

TR21 Bölgesinde Faaliyet Gösteren Firmaların Faaliyetlerinin ve Büyümesinin Önündeki Engellerin Analizi

Rasim Yılmaz

Namık Kemal Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü

Özet: Bu çalışmada Tekirdağ, Kırklareli ve Edirne illerinden oluşan TR21 bölgesindeki işletmelerin faaliyetlerinin ve büyümesinin önündeki engeller analiz edilmiştir. Anket sonuçları TR21 bölgesindeki firmalar büyümelerini en çok destekleyecek ilk üç faktör olarak “finansmana erişimde kolaylığa”, “daha iyi kalitede işgücünün varlığına” ve “daha fazla üretim kapasitesine” işaret etmektedir. Finansal konuların işletme faaliyetleri ve büyümesi üzerindeki engel derecesi konusunda bir sıralama yapılırsa sırasıyla “yüksek faiz oranları, uzun vadeli krediye erişim, finansman bulma ve ortak bulma” şeklinde olduğu tespit edilmiştir.

Ekonometrik çalışmanın sonuçları göstermektedir ki TR21 bölgesinde yüksek faiz oranları tüm ölçekteki işletmeler için sorun niteliğindedir. Bununla birlikte yabancı ortaklı firmalar ve ihracatçı işletmeler için yüksek faiz oranları bir kısıt olarak görülmemektedir. Finansmana erişim, uzun vadeli krediye erişim ve ortak bulma problemleriyle karşılaşma olasılığı firmanın ölçeği büyüdükçe, firma ihracatçı oldukça ve çalışma yılı arttıkça azalmaktadır.

Anahtar Kelimeler: TR 21 Bölgesi; Mikro, Küçük, Orta ve Büyük İşletmeler; Firma Büyümesi; Finansal Kısıtlar

JEL Kodları: P49; C51; D92; G31

*Araştırma Namık Kemal Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projesi Destekleri kapsamında desteklenmiştir.

Analysis of Business Constraints in the TR21 Region of Turkey

Abstract: In this study, business constraints of firms in TR21 region (Tekirdağ, Kırklareli, and Edirne provinces) were analyzed. Survey results indicate that “ease of access to finance”, “better quality of the existence of labor force” and “more production capacity” are the most important three factors supporting growth of firms in TR21 region. When financial issues are more deeply analyzed, survey results show that firms in TR21 region don’t see access to finance, access to long term credit, and access to non-bank financing much as an obstacle while they see high interest rates as the most important obstacle to their business activities and growth. Order of the obstacles from greater to smaller are the following: “high interest rates, access to long term credit, access to finance, and access to on-bank financing.”

Results of the econometric study indicate that high interest rates are problem for firms in all sizes in TR21 region. However, high interest rates are not seen as a constraint by exporters and foreign partnership firms. Possibility of encountering problems of access to finance, access to long term credit, and access to non-bank financing is lower for exporters, larger sized firms, and older firms.

Keywords: TR21 Region, Micro, Small, Medium, and Large-Size Enterprises; Firm Growth; Financing Constraints

JEL Codes: P49; C51; D92; G31

1. Giriş

Birçok ekonomide küçük ve orta ölçekli işletmeler gerek toplam işletmeler içinde gerekse toplam istihdam içindeki pay bakımından önemli yer tutmaktadır. Birçok ülkede 250 çalışan sayısına kadar olan işletmelerin imalat sanayi toplam istihdamı içindeki payı %60'lardan fazladır. Bu bakımdan küçük ve orta ölçekli işletmeler özel sektör yönlü bir büyüme için önem teşkil etmektedirler.

KOBİ'lere yönelik politika önerileri küçük ve orta boy işletmelerin inovasyonun ve büyümenin motor

güçleri olduğuna, daha emek-yoğun olduklarından dolayı yoksulluğu azaltıcı etkilerinin olacağına, kurumsal ve piyasa eksiklikleri engelleri ile karşı karşıya olduklarına dikkat çekmektedir. Bununla birlikte ülkeler arası ve mikro-ekonomik çalışmalar, imalat sanayi içinde küçük ve orta boy işletmelerin daha fazla pay aldığı ülkelerin daha hızlı büyüdüğüne veya yoksulluk oranlarının daha hızlı düştüğüne dair bir bulguya ulaşamamışlardır. Diğer bir deyişle, küçük, orta ve büyük ölçekli işletmeler ile ekonomik kalkınma arasında güçlü bir ilişki tespit edilememiştir. Bununla birlikte, ülkeler arası çalışmalar işletmelerin faaliyetlerini sürdürdükleri kurumsal ve iş ortamının ekonomik

kalkınma için önemli bir faktör olduğuna işaret etmektedirler.

