

KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELERİN AVRUPA BİRLİĞİNE UYUM SÜRECİ; GAZİANTEP ÖRNEĞİ

Y. Doç. Dr. Mehmet CİVAN

Gaziantep Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
İşletme Bölümü-civan@gantep.edu.tr
TLF: 0342 360 07 52

Y. Doç. Dr. Mehmet TEKİNKUŞ

Gaziantep Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
İşletme Bölümü-tekinkus@gantep.edu.tr
TLF: 0342 360 07 52

ABSTRACT:

Small and Medium Size Enterprises(SMEs) are bedrock of economy in all countries since they have some advantages such as responding to changes in demand by creating variety products with low cost, creating new jobs, being a part of big size enterprises and also being effected by fluctuations in economy.

Enterprises aim to produce for, not only national but also international markets. Domestic markets of all countries are, at the same time an international market for other countries. SMSE must accept the stipulations of European Union to be a member of this market. SMSE, which have internal and external benefits to national economy, have an important role in transition to European Union. Turkish SMSE should be supported in the process of transition to European Union, since their financial weakness and problems in taking credits.

In this connection it is necessary for SMEs to change their classical method, used for domestic market, and invest on new technologies, which will enable SMEs to produce in respect of international standards. They must increase the productivity of labor work, regulate the administration, accept the European labor standards and solve the environmental problems. Development of SMSE necessary for transition to European Union.

Some support systems were developed in Turkey to solve problems, which SMEs face because of their economical and business structure. With these systems, SMEs benefited from supports, regulated in general encouraging system for taxes in this manner encouraging system, which suggests credits with low interest rates, was redesigned for SMEs.

Aim of this study is to establish; what are needed for SMEs, how can SMEs adapt the conditions of EU, how much about foreign markets do they know, how will they utilize chances in foreign market, are they capable to compete with the foreign firms, which measures should be taken to compete in domestic and foreign markets for SMEs, in the process of transition to European Union.

I. ÖZET:

Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ), büyük işletmeler için gerekli olan yatırımdan daha az yatırımla daha çok çeşitlilik yaratarak talep değişikliklerine yanıt verebilmeleri, istihdama önemli katkılar sağlamaları, büyük işletmelerin bir nevi tamamlayıcısı olmaları ve ekonomik dalgalanmalardan etkilenmeleri bakımından bütün ülkelerde ekonomik ve sosyal hayatın temel taşını oluşturmaktadır.

İşletmeler artık ulusal pazarlar için değil, uluslararası pazarlar için üretim yapmaktadır. Her ülkenin yerli pazarı bir başka ülkenin ihracat pazarıdır. KOBİ'lerin bu pazarlarda daha rahat ve verimli bir şekilde faaliyet gösterebilmeleri için Avrupa Birliği'ne (AB) uyum şartlarını yerine getirmeleri gerekmektedir. Ülke ekonomisi için içsel ve dışsal yönden faydaları olan KOBİ'lerin aynı zamanda Türkiye işletmelerinin AB'ye uyumu çalışmalarında da önemli role sahiptir. Ülkemiz KOBİ'lerinin, mali yapılarının zayıflığı ve kredi temininde karşılaşılan güçlükler nedeniyle AB'ye uyum ve geçiş dönemlerinde desteklenmeleri gerekmektedir.

Bu bağlamda KOBİ'lerin iç piyasaya yönelik olarak gerçekleştirdikleri klasik üretim metotlarından vazgeçmeleri ve uluslararası piyasalarda belirlenmiş standartlara göre üretim yapmaya olanak tanıyacak teknolojik yeniliklerle ilgili yatırımlarını yapmaları, işgücü verimliliğini artırmaları, idari yapıda düzenlemeler yapmaları, çalışma şartlarını AB standardı düzeyine çıkartmaları ve çevre sorunlarına çözüm bulmaları gerekmektedir. Türkiye'de faaliyet gösteren KOBİ'lerin AB iç pazar koşullarına uyumu sağlanarak ülke gerçeklerine uygun bir şekilde gelişmesinin temin edilmesi kaçınılmaz olmaktadır.

KOBİ'lerin gerek ekonomik gerekse işletme yapılarından dolayı karşı karşıya kaldıkları sorunları çözebilmek amacıyla ülkemizde bazı destek sistemleri geliştirilmiştir. Bu sistemler ile, KOBİ'lere Genel Teşvik Sisteminde yer alan vergisel desteklerden yararlanma olanağı sağlanmış ve büyük ölçekli işletmeler için geliştirilen teşvik belgeli sistem, KOBİ'lerin istifade edebilecekleri şekilde yapılandırılmıştır. Ayrıca bu sistemde yer alan düşük faizli işletme kredileri de öngörülmüştür.

Bu çalışmanın temel amacı; Gaziantep ilindeki faaliyet gösteren KOBİ'lerin AB'ye uyum konusunda ne gibi eksikliklerinin olduğu, işletmelerin AB'ye uyum şartlarını ne oranda yerine getirebilecekleri, dış pazarlara açılabilme konusunda ne kadar bilgi birikimlerinin olduğu, dış pazarlarda elde edilen fırsatları ne ölçüde değerlendirebilecekleri, dış pazarlardaki firmalarla rekabet edebilme olanaklarının olup olmadıkları, üstün ve eksik yönleri ile dış pazarlarda rekabet edebilmeleri hangi önlemlerin alınması gerektiği şartlar değerlendirilmiştir.

II. KOBİ TANIMLARI, KOBİ'LERİN EKONOMİDEKİ YERİ VE ÖNEMİ

2.1. AB'ye Göre KOBİ Tanımı

Küçük ve Orta Boy İşletmelerin(KOBİ) tanımlanması, tek bir tanım üzerinde görüş birliğine varılması son derece güç olmaktadır(Libert, 1988, 4). Bunun sebebini ise, Küçük ve Orta Boy İşletmeleri(KOBİ) belirlemek amacıyla kullanılan ölçütlerde(kriterlerde), hem bilim adamlarının ve araştırmacıların arasında hem de aynı ülkedeki çeşitli kişi, kurum ve kanunların tanımları hususunda, işletmelerin faaliyet kollarına ve kullandıkları üretim tekniklerine bağımlı olarak ülkeden ülkeye, bölgeden bölgeye ve işletmelerin türüne göre değişikliklerin söz konusu olması oluşturmaktadır(Sabuncuoğlu ve Tokol, 2001. 58; Schreiber, 1996, 17).

KOBİ'lere yönelik faaliyet gösteren çeşitli kurumların her birisi, KOBİ'ler için farklı tanımlamalar yapabilmektedir. Söz konusu tanımlamaların sınırları ise genellikle ülke ekonomilerinin büyüklüğüne göre değişiklik göstermektedir. Gelişmiş bir ülkede küçük işletme olarak adlandırılan bir teşebbüsün, Türkiye gibi gelişmekte olan bir ülkede

orta ölçekli bir işletme sayılabilmektedir. Bu bağlamda KOBİ kavramı, hukuki olmaktan ziyade ekonomik bir anlam içerebilmektedir(www.europa.com).

Bu bağlamda KOBİ tanımları üzerinde bir görüş birliği olmadığı görülmektedir. Hemen hemen her ülkede KOBİ tanımları değişmekle birlikte bazen ülke içinde de değişik kuruluşlar KOBİ'leri tanımlarken kendilerine göre bir KOBİ tanımı yapmaktadırlar.

Avrupa Birliğine uyum süreci açısından duruma baktığımızda Avrupa Birliği ülkelerinin 1996 yılında tavsiye niteliğinde almış oldukları karar sonucunda Avrupa Birliği Komisyonu tarafından ortak bir KOBİ tanımı geliştirilmiştir. Bu tanıma göre KOBİ' ler şu şekilde sınıflandırılmıştır: 100'den az işçi çalıştıranlar ve yıllık ciroları 7 Milyon ECU' ya ulaşamayan veya yıllık bilanço toplamı 5 Milyon ECU' ya ulaşamayan teşebbüsler Küçük Ölçekli İşletme; 100-250 arası işçi çalıştıranlar ve yıllık ciroları 7-40 Milyon ECU arası olanlar veya yıllık bilançoları toplamı 5-27 Milyon ECU arası olan teşebbüsler Orta Ölçekli İşletme; 251 kişi ve yukarısı da Büyük İşletme olarak belirlenmiştir(OECD, 2000, 1- European Commission, 1998, 11)

Bu sınıflandırma çerçevesinde Avrupa Birliği' nde KOBİ' ler, yıllık ciroları toplamı 40 Milyon ECU' yu veya yıllık bilançoları toplamı 27 Milyon ECU' yu geçmeyen ve istihdam edilen işçi sayısı 250'yi aşmayan işletmeler olarak tanımlanmaktadır(Sayın ve Fazlıoğlu, 2000, 4).

2.2. Türkiye'de KOBİ Tanımları

Türkiye'de de KOBİ' ler üzerinde görüş birliğine varılmış bir tanım yoktur. KOBİ' ler çeşitli örgütler tarafından farklı şekilde tanımlanmışlardır. KOBİ tanımları genelde çalışan sayısına göre yapılmaktadır. Ama bunun yanında bazı kuruluşların mevduat değerleri hakkında ek sınırlandırmaları da mevcuttur. Yine bunun yanında bazı kuruluşlar Çok Küçük, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri farklı şekilde tanımlarken diğer bazıları ise KOBİ' ler için ortak tanım vermeyi yeğlemektedirler(Konrad Adenauer Foundation, 2001, 113).

Tablo 2.1: Türkiye' deki Çeşitli Organizasyonların KOBİ Tanımı

Tanım Yapanlar	Çok Küçük İşletme	Küçük ve Orta Boy İşletme	Büyük İşletme	Ek Tahditler
3624 Sayılı KOSGEB Kanunu		1-50 arası işçi istihdam eden	51-150 arası işçi istihdam eden	
Halkbank			Maksimum 150 işçi istihdam eden	Eğer Kobiler Teşvik belgeli ve maksimum sabit varlıklar toplamı 150 milyar TL ise
			Maksimum 250 işçi istihdam eden	Eğer Kobiler Teşvik belgeli ve maksimum sabit varlıklar toplamı 400 milyar TL ise

Eximbank			Maksimum 200 işçi istihdam eden	
Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı	1-9 arası işçi istihdam eden	10-49 arası işçi istihdam eden	50-250 arası işçi istihdam eden	Yada sabit sermaye yatırımları toplamı en fazla 400 milyar TL ise

Kaynak: Konrad Adenauer Foundation, 2001, 113

Yukarıdaki tablo incelendiğinde; 3624 Sayılı KOSGEB Kanununun KOBİ'leri 1-50 arası işçi çalıştıran teşebbüsler olarak tanımladığı; Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın ise, 1-9 arası işçi çalıştıran işletmeleri Küçük İşletme, 10-49 arası işçi istihdam eden işletmeleri Küçük ve Orta Ölçekli İşletme ve 50-250 arası işçi çalıştıran teşebbüsleri ise Büyük işletme olarak tanımladığı görülmektedir.

