje sonrası oluşabilecek riskler ile yatırım sonrasında oluşabilecek muhtemel getiriler gibi faktörlere bağlıdır. Çalışma özelliklerine bağlı olarak işletmeye sistematik öneriler sunarak karar almaya yardımcı olmaktadır. Özetle tasarlanan bir yöntemin değerlendirilmesine ve incelenmesine imkan sunan ve elde edilen veriler sayesinde ortaya çıkan yöntemin karlı ve üretken olup olmadığını kontrol eden bir analiz yöntemidir (Mukherjee ve Roy, 2017: 98-100).

2.2.2. Fizibilite Çalışmasının Önemi

Herhangi bir yatırımdan söz edilebilmesi için öncelikle bir yatırım fikrine ihtiyaç duyulmaktadır. Bazı yatırım fikirleri reddedilirken bazıları da kabul edilmektedir. Hangi projenin kabul edilip hangisinin kabul edilmeyeceği kararı ise oldukça önem arz etmektedir. Bu yüzden proje hakkında karar verebilmek için ilgili kriterleri belirleyebilmek ve alınan kararın daha doğru bir şekilde verilebilmesi için fizibilite çalışmaları yapılmaktadır. Ayrıca fizibilite çalışması, içinde bulundurduğu teknik, ekonomik ve finansal analizler sayesinde proje sahiplerinin projeleri hakkındaki şüphelerini görebilmesini ve giderebilmesini sağlamaktadır (Gümüşkaynak, 2004: 1-2).

Hem makro büyüklükteki yatırımlarda hem de mikro büyüklükteki yatırımlarda doğru kararların verilmesi, gerek bankalar gerek ise KOBİ'ler için oldukça önem arz etmektedir. Bu yüzden fizibilite çalışmalarının ve hazırlanmasının önemi gittikçe artmaktadır. Fizibilite çalışmaları, büyük küçük her yatırım için gerekli olan en uygun kaynak kullanımını belirlemeyi

sağlamakta ve böylece hem zamandan hem de maliyetten tasarruf sağlamaktadır (Kabukçuoğlu, 2005: 1).

Fizibilite çalışmaları, alternatif projeler arasından en geçerli ve en uygun olan projenin seçilmesi bakımından oldukça önem taşımaktadır. Başka bir deyişle karar alma mekanizması olarak da görülebilmektedir. Ayrıca ilgili projenin veya işletmenin gereksinimlerinin ne olduğu, bu ihtiyaçların nasıl ve nereden karşılanacağı ve bu kaynakların işletmeye uygunluğu gibi konular hakkında da proje sahibine veya yöneticisine bilgiler sunmaktadır. Son olarak, hazırlanan fizibiliteelerde herhangi bir eksiklik bulunması durumunda tüm projede eksiklik meydana gelebilmektedir (Mukherjee ve Roy, 2017: 98-100).

Kenton (2019)'a göre bir projenin veya planın tüm yönlerini anlamak, uygulama aşamasında ortaya çıkabilecek sorunların önceden farkına varmak ve projenin uygulanabilirliğini görmek fizibilite çalışmalarının amaçları arasında yer almaktadır. Ayrıca yatırımları için ihtiyaç duyacağı fon miktarları için fon sağlayıcılarını yani yatırımcıları veya bankaları ikna etmek için de kullanılan önemli bir araçtır.

2.2.3. Fizibilite Çalışması Hazırlama Süreci

Fizibilite çalışması yapılacak iş fikrinin büyüklüğü dâhilinde proje ile ilgilenecek kişi sayısı, bu kişilerin üstleneceği görevler ve ilişki içinde bulunulacak kurumlar değişiklik gösterebilmektedir. Örneğin, küçük işletmeler için doğrudan işletme sahibinin kendisi veya onunla birlikte oluşturulacak küçük bir ekip yeterli olabilirken kamu veya özel sektör tarafından yapılacak projeler için birçok kişi ve kurumun iştiraki gerekebilmektedir. Bu tarz büyük projelerde özel sektörün, kamunun ve sivil toplum örgütlerinin bir arada bulunması istenebilmektedir. Ayrıca projelerin; yapılacağı sektör, sahip olduğu özellikler ve kapsamına göre yapılacak çalışmalar da farklılık gösterebilmektedir. Hemen tüm fizibilite çalışmalarında pazar analizi, teknik analiz ve finansal analiz yer almaktayken bazı çalışmalarda yasal/hukuki analiz de yer almaktadır (İsmailov, 2019: 24). Bu çalışmada tüm analiz türlerine ayrı ayrı değinilecektir.

Yalçın ve Aksoy (2011) bir fizibilite çalışması hazırlanmasının gerekli olduğu durumları şu şekilde sıralamıştır;

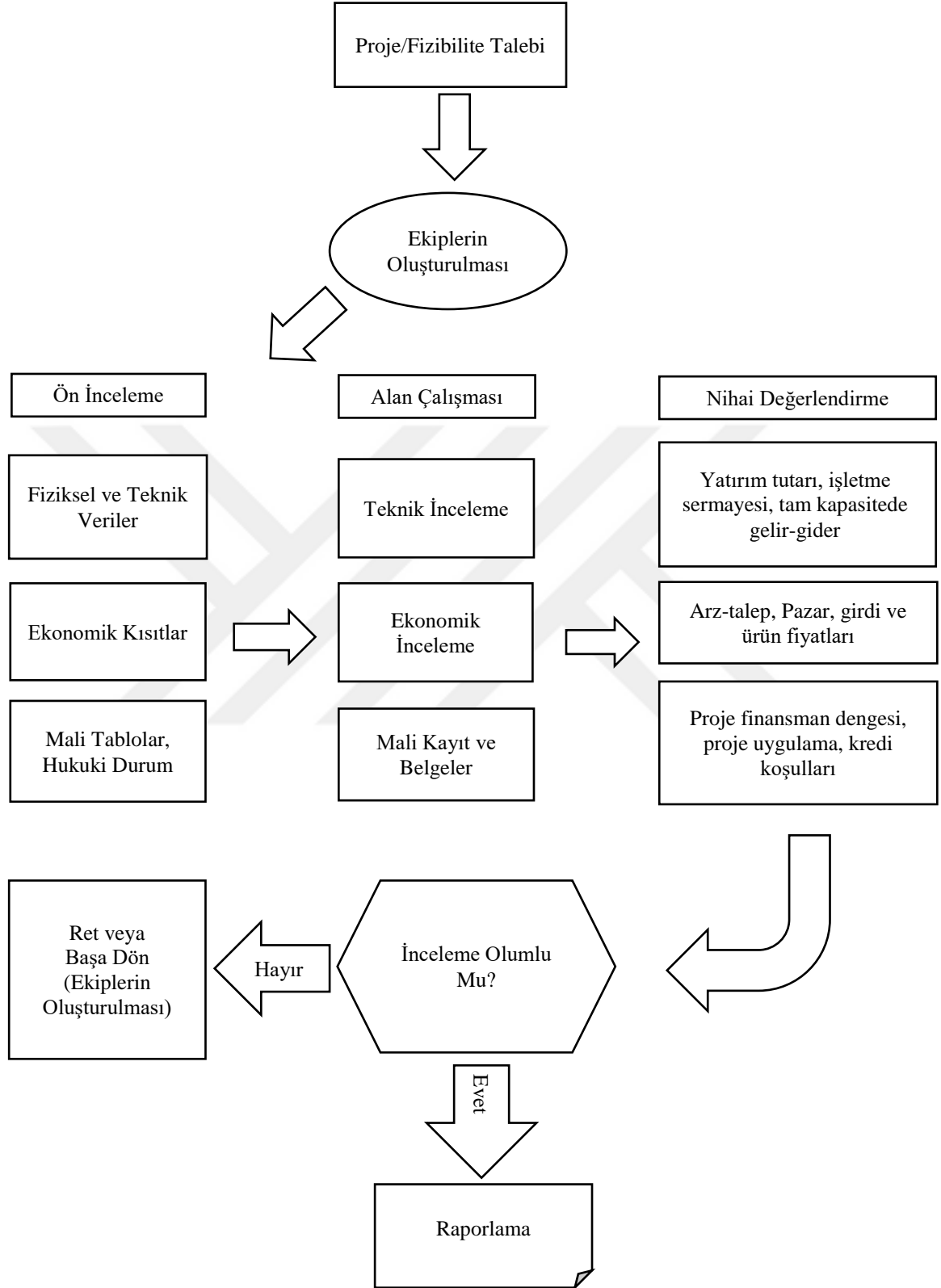
- Yeni bir iş fikrinin yapılıp yapılamayacağını görülebilmesi,
- Mevcut bir işletmenin kapasite artırımına gitmesi,
- Mevcut bir işletmenin, sektörde yaşanan durgunluk veya talep miktarında yaşanan azalış gibi durumlardan sonra sektör değişikliğine gidilmesi,
- Mevcut bir işletmenin, yatırım maksadıyla başka bir işletmeyi satın alması veya yine aynı sebeple başka bir işletmenin yapısı altına girmesi,

- Kullanım ömrü sona ermiş makinelerin veya teknolojinin gelişmesi sebebiyle yetersiz kalan mevcut makinelerin yenilenmesi gibi şartlar altında işletmeler fizibilite çalışmalarına ihtiyaç duymaktadırlar.

Şekil 2’de bir fizibilite çalışmasının iş akım şemasına ve kontrol noktalarına ait süreç gösterilmektedir. Fizibilite çalışmasının başlangıcı ilgili ekiplerin belirlenmesiyle başlamaktadır. Ekipler tarafından yapılan ön inceleme sonucunda projenin yapılabilirliğine dair teknik, finansal, ekonomik ve yasal çalışmalar yürütülmektedir. Elde edilen sonuçların ardından projeye dair son karar verilmektedir. Projenin kabulü yönünde karar verilmesi durumunda raporlama yapılmaktadır. Eğer proje kabul edilmemiş ise proje ya tamamen reddedilir ya da incelemeye en baştan tekrar başlanmaktadır.



Şekil 2: Fizibilite Çalışmalarının İş Akım Şeması ve Kontrol Noktaları



Kaynak: Kabukçuoğlu, 2005: 149.

2.2.3.1. Ekonomik (Pazar) Analiz

Pazar analizi yapılırken göz önünde bulundurulmuş bazı başlıklar mevcuttur. Bunlardan ilki pazar araştırması üzerinedir. Pazar araştırması, işletmenin bulunacağı pazar ile ilgili bilgilerin sınıflandırılmasını, yorumlanmasını ve analiz edilmesini planlı bir şekilde sağlayan bir çalışmadır. Bir projenin veya işletmenin, hakkında pazar araştırması yapılmadan uygulamaya konulması durumunda gelecekte oluşabilecek risklerin kaçınılmaz olduğu dikkate alınmalıdır. Çünkü bulunulan pazarın böyle bir projeye ihtiyacı olmayabilir. Bu yüzden pazarın mevcut ve gelecekteki muhtemel durumunun tespit edilmesi, pazar içindeki rakiplere ait bilgiler ve üretilecek ürünün pazardaki karşılığının ne olacağı gibi durumların belirlenerek yatırım hakkında daha detaylı bilgi sahibi olunması gerekmektedir. Pazar analizinin bir diğer konusu talep tahminidir. Talep tahmini, işletme tarafından üretilecek ürünün/ürünlerin pazardaki müşteriler tarafından ne derece istenileceğinin tahmin edilmesidir. İşletmeler pazar payı elde edebilme ve zaman ve sermaye tasarrufu sağlayabilmesi için nitelikli bir talep tahminine ihtiyaç duymaktadırlar. Çünkü talep tahmini olmadan pazara girilmesi durumunda pazardaki talepten daha çok veya daha az üretim yapılabilir. Bu durumlar sonrasında da talep yetersizliği veya talebin karşılanamaması durumları ortaya çıkabilir. Pazar analizinin alt başlıklarından birisi de kuruluş yerinin seçimidir. Kuruluş yeri seçimini önemli kılan unsur üretim ve satış ile ilgili maliyetlerin en az ve karın en çok olduğu yerin bulunması anlayışıdır. Tesis yerinin kurulduktan sonra vazgeçilmesi neredeyse imkansız olduğundan böyle bir durumla karşılaşmamak için kuruluş yerinin önceden seçilmesi elzemdir. Pazar analizin son konu başlığı ise kapasite seçimidir. Kapasite seçimi, bir işletmenin elinde bulundurduğu teçhizat, imkan ve teknoloji doğrultusunda en uygun üretim miktarını ifade etmektedir (Emir, 2012).

Kurulması planlanan işletmenin büyüklüğünün ne olacağı belirlenirken pazar araştırması ve talep tahmini analizlerinden yararlanılmaktadır. Bu analizler sonucunda pazardaki tüketicilerin tercihleri ve zevkleri doğrultusunda tahminler yapılarak muhtemel satış miktarları belirlenmektedir. Böylece işletmenin pazar payı içerisinde yer alıp alamayacağını tahmini yapılarak yatırımın uygulamaya dönüştürülmesi durumundaki sonuçlar ortaya çıkarılmaktadır (Yazıcı, 2001: 93).

Pazar analizi tüm projeler için önemli bir konu olsa da özellikle yeni kurulacak işletmeler için daha önemlidir. Pazar analizi bölümünde cevaplar aranan bazı sorular vardır. Bunlar, üretilecek malın veya hizmetin özelliklerinin veya niteliğinin ne olacağı, bu mal veya hizmetin satış fiyatının ne olacağı, sektördeki payının ne olacağı, muhtemel talep miktarı ve hedef müşteri kitlesidir. Bu sorulara aranan cevaplar ile birlikte projenin üretim kapasitesinin yeterli olup olmayacağını yanıtı aranmaktadır. Elde edilen sonuçlar doğrultusunda beklenen talep miktarı üretim miktarından fazla ise üretim kapasitesinin artırılması hususunda yatırımlar yapılabilir, talep miktarının üretim miktarından az olması durumunda yani üretim fazlalığı söz konusu olduğunda ise üretim miktarını azaltarak parasal tasarruf sağlanabilmektedir (Tevfik, 2012: 66).

2.2.3.2. Teknik Analiz

Fizibilite çalışmalarının teknik analiz kısmı çoğunlukla ekonomik analiz sonucu oluşan verilere dayanmaktadır. Çünkü ekonomik analiz sonucunun pozitif çıkması durumunda teknik analize başvurulmaktadır. Teknik analiz aşamasında üretilecek olan ürünün tasarımı, hangi makinelerin ve teknolojilerin kullanılacağı gibi konular üzerinde durulmaktadır. Bu analizin temel amacı ise üretilecek ürünün teknik olarak üretilip üretilmeyeceğinin belirlenmesidir. Eğer üretim için gerekli olan teknik konulara erişim zor ise veya beklenenden çok daha fazla sermaye gerekiyorsa proje iptal edilebilmektedir. Ayrıca teknik analiz yapılırken göz önünde bulundurulması gereken konular mevcuttur. Bunlar (Emir, 2012);

- Ürünün teknik özelliklerinin tespit edilmesi,
- Üretimde kullanılacak teknolojiye karar verilmesi,
- Teknoloji transferi,
- Üretim aşamasının baştan sonra planlanması,
- Makine ve teçhizat seçimi,
- Ne kadar işgücüne ihtiyaç duyulduğudur.

Teknik analiz bölümü uzmanlık alanı olarak ekonomik ve finansal analiz bölümlerinden ayrılmaktadır. Ekonomik ve finansal analiz bölümlerini hazırlayan kişilerin uzmanlık alanı ekonomi ve işletme olurken teknik analiz bölümünde ise daha çok mühendislik alanlarından yararlanılmaktadır. Çünkü teknik analiz kısmında sayısal verilerden veya tahminlerden değil teknik uzmanlık gerektiren çalışmalardan faydalanılmaktadır. Bu çalışmalara dair örnekler aşağıdaki gibi sıralanabilir (Mucuk, 2018: 90):

- Üretim tesisinin kurulacağı alanın zemin çalışması,
- Makine/teçhizat seçimi,
- Tesise ait yerleşme planı ve montajı için gerekli işler,
- Üretilecek malların laboratuvar testi,
- Teknoloji seçimi

2.2.3.3. Finansal Analiz

Finansal analiz ile ilgili açıklamalara ayrı bir başlık olarak daha detaylı bir şekilde değinilecektir.

2.2.3.4. Yasal (Hukuki) Analiz

Yasal analiz, kurulması düşünülen işletmenin hukuki yapısının nasıl olacağı, kuruluş aşamasında gerekli olacak izinlerin alınması gibi hukuki konularda yapılan çalışmaları içeren

bölümdür. Yapılacak çalışmalar için know-how, patent ve lisans gibi unsurlar ile ilgili yapılacak çalışmalar da yine yasal analiz bölümünde yer almaktadır (Alpugan, 1996: 132).

Finansal sorumluluğu kısıtlama, vergilendirmeler arasındaki farklılıklar, sermaye ihtiyacı, kuruluş aşamasında meydana gelen giderler, kredi elde etme imkanları ve işletmenin yapısı itibarıyla kaynaklanan zorunluluklar gibi unsurların hukuki olarak değerlendirildiği aşama yasal analiz olarak adlandırılmaktadır (Karalar, 2004: 40).

Bir projenin veya işletmenin yatırım esnasında işletme için gerekli lisanslar, sertifikalar, telif hakları, vergi numarası, sağlık ve güvenlik önlemleri gibi unsurları göz önünde bulundurması gerekmektedir. Yasal analizin amacı da belirtilen durumların incelenmesini ve gerçekleştirmek üzere araştırılmasını ifade etmektedir. Tüm bu çalışmaların yapılmasının sebebi ise ilgili projenin veya işletmenin yasal olmasını sağlamak, risk analizini kolaylaştırmak ve projenin uygulanması konusundaki önemli sorunların önceden farkına varabilmektir. Teknik analize örnek olarak bir inşaat projesi ele alındığında, ilgili proje için ekipman kiralama/satın alma, mimarlık sözleşmesi, geçici teminat sağlama ve garanti sözleşmesi gibi birçok unsurun göz önünde bulundurulması gerekmektedir (Gupta, 2017: 3-5).

2.3. Finansal Fizibilite

Finansal analiz, bir işletmenin kurulabilmesi için ihtiyaç duyulan fonların en uygun zamanda ve en optimum faiz koşullarıyla hesaplanması, işletmeye ait muhtemel gelir ve giderlerin tahmin edilmesi ve karlılık analizi yapılması gibi hesaplamaların yapıldığı çalışmadır (Yazıcı, 2001: 95).

Finansal fizibilite çalışması, yatırımcıların veya girişimcilerin bir projeyi kurmak, işletmek ve bunları başarmak için gereken fon kaynaklarının belirlenmesini sağlamaktadır. Ayrıca alternatif projelerin muhtemel nakit giriş ve çıkışlarını göz önüne alarak işletme adına hangisinin en fazla ticari kar getireceğinin belirlenmesine yardımcı olmaktadır (Saleh, 2019: 24).

Finansal analiz, işletmelerin kuruluş aşaması için gerekli olan fon ihtiyacının sağlanması konusunda en uygun parasal kaynaklara ulaşılmasını ve işletmeye ait olası gelirler ve giderlerin belirlenmesini sağlamak amacıyla yapılan analizleri ifade etmektedir. Ayrıca finansal analiz, yöneticilerin işletmeleri ile ilgili aksaklıkları da görebilmesine, farklı dönem performanslarını karşılaştırmasına ve bu doğrultuda gerekli önlemleri almasına yardımcı olmaktadır. (Mucuk, 2018: 90).

Finansal fizibilite, fizibilite analizinde genellikle baskın bir faktör olarak yer almaktadır. Bunun nedeni ise hiçbir yatırım sahibinin kar edemeyeceği bir yatırımda bulunmak istememesidir. Bir projeden kar elde edip edilemeyeceğinin tahmini ise finansal fizibilite analizi ile

görülebilmektedir. Bir finansal fizibilitenin kesin ve güvenilir sonuçlar verebilmesi analizde kullanılan bilgilerin doğruluğuna bağlıdır. Yatırımın erken aşamalarında belirsizlik daha yüksektir. Yatırım fırsatı geliştikçe elde edilen bilgiler de daha ayrıntılı ve güvenilir bir hal almaktadır. Bu yüzden finansal fizibilite çalışması bölümü bir fizibilite çalışmasının son aşamasını oluşturmaktadır (Björnsdottir, 2010: 1).

Bir projenin veya iş fikrinin yatırım yapılabilir/yapılamaz olduğunun saptanması için karlılık analizi tek başına yeterli olmamaktadır. Yapılan karlılık analizi neticesinde yapılabilir olduğu tespit edilen iş fikrinin mali açıdan da değerlendirilmesi gerekmektedir. Bunun sebebi karlılık analizinde tüm gelir ve gider kalemlerinden yararlanılmamasıdır. Örnek verecek olursak; sigorta primi, kar payları ve borçlara ait anaparaların ödenmemesi, faiz gelirleri ve ürünlerin fiyatlarında yaşanan artışlar karlılık analizinde yer almamaktadır. Bu yüzden bahsi geçen unsurları da içeren bir finansal analiz yapılması işletmeler için son derece önemlidir (Atmaca, 2006: 53).

Finansal fizibilite çalışmaları yapılış amacına, yapıldığı zamana ve yapacak kişilere göre ayrı ayrı tanımlanmaktadır. Amacına göre finansal analizler; yönetim analizi, yatırım analizi ve kredi analizi olmak üzere üçe ayrılmaktadır. Yönetim analizi, işletme ait faaliyetlerin belirlenen hedeflere göre ilerleyip ilerlemediğinin tespit edilmesidir. Yatırım analizi, işletmeye ortak olacak kişilerce veya mevcut ortaklarca hazırlanan ve işletmenin nasıl daha fazla kazanacağını araştırılmasını ifade etmektedir. Kredi analizi ise işletmeye kredi verecek veya daha önceden vermiş olan kişi veya kurumlarca işletmenin borç ödeme gücünü belirlemeye çalışmaktadır. Ait olduğu zamana göre yapılan finansal fizibilite çalışmaları; statik ve dinamik olmak üzere iki başlığa ayrılmaktadır. Statik analiz, işletmenin belirli bir tarihteki mali durumunu ifade ederken, dinamik analiz ise işletmenin mali durumunun geçmiş dönemdeki analizlerle karşılaştırılmasını ifade etmektedir. Son olarak yapan kişiler göre finansal analiz; iç ve dış analiz olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. İç analiz, bir işletmenin yöneticisi, finansçısı ve muhasebecisi gibi çalışanları tarafından yapılan analizdir. Dış analiz tam tersi bir şekilde işletmeye ait olmayan kurum veya kişilerce yapılan analizdir (Aydın, 2014: 85-86).

2.3.1. Finansal Fizibilitenin Amacı ve Önemi

Bir fizibilite çalışması üç aşamadan oluşmaktadır. Bu aşamaların ilki ekonomik fizibilitedir. Bu aşamada; mevcut pazarın araştırılması, işletmenin kapasitesinin belirlenmesi ve işletmenin kurulacağı yerin keşfi konuları ele alınmaktadır. Fizibilite çalışmasının ikinci aşaması ise teknik fizibilitedir. Teknik fizibilite ile üretimde kullanılacak yöntemin belirlenmesi, ihtiyaç duyulan işgücü sayısı, üretilen ürünlerin çeşitliliğine karar verilmesi gibi konular ele alınmaktadır. Fizibilite çalışmasının son aşaması ise finansal fizibilitedir. Finansal fizibilite bölümünde ekonomik ve teknik fizibilite bölümlerinde ortaya konulan neticelerin parasal olarak yapılıp yapılamayacağı analiz edilmektedir. Ayrıca finansal fizibilite, projenin kuruluş aşamasında gereken toplam yatırım

bedelinin tahminini ve üretim döneminde gereken işletme sermayesi tahminini yaparak ilgili projenin sonuçlarını ortaya koymaktadır (Özpeynirci, 2001).

Bir iş fikrinin projeye dönüştürülmesinde sadece teknik ve performans ölçütleri yeterli olmamaktadır. Aynı projenin finansal olarak da uygulanabilirliğinin çalışması yapılmalıdır. Bunun yapılmasının sebebi de proje sahiplerinin veya dışardan gelebilecek yatırım sahiplerinin yatırımdan bekledikleri geri dönüşün görülebilmesidir. Yatırımdan beklenen geri dönüş hem özel sektör hem de kamu kurumları için oldukça önemlidir. Özel sektör kesimi yaptığı yatırım karşılığında işletmeden yeterli nakit akışı sağlamayı hedeflemektedir. Kamu kesiminin beklentisi ise özel sektörün beklentisinden daha farklıdır. Kamu kesimi, yapacağı otoyol ve okul gibi yatırımlar karşılığında maddi beklentiden çok manevi geri dönüşler hedeflemektedir. Otoyol gibi yatırımlarda istisnai olarak maddi geri dönüşler beklenmektedir. Ancak bunlar kar amaçlı değil projenin maliyetini çıkarması yönündedir (Bennett, 2003: 52-53).

Finansal fizibilite, fizibilite çalışmalarının son bölümüdür. Bu bölümün amacı; bir yatırımın veya bir projenin sürekliliğini sağlayabilmek adına gerekli olan optimum borç/öz kaynak dengesini ve yıllar itibarıyla yatırımdan veya projeden gelecek muhtemel gelir ve giderleri hesaplayabilmektedir. Finansal fizibilite çalışmaları sonrası istenilen sonuçlar elde edilememesi durumunda yatırımın ekonomik ve teknik fizibilite kısımları tekrar gözden geçirilir. Finansal fizibilite aşamasında istenilen sonuçlar elde edilene kadar bu işlem tekrar ettirilmelidir. Bu yüzden finansal fizibilite bölümü tamamlanmadan ilgili proje çalışması da tamamlanmamış sayılmaktadır. Finansal fizibilite hazırlanması temelde iki başlık altında sürdürülmektedir. “Finansman İhtiyacı ve Kaynakların Hesaplanması” ve “Proforma Tabloların Hesaplanması”. Yatırımın ne kadar finansmana ihtiyaç duyduğu ve bu ihtiyacın nerelerden finanse edileceğini belirleyen çalışma finansman tablosu ile yapılmaktadır. Finansman tablosunun en önemli özelliği nakit odaklı olmasıdır. Örneğin herhangi bir dönemde yapılan yatırım için nakit çıkışına gerek duyulmaz ise bu döneme ihtiyaç olarak yazılmamaktadır veya öz kaynaklar ile ilgili yapılacak fon değişiklikleri gerçekleşeceği döneme göre yazılmaktadır. Proforma tabloları ile işletmenin ilgili yatırımdan gelecek yıllarda elde edeceği muhtemel gelirleri ve elde edilen bu gelirlerden ne kadar vergi ödeyeceğini veya kar etmiş ise ne kadar temettü ödeyeceğini, zarar etmiş ise ne kadar açık olduğunu belirlemede kullanılmaktadır. Proforma maliyet tablosu, proforma gelir-gider tablosu ve proforma nakit akım tablosu olmak üzere üç çeşit proforma tablo hazırlama yöntemi bulunmaktadır (Kabukçuoğlu, 2005: 98-107).

Hofstrand ve Holz-Clause (2009)’ a göre fizibilite çalışması yapmak iyi bir iş uygulamasıdır. Başarılı işletmeler incelendiğinde tüm sorunların detaylı bir şekilde incelenmeden, işin başarı olasılığı hesaplanmadan yeni bir iş girişiminde bulunmadıkları görülmektedir. Bu yüzden Hofstrand ve Holz-Clause (2009) bir finansal fizibilite çalışmasının neden yapılması gerektiği ile ilgili bazı nedenler sunmaktadır. Bu nedenler doğrultusunda finansal fizibilite çalışması;

- Projeye odaklanmayı,
- Alternatifler oluşturmayı ve bu alternatifleri daraltmayı,
- Oluşturma sürecinde yeni iş fırsatları görebilmeyi,
- Projeye etki edebilecek sorunları ele alarak ve azaltarak proje başarısı ihtimalini artırmayı,
- İş girişiminin ayrıntılı bir şekilde araştırıldığını gösteren belgeler sunmayı,
- Çalışma sonucuna göre projeye devam etmeme nedenlerini görebilmeyi,
- Finansal kurumlardan finansman desteği veya borç alabilmeyi sağlamaktadır.

2.3.2. Finansal Fizibilite Hazırlama Süreci

Finansal fizibilitenin amacı bir yatırım fikrinin muhtemel gelir ve giderlerinin belirlenerek iş fikrinin parasal anlamda yapılabilirliğinin ortaya konulmasıdır. Bunun yapılabilmesi için olası tüm gelir ve giderlerin ayrı ayrı belirlenerek tablolar halinde ortaya konulması, genelde beş yıllık tahminlerin yapılması ve yatırım fikrinin uygulamaya konulmasından sonra da oluşabilecek gelir ve giderlerin takibinin yapılması gerekmektedir. Giderlerin takibi somut ve soyut giderler olmak üzere iki başlık altında yapılmaktadır. Somut giderler, geliştirme giderleri ve sürekli giderler olmak üzere iki türdür. Geliştirme giderleri, tam olarak bitmemiş olan iş fikirlerinin analiz aşamasında ortaya çıkan giderlerdir. Sıfırıncı yıl giderleri olarak da bilinen geliştirme giderleri ise; yazılım ve donanım giderleri, danışmanlık ve destek ücretleri gibi kalemlerden oluşmaktadır. Sürekli giderler, iş fikrinin tüm analiz ve tasarım aşamalarının tamamlanarak bir proje haline gelmesinden sonra oluşan ve düzenli olarak gerçekleşen giderlerdir. Maaşlar, elektrik, internet, bakım giderleri sürekli gider kalemlerinden bazılarıdır. Soyut giderler ise iş fikrinin türüne göre oluşabilecek giderlerdir. Her iş fikrinde farklı sebeplerde ortaya çıkabilmektedir. Personelde yaşanacak moral düşüklükleri, üretimde yaşanan zayıflık, mevcut müşterinin kaybedilmesi gibi örnekler verilebilir. Gelirlerin hesaplanması da tıpkı giderlerin hesaplanmasındaki gibi somut ve soyut olarak ikiye ayrılmaktadır. Somut gelirler, parasal değere daha kolay çevrilebilen gelirlerdir. Otomasyonlar sayesinde personel tasarrufu, alınacak gecikmiş ödemelerin takip edilmesi gibi. Soyut gelirler ise kolay kolay parasal değere çevrilemeyen gelirlerdir. Hizmet kalitesinde yaşanan artış, müşteri memnuniyeti ve piyasaya ayak uydurma gibi unsurlar örnek olarak gösterilebilir (Karataş ve Yantiri, 2017).

Finansal fizibilite analizi kısmında bir iş fikrinin sağlayacağı ekonomik fayda, ihtiyaç duyulacak olan sermaye tutarı ve bu ihtiyacın hangi kaynak/kaynaklardan elde edileceği gibi konuların çalışması yapılmaktadır. Bu çalışma sonucunda doğru verilerin elde edilebilmesi için sabit sermaye yatırım tutarı ve işletme sermayesi tutarının gerçekçi bir şekilde hesaplanmasına ihtiyaç duyulmaktadır. Ayrıca ilgili iş fikrinin ekonomik ömrü süresince elde edeceği gelirlerin ve bu gelirlerin elde edilebilmesi için yapılmak zorunda olunan giderlerin tahmin edilmesi gibi konular da finansal fizibilite analizi kısmında yer almaktadır (Emir, 2012: 100).

Bir proje çalışması için ilgili ürünün yapılıp yapılamayacağı ve mevcut pazara uygunluğu belirlendikten sonra bu işlemlerin gerçekleştirileceği tesisin/tesislerin nerede ve nasıl kurulacağı belirlenir. Tüm bu aşamalar ile ilgili alınan ve uygulanan bir dizi kararın ardından fizibilite çalışmasının son aşaması olan finansal analiz bölümüne gelinmektedir. Bu bölümde projenin gerçekleşmesi için kuruluş döneminde gerekli olan toplam yatırım tutarı ve üretime geçtikten sonraki dönemlerde gerçekleşecek olan işletme gelirleri ve giderlerinin tahmini yapılmaktadır. Yapılan bu tahminler sonucunda ise yatırım projesi değerlendirilerek başarı olasılığı belirlenmeye çalışılmaktadır (Sarıaslan, 2002: 123). Ayrıca Sarıaslan (2002), bu amaçlara yönelik yapılacak finansal analiz aşamalarını ise şu şekilde belirtmektedir.

- **Projenin Toplam Maliyetinin Hesaplanması:** Bir yatırım projesinin toplam maliyeti yapılacak olan harcamaların amacı ve projenin yaşam süreci dikkate alınarak yapıldığında yatırım harcamaları ve işletme giderleri olmak üzere iki başlık altında toplanmaktadır. Benzer biçimde bir projenin yaşam süreci göz önüne alındığında ise kuruluş dönemi ve işletme dönemi olmak üzere iki bölüme ayrılmaktadır. Kuruluş döneminde yapılan harcamalar sabit sermaye yatırım giderleri ve işletme/çalışma sermayesinden oluşmaktadır. Bunlardan sabit sermaye yatırım giderleri tesisin fiziki varlığı için gerekli olan harcamaları, işletme/çalışma sermayesi ise kurulu hale gelen tesisin düzenli olarak varlığını sürdürebilmesi için gerekli olan harcamaları ifade etmektedir. Bu iki giderin toplamalarının bir araya gelmesi ile de projenin toplam yatırım tutarı meydana gelmektedir.
- **Proje Toplam Gelirlerinin Hesaplanması:** Bir projenin gelirini bulmak için sattığı ürün adedi ile ilgili ürünün birim satış fiyatının çarpılması gerekmektedir. İlgili ürünün fiyatı ve muhtemel satış adedi fizibilite çalışmasının diğer bölümlerinde daha önceden belirleneceğinden ilgili projenin muhtemel geliri de bulunabilmektedir. Projenin tek gelir türü sadece satış gelirleri değildir. Bir diğer gelir kaynağı da projenin artık veya hurda değeridir. Hurda değere örnek olarak eskimiş makineler, yıpranmış araç gereçler, eskimiş binalar ve arsa değeri gibi kalemler örnek olarak gösterilebilmektedir.
- **Projenin Proforma Gelir ve Nakit Akımlarının Belirlenmesi:** Bir önceki bölümlerde bir projenin yıllar itibariyle gelir ve giderleri hesaplanmıştır. Bu bölümde ise bir projenin yıllık karlarının hesaplanmasına ve genel olarak karlılık unsurlarına bakılmaktadır. Bir başka ifadeyle proforma gelir tabloları, gelecek yıllara veya dönemlere dair hazırlanan gelir tablolarıdır. Bir diğer adı da gelir gider bütçesidir. Bir proje çalışması da geleceğe dair yapıldığı için ilgili projenin gelir ve giderlerini beraber gösterebilmek için de proforma gelir tabloları hazırlanmaktadır.
- **Projenin Ekonomik ve Finansal Açından Değerlendirilmesi:** Projenin yıllar itibariyle sebep olduğu net nakit akımları ve elde ettiği net karların tahmin edilmesinden sonra ilgili projenin bu tahminler altında bir bütün olarak değerlendirilmesi gerekmektedir.

Bundan dolayı yapılacak olan bu ekonomik ve finansal değerlendirme sonucunda projenin kabulüne veya reddine karar verilmektedir. Alınan bu karar ile birlikte hem finansal analiz hem de onu içinde barındıran fizibilite çalışması son bulmuş olacaktır.

Helfert (2001), bir analizin başlangıç aşamasından itibaren başarılı olabilmesi için finansal fizibilite çalışmasına başlamadan önce yapılması gerekenleri şu şekilde sıralamıştır;

- İncelenen sorunun niteliği ve kapsamı,
- Analize faydalı olacağı düşünülen değişkenler,
- Analiz için gerekli olan hassasiyetin sağlanması,
- Mevcut verilerin güvenilirliği,
- Uygulanan araçların sınırlamaları ve bunların sonuca olan etkileri,
- Nitel ifadelerin önem sırasına göre sıralanması gibi unsurların önceden gözden geçirilip değerlendirilmesi ilgili proje hakkında daha güvenilir verilere ulaşılmasını sağlayacaktır. Ayrıca en fazla getiri getirecek alanlar belirlenerek işletme yoğunluğunun o alanlara doğru kaydırılmasına yardımcı olacaktır.

2.3.3. Finansal Fizibilitenin Kullanım Alanları ve Avantajları

Bir fizibilite çalışmasına ihtiyaç duyulabilecek durumlar şu şekilde belirtilmektedir (Bowen vd. 2009: 453);

- Çoklu ortaklıkların kurulması, ortak sayısının artırılması veya var olan ortaklıkların sürdürülebilmesi,
- Spesifik bir teknik kullanılarak yapılmış az sayıda çalışma veya veri olması,
- Belirli bir bölge ile ilgili yapılan çalışmalarda bölgedeki nüfusun sosyokültürel, sağlık, inanç gibi konuları hakkında derinlemesine bilgi verilmemesi,
- Önceden başarısız olmuş bir projenin olumlu yanlarına bakılıp geliştirilerek başarılı olabileceğinin düşünülmesi durumlarında fizibilite çalışması yapma ihtiyacı duyulmaktadır.

Fizibilite çalışmaları birçok proje için yararlı ve geçerli görülmektedir. Gerek mevcut işletmeler için gerek ise yeni kurulan/kurulacak işletmeler tarafından kullanılabilen yaygın bir değerlendirme aracıdır. İşletmelere, mevcut hizmetlerini geliştirme, yeni tesisler inşa etme, mevcut tesisleri yeniden düzenleme, çalışma yöntemlerini değiştirme, ürün yelpazesine yeni ürünler ekleme ve başka bir işletme ile birleşme gibi alanlardaki konularda yardımcı olmaktadır. Fizibilite çalışmaları, plan yapan kişilerin fikirlerini uygulamadan önce kağıt üzerinde oluşturmalarına olanak vermektedir. Böylece uygulama esnasında görülebilecek, zaman ve para kaybına yol açacak hatalar önceden kağıt üstünde görülerek proje tasarımındaki hatalar giderilebilmektedir (Matson, 2000: 2).

Woodruff (2019)'a göre bir finansal fizibilite çalışması, bir projenin veya çalışmanın başlangıç maliyetlerinin ve işletme giderlerinin belirlenmesinde, nakit akışlarını değerlendirmede ve gelecekteki muhtemel performansa dair tahminler yapmada işletmelere veya yöneticilere fayda sağlamaktadır. Böylece önerilen projenin mümkün olup olmadığını belirleyerek işletmelere önemli bir avantaj sunmaktadır.

Finansal fizibilite çalışmaları sayesinde işletmeler, ihtiyacı olan fonların ne miktarda, kimlerden, ne zaman ve hangi maliyetle sağlanacağını detaylı bir şekilde görebilmektedirler. Bu sayede işletmeye ait öz sermayenin ne kadarının kullanılacağı veya dışardan ne kadarlık fon sağlanması gerektiğinin planı yapılabilmektedir. Ayrıca işletmeye ait gelir ve gider tahminleri ile yapılan karlılık analizi de yatırımcılar için bir değerlendirme niteliği taşımaktadır (Mucuk, 2018: 92).

2.4. İş Planı ve Finansal Fizibilitenin Karşılaştırılması

Hamilton (2019), fizibilite etüdü ve iş planı kavramlarının içerdiği benzerliklere rağmen birbirlerinden farklı tanımlamalar olduğunu belirtmektedir. Finansal fizibilite çalışması bir iş fikrinin yapılabilirliğini ölçtüğünden, iş planından önce yapılması gerekmektedir. Bir başka deyişle iş planı, finansal olarak yapılabilir durumda olan iş fikirleri üzerinde uygulanmaktadır. Ayrıca finansal fizibilite çalışması içerik olarak hesaplamalar, analizler ve tahminlerden oluşurken, iş planı, bir iş fikrinin büyütülmesi veya geliştirilmesi için gerekli olan taktik ve stratejilerden oluşmaktadır.

Fizibilite çalışmaları ve iş planları proje geliştirme sürecinde karar verme amaçlı kullanılan iki ayrı araçtır. Her iki yöntemin ortak noktaları bulunmakla birlikte rolleri farklı olduğu için birbirine karıştırılmaması gerekmektedir. Finansal fizibilite çalışması bir iş girişiminin yapılıp yapılmaması gerekliliği ile ilgilendiğinden bir araştırma görevi görmektedir. İş planı ise bir iş fikrinin gerçeğe dönüştürülmesi için gerekli olan eylemler ile ilgilendiğinden planlama görevi görmektedir. Finansal fizibilite çalışması iş fikrinin başarıya ulaşabilmesi için çeşitli alternatifler sunmaktadır. Ayrıca iş ile ilgili muhtemel en iyi senaryoları hazırlayarak projenin kapsamını azaltmaya ve böylece hata payını düşürmeye yardımcı olmaktadır. Ayrıca finansal fizibilite çalışması iş planından önce yapılmaktadır. İş planı sadece onaylanmış iş fikirleri üzerinde uygulanmaktadır (Hofstrand ve Holz-Clause, 2009: 2).

Fizibilite çalışmaları tüm süreç boyunca önce bir tarama aracı işlevi görmekte daha sonra ise bir iş planının bir parçası olarak kullanılmaktadır. Bir fizibilite çalışmasının kilit roldeki unsuru ise finansal fizibilite bölümüdür. Ayrıca finansal fizibilite sadece bir fizibilite çalışmasının değil bir iş planının da kilit roldeki unsurlarından birisidir. Bir iş planı bir nevi satış belgesi işlevi görmektedir. Çünkü iş planı proje sahiplerine projeleri için finansman kaynağı sağlama konusunda yardımcı

olmayı amaçlamaktadır. Projeye katılacak uzmanları ikna etmenin yanı sıra işletmenin yapacağı faaliyetler konusunda da kamu yetkililerini ikna etmeyi hedeflemektedir. Bu nedenle bir iş planının projenin finansal olarak yapılabilirliğini göstermesi gerekmektedir. Bunu da finansal fizibilite analizi sonuçlarından elde edilen verilerden yararlanarak sağlamaktadır (Björnsdottir, 2010: 5).

Fizibilite çalışması, ortaya çıkan ekonomik bir fırsatın uygun bir iş haline getirilip getirilemeyeceğini incelemektedir. Sonucun yatırım yapılabilir çıkması durumunda bir iş planının hazırlanıp takip edilmesi tavsiye edilmektedir. İçerdiği bilgi ve analizler de iş planına dahil edilmektedir. Böylece iş planının uygulanmasına kolaylık sağlamaktadır. İş planı ise yeni bir işletme kuran, mevcut işletmesine ortak arayan, başka kişiler ve kurumlar için yeni projeler öneren, yeni ürün veya hizmet üretmek isteyen ve mevcut işletmesini daha iyi yönetmek isteyen tüm kişi ve kurumlar için önemli bir araçtır. Bir iş planının rolü sadece bir işletme ile ilgili kullanılacak finansmana değer olup olmadığını anlamak değildir. Asıl ve en önemli rolü işletme sahiplerine veya yöneticilerine tüm süreç boyunca rehberlik hizmeti sunmaktır (Ioan, 2010: 128).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. FİNANSAL FİZİBİLİTE OTOMASYONU OLUŞTURULMASINA DAİR İHTİYAÇ ARAŞTIRMASI

Yürütülen tez çalışmasının bu bölümünde öncelikle araştırmanın konusundan, amacından ve öneminden bahsedilecektir. Ardından araştırmanın kapsamına ve kısıtlarına değinilecektir. Daha sonra ise araştırmanın evreni ve örnekleme açıklanacaktır. Araştırmanın evrenine ve örnekleme değinildikten sonra araştırma yöntemi ve veri toplama aracı başlığı altında araştırmanın işleyişine dair bilgiler sunulacaktır. Devamında ise çalışmanın güvenilirliğine dair analize yer verilecektir. Son aşama olarak ise araştırmada kullanılan verilerin analizine yer verilecek ve frekans analizi sonucu elde edilen bulgular sunulacaktır.

3.1. Araştırmanın Konusu

Günümüzde KOBİ'lerin dünya ülkelerinin ekonomilerindeki ve ülkemiz ekonomisindeki önemi oldukça büyüktür. Piyasa şartlarına hızlı uyum yetenekleri, değişkenlik gösterebilen üretim yapıları, bölgesel kalkınmadaki ve istihdamdaki önemi gibi artıları KOBİ'lerin neden önemli olduklarını ortaya koymaktadır. Tüm bu önemine rağmen KOBİ'ler günümüzde birçok sorunla karşı karşıya kalmaktadır. Bu sorunlar arasında finansman sıkıntısı, nitelikli eleman bulunmasında yaşanan zorluklar veya bulunması durumunda yeterli ücretin verilemeyerek daha büyük işletmelere kaptırılması, planlama yapılmaması veya yapılması durumunda günün değişen koşullarından dolayı plana sadık kalınmaması gibi sorunlar yer almaktadır (Bilen ve Solmaz, 2014: 65-66).

Fizibilite çalışması, bir yatırımın yapılabilirliğini belirlemek amacıyla yapılan ekonomik, teknik, finansal ve yasal analizlerin bütünüdür. Atmaca (2006), Gümüşkaynak (2004) ve Kabukçuoğlu (2005) tarafından fizibilite kavramı ile ilgili yapılan çalışmalarda fizibilite konusuna değinilmesine karşın fizibilite çalışmalarının alt başlıklarından olan finansal fizibilite kavramı ile ilgili çalışmalara çok fazla değinilmediği gözlemlenmiştir. Oysa bir yatırımın veya projenin yapılabilirliği gerekli veya yeterli finansmana bağlıdır. Finansal plan haricinde yapılacak tüm çalışmalar ve analizler gereken finansmanın bulunmaması durumunda somut bir adıma dönüşemeyecektir. Bu araştırmanın konusunu, ekonomilerin temel taşı olan KOBİ'ler, fizibilite çalışmasının alt başlıklardan birisi olan finansal fizibilite konusuna KOBİ'lerin bakış açılarının belirlenmesi ve finansal fizibilite çalışmasına yönelik bir otomasyondan beklentilerinin belirlenmesi oluşturmaktadır.

3.2. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu araştırmanın amacı, KOBİ'lerin finansal fizibilite konusundaki eğilimlerinin belirlenmesidir. Böylece hangi içerikte bir finansal fizibilite otomasyonunun KOBİ'ler açısından kullanılabilir ve faydalı olabileceğine karar verilebilecektir. Ayrıca yöneltilen sorularla KOBİ sahipleri/yöneticileri de otomasyonda olmasını istediği unsurları belirterek otomasyonun geliştirilmesine yönelik veriler elde edilmesinde yardımcı olacaktır.

Araştırmanın sonunda, KOBİ'ler için kullanılabilir düzeyde bir finansal fizibilite otomasyonu için gerekli verilerin elde edilmesi amaçlanmaktadır. Çünkü bu otomasyonun KOBİ'lere; planlama yapabilme, yapılacak yatırımların getirisini öngörebilme, yapılacak yatırımlar için gerekli olan finansmanın tutarının ne kadar olduğunu saptayabilme, firmanın kredi yeterliliğinin, çekilebilecek kredi miktarının ve kredi vadesinin ne kadar olduğunu görebilme, ticari alacak veya borçların takibini yapabilme, yapılması düşünülen bir proje için fayda-maliyet analizi ve karlılık analizi yapabilme gibi konularda yardımcı olması amaçlanmaktadır. Ayrıca devlet desteklerinden yararlanılmak istenmesi durumunda gerekli finansal plan çalışmalarının herhangi bir dış danışmana ihtiyaç duyulmadan yapılabilecek olması da otomasyonun bir diğer önemli katkısı olacaktır. Tüm bu özellikleri sağlayacak otomasyonun KOBİ'lere ücretsiz bir şekilde sağlanmasıyla ülke ekonomisinin yapıtaşı olan KOBİ'lere ve dolayısıyla da ülke ekonomisine katkıda bulunacağı düşünülmektedir.

3.3. Araştırmanın Kapsamı ve Kısıtları

Bu çalışma kapsamında en az 10 çalışanı bulunan KOBİ'ler yer almaktadır. Bütün KOBİ'lere ulaşmanın çok fazla zaman ve yüksek maliyet gerektirmesinden dolayı ilgili çalışma Trabzon ilinde faaliyet gösteren ve en az 10 çalışan sayısına sahip işletmeler ile sınırlı kalmıştır. Bundan dolayı araştırma sonuçlarının bölge geneline veya ülke geneline yönelik bir çalışma olmaması ilgili araştırmanın kısıtları arasında yer almaktadır. Ayrıca yapılan anketler merkez ilçe ve merkez ilçeye yakın ilçelerde yapılmıştır. Bu yüzden araştırma sonuçlarının Trabzon ilinin her ilçesi için genel bir sonuç ortaya koyamaması ilgili araştırmanın diğer bir kısıtını oluşturmaktadır. Genellemenin yapılabilmesi için ilgili anket çalışmasının tüm ilçelere ve mevcut şartları kapsayan tüm KOBİ'lere de uygulanması gerekmektedir.

3.4. Araştırma Evreni ve Örnekleme

Çalışmanın araştırma evrenini Trabzon ilinde faaliyet gösteren ve çalışan sayısı 10 veya daha fazla olan KOBİ'ler oluşturmaktadır. Araştırma evreninde yer alan ve belirli bir çalışan sayısına sahip KOBİ'lerin tam sayısına ulaşmak, mevsimsel çalışan sayısındaki dalgalanmalar ve yaşanan pandemi (Yeni Koronavirüs, COVID-19) sürecinin etkisinden dolayı mümkün olmamaktadır. Bu

yüzden net bir sayıya ulaşamadığından, çalışmada amaçlı rastgele örnekleme yöntemi kullanılarak 150 işletme ile anket çalışması gerçekleştirilmiştir. Amaçlı örnekleme ile araştırmada çalışılan soruları aydınlığa kavuşturacak bilgileri içeren durumların seçilmesi amaçlanmaktadır. Bu yönüyle, amaçlı örnekleme yöntemleri pek çok durumda olgu ve olayların açıklanmasında yararlı olmaktadır (Tarhan, 2015: 653).

3.5. Araştırma Yöntemi ve Veri Toplama Aracı

Araştırma verilerinin toplanmasında, belirlenen hedefler doğrultusunda oluşturulan ve niceliksel araştırma yöntemlerinden birisi olan anket çalışmasından yararlanılmıştır. Yürütülen anket çalışması 4 bölümden oluşmaktadır. Anketin ilk bölümünde firmaları tanımaya yönelik sorulara yer verilmiştir. KOBİ sahiplerine/yöneticilerine buldukları firmanın kuruluş yılı, buldukları sektör, ortaklık durumları, yıllık satış hasılatları, finansman karşılama türleri gibi sorular yöneltilmiştir. İkinci bölümde katılımcılara devlet desteklerinden yararlanıp yararlanmadıkları sorulmuştur. Yararlanmayan katılımcılara ikinci bir soru yöneltilerek yararlanmama sebepleri öğrenilmeye çalışılmıştır. Üçüncü bölümde yapılması planlanan otomasyonun sunacağı potansiyel getirilerden hangisinin/hangilerinin katılımcılar tarafından yararlı görülüp görülmediğinin tespit edilmesi hedeflenmiştir. Son bölümde ise yöneltilen açık uçlu soru ile katılımcılardan ilgili otomasyonda sunulanlar dışında olmasını istediklerine dair fikirleri istenmiştir.

3.6. Güvenirlik Analizi

Güvenirlik analizi, belirli bir düzene göre hazırlanan anket çalışmalarına verilen yanıtların tutarlılığını ve güvenilirliğini ölçmeye yarayan bir yöntemdir. Güvenirlik analizinde birçok farklı model mevcuttur (Cronbach α , Split half, Guttman, Parallel, Strict Parallel gibi). Bu ölçekler arasında en yaygın olarak kullanılan model Cronbach α modelidir. Bu yöntemde, ölçekte yer alan k sorusunun, homojen bir yapı gösteren bir bütünü ifade edip etmediği araştırılmaktadır. Ağırlıklı standart değişim ortalamasıdır ve bir ölçekteki k sorusunun varyansları toplamının genel varyansa oranlanması ile elde edilmektedir. 0 ile 1 arasında değer alan bu katsayı Cronbach Alfa Katsayısı olarak adlandırılmaktadır (Kalaycı, 2016: 403-405).

Alfa (α) katsayısına bağlı olarak ölçeğin güvenilirliği şu şekilde yorumlanır:

$0.00 \leq \alpha < 0.40$ ise ölçek güvenilir değildir,

$0.40 \leq \alpha < 0.60$ ise ölçeğin güvenilirliği düşük,

$0.60 \leq \alpha < 0.80$ ise ölçek oldukça güvenilir, ve

$0.80 \leq \alpha < 1.00$ ise ölçek yüksek derecede güvenilir bir ölçektir.

Tablo 4: Araştırma Güvenirlik Katsayısı

Ölçek	Cronbach Alfa Güvenirlik Katsayısı (α)
Finansal Fizibilite Otomasyonu leği	0,917

Tablo 4'te görüldüğü üzere araştırmada kullanılan ölçeğin Cronbach α değeri 0.917 olarak hesaplanmıştır. ıkan sonuca göre anketin yüksek derecede güvenilir olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

3.7. Araştırmanın Bulguları

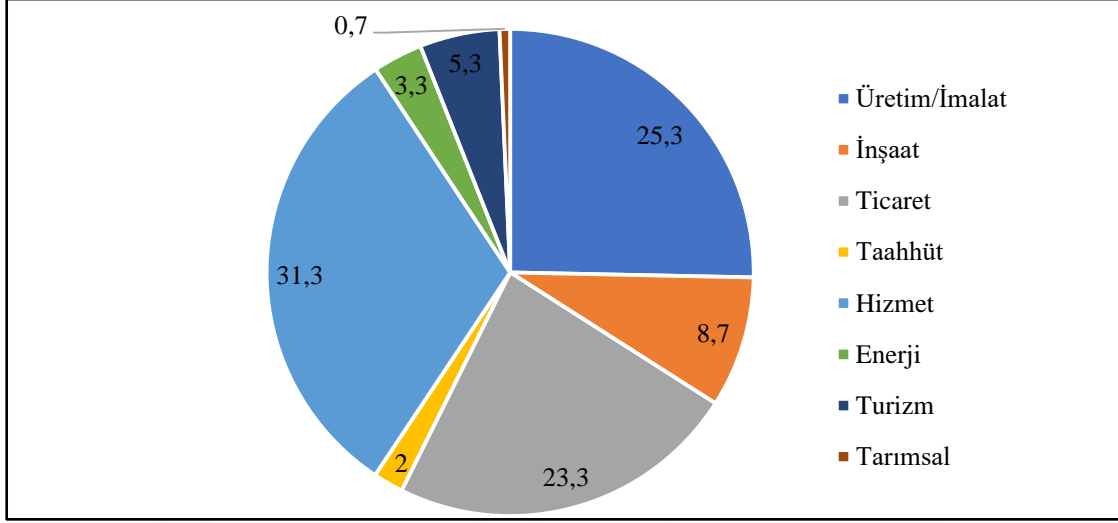
Araştırmanın bu bölümünde öncelikli olarak araştırmaya katılan KOBİ'lerin işleyişine ilişkin bilgilere yer verilecektir. Ardından KOBİ'lerin devlet desteklerinden yararlanma durumlarına yönelik sonuçlar ortaya koyulacaktır. Daha sonra yapılması planlanan ücretsiz bir finansal fizibilite otomasyonuna yönelik özellikler paylaşılarak katılımcıların otomasyonun işleyişi hakkındaki düşüncelerinin analizine yer verilecektir. Ayrıca yapılan analiz sonucunda katılımcıların otomasyonun kullanımını konusundaki kararlarına yönelik bulgular sunulacaktır.

3.7.1. Katılımcıların Buldukları İşletmelere İlişkin Bulgular

Bu bölümde çalışmaya katılan işletme sahiplerinin veya yöneticilerinin bağlı buldukları işletmelerin mevcut durumlarını ve finansal konulardaki tercihlerini anlamaya yönelik sorular yneltirmiştir.

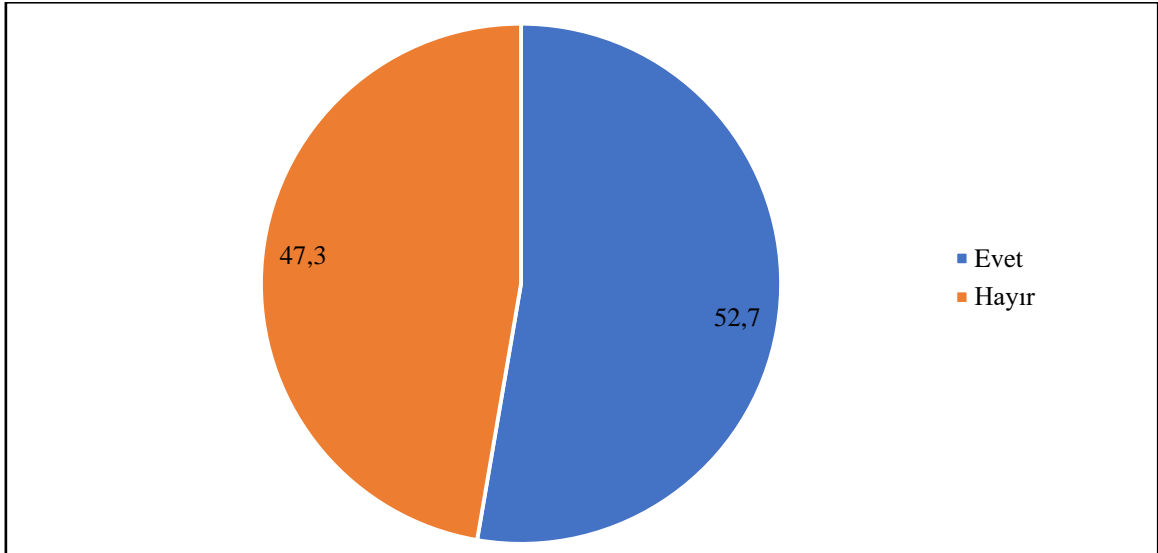
Anket çalışmasında yer alan katılımcıların buldukları sektörlere ilişkin dağılımları Grafik 4'te gösterilmektedir. Buna göre, söz konusu işletmelerin %31,3'ünün hizmet, %25,3'ünün üretim/imalat, %23,3'ünün ticaret, %8,7'sinin inşaat, %5,3'ünün turizm, %3,3'ünün enerji, %2'sinin taahhüt ve %0,7'sinin ise tarımsal sektörlerinde yer aldığı grlmştir.

Grafik 4: İşletmelerin Buldukları Sektörlere İlişkin Bulgular (%)



Anket çalışmasına katılım gösteren işletme sahiplerine/yöneticilerine işletmelerinin bir ortaklık olup olmadığı sorulmuştur. Bunun sonucunda ankette yer alan işletmelerin %52,7'sinin bir ortaklık bünyesinde olduğu görülmüştür. İlgili konuya ilişkin dağılım Grafik 5'te gösterilmektedir. Grafik 5'e göre çalışmada yer alan KOBİ'lerin çoğunluğunun ortaklık durumunda bulunduğu görülmektedir. Bu durum sonucunda işletmelerin getirdiği maddi yükümlülüklerin işletme sahipleri tarafından tek başına karşılanamadığı veya karşılanacak maddi yükün hafifletilmesi amacıyla ortaklık durumunda buldukları düşünülmektedir.

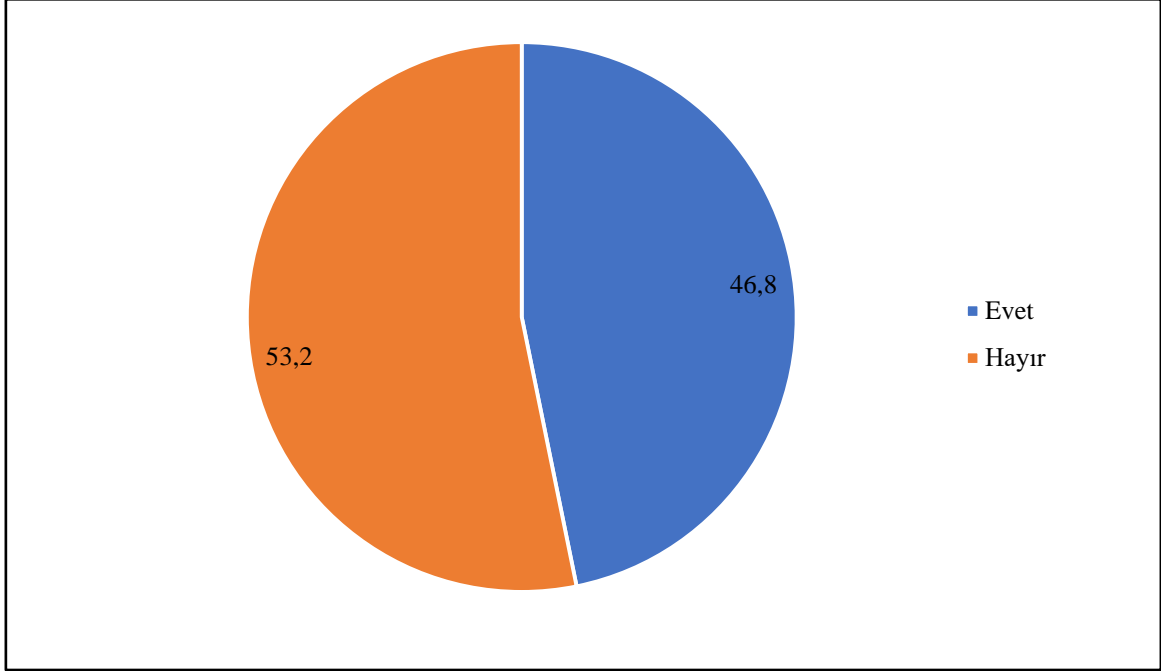
Grafik 5: İşletmelerin Ortaklık Olup Olmadıklarına İlişkin Bulgular (%)



Grafik 6'da ortaklık bünyesinde bulunan işletmelerdeki ortakların aile üyelerinden veya akrabalarından oluşup oluşmadığının yanıtı aranmıştır. Sonuç olarak katılımcıların %46,8'i ortaklarının aile üyelerinden oluştuğunu belirtirken, %53,2'si ise ortaklarıyla aralarında herhangi

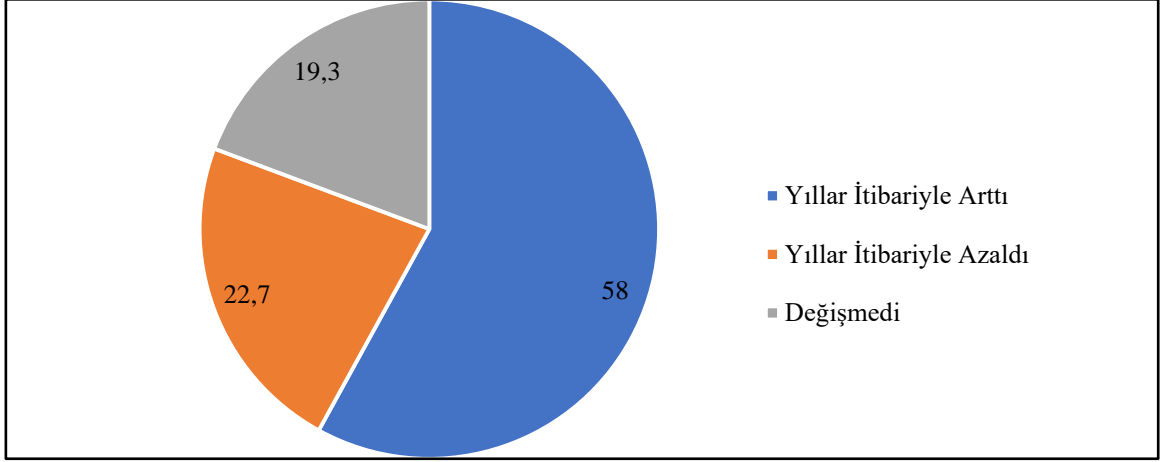
bir kan bağı bulunmadığını belirtmişlerdir. Grafik 6’da ortaya çıkan sonuçlardan yola çıkılarak Grafik 5’te yer alan sonuçları desteklediği görülmektedir. Ortaklıkları bulunan işletmelerin neredeyse yarısının aile üyelerinden oluştuğu, yani aile şirketi olduğu anlaşılmaktadır.

Grafik 6: Ortaklıkları Bulunan İşletmelerdeki Ortakların Aile Üyelerinden Oluşup Oluşmadığına İlişkin Bulgular (%)



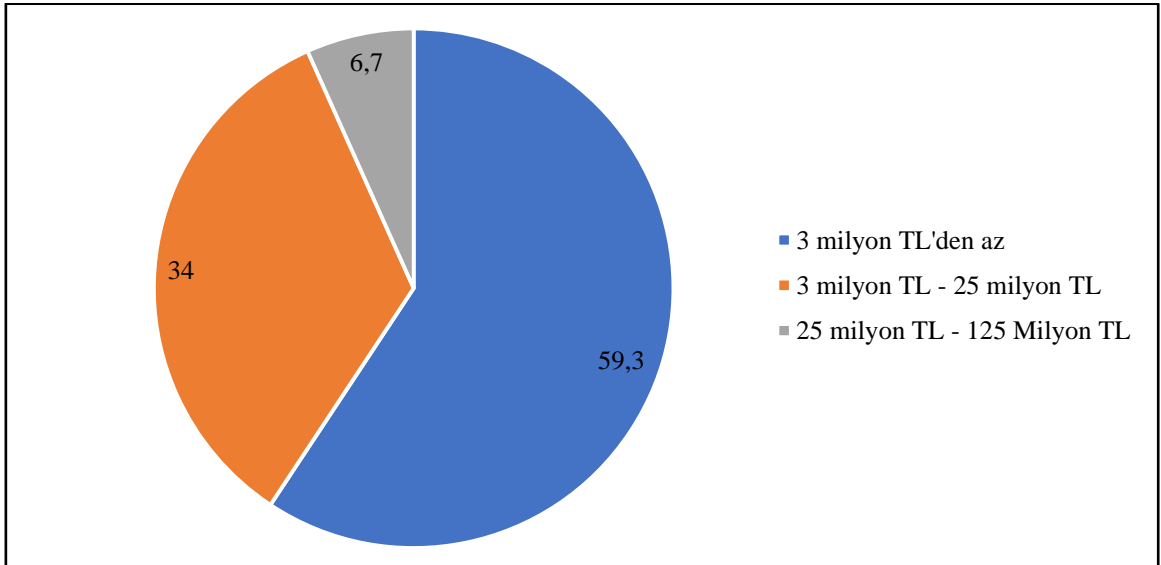
Ankete katılan işletmelere son 5 yıllık satış/hasılat durumlarına ilişkin sorulan soru sonucunda, işletmelerin %58'i satışlarının yıllar itibariyle arttığını belirtirken, %22,7'si azaldığını, %19,'ü ise kayda değer bir değişimin olmadığını belirtmektedir. İşletmelerin son 5 yıllık satış/hasılat durumu Grafik 7’de yer almaktadır. İşletmelerin çoğunluğunun satış/hasılat durumlarının artış halinde olduğu Grafik 7’den anlaşılmaktadır. Bu artışın nedenleri olarak, özellikle hizmet sektöründe yer alan birçok katılımcının konum olarak üniversiteye yakın yerlerde yer almasından kaynaklandığı düşünülmektedir. Ayrıca şehre gelen turist sayısının son yıllarda artış göstermesinin de başta turizm olmak üzere ankete katılan diğer katılımcılara da olumlu yönde etki ettiği düşünülmektedir.

Grafik 7: İşletmelerin Son 5 Yılda Satış/Hasılat Ortalamalarının Durumuna İlişkin Bulgular (%)



Katılımcılara işletmelerine ait yıllık net satış hasılatı sorulduğunda, katılımcıların %59,3'ü yıllık net satış hasılatlarının 3 milyon TL'den daha az olduğunu belirtirken, yıllık net satış hasılatlarının 3 milyon TL ile 25 milyon TL arasında olduğunu belirtenlerin oranı %34 ve yıllık net satış hasılatları 25 milyon TL ile 125 milyon TL arasında olduğunu belirtenlerin oranının ise %6,7 olduğu Grafik 8'de yer almaktadır. Bu grafiğe göre çalışmada yer alan KOBİ'lerin büyük çoğunluğunun yıllık net satış hasılatları açısından bakıldığında mikro ölçekli KOBİ olduğu görülmektedir. Bu durumdan hareketle işletmelerin, küçük ölçekli KOBİ sınıfına geçişte zorluklar yaşadığı veya mevcut durumlarının yeterli görüldüğü düşünülmektedir.

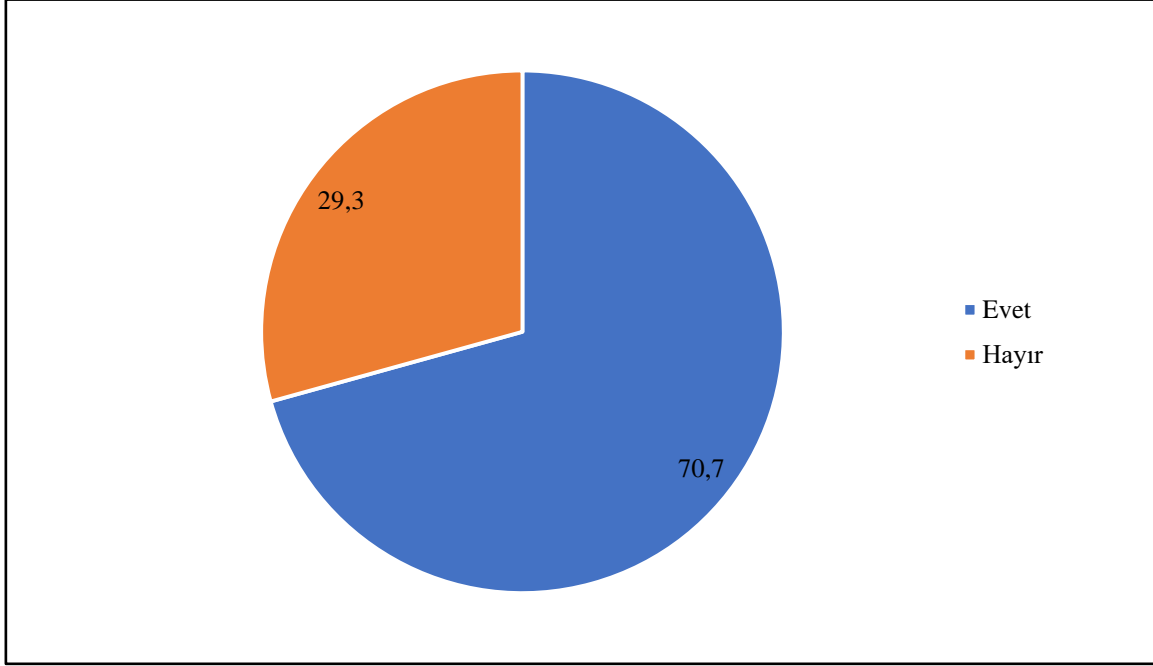
Grafik 8: İşletmelerin Yıllık Net Satış Hasılatı Durumlarına İlişkin Bulgular (%)



Katılımcılara işletme sahibinin ve yöneticisinin aynı olup olmadığı sorulduğunda %70,7'si işletmenin sahibi ile yöneticisinin aynı kişi olduğunu, %29,3'ü ise işletme sahibi ve yöneticilerinin

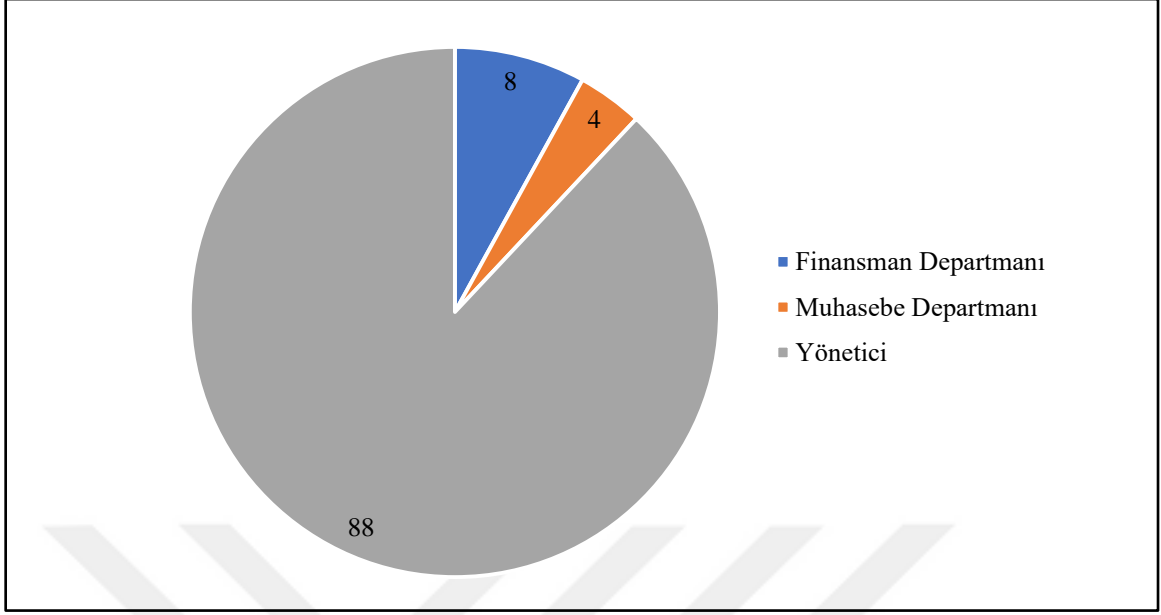
farklı kişi olduğunu gösteren ilgili dağılım Grafik 9’da yer almaktadır. İşletme sahiplerinin çoğunun aynı zamanda işletmenin yöneticisi durumunda olduğu görölmektedir. İşletme sahiplerinin işletme yönetiminde doğrudan etkili olmak istemesi ve işletmenin işleyiş sürecine hakim olmak istemeleri işletme sahiplerini aynı zamanda yönetici konumuna getirmektedir.

Grafik 9: İşletme Sahiplerinin ve Yöneticilerinin Aynı Kişi Olup Olmadığına İlişkin Bulgular (%)



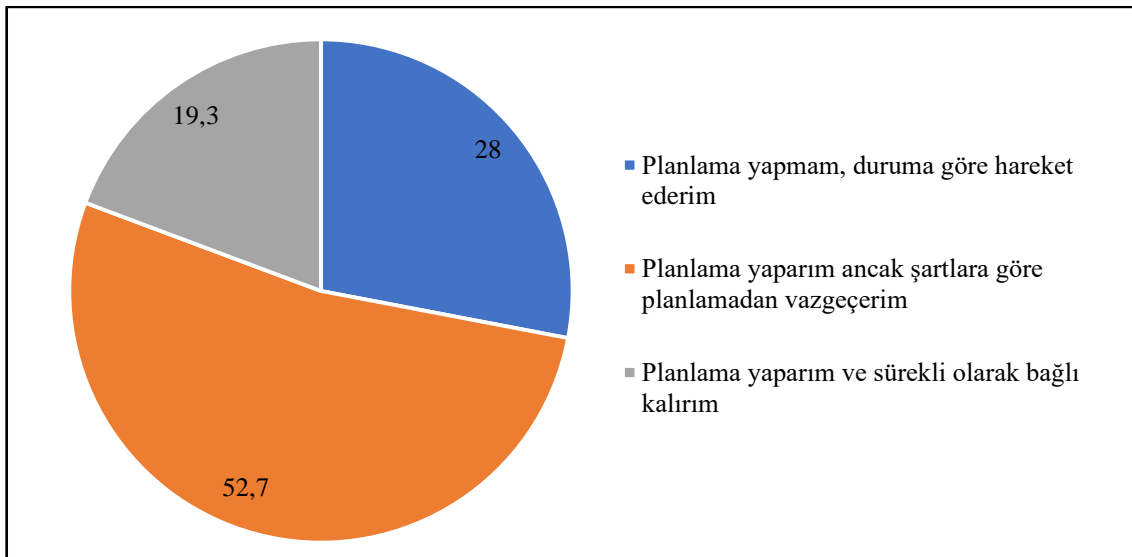
Katılımcılara yöneltilen “Firmanızın finansal kararlarında yetki sahibi/sahipleri kim/kimlerdir?” sorusuna katılımcıların %88’inin yetki sahibinin yöneticide, %8’inin finansman departmanında ve %4’ünün de muhasebe departmanında olduğunu belirttiği görölmektedir. Bu değerlendirmeye ait dağılım Grafik 10’da sunulmuştur. Grafik 10’da ortaya çıkan sonuçlardan yola çıkılarak işletme sahiplerinin aynı zamanda neden yönetici oldukları konusunu da destekler nitelikte olduğu görölmektedir.

Grafik 10: İşletmelerin Finansal Kararlarındaki Yetki Sahiplerine İlişkin Bulgular (%)



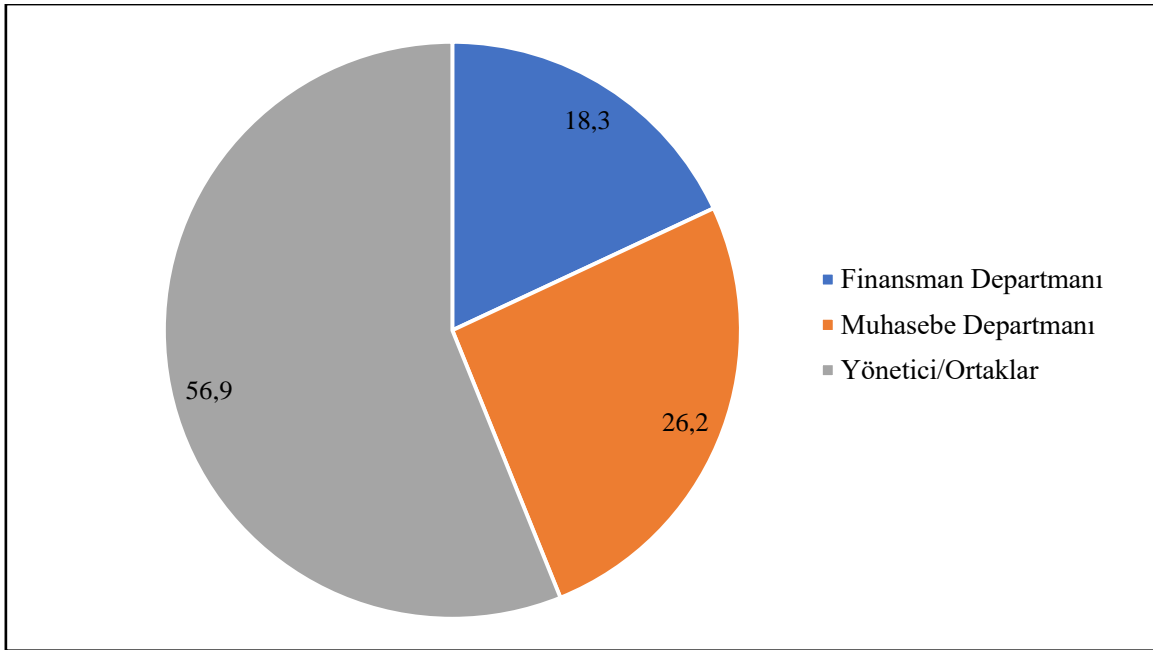
Katılımcıların finansal işlemlerindeki planlama durumlarını gösteren Grafik 11’de katılımcıların %52,7’si bir planlamasının olduğunu ancak o anki şartlara göre bu planlamadan vazgeçebileceğini belirtmektedir. Katılımcıların %28’i planlama yapmadığını günün koşullarına göre hareket ettiğini belirtirken, %19,3’ü de sürekli olarak bağlı kaldıkları bir planlama yaptıklarını belirtmişlerdir. Grafik 11’deki dağılımdan hareketle işletmelerin genel olarak plan yapmak istedikleri ancak ani ve sürekli değişen piyasa koşulları ve dövizle bağlı ürünlerin ithalatına bağımlı olunması gibi etkenlerden dolayı katılımcıların hazırladıkları veya hazırlamayı düşündükleri planlarına sürekli olarak sadık kalamadıkları düşünülmektedir.

Grafik 11: İşletmelerin Finansal İşlemlerine İlişkin Tercihleri Hakkındaki Bulgular (%)



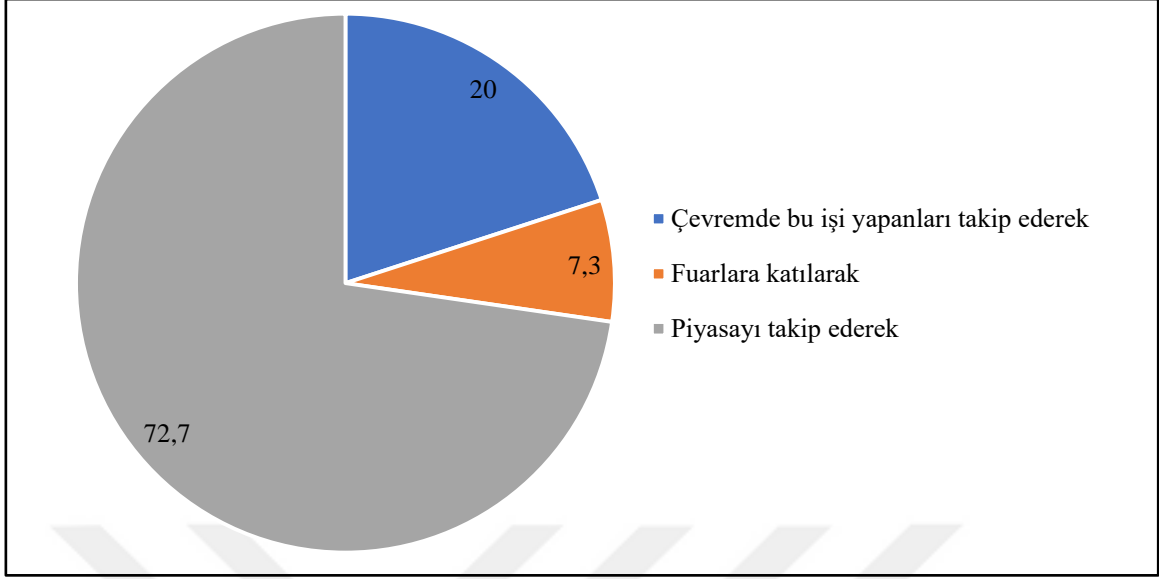
Bir planlaması bulunan katılımcılara bu planın kim/kimler tarafından hazırlandığı sorulduğunda, %56,9'u planlamayı yönetici veya ortakların, %26,2'si muhasebe departmanının ve %18,3'ü de finansman departmanının hazırladığını belirtmişlerdir. Bu dağılım Grafik 12'de gösterilmektedir. İşletme sahiplerinin aynı zamanda yönetici olmasına yönelik bir diğer bulgulara Grafik 12'de de rastlanmaktadır. Özellikle mikro büyüklükteki işletmelerde sabit bir plana bağlı kalınamamasıyla birlikte bağlı kalındığı durumlarda da planın genellikle işletme sahipleri tarafından hazırlandığı anket çalışması esnasında gözlemlenmiştir.

Grafik 12: İşletmelerin Finansal Planlarını Kimin Hazırladığına İlişkin Bulgular (%)



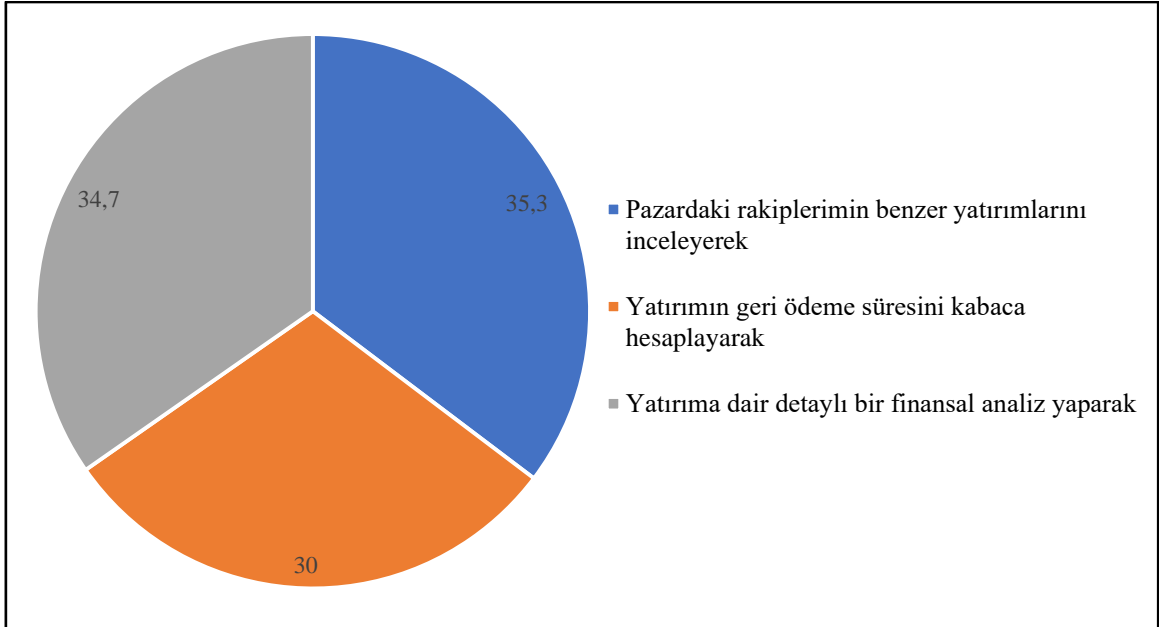
Ankete katılan kişilere herhangi bir yatırım yapmaya karar verdiklerinde bu kararı nasıl aldıkları sorulmuştur. Katılımcıların %72,7'si piyasayı takip ettiğini söylerken, %20'si çevresinden etkilendiğini ve %7,3'ü de fuarlara katılarak ilgili kararı aldıklarını belirtmişlerdir. Alınan karar türlerine dair dağılım Grafik 13'te yer almaktadır. Ayrıca Grafik 13'ten hareketle piyasadaki ve bulunulan çevreden etkilenecek yatırım yapanların, toplam katılımcıların %92,7'si olduğu görülmektedir. Bu durumun sektörlerde benzer işlerin yapılmasına neden olduğu düşünülmektedir. Fuarlara katılımın teşvik edilmesiyle üretilen ürünlerde veya yapılan işlerde farklılıkların ortaya çıkarılabileceği düşünülmektedir.

Grafik 13: Katılımcıların Yatırım Yapma Kararlarına İlişkin Bulgular (%)



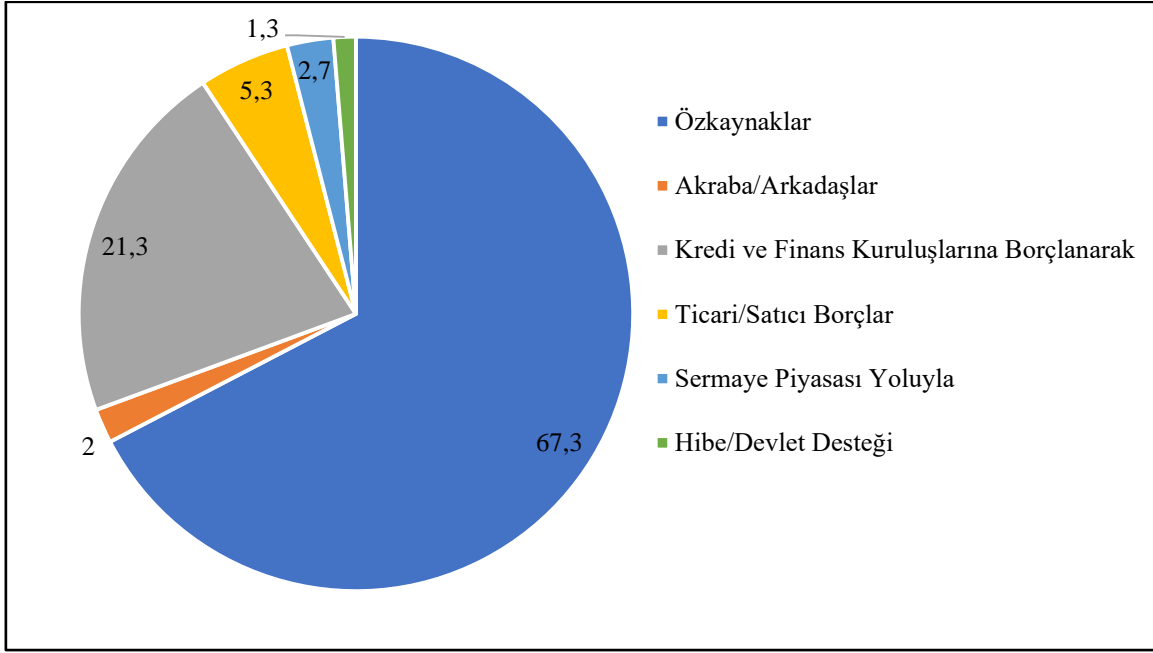
Herhangi bir yatırımda bulunan katılımcılara ilgili yatırımın karlılığını nasıl belirledikleri sorulduğunda ise seçenekler arasında dengeli bir dağılım olduğu gözlemlenmektedir. Grafik 14'te gösterilen bu dağılıma göre katılımcıların %35,3'ü bulunduğu piyasadaki benzer yatırımları incelediğini, %34,7'si yatırıma dair detaylı bir finansal analiz yaptığını ve %30'u da yatırımın geri ödeme süresini kabaca hesapladığını belirtmektedirler.

Grafik 14: Katılımcıların Yapacakları Yatırımların Karlı Olup Olmayacağını Belirleme Yöntemlerine İlişkin Bulgular (%)



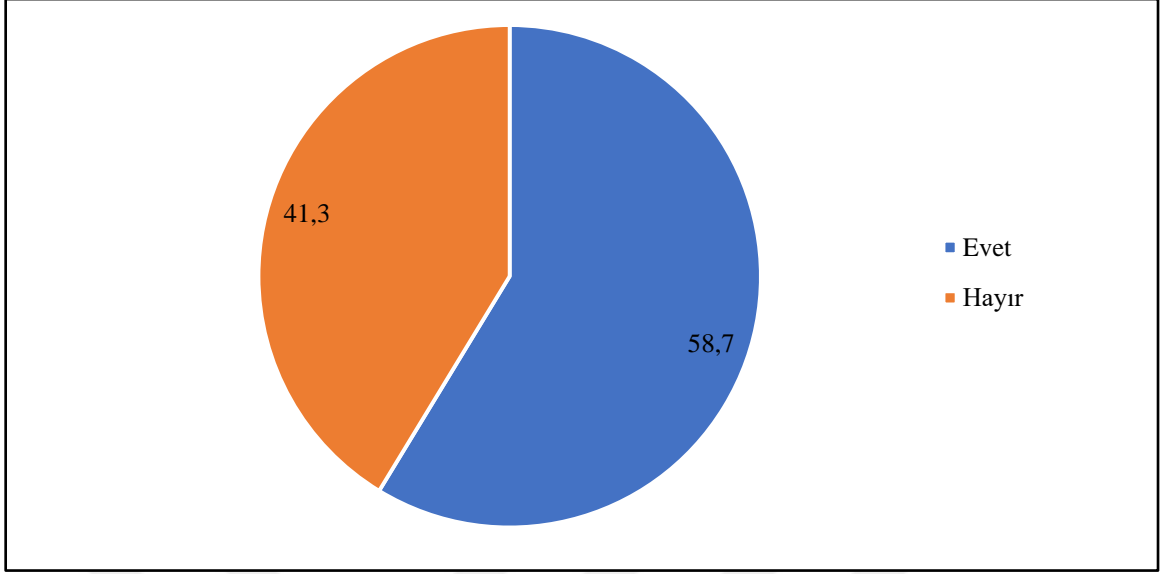
Katılımcıların finansman ihtiyaçlarını karşılamada öncelikli tercihlerinin ne olduğuna yönelik sorulan soruya, katılımcıların %67,3'ü özkaynaklarının öncelikli olduğunu belirtmişlerdir. Diğer tercihlere bakıldığında kalan dilimi %21,3 ile kredi ve finans kuruluşlarından borçlanma, %5,3 ile ticari borçlar, %2,7 ile sermaye piyasası, %2 ile akraba ve arkadaşlar ve %1,3 ile devlet desteğinden oluştuğu görülmektedir. İlgili dağılım Grafik 15'te yer almaktadır. Ayrıca aynı grafikten yola çıkılarak katılımcıların risk almaktan kaçındıkları düşünülmektedir.

Grafik 15: Katılımcıların Öncelikli Finansman Aracına İlişkin Bulgular (%)



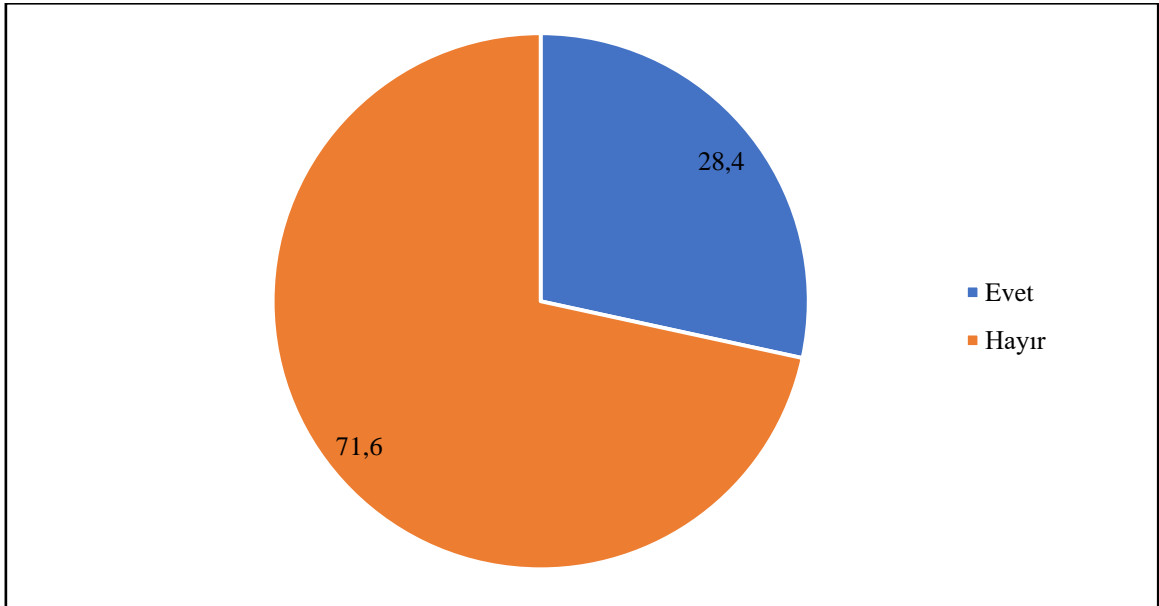
Katılımcılara yöneltilen sorulardan biri de herhangi bir nedenden dolayı kredi başvurusunda bulunup bulunmadıklarıdır. Bu soruya katılımcıların %58,7'si evet cevabını verirken, %41,3'ü de hayır cevabını vermiştir. Grafik 16'da sonuçlara dair dağılım gösterilmektedir. Dağılımların nispeten yakın çıkmasının nedenlerine bakıldığında ve katılımcıların yorumlarından hareketle kredi başvurularına işletmenin kuruluş aşamasında veya yatırım aşamasında başvurdukları gözlemlenmiştir. Kredi başvurusunda bulunmayan işletmelerin ise kredi kullanımının dini yönünün veya ödeme miktarlarının etkili olduğu gözlemlenmiştir.

Grafik 16: Katılımcıların Kredi Başvurusunda Bulunup Bulunmadığına İlişkin Bulgular (%)



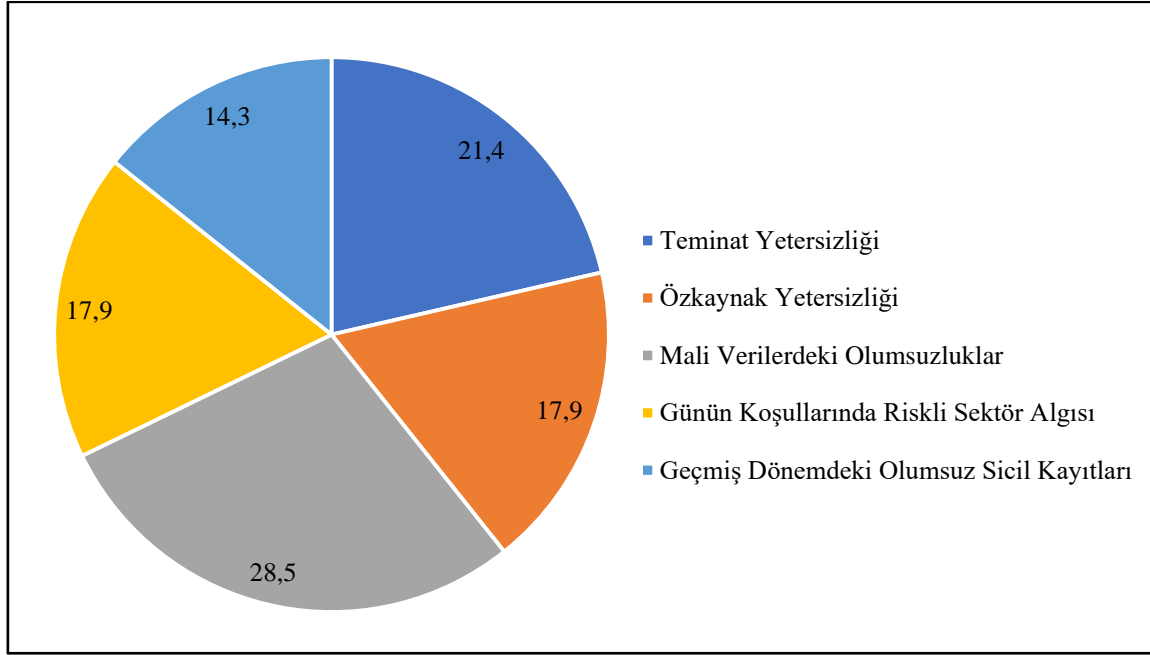
Kredi başvurusunda bulunan katılımcılara yönelik iki ek soru sorulmuştur. Bunlardan birisi Grafik 17’de de yer alan onay çıkmamış kredi başvurusunun bulunup bulunmadığına yöneliktir. Kredi başvurusunda bulunan katılımcıların %28,4’ü onay çıkmamış kredilerinin olduğunu belirtirken, %71,6’sı kredi başvurularından ret cevabı almadıklarını belirtmişlerdir. Onay çıkmamış kredi başvurusu bulunan katılımcılara yönelik sorulan diğer bir ek soru ise ilgili ret kararının nedeninin ne olduğudur. Buna ilişkin cevap dağılımları Grafik 18’de gösterilmektedir.

Grafik 17: Yapılan Kredi Başvurularından Olumsuz Sonuçlar Alınıp Alınmadığına İlişkin Bulgular (%)



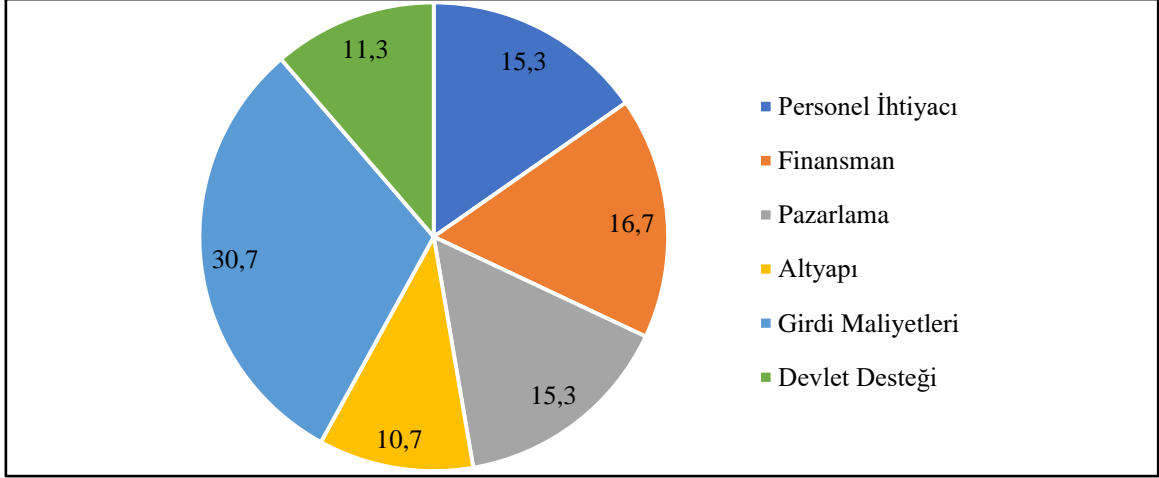
Grafik 18’de yer alan kredi ret nedenlerinin dağılımı incelendiğinde, katılımcıların %28,5’i ret sonucu çıkmasının nedenini mali verilerin olumsuzluğu olarak açıklarken, %21,4’ü teminat yetersizliği, %14,3’ü de geçmiş dönemlerde yaşanan olumsuz kayıtlara dayandırmaktadır. Günün koşullarında riskli sektör algısı ve özkaynak yetersizliği seçeneklerinin her ikisi de %17,9 oranında tercih edilmiştir.

Grafik 18: Katılımcıların Onay Çıkarmış Kredi Başvurularının Nedenine İlişkin Bulgular (%)



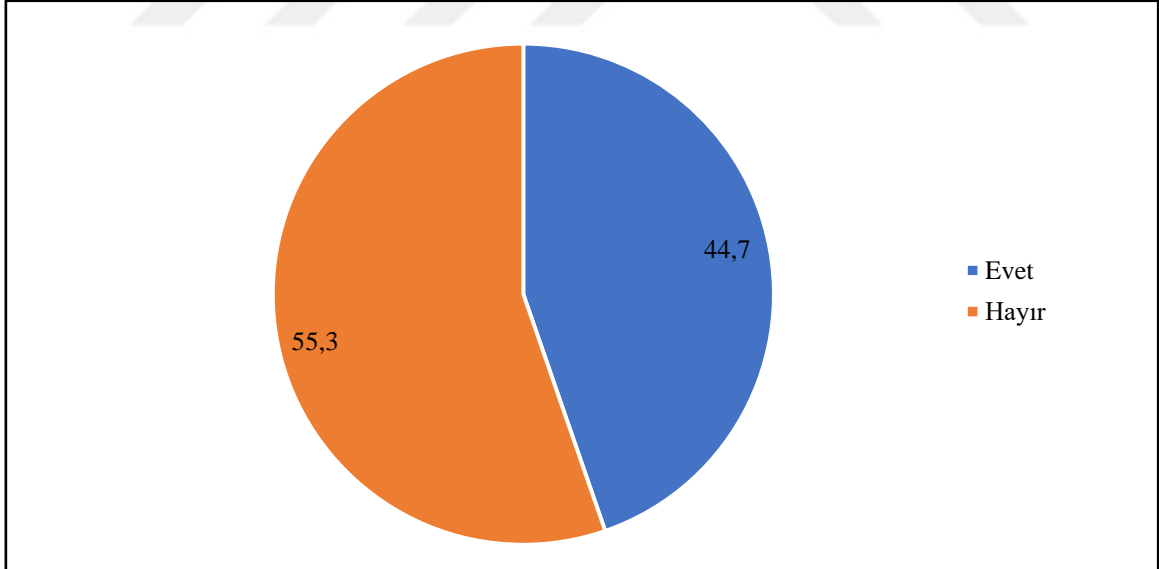
Anket çalışmasında yer alan katılımcılardan buldukları sektörlerin en önemli sorununun ne olduğuna yönelik sorulara verilen cevap dağılımları Grafik 19’da gösterilmektedir. İlgili grafiğe göre katılımcıların %30,7’si en önemli sorun olarak girdi maliyetlerini göstermektedir. Girdi maliyetlerini %16,7’lik oranıyla finansman sıkıntısı takip etmektedir. Personel ihtiyacı ve pazarlama seçenekleri %15,3 ile aynı orana sahipken, devlet desteği %11,3 ve altyapı da %10,7 ile tercih edilmiştir. Ayrıca katılımcılar tarafından verilen cevapların sektörlere göre farklılık gösterdiği gözlemlenmiştir. Üretim/İmalat sektöründe yer alan işletmelerin ağırlıklı olarak hammadde gibi girdi maliyetlerinden yakındığı gözlemlenirken, hizmet sektöründe yer alan işletmelerin ise genel olarak pazarlamayı ve personel sirkülasyonunun yüksek olmasını sorun olarak belirttikleri gözlemlenmiştir.

Grafik 19: Katılımcıların Buldukları Sektöre Dair Sorunlarına İlişkin Bulgular (%)



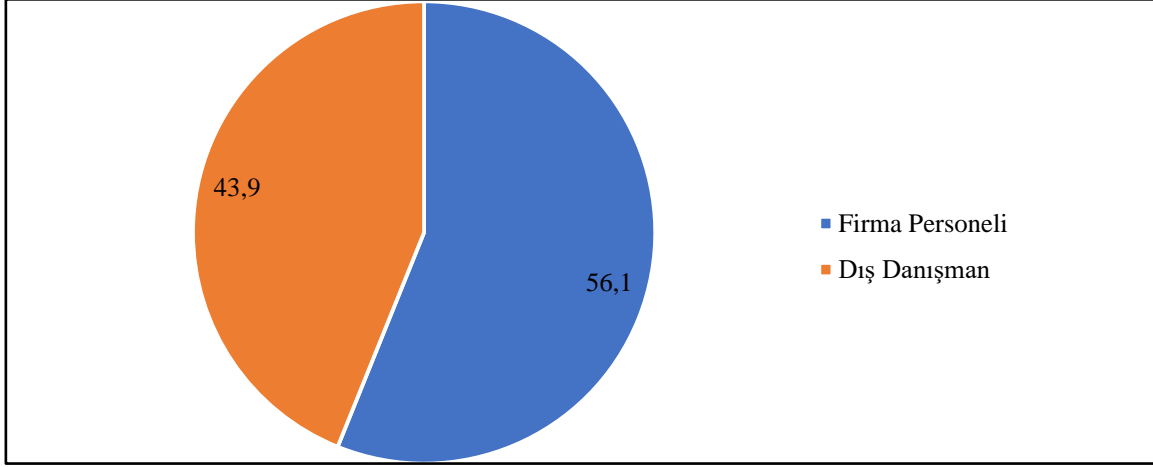
Katılımcılardan KOSGEB, TÜBİTAK gibi kuruluşlar aracılığıyla devlet desteklerinden yararlanıp yararlanmadıkları sorulduğunda %44,7'si yararlandığını, %55,3'ü ise yararlanmadığını belirtmiştir. Bu sonuçlara dair dağılım Grafik 20'de yer almaktadır. Tablo 4'te devlet desteklerine başvurmama nedenlerine yönelik detaylı bir analiz yapılmıştır.

Grafik 20: Katılımcıların Devlet Desteklerinden (TÜBİTAK, KOSGEB vb.) Yararlanma Durumlarına İlişkin Bulgular (%)



Devlet desteklerine başvuran işletmelere yönelik sorulan ek bir soru ile ilgili destek projesinin kim/kimler tarafından hazırlandığı öğrenilmek istenmiştir. Bu sonuçlara yönelik verilen Grafik 21'den hareketle, katılımcıların %56,1'i ilgili projenin firma personeli tarafından hazırlandığını, %43,9'u ise firma dışı ücretli danışmanlık hizmetlerinden yararlandığını belirtmişlerdir.

Grafik 21: Devlet Desteklerine Başvuran Katılımcıların Destek Projesini Hazırlayan Kişilere İlişkin Bulgular (%)



3.7.2. Katılımcıların Devlet Desteklerine Başvurmama Kararına İlişkin Bulgular

Devlet desteklerinden yararlanmayan katılımcılara, devlet desteklerinden neden yararlanmadıklarını öğrenmek amacıyla, dokuz soru yardımıyla başvurmama nedenleri detaylı olarak öğrenilmeye çalışılmıştır. Her bir madde için ayrı ayrı analizler yapılarak ve tek bir başlık halinde toplanarak Tablo 5 hazırlanmıştır. Tabloda yer alan her bir madde ayrı ayrı başlıklar halinde değerlendirilecektir.

Tablo 5: Katılımcıların Devlet Desteklerinden Yararlanmama Nedenlerine Yönelik Verdikleri Cevaplara İlişkin Bulgular (%)

	Önemli	Önemli Değil
Her sektöre destek verilmemesi	67,5	32,5
Evrak işlerinin karmaşık, çok ve uzun bir süreç gerektirmesi	60,2	39,8
İlgili kurumlar tarafından yeterince bilgilendirme yapılmaması	69,9	30,1
Verilen destek miktarlarının yetersiz olması/ihtiyacı karşılamaması	81,9	18,1
Proje hazırlamanın çok detaylı olması ve uzun sürelere ihtiyaç duyulması	57,8	42,2
İş planı hazırlarken özel danışmanlık desteklerine başvurulması ve bu hizmetin masraflı olması	59	41
Başvuru değerlendirme süresinin çok uzun olması	65,1	34,9
Finansal terim ve hesaplamalar konusunda yetersiz olunması	57,8	42,2
İlgili devlet desteklerine ihtiyaç duyulmaması	39,8	60,2

Her Sektöre Destek Verilmemesi: Devlet desteklerine başvurmama sebeplerine yönelik sunulan maddelerden ilk sırada “Her Sektöre Destek Verilmemesi” yer almaktadır. Katılımcıların bu başlığa yönelik cevap dağılımlarına bakıldığında, katılımcıların %67,5’i ilgili başlığı önemli olarak görürken, %32,5’i ise önemli görmemektedir. Katılımcıların bu sorunu çokça seçmesinin

arkasında buldukları sektöre tamamen destek verilmemesi koşulu olmamakla birlikte destek aşamasında istenilen ince ve çok sayıda detayın da bu başlık altında değerlendirildiği belirtilmelidir.

Evrak İşlemlerinin Karmaşık, Çok ve Uzun Bir Süreç Gerektirmesi: Tablo 5'in ikinci maddesinde katılımcılara evrak işlerinin devlet desteklerine başvurmama nedenlerinden biri olarak görülüp görülmediği sorulduğunda %60,2'si evrak işlerini bir sorun olarak görürken, %39,8'i bunu bir sorun olarak görmemektedir. Evrak işlemlerinin yoğunluğundan şikayetçi olan katılımcıların, devlet desteklerine özellikle kuruluş döneminde ihtiyaç duyduklarını ancak aynı dönem içinde hem işletmenin kuruluşu ile hem de desteklerden yararlanmak için gerekli olan evrak işleriyle aynı anda ilgileyecek zamanları olmadığını belirtmişlerdir.

İlgili Kurumlar Tarafından Yeterince Bilgilendirme Yapılmaması: Katılımcılara sunulan üçüncü madde devlet desteği sağlayacak kurumlar tarafından bilgilendirme yapılmamasına yöneliktir. Katılımcıların %69,9'u ilgili kurumlardan gerekli bilgilendirmeyi alamadıklarını, %30,1'i ise bu durumun devlet desteklerine başvurmada önemli olmadığını belirtmektedir. İlgili kurumlardan yeterli bilgiyi alamadıklarını savunan katılımcıların desteklerle ilgili bilgileri genel itibariyle iş çevrelerinden veya yazılı medyadan edindikleri gözlemlenmiştir.

Verilen Destek Miktarlarının Yetersiz Olması/İhtiyacı Karşılamaması: Katılımcılara sunulan maddeler içinde katılımcılar tarafından en yüksek fikir birliği sağlanan başlığın "Verilen Destek Miktarlarının Yetersiz Olması/İhtiyacı Karşılamaması" olduğu gözlemlenmiştir. Tablo 5'ten hareketle katılımcıların %81,9'u devlet destek miktarlarını yetersiz bulurken, %18,1'i ise yeterli olarak görmektedir. Destek miktarlarını yetersiz bulan katılımcılar, destek miktarının yeterli olsa bile ihtiyaç anında alınamadığını veya destek miktarlarının doğrudan yetersiz olduğunu düşünmektedirler.

Proje Hazırlamanın Çok Detaylı Olması ve Uzun Sürelere İhtiyaç Duyulması: Tablo 5'te devlet destek projelerinin hazırlanma süresine ve içeriğine yönelik sunulan beşinci maddede, katılımcıların %57,8'i destek projesi için istenen içerikten veya gereken süreden dolayı devlet desteklerine başvurmadığı yönünde beyanda bulunurken, %42,2'si ilgili öncülün destek başvuruları için bir sorun olarak görülmediği beyanında bulunmuştur. Proje hazırlama süresinin ve evrak işlemlerinin fazla zaman gerektirmesi maddelerinin oran olarak da örtüşükleri Tablo 4'te görülmektedir.

İş Planı Hazırlarken Özel Danışmanlık Hizmetlerine Başvurulması ve Bu Hizmetin Masraflı Olması: Katılımcılara yöneltilen sorulardan birisi de devlet desteklerine başvururken özel danışmanlık hizmetlerinden yararlanmanın, başvurmama nedenlerinden birisi olarak görülüp görülmediğine yöneliktir. Tablo 5'ten hareketle katılımcıların %59'u özel danışmanlık hizmetlerini

maddi bir külfet olarak görürken, %41'i ise bunu önemli bir sorun olarak görmemektedir. %59 oranındaki katılımcıların devlet desteklerinden yararlanırken özel danışmanlık hizmetlerini zorunlu gördüklerini belirtmişlerdir. Bu zorunluluğun sebepleri arasında destek projesini hazırlayacak zamanın bulunamaması, daha önce destek projesine başvurulmamasından dolayı oluşan tecrübesizlik ve güvensizlik hissi ve finansal terim ve hesaplamalar konusunda yeterli bilgi sahibi olunamaması yer almaktadır.

Başvuru Değerlendirme Süresinin Çok Uzun Olması: Yedinci maddede devlet destek projelerinin hazırlanıp teslim edilmesinden sonraki değerlendirme sürecinin katılımcılar tarafından önemli görülüp görülmediğine yönelik cevapların dağılımı gösterilmektedir. Bu dağılıma göre katılımcıların %65,1'i değerlendirme sürecinin çok uzun olduğunu düşünürken, %34,9'u buna katılmamaktadır. Katılımcılar genel olarak devlet desteklerine özellikle kuruluş aşamasında ihtiyaç duyduklarını belirtmekle beraber başvuru değerlendirme süreci boyunca işletmenin kuruluşunun gerçekleştiğini ve başvurunun da kuruluş aşamasından sonra sonuçlandığı durumların varlığından söz ettiği görülmektedir.

Finansal Terim ve Hesaplamalar Konusunda Yetersiz Olunması: Katılımcılara yöneltilen sorulardan birisi de destek projesi hazırlama konusunda gerekli görülen finansal terim ve hesaplamalara yöneliktir. Tablo 5'in sekizinci maddesinde bu soruya verilen cevaplara ilişkin dağılımlar gösterilmektedir. Buna göre %57,8 oranındaki katılımcı destek projesinin çok sayıda finansal terim ve hesaplama isteyeceğini bu yüzden devlet desteklerine başvurmadığını söylerken, %42,2 oranındaki katılımcılar ilgili terim ve hesaplamaları önemli bir sorun olarak görmemektedir. Katılımcıların finansal terim ve hesaplamalar konusundaki yetersizliklerinden dolayı devlet desteklerinden başvurmadıklarını veya başvurmak isteseler bile özel danışmanlık hizmetlerinin masraflı olarak görülüp vazgeçildiğini belirtmektedirler.

İlgili Devlet Desteklerine İhtiyaç Duyulmaması: Devlet desteklerinden yararlanmayan katılımcılara yönelik yöneltilen son madde ise ilgili devlet desteklerine ihtiyaç duyulup duyulmadığına yöneliktir. Tablo 5'ten hareketle katılımcıların %39,8'i devlet desteklerine ihtiyaç duyulmamasını önemli olarak görürken, %60,2'si aksi yönde tercih yapmışlardır.

3.7.3. Yapılması Planlanan Otomasyonun Sunacağı Konuların Katılımcılar Tarafından Faydalı Bulunup Bulunmadığına İlişkin Bulgular

Anket çalışmasının üçüncü bölümünde katılımcılara yapılması planlanan finansal fizibilite otomasyonu ve otomasyonun içereceği başlıklara dair 12 maddeden oluşan sorular sıralanmıştır. Katılımcılardan bu maddelere yönelik fikirleri alınarak ilgili maddelerin yapılacak otomasyon çalışması için faydalı bulunup bulunmayacağı saptanmaya çalışılmıştır. İlgili maddelerin dağılımları Tablo 6'da gösterilmiştir. Tabloda yer alan her bir madde ayrı ayrı incelenmiştir.

Tablo 6: Katılımcıların Hazırlanması Planlanan Finansal Fizibilite Otomasyonuna Dair Yöneltilen Sorulara Verdikleri Cevaplara İlişkin Bulgular (%)

	Faydalı olur	Faydalı olmaz
Firmanızın mali durumunu özet olarak görebilmek	96,7	3,3
Firmanızın ticari alacaklarını ve borçlarını dikkate alarak yeni işlemlere karar verebilmek	92	8
Mevcut mali yapınıza göre ne kadar kredi çekebileceğinize karar verebilmek	80	20
Mevcut mali yapınıza göre ne kadar vadeyle kredi çekebileceğinize karar verebilmek	77,3	22,7
Firmanızla ilgili finansal analizler yapabilmek	94,7	5,3
Proje düşünceleriniz için yatırım analizleri yapabilmek	89,3	10,7
Proje düşünceleriniz için karlılık analizleri yapabilmek	92	8
Projeleriniz için maliyet analizleri yapabilmek	92,7	7,3
Yürüttüğünüz projelerle ilgili ara raporlara sahip olmak	76	24
Banka kredi başvurularından önce, kredi yeterliliğiniz hakkında bilgi sahibi olmak	72	28
Firmanızın mali durumunu grafikler halinde görebilmek	80	20
Devlet desteklerine başvurulduğunda gerekli finansal plan çalışmalarını yapabilmek	87,3	12,7

Firmanızın Mali Durumunu Özet Olarak Görebilmek: Otomasyon çalışmasının sunacağı hizmetlerden ilk sıradaki madde firmanın mali durumunu özet olarak sunmaktır. Katılımcıların çok büyük çoğunluğunun faydalı gördüğü bu maddeye yönelik cevap dağılımları Tablo 6'da görülmektedir. Buna göre %96,7 ile katılımcılar ilgili maddeyi faydalı bulurken, katılımcıların %3,3'lük kısmı faydalı bulmamaktadır. Katılımcılar firmanın mali durumunu tek bir sayfada özet olarak görebilmenin alınacak hızlı kararlar konusunda oldukça yardımcı olacağını düşünmektedirler.

Firmanızın Ticari Alacaklarını ve Borçlarını Dikkate Alarak Yeni İşlemlere Karar Verebilmek: Tablonun ikinci maddesinde yapılacak ödemeler ve alınacak ödemeler doğrultusunda yapılacak yeni işlemlere yönelik bir hizmet sunulmuştur. Katılımcıların %92'si bunu faydalı bulduğunu belirtirken, %8'i de faydalı olmayacağını düşünmektedir. Katılımcılar ticari alacakların veya ticari borçların gerçekleşme zamanlarına ve tutarlarına yönelik bilgilerin bilgisayar ortamında takip edilmesinin faydalı olacağını düşünmektedirler.

Mevcut Mali Yapınıza Göre Ne Kadar Kredi Çekebileceğinize Karar Verebilmek: Bu başlık altında katılımcılara mevcut mali yapıları doğrultusunda ne kadarlık kredi çekebileceklerini öğrenmelerinin faydalı olup olmadığı sorulmuştur. Katılımcıların %80'i faydalı olacağını, %20'si ise faydalı olmayacağını belirtmişlerdir. Cevaplara ilişkin dağılım Tablo 6'nın üçüncü maddesinde gösterilmektedir. Katılımcılar işletmelerinin durumlarına göre çekebilecekleri kredi miktarlarını öğrenmenin faydalı olacağını düşünmekle birlikte her bankanın kredi koşullarının aynı olmamasından dolayı şüphe duyduklarını da ayrıca belirtmişlerdir.

Mevcut Mali Yapınıza Göre Ne Kadar Vadeyle Kredi Çekebileceğinize Karar Verebilmek: Kredi konusunda katılımcılara yöneltilen sorulardan birisi de yine mevcut mali yapılarından hareketle ne kadar vadeyle kredi çekebileceklerinin öğrenilmesinin faydalı görülüp görülmediğidir. Dördüncü sıradaki maddeye göre katılımcıların %77,3'ü faydalı, %22,7'si ise faydasız olarak görmektedir. Katılımcıların bu konuda da kredi miktarı konusundaki anlayışta oldukları gözlemlenmiştir.

Firmanızla İlgili Finansal Analizler Yapabilmek: Katılımcıların yüksek oranda fikir birliği gösterdiği konulardan birisi de yapılacak otomasyon çalışmasının firmalar için finansal analiz yapmasıdır. Finansal analiz yapabilmesini faydalı görenlerin oranı %94,7 iken, %5,3 oranında katılımcı faydalı olacağını düşünmemektedir. Katılımcılar hazırlanacak otomasyonun en çok finansal analiz, yatırım analizi, maliyet analizi, karlılık analizi gibi teknik bilgi ve beceri isteyen konular için faydalı olacağını düşündükleri gözlemlenmiştir.

Proje Düşünceleriniz İçin Yatırım Analizleri Yapabilmek: Firmalara yürüttükleri veya yürütecekleri projeler hakkında yardımcı olması için yatırım analizleri, karlılık analizleri, maliyet analizleri ve yürütülen projeler için ara raporlara sahip olmak ile ilgili verilen cevapların dağılımları altıncı, yedinci, sekizinci ve dokuzuncu maddelerde ayrı ayrı gösterilmektedir. Altıncı maddeden hareketle katılımcıların %89,3'ü yatırım analizi yapabilmeyi faydalı bulmaktadır. %10,7 oranında katılımcı ise aksi beyanda bulunmuştur.

Proje Düşünceleriniz İçin Karlılık Analizi Yapabilmek: Yedinci sıradaki maddeye göre katılımcılar %92 oranında karlılık analizi yapabilmeyi faydalı görürken; %8 oranındaki katılımcı aynı şekilde düşünmemektedir. Katılımcılar otomasyon sayesinde karlılık analizi yapabilmenin işletmeleri yatırımları konusunda daha kararlı ve daha hızlı davranmaya teşvik edeceğini düşünmektedirler.

Projeleriniz İçin Maliyet Analizleri Yapabilmek: Sekizinci sıradaki maddede ise maliyet analizine yönelik verilen cevapların dağılımı gösterilmektedir. Buna göre maliyet analizini faydalı bulanların oranı %92,7, faydalı bulmayanların oranı ise %7,3 olarak görülmektedir. Katılımcıların maliyet analizi konusunda da karlılık analizi konusundaki anlayışta oldukları ve maliyet analizi yapabilmenin işletmeleri finansal anlamda rahatlatacaklarını düşündükleri gözlemlenmiştir.

Yürüttüğünüz Projelerle İlgili Ara Raporlara Sahip Olmak: Yapılan veya yapılacak projelere yönelik son öncül olarak projelerle ilgili ara raporlara sahip olmanın faydası ölçülmeye çalışılmıştır. Buna göre katılımcıların %76'sı faydalı bulurken, %24'ü tersi yönde fikir belirtmiştir. Katılımcılar, yatırımların belirli kontrol noktalarında ara raporlara sahip olmanın yürütülen projedeki yerlerini görme açısından oldukça önemli olduğunu düşünmektedirler.

Banka Kredi Başvurularından Önce, Kredi Yeterliliğiniz Hakkında Bilgi Sahibi Olmak:

Onuncu maddede katılımcılardan kredi başvurusunda bulunmadan önce otomasyon aracılığı ile kredi yeterlilikleri hakkında bilgi sahibi olunmasının faydalı olup olmayacağına yönelik fikirleri istenmiştir. Katılımcıların %72'si faydalı olur yönünde tercih yaparken, %28'i ise faydalı olmaz yönünde tercih yapmıştır. Katılımcıların çoğunluğunun bu bilgiyi faydalı bulmasına rağmen kredi konusundaki bilgilerin bankalar tarafından teyide muhtaç olduğunu düşündükleri gözlemlenmiştir.

Firmanızın Mali Durumunu Grafikler Halinde Görebilmek: On birinci maddede firmanın mali durumunun grafikler halinde gösterilmesi konusunda katılımcıların cevaplarına yönelik dağılımlar gösterilmiştir. Bu dağılıma göre katılımcıların %80'i grafiksel sunumun faydalı olacağını düşünmektedir. %20 oranındaki kullanıcı ise faydalı olmayacağı yönünde fikir beyan etmiştir. Katılımcılar firmanın mali durumunu grafikler halinde görmeyenlerin kendileri için olduğu kadar kredi başvurularında bulunacakları veya yatırım alacakları kuruluşlar tarafından da oldukça kolaylaştırıcı bir faktör olarak görülebileceğini belirtmişlerdir.

Devlet Desteklerine Başvurulduğunda Gerekli Finansal Plan Çalışmalarını Yapabilmek: Otomasyonun sunacağı son hizmet olarak devlet desteklerine başvurmayı düşünen firmalar için gerekli finansal plan çalışmalarını yapabilmek gelmektedir. On ikinci maddeden hareketle katılımcıların yüksek oranda bu hizmetin faydalı olacağını düşündüğü görülmektedir. Faydalı olacağını düşünenlerin oranının %87,3, faydalı olmayacağını düşünenlerin oranının ise %12,7 olduğu görülmektedir. Katılımcılar, kendi başlarına finansal plan yapabilmeyi oldukça faydalı bulmaktadır.

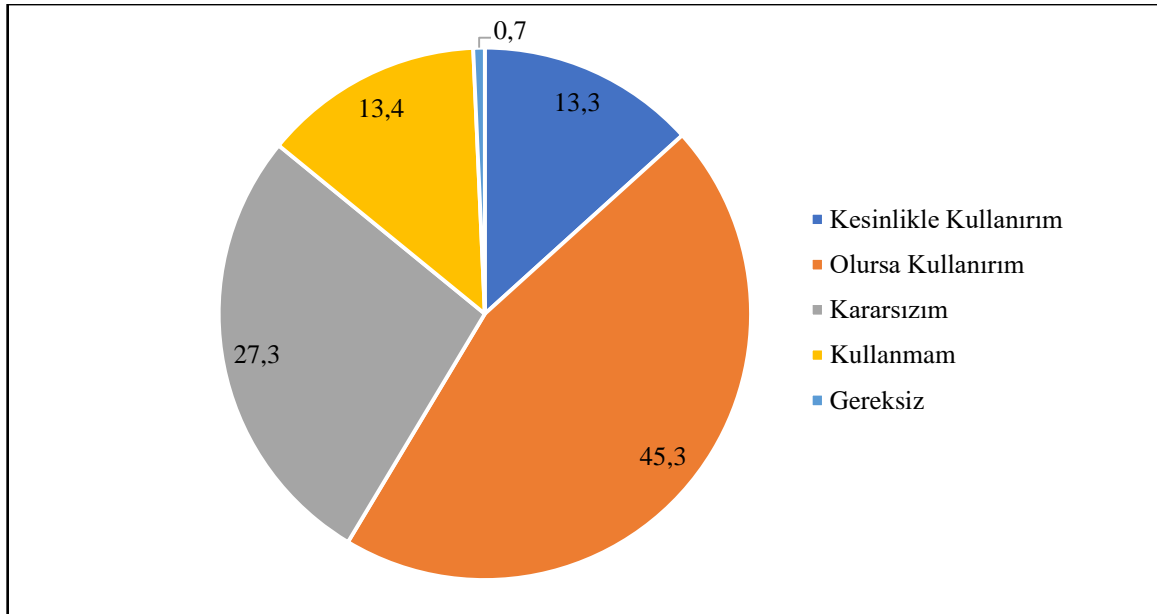
3.7.4. Katılımcıların Sunulması Planlanan Ücretsiz Otomasyona Dair Düşüncelerine İlişkin Bulgular

İlgili otomasyon çalışmasının sunmayı planladığı hizmetlere yönelik katılımcıların fikirleri alınmıştır. Sonrasında ise katılımcılara bu otomasyonu kullanıp kullanmayacaklarına ilişkin tercihleri sorulmuştur. Grafik 22'de katılımcıların tercihlerine dair dağılım gösterilmiştir.

Grafik 22'ye göre, katılımcıların %45,3'ü ilgili otomasyonun olması halinde kullanmayı düşündüğü yönünde fikir belirtirken, %13,3 oranındaki katılımcılar ise kesinlikle kullanıma yönünde tercih yapmışlardır. İlgili otomasyonu %13,4 oranındaki kullanmayacağı yönünde fikir belirtirken, %0,7 oranındaki kullanıcı ise gereksiz gördüğünü belirtmiştir. %27,3 oranındaki katılımcıların ise otomasyonun kullanımı konusunda kararsızlık yaşadıkları görülmektedir. Grafik 22'den hareketle yapılacak bir genelleme ile katılımcıların %58,6'sı kullanacağını, %14,1'i kullanmayacağını ve %27,3'ü ise kararsız olduğunu belirtmiştir.

Katılımcıların yorumlarından hareketle, otomasyonu kullanacağını beyan eden katılımcıların genel olarak böyle bir otomasyonun ücretsiz olarak sunulmasının KOBİ'lere gerek teknik gerek ise finansal konularda oldukça fayda sağlayacağını düşündükleri gözlemlenmiştir. Kararsız olarak fikir belirten katılımcıların, endişeleri arasında otomasyonun tamamen oturmasının zaman alacağını düşünülmesi veya mevcut oturmuş sistemlerinden memnun olunması gibi nedenler yer almaktadır. Kullanmam diyen katılımcıların fikirlerinin ise kararsız kalan kullanıcılar ile paralellik gösterdiği ancak kararsız olanlara kıyasla kullanmama konusunda daha kararlı oldukları gözlemlenmiştir.

Grafik 22: Katılımcıların Otomasyonu Kullanıp Kullanmayacaklarına İlişkin Bulgular (%)



Yürütülen anket çalışmasında elde edilen bulgular detaylı bir şekilde incelenmiştir. Çalışma kapsamında katılımcılara ilk olarak yöneltilen sorular buldukları işletmelere yöneliktir. İşletmeleri tanımak ve sınıflandırılmasını kolaylaştırmak amacıyla buldukları sektör, çalışan sayısı, ortaklık durumları, yıllık net satış hasılat durumları, finansal karar alıcıları, planlama durumları, finansal plan hazırlayıcıları, yatırım kararları alma şekilleri, karlılık hesaplama biçimleri, finansman ihtiyaçlarını karşılama şekilleri, kredi başvuruları ve sektörlerine ait sorunlar hakkında sorular yöneltilmiştir. Katılımcıların en fazla buldukları sektör %33,3 ile hizmet sektörü olmuştur. Katılımcılara işletmelerinin ortaklık durumu sorulduğunda 150 katılımcı arasından 79 kişi işletmelerinin ortaklık olduğunu belirtmiştir. Aynı 79 kişiye ortakların aile üyelerinden veya akrabalarından mı oluştuğu sorulmuştur. 37 kişi ortakların aile üyelerinden veya akrabalarından oluştuğunu belirtirken, 42 kişi de ortaklarının diğer kişilerden oluştuğunu belirtmiştir. Bu sonuçlardan yola çıkılarak işletmelerin ortaklık durumlarının ve ortak olan işletmelerin ortaklarının akrabalarından oluşma durumlarının birbirine yakın bir şekilde çıktığı gözlemlenmiştir.

Katılımcılara finansal işlemleri ile ilgili konularda planlama yapıp yapmadıkları sorulduğunda 150 katılımcının 42'si planlama yapmadığını, 79'u planlama yaptığını ancak şartlara göre vazgeçtiğini ve geriye kalan 29 katılımcı ise yaptığı planlamaya her zaman bağlı kaldıklarını ifade etmişlerdir. Planlama yapmadığını belirten 42 katılımcıya planlama ile ilgili ek soru sorulmazken kalan 108 katılımcıya finansal planlarını kimlerin hazırladığı sorulmuştur. 108 katılımcının 20'si finansal planlarını finansman departmanının, 27'si muhasebe departmanının hazırladığını belirtirken kalan 61 kişi ise planlarının işletmenin sahibi/ortakları/yöneticisi tarafından hazırlandığını belirtmişlerdir. Planlama ile ilgili sonuçlar değerlendirildiğinde, katılımcıların yaklaşık olarak üçte birinin planlama dahi yapmadığını, planlama yapanların ise planlamalarının genel olarak işletme sahipleri tarafından yapıldığı gözlemlenmiştir. İşletmeler tarafından planlama yapılmasının veya planlama yapan işletmelerin planlamalarının ilgili birimler tarafından yapılmasının işletmelere işlerlik kazandıracağı düşünülmektedir.

Çalışmada katılımcılara yöneltilen diğer bir soru kredi başvurularıdır. 150 katılımcının 88'i kredi başvurusunda bulunduğunu, 62'si ise herhangi bir kredi başvurusunda bulunmadığını belirtmişlerdir. Kredi başvurusunda bulunmayan 62 katılımcıya kredi konusunda ek sorular yöneltilmezken, kredi başvurusunda bulunan 88 kişiye olumsuz sonuçlanan kredi başvuruları bulunup bulunmadığı sorulmuştur. 88 kişiden 25'i olumsuz sonuçlanan kredi başvurularının olduğunu, 63 kişi ise kredi başvurularından olumsuz sonuç almadığını belirtmiştir. Olumsuz başvurusu bulunan 25 kişiye son bir ek soru daha sorularak kredilerinin olumsuz sonuçlanma nedenleri öğrenilmeye çalışılmıştır. Bu sonuçlar değerlendirildiğinde, işletmelerin çoğunluğunun (%58,7) kredi başvurusunda bulunduğu görülmekle beraber kredi başvurusunda bulunmayanların oranının (%41,3) da hayli yüksek olduğu gözlemlenmiştir. Katılımcıların kredi başvurusunda bulunmama nedenleri değerlendirildiğinde dini değer yargılarının, bankalara yönelik bakış açısının (ipotek istenmesi, kefil istenmesi, evrak işleri gibi) veya finansman tercih sırasında bankaların sonraki aşamalarda yer alması gibi durumların etkili olduğu düşünülmektedir.

Ankete katılım gösteren 150 kişiye devlet desteklerine başvurma durumları sorulmuştur. Katılımcıların 67'si devlet desteklerinden yararlandığını, 83'ü ilgili desteklerden yararlanmadığını belirtmişlerdir. Devlet desteklerinden yararlanmadığını belirten 83 kişiye ek sorular yöneltilmiştir. Devlet desteklerinden muhtemel yararlanmama sebeplerine dair maddeler sunularak hangilerinin destek programlarına başvurmama konusunda önemli olup hangilerinin önemli olmadığı belirlenmeye çalışılmıştır. Maddeler bir bütün halinde değerlendirildiğinde katılımcılar, her sektöre destek verilmemesi, evrak işlerinin karmaşıklığı, ilgili kurumlardan yeterince bilgi alınamaması, destek miktarlarının yetersizliği, proje hazırlamanın zorluğu, dış danışman hizmetlerine başvurulması, başvuru sürecinin uzun süreler sonunda sonuçlanması ve finansal terim ve hesaplamalar için yetersiz olduğunun düşünülmesi konularında çoğunlukla hemfikir olduğu görülmüştür. Katılımcıların sunulan maddeler arasında önemli olarak görülmeyen tek konunun devlet desteklerine ihtiyaç duyulmaması olmuştur.

Devlet desteklerine ilişkin bulgulara bakıldığında, katılımcıların çoğunluğunun (%55,3) devlet desteklerinden yararlanmadığı görülmüştür. Katılımcıların ilgili desteklerden yararlanmama nedenleri değerlendirildiğinde, destek miktarlarının yetersizliği veya uzun bir süre sonunda verilmesi, dış danışman olmadan destek projesinin hazırlanamayacağını düşünülmesi, yeterli zamanın ayrılamaması ve finansal hesaplamaların doğru yapılamaması gibi endişelerden dolayı devlet desteklerinden yararlanılmadığı düşünülmektedir. Ayrıca elde edilen bulgulardan katılımcıların devlet desteklerine ihtiyaç duydukları ancak bu destekleri elde etme sürecindeki zorluklardan yakındıkları gözlemlenmiştir. Elde edilen bulgulardan yola çıkılarak devlet desteklerinin işletmeler için oldukça önemli olduğu bu yüzden de devlet desteklerinin işlerliği konusunda düzenlemeler yapılması gerektiği önerilmektedir. Bu doğrultuda, destek miktarlarının artırılması veya mevcut destek miktarlarının işletmelere ihtiyaç duyduğu anda ödenebilmesi, destek verilen sektörlerin çeşitliliğinin artırılması, evrak işlemlerinin azaltılması veya internet tabanlı sistemden halledilebilmesi, destek kurumlarının işletmelerle daha yakından hatta mümkünse birebir iletişim halinde olması ve başvuru değerlendirme sürelerinin kısaltılması gibi işlemlerin işletmeler için oldukça önemli olacağı düşünülmektedir. Ayrıca işletme sahiplerine veya yöneticilerine verilecek kurslar ile finansal terim ve hesaplamalar konusunda destek olunması, işletmelere kendi projelerini hazırlama konusunda yardımcı olacağı düşünülmektedir.

Katılımcılara çalışmanın ortaya çıkmasındaki temel amaç olan finansal fizibilite otomasyonu hakkında bilgiler verilerek ilgili bilgilere yönelik düşünceleri faydalı olur/faydalı olmaz seçenekleri altında değerlendirilmiştir. Yapılacak olan finansal fizibilite otomasyonu ile KOBİ'lerin mevcut mali durumlarını görebilmeleri, borç ve alacak takibini yapabilmeleri, kredi işlemleri için önceden fikir edinebilmeleri, yatırım projeleri için karlılık, maliyet ve yatırım analizleri yapabilmeleri ve devlet destekleri için finansal plan çalışmaları yapabilmeleri amaçlanmıştır. Yürütülen anket çalışmasında katılımcılara otomasyonun sahip olabileceği özellikler ile ilgili konular hakkındaki görüşleri alınmıştır.

Anket çalışmasında otomasyonun sahip olduğu özellikler arasında katılımcılar tarafından en yüksek oranda fikir birliğinde bulunulan konu firmanın mali durumunun özet olarak görülebilmesi yer almıştır. Bu sonucun aynı zamanda ankete katılan KOBİ'ler arasında işletme sahiplerinin yüksek oranda yönetici konumunda bulunmaları ile doğru orantılı olduğu belirlenmiştir. Otomasyonun özellikleri arasında en çok tercih edilen konunun finansal analiz yapılabilmesi olduğu saptanmıştır. Bu bulgudan yola çıkılarak KOBİ'lerin sınırlı kaynaklarının olduğu ve bu kaynakların etkin kullanımı konusunda bilgi sahibi olmak istediği yorumu yapılmaktadır. KOBİ'ler tarafından yüksek oranda tercih edilen ve otomasyonun özelliklerinden olan projeler hakkında yatırım analizi, karlılık analizi ve maliyet analizi yapabilme konularının da kaynakların etkin kullanımı konusuyla doğrudan ilişkili olduğu analiz edilmiştir. Otomasyon özellikleri arasında yoğun katılım gören konulardan bir diğeri ise ticari alacak ve borçların dikkate alınarak yeni işlemler için yol gösterebilmesidir. Bu sonucun ortaya çıkmasında KOBİ'lerin alacak ve borç

çeşitliliğinin fazla olduğu dolayısıyla da her birinin takibinin yapılmasında zorluklar yaşandığı gözlemlenmiştir. Söz konusu otomasyonun KOBİ'lerin bu sorununa net bir çözüm oluşturacağı öngörülmektedir. Otomasyonun sahip olduğu özellikler arasında işletmeler arasında en az tercih edilen (yine de çoğunluğun faydalı gördüğü) unsurun kredi konusundaki kredi miktarının veya vadesinin belirlenmesine yönelik maddeler olmuştur. Bu durumun ortaya çıkmasında katılımcıların kredi faiz oranlarının banka türlerine, bulunulan sektöre, müşteri profiline vb. unsurlara göre farklılık göstereceği fikrinin yer aldığı görülmüştür. Bununla birlikte ilgili otomasyonun birebir doğru sonuçlar vermese bile gerçeğe yakın sonuçlar vererek KOBİ'lere fikir sunma kapsamında faydalı olacağı öngörülmektedir. Katılımcıların değerlendirmeleri bir bütün olarak değerlendirildiğinde, söz konusu otomasyonun sunacağı hizmetlerden (işletmelerin anlık mali durumunun takibinin yapılabilmesi ve firma veya projeler için yatırım analizi, finansal analiz, karlılık analizi ve maliyet analizi yapılabilmesi başta olmak üzere) oldukça memnun oldukları ve işletmeler tarafından otomasyonun ihtiyacı karşılayabilecek düzeyde olduğu sonuçlarına ulaşılmaktadır.

Katılımcılar, her bir madde için yüksek oranda “faydalı olur” yorumunda bulunduğu otomasyon için olmasını istedikleri fikirler belirtmişlerdir. Bu fikirler arasında en çok belirtilen ise döviz kurları olmuştur. Katılımcılar tarafından yapılan bu istek, katılımcılara yöneltilen “Faaliyet gösterdiğiniz sektörün sizce en önemli sorununu nasıl tanımlarsınız?” sorusuna en çok yanıt verilen “girdi maliyetleri” seçeneğiyle örtüşmektedir. Hammadde ihtiyacının döviz kuruna bağımlı olduğu düşünüldüğünde KOBİ'lerin döviz kurlarını yakından takip ettiği düşünülmektedir. Ayrıca katılımcılara yöneltilen bir başka soru olan “Finansal işlemlerinize ilgili olarak aşağıdakilerden hangisi durumunuzu açıklar?” sorusuna verilen cevapların da yine döviz kuru ile örtüştüğü düşünülmektedir. Bu soruya katılımcıların %28'i planlama yapmam, %52,7'si ise planlama yaparım ancak duruma göre vazgeçerim yanıtlarını vermişlerdir. Bu yanıtlardan ve döviz kuru isteğinden hareketle bulunulan sektörün döviz kuru odaklı olması veya dövizin oldukça etkili olmasından dolayı uzun vadeli planlama yapılamadığı sonucuna varılmaktadır.

Katılımcıların, otomasyonda olmasını istediği bir diğer unsur ise online ajanda diyebileceğimiz bir ajandadır. Bu ajanda yardımıyla yaptıkları planlamaya ne zaman başladıkları, hangi günde ne kadar yol alındığının takip edilebilmesi istenmektedir. Ayrıca yapılacak ödemeler (kredi ödemeleri, fatura ödemeleri, ticari borçlar, işçi ücretleri vb) veya alınacak ücretlerin (satışlardan gelecek olan ödemeler, geçmiş borçların ödenmesi vb.) takip edilebilmesi ya da gününden önce hatırlatılması için de kullanılabilmesi istenmektedir. Bu fikirden yola çıkılarak işletmelerin planlama yapmak istedikleri ancak diğer dış etkenlerin plana sadık kalınmasını zorlaştırdığı sonucuna varılabilir. Belirtilenler dışında online biçimli bir ajandada güncel devlet desteklerine yer verilerek işletmelerin devlet desteklerini takip etmesini kolaylaştıracağı önerilmektedir.

Katılımcılar tarafından yöneltilen bir diğer fikir ise maliyetleri azaltma konusunda yapılacak yardımlardır. İşletmeler sadece satışlarını artırarak kar elde etmezler. Aynı zamanda mevcut maliyetlerin düşürülerek aynı fiyattan satış yapmak işletmeleri kara götürecektir. Bu yüzden maliyetleri azaltmak işletmeler açısından oldukça önemlidir. Yapılacak finansal fizibilite otomasyonu ile yapılması planlanan proje çalışmaları için maliyet analizleri yapılabilecektir. Üstelik bu işlem bilgisayar ekranı üzerinden yapılarak herhangi bir zaman veya para kaybına yol açmayacaktır. İşletme sahipleri proje üzerinde yapacağı değişikliklerin projeye anlık etkisini görerek maliyet konusunda en doğru kararı verebilecektir.

Katılımcılar tarafından sunulan ve oldukça faydalı olacağı öngörülen konulardan bir diğeri finansal terimler içeren bir sözlüktür. Finansal terim ve hesaplamaların tanımını ve gerekirse örneğini içeren bir finansal terimler sözlüğünün özellikle yeni girişimcilere oldukça katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Yeni girişimlerin yanı sıra devlet desteklerinden yararlanırken hazırlanacak destek projeleri içinde oldukça yararlı olacağı düşünülmektedir.

3.7.5. Finansal Fizibilite Otomasyonu ve Katılımcıların Kullanım Kararlarına İlişkin Çapraz Tablo Analizleri

Bu bölümde Tablo 6’da yer alan ve fizibilite otomasyonunun özelliklerine dair bilgileri içeren bulgular ile Grafik 22’de yer alan ve katılımcıların fizibilite otomasyonunu kullanma kararlarına ilişkin bulgular crosstab analizi yani çapraz tablo yardımıyla karşılaştırılacaktır. Tablo 6’da yer alan finansal fizibilite otomasyonuna yönelik her bir özellik Grafik 22 ile ayrı ayrı alt başlıklar halinde değerlendirilecektir.

Katılımcıların Otomasyonu Kullanma Kararları ile Firmanın Mali Durumunun Özet Olarak Görülebilmesi Durumlarının Karşılaştırılması: Tablo 7’den görüldüğü üzere, sadece otomasyonu kullanacağını belirten katılımcılar değil kararsız olduğunu veya kullanmayacağını belirten katılımcıların da firmanın mali durumunun özet olarak görülebilmesini faydalı bulduğu görülmektedir. Sadece 5 katılımcının faydalı olmaz görüşünde bulunması karşılaştırmanın en dikkat çekici noktası olarak göze çarpmaktadır.

Tablo 7: Katılımcıların Otomasyonu Kullanma Kararları ile Firmanın Mali Durumunun Özet Olarak Görülebilmesine İlişkin Çapraz Tablo Analizi

Mali Durumu Özet Olarak Görebilmek	Ücretsiz Finansal Fizibilite Otomasyonunu Kullanır Mısınız?					
	Gereksiz	Kullanmam	Kararsızım	Olursa Kullanırım	Kesinlikle Kullanırım	Toplam
Faydalı Olur	1	19	39	66	20	145
Faydalı Olmaz	0	1	2	2	0	5
Toplam	1	20	41	68	20	150

Katılımcıların Otomasyonu Kullanma Kararları ile Firmanın Ticari Alacakları ve Borçları Dikkate Alarak Yeni İşlemler Yapabilmesi Durumlarının Karşılaştırılması: Tablo 8 incelendiğinde katılımcıların ticari alacaklardan ve borçlardan yola çıkılarak yeni işlemlere karar verilebilmesini çoğunlukla faydalı bulduğu görülmektedir. Bu işlemler sayesinde ticari alacakların/borçların ödeme/tahsil tarihleri göz önüne alınarak planlı bir şekilde işlemler yapabileceklerdir.

Tablo 8: Katılımcıların Otomasyonu Kullanma Kararları ile Ticari Alacakların ve Borçların Dikkate Alınarak Yeni İşlemler Yapılabilmesine İlişkin Çapraz Tablo Analizi

Ticari Alacakları ve Borçları Dikkate Alarak Yeni İşlemlere Karar Verebilmek	Ücretsiz Finansal Fizibilite Otomasyonunu Kullanır Mısınız?					
	Gereksiz	Kullanmam	Kararsızım	Olursa Kullanırım	Kesinlikle Kullanırım	Toplam
Faydalı Olur	0	14	39	65	20	138
Faydalı Olmaz	1	6	2	3	0	12
Toplam	1	20	41	68	20	150

Katılımcıların Otomasyonu Kullanma Kararları ile Mevcut Mali Yapıya Göre Çekilebilecek Kredi Tutarının Öğrenilebilmesi Durumlarının Karşılaştırılması: Tablo 9'a bakıldığında yüksek sayıda faydalı olur seçeneğinin işaretlendiği ancak her 5 kişiden 1'inin faydalı olmaz şeklinde fikir belirttiği görülmektedir. Tablo 7 ve Tablo 8'e kıyasla kullanım ve kararsızım yönünde görüş bildiren katılımcıların daha fazla sayıda olumsuz fikir belirttiği görülmektedir.

Tablo 9: Katılımcıların Otomasyonu Kullanma Kararları ile Mali Yapıya Göre Çekilebilecek Kredi Miktarının Öğrenilebilmesine İlişkin Çapraz Tablo Analizi

Mevcut Mali Yapıya Göre Çekilebilecek Kredi Miktarını Öğrenmek	Ücretsiz Finansal Fizibilite Otomasyonunu Kullanır Mısınız?					
	Gereksiz	Kullanmam	Kararsızım	Olursa Kullanırım	Kesinlikle Kullanırım	Toplam
Faydalı Olur	0	13	30	60	17	120
Faydalı Olmaz	1	7	11	8	3	30
Toplam	1	20	41	68	20	150

Katılımcıların Otomasyonu Kullanma Kararları ile Mevcut Mali Yapıya Göre Ne Kadar Vadeyle Kredi Çekilebileceğinin Öğrenilmesi Durumlarının Karşılaştırılması: Tablo 10'da da Tablo 9'dakine çok benzer bir sonuç ortaya çıktığı görülmektedir. Tablo 9 ve Tablo 10'dan elde edilen sonuçlardan, yaklaşık 30-35 katılımcının otomasyonun kredilere yönelik hizmetleri konusunda tereddüt yaşadığı sonucuna ulaşılmaktadır.

Tablo 10: Katılımcıların Otomasyonu Kullanma Kararları ile Mevcut Mali Yapıya Göre Ne Kadar Vadeye Kredi Çekilebileceğine İlişkin Çapraz Tablo Analizi

Mevcut Mali Yapıya Göre Ne Kadar Vadeye Kredi Çekilebileceğini Öğrenmek	Ücretsiz Finansal Fizibilite Otomasyonunu Kullanır Mısınız?					
	Gereksiz	Kullanmam	Kararsızım	Olursa Kullanırım	Kesinlikle Kullanırım	Toplam
Faydalı Olur	0	14	27	58	17	116
Faydalı Olmaz	1	6	14	10	3	34
Toplam	1	20	41	68	20	150

Katılımcıların Otomasyonu Kullanma Kararları ile Firmalar İçin Finansal Analizler Yapılabilmesi Durumlarının Karşılaştırılması: Tablo 11-13 ve 14'te otomasyonun işletmelerin yatırımları için sunacağı finansal analiz, yatırım analizi, karlılık analizi ve maliyet analizine ilişkin tablolar yer almaktadır. Bu dört tablo bir bütün olarak incelendiğinde katılımcıların, özellikle analiz türlerinin işletmeler için oldukça önemli olarak gördüğü ve otomasyonda yer almasını istedikleri sonucuna ulaşabilmektedir.

Tablo 11: Katılımcıların Otomasyonu Kullanma Kararları ile Firmalar İçin Finansal Analizler Yapılabilmesine İlişkin Çapraz Tablo Analizi

Finansal Analiz Yapmak	Ücretsiz Finansal Fizibilite Otomasyonunu Kullanır Mısınız?					
	Gereksiz	Kullanmam	Kararsızım	Olursa Kullanırım	Kesinlikle Kullanırım	Toplam
Faydalı Olur	1	17	39	65	20	142
Faydalı Olmaz	0	3	2	3	0	8
Toplam	1	20	41	68	20	150

Katılımcıların Otomasyonu Kullanma Kararları ile Proje Düşünceleri İçin Yatırım Analizleri Yapılabilmesi Durumlarının Karşılaştırılması: Tablo 12'ye bakıldığında otomasyonu kullanmayacağını belirten toplam 21 kişinin 18'i dahi proje düşünceleri için yatırım analizi yapmanın faydalı olduğunu belirtmiştir. Bu sonuçtan hareketle otomasyonun projeler için yatırım analizi yapılabilmesinin katılımcılar tarafından faydalı olacağı yönünde genel kabul gördüğü sonucuna ulaşılmaktadır.

Tablo 12: Katılımcıların Otomasyonu Kullanma Kararları ile Projeler İçin Yatırım Analizleri Yapılabilmesine İlişkin Çapraz Tablo Analizi

Proje Düşünceleri İçin Yatırım Analizleri Yapmak	Ücretsiz Finansal Fizibilite Otomasyonunu Kullanır Mısınız?					Toplam
	Gereksiz	Kullanmam	Kararsızım	Olursa Kullanırım	Kesinlikle Kullanırım	
Faydalı Olur	1	17	37	61	18	134
Faydalı Olmaz	0	3	4	7	2	16
Toplam	1	20	41	68	20	150

Katılımcıların Otomasyonu Kullanma Kararları ile Proje Düşünceleri İçin Karlılık Analizleri Yapılabilmesi Durumlarının Karşılaştırılması: Otomasyonun katılımcıların kullanımına sunduğu bir diğer analiz ise karlılık analizidir. Karlılık analizinin katılımcılar ile karşılaştırılmasına dair dağılım Tablo 13’te yer almaktadır. Kar etmek işletmelerin kuruluş amaçları arasında yer almaktadır. Katılımcılar karlılık analizi yaparak işletmelerine yönelik yapacakları projelerde başarısızlığa uğrama ihtimalini en aza indirebileceklerdir. Ayrıca projeye başlamadan önce projenin kar-zarar getirisini önceden öğrenerek olası zaman ve para kaybından işletmelerini korumuş olacaktırlar. Tablo 13’te çıkan sonuçların da bahsedilen fikirleri desteklediği görülmüştür.

Tablo 13: Katılımcıların Otomasyonu Kullanma Kararları ile Projeler İçin Karlılık Analizleri Yapılabilmesine İlişkin Çapraz Tablo Analizi

Proje Düşünceleri İçin Karlılık Analizleri Yapmak	Ücretsiz Finansal Fizibilite Otomasyonunu Kullanır Mısınız?					Toplam
	Gereksiz	Kullanmam	Kararsızım	Olursa Kullanırım	Kesinlikle Kullanırım	
Faydalı Olur	1	18	37	63	19	138
Faydalı Olmaz	0	2	4	5	1	12
Toplam	1	20	41	68	20	150

Katılımcıların Otomasyonu Kullanma Kararları ile Proje Düşünceleri İçin Maliyet Analizleri Yapılabilmesi Durumlarının Karşılaştırılması: Tablo 14’te otomasyonun kullanıcılar için sunduğu bir başka analiz olan maliyet analizine yönelik bulgular yer almaktadır. Tabloya bakıldığında 150 kişinin sadece 11’inin bu hizmetin faydalı olmayacağı yönünde fikir belirtmiştir. Bu sonucun, KOBİ’lerin kısıtlı kaynaklarını etkin bir şekilde kullanmak istemeleriyle ve maliyetleri azaltmayı istemeleriyle doğrudan ilişkili olduğu gözlemlenmiştir.

Tablo 14: Katılımcıların Otomasyonu Kullanma Kararları ile Projeler İçin Maliyet Analizleri Yapılabilmesine İlişkin Çapraz Tablo Analizi

Proje Düşünceleri İçin Maliyet Analizleri Yapmak	Ücretsiz Finansal Fizibilite Otomasyonunu Kullanır Mısınız?					
	Gereksiz	Kullanmam	Kararsızım	Olursa Kullanırım	Kesinlikle Kullanırım	Toplam
Faydalı Olur	1	18	37	65	18	139
Faydalı Olmaz	0	2	4	3	2	11
Toplam	1	20	41	68	20	150

Katılımcıların Otomasyonu Kullanma Kararları ile Yürütülen Projeler İçin Ara Raporlara Sahip Olunabilmesi Durumlarının Karşılaştırılması: Yürütülen projeler ile ilgili ara raporlara sahip olunması, katılımcılar tarafından en yüksek oranda faydalı olmaz görüşünde bulunulan ikinci madde olarak yer almıştır. Tablo 15 incelendiğinde, kullanacağı yönünde görüş bildiren katılımcılardan da faydalı olmaz görüşünde bulunanların sayısı oran olarak az sayılmamaktadır. Bu verilerden hareketle ara raporlara sahip olmanın katılımcılar tarafından diğer hizmetler kadar faydalı bulunmadığı sonucu ortaya çıkmaktadır.

Tablo 15: Katılımcıların Otomasyonu Kullanma Kararları ile Firmanın Yürütülen Projeler İçin Ara Raporla Sahip Olunmasına İlişkin Çapraz Tablo Analizi

Yürütülen Projelerle İlgili Ara Raporlara Sahip Olmak	Ücretsiz Finansal Fizibilite Otomasyonunu Kullanır Mısınız?					
	Gereksiz	Kullanmam	Kararsızım	Olursa Kullanırım	Kesinlikle Kullanırım	Toplam
Faydalı Olur	1	15	27	56	16	114
Faydalı Olmaz	0	5	14	12	4	36
Toplam	1	20	41	68	20	150

Katılımcıların Otomasyonu Kullanma Kararları ile Kredi Başvurularından Önce Kredi Yeterliliği Hakkında Bilgi Sahibi Olunması Durumlarının Karşılaştırılması: Katılımcılar tarafından en yüksek sayıda olumsuz görüş alınan konunun kredi yeterliliğinin öğrenilmesiyle ilgili olduğu Tablo 16’da yer almaktadır. Elde edilen sonuçların ortaya çıkmasında katılımcıların kredi yeterliliğinin bankadan bankaya değişebileceği veya yeterlilik koşullarının sabit kalmamasıyla ilgili düşüncelerinden ortaya çıktığı öngörülmektedir. Ayrıca “Kullanmam” diyenlerin en fazla sayıda fikir birliğinde olunan konu olarak da öne çıkmaktadır.

Tablo 16: Katılımcıların Otomasyonu Kullanma Kararları ile Kredi Başvurularında Kredi Yeterliliğinin Öğrenilmesine İlişkin Çapraz Tablo Analizi

Kredi Başvuruları İçin Kredi Yeterliliğini Öğrenmek	Ücretsiz Finansal Fizibilite Otomasyonunu Kullanır Mısınız?					
	Gereksiz	Kullanmam	Kararsızım	Olursa Kullanırım	Kesinlikle Kullanırım	Toplam
Faydalı Olur	0	9	28	61	18	108
Faydalı Olmaz	1	11	13	7	2	42
Toplam	1	20	41	68	20	150

Katılımcıların Otomasyonu Kullanma Kararları ile Firmanın Mali Durumunun Grafikler Halinde Görülebilmesi Durumlarının Karşılaştırılması: Tablo 17’de firmaların mevcut durumlarının grafikler halinde görülmesine yönelik katılımcıların görüşleri yer almaktadır. Elde edilen sonuçlardan firmanın mali durumunun görsel olarak görünebilmesinin işletmeler tarafından iyi bir özet niteliği taşıdığı düşünülmektedir.

Tablo 17: Katılımcıların Otomasyonu Kullanma Kararları ile Firmanın Mali Durumunun Grafikler Halinde Görülebilmesine İlişkin Çapraz Tablo Analizi

Firmanın Mali Durumunu Grafikler Halinde Görmek	Ücretsiz Finansal Fizibilite Otomasyonunu Kullanır Mısınız?					
	Gereksiz	Kullanmam	Kararsızım	Olursa Kullanırım	Kesinlikle Kullanırım	Toplam
Faydalı Olur	1	12	28	61	18	120
Faydalı Olmaz	0	8	13	7	2	30
Toplam	1	20	41	68	20	150

Katılımcıların Otomasyonu Kullanma Kararları ile Devlet Desteklerine Başvurulduğunda Finansal Plan Çalışmalarının Yapılabilmesi Durumlarının Karşılaştırılması: Çapraz tabloya yönelik son örnek olan ve devlet desteklerine başvururken gerekli olan finansal planın hazırlanmasına yönelik katılımcı fikirlerini belirten görsel Tablo 18’de gösterilmektedir. Tablo 18’e göre katılımcıların yine yüksek çoğunluğunun otomasyon tarafından sunulan hizmetin faydalı olacağı yönünde görüş bildirdiği sonucuna ulaşılmaktadır.

Tablo 18: Katılımcıların Otomasyonu Kullanma Kararları ile Devlet Desteklerine Başvururken Gerekli Olan Finansal Plan Çalışmalarının Yapılabilmesine İlişkin Çapraz Tablo Analizi

Devlet Desteklerine Başvurulduğunda Gerekli Finansal Plan Çalışmasını Yapmak	Ücretsiz Finansal Fizibilite Otomasyonunu Kullanır Mısınız?					
	Gereksiz	Kullanmam	Kararsızım	Olursa Kullanırım	Kesinlikle Kullanırım	Toplam
Faydalı Olur	0	14	35	63	19	131
Faydalı Olmaz	1	6	6	5	1	19
Toplam	1	20	41	68	20	150

Tablo 5’te yer alan her bir özellik için katılımcıların otomasyonun kullanım kararlarına ilişkin ayrı ayrı çapraz karşılaştırması yapılmıştır. Her bir madde bir bütün olarak incelenerek katılımcılara ve otomasyona yönelik bulgular elde edilmeye çalışılmıştır. Öncelikle “Kesinlikle Kullanırım” ve “Kullanırım” şeklinde görüş belirtilen katılımcıların her bir madde için yüksek sayıda hemfikir olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Göze çarpan nokta ise “Kararsızım” şeklinde fikir belirten katılımcıların da otomasyonun sunacağı hizmetler için yüksek sayıda faydalı olur görüşünde bulunması olmuştur. Bu sonuçlardan hareketle katılımcıların otomasyonun sunacağı hizmetlerle ilgili değil otomasyonun oluşturulma süresi, hatasız çalışması veya kağıt üstündeki hizmetlerin tam olarak bilgisayar ortamına aktarılmaması gibi dış etmenlerden dolayı kararsızlık yaşadıkları sonucuna ulaşılmaktadır. Ayrıca katılımcıların en yüksek sayıda hemfikir olduğu hizmetin 145 kişi ile “Firmanın Mali Durumunun Özet Olarak Görülebilmesi” olduğu saptanmıştır. Katılımcılar tarafından en az sayıda hemfikir olunan hizmetin ise 108 kişi ile “Kredi Başvurularından Önce Kredi Yeterliliği Hakkında Bilgi Sahibi Olmak” konusunda olduğu gözlemlenmiştir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Günümüz ekonomik sisteminde büyük şirketlerin yanı sıra KOBİ'ler de piyasada yer almakta ve rekabet etmektedir. Özellikle KOBİ'ler açısından bakıldığında, avantajları bulunmasına rağmen piyasada kalıcı olabilmeleri için daha fazlasına ihtiyaç duymaktadırlar. Rekabet piyasasında avantaj elde edebilmek veya mevcut yerini koruyabilmesi için KOBİ'lerin günün teknolojisini takip etmesi ve ona uygun hamleler yapması gerekmektedir. Mevcut teknolojinin yakalanabilmesi için ise Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarına gerek maddi olarak gerek ise zaman olarak daha fazla önem gösterilmelidir.

İş planı ve fizibilite kavramları, yatırım projelerinde ve yeni iş fikirlerinde kullanılması gereken kavramlardır. Bu kavramlar projelerde planlamayı ve işin takibini kolaylaştırmaktadır. Pek çok ülkede bu kavramlara yönelik çalışmalar mevcuttur. Ülkemizde de özellikle fizibilite çalışması konusunda çalışmalar yapılmakla birlikte, fizibilite çalışmalarının maddi yapılabilirliğini analiz eden finansal fizibilite konusundaki çalışmalar sınırlıdır. Bu kapsamda yapılan çalışmanın amacı, finansal fizibilite kavramının KOBİ'ler tarafından bilinirliğinin artırılması ve KOBİ'lere sunulmak üzere hazırlanacak olan ücretsiz bir finansal fizibilite otomasyonuna dair ihtiyaç araştırması yapılmasıdır.

Ayrıca yapılan tez çalışmasıyla, KOBİ'lerin devlet desteklerine bakış açılarının belirlenmesi, otomasyonun sahip olacağı özelliklerin katılımcılara aktarılması ve katılımcılardan bu özelliklere dair görüşleri ve varsa önerilerinin dikkate alınması amaçlanmıştır. Tüm bunların belirlenebilmesi için katılımcılara sunulmak üzere bir anket çalışması hazırlanmıştır. Anket çalışmasından elde edilen sonuçlar doğrultusunda değerlendirmeler yapılarak oluşturulacak otomasyona dair geliştirmeler yapılmıştır.

Bu tez çalışmasının konusu olan finansal fizibilite otomasyonu ayrıca bir FinTech yani finansal teknoloji çalışmasıdır. Bu çalışma ile birlikte fizibilite çalışmaları gibi geleneksel finansal hizmetlerin, günümüz teknoloji koşullarına uyarlanarak kullanılması hedeflenmiştir. Sayfalarca hazırlanan raporlar, yerini bilgisayar ekranına bırakacak ve böylece kağıt israfından ve işlem karmaşasından kurtulmaya yardımcı olacaktır. Ayrıca otomasyon ile birlikte raporlarda kolayca değişiklikler ve güncellemeler yapılacaktır. Kredi başvuruları, para gönderme gibi işlemlerin tek bir tıkla yapıldığı günümüzde fizibilite çalışmaları gibi daha detaylı işlemlerin de hazırlanacak otomasyonlar ile daha kolay bir hale getirilmesi KOBİ'lerin iş yükünü hafifletecektir. FinTech çalışmalarının gelecek yıllarda oldukça artması beklendiğinden başta KOBİ'ler olmak üzere bütün

işletmelerin yapacakları işlemlerinde kullanacakları otomasyonlar, işletmelerin hem mevcut durumlarının iyileştirilmesine hem de geleceğe hazırlanmasında oldukça faydalı olacağı düşünülmektedir. Hazırlanması planlanan otomasyon çalışması ile de ülkemizdeki KOBİ'lerin mevcut durum performanslarını artırmada ve geleceğe yönelik planlama yapmaları konusunda teşvik ettirilmesi sağlanmaya çalışılacaktır.

Fizibilite çalışmaları ve iş planı hazırlanmasına yönelik pek çok yabancı FinTech çalışmaları mevcuttur. Bplans, liveplan, moneyguide, eMoney Advisor vb. uygulamalar iş planı veya fizibilite çalışmaları yapan uygulamalardan bazılarıdır. Ancak bu uygulamaların yabancı dilde hazırlanmış olması, kullanımının belirli bir ücrete tabi olması veya deneme sürümlerinin ihtiyacı karşılayamayacak derecede kısıtlı olması gibi etkenlerden dolayı ülkemizdeki KOBİ'ler açısından kullanımı mümkün hale gelememektedir. Bu çalışma sonucunda yapılacak finansal fizibilite otomasyonu ile KOBİ'lerin ihtiyaç duyduğu çalışmalar, Türkçe dilinde ve ücretsiz bir şekilde yapılabilecektir. Böylece ülkemizde de iş planı ve fizibilite çalışmalarını kapsayan FinTech uygulamalarına yönelik bir adım atılmış olacaktır.

Otomasyon çalışmasının sunduğu hizmetlerin ankete katılan KOBİ'ler tarafından yüksek oranda faydalı görülmesi, dilinin Türkçe olması, kullanımının ücretsiz olması gibi unsurlardan dolayı katılımcıları otomasyonu kullanma konusunda oldukça teşvik ettiği görülmüştür. Bu yüzden katılımcıların genel çoğunluğu otomasyonu kullanacağı (en azından deneyeceği) yönünde görüş bildirmişlerdir.

Otomasyonu faydalı bulup kullanacağını belirtenler olduğu gibi otomasyonu kullanmayacağını belirten katılımcılar mevcuttur. Katılımcılara bu düşüncelerinin nedeni sorulduğunda bazı ortak cevaplar alınmıştır. Bu cevaplardan en belirgin olanı ise alışılmış mevcut bir düzenin bulunması veya mevcut düzenin değiştirilmek istenmemesidir. Ayrıca firma personeline güvenilmesi de verilen cevaplar arasındadır. Kullanmama sebeplerinden otomasyon ile ilgili olan neden ise ilgili otomasyonun hazırlanmasının uzun süreler alacağını düşünülmesi, hazırlandıktan sonrası için sistemin tam anlamıyla oturmasının zaman alacağını düşünülmesi ve otomasyon ile gerçek piyasa koşullarının sunduklarının tutarlı olmayacağını düşünülmesi sonuçları yer almıştır.

Sonuç olarak, ekonominin temelini oluşturan KOBİ'ler sosyal ve ekonomik hayatta birçok zorlukla karşı karşıya kalmaktadır. KOBİ'lerin iş yükünü hafifleterek ülke ekonomisine katkı sunmak amacıyla bu FinTech çalışması hazırlanmıştır. Bu çalışma ile KOBİ'lere etkin finansman kullanımı, girdi maliyetlerini düşürme, devlet desteklerinden yararlanılmasını teşvik etme veya kolaylaştırma, evrak işlerini bilgisayar ortamında halledebilme, finansal terim ve hesaplamaların öğretilmesi konularında yardımcı olunması hedeflenmiştir. Ayrıca yapacakları yatırımlarda veya alacakları kararlarda sunulan analizler ile en doğru kararın verilmesinde destek olunacaktır.

Trabzon ilinde yapılan anket çalışması sonucundan yola çıkılarak katılımcıların böyle bir otomasyona ihtiyaç duyduğu saptanmıştır. Katılımcıların %58,6'sı ilgili otomasyonu kullanacağı konusunda fikir belirtirken, %27,3'lük kısım ise kararsız olduğunu belirtmiştir. Yapılacak otomasyonun niteliğinin yüksek olması ve işlerliğine yönelik sonuçlar alınması durumunda kararsız yönünde fikir belirten katılımcıların da kazanılması hedeflenmelidir. Kazanılması durumunda otomasyonu kullanacağını belirtenlerin oranı %85,9'a kadar yükselebilir. Bu da oldukça yüksek bir oran olarak görülmektedir. Otomasyondan daha iyi sonuç alınabilmesi adına yapılan bu ihtiyaç araştırmasının Trabzon ili dışında da yapılması, otomasyonun ve diğer şehirlerdeki KOBİ'lerimizin gelişimi için katkı sağlayabilir. Ayrıca daha kesin sonuçlar alınabilmesi adına prototip aşamasında seçilecek pilot işletmeler üzerinde uygulanarak programın test edilmesi ve kullanıcılardan geri bildirim alınmasının otomasyonun yararına olacağı düşünülmektedir.



YARARLANILAN KAYNAKLAR

- Adıgüzel, Muhittin (2013), “Ekonomik Küreselleşmenin Türkiye Ekonomisine Etkileri”, **Akademik Bakış Dergisi**, 35, 1-20.
- Ahmed, İrfan vd. (2010), “Information Technology and SMEs in Pakistan”, **International Business Research**, 3(4), 237-240.
- Aktürk, Ahmet ve Şenol, Hasan (2010), “KOBİ’ler Açısından İhracat Teşviklerinin Önemi ve Etkinliğinin Arttırılmasına Yönelik Öneriler”, **Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 15(2), 375-391.
- Alpugan, Oktay (1996), **İşletme Bilimine Giriş**, 1.Baskı, Derya Kitabevi, Trabzon.
- Asiedu, Elizabeth ve Freeman, James A. (2007), “The Effect of Globalization on The Performance of Small- and Medium-Sized Enterprises in The United States: Does Owners’ Race/Ethnicity Matter”, **The American Economic Review**, 97(2), 368-372.
- Atay, Osman (2013), “KOBİ’lerde Araştırma ve Geliştirmenin Verimliliğe Etkisi ve Bir Uygulama”, **Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi**, 12(47), 161-170.
- Atmaca, Ahmet (2006), **Yatırım Projelerinin Yapılabilirlik Etüdü Değerlendirilmesi ve Uygulama**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Uludağ Üniversitesi – Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Aydın, Nurhan (2014), “Finansal Analiz”, **Finansal Yönetim – 1**, 3.Baskı içinde (84-112), Anadolu Üniversitesi Yayını, Eskişehir.
- Aysan, Mustafa A. (2019), “Türkiye Ekonomisinde Küreselleşme ve Muhasebe”, **Muhasebe ve Finans Tarihi Araştırmaları Dergisi**, (17), 17-27.
- Ballı, Abdullah (2017), “Girişimcilik ve Girişimci Tipolojileri”, **Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 4(29), 143-166.
- Başar, Mehmet vd. (2001), **Girişimcilik ve Girişimcinin Yol Haritası İş Planı**, 1.baskı, Eskişehir Ticaret Odası Yayını, Eskişehir.
- Bayar, Fırat (2008), “Küreselleşme Kavramı ve Küreselleşme Sürecinde Türkiye”, **Uluslararası Ekonomik Sorunlar Dergisi**, 25-34.
- Bennett, F. Lawrence (2003), **The Management of Construction: A Project Life Cycle Approach**, 1st Ed., Butterworth-Heinemann Publishers, Burlington.

- Bewayo, Edward D. (2010), "Pre-Start-Up Preparations: Why The Business Plan Isn't Always Written", **The Entrepreneurial Executive**, 15, 9-23.
- Bilen, Abdülkadir ve Solmaz, Hasan (2014), "KOBİ'lerin Karşılaştıkları Yapısal Sorunlar ve Çözüm Önerileri (Diyarbakır Örneği)", **Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 60-79.
- Björnsdottir, Anna Regina (2010), **Financial Feasibility Assessments. Building and Using Assessments Models for Financial Feasibility Analysis of Investment Projects**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Mechanical Engineering and Computer Science University of Iceland – Faculty of Industrial Engineering.
- Bowen, Deborah J. (2009), "How We Design Feasibility Studies", **American Journal of Preventive Medicine**, 36(5), 452-457.
- Brinckmann, Jan ve Kim, Sung Min (2015), "Why We Plan: The Impact of Nascent Entrepreneurs' Cognitive Characteristics and Human Capital On Business Planning", **Strategic Entrepreneurship Journal**, 9, 153-166.
- Çakmak, Erol ve Yıldız, Gizem (2018), "Teknolojik İnovasyonun İhracat Üzerindeki Etkisi: Türkiye-AB (15) Ülkeleri Örneği", **Doğuş Üniversitesi Dergisi**, 19(2), 1-16.
- Çelik, Yunus Emre (2012), "Boyutları ve Farklı Algılarıyla Küreselleşme", **Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 32(2), 57-74.
- Çetin, Kerim ve Gedik, Hasan (2017), "İnovasyon ve İhracat Performansı İlişkisi: Karaman Örneği", **Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi**, (22. UPK Ahmet Hamdi İslamoğlu Özel Sayısı), 109-126.
- Doğan, Buhari (2017), "Ekonomik Küreselleşme ve Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği Toda-Yamamoto Nedensellik Analizi", **Finans Politik & Ekonomik Yorumlar**, 54(628), 19-27.
- Doğan, Erkan (2018), **Büyüme Sürecindeki KOBİ'lerin Yönetim ve Organizasyon Sorunları "Denizli Örneği"**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Pamukkale Üniversitesi Sosyal - Bilimler Enstitüsü
- Duman, Koray ve Aydın, Kevser (2018), "Türkiye'de Ar-Ge Harcamaları ve GSYİH İlişkisi", **Gazi İktisat ve İşletme Dergisi**, 4(1), 49-66.
- Emir, Mustafa (2012), **Yatırım Projeleri Hazırlanması ve Değerlendirilmesi**, 2.Baskı, Derya Kitabevi, Trabzon.
- Ener, Meliha ve Demircan, Esra (2006), "Küreselleşme Sürecinde Yeni Devlet Anlayışı ve Türkiye", **Yönetim Bilimleri Dergisi**, 4(2), 197-219.
- Er, Bünyamin vd. (2015), "Girişimciler İçin Alternatif Finansman Kaynakları: Mevcut Durum ve Öneriler", **Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi**, 1(1), 31-54.

- Erdoğan, Seyfettin ve Canbay, Şerif (2016), “İktisadi Büyüme ve Araştırma & Geliştirme (Ar-Ge) Harcamaları İlişkisi Üzerine Teorik Bir İnceleme”, **Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 4(2), 30-43.
- European Union (2003), **What is an SME?**, https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition_en (11.01.2020).
- Evcim, Nurgül (2017), “**Ar-Ge ve İnovasyon Faaliyetleri ile Büyüme İlişkisi**”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Pamukkale Üniversitesi – Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Fenske, S. M. Ve Fenske, T. E. (1989), “Business Planning for New Engineering Consulting Firms”, **Journal of Management in Engineering**, 5(1), 89-95.
- Fernandez-Guerrero, Rafael vd. (2012), “The Business Plan As A Project: An Evaluation of Its Predictive Capability for Business Success”, **The Service Industries Journal**, 32(15), 2399-2420.
- Gözek, Sadık (2006), **Girişimci Adayının Özellikleri, Girişimcilik Eğilimleri ve Girişimci Adaylarına Sağlanan Destekler**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi – Fen Bilimleri Enstitüsü.
- Gupta, Rishi Kumar (2017), “Legal Feasibility”, <https://www.slideshare.net/RISHIGUPTA88/legal-feasibility> (23.03.2020).
- Güler, Pınar (2017), **Türkiye’de KOBİ’lere Sağlanan Finansal Destek Programları ve KOSGEB Destekleri**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi – Finans Enstitüsü.
- Gümüşkaynak, Süleyman Hilmi (2004), **Fizibilite Raporlarının Hazırlanmasında Risk ve Belirsizlik Analizlerinin Kullanılması**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi – Fen Bilimleri Enstitüsü.
- Haag, Annette B. (2013), “Writing A Successful Business Plan: An Overwiev”, **Workplace Health & Safety**, 61(1), 19-29.
- Halkbank, https://www.halkbank.com.tr/21808-halkbankin_aktif_buyuklugu_4912_milyar_tlye_yukseldi (24.06.2020).
- Hamilton, Diane (2019), “Difference Between Feasibility Study and Business Plan”, <https://drdianehamilton.com/difference-between-feasibility-study-and-business-plan/> (28.05.2020).
- Handoko, Fourry vd. (2014), “The Role of Government, Universities, and Business in Advancing Technology for SMEs’ Innovativeness”, **Journal of Chinese Economic and Business Studies**, 12(2), 171-180.

- Helfert, Erich A. (2001), **Financial Analysis: Tools and Techniques A Guide for Managers**, 1st Ed., McGraw-Hill Publishers, New York.
- Hofstrand, Don ve Holz-Clause, Mary (2009), “What is A Feasibility Study”, **AG Decision Maker**, <https://www.extension.iastate.edu/agdm/wholefarm/pdf/c5-65.pdf> (26.02.2020).
- [https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/KSEP/Kobi_Stratejisi_ve_Eyl em_Planı_\(2015-2018\).pdf](https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/KSEP/Kobi_Stratejisi_ve_Eyl em_Planı_(2015-2018).pdf) (23.01.2020)
- Ioan, Viorica (2010), “Financing Investment Projects the Relationship Between Feasibility Study and Business Plan”, **The Annals of “Dunarea de Jos” University of Galati**, 1, 125-130.
- Işık, Nihat ve Kılınç, Efe Can (2011), “Bölgesel Kalkınmada Ar-Ge ve İnovasyonun Önemi: Karşılaştırmalı Bir Analiz”, **Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi**, 6(2), 9-54.
- _____ (2012), “İnovasyon-Güdümlü Kalkınma: Avrupa Birliği Ülkeleri ve Türkiye Üzerine Bir İnceleme”, **Girişimcilik ve İnovasyon Yönetimi Dergisi**, 1(1), 31-68.
- İsmailov, Yrskeldi (2019), **Kırgızistan’da Tekstil Sanayi Bölgesine İlişkin Fizibilite Çalışması**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ege Üniversitesi – Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Jones, Colin ve Penaluna, Andy (2013), “Moving Beyond The Business Plan in Enterprise Education”, **Education + Training**, 55(8/9), 804-814.
- Kabukçuoğlu, M. Serdar (2005), “Herkes için Fizibilite”, TUGİDEM Yayınları: Ankara.
- Kalaycı, Şeref (2016), **SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri**, 5.Baskı, Asil Yayınevi, Ankara.
- Karakaya Demirkutlu, Fatma (2015), “Maliyet Yönetimi ve KOBİ’lerin Farkındalıkları: Ampirik Bir Çalışma”, **Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 2(2), 39-62.
- Karalar, Rıdvan (2004), “İşletmelerin Kuruluşu”, **Genel İşletme**, 4.Baskı içinde (37-52), Anadolu Üniversitesi Yayını, Eskişehir.
- Karataş, Deniz ve Yantiri, Egemen (2017), “Finansal Fizibilite”, 08.11.2017, <https://prezi.com/p/2lmtuubtixvb/finansal-fizibilite/> (10.03.2020).
- Kendirli, Selçuk ve Konak, Fatih (2014), “Bilgi Teknolojileri Kullanımının Önemi ve Çorum KOBİ’lerinde Bir Araştırma”, **Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi**, (29), 106-118.
- Kenton, Will (2019), “Feasibility Study”, <https://www.investopedia.com/terms/f/feasibility-study.asp> (24.03.2020).
- Kıvılcım, Fulya (2013), “Küreselleşme Kavramı ve Küreselleşme Sürecinin Gelişmekte Olan Türkiye Açısından Değerlendirilmesi”, **Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi**, 5(1), 219-230.

- Kongolo, Mukolo (2010), "Job Creation Versus Job Shedding and The Role of SMEs in Economic Development", **African Journal of Business Management**, 4(11), 2288-2295
- KOSGEB (2015), **KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018**, [https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/KOSGEBN%20Stratejik%20Plan/KOSGEB_Stratejik_Plan_\(2016-2020\).pdf](https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/KOSGEBN%20Stratejik%20Plan/KOSGEB_Stratejik_Plan_(2016-2020).pdf) (18.02.2020).
- _____ (2018) 2019-2023 STRATEJİK PLAN, [https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mevzuat/2020/KOSGEB_Stratejik_Plan%C4%B1_\(2019-2023\).pdf](https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mevzuat/2020/KOSGEB_Stratejik_Plan%C4%B1_(2019-2023).pdf) (14.02.2020).
- _____ (2019) 2019 Yılı Faaliyet Raporu, https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/Faaliyet%20Raporlar%C4%B1/KOSGEB_2019_Y%C4%B1%C4%B1_Faaliyet_Raporu.pdf (20.05.2020)
- _____ (2020) Destekler, <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekler/3/destekler> (28.05.2020).
- Kurtz, David L. ve Boone, Louis E., (2011), **Contemporary Business**, 14th Ed., John Wiley & Sons, USA.
- Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik (2018), **T. C. Resmi Gazete**, 11828, (30.04.2018).
- Matson, James (2000), "Cooperative Feasibility Study Guide", **United States Department of Agriculture, Rural Business-Cooperative Service**, Report 58, 1-17. <https://web.archive.org/web/20080916131105/http://www.rurdev.usda.gov/rbs/pub/sr58.pdf>.
- Mucuk, İsmet (2018), **Modern İşletmecilik**, 21.Baskı, Türkmen Kitabevi, İstanbul.
- Mukherjee, Momin ve Roy, Sahadev (2017), "Feasibility Studies and Important Aspect of Project Management", **Internatiol Journal of Advanced Engineering and Management**, 2(4), 98-100.
- Mwatsika, Charles vd. (2018), "Untangling The Concept of Entrepreneurship Towards A Common Perspective", **African Journal of Business Management**, 12(14), 451-470.
- Nunn, Les ve McGuire, Brian (2010), "The Importance of A Good Business Plan", **Journal of Business & Economics Research**, 8(2), 95-106.
- OECD, "The Oslo Manual: Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data", Brussels, 2005, 6.
- Ortega-Argiles, Raquel vd. (2009), "R&D in SMEs: a paradox?", **Small Business Economics**, 33(1), 3-11.

- Oturakçı, Murat (2018, “İşletmelerde İnovasyon Faaliyetlerini Etkileyen Parametrelerin Belirlenmesi ve Önceliklendirilmesi”, **Çukurova Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi Dergisi**, 33(2), 1-8.
- Örücü, Edip vd. (2011), “KOBİ’lerde İnovasyon Stratejileri ve İnovasyon Yapmayı Etkileyen Faktörler: Bir Uygulama”, **Doğuş Üniversitesi Dergisi**, 12(1), 58-73.
- Özdemir, Süleyman vd. (2007), “Küçük Girişimciliğin Artan Önemi ve KOBİ’lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri”, **Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi**, 0(56), 173-230
- Özpeynirci, Rabia (2001), “Yatırım Projeleri Kapsamında Mali Etüd Üzerine Bir Çalışma”, **Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, (5).
- Öztürk, Mustafa (2007), “İş Planları, Hazırlanması ve Önemi”, **Muhasebe ve Finansman Dergisi**, (35), 197-205.
- Pandya, Viral M. (2012), “Comparative Analysis of Development of SMEs in Developed and Developing Countries”, **The 2012 International Conference on Business and Management 6-7 September 2012, Phuket, Thailand**.
- Phan, Phillip H. (2004), “Entrepreneurship Theory: Possibilities and Future Directions”, **Journal of Business Venturing**, 19(5), 617-620.
- Saleh, Saleh (2019), **Feasibility Study For A Startup Company**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Turku University of Applied Sciences.
- Sariaslan, Halil (2002), “Finansal Analiz”, **Yatırım Projelerinin Hazırlanması ve Değerlendirilmesi Planlama-Analiz-Fizibilite**, 4.Baskı içinde (123-165), Turhan Kitabevi, Ankara.
- Savlovschi, Ludovica Ioana ve Robu, Nicoleta Raluca (2011), “The Role of SMEs in Modern Economy”, **Economia. Seria Management**, 14(1), 277-281
- Seker, Sadi Evren (2016), “İş Planı (Business Plan)”, **Yönetim Bilişim Sistemleri Ansiklopedisi**, 3(3), 27-42.
- Shen, Li-yin vd. (2010), “Project Feasibility Study: The Key to Successful Implementation of Sustainable and Socially Responsible Construction Management Practice”, **Journal of Cleaner Production**, 18, 254-259.
- Sönmez, Asuman ve Toksoy, Andaç (2014), “Türkiye’de Girişimcilik ve Türk Girişimci Profili Üzerine Bir Araştırma”, **Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 21(2), 41-58.
- Stearns, Peter Nathaniel (2016), **Globalization in World History**, 2th Ed., Routledge Publishers, New York.

- Şahin, Zeynep ve Çankaya, Fikret (2018), “KOBİ’lerde Sürdürülebilirlik Raporlaması ve Türkiye Örneği”, **Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 18(4), 117-132
- Şendoğdu, Ali Aslan ve Öztürk, Yunus Emre (2013), “KOBİ’lerde İnovasyon Yapma Eğilimi ile İnovasyon Performans Başarı Derecesi Arasındaki İlişkinin Araştırılması”, **Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi**, 6(2), 104-116.
- Şentürk, Nesibe ve Şenturan, Şermin (2017), “Girişimciliğin Küçük(Mikro) ve Orta Ölçekli İşletme Sahipleri Üzerine Etkisi”, Hakkı Bağcı, Fatih Yardımcıoğlu ve Furkan Beşel (Ed.), **3. International Congress on Political, Economic and Social Studies (ICPESS)**, PESA Yayınları, Ankara, 182-198.
- Şimşek, Heybetullah (2011), **Küreselleşme Kavramı, İktisadi Boyutu ve Türkiye’ye Yansıması**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dicle Üniversitesi – Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2012), “KOBİ’ler ve Girişimcilerin Türk Ekonomisindeki Yeri ve Önemi”, **Anahtar**, (287) <https://anahtar.sanayi.gov.tr/tr/news/kobiler-ve-girisimcilerin-turk-ekonomisindeki-yeri-ve-onemi/261> (11.01.2020)
- Tanyeri, Serap (2013), **KOBİ’lerin Ülke Ekonomisindeki Yeri ve Finansal Destek Programları Uygulaması**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi - Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Tarhan, Özge (2015), “Sosyal Bilgiler Öğretmeni Adaylarının Politik Okuryazarlığa İlişkin Görüşleri”, **Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi**, 3(9), 649-669.
- Taş, Said (2017), “İnovasyon, Eğitim ve Küresel İnovasyon Endeksi”, **Bilge Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi**, 1(1), 99-123.
- Taşgit, Yunus Emre ve Torun, Burak (2019), “Yöneticilerin İnovasyon Algısı, İnovasyon Sürecini Yönetme Tarzı ve İşletmelerin İnovasyon Performansı Arasındaki İlişkiler: KOBİ’ler Üzerinde Bir Araştırma”, **Yönetim Bilimleri Dergisi**, 11(3), 121-156.
- Tevfik, Arman T. (2012), **Yatırım Projeleri**, 1.Baskı, Literatür Yayınları, İstanbul.
- TOBB KOBİ Bilgi Sitesi (2018), <http://www.kobi.org.tr/index.php/tanimi/layout> (13.01.2020)
- TÜİK, Girişim Özelliklerine Göre Dış Ticaret İstatistikleri (2018), <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=30664> (22.05.2020).
- Türk Dil Kurumu [TDK], (<https://sozluk.gov.tr/?kelime=k%C3%BCreselle%C5%9Fme%20stratejisi>) (04.02.2020).
- Türk Eximbank 2019 Yılı Faaliyet Raporu, <https://www.eximbank.gov.tr/content/files/dc833aa4-f8d3-4875-8a2f-3a81c1acdd26/eximbank-faaliyetraporu-2019> (24.06.2020).
- Türkoğlu, Musa ve Çelikkaya, Süha (2011), “Türkiye’de KOBİ’lere Yönelik Ar-Ge Destekleri”, **Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi**, 3(2), 56-71.

- Vakıfbank 2019 Yılı Faaliyet Raporu, https://www.vakifbank.com.tr/interaktif_faaliyet_raporu/2020/tr/index.html (24.06.2020).
- Varlı, Bahar (2010), **Avrupa Birliği'nde ve Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler; Yeniliğin Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler İçin Önemi**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi – Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Varol, Aykut ve Kaygısız, Esra Gökçen (2018), “KOBİ’lerde Teknoloji Kullanımı: Giresun Örneği”, **Karadeniz Sosyal Bilimler Dergisi**, 10(19), 535-552.
- Woodruff, Jim (2019), “How to Prepare A Financial Feasibility Studies”, <https://bizfluent.com/how-8048004-prepare-financial-feasibility-study.html> (28.05.2020).
- World Economic Forum (2018), **The Global Competitiveness Report**, <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf> (25.01.2020).
- Yalçın, Kürşat ve Aksoy, Emine Ebru (2011), **Yatırım Projelerinin Değerlendirilmesi**, 1.Baskı, Detay Yayıncılık, Ankara.
- Yapar, İhsan (2015), **Kobilerde İnovasyon ve İnovasyonun Önemi: Kayseri İli Örneği**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Niğde Üniversitesi - Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Yazıcı, Kamil (2001), **İşletme Bilimine Giriş**, 1.Baskı, Derya Kitabevi, Trabzon.
- Yenilik Destek Programı Uygulama Esasları Yönergesi (2018), **TÜBİTAK**, 271, https://www.tubitak.gov.tr/sites/default/files/3653/islenmis-271_bk-ek_2_1.pdf (23.01.2018).
- Yıldız, Selim Baha (2019), **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Desteklenmesinde KOSGEB'in Rolü**, 1, Eğitim Kitabevi, Konya.
- Yülek, Murat ve Daş, Gülesin Sena (2016), “KOBİ’lerin Yenilikçilik Kapasitelerini Geliştirecek Desteklerin Tasarımına Yönelik Kavramsal Bir Model Önerisi: Yenilikçilik Profillerine Dayalı Bir Yaklaşım”, **Ege Akademik Bakış**, 16(3), 555-571.
- Zerenler, Muammer vd. (2007), “Küresel Teknoloji, Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) ve Yenilik İlişkisi”, **Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, (17), 653-667.
- Ziraat Bankası 2019 Yılı Faaliyet Raporu, https://www.ziraatbank.com.tr/tr/yatirimci-iliskileri-ZB/finansal-bilgiler/Documents/2019_entegre_faaliyet_raporu_46E51.pdf (24.06.2020).



EKLER

Ek 1: Anket Formu



Sayın Katılımcı,

Ekte size sunmuş olduğumuz anket formu, firmaların finansal fizibilite çalışmalarını yapabilmelerine olanak sağlayacak bir otomasyona yönelik ihtiyaç araştırmasına veri desteği sağlamak amacıyla hazırlanmıştır. Vereceğiniz cevaplar kümülatif olarak değerlendirileceğinden kişisel bilgileriniz çalışmanın herhangi bir yerinde yer almayacak ve herhangi bir kişi veya kuruluş ile paylaşılmayacaktır. Ankete katılımınız için şimdiden teşekkür ederiz.

Prof. Dr. Bünyamin ER (KTÜ, İİBF)

Halilbrahim ŞAHİN (KTÜ, SBE)

1. Firmanız kaç yılında kuruldu?

2. Firmanız hangi sektörde faaliyet göstermektedir?

- Üretim/İmalat İnşaat
 Ticaret Taahhüt
 Hizmet Enerji
 Turizm Tarımsal
Diğer..... (Lütfen belirtiniz)

3. Firmanızda kaç çalışan bulunmaktadır?

- 0-9 10-49
 50-249

4. İşletmeniz bir ortaklık mıdır?

- Evet Hayır (6. soruya geçiniz)

5. Ortaklık ise, ortaklar aile üyelerinden veya akrabalarından mı oluşmaktadır?

- Evet Hayır

6. Son 5 yıllık ortalamaları göz önüne alındığında firmanızın satış/hasılat durumu nedir?

- Yıllar itibarıyla arttı Yıllar itibarıyla azaldı
 Değişmedi

7. İşletmeniz yıllık net satış hasılatı ne kadardır?

- 3 milyon TL'den az 3 milyon TL – 25 milyon TL arası
 25 milyon TL – 125 milyon TL arası

8. İşletme sahibi ve yönetici aynı kişi midir?

- Evet Hayır

9. Firmanızın finansal kararlarında yetki sahibi/sahipleri kim/kimlerdir?

- Finansal kararlar finansman departmanının sorumluluğundadır
 Finansal kararlar muhasebe departmanının sorumluluğundadır
 Finansal kararlar yöneticinin sorumluluğundadır
Diğer..... (Lütfen belirtiniz)

10. Finansal işlemlerinize ilgili olarak aşağıdakilerden hangisi durumunuzu açıklar?

- Planlama yapmam, duruma göre hareket ederim (12. soruya geçiniz)
 Planlama yaparım ancak şartlara göre planlamadan vazgeçerim
 Planlama yaparım ve sürekli olarak bağlı kalırım

11. Bir finansal planınız varsa bunu kim hazırlamaktadır?

- Finansman Departmanı Muhasebe Departmanı
 Yönetici/Ortaklar Diğer.....

12. Yatırım yapmaya karar verdiğinizde bu kararı nasıl alırsınız?

- Çevremde bu işi yapanları takip ederek
 Fuarlara katılarak
 Piyasayı takip ederek
 Diğer.....

13. Yatırım yapmaya karar verdiğinizde bu yatırımın karlı olmayaacağını nasıl belirlersiniz?

- Pazardaki rakiplerimin benzer yatırımlarını incelerim
 Yatırımın geri ödeme süresini kabaca hesaplarım
 Yatırımın başladığı andan bitişine kadar geçen sürede tüm etkenleri değerlendirmeye alan bir finansal analiz yaparım/yaptırırım
 Diğer..... (Lütfen belirtiniz)

14. Firmanızın finansman ihtiyacını nasıl karşıladığınızı önem derecesine göre sıralayınız. (1: İlk başvuracağınız kaynak ►...2►...3►...4►5►6: Son başvuracağınız kaynak)

- Özkaynaklar ile
 Akraba/arkadaşlardan
 Borçlanma ile (kredi ve finans kuruluşlarından)
 Satıcı borçlan (ticari borçlar)
 Sermaye piyasası yoluyla
 Hibe/Devlet Desteği

15. Yatırımlarınız için veya başka nedenlerden dolayı kredi başvurusunda bulundunuz mu?

- Evet Hayır (18. soruya geçiniz)

16. Kredi başvurusunda bulunduysanız onay çıkmamış bir başvurunuz oldu mu?

- Evet Hayır

17. Cevabınız evet ise sebebini belirtiniz.

- Teminat yetersizliği
 Özkaynak yetersizliği
 Mali verilerdeki olumsuzluklar
 Günün koşullarında riskli sektör algısı
 Geçmiş dönemdeki olumsuz sicil kayıtları
Diğer..... (Lütfen belirtiniz)

18. Faaliyet gösterdiğiniz sektörün sizce en önemli sorununu nasıl tanımlarsınız?

- Personel ihtiyacı Finansman
 Pazarlama Altyapı
 Girdi maliyetleri Devlet desteği

Diğer:..... (lütfen belirtiniz)

19. Devlet desteklerinden (TÜBİTAK, KOSGEB...vb) yararlanıyor musunuz?

- Evet Hayır (21. soruya geçiniz)

20. Destek projesi kim tarafından hazırlanmıştır?

- Firma personeli Dış danışman

21. Aşağıdaki nedenlerden hangisi/hangileri devlet desteklerine başvuramama kararınızda önemlidir?

	Önemli	Önemli Değil
Her sektöre destek verilmemesi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Evrak işlemlerinin karmaşık, çok ve uzun bir süreç gerektirmesi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
İlgili kurumlar tarafından yeterince bilgilendirme yapılmaması	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verilen destek miktarlarının yetersiz olması / ihtiyacı karşılamaması	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Proje hazırlamanın çok detaylı olması ve uzun sürelere ihtiyaç duyulması	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
İş planı hazırlarken özel danışmanlık desteklerine başvurulması ve bu hizmetin masraflı olması	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Başvuru değerlendirme süresinin çok uzun olması	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Finansal terim ve hesaplamalar konusunda yetersiz olunması	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
İlgili devlet desteklerine ihtiyaç duyulmaması	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Diğer:..... (lütfen belirtiniz)

22. Aşağıda konular ile ilgili "bilgi sahibi olmak/destek alabilmek/yetkinlik sahibi olmak" açısından değerlendirmeniz ne olur?

	Faydalı olur	Faydalı olmaz
Firmanızın mali durumunu özet olarak görebilmek	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Firmanızın ticarî alacaklarını ve borçlarını dikkate alarak yeni işlemlere karar verebilmek	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mevcut mali yapınıza göre ne kadar kredi çekebileceğinize karar verebilmek	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mevcut mali yapınıza göre ne kadar vadeyle kredi çekebileceğinize karar verebilmek	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Firmanızla ilgili finansal analizler yapabilmek	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Proje düşünceleriniz için yatırım analizleri yapabilmek	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Proje düşünceleriniz için karlılık analizleri yapabilmek	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Projeleriniz için maliyet analizleri yapabilmek	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Yürüttüğünüz projelerle ilgili ara raporlara sahip olmak	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Banka kredi başvurularından önce, kredi yeterliliğiniz hakkında bilgi sahibi olmak	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Firmanızın mali durumunu grafikler halinde görebilmek	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Devlet desteklerine başvurulduğunda gerekli finansal plan çalışmalarını yapabilmek	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

23. Yukarıda ifade edilen başlıklarda sizlere yardımcı olacak, **ücretsiz** bir finansal fizibilite otomasyonu için düşünceniz ne olur?

- Gereksiz (Neden?)
 Kullanmam (Neden?)
 Kararsızım
 Olursa kullanırım
 Kesinlikle kullanırım

24. Bu tür bir otomasyondan başka hangi finansal konularda yararlanmak isterdiniz? (Lütfen belirtiniz)

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

Katılımınız İçin Teşekkür Ederiz

ÖZGEÇMİŞ

Halilibrahim ŞAHİN, 12.12.1992 tarihinde Trabzon İli Ortahisar İlçesi'nde doğdu. 2006 yılında Özdil İlköğretim Okulu'nu; 2010 yılında Özdil Çok Programlı Lisesi'ni; 2016 yılında da Giresun Üniversitesi - Görele Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu'nda Bankacılık ve Finans Bölümü'nü bitirdi. 2016 yılında Karadeniz Teknik Üniversitesi - Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalında tezli yüksek lisans programına başladı.

ŞAHİN, bekar olup, İngilizce bilmektedir.

