



KOBİLGİ

Doc. Dr.
Volkan Demir

Galatasaray Üniversitesi
Muhasebe - Finansman
Anabilim Dalı Öğretim
Üyesi / İşletme
Araştırma ve Uygulama
Merkezi Müdürü
vdemir@gsu.edu.tr



Girişimci KOBİ'lerde yapılan finansal yanlışlar ve Euro Bölgesi'ndeki KOBİ'lerin finansal durumu

Bu ay, yeni kurulan KOBİ'lerin zaman içerisinde yaptığı finansal yanlışlar üzerinde bazı hatırlatmalar yapacağım. Aynı zamanda Avrupa Merkez Bankası tarafından Nisan 2014'te yayımlanan "EURO Bölgesindeki KOBİ'lerin Fon Kaynaklarına Ulaşması" ile ilgili raporundan önemli kesitleri paylaşmaya çalışacağım.

GİRİŞİMCİ KOBİ'LERDE YAPILAN FİNANSAL YANLIŞLAR

Mali Müşaviri ile İlişkisi!

KOBİ'ler şirket olarak kurulduklarında ilk karşılaştıkları meslek mensubu mali müşavirleridir. Bu mali müşavir ile şirketin kuruluşu, sözleşmelerin imzalanması ve çalışmaya başlamasını takiben faaliyetleri devam ettiği sürece birlikte çalışacaklardır. KOBİ patronları ve yöneticileri; mali müşavirleri ile ilişkilerini belirlerken önceliği hizmet ücreti yerine meslek mensubunun sağlayacağı kaliteli hizmete vermeleri gerekmektedir. Çünkü yapılacak yanlışlar veya eksiklikler ileride şirkete daha fazla maliyet olarak dönebilmektedir. Sadece ücret odaklı mali müşavir seçimi; ileride ödenecek vergi ve SGK cezaları, kötü banka ilişkileri gibi sonuçlar doğurabilmektedir. KOBİ'ler mali müşavirlerini; vergi ve SGK işlemlerini yürüten meslek mensubu olarak görmek yerine; belirli dönemlerde toplanıp finansal durumlarını gördükleri, vergi planlamalarını yaptıkları ve şirket ile ilgili stratejileri belirlemelerinde hizmet alacakları kişi ve kuruluşlar olarak gör-

melidirler.

Kayıt dışına Yönelme!

KOBİ'ler kurulduklarında; personel ücretlerini tam göstermeyerek, belgesiz alış veya satışa yönelerek veya başkaca yollarla kayıt dışına yönelebilmektedirler. Aslında iyi analiz edildiğinde kısa sürede büyük riskler alınarak yapılan bu yöneliş, orta vadede işletmeye köklü ve çözülmesi zor sorunlar olarak geri dönebilmektedir. Bu nedenle işletmeler daha yeni kuruluş aşamalarında vergi kanunlarının kendilerine tanıdığı avantajlar dışında başka arayışlara girmemeli ve işletmelerini finansal olarak şeffaf bir şekilde yönetmelidirler.

İşletme Sermayesini Negatife Çeviren Alış ve Satış Politikaları!

Yeni kurulan KOBİ'ler pazarda kendilerine yer edinmek, daha fazla satış yapmak adına, alış ve satış politikalarını zaman zaman dengelemekte zorluk çekmektedirler. Satışta vade uzatımları, taksit seçenekleri ve iskonto politikaları; alış şartları ile dengeli olmadığı sürece işletmenin sürdürülebilirliği tehlikeye girebilmektedir. Bu durum; kârlı ama parasız KOBİ'ler yaratmaktadır.

İşletme Sermayesini İşletmeden Çıkarma!

Muhasebedeki kişilik kavramı burada ön plana çıkmaktadır. KOBİ patronları, kurdukları şirketin elde ettiği nakitlerle kendi kişisel yatırımlarını finanse edebilmektedir. Böylece hem şirketin işletme sermayesi işletmeden çekilmekte hem de şirketin borçlarına

karşı güvence ortadan kalkmaktadır. Bu durum piyasada meydana gelebilecek ufak bir krizde şirketin iflasına kadar gidebilmektedir. Çünkü para genellikle gayrimenkul gibi likit olmayan kişisel varlıklara bağlandığından bu varlıkların değerinde ve anında paraya çevrilmesi zor olabilmektedir.

Maliyetlerini Hesaplayamama!

KOBİ'ler maliyetlerini hesaplayabilme konusunda bazen yeteri kadar özen göstermemektedir. Özellikle hizmet ve mamul üreten KOBİ'lerde maliyetlerin hesaplanması dinamik bir süreç gerektirmektedir. İşletme yönetimi bu dinamikliğin farkına varmazsa maliyetler yönetilemez aşamaya gelmektedir. KOBİ'lerini maliyetlerini azaltabilmeleri için;

- Maliyetlerini tanımaları,
- Maliyetlerini hesaplamaları,
- Maliyetlerini yönetmeleri gerekmektedir.

Yanlış İnsan Kaynağı Politikası!

KOBİ'ler tanımları itibarıyla yeni kurulduklarında az sayıda işçi çalıştıran işletmelerdir. Faaliyetlerine başlarken az sayıdaki işçi ile güvene ve kişisel iletişime dayalı bir insan kaynağı politikası yürütülürken; işletme büyüdüğünde bu durum içinden çıkılmaz bir hal almaktadır. Bu nedenle daha ilk işçilerini çalıştırmaya başladıklarında; personel özlük dosyası hazırlamaları, ücret politikası belirleme-ri, izin, fazla mesai ve diğer yasal hakları konusunda sosyal güvenlik mevzuatına ve iş hukukuna uygun olarak hareket etmeleri KOBİ'leri gelecekte-

ki ceza ve hukuki davalardan koruyacaktır.

EURO BÖLGESİ KOBİ'LERİNDE FİNANSAL DURUM

Önceki altı aylık dönemle karşılaştırıldığında, Ekim 2013-Mart 2014 döneminde KOBİ'lerin gelir ve borç durumları çok az değişim göstermesine rağmen, ülkelerdeki gelişmeler göreceli olarak farklılıklar göstermektedir. Az sayıda EURO Bölgesi KOBİ'si ciro-sunda düşüş bildirmiştir (yüzde 2 civarında). Önceki araştırma dönemlerinde olduğu gibi, bu dönemde de Almanya'daki KOBİ'ler gelişime olumlu katkı sağlarken, İspanya ve İtalya'daki KOBİ'ler olumsuz etkide bulunmuşlardır.

İşçi ve diğer maliyetlerinde artış bildiren KOBİ'lerde bu maliyetler yine yüksek seyretmektedir.

Önceki araştırmaya göre; Almanya, İspanya ve Fransa daha yüksek katkı bildirirken, İtalya'nın katkısı düşmüştür. Büyük ülkeler arasında İtalya'nın kârlılığındaki düşüş; İspanya ve Fransa'daki az düşüş ve Almanya'daki küçük gelişme ile denkleştirilmiştir.

Büyük ülkeler arasında, Almanya ve İspanya'nın borcun toplam varlıklara oranındaki düşüşü, İtalya'nın borcun toplam varlıklara oranındaki küçük artışıyla bir miktar karşılanmaktadır.

Diğer EURO Bölgesi ülkelerinin ciro ve kârlılıklarındaki gelişmeler farklılık göstermektedir. Hollanda'daki KOBİ'ler yüzde 13'lük tepkiyle en yüksek ciro artışını göstermiştir. Önceki araştırmaya göre; İrlanda'da ciro gelişme göstermeye devam ederken, Belçika ve Finlandiya KOBİ'leri daha hafif bir net artış sergilemektedir. Bunların aksine, Yunanistan ve Portekiz'deki KOBİ'ler cirolarında düşüş raporlamışlardır. EURO bölgesinde kârlılıkta Hollanda çok net bir artış sergilemektedir. Almanya ve Avusturya da kârlılıkta artışa devam etmektedir. Bunların aksine, Yunanistan kârlılıkta yüzde 55, İtalya yüzde 54, Portekiz yüzde 38 ile yüksek düşüş gösterirken; Belçika yüzde 17 ile

biraz daha az düşüş göstermektedir.

İtalya dışındaki tüm EURO Bölgesi ülkelerinde borçların varlıklara oranı ya aynı kalmış ya da düşüş göstermiştir. Fransa ve Avusturya dışında, çok az katılımcı borçların net faiz giderlerinde artış bildirmiştir. Belçika, Almanya ve Hollanda'daki KOBİ'lerin belirgin çoğunluğu borçların net faiz giderlerinde azalış raporlamıştır.

KOBİ'lerin aksine, EURO bölgesindeki büyük firmalar Ekim 2013-Mart 2014 döneminde ciro artışı bildirmişlerdir (önceki araştırmada yüzde 20 iken bu araştırmada yüzde 31). Ayrıca, büyük firmalar kârlılıklarında da artış bildirmiştir. Genel olarak, EURO bölgesindeki büyük firmaların finansal durumu KOBİ'lerden daha iyi görünmektedir.

Önceki araştırma döneminde olduğu gibi bu araştırma döneminde de, "müşteri bulmak" EURO bölgesindeki KOBİ'lerin en önemli kaygısı olarak bildirilmiştir (KOBİ'lerin yüzde 24'ü bunu temel sorunları olarak bildirmiştir). Ülkeler arasında farklılık göstermesine rağmen finansmana erişime, bir şekilde daha az kaygı duyulmaktadır. Yunanistan'daki KOBİ'lerin yüzde 42'si, İrlanda'dakilerin yüzde 23'ü, İtalya'dakilerin yüzde 19'u, İspanya ve Portekiz'dekilerin yüzde 18'i finansman erişimini en acil sorunları olarak bildirirken; Almanya'daki KOBİ'lerin sadece yüzde 6'sı, Avusturya ve Finlandiya'dakilerin de yüzde 9'u aynı bildirimde bulunmuştur. Almanya (yüzde 30), Avusturya (yüzde 27) ve Finlandiya (yüzde 18)'de "vasıflı personel veya deneyimli yönetici bulmak" (Euro bölgesinde yüzde 14) belirgin bir kaygı konusudur. EURO bölgesi KOBİ'lerinin yüzde 4'ü de "düzenlemelerdeki değişiklikler"i (AB, ulusal ve sektörel düzenlemeler) kaygı verici bir sorun olarak bildirmiştir.

Büyük firmalarda, 'müşteri bulmak' (yüzde 25) en belirgin kaygı olarak bildirilmiştir. Arkasından 'üretim veya işçi maliyetleri' (yüzde 16) ve "rekabet" (yüzde 16) gelmektedir. 'Finansmana erişim' (yüzde 8-önceki

araştırmada yüzde 10) daha az bildirilmiştir.

EURO bölgesi ülkelerinde 'finansmana erişim'in mevcut koşullarında bir sorun olarak nasıl baskı yarattığı sorulduğunda; sıkıntı yaşayan ülkelerdeki KOBİ'ler bunu çok acil bir sorun olarak görmeye devam ettiğini bildirmiştir (1-10 arasında 7 vermişler). Bu doğrultuda, Yunanistan yüzde 66 ile en yüksek oranı bulurken; onu yüzde 52 ile İtalya, yüzde 45 ile İspanya ve yüzde 43 ile Portekiz takip etmektedir. Diğer uçta ise Finlandiya, Hollanda, Avusturya ve Almanya'daki KOBİ'ler yer almaktadır.

EURO Bölgesindeki KOBİ'lerin Dış Kaynaklı Finansman İhtiyacı

EURO bölgesinde, KOBİ'lerin yüzde 4'ü banka kredilerine ihtiyaçlarında artış ve yüzde 7'si de açık kredi ihtiyaçlarında artış bildirmiştir. Banka kredisi ve açık kredi ihtiyacının artışına Fransa ve İtalya'daki KOBİ'ler katkı sağlarken, Almanya'daki KOBİ'ler çok az bir düşüş bildirmiştir. Ticari kredi ihtiyacı için de benzer bir tablo söz konusudur. EURO bölgesi KOBİ'lerinin yüzde 4'ü ihtiyaçlarında artış raporlamıştır.

Sabit yatırım ile stok ve çalışma sermayesi, KOBİ'lerin dış kaynaklı finansman ihtiyaçlarını etkileyen en önemli unsurlardır. Önceki araştırmaya göre İspanya ve İtalya'da daha az KOBİ sabit yatırım ile stok ve çalışma sermayesini finansman ihtiyacını artıran temel unsur olarak belirlemiştir. Bu durum Almanya'da tam tersidir. Aynı zamanda, EURO bölgesi KOBİ'leri iç fonların yetersizliğinden dolayı dış finansmana daha fazla ihtiyaç bildirmiştir (yüzde 3'ten yüzde 5'e). Bu durum temel olarak, Almanya'daki KOBİ'lerin daha düşük negatif etkisine rağmen Fransa'daki KOBİ'lerin daha yüksek ihtiyaç bildiriminden kaynaklanmaktadır. Ülkeler bazında; banka kredisi ihtiyacında en yüksek artış yüzde 30 ile Yunanistan tarafından, ikinci sırada belirgin bir farkla yüzde 14 ile İtalya tarafından ve yüzde 12 ile Fransa tarafından bildirilmiştir.