Diğer ülkelerde olduğu gibi, Türkiye'de KOBİ tanımlamalarında ağırlıklı olarak kullanılan ölçüt, bir iktisadi teşebbüste istihdam edilen kişi sayısıdır. Bu bağlamda Türkiye'de KOBİ'lere yönelik olarak çeşitli faaliyetlerde bulunan KOSGEB ve Türkiye Halk Bankası'nın KOBİ tanımlarına bakıldığında da farklılıkların olduğu görülmektedir. KOBİ'lere yönelik olarak gerek mali gerekse teknik açıdan çeşitli yardım ve hizmetleri sunan KOSGEB'in tabi olduğu yasada(KOSGEB Yasası) KOBİ'ler şu şekilde tanımlanmaktadır; "İmalat Sanayi sektöründe 1-50 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri küçük; 51-150 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri ise orta ölçekli sanayi işletmelerini ifade eder".

Bir değişik tanım olarak Halk Bankası KOBİ'leri şu şekilde tanımlamaktadır; "Halkbank Teşvik Belgeli işletmelerde işgören sayısı 1-150 arası olup, sabit yatırımları 150 Milyar TL'yi aşmayanları; normal teşebbüslerde ise işgören sayısı 1-250 arası olup, toplam makine ve ekipmanlarının kayıtlı değeri 400 Milyar TL'yi aşmayanlar KOBİ olarak değerlendirilmektedir".

2429 Sayılı KOBİ Teşvik Kararnamesinde ise yer alan KOBİ tanımı şu şekildedir; "İmalat ve tarımsal sanayi sektöründe faaliyette bulunan işletmelerden; kanuni defter kayıtlarında arsa ve bina harici, makine ve teçhizat, tesis, araç ve gereçleri, döşeme ve demirbaşları toplamının net tutarı 400 Milyar TL'yi geçmeyen işletmelerden; 1-9 arası işgören çalıştıranlar mikro, 10-49 arası işgören çalıştıranlar küçük, 50-250 arası işgören çalıştıranlar ise orta ölçekli işletme sınıfına girmektedir"(Bedestenci, Çelik ve Kar, 2002, 1036).

2.3 Türkiye'de Kobi'lerin Ekonomideki Yeri

Ekonomilerin temel dinamiklerini oluşturan KOBİ'lerin, ekonomik, siyasi istikrar ve sosyal barışı sağlamada önemli rolleri söz konusudur. Aşağıda Türkiye'deki KOBİ'lerin ekonomideki yeri ve payına ilişkin olarak Gelişmiş Ülkelerdeki KOBİ'ler arasında oransal olarak bir karşılaştırma yapılmıştır(Fourcade, 1998, 15-18; Goss, 1991, 34-37; Karlsson, Johannisson and Storey, 1993, 30-31; Akgemici, 2001, 17-18;):

Türkiye’ de tüm işletmeler içinde KOBİ’ ler %98,8 oranında bir ağırlığa sahip iken; bu oran ABD’ de %97.2, Japonya’ da % 99,4 ve AB ülkelerinden İngiltere’ de % 96,0, Fransa’ da %99,9 ve İtalya’ da %97,0’ dır.

Türkiye’ deki KOBİ’ lerin toplam istihdamdaki payı % 45,6’ dır. Bu rakam, ABD’ de %50.4, Japonya’ da %81.4 ve AB ülkelerinden İngiltere’ de % 36, Fransa’ da % 49,4 ve İtalya’ da %56’ dır.

Katma değer içinde Türkiye’ deki KOBİ’ lerin payının % 37,7 olduğu görülürken; bu oran ABD’ de %36.2, Japonya’ da % 52 ve AB ülkelerinden İngiltere’ de % 25, Fransa’ da % 54 ve İtalya’ da ise % 53’ tür.

Toplam yatırım içinde Türkiye’ deki KOBİ’ lerin payı %6.5’ tir. Bu rakam ABD’ de %38, Japonya’ da %40 ve AB ülkelerinden İngiltere’ de % 29.5, Fransa’ da % 45 ve Almanya’ da % 44’ tür.

Toplam krediler içerisinde Türkiye’ deki KOBİ’ lerin payı %4’ tür. Bu oran ABD’ de % 42, Japonya’ da % 50 ve AB ülkelerinden İngiltere’ de % 27, Fransa’ da % 48, Almanya’ da ise %35’ tir.

Toplam ihracat içinde Türkiye’ deki KOBİ’ lerin payı %8’ dir. Bu rakam ABD’ de % 32, Japonya’ da % 38 ve AB ülkelerinden İngiltere’ de % 22, Fransa’ da % 23, Almanya’ da ise %31’ dir.

Gelişmiş ülkelerdeki KOBİ’ lerin ekonomi içindeki payları ile Türkiye’ deki KOBİ’ lerin ekonomi içerisindeki payları mukayese edildiğinde(yukarıdaki oranlar mukayese edildiğinde); Türkiye’ deki KOBİ’ ler ile gelişmiş ülkelerdeki KOBİ’ ler arasındaki uçurumu, yatırım içindeki payların, toplam krediler içindeki payların ve ihracattaki payların oluşturduğu görülmektedir. Türkiye’ deki KOBİ’ lerin toplam kredilerdeki, yatırımdaki ve ihracattaki paylarının Gelişmiş Ülkelere göre çok düşük olması bir anlamda Türkiye’ deki KOBİ’ lerin yönetim, pazarlama, finans gibi konularda sorunları olduğunu da ortaya koymaktadır.

Bir başka açıdan Avrupa’ daki ve Türkiye’ deki KOBİ’ ler karşılaştırıldığında, Türkiye’ deki KOBİ’ lerin daha düşük yönetim ve teknolojik seviyeye sahip olduğu görülmektedir. Türkiye’deki KOBİ’ lerin ciddi finansal sorunlar olduğu gibi, bu KOBİ’ lerin bilgiye ulaşmada, kalite altyapısında, ekonomik istikrar ve kaliteli işgücüne sahip olmada, yasal ve kurumsal faktörler bazında da kötü ve zor koşullarda oldukları görülmektedir. Söz konusu durum aşağıdaki tabloda özetlenmiştir(Konrad Adenauer Fondation):

Tablo 2.2: Avrupa Birliği ve Türkiye’deki KOBİ’ler

Avrupa Birliği’nde KOBİ’ler	Türkiye’de KOBİ’ler
İşletme başı ortalama istihdam=6	İşletme başı ortalama istihdam=2-3
Yıllık devlet yardımı 1.105 paund	Yıllık Devlet Yardımı 200 paund
İşletmelerde kurumsallaşma söz konusu	İşletmenin sahibi hem bir finans müdürü, hem pazarlama müdürü, hem de üretim ve geliştirme müdürü konumunda
İşletmelerin %70’inde finansal enstrümanlar konusunda bilgi eksikliği söz konusu	İşletmelerin %90’ dan fazlasında finansal enstrümanlar konusunda bilgi eksikliği söz konusu
Kredi güvenirliği açısından güçlü konumda	Kredi güvenirliği düşük konumda
Modern finansal enstrümanlar(risk sermayesi, kredi garantisi, leasing gibi) kapsamlı olarak kullanılmakta	Modern finansal enstrümanları kullanabilme gücü düşük
Üniversite tarafından desteklenen KOBİ’lerin sahip olduğu teknolojik yatırımların payı % 20’dir	çok önemsiz düzeydedir.
Kamusal araştırma ve geliştirme kurumları tarafından desteklenen KOBİ’lerin sahip olduğu teknolojik yatırımların payı % 25’ tir.	Çok nemsiz düzeydedir.
İş hacmi(işletme başı) 780.000 paund	İş hacmi(işletme başı) 200.000 paund

Kaynak: Konrad Adenauer Foundation, 2001, 115

2.4 Kobi’lerin Sağladığı Yararlar

KOBİ’lerin mikro ve makro bazda sağlamış olduğu belli başlı faydaları şu şekilde sıralamak mümkündür(Giaoutzi, Nijkamp and Storey, 1988, 127-129; Akgemici, 2001, 19)

- Farklı gelir grupları içerisinde denge unsuru olarak görev yaparlar. Bu denge hem sosyal açıdan hem de ekonomik açıdan önem taşımaktadır.
- Bu işletmeler yeni fikir ve buluşların kaynağı olup, endüstride gereken esnekliğin ve yeniliğin sağlanmasına katkı sağlarlar.

- Bu işletmelerde işçi-işveren ilişkilerinin daha yakın ve olumlu bir ortamda geliştiği görülmektedir. Bu durum da sosyal politikaların bu kesimde ortaya çıkmasını önlemektedir.
- Küçük birikimlerin doğrudan yatırıma aktarılmasında bu işletmeler önemli rol almaktadır.
- Uzun dönemde büyük endüstri işletmelerinin girdilerinin ve ara mallarının üreticisi konumuna gelerek onların gelişimini tamamlayıp, ekonomide yan sanayi oluşturabilmektedirler.
- Emek yoğun teknoloji ile faaliyette bulunmaları ve etkili kaynak kullanım özelliğine sahip olmaları nedeni ile istihdam oluşturarak işsizliğin azalmasına katkı sağlarlar.
- Üretim ve sanayileşmenin yurt geneline yayılmasında etkin bir araç olarak fonksiyon görürler.
- Özel beceri ve teknik gerektirmeyen bazı malları üreterek ihtiyaçların karşılanmasını sağlarlar.
- Daha çabuk karar verme olanaklarına sahip olduklarından ve daha az faaliyet giderleri ile çalıştıklarından hızlı ve ucuz üretimde bulunabilmektedirler.

2.5 Kobi'lerin Avantaj ve Dezavantajları

Küçük ve orta ölçekli işletmeler, girişimcilerin yaratıcılık, risk üslenme, çalışma ve başarıya azmini ortaya koyan, değişimlere ve gelişimlere ayak uydurma özelliklerine sahip olan kuruluşlardır. KOBİ'lerin büyük işletmeler karşısında, sahip olduğu özellikler nedeni ile bir çok avantajlı ve dezavantajlı yönleri vardır(Syonzi, 1991, 17). KOBİ'lerin söz konusu avantaj ve dezavantajları aşağıda ana başlıklar altında sıralanmıştır:

2.5.1 KOBİ'lerin Avantajları

KOBİ'lerin avantajları şunlardır(Meredith, 1986, 5):

- Müşteri ve personel ile daha yakın ilişkiler içerisine girebilmek,
- Pazarlama, üretim ve hizmet konularında daha esnek olabilmek,

Bunların yanında KOBİ'ler aşağıdaki ortam ve durumlarda da bir takım avantajlar sağlamaktadırlar:

- Büyük çaplı yatırımlara girmeden önce, yeni bir fikir veya buluşa pazarın tepkisinin bilinmesinin zorunlu olmasında,
- Yönetimde çok yakın denetime ihtiyaç hissedilmesinde,
- Üretilen mal ve hizmetlerin pazarının sınırlı olmasında,

- Emeğin mal ve hizmetin üretilmesinde önemli bir faktör olmasında,
- Üretilen mal veya hizmete olan talebin sınırlı olmasında,
- Kolay bozulan malların üretilmesinde yada pazarlanmasında,
- Personel ile yakın ilişkilerin gerekli olmasında,
- Teknik gelişmelere kısa sürede ayak uydurabilme yeteneğine sahip olunmasında,
- Yatırım yapılırken daha çok kendi öz sermayesine ağırlık verilmesinde,
- Desteklenmeleri aynı zamanda ülkedeki işsizliğin azalması anlamına gelmesinde,
- İşgörenlerin kendi bölgeleri veya yaşamak istedikleri bölgelerde kurulmasında,
- Ülke içindeki farklı bölgelerin kalkınmasında ve çevrenin korunmasında yararlar sağlamaktadır.

2.5.2 KOBİ' lerin Dezavantajları

KOBİ' lerin dezavantajları ise şunlardır(Sabuncuoğlu ve Tokol, 2001, 63; Akgemici, 2001, 15-16):

- Yönetim yetersizliği,
- Olumsuz rekabet,
- Mevzuata hakim olamama ve bürokrasi,
- Kalifiye eleman eksikliği,
- Finansal olanaksızlıklar ve sermaye yetersizliği,
- Araştırma ve Geliştirme faaliyetlerinin yetersizliği,
- Finansal planlama ve bütçeleme açısından söz konusu olan eksiklik ve yetersizlikler,
- İşyeri veya faaliyette bulunulan alanın küçüklüğü,
- İhale, Fuar gibi bir takım etkinlikleri takip edememek,
- Danışman ve uzman personel istihdam edememe,
- Modern pazarlama etkinliklerini sergileyememek,
- Sermaye piyasalarından yeterince faydalanamama,
- Üretim va satış arasındaki koordinasyonun tam sağlanamaması,

- Stratejik kararların sadece işletme sahip ve ortakların vermesi, orta ve alt kademe personelin görüş ve fikirlerinden tam olarak yararlanılmaması belirtilebilir.

2.6 Türkiye' de Kobi' lerin Sorunları

Değişik açılardan ülke ekonomisine bir çok katkı sağlayan KOBİ' ler, ekonomiye sağladıkları bu katkılara karşılık bir çok sorunla da karşı karşıya kalabilmektedirler(Liedholm and Mead, 1999,75-82). Bu bağlamda KOBİ' ler karşı karşıya kaldıkları sorunları fonksiyonel olarak kısaca aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür(Sabuncuoğlu ve Tokol, 2001, 63):

- Girişimcilik, yöneticilik ve mülkiyetin işletme sahibinde toplanması,
- Fizibilite çalışmalarına gereken önemin verilmemesi ve yetersiz fizibilite çalışmaları yapılması,
- Ortak girişimlerde çekingen davranılması,
- İşletmeler arasında işbirliği kurmada çekimser davranılması,
- Kuruluş yeri seçimi ile ilgili sorunlar.

KOBİ' lerin yönetim faaliyetlerine ilişkin sorunlarını aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür(Akgemici, 2001, 26-27):

- Yönetim ve yönetici sorunu,
- Nitelikli ve kalifiye eleman(personel) eksikliği,
- İşletme sahiplerinin teknik kökenli olması,
- Örgütteki ve örgütlenmedeki sorunlar,
- Eğitim ve formasyon eksikliği,
- İdari, teknik, danışmanlık ve rehberlik hizmetlerinden yoksunluk,

KOBİ' lerin üretim faaliyetlerine ilişkin sorunlarını şu şekilde sıralamak mümkündür(Akgemici, 2001, 28-29):

- Teknolojik gerilik ve teknolojik eksiklik,
- Üretim kapasitesinin düşük olması,
- Pazar araştırmasına gereken önemin verilmemesi ve Pazar araştırması yapılmaması,
- AR-GE faaliyetlerine gereken önemin verilmemesi ve AR-GE faaliyetlerinin eksikliği,
- Hammadde, işletme malzemesi ve yardımcı malzemelerin tedarikinde yaşanan sorunlar,

- Uluslararası kalite standartlarına uygun mal ve hizmet üretilmemesi,
- Stoklama sorunları.

KOBİ'lerin pazarlama faaliyetlerine ilişkin sorunlarını aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür(Özgen ve Doğan, 1998, 85-87; Akgemici, 2001, 30-31):

- Pazar, çevre analizi ve erken uyarı sistemlerinden yoksunluk,
- Üretilen malların dağıtımında yaşanan sorunlar,
- Pazarlar konusundaki bilgi eksiklikleri,
- Dış pazarlarda söz konusu olan yoğun rekabet,
- Dış pazarlama giderlerinin yüksekliği,
- Pazarlama faaliyetlerinde istenilen standartlara uyulamaması,
- Yeni pazarlara açılmada yaşanan zorluklar.

KOBİ'lerin finansal kaynak sağlamada veya mevcut fonları yönetmede karşılaştığı sorunlarını aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür(Memiş ve Sever, 2001, 71-72; Müftüoğlu, 1991, 62):

- Yetersiz işletme sermayesi ile faaliyetlerini sürdürmek,
- Yabancı kaynak sağlamadaki güçlükler ve kaynak tedarikinde yüksek maliyet, kredibilite düzeyinin düşük olması,
- Yapılan yatırımlarda yaşanan zamanlama problemleri,
- İşletme sahiplerinin finansal yönetim açısından bilgisiz olması ve profesyonel finans yöneticisi çalıştırılmaması,
- Sağlanan teşviklerden yeterince faydalanılamaması.

III. AVRUPA BİRLİĞİ' NE UYUM SÜRECİNDE GAZİANTEP' TEKİ KOBİ' LER

3.1. Araştırmanın Amacı ve Kapsamı

Bu araştırmanın temel amacı; Gaziantep'te faaliyet gösteren KOBİ' lerin AB'ye uyum konusunda ne gibi eksiklikleri olduğunu, bu işletmelerin AB'ye uyum şartlarını ne oranda yerine getirebileceği, dış pazarlara açılabilme konusundaki bilgi birikimlerinin neler olduğu, dış pazarlardaki firmalarla rekabet edebilme olanaklarının olup olmadığının araştırılmasıdır.

Araştırmamız Gaziantep ili ile sınırlandırılmıştır. Ayrıca bu araştırma kapsamında Gaziantep Organize Sanayiinde faaliyet gösteren yaklaşık 350 KOBİ tanımına giren işletmenin 200 tanesinin yöneticisi ile yüz yüze görüşme yöntemi ile anket yapılmıştır. Seçilen bu 200 işletme rassal olarak seçilmiştir. Bu da araştırma evreninin yaklaşık %57'sine tekabül etmektedir.

3.2. Soruların Hazırlanması

Bu çalışmada kullanılan soru kağıdı(anket formu) araştırmacılar tarafından oluşturulmuştur. Anket soruları hazırlanırken Türkiye Avrupa Birliği Genel Sekreterliği tarafından hazırlanan "Ulusal Programın Uygulanmasına İlişkin İzleme Çizelgesi" nde bulunan ölçütler baz alınmıştır (<http://www.euturkey.org.tr/abportal/uploads/files/Kobiler.doc-11-07-2002>).

3.3 Araştırmanın Bulguları ve Değerlendirme

Yaptığımız bu çalışmada 2429 Sayılı KOBİ Teşvik Kararnamesinde yer alan KOBİ tanımı kullanılmıştır. Bu tanıma göre "1-9 arası işgören çalışanlar Mikro, 10-49 arası işgören çalışanlar Küçük, 50-250 arası işgören çalışan işletmeler ise Orta Ölçekli İşletme sınıfına girmektedir(Bedestenci, Çelik ve Kar, 2002, 1036). Bu bağlamda çalışmada 0-250 arası işçi çalışan teşebbüslerin KOBİ kabul edildiği varsayımından hareketle analizler yapılmıştır.

KOBİ' lerin Avrupa Birliği sürecine uyumu ilgili olarak Gaziantep Organize Sanayiinde faaliyet gösteren 200 firmada 29 sorudan oluşan anket çalışması yapılmıştır. Ankete katılan firmalar, Organize Sanayii Bölgesinde faaliyet gösteren ve KOBİ kapsamında değerlendirilen yaklaşık 350 firmadan rassal olarak seçilmiştir. Ankete katılan firmalarda anketi yanıtlayan kişilerden; 70 tanesi Firma Ortağı, 24 tanesi Yönetim Kurulu Başkanı, 34 tanesi Muhasebe Müdürü, 36 tanesi İşletme Müdürü, ve 8 tanesi de diğer (Ticaret Müdürü, vs.) kişilerdir.

Araştırma ile ilgili olarak hazırlanan anketler, çalışmaya katılan firmaların sahip ve diğer yetkilileri ile yüz yüze görüşmek suretiyle yapılmıştır. Yapılan anketlerden elde edilen veriler öncelikli olarak bilgisayar ortamına kaydedilerek veri kütüğü oluşturulmuş ve elde edilen veriler daha sonra SPSS(Statistical Package for Social Science) programına aktararak veriler analiz edilebilir konuma getirilmiştir. SPSS programı sonucunda elde edilen frekans dağılımları ve yüzde dağılımları, yüzde analiz yapılarak ve çapraz ilişkiler kurularak analize tabi tutulmuştur.

3.3.1. İşletmelerin Kimlik Bilgileri

Araştırmanın bu bölümünde işletmelerin faaliyete bulunduğu sektörlerle göre dağılımı, hukuki yapıları, işletmelerin faaliyet süreleri ve işletmelerin iş yeri mülkiyet durumları ile ilgili sonuçlar incelenmiştir.

3.3.1.1. İşletmelerin Faaliyette Bulunduğu Sektörlere Göre Dağılımı

Gaziantep Organize Sanayiinde (GOS) faaliyette bulunan araştırmaya katılan işletmelerin sektörlerle göre sınıflandırması yapıldığında; % 32' sinin tekstil, % 16' sının plastik, % 12' sinin gıda ve tarım, % 7' sinin hizmet, %2,5' inin elektronik, % 2' sinin kimya ve % 28,5' inin de diğer sektörlerde (inşaat, makine vs.)faaliyet gösteren işletmeler olduğu tespit edilmiştir. Bu verilerden de anlaşılacağı üzere GOS' da faaliyet gösteren işletmeler ağırlıklı olarak tekstil sektöründe faaliyet göstermektedir.

Tablo 3.1: İşletmelerin Faaliyet Gösterdiği Sektörler

	Frekans	%	Geçerli %
Tekstil	64	32,0	32,0
Gıda ve Tarım	24	12,0	12,0
Hizmet	14	7,0	7,0
Plastik	32	16,0	16,0
Kimya	4	2,0	2,0
Elektronik	5	2,5	2,5
Diğer	57	28,5	28,5
Toplam	200	100,0	100,0

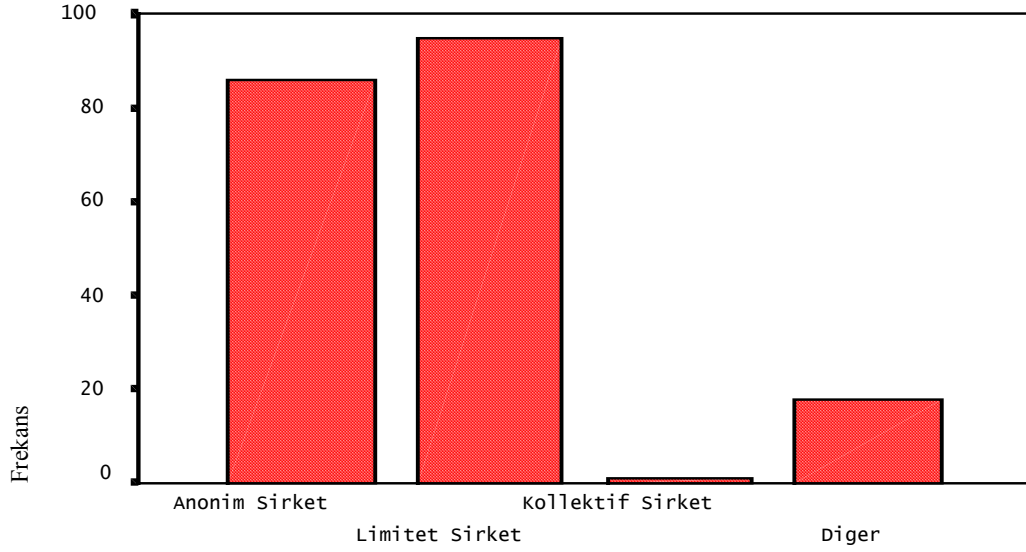
3.3.1.2. İşletmelerin Hukuki Yapısı

Araştırmaya katılan işletmelerin hukuki yapılarına bakıldığında; % 47,5' inin Limitet Şirket, % 43' ü nün Anonim Şirket, % 0,5 ' inin Kollektif Şirket ve % 9' u nunda diğer (şahıs şirketi) olduğu görülmüştür. Bu verilerde dikkati çeken noktalardan biri GOS' daki işletmelerin ağırlıklı olarak Limitet ve Anonim şirketler olduğudur. Tabloda dikkati çeken bir diğer nokta da sadece bir işletmenin Kollektif Şirket olmasıdır. İşletmelerin hukuki yapıları ile ilgili değerler Şekil 3.1' deki gibidir

Tablo 3.2: İşletmenizin Hukuki Yapısı Nedir

	Frekans	%	Geçerli %
Anonim Şirket	86	43,0	43,0
Limitet Şirket	95	47,5	47,5
Kollektif Şirket	1	,5	,5
Diğer	18	9,0	9,0
Toplam	200	100,0	100,0

Şekil 3.1 : İşletmelerin Hukuki Yapısı



İşletmelerin faaliyette bulunduğu sektör ile hukuki yapıları arasındaki ilişkiye bakıldığında; tekstil sektöründe faaliyet gösteren 64 işletmeden (% 32); % 17' si Anonim şirket, % 24' ü Limitet Şirket ve % 6' sı da diğer şirketlerden oluşmaktadır. Gıda sektöründe faaliyet gösteren 24 işletmenin de (% 12); % 12' si Anonim Şirket ve % 12' si de Limitet Şirkettir. Hizmet Sektöründe faaliyet gösteren 14 işletmenin (% 7); % 8' i Anonim Şirket, % 4' ü Limitet Şirket ve % 2' si de diğer şirketlerdir. Plastik sektöründe faaliyet gösteren 32 işletmenin (% 16); % 4'ü Anonim Şirket, % 9,5' i Limitet Şirket ve % 0,5' i de Kollektif Şirkettir.

Tablo 3.3: İşletmenizin Faaliyette Bulunduğu Sektör ile İşletmenizin Hukuki Yapısı Arasındaki İlişkinin Dağılımı

			İşletmenizin hukuki yapısı nedir				Toplam
			Anonim Şirket	Limitet Şirket	Kollektif Şirket	Diğer	
İşletmenizin faaliyette bulunduğu sektör aşağıdakilerden hangisidir	Tekstil	n	34	24		6	64
		%	17,0%	12,0%		3,0%	32,0%
	Gıda ve Tarım	n	12	12			24
		%	6,0%	6,0%			12,0%
	Hizmet	n	8	4		2	14
		%	4,0%	2,0%		1,0%	7,0%
	Plastik	n	8	19	1	4	32
		%	4,0%	9,5%	,5%	2,0%	16,0%
	Kimya	n	2	2			4
		%	1,0%	1,0%			2,0%
	Elektronik	n	2	1		2	5
		%	1,0%	,5%		1,0%	2,5%
Diğer	n	20	33		4	57	
	%	10,0%	16,5%		2,0%	28,5%	
Toplam		n	86	95	1	18	200
		%	43,0%	47,5%	,5%	9,0%	100,0%

3.3.1.3. İşletmelerin Faaliyet Süreleri

Ankete katılan işletmelerin, % 51' i 11 yıl ve daha fazla süredir, % 31' i 5 – 10 yıl arası, % 14' ü 2 – 4 yıl arası ve % 4' ü de 1 yıl ve altında bir süredir faaliyetini sürdürmektedir. Tabloda dikkati çeken nokta GOS' da faaliyet gösteren işletmelerin yarısından fazlasının 11 yıldan fazla bir süredir faaliyette olmasıdır. Bu sorudan elde edilen sonuç firmaların belirli bir olgunluk yapısına ulaştığıdır.

Tablo 3.4: İşletmelerin Faaliyet Süreleri

	Frekans	%	Geçerli %
1 Yıl	8	4,0	4,0
2-4 Yıl	28	14,0	14,0
5-10 Yıl	62	31,0	31,0
11 ve yukarısı	102	51,0	51,0
Toplam	200	100,0	100,0

3.3.1.4. İşletmelerin İşyeri Mülkiyet Durumları

Araştırmaya katılan işletmelerin işyeri mülkiyet durumlarına bakıldığında; işletmelerin % 68' inin mülk sahibi, % 27' sinin kira ve % 5' ininde kısmen kira kısmen de mülk sahibi oldukları görülmektedir.

Tablo 3.5: İşletmelerin Mülkiyet Durumu

	Frekans	%	Geçerli %
Mülk Sahibi	136	68,0	68,0
Kira	54	27,0	27,0
Mülk Sahibi ve Kira	10	5,0	5,0
Toplam	200	100,0	100,0

3.3.2. İşletmelerin Personel Yapısı

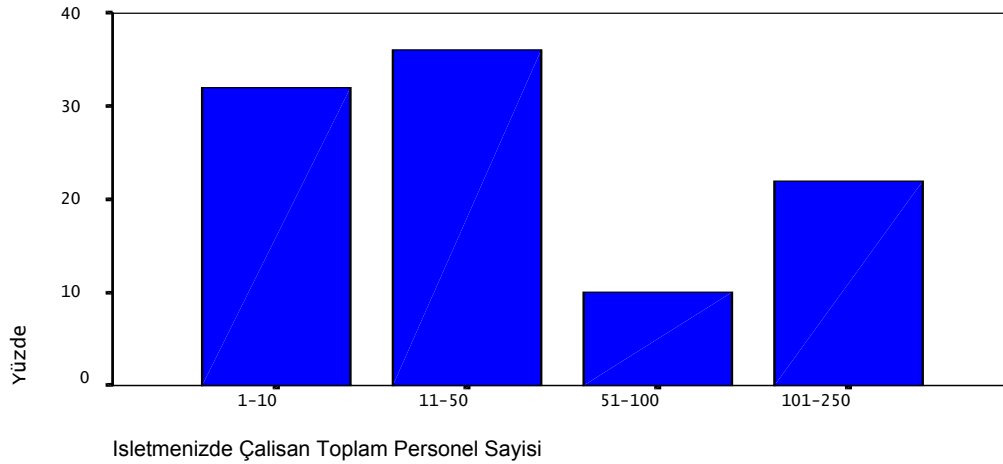
Araştırmanın bu bölümünde işletmelerin personel sayısı, üst düzey profesyonel yönetici istihdam etme durumu ve profesyonel yöneticilerin eğitim durumları ile ilgili sonuçlar değerlendirilmiştir.

3.3.2.1. İşletmelerde Çalışan Personel Sayısı

Araştırmaya katılan işletmelerin büyüklükleri, çalışan sayısı esas alınarak incelendiğinde; % 32' sinin Çok Küçük (mikro), % 36' sının Küçük İşletme, % 32' sinin de Orta Boy İşletme olduğu belirlenmiştir. Tablodaki verilere göre GOS' de faaliyet gösteren işletmeler genel olarak aile şirketlerinden oluşan çok küçük ve küçük işletmelerdir. Bundan dolayı da kurumsallaşma eğilimi azdır.

Tablo 3.6: İşletmelerin Çalışan Toplam Personel Sayıları

	Frekans	%	Geçerli %
1-10	64	32,0	32,0
11-50	72	36,0	36,0
51-100	20	10,0	10,0
101-250	44	22,0	22,0
Toplam	200	100,0	100,0

Şekil 3.2: İşletmelerde Çalışan Personel Sayıları

3.3.2.2. İşletmelerin Üst Düzey Profesyonel Yönetici İstihdam Etme Durumu

Araştırmaya katılan işletmelerin % 55’ üst düzey profesyonel yönetici istihdam etmezken, % 45’ inin üst düzey profesyonel yönetici istihdam ettikleri belirlenmiştir. Bu verilere göre GOS’ de faaliyet gösteren KOBİ’ lerin yarısından fazlasında yöneticilik ve mülkiyetin aynı kişide toplanması eğilimi içerisinde olmaları ile açıklanabilir. Yani işletmelerde klasik bir anlayış olarak “sahip-yöneticilik” yaygındır. Bu da araştırmaya katılan işletmelerin büyük bir bölümünde kurumsallaşmanın olmadığını göstergesi olmaktadır.

Tablo 3.7: İşletmelerin Üst Düzey Profesyonel Yönetici İstihdam Durumu

	Frekans	%	Geçerli %
Evet	90	45,0	45,0
Hayır	110	55,0	55,0
Toplam	200	100,0	100,0

3.3.2.3. İşletmelerin Üst Düzey Profesyonel Yöneticilerin Eğitim Durumu

Araştırmaya katılan işletmelerden üst düzey profesyonel yönetici istihdam eden işletmelerdeki personelin eğitim durumları incelendiğinde; üst düzey profesyonel yöneticilerin % 77,8’ i fakülte, % 11’ i lise, % 6’ sı MYO ve % 4’ ü de Yüksek Lisans – Doktora düzeyinde eğitime sahip kişilerden oluştuğu tespit edilmiştir. Bu verilere göre GOS’ da araştırmaya katılan işletmelerde istihdam edilen üst düzey profesyonel yöneticilerin % 82,2’ sinin fakülte mezunu ve Yüksek Lisans – Doktora düzeyinde kişiler olduğu anlaşılmaktadır. Bu durum araştırmaya katılan işletmelerde, kurumsallaşma açısından, ileriye yönelik olarak ümit verici olmaktadır.

Tablo 3.8: İşletmelerde Çalışan Üst Düzey Profesyonel Yöneticilerin Eğitim Durumu

	Frekans	%	Geçerli %
Lise	10	5,0	11,1
Fakülte	70	35,0	77,8
MYO	6	3,0	6,7
Yüksek Lisans-Doktora	4	2,0	4,4
Toplam	90	45,0	100,0
Yanıt Vermeyenler	110	55,0	
Toplam	200	100,0	

3.3.3. İşletmelerin Teknolojik ve Üretim Yapısı ile İlgili Durumları

Araştırmanın bu bölümünde işletmelerin kullandıkları teknolojileri, üretim sistemleri, kapasite kullanım oranları, kapasite artırma istekleri, kapasite artırımı için kullanılan finansal kaynaklar, kalite belgesi kullanma durumları ve ana ve yan sanayi ile işbirliği içerisine girme durumları ile ilgili veriler değerlendirilmiştir.

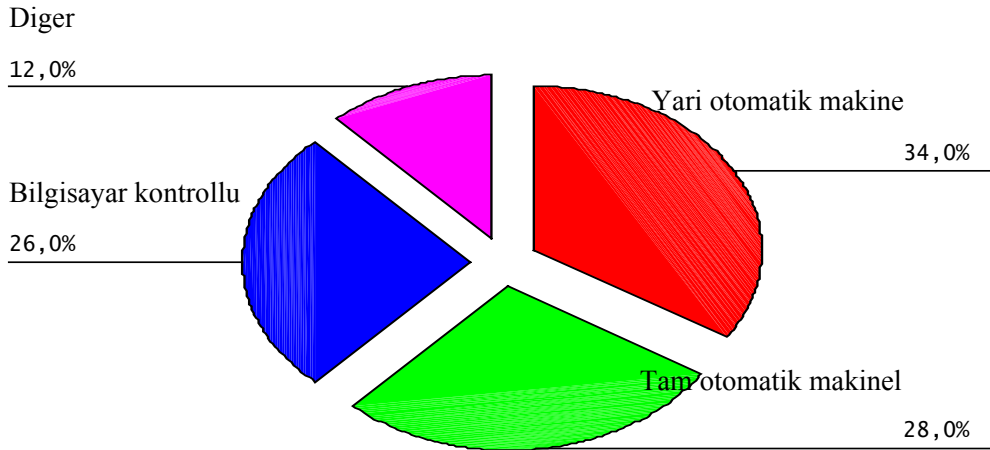
3.3.3.1. İşletmelerin Teknolojik Yapısı

Araştırmaya katılan işletmelerin kullandıkları teknolojileri incelediğimizde; % 34' ünün yarı otomatik makinelerle, % 28' inin tam otomatik makinelerle, % 26' sının bilgisayar kontrollü tam otomatik makinelerle (CNC) ve % 12' sinin de diğer (elle çalışan vs.) makinelerle üretim faaliyetlerine devam ettikleri tespit edilmiştir.

Tablo 3.9: İşletmelerin Kullandıkları Teknolojiler

	Frekans	%	Geçerli %
Yarı otomatik makineler	68	34,0	34,0
Tam otomatik makineler	56	28,0	28,0
Bilgisayar kontrollü tam otomatik makineler	52	26,0	26,0
Diğer	24	12,0	12,0
Toplam	200	100,0	100,0

Şekil 3.3: İşletmelerin Kullandıkları Teknolojiler



3.3.3.2. İşletmelerin Üretim Sistemleri

Araştırmaya katılan işletmelerin verdikleri yanıtlara göre üretim sistemlerinin türleri şu şekildedir; % 45' i siparişe göre üretim, %42' si seri (sürekli) üretim, % 4' ü ise parti üretim sistemini kullanmaktadırlar. İşletmelerin kullandıkları üretim sistemleri dikkate alındığında AB' ye uyum sürecinde rekabet edebilme konusunda sıkıntı çekecekleri anlaşılmaktadır. Çünkü teknolojik gelişmelere bağlı olarak üretim sistemleri de sürekli olarak değişme göstermektedir. Özellikle günümüzde esnek üretim sistemleri ve çevik üretimin önem kazanmasından sonra klasik üretim sistemlerinin değiştirilmesi kaçınılmaz hale gelecektir.

Tablo 3.10: İşletmelerin Üretim Sistemine Göre Dağılımı

	Frekans	%	Geçerli %
Seri üretim (sürekli üretim)	84	42,0	42,0
Siparişe göre üretim	90	45,0	45,0
Parti üretimi	8	4,0	4,0
Diğer	18	9,0	9,0
Toplam	200	100,0	100,0

3.3.3.3. İşletmelerin Kalite Belgesine Sahip Olma Durumları

İşletmelerin kalite belgesi kullanma durumları incelendiğinde; % 52' sinin herhangi bir kalite belgesi kullanmadıkları, % 25' inin TSE, % 16' sının ise ISO 9000 serisi belgelerini kullandıkları ve % 7' sinin ise kendi sektörleri ile ilgili çevrelerinde geliştirilmiş standartlara göre üretim faaliyetlerini sürdürdükleri tespit edilmiştir. Tablodaki sonuçlara bakıldığında AB' ye uyum sürecinde işletmelerin standartlar yönünden bazı sorunlarla karşılaşacakları anlaşılmaktadır.

Tablo 3.11: İşletmelerin Kalite Belgesine Sahip Olma Durumlarının Dağılımı

	Frekans	%	Geçerli %
ISO 9000 serisi	32	16,0	16,0
TSE	50	25,0	25,0
Herhangi bir kalite belgesi kullanmıyoruz	104	52,0	52,0
Diğer	14	7,0	7,0
Toplam	200	100,0	100,0

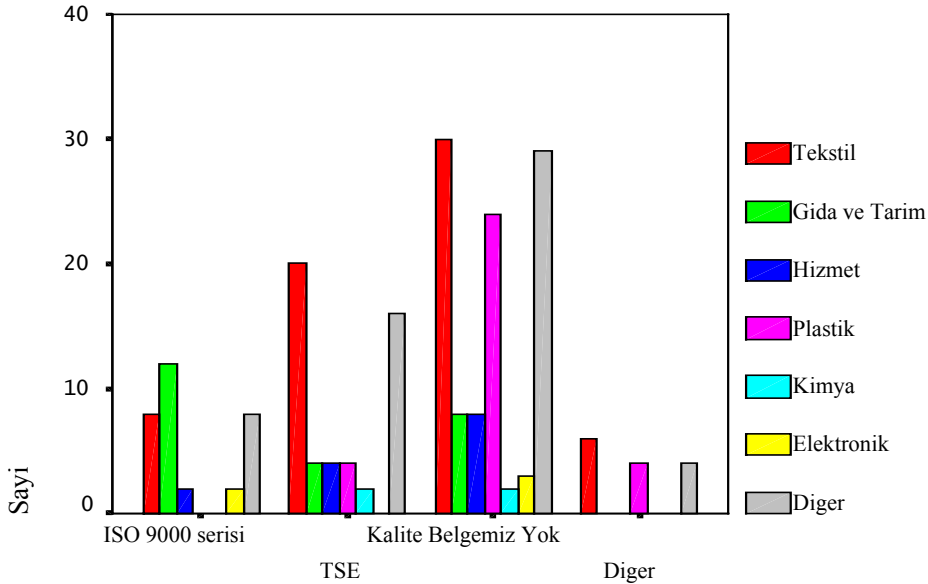
3.3.3.4. İşletmenizin Faaliyette Bulunduğu Sektör ile İşletmelerin Kullandıkları Kalite Belgesi Arasındaki İlişki

İşletmenizin faaliyette bulunduğu sektör ile işletmelerin kullandıkları kalite belgesi arasındaki ilişkiye katığımızda; tekstil sektöründe faaliyet gösteren 64 firmadan; % 15' i herhangi bir kalite belgesi kullanmamakta, % 10' u TSE ve % 4' ü ise ISO 9000 serisi belgesi kullanmaktadır. Plastik sanayiinde faaliyet gösteren 32 firmanın; % 12'si herhangi bir kalite belgesi kullanmamakta, % 2' si ise TSE belgesi kullanmaktadır. Diğer sektörlerdeki durum da tabloda görüldüğü gibidir. GSO' daki işletmelerin herhangi bir kalite belgesine sahip olamamaları bu işletmelerin gelecekte dışa açılma konusunda bazı sorunlarla karşılaşacağı görülmektedir.

Tablo 3.12: İşletmelerin Faaliyette Bulunduğu Sektör ile İşletmelerin Sahip Oldukları Kalite Belgesinin Dağılımı

		İşletmeniz hangi kalite belgesine sahiptir					
			ISO 9000 serisi	TSE	Herhangi bir kalite belgesi kullanmıyoruz	Diğer	Toplam
İşletmelerinizin faaliyetinde bulunduğunuz sektör aşağıdakilerden hangisidir	Tekstil	n	8	20	30	6	64
		%	4,0%	10,0%	15,0%	3,0%	32,0%
	Gıda ve Tarım	n	12	4	8		24
		%	6,0%	2,0%	4,0%		12,0%
	Hizmet	n	2	4	8		14
		%	1,0%	2,0%	4,0%		7,0%
	Plastik	n		4	24	4	32
		%		2,0%	12,0%	2,0%	16,0%
	Kimya	n		2	2		4
		%		1,0%	1,0%		2,0%
	Elektronik	n	2		3		5
		%	1,0%		1,5%		2,5%
Diğer	n	8	16	29	4	57	
	%	4,0%	8,0%	14,5%	2,0%	28,5%	
Toplam		n	32	50	104	14	200
		%	16,0%	25,0%	52,0%	7,0%	100,0

Şekil 3.4: İşletmelerin Faaliyette Bulunduğu Sektör ile İşletmelerin Sahip Oldukları Kalite Belgesinin Dağılımı



3.3.3.5. Kapasite Kullanım Oranları

İşletmelerin Kapasite Kullanım Oranlarını (KKO) veren sonuçlar incelendiğinde; % 33' ünün KKO' nun, % 51 – 70 arasında, % 29' unun % 70' den yukarda, % 25' inin % 30 – 50 arasında ve % 13' ünün ise % 30' dan aşağı olduğu görülmektedir. Tablodaki verilerden işletmelerin genel olarak kapasite kullanım oranlarının düşük olduğu anlaşılmaktadır.

Tablo 3.13: Kapasite Kullanım Oranının Dağılımı

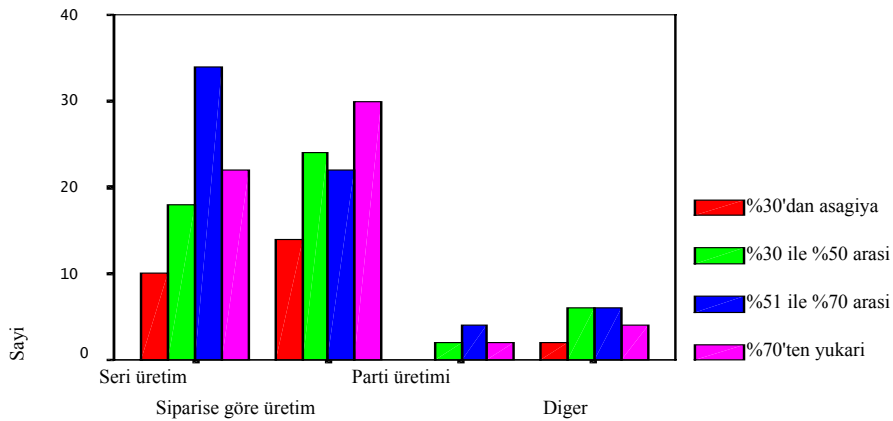
	Frekans	%	Geçerli %
%30'dan aşağıya	26	13,0	13,0
%30 ile %50 arası	50	25,0	25,0
%51 ile %70 arası	66	33,0	33,0
%70'ten yukarı	58	29,0	29,0
Toplam	200	100,0	100,0

3.3.3.6. Kapasite Kullanım Oranları ile Üretim Sistemleri Arasındaki İlişki

Araştırmaya katılan işletmelerin KKO' nı ile kullandıkları üretim sistemi arasındaki ilişkiye baktığımızda; sürekli üretim sistemini kullanan işletmelerin % 17' sinde KKO' nı % 51-70 arasında, siparişe göre üretim yapan işletmelerin % 11' inde ise KKO % 51 - 70 arasındadır. İşletmelerin üretim sistemi ne olursa olsun KKO' na genel olarak baktığımızda sadece % 29' unun KKO' nı % 70' in üzerindedir. Bu oranda aslında % 42' lik oranla seri üretim sistemini kullanan işletmelerden kaynaklanmaktadır.

Tablo 3.14: Üretim Sistemleri ile KKO Arasındaki İlişkinin Dağılımı

	Kapasite kullanım oranınız ne kadardır						Toplam
			%30'dan aşağıya	%30 ile %50 arası	%51 ile %70 arası	%70'ten yukarı	
Hangi tip üretim sistemini kullanıyorsunuz	Seri üretim (sürekli üretim)	n	10	18	34	22	84
		%	5,0%	9,0%	17,0%	11,0%	42,0%
	Siparişe göre üretim	n	14	24	22	30	90
		%	7,0%	12,0%	11,0%	15,0%	45,0%
	Parti üretimi	n		2	4	2	8
		%		1,0%	2,0%	1,0%	4,0%
	Diğer	n	2	6	6	4	18
		%	1,0%	3,0%	3,0%	2,0%	9,0%
	Toplam	n	26	50	66	58	200
		%	13,0%	25,0%	33,0%	29,0%	100,0%

Şekil 3.5: Üretim Sistemleri ile KKO Arasındaki İlişkinin Dağılımı

3.3.3.7. İşletmelerin Kapasite Arttırma İstekleri

İşletmelerin kapasite arttırma istekleri ile ilgili veriler değerlendirildiğinde işletmelerin % 78' inin kapasite arttırmak istedikleri, % 22' sinin ise şu anki kapasitelerini yeterli gördükleri belirlenmiştir. Bu verilerle ilgili olarak dikkati çeken nokta;GOS' daki işletmelerin KKO' nun genelde düşük olmasına rağmen kapasite arttırmak isteyen işletmelerin çok olmasıdır. Bunun nedeni ise işletmelerin AB' ye uyum sürecinde dış pazarlara açılmanın hız kazandığı durumda mevcut kapasitelerinin yeterli olmayacağına inanmalarıdır.

Tablo 3.15: Kapasite Arttırma İstekleri ile İlgili Verilerin Dağılımı

	Frekans	%	Geçerli %
Evet	156	78,0	78,0
Hayır	44	22,0	22,0
Toplam	200	100,0	100,0

3.3.3.8. Kapasite Arttırırken Kullanmak İstedikleri Finansal Kaynaklar

Araştırmaya katılan işletmelerden kapasitelerini arttırmak isteyenlerin hangi finansal kaynağı kullanmak istedikleri ile ilgili yanıtlardan elden edilen verilere göre; % 48' i öz kaynaklarını kullanarak, % 24,4' ü banka kredisi kullanarak ve % 11,5' i de leasing kullanarak kapasite arttırımına gitmek istedikleri belirlenmiştir.

Tablo 3.16: Kapasite Arttırımı İçin Hangi Finansal Kaynaktan Yararlanmak İstersiniz

	Frekans	%	Geçerli %
Banka kredisi	38	19,0	24,4
Leasing	18	9,0	11,5
AB kredileri	16	8,0	10,3
Öz kaynak	76	38,0	48,7
Diğerleri	8	4,0	5,1
Toplam	156	78,0	100,0
Yanıt Vermeyenler	44	22,0	
Toplam	200	100,0	

3.3.3.9. Ana ve Yan Sanayi ile İşbirliğine Girme Durumları

Araştırmaya katılan işletmelerin % 85' i ana ve yan sanayi ile işbirliğine girmek isterken, % 15' i ise böyle bir ilişkiye girmek istememektedir. İşletmelerin böyle bir ilişkiye girmek istemeleri AB' ye girme aşamasında olan ülkemiz ve işletmeler açısından önemli bir durumdur. Özellikle işletmelerin finansman ve pazarlama sorunu olduğu da dikkate alınırca bunun önemi daha da iyi anlaşılmış olacaktır.

Tablo 3.17: AB'ye Uyum Sürecinde Ana ve Yan Sanayi ile Karşılıklı İşbirliğine İsteme Durumlarının Dağılımı

	Frekans	%	Geçerli %
Evet	170	85,0	85,0
Hayır	30	15,0	15,0
Toplam	200	100,0	100,0

3.3.4. İşletmelerin İhracat Yapı ve Sorunları

Araştırmanın bu kısmında; işletmelerin ihracat faaliyetinde bulunup bulunmadıklarını, ihracat faaliyetinde bulunan işletmelerin ihracat yaptıkları ülkeleri, ihracat yapmayanların ihracat yapmama nedenleri ile ilgili veriler incelenmiştir.

3.3.4.1. İhracat Faaliyetinde Bulunma Durumları

Araştırmaya katılan işletmelerin verdikleri yanıtlara göre işletmelerin % 56' sının ihracat yapmadıkları, % 44' ünün ise ihracat yaptıkları belirlenmiştir. GOS' daki işletmelerin şu anda ağırlıklı olarak ihracat yapmamalarına rağmen kapasite artırma istekleri ve işbirliğine açık olmaları gelecekte ihracata yönelebileceklerinin bir göstergesi olarak değerlendirilebilir.

Tablo 3.18: İhracat Faaliyetinde Bulunma Durumlarının Dağılımı

	Frekans	%	Geçerli %
Evet	88	44,0	44,0
Hayır	112	56,0	56,0
Toplam	200	100,0	100,0

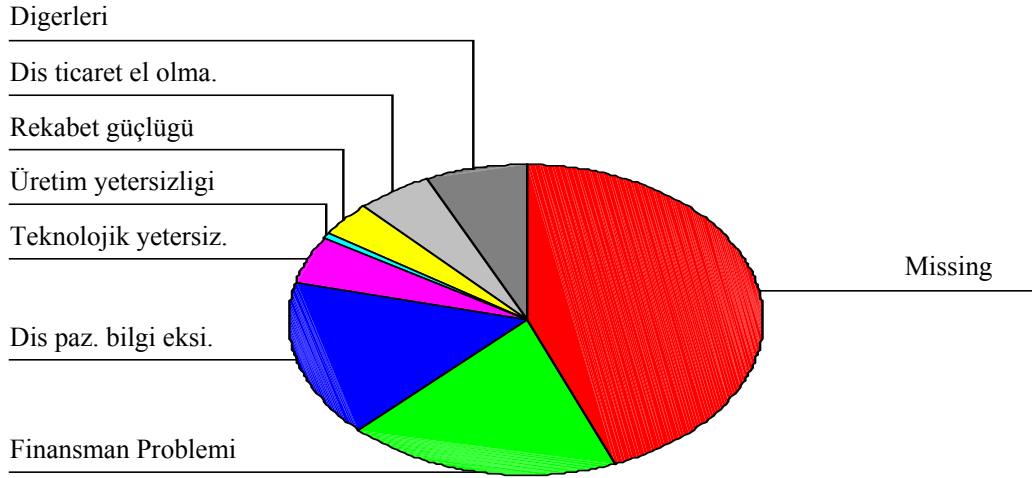
3.3.4.2. İhracat Faaliyetinde Bulunmama Nedenleri

Araştırmaya katılan işletmelerin ihracat yapmayanların ihracat yapmama nedenleri incelenmiş ve % 33' ünün finansman sıkıntısından dolayı, % 29' u nun dış pazarlarla ilgili bilgi eksikliğinden dolayı, % 8,9' u nun teknolojik yetersizlik ve kalifiye dış ticaret elemanının olmamasından dolayı % 6,3' ünün de rekabet güçlüğünden dolayı ihracat yapmadıkları belirlenmiştir. Bu veriler göre işletmelerin ihracat yapmama nedenlerinin başında finansman yetersizliği ile dış pazarlar hakkındaki bilgi eksikliği gelmektedir.

Tablo 3.19: İhracat Faaliyetinde Bulunmama Nedenlerinin Dağılımı

	Frekans	%	Geçerli %
Finansman sıkıntısı	37	18,5	33,0
Dış pazarlarda bilgi eksikliği	33	16,5	29,5
Teknolojik yetersizlik	10	5,0	8,9
Üretim yetersizliği	1	0,5	0,9
Rekabet güçlüğü	7	3,5	6,3
Kalifiye dış ticaret elemanı eksikliği	10	5,0	8,9
Diğerleri	14	7,0	12,5
Toplam	112	56,0	100,0
Yanıt Vermeyenler	88	44,0	
Toplam	200	100,0	

Şekil 3.6: İhracat Faaliyetinde Bulunmama Nedenlerinin Dağılımı



3.3.5. Teknik Yardım ve Kredilerden Yararlanma

Araştırmanın bu bölümünde; işletmelerin KOBİ' ler için teknoloji transferi-teknik bilgi ile rehberlik ve danışmanlık hizmeti veren kuruluşlardan yararlanıp yararlanmama durumları, teşvik kredilerinden yararlanma durumları, ne tür teşvik kredisinden yararlandıkları ile ilgili veriler incelenmiştir.

3.3.5.1. KOBİ' ler İçin Teknoloji Transferi-Teknik Bilgi ile Rehberlik ve Danışmanlık Hizmeti Veren Kuruluşlardan Yararlanma Durumları

Araştırmaya katılan işletmelerin bu konuda yardım alıp almadıkları ile ilgili veriler incelendiğinde, işletmelerin % 58' i nin bu konuda herhangi bir yardım almadıkları, yardım alanların ise genellikle teknik bilgi konusunda yardım aldıkları belirlenmiştir. Bu durum işletmelerin dışa açılma konusunda bilgi eksikliğinin olduğu da dikkate alınırsa AB' ye uyum sürecinde KOBİ' ler için ileride sorun yaratacak bir nokta olarak üzerinde durulması gereken bir konunun olduğunu ortaya çıkarmaktadır.

Tablo 3.20: KOBİ İçin Teknoloji Transferi-Teknik Bilgi ile Rehberlik ve Danışmanlık Hizmeti Veren Kuruluşlardan Yararlanma Durumlarının Dağılımı

	Frekans	%	Geçerli %
Teknoloji transferi konusunda yararlanıyorum	8	4,0	4,0
Teknik bilgi konusunda yararlanıyorum	32	16,0	16,0
Rehberlik ve danışmanlık konusunda yararlanıyorum	20	10,0	10,0
Üniversite ile işbirliği yapıyorum	12	6,0	6,0
Hiçbir şekilde yararlanmıyorum	116	58,0	58,0
Her konuda yararlanıyorum	12	6,0	6,0
Toplam	200	100,0	100,0

3.3.5.2. KOBİ İçin Teknoloji Transferi-Teknik Bilgi ile Rehberlik ve Danışmanlık Hizmeti Veren Kuruluşlardan Yararlanma Durumları ile İhracat Yapmama İhracat Yapmama Nedenleri Arasındaki İlişki

KOBİ' ler için teknoloji transferi-tekniik bilgi ile rehberlik ve danışmanlık hizmeti veren kuruluşlardan yararlanma durumları ile ihracat yapmama ihracat yapmama nedenleri arasındaki ilişki incelendiğinde; Herhangi bir konuda yardım almadığını söyleyen % 69,6' lık kısmını oluşturan işletmelerden; ihracat faaliyetinde bulunmayan % 24,1' i finansman sıkıntısından dolayı, % 20,5' i de dış pazarlarla ilgili bilgi eksikliğinden dolayı ihracat yapmayan işletmeler olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.21: KOBİ İçin Teknoloji Transferi-Teknik Bilgi ile Rehberlik ile Danışmanlık Hizmeti Veren Kuruluşlardan Yararlanma Durumu ile İhracat Faaliyetinde Bulunmama Nedenleri Arasındaki Dağılım

		İhracat faaliyetinde bulunmuyorsanız bunun nedenini belirtir misiniz								
		Finansman sıkıntısı	Dış pazarlarda bilgi eksikliği	Teknolojik yetersizlik	Üretim yetersiz	Rekabet gücülüğü	Kalifiye dış ticaret elamanı eksikliği	Diğer	Toplam	
KOBİ' ler için Tek. trans-tek bilgi ile reh. ve danış. hizmeti veren kuruluşlardan yararlanıyor musunuz	Teknoloji transferi konusunda yararlanıyorum	n	4						4	
		%	3,6%						3,6%	
	Teknik bilgi konusunda yararlanıyorum	n	2	2	2		2	2	10	
		%	1,8%	1,8%	1,8%		1,8%	1,8%	8,9%	
	Rehberlik ve danışmanlık konusunda yararlanıyorum	n	2	2		2			6	
		%	1,8%	1,8%		1,8%			5,4%	
	Üniversite ile işbirliği yapıyorum	n		2	2			2	6	
		%		1,8%	1,8%			1,8%	5,4%	
	Hiçbir şekilde yararlanmıyorum	n	27	23	6	1	5	8	8	78
		%	24,1%	20,5%	5,4%	,9%	4,5%	7,1%	7,1%	69,6%
Her konuda yararlanıyorum	n	2	4					2	8	
	%	1,8%	3,6%					1,8%	7,1%	
Toplam	n	37	33	10	1	7	10	14	112	
	%	33,0%	29,5%	8,9%	,9%	6,3%	8,9%	12,5%	100,0	

3.3.5.3. Teşvik Kredilerinden Yararlanma Durumları

Araştırmaya katılan işletmelerin teşvik kredilerinden yararlanma durumları aşağıdaki gibidir. İşletmelerin % 67' si teşvik kredilerinden yararlanmaz iken sadece % 33' lük kısmı verilen teşvik kredilerinden yararlanmaktadır. Bu da araştırmaya katılan işletmelerin ağırlıklı olarak özkaynaklar ile çalışmayı tercih ettiklerini göstermektedir.

Tablo 3.22: Teşvik Kredilerinden Faydalanma Durumları

	Frekans	%	Geçerli %
Faydalaniyoruz	66	33,0	33,0
Faydalanmıyoruz	134	67,0	67,0
Toplam	200	100,0	100,0

3.3.5.4. Ne Tür Teşvik Kredilerinden Yararlandıkları

Araştırmaya katılan işletmelerden teşvik kredilerinden yararlananların kullandıkları kredi türü ile ilgili verdikleri yanıtlar incelendiğinde; işletmelerin % 50' sinin yatırıma yönelik kredilerden, % 28' inin ise ihracata yönelik ve %21' inin de üretime yönelik kredilerden yararlandıkları görülmektedir. İşletmelerin özellikle yatırıma yönelik kredilerden yararlanmaları, AB' ye uyum sürecinde gerekli alt yapılarının yeterli olmadığını bir göstergesi olarak değerlendirilebilir.

Tablo 3.23: Ne Tür Teşvik Kredilerinden Faydalanıyorsunuz

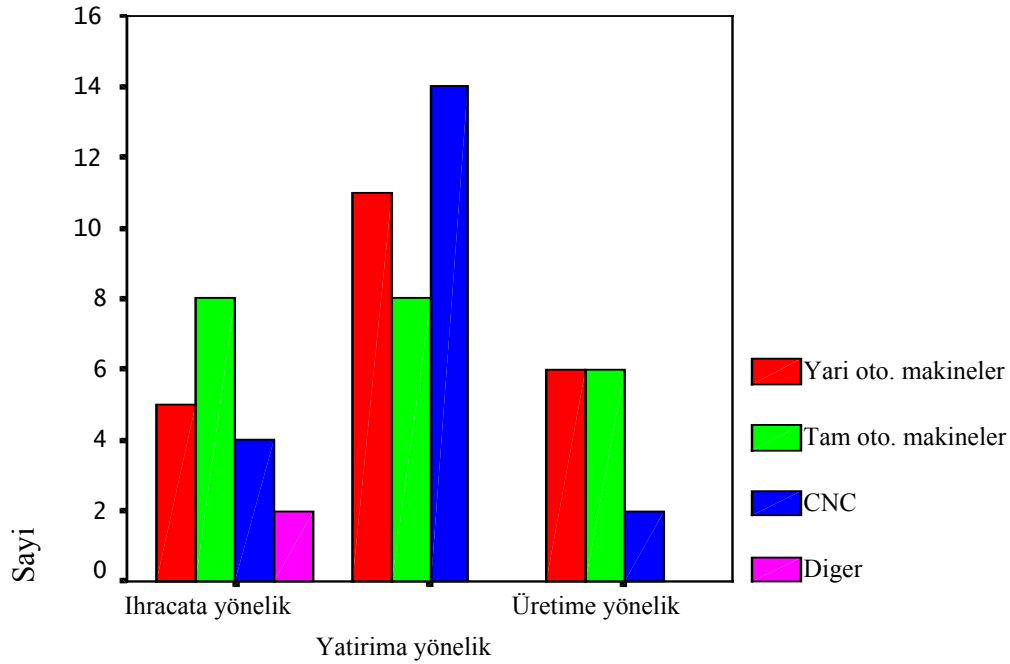
	Frekans	%	Geçerli %
İhracata yönelik	19	9,5	28,8
Yatırıma yönelik	33	16,5	50,0
Üretime yönelik	14	7,0	21,2
Toplam	66	33,0	100,0
Yanıt Vermeyenler	134	67,0	
Toplam	200	100,0	

3.3.5.5. Ne Tür Teşvik Kredilerinden Yararlandıkları ile Kullandıkları Teknoloji Arasındaki İlişki

Araştırmaya katılan işletmelerin, ne tür teşvik kredilerinden yararlandıkları ile kullandıkları teknoloji arasındaki ilişkiye bakıldığında; yatırıma yönelik teşvik kredisinden yararlanan işletmelerin teknolojik yapılarının daha iyi durumda oldukları görülmektedir. Verilen yanıtlara göre; yatırıma yönelik teşvik kredisi kullanan % 50' lik kısmın, % 21,2 lik kısmı bilgisayar kontrollü tam otomatik makineleri, % 12,1' lik kısmı da tam otomatik makineleri kullanmaktadırlar.

Tablo 3.24: Yararlanılan Krediler ile Kullandıkları Teknoloji Arasındaki Dağılım

		Ne tür teşvik kredilerinden faydalanıyorsunuz			Toplam	
			İhracata yönelik	Yatırıma yönelik		Üretime yönelik
Kullandığımız teknoloji hangisine aşığıldakilerden uymaktadır	Yarı otomatik makineler	n	5	11	6	22
		%	7,6%	16,7%	9,1%	33,3%
	Tam otomatik makineler	n	8	8	6	22
		%	12,1%	12,1%	9,1%	33,3%
	Bilgisayar kontrollü tam otomatik makineler	n	4	14	2	20
		%	6,1%	21,2%	3,0%	30,3%
	Diğler	n	2			2
		%	3,0%			3,0%
Toplam		n	19	33	14	66
		%	28,8%	50,0%	21,2%	100,0%

Şekil 3.7: Yararlanılan Krediler ile Kullandıkları Teknoloji Arasındaki Dağılım

3.3.6. Rekabet Güçleri ile İlgili Durumlar ve Sorunlar

Araştırmanın bu bölümünde, işletmelerin yabancı işletmelerle rekabet edebilme durumları, rekabet güçlerinin artırılması için yatırımların devlet tarafından desteklenmemesinin istenme durumları ve bu konuda nasıl bir destek istedikleri ile ilgili verilerin değerlendirilmesi yapılmıştır.

3.3.6.1. Yabancı Şirketlerle Rekabet Edebilme Durumları

Araştırmaya katılan işletmelerin uluslararası pazarlarda yabancı şirketlerle rekabet edip edemeyecekleri ile ilgili sorulara verdikleri yanıtlara bakıldığında, işletmelerin % 55' inin rekabet edemeyecek durumda olduğu, % 45' inin ise rekabet edebilecek durumda olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3.25: Uluslararası Pazarlarda Yabancı Şirketlerle Rekabet Edebilme Durumlarının Dağılımı

	Frekans	%	Geçerli %
Evet	90	45,0	45,0
Hayır	110	55,0	55,0
Toplam	200	100,0	100,0

3.3.6.2. AB'ye Uyum Sürecinde Rekabet Gücünün Artırılması İçin Yeni Yatırımların Devlet Tarafından Desteklenmesini İsteme Durumu

Araştırmaya katılan işletmelerin, AB'ye uyum sürecinde rekabet gücünün artırılması için yeni yatırımların devlet tarafından desteklenmesini istemesi ile ilgili verilen yanıtlara bakıldığında, % 91,1' inin evet derken; sadece % 8,9' unun böyle bir desteği istemedikleri görülmüştür.

Tablo 3.26: AB' ye Uyum Sürecinde Rekabet Gücünün Artırılması İçin Yeni Yatırımların Devlet Tarafından Desteklenmesini İsteme Durumlarının Dağılımı

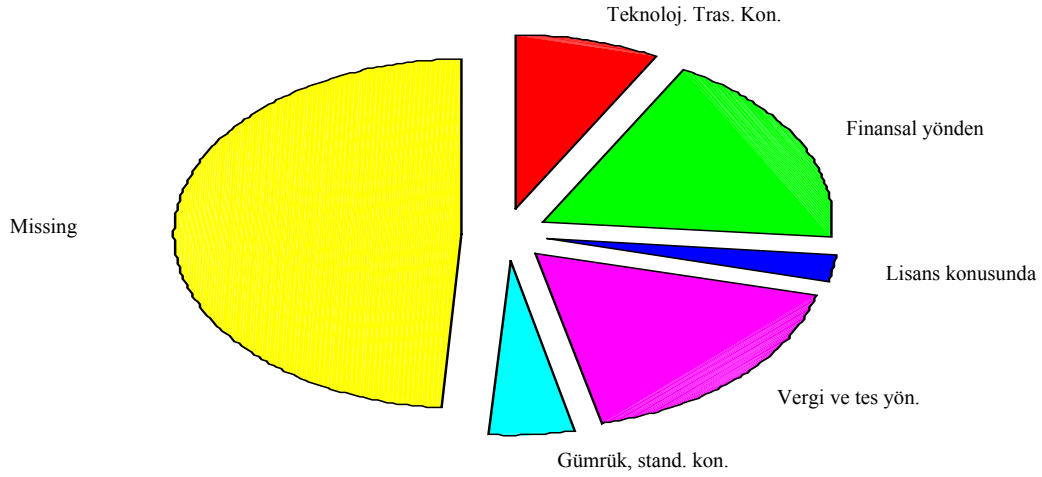
	Frekans	%	Geçerli %
Evet	102	51,0	91,1
Hayır	10	5,0	8,9
Toplam	112	56,0	100,0
Yanıt Vermeyenler	88	44,0	
Toplam	200	100,0	

3.3.6.3. Devlet Tarafından İstenen Destek Türü

Araştırmaya katılan işletmelerin, devlet tarafından istedikleri destek türüne baktığımızda % 36,3' ünün finansal yönden, % 34,3' ünün vergi ve teşvikler yönünden, % 15,7' sinde teknoloji transferi konusunda kolaylık yönünden yardım istedikleri belirlenmiştir.

Tablo 3.27: Devlet Tarafından İstenen Destek Türünün Dağılımı

	Frekans	%	Geçerli %
Yeni teknolojilerin transferinde kolaylık yönünden	16	8,0	15,7
Finansal yönden	37	18,5	36,3
Lisans konusunda	5	2,5	4,9
Vergi ve teşvikler yönünden	35	17,5	34,3
Gümrük ve standartlar yönünden	9	4,5	8,8
Toplam	102	51,0	100,0
Yanıt Vermeyenler	98	49,0	
Toplam	200	100,0	

Şekil 3.8: Devlet Tarafından İstenen Destek Türünün Dağılımı

3.3.7. Gümrük Birliği ile İlgili Durumlar

Çalışmanın bu bölümünde; GB' nin işletmelere nasıl bir katkı sağladığı, GB sürecinde karşılaşılan fırsatlar uluslararası pazarlara açılma konusunda karşılaştıkları sorunlarla ilgili verilen yanıtların değerlendirilmesi yapılmıştır.

3.3.7.1. GB' nin İşletmelere Sağladığı Katkılar

Araştırmaya katılan işletmelerin GB' nin sağladığı katkılar ile ilgili görüşleri şu şekildedir; işletmelerin % 47' si olumlu, % 16,5' i olumsuz, % 17,5'i ise GB' nin başlangıçta olumlu sonradan olumsuz olarak işletmelerini etkilediğini belirtmişlerdir.

Tablo 3.28: Gümrük Birliğinin Şirketlere Sağladığı Katkının Dağılımı

	Frekans	%	Geçerli %
Olumlu	94	47,0	47,0
Olumsuz	33	16,5	16,5
Başlangıçta olumlu zamanla olumsuz	35	17,5	17,5
Diğerleri	38	19,0	19,0
Toplam	200	100,0	100,0

3.3.7.2. GB Sürecinde Karşılaşılan Fırsatlar

Araştırmaya katılan işletmelerin GB sürecinde karşılaştıkları fırsatlar; işletmelerin % 23' ü'nün gümrük vergileri ve tarife dışı engellerin kaldırılmasıyla, % 19,5' inin İhracat olanaklarının artması ile, % 19' u nun hammadde ve ara girdi temininin kolaylaşması ve ucuzlaması ile, % 14,5' inin teknoloji yenileme olanaklarının doğması ile ve % 5' ininde yabancı ortaklık kurma olanağının artması ile ilgili konularda fırsatlarla karşılaştıklarını beyan ettikleri görülmüştür.

Tablo 3.29: Gümrük Birliği Sürecinde Karşılaştığınız Fırsatların Dağılımı

	Frekans	%	Geçerli %
Gümrük vergileri ve tarife dışı engellerin kaldırılmasıyla	46	23,0	23,0
Teknoloji yenileme olanaklarının doğması	29	14,5	14,5
İhracat olanaklarının artması	39	19,5	19,5
Hammadde ve ara girdi temininin kolaylaşması ve ucuzlaması	38	19,0	19,0
Yabancı ortaklık kurma olanağının artması	10	5,0	5,0
Diğerleri	38	19,0	19,0
Toplam	200	100,0	100,0

3.3.7.3. Uluslararası Pazarlara Açılma Konusunda Karşılaşılan Sorunlar

Araştırmaya katılan işletmelerin uluslararası pazarlara açılma konusunda karşılaştıkları sorunlarla ilgili düşüncelerini incelediğimizde; % 36' sının pazarlama sorunu ile, % 31' inin finansman sorunu ile karşılaştıkları görülmektedir.

Tablo 3.30: İşletmenizin uluslararası pazara açılma konusunda karşılaştığı sorunların Dağılımı

	Frekans	%	Geçerli %
Finansman sorunu	62	31,0	31,0
Üretim sorunu	14	7,0	7,0
Pazarlama sorunu	72	36,0	36,0
Araştırma Geliştirme	16	8,0	8,0
Teknoloji sorunu	12	6,0	6,0
Kalifiye işgücü sorunu	10	5,0	5,0
Diğerleri	14	7,0	7,0
Toplam	200	100,0	100,0

3.3.7.4. Uluslararası Pazarlarda Yabancı Şirketlerle Rekabet Edebilme Gücü ile Uluslararası Pazarlara Açılma Konusunda Karşılaşılan Sorunların Karşılaştırılması

Araştırmaya katılan işletmelerin uluslararası pazarlarda yabancı şirketlerle rekabet edebilme gücü ile uluslararası pazara açılma konusunda karşılaşılan sorunların arasındaki ilişkiye baktığımızda rekabet edecek gücünün olduğunu söyleyen % 45' lik kısmının, % 14' ünün finansman sıkıntısı olduğu, %16' sının ise pazarlama sorunu olduğu dikkati çekmektedir. Tabloda dikkati çeken bir diğer nokta da aynı sorunları rekabet gücünün olmadığını beyan eden işletmelerinde yaşamalarıdır. Bu sonuçlara göre GSO' da faaliyet

gösteren KOBİ'lerin genel olarak dış pazarlara açılmada yaşayacakları en önemli sorunlarının pazarlama ve finansman konusunda olduğudur.

Tablo 3.31: Uluslararası Pazarlarda Yabancı Şirketlerle Rekabet Edebilme Gücü ile Uluslararası Pazara Açılma Konusunda Karşılaşılan Sorunların Dağılımı

		İşletmenizin uluslararası pazara açılma konusunda karşılaştığı sorunları önem derecesine göre sıralayınız								Toplam
			Finansman sorunu	Üretim sorunu	Pazarlama sorunu	Araştırma Geliştirme	Teknoloji sorunu	Kalifiye işgücü sorunu	Diğer	
Uluslararası pazarlarda yabancı şirketlerle rekabet edebilecek gücü kendinizde buluyor musunuz	Evet	n	28	6	32	10	4	4	6	90
		%	14,0%	3,0%	16,0%	5,0%	2,0%	2,0%	3,0%	45
	Hayır	n	34	8	40	6	8	6	8	110
		%	17,0%	4,0%	20,0%	3,0%	4,0%	3,0%	4,0%	55
Toplam		n	62	14	72	16	12	10	14	200
		%	31,0%	7,0%	36,0%	8,0%	6,0%	5,0%	7,0%	100

IV. SONUÇ VE ÖNERİLER

Farklı gelir grupları içerisinde denge unsuru olarak görev yapan, yeni fikir ve buluşlara kaynaklık teşkil eden, küçük birikimlerin doğrudan yatırıma aktarılmasında önemli rol üslenen, uzun dönemde büyük işletmelere girdi ve ara malları üreterek büyük işletmelerin tamamlayıcısı konumunda bulunan, emek yoğun faaliyetleri nedeni ile istihdam oluşturarak işsizliğin azalmasına katkı sağlayan KOBİ'ler, bu ve buna benzer bir çok yararlar oluşturarak ekonominin bir anlamda yapı taşları olarak nitelendirilmişlerdir.

Bir başka ifade ile KOBİ'ler; girişimcilik ve yaratıcılık becerisini risk üstlenme ile birleştiren ve global ortamdaki değişim ve gelişimlere ayak uydurma özelliklerine sahip yapıları ile ön plana çıkmışlardır.

Değişik açılardan ülke ekonomisine bir çok katkı sağlayan KOBİ'ler, sağladıkları bu katkılara karşılık olarak, başta finansman, pazarlama ve yönetim olmak üzere bir çok sorunla da karşı karşıya kalabilmektedirler. Avrupa Birliği ülkelerindeki KOBİ'ler ile Türkiye'deki KOBİ'ler karşılaştırıldığında; Türkiye'deki KOBİ'lerin, daha düşük yönetim ve teknolojik seviyeye sahip olduğu, ciddi finansal sorunları bulunduğu, bilgiye ulaşmada, kalite altyapısında, ekonomik istikrar ve kaliteli işgücüne sahip olmada, yasal ve kurumsal faktörler bazında da kötü ve zor koşullarda oldukları ortaya çıkmaktadır.

Avrupa Birliği' ne uyum süreci açısından bakıldığında; KOBİ' lerin ulusal ve uluslararası pazarlarda daha rahat ve verimli bir şekilde faaliyet gosterebilmeleri, bu pazarlarda finansal, pazarlama, üretim ve yönetim açısından güçlü bir konuma sahip olabilmeleri için Avrupa Birliği' ne (AB) uyum şartlarını yerine getirmeleri gerekmektedir. Ülkemiz KOBİ' lerinin, mali yapılarının zayıflığı ve kredi temininde karşılaşılan güçlükler, pazarlama, üretim ve yönetim alanındaki zayıf pozisyonları nedeni ile AB'ye uyum ve geçiş dönemlerinde desteklenmeleri gerektiği ortaya çıkmaktadır.

Bu bağlamda Gaziantep ilindeki faaliyet gösteren KOBİ' lerin AB'ye uyum konusunda ne gibi eksikliklerinin olduğu, işletmelerin AB'ye uyum şartlarını ne oranda yerine getirebilecekleri, dış pazarlara açılabilme konusunda ne kadar bilgi birikimine sahip olduğu, dış pazarlarda elde edilen fırsatları ne ölçüde değerlendirebilecekleri, dış pazarlardaki firmalarla rekabet edebilme olanaklarının olup olmadıkları, üstün ve eksik yönleri ile dış pazarlarda rekabet edebilmeleri için hangi önlemlerin alınması gerektiği ile ilgili yapılan araştırmadan elde edilen bulgular değerlendirilmiş ve aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır:

- Araştırmaya katılan işletmelerin %43'ü Anonim Şirket, %47,5'inin Limited Şirket olduğunu belirtmiştir. 200 şirketten yalnızca 1 tanesi Kollektif Şirket olarak kurulmuştur. Bu da gösteriyor ki, şirketlerin çoğunluğu A.Ş. ve Limited Şirket olarak kurulmayı tercih etmektedirler.
- Yine şirketlerden %51'inin en az 11 yıllık olduğu görülmektedir. Ancak son bir yıl içinde kurulan şirketlerin oranı %4'tür. Bu durum da şirketlerin olgunluk yapısına ulaştığını göstermektedir.
- Araştırmaya katılan şirketlerin %45'i üst düzey yönetici istihdam ettiğini belirtmişlerdir. Bu sonuca bakıldığında şirketlerde üst düzey profesyonel yönetici istihdam etme oranı yarıya yakındır. Ama bu durum yeterli kabul edilmemelidir. Şirketlerin istihdam ettikleri üst düzey yöneticilerin %77,8'ini üniversite mezunu yöneticilerin oluşturduğu görülmüştür. Bu da işletmelerin kurumsallaşmaya geçiş sürecinde etkili bir faktör olarak gözükmektedir.
- Araştırmaya katılan işletmelerin kullandıkları teknolojileri incelediğimizde; % 26' sının bilgisayar kontrollü tam otomatik makinelerle (CNC) üretim faaliyetlerine devam ettikleri tespit edilmiştir. Bu veriye göre araştırmaya katılan işletmelerin yaklaşık ¼'ü yeni teknolojileri kullanmaktadır. Ama bunun yanında bu işletmelerin %46'sı yarı otomatik ve elle çalışan makineleri kullanmaktadırlar. Bu durum ise işletmelerin AB'ye uyum sürecinde diğer üye ülkelerle rekabette yetersiz kalmalarına yol açacaktır.
- Araştırmaya katılan işletmelerin üretim sistemleri ile ilgili verilere göre, % 45' i siparişe göre üretim, %42' si seri (sürekli) üretim, % 4' ü ise parti üretim sistemini kullanmaktadırlar. İşletmelerin üretim sistemleri dikkate alındığında AB' ye uyum sürecinde rekabet edebilme konusunda sıkıntı çekecekleri anlaşılmaktadır. Çünkü teknolojik gelişmelere bağlı olarak üretim sistemleri de sürekli olarak değişme göstermektedir. Tüketici istek ve tercihlerinