Sizce KOBİ'ler nereden finansman sağlar?

KOBİ'ler tüm dünyada olduğu gibi Türkiye ekonomisinin de dinamik ve sürükleyici unsurlarından. Türkiye'de işletmelerin sayıca yüzde 99,5'ini, kayıtlı istihdamın yüzde 61'ini, ülkedeki katma değerin ise yüzde 27'sini KOBİ'ler oluşturuyor. Buna karşın kredi hacminden aldıkları pay, ekonominin görece iyi durumda olduğu yıllarda bile yüzde 4'ün üzerine çıkamamış.

KOBİ'ler için diğer ülkelerdekine benzer teşvik destekleme sistemleri ülkemizde de uygulamaya konulmuş fakat halen KOBİ'lerin en önemli sorunu olan finansman sorunu, bir çok sebepten dolayı çözülebilmiş değil. Bu sorunun halen devam etmesinin en başta gelen nedenlerinden birisi de KOBİ'lerin yararlanabilecekleri finansman olanakları konusunda yeterince bilgi sahibi olmayışları.

Yaklaşık 12 yıl Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) Denetleme Dairesi'nde uzman olarak görev yapan Arif Uğur'a KOBİ niteliğinde Kayseri'de faaliyet gösteren bir işletmeye sahip akrabasının, işlerini genişletmek için nereden finansman sağlayabileceğine ilişkin yardım talebi karşısında hazırladığı notlar, "KOBİ'ler İçin Alternatif Finansman Yöntemleri" adlı kitabın oluşumunu sağlamış.

Yazar kitabın önsözünde, "KOBİ'leri kuran ve yöneten çok değerli girişimcilerin tüm iyiniyetlerine ve iş yapma becerilerine rağmen, büyümek ve bir anlamda kabuklarını kırmak için nereden finansman sağlayabilecekleri konusunda yeterli bilgiye sahip olmadıklarını da gözlemledim" diyor. Arif Uğur, SPK'de çalışırken gözlemlediği, tüm küçük ve orta boy işletmelerin de akrabası gibi aynı ihtiyacı hissettiklerini düşünerek, KOBİ sahibi tüm girişimcilere yardımcı olmak amacıyla notlarını bir kitap haline getirmiş. "KOBİ'ler İçin Alternatif Finansman Yöntemleri," KOBİ'leri; her türlü banka kredisi, teşvik ve yardımlar, leasing, factoring, forfaiting, risk sermayesi ve başta KOBİ Borsası olmak üzere sermaye piyasasından yararlanma olanakları ve diğer her türlü finansal konuda bilgilendirmeyi amaçlıyor. Bu amacı destekleyen değişik yazarların çeşitli dergi, gazete ve internet sitelerindeki makaleleri de kitapta yer alıyor.



KOBİ'ler İçin Alternatif Finansman Yöntemleri
Arif Uğur, Sinemis Yayınları,
Haziran 2006, 230 sayfa



Büyümenin Yönetimi
Harvard Business Review
Dergisinden Seçmeler,
Çeviren Leyla Aslan, MESS Yayınları,
Eylül 2006 İstanbul, 184 sayfa

Yüksek büyümenin stratejik mantığı: Değer buluşçuluğu

Neden bazı şirketler gelirlerde ve kârlarda büyük gelişme elde ederken, diğerleri edemiyor? Bu soruya cevap vermek için dünyanın dört bir yanından 30'dan fazla şirket beş yıl boyunca incelenmiş. Sunuçta şu ortaya çıkmış: Yüksek büyüme oranlı şirketler ile onların daha az başarılı rakipleri arasındaki bütün farklar her bir grubun strateji konusundaki varsayımlarından kaynaklanıyor. Daha az başarılı şirketlerin yöneticileri geleneksel stratejik mantığı izliyorlar, yüksek büyüme oranlı şirketler, değer buluşçuluğu mantığı adı verilen yolu izliyorlar. Geleneksel strateji mantığı ile değer buluşçuluğu stratejinin temel boyutları arasında farklılıklar var.

MESS'in yayınladığı Harvard Business Review kitap serisinin konusu bu kez, büyüme. Sekiz ilgi çekici makaleden oluşan "Büyümenin Yönetimi" kitabı, büyümenin zamanı, finansmanı ve stratejik mantığı gibi birbiriyle bağlantılı yönetim dinamikleri konusunda aydınlatıcı bilgiler sunuyor.

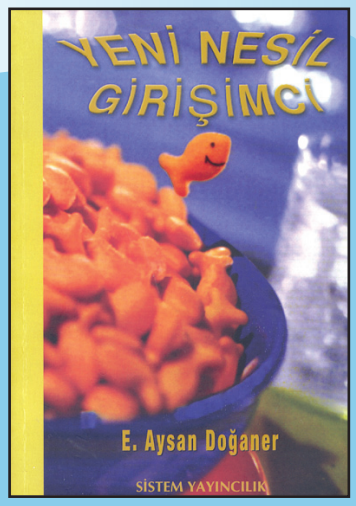
Günümüz işletmelerinde büyümenin başarısını ve bu başarının devamını sağlayabilen en önemli faktör, şirketlerin yeni koşullara uygun büyüme stratejilerini yönetim felsefelerine uyarlayabilmeleridir. Şirketlerin en güçlü alternatif büyüme stratejileri birleşme ve devirlerdir. Ancak önemli olan, şirketlerin hangi stratejiyi ne zaman kullanacaklarını bilmesi ve ilgili stratejiyi sürdürebilir kılmasıdır. Büyümenin sıra dışı bir nitelik kazanmasının temel felsefesi, "Gerçek büyüme buluşçuluğa bağlıdır" cümlesiyle özetlenebilir.

Sıra dışı şirket hikayeleri ve yeni nesil girişimcilik

Küreselleşme, yeni oluşumları ortaya çıkardı. Dünyada her şey hızla değişiyor. Eski değer ve kavramlar, bu oluşumları ve hızlı değişimi anlayabilmemize yetmiyor. Hele ki, dünyada küresel bir oyuncu olma amacındaki ülkemiz girişimcisinin hızlı değişime ayak uydurması ise zaten zorunlu. İç pazara dönük girişimciliğin artık dışa dönmesi, küresel rekabette Türk girişimcisinin dünyanın farklı bölgelerinden ses getirmesi gerekiyor.

E. Aysan Doğaner'in kaleme aldığı ve Sistem Yayıncılık'tan çıkan "Yeni Nesil Girişimcilik" kitabı, yeni dönemin girişimciliğinin şifrelerini çözümlüyor. Girişimciliğe farklı, eğlendirici bir bakış açısı sunarken, girişimci olmaya merak duyanların ebedi dönüşümleri için yöntemler ortaya koyuyor. "Ülkemizin dinamizme ve yeniliğe ihtiyacı var. Bu nedenle girişimcilik atılımının tüm toplumsal yapı, kurum ve kuruluşlar tarafından etkin bir şekilde desteklenmesi gerekmektedir. Bu ise girişimciliğin toplumsal yapının her alanında etkinleştirilmesiyle mümkümdür."

Dünyadaki hızlı ve öngörülmez değişimle başa çıkabilmek için sıra dışı düşünme becerilerini bir an önce kazanmak ve belki de işletmeleri yeni baştan yaratmak gerekmez mi? İşte Yeni nesil girişimciyi proaktif, yenilikçi, risk alma yeteneği ve etik değerleri güçlü dava insanı diye tanımlayan Aysan Doğaner, bu nedenle kitabında, girişimci psikolojisinin bilinmeyen yönlerini ele alıyor, rekabette harikalar yaratan sıra dışı şirket hikayelerinin ardındaki dinamikleri irdeliyor. Bu sayede başarılı bir girişimci olabilmenin özünde yatan gizem, beklenmedik bir şekilde aralanmaya başlıyor.



Yeni Nesil Girişimci
E. Aysan Doğaner, Sistem Yayıncılık, Kişisel Gelişim-Başarı, Birinci Basım, Eylül 2006, İstanbul, 352 sayfa

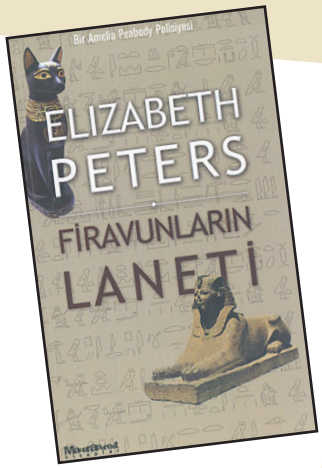
Duyguları tanıma sanatı

Duygusal zeka, kendimizle ve başkalarıyla başa çıkabilmeyi kolaylaştıran duyguları tanıma, anlama ve etkin biçimde kullanma yeteneği olarak tanımlanabilir. Son dönemlerde yapılan çalışmalarda ortaya çıkan sonuç, yaşamın her alanında duygusal zekanın da bilişsel zeka kadar önemli olduğu. Araştırmalar, akıl gücünün duygusal zekanın hayata yansıttığı olgunluk olmadan verimli olamayacağını gösteriyor. Prof. Dr. Zuhal Baltaş'ın Duygusal Zeka kitabı; duygularınızı, değişime uyum hızınızı, stres karşısındaki direncinizi, olumlu düşüncelerinizi, empati yeteneğinizi tanıma olanağı sunuyor.



Duygusal Zeka
Zuhal Baltaş, İnceleme, Temmuz 2006, Remzi Kitabevi, 72 sayfa

"Firavunların Laneti" polisiye roman sevenler için yeni bir alternatif. Kitabın kahramanı Amelia Peabody. Bu kahramanın adını duyanlar kitabın yazarının da kim olacağını tahmin edecektir. Kitabın yazarı Elizabeth Peters... Oğlak Yayıncılık, Peters'in Amelia Peabody serisini yayınlamayı sürdürüyor. En son nisan ayında Kumsaldaki Timsah'ı macerasever okurlarla buluşturan Oğlak bu kez de Firavunların Laneti'ni polisiye düşkünleriyle buluşturuyor. Nazar Tuncer'in çevirisini yaptığı kitap, Mısır Firavunları'nın yine gizli güçlerinin dünyasını bir yolculuğa çıkarıyor.



Firavunların Laneti
Elizabeth Peters; Tercüme: Nazan Tuncer, Oğlak Yayınları; Temmuz 2006, 1. Baskı, 390 sayfa,

"Yaşamını Kontrol Et Çünkü Tekrarı Yok" 13 yılı aşkın bir süreden beri klinik araştırmalarla geliştirilen bir yaşam planlaması ve stres yönetimi metodunu, Beş Aşamalı Yaşam Planı'nı ele alıyor. Beş Aşamalı Yaşam Planı, yaşamınızın kontrolünü elinize almanın özel bir yöntemidir. Yalnızca yaşamınızdaki tatsız olaylarla başa çıkma yollarını değil, aynı zamanda ne tür bir yaşam istediğinizi nasıl belirleyeceğinize ve bu yaşamı nasıl elde edeceğinize ilişkin bilgiler de içeriyor. "Yaşamını Kontrol Et Çünkü Tekrarı Yok" Beş Aşamalı Yaşam Planı'nı hayata geçirmiş insanlarla yapılan vaka çalışmalarını ve onların yaşamayı arzu ettikleri bir hayatı kurarken seçtikleri stratejileri kapsamaktadır.



Yaşamını Kontrol Et Çünkü Tekrarı Yok!
Dr.Gail Ratcliffe; Tercüme: Kader Ay Kaizen; Kişisel gelişim; Haziran 2006, 1. Baskı, 232 sayfa,