İyi tanımlanmış sahiplik hakları, hükümetin veya tarafların birbirleriyle olan karşılıklı ilişkilerinde keyfi uygulamalarına karşı koruma, iş sözleşme hükümlerinin uygulanmasının efektif olarak yürütülebilmesi, rekabetçi ürün, emek ve sermaye piyasaları, işletme piyasasına giriş ve çıkışların görece olarak kolay olması gibi faktörler iş ortamı hakkında bilgi vermektedir. Firma kuruluş maliyetleri yeni firma kuruluşlarını ve ekonomik büyümeyi engellerken, sahiplik haklarının korunması ve finansal erişimi kolaylaştıran düzenlemeler yeni firma kuruluşlarını ve ekonomik büyümeyi teşvik etmektedir (Klapper, Laeven ve Rajan, 2006). Bu durumun güzel bir örneği İtalya ve İngiltere'deki küçük ve orta boy işletmelerin 2000'li yılların başındaki karşılaştırması olabilir: İtalya'da firma kuruluş maliyetleri yüksek ve KOBİ'ler yaşlı, düşük verimliliğe ve büyümeye sahipken İngiltere'de KOBİ'lerin piyasa payı ve piyasaya giriş ve çıkış engelleri düşüktür. Bu ise bu iki ülkenin ekonomik büyümelerine yansımış ve İngiltere daha yüksek ekonomik büyüme rakamları kaydetmiştir (Beck, 2007).

KOBİ'lere yönelik politika önerileri a) işletmeciliği ve tüm ölçekteki işletmeleri etkileyecek iş ortamı reformlarına b) ve ayrıca KOBİ'lerin finansal kısıtlarını ortadan kaldıracak önerileri kapsamalıdır. Diğer bir deyişle, sadece küçük işletmelere yönelik sübvansiyonel politika önerileri yetersiz olacak bu tür politikaların iş ortamını iyileştirici politikalarla da desteklenmesi gerekmektedir.

1.1. Firmaların Faaliyetlerinin ve Büyümelerinin Önündeki Engeller

Firmaların büyümesinin önündeki engeller içsel ve dışsal engeller olarak iki ana sınıfta incelenebilir. Dışsal engeller firmanın kendi dışından kaynaklanan problemlerken, içsel engeller firmanın kendi içinden kaynaklanan problemlerdir. Firmalar içsel engellerini en aza indirebildikleri ve dışsal engellerin üstesinden gelebildikleri ölçüde başarıya ulaşabilirler.

Firmalar içsel ve dışsal engellerin kaldırılması konusunda yardıma muhtaç olabilirler. İçsel engeli olan firmaların bazıları yeterli eğitim ve finansman desteği ile bu engellerin üstesinden gelebilirken, dışsal engellerden bazıları da engellerin kaldırılması veya firmalara bu engellere karşı

adaptasyon eğitimleri ve destekleri verilmesi sayesinde üstesinden gelinebilir.

Finansal Engeller

Firmaların faaliyetlerinin ve büyümesinin önündeki en önemli dışsal engellerden birisi finansal engellerdir. Finansman bulma, yüksek faiz oranları, uzun vadeli krediye erişim ve ortak bulma (öz-sermaye ortağı) başlıca finansal engellerdendir. Yüksek faiz oranları ve finansmanda yaşanan sıkıntılar işletmelerin büyümelerini finanse edememelerine ve dolayısıyla büyüyememelerine yol açacaktır.

Düşük Kapasite Kullanımı

Talep yetersizliği nedeniyle oluşacak düşük kapasite kullanımı firmaların faaliyetlerinin ve büyümelerinin önündeki önemli engellerden bir tanesidir. Talep koşullarındaki değişimlere bağlı olarak işletmelerin gelirleri de değişim gösterecektir. Özellikle mikro ve küçük ölçekli işletmeler talep koşullarına oldukça duyarlıdır.

İdari Düzenleme, Kısıtlama ve Uygulamalar

Firmaların faaliyetlerinin ve büyümesinin önündeki dışsal engellerden bir diğeri idari düzenleme, kısıtlama ve uygulamalardır. Bu idari düzenleme, kısıtlama ve uygulamalar yüksek vergiler, çevreyle ilgili düzenlemeler, kalite standartları, işçi sendikaları ve iş kanunu uygulamaları, katı rekabet kuralları ve ithalat kısıtlamaları şeklinde sıralanabilir.

Yerleşim ve Altyapı Problemleri

Firmaların faaliyetlerinin ve büyümesinin önündeki dışsal engellerden bir diğeri yerleşim ve alt yapı problemleridir. Firmanın üretim yaptığı yer kümelenmelerin dışında veya kırsal da ise bu durum çeşitli lojistik problemlere yol açacaktır. Ayrıca firmanın üretim yaptığı yerdeki elektrik kesintisi gibi altyapı problemleri de üretimde aksamalara yol açacaktır.

Teknolojik Gelişmeler ve Kullanılan Makine ve Teçhizat İle İlgili Yaşanan Sıkıntılar

Teknolojik gelişmeler ve kullanılan makine ve teçhizat ile ilgili yaşanan sıkıntılar da firmaların büyümesini dışsal olarak engelleyecektir. Teknolojide yaşanan gelişmeler sonucunda firmanın ürettiği ürün demode hale gelebilir. Eğer firma yeni teknolojileri bünyesine katamazsa ve uyum sağlayamazsa, bu durum işletmenin batmasına dahi yol açabilir.

İşgücü İle İlgili Sıkıntılar

İşgücü ile ilgili sıkıntılar da firmaların büyümesinin önündeki dışsal engellerden bir diğeridir. İşgücü kalitesiyle ilgili yaşanan sıkıntılar, istihdam maliyetleri ve kalifiye işçi bulma konusunda yaşanan sıkıntılar firmaların büyümesini engelleyecektir.

İşçilik giderleri firmaların en önemli maliyet kalemlerinden bir tanesidir. İşçilik maliyetleri firmalara rekabetçi üstünlük sağlayan faktörlerdendir. İşçilik maliyetlerindeki yükselmeler özellikle ihracatçı firmalar için problem yaratır. Örneğin, işçilik maliyetleri tekstil sektöründe en önemli rekabetçi üstünlük sağlayan kalemlerdendir. İşçilik maliyetlerindeki yükselmeler tekstil sektöründe faaliyet gösteren firmaların faaliyetleri ve büyümeleri için önemli bir engel oluşturmaktadır. İşçilik maliyetlerindeki yükselmeler sonucunda tekstil firmaları işçiliğin daha düşük olduğu bölgelere ya da ülkelere üretimlerini kaydırmaktadırlar.

İşgücü ile ilgili yaşanan sıkıntı boyutlarından bir tanesi de kalifiye işgücüdür. Bu durum özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler için problem yaratabilir. Büyük firmalar daha iyi iş güvencesi ve ücret dışı prim ve ikramiyeler sunduklarından dolayı, küçük ve orta ölçekli işletmeler geçerli ücret rakamlarında kalifiye işgücü temininde problem yaşayabilirler. Benzer şekilde kırsal alanlarda ve ilçelerde faaliyet gösteren firmalarda kalifiye çalışan temininde zorluklar yaşayabilir.

Satın Almada Yaşanan Sıkıntılar

Bir firmanın satın almada yaşayacağı sıkıntılar da büyümesini engelleyecektir. Satın alınan hammadde ve yarı mamullerin kalitesinde ve tedarikinde yaşanacak sıkıntılar firmaların faaliyetlerini ve büyümesini olumsuz şekilde etkileyecektir.

Pazarlama ve Satış Problemleri

Pazarlama ve satışta yaşanan problemler firmaların gelişimini etkileyen önemli faktörlerdir. Pazarlama ve satışta yaşanan problemler yurtiçi ve yurtdışı pazarın daralmasından veya kriz ortamında olmasında kaynaklanabildiği gibi firma bazlı olabilir. Gelişmiş pazarlama kabiliyeti eksikliği, pazar araştırması ve çalışmalarının yetersizliği, piyasa istihbaratına erişimde yaşanan sıkıntılar, ihracat fuarlarına ve diğer faaliyetlere katılamama, eğitim ve danışmanlık hizmetlerini alamama gibi faktörler firma bazlı problemlerdir. Firmanın ürün fiyatlandırması konusundaki hareketleri de firmanın büyümesini engelleyebilir.

Lojistikte Yaşanan Problemler

Firmaların büyümesinin ve faaliyetlerinin önündeki engellerden bir diğeri de üretilen mamullerin son kullanıcılara ulaştırılmasında lojistikte yaşanan sıkıntılar olabilir. Nakliyat ve dağıtımda yaşanan sıkıntılar firmaların büyümesini engelleyecektir. Lojistikte yaşanan problemler firma bazlı olabildiği gibi petrol fiyatları, gümrüklerde yaşanan sıkıntılar gibi firma dışı kaynaklı da olabilir.

İnovasyon Gerçekleştirememe

Firmaların büyümesinin önündeki içsel engellerden bir diğeri ise firmanın inovasyon gerçekleştirilememesi olabilir. Süreç iyileştirme, paketleme ve etiketleme, üretkenlik problemleri firmaların büyümelerini engelleyecektir.

1.2. Ampirik Çalışmaların Sonuçları

Firmaların faaliyetlerinin ve büyümelerinin önündeki engeller konusundaki ampirik çalışma sonuçları incelendiğinde aşağıdaki sonuçlara ulaşıldığı görülmektedir:

Ayyagari, Demirgüç-Kunt ve Maksimoviç (2006) çalışmaları faaliyetleri ve büyümeleri bakımından küçük ve orta ölçekli işletmelerin büyük ölçekli işletmelere göre daha fazla engelle karşı karşıya olduklarını ve bu engeller arasında finansal hizmetlere erişim engelinin en önemli engel olarak ortaya çıktığını göstermektedir.

Beck ve Demirgüç-Kunt (2006) finansal engeller konusundaki çalışmaları şunları ortaya koymuştur. Büyük çoğunluğu kalkınmakta ve geçiş ekonomisi olan 71 ülkeyi kapsayan Yatırım Ortamı Anketi, KOBİ'lere iş çevresi ile ilgili faaliyetlerinin ve büyümelerinin önündeki temel engelleri sorgulamıştır. Rapor edilen engeller olarak şunlar görülmektedir: finansman maliyeti, vergi oranları, makroekonomik istikrarsızlık, ekonomi politikalarının belirsizliği, yolsuzluk, hırsızlık, finansmana erişim, anti-rekabet uygulamaları, enerji kesintileri, çalışanların kabiliyetleri, yasal sistem, ticari düzenlemeler, lisanslama ve faaliyet izinleri, ulaşım, telekomünikasyon.

İş ortamına yönelik kısıtlar arasında finansmana erişim ve finansmanın maliyeti en fazla oy alan kısıtlar olarak göze çarpmaktadır. Anket kapsamındaki KOBİ'lerin %35'i temel büyüme kısıtı olarak finansman maliyetini göstermişlerdir. Anket kapsamındaki KOBİ'lerin %30'u finansmana erişim temel kısıt olarak göstermiştir. Küçük ölçekli

firmalar, orta ölçekli ve büyük ölçekli firmalardan daha yüksek oranda engel olarak finansal kısıtları bildirmişlerdir. Küçük, daha genç ve ulusal firmalar daha yüksek oranda engel olarak finansal kısıtları bildirmişlerdir. Küçük ölçekli bir firmanın finansmanı temel engel olarak belirtmesinin olasılığı %39 olarak bulunmuşken, bu oran orta ölçekli firmalarda %36 ve büyük ölçekli firmalarda ise %32 olarak bulunmuştur.

Küçük ölçekli firmalar yatırım finansmanı ihtiyaçlarının %10'nundan daha azını banka kredisi ile karşılarken, bu oran büyük ölçekli firmalarda %20'den fazla olmuştur. Küçük ölçekli firmalar, daha büyük ölçekli işletmelere göre yatırımlarının daha büyük bir kısmını özsermaye ve enformel finans ile karşılamak zorunda kalmaktadırlar. Büyük ölçekli firmaların %30'u yeni yatırımlarını finanse ederken banka finansmanını kullanırken, bu oran küçük ölçekli firmalarda %12'dir. Ayrıca, teminat gereksinimi, banka kırtasiyesi, faiz ödemeleri, özel ilişkileri kullanma ihtiyacı bakımından küçük ölçekli firmalar büyük ölçekli firmalara göre daha fazla engelle karşı karşıyadırlar. Özellikle ihracat, leasing, uzun vadeli finansman kısıtları firma büyümesi açısından küçük ölçekli işletmeler açısından daha fazla engel teşkil etmektedir.

Beck, Demirgüç-Kunt ve Maksimovic (2008) çalışmalarında, daha yüksek kurumsal kalkınmışlığa sahip olan ülkelerdeki firmaların finansmana erişimi engel olarak gösterme oranı daha düşük kurumsal gelişmişliğe sahip ülkelere önemli derecede az bulunmuştur. Sahiplik haklarının daha iyi korunduğu ülkelerdeki küçük ölçekli firmaların dış finansmana erişim gücünün büyük ölçekli firmalardan daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Uganda'daki 105'i imalat sanayi firması olmak üzere toplam 265 firmadan oluşan bir örneklem üzerinde anket uygulayan Ishengoma ve Kappel (2008) mikro ve küçük işletmelerin büyüme potansiyelinin finansman kaynaklarına erişim, yüksek vergiler ve pazara ulaşım eksikliği tarafından negatif olarak etkilendiği sonucuna varmışlardır.

90 ülkedeki 56.000 firmaya ait verileri kullanan Reyes, Hallward-Driemeier ve Pages (2009) firma ölçekleri arasında finansmana erişimden en çok küçük ölçekli işletmelerin fayda sağladığı sonucuna varmışlardır. Finansman kaynaklarına erişim ve yatırım ve büyüme arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur.

Nijerya'daki küçük ölçekli firmaların büyümesinin önündeki faktörleri inceleyen Okpara ve Wynn (2007), küçük ölçekli firmaların büyümesinin önündeki engellerin en önemlisinin finansal destek eksikliği olduğu sonucuna varmışlardır. Bunun yanında başarısız yönetim, sermaye eksikliği, yolsuzluk, altyapı eksikliği ve ticari defter tutma eksiklikleri de Nijerya'daki küçük ölçekli firmaların büyümesinin önündeki engeller arasında öne çıktığı tespit edilmiştir.

İsrail'in merkezi yerlerinde ve kırsal yerlerinde faaliyet gösteren 100 küçük ölçekli işletmeden oluşan bir örneklem üzerine çalışan Felsenstein ve Schwartz (1993), kırsal bölgelerde faaliyet gösteren firmaların ekonomik büyümesinin önündeki en önemli engelin firmaların lokasyonu olduğu sonucuna varmışlardır. Araştırmacılar firmaların kuruluş aşamasında işletme sahibinin kişisel yeteneklerinin, operasyon aşamasında ise işletme sahibinin kişisel yeteneklerinin ve işletmenin faaliyet gösterdiği alanın sermaye, pazarlama ve bürokratik engellerin üstesinden gelinmesinde önem taşıdığı sonucuna varmışlardır. Bunun yanında işletmenin ölçeği büyüdükçe sermaye, pazarlama ve bürokratik engellerin üstesinden gelinmesinin kolaylaştığı tespit edilmiştir.

1.3. Bölgeler Arası Farklılıklar

Ekonomik büyümeyi sağlayan aktörlerinin ekonomik büyümeleri doğrudan ekonomik büyümeyi etkileyecektir. Dolayısıyla ekonomik büyümeyi sağlayan aktörlerin büyümelerini engelleyecek faktörler ekonomik büyümeyi etkileyecektir. Benzer şekilde bir bölgenin ekonomik büyümesini sağlayan aktörlerin karşılaştıkları problemler ve engeller o bölgenin ekonomik büyümesini etkilemektedir.

İş çevresi engelleri işletmenin büyüklüğünün dışında faaliyet gösterilen sektöre ve bölgeye göre de değişiklik gösterebilir. Uzun vadeli finansman kaynaklarına erişim bir sektörde/bölgedeki küçük ölçekli firmalar için problem oluştururken diğer bir sektörde/bölgede faaliyet gösteren küçük ölçekli işletmeler için engel oluşturmayabilir. Bir sektörde/bölgede engel olarak gösterilen faktörler, diğer bir sektörde/bölgede faaliyet gösteren işletmeler için engel olarak gösterilmeyebilir. Bu durum, iş çevresi engellerinin KOBİ'lerin performansı üzerindeki etkilerini incelerken firmaların faaliyet gösterdikleri

sektörü/bölgeyi de dikkate almayı gerektirmektedir.

Diğer yandan iş çevresi engelleri bölgeden bölgeye de değişiklik gösterebilir. Türkiye genelini kapsayan çalışmaların temel problemi, o bölgeye has bazı problemleri kaçırabilmeleri riskidir. Nitekim her bölgenin kendine has bazı özellikleri vardır. Bu özellikler bölgeden bölgeye değişim göstermektedir. Benzer şekilde her bölgenin karşı karşıya olduğu fırsat ve tehditler de farklılık gösterir. Belirli bir bölgede faaliyet gösteren firmaların Türkiye genelinde faaliyet gösteren firmalarla benzer problemleri olduğu gibi kendilerine özgü problemleri de olabilir. Firmaların faaliyetlerinin ve ekonomik büyümelerinin önündeki engeller bölgeden bölgeye farklılık gösterebilir. Farklı bölgelerdeki küçük ölçekli işletmelerin bildirecekleri engeller birbirinden farklı olabilir. Örneğin bir bölgedeki küçük ölçekli firmalar uzun vadeli finansmana erişimi temel engel olarak gösterirken, diğer bir bölgedeki firmalar uzun vadeli finansmana erişimi temel engel olarak göstermeyebilir. Bu durum, KOBİ'lerin faaliyetleri ve büyümeleri önündeki engelleri incelerken bölgesel farklılıkları dikkate almayı gerektirmektedir.

Bölgeler arasındaki farklılıkları dikkate alan Avrupa Birliği'nin yeni kalkınmacılık anlayışı bölgesel farklılıkları dikkate almakta ve kalkınmaya bölgesel açıdan bakmaktadır. Yeni kalkınmacılık anlayışı her bölgenin kendi dinamiklerine göre hareket etmesi prensibini benimsemiştir. Bu ise bölgenin ayrıntılı analizini gerektirmektedir. Bu çalışma söz konusu bu faktörleri dikkate almış ve bölgesel bir çalışmaya odaklanmıştır. Bu çalışmada Tekirdağ, Kırklareli ve Edirne illerinden oluşan TR21 bölgesindeki işletmelerin faaliyetlerinin ve büyümesinin önündeki engeller analiz edilmiştir.

2. Gereç ve Yöntem

Tekirdağ, Kırklareli ve Edirne illerinden oluşan TR21 bölgesinde faaliyet gösteren firmaların faaliyetlerinin ve ekonomik büyümelerinin önündeki engellerin analiz edildiği bu çalışmada temel araştırma yöntemi anket yöntemidir.

Tablo 1: İşletmenin Büyümesini Destekleyen Faktörler

Daha iyi kalitede işgücü varlığı	106
Daha fazla üretim kapasitesi	110
Finansmana erişimde kolaylık	135
Daha katı rekabet kuralları ve ithalat kısıtlamaları	21
Gelişmiş pazarlama kabiliyeti	35
Firmanın geliştirilmesi için eğitim ve danışmanlık hizmetlerinin varlığı	28
Diğer	15
Toplam	450

Çalışmaya esas teşkil edecek anket "firma faaliyetlerinin önündeki engeller anketidir". Firma faaliyetlerinin önündeki engeller anketindeki sorular araştırmanın tüm hipotezlerini test etmeye yönelik olacaktır.

Araştırma kapsamında Tekirdağ, Kırklareli ve Edirne merkez ve ilçelerinde faaliyet gösteren 270 mikro, küçük, orta ve büyük işletme ile görüşülmüş, bu işletmelerden kredi kullanan 150 mikro, küçük, orta ve büyük işletmeye anket uygulanmıştır. Araştırmaya dahil edilecek işletmeler Ticaret ve Sanayi Odalarının listelerinden bilgisayar marifetiyle rastsal olarak örnekleme dahil edilmiştir (tesadüfi örnekleme yöntemi). Anketlerin dağılımı şu şekildedir: Tekirdağ merkez ve ilçelerinde 70, Edirne merkez ve ilçelerinde 50, Kırklareli merkez ve ilçelerinde 30 firma buldukları yerleşim yerinde ziyaret edilerek yüz yüze anket görüşmesi yapılarak anket uygulanmıştır.

2.1. İşletmelerin Büyümesini Destekleyen Faktörler

Anket kapsamındaki işletmelere işletmelerinin büyümesini en çok destekleyen üç faktör sorulmuştur. Örneklemedeki firmalar işletmelerinin büyümesini destekleyen en önemli faktör olarak "finansmana erişimde kolaylığı" göstermişlerdir. İkinci önemli faktör olarak "daha iyi kalitede işgücünün varlığı" gösterilmiştir. Üçüncü önemli kısıt olarak "daha fazla üretim kapasitesi" ifade edilmiştir.

2.1. Finansal Konuların İşletmelerin Faaliyetleri ve Büyümeleri Üzerindeki Etkisi

Şirketlerin yöneticilerine işletmelerinin faaliyetlerinde ve işlerinin büyümesinde çeşitli finansal konuların ne kadar problem oluşturdukları daha yüksek puanların daha yüksek problemi ifade ettiği 1-4 arası skalada sorulmuştur. Sorulan finansal konular; finansman bulma, yüksek faiz oranları, uzun vadeli krediye erişim ve ortak bulmadır.

Tablo 2: Yüksek Faiz Oranlarının İşletme Faaliyetlerini ve Büyümesini Engelleme Derecesi

	Toplam Firma Sayısı	Yüzde (%)
Engel Değil	5	0,03
Fazlaca Engel Değil	10	0,07
Engel	59	0,39
Fazla Engel	76	0,51
Toplam	150	1,00

Finansal kısıtlar olarak Dünya Bankasının World Business Environment Survey-2000 (Dünya İş Ortamı Anketi) anketindeki finansal kısıtlar kullanılmıştır. World Business Environment Survey, 2008 yılında Türkiye'nin de aralarında bulunduğu yirmi dokuz ülkede Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) ve Dünya Bankası (WB) tarafından ortaklaşa "İş Ortamı ve İşletme Performansı Anketi" (BEEPS) adıyla tekrarlanmıştır. Adı geçen anket Türkiye'de 2008 yılı Nisan ayı ile 2009 yılı Ocak ayı arasında 1152 firmaya uygulanmıştır. Anket uygulanan firmaların 903 tanesinin imalat, 13 tanesinin inşaat, 236 tanesinin ise hizmet sektöründe faaliyet göstermektedir. Türkiye örneği kullanılarak yapılan tahminler firmanın ölçeği büyüdükçe firmaların krediye erişim olasılığının arttığını ve mikro ve küçük ölçekli firmaların krediye erişiminin orta ve büyük ölçekli firmalara kıyasla belirgin şekilde kısıtlı bulunduğunu göstermektedir (Kurul ve Tiryaki, 2014).

Anket kapsamındaki işletmelerin sadece %3'ü yüksek faiz oranlarının işletme faaliyetlerinin ve

büyümesinin önünde engel olarak görmezken, işletmelerin %97'si yüksek faiz oranlarını işletme faaliyetlerinin ve büyümelerinin önünde engel olarak görmektedirler. İşletmelerin yarısından fazlası (%51) yüksek faiz oranlarını işletmelerinin büyümesinin önünde önemli bir engel olarak görmektedirler.

İnceleme kapsamındaki firmaların %37'si finansman bulmayı işletmelerinin büyümesinin önünde fazlaca bir engel olarak görmektedirler. Finansman bulmayı işletmelerinin faaliyetlerinin ve büyümesinin önünde engel olarak görenlerin oranı %21 seviyesinde kalmıştır.

Finansman bulma konusunda olduğu gibi, uzun vadeli krediye erişimi fazlaca engel olarak görmeyen firmaların oranı %38 olarak gerçekleşmiştir. Diğer yandan işletmelerin %61'i uzun vadeli krediye erişimi işletme faaliyetlerinin ve büyümelerinin önünde engel veya fazlaca engel olarak görmektedir.

Tablo 3: Finansman Bulmanın İşletme Faaliyetlerini ve Büyümesini Engelleme Derecesi

	Toplam Firma Sayısı	Yüzde (%)
Engel Değil	23	0,15
Fazlaca Engel Değil	33	0,22
Engel	63	0,42
Fazla Engel	31	0,21
Toplam	150	1,00

Tablo 4: Uzun Vadeli Krediye Erişimin İşletme Faaliyetlerini ve Büyümesini Engelleme Derecesi

	Toplam Firma Sayısı	Yüzde (%)
Engel Değil	17	0,11
Fazlaca Engel Değil	41	0,27
Engel	56	0,37
Fazla Engel	36	0,24
Toplam	150	1,00

2.2. Ekonometrik Model

2.2.1. Ekonometrik Modeldeki Değişkenler

Bu çalışmada, firma karakteristiklerinin finansman kısıtları üzerindeki etkisini analiz etmek için 5 değişken kullanılmıştır. Örneklemimiz 150 küçük, orta ve büyük ölçekli firmaya ait verileri içermektedir. Örneklemdeki 150 firmaya ait kesit veri (cross-section data) kullanılarak, aşağıdaki model Sabit Etkiler Logit (Fixed Effect Logit) yöntemiyle tahmin edilmiştir.

$$\text{Prob}(y_i = 1) = \frac{\exp(x_i'\beta + \alpha_i)}{1 + \exp(x_i'\beta + \alpha_i)} \equiv \Lambda(x_i'\beta + \alpha_i)$$

$$x_i' = \beta_1 + \beta_2 \text{BÜYÜKLÜK}_i + \beta_3 \text{YABANCIORTAK}_i + \beta_4 \text{İHRACAT}_i + \beta_5 \text{ÇALIŞMAYILI}_i$$

Bağımlı değişken y_i , dört ayrı değişken tarafından temsil edilmektedir. Modeldeki i alt simgesi belli bir değişkene ait i 'nci firmanın gözlemlenen değerini ifade etmektedir. α_i , i firmasına ait firmaya özgü etkileri temsil etmektedir.

Bağımlı Değişkenler

Yüksek faiz oranları, finansmana erişim, uzun vadeli krediye erişim ve ortak bulma çalışmamızdaki bağımlı değişkenlerdir. Dört ayrı bağımlı değişken için dört ayrı model geliştirilmiştir. Eğer bu kısıt firma tarafından firmanın faaliyetleri ve büyümesi açısından engel veya fazlaca engel olarak görülüyorsa 1 değeri almakta, aksi takdirde (engel değil ve fazlaca engel değil) 0 değeri almaktadır.

Bağımsız Değişkenler

BÜYÜKLÜK: BÜYÜKLÜK değişkeni "firmanın büyüklüğünü" temsil etmektedir. BÜYÜKLÜK değişkeni bir kukla değişkendir. Firma mikro işletme ve küçük ölçekli işletme ise 1, orta ve büyük ölçekli işletme ise 0 değeri almaktadır. Bu değişken yardımıyla firma ölçeğinin finansal kısıt üzerindeki etkisi test edilecektir.

YABANCIORTAK: YABANCIORTAK değişkeni "firmanın yabancı ortağının varlığını" temsil etmektedir. YABANCIORTAK değişkeni bir kukla değişkendir. Firmanın yabancı ortağı varsa 1, firmanın yabancı ortağı yoksa 0 değeri almaktadır. Bu değişken yardımıyla yabancı ortağın varlığının finansal kısıt üzerindeki etkisi analiz edilecektir.

İHRACAT: İHRACAT değişkeni "firmanın ihracatının varlığını" temsil etmektedir. İHRACAT değişkeni bir kukla değişkendir. Firma ihracat yapıyorsa 1, ihracat yapmıyorsa 0 değeri almaktadır. Bu değişken yardımıyla ihracat yapmanın finansal kısıt üzerindeki etkisi analiz edilecektir.

ÇALIŞMAYILI: ÇALIŞMAYILI değişkeni "firmanın kuruluşundan itibaren çalışma süresini" temsil etmektedir. Bu değişken yardımıyla firma çalışma yılının finansal kısıt üzerindeki etkisi analiz edilecektir.

2.2.2. Tahmin Sonuçları

Ekonometrik çalışmanın sonuçları aşağıdaki tabloda verilmiştir. Ampirik bulgular incelendiğinde, ekonometrik çalışmanın sonuçları göstermektedir ki TR21 bölgesinde yüksek faiz oranları tüm ölçekteki işletmeler için sorun niteliğindedir.

Tablo 5: Firma Karakteristiklerinin Finansman Kısıtı Üzerindeki Etkisi

	Yüksek Faiz Oranları	Finansmana Erişim	Uzun Vadeli Krediye Erişim	Ortak Bulma	
BÜYÜKLÜK	0.0124	-0.1406	0	-0.1649	-0.1658
Standart Hata	0.0158	r	0.0741	0.0654	0.0443
P-Değeri	0.4249	0	0,0000	0,0000	0.0013
YABANCIORTAK	-0.1259	-0.0058	-0.0054	-0.0054	-0.0049
Standart Hata	0.0664	0.0634	0.0735	0.0735	0.0439
P-Değeri	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
İHRACAT	0.0034	-0.0045	-0.0051	-0.0051	-0.0043
Standart Hata	0.0054	0.0024	0.0035	0.0035	0.0039
P-Değeri	0,3894	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
ÇALIŞMAYILI	0.2312	-0.5321	-0.4183	-0.4183	-0.3241
Standart Hata	0.0427	0.0923	0.0561	0.0561	0.0493
P-Değeri	0,2373	0,0006	0,0011	0,0011	0,0000
Gözlem Sayısı	150	150	150	150	150
Log Likelihood	-15,345	-14,589	-16,245	-16,245	-17,321
AIC	24,6	23,4	25,4	25,4	26,1

Bununla birlikte yabancı ortaklı firmalar ve ihracatçı işletmeler için yüksek faiz oranları bir kısıt olarak görülmemektedir. Finansmana erişim, uzun vadeli krediye erişim ve ortak bulma problemleriyle karşılaşma olasılığı firmanın ölçeği büyüdükçe, firma ihracatçı oldukça ve çalışma yılı arttıkça azalmaktadır.

3. Sonuç

Anket sonuçları TR21 bölgesindeki firmalar büyümelerini en çok destekleyecek ilk üç faktör olarak “finansmana erişimde kolaylığı”, “daha iyi kalitede işgücünün varlığını” ve “daha fazla üretim kapasitesini” ifade etmişlerdir.

Finansal konular daha derin olarak incelendiğinde, anket sonuçları TR21 bölgesindeki firmaların finansman bulma, uzun vadeli krediye erişim ve ortak bulmayı işletmelerinin faaliyetleri ve büyümesi önünde fazlaca bir engel olarak görmedikleri buna karşın işletmelerinin faaliyetlerinin ve büyümesinin önündeki en büyük finansal engel olarak yüksek faiz oranlarını gördüklerini göstermektedir. Finansal konuların işletme faaliyetleri ve büyümesi üzerindeki engel derecesi konusunda bir sıralama yapılırsa sırasıyla “yüksek faiz oranları, uzun vadeli krediye erişim, finansman bulma ve ortak bulma” şeklinde olduğu tespit edilmiştir.

Ölçekler arasında finansal konular arasında faiz oranlarının işletmelerin faaliyetleri ve büyümesi önünde en önemli engel olma özelliğini koruduğu fakat ölçek büyüdükçe engel olma sıklığının azaldığı diğer bir deyişle faiz oranlarını engel olarak görenlerin sayısının azaldığı görülmektedir.

Firmalar arasında, küçük ölçekli işletmeler orta ve büyük ölçekli işletmelere göre uzun vadeli krediye erişimi daha büyük bir engel olarak derecelendirmişlerdir. Bulunan sonuçlar finansal kısıtlar literatüründe örneğin Schiantarelli (1996) ile tutarlıdır. Bununla birlikte orta ölçekli firmalar küçük ölçekli ve büyük ölçekli firmalara göre yüksek faiz oranlarını daha büyük bir engel olarak derecelendirmişlerdir.

Yabancı ortaklı firmalar ulusal firmalara göre bu faiz oranı ve uzun vadeli krediye erişim kısıtlarını daha önemsiz olarak derecelendirmişlerdir.

Ekonometrik çalışmanın sonuçları göstermektedir ki TR21 bölgesinde yüksek faiz oranları tüm ölçekteki işletmeler için sorun niteliğindedir.

Bununla birlikte yabancı ortaklı firmalar ve ihracatçı işletmeler için yüksek faiz oranları bir kısıt olarak görülmemektedir. Finansmana erişim, uzun vadeli krediye erişim ve ortak bulma problemleriyle karşılaşma olasılığı firmanın ölçeği büyüdükçe, firma ihracatçı oldukça ve çalışma yılı arttıkça azalmaktadır.

Kaynaklar

- Ayyagari, M., Demirgüç-Kunt, A. ve Maksimovic, V. (2008). How Important Are Financing Constraints? The Role of Finance in the Business Environment. *World Bank Economic Review*, 22(3): 483-516.
- Beck, T. (2007). Financing Constraints of SMEs in Developing Countries: Evidence, Determinants and Solutions. <http://www.tilburguniversity.edu/webwijs/files/center/beck/publications/obstacles/financingconstraints.pdf>,
- Beck, T. ve Demirgüç-Kunt, A. (2006). Small and Medium-Size Enterprises: Access to Finance as a Growth Constraint. *Journal of Banking and Finance*, 30: 2931-2943.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A. ve Maksimovic, V. (2008). Financing Patterns Around the World: Are Small Firms Different? *Journal of Financial Economics*, 89(3): 467-487.
- Felsenstein, D. ve Schwartz, D. (1993). Constraints to Small Business Development Across the Life Cycle: Some Evidence from Peripheral Areas in Israel. *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, 5(3): 227-246.
- Ishengoma, E.K. ve Kappel, R. (2008). Business Constraints and Growth Potential of Micro and Small Manufacturing Enterprises in Uganda, GIGA Working Papers 78/2008, GIGA, Hamburg, Germany.
- Klapper, L., Laeven, L. ve Raghuram, R. (2006). Barriers to Entrepreneurship. *Journal of Financial Economics*, 82(3): 521-629.
- Kurul, D.M. ve Tiryaki S. T. (2014). Türkiye’de Firmaların Krediye Erişimi Ne Kadar Kısıtlı? Anket Sonuçlarına Dayalı Bir İnceleme, TCMB Ekonomi Notları, 1-14, 2014/01.
- Okpara, J.O. ve Wynn, P. (2007) Determinants of Small Business Growth Constraints in a Sub-Saharan African Economy. *SAM Advanced Management Journal*, 72(2): 24-31.
- Reyes, A., Hallward-Driemeier, M. ve Pages, C. (2009) Big Constraints To Small Firms' Growth? Business Environment and Employment Growth Across Firms. The World Bank Policy Research Working Papers, The World Bank, Washington D.C..
- Schiantarelli, F. (1996) Financial Constraints and Investment: Methodological Issues and International Evidence. *Oxford Review of Economic Policy*, 12(2): 70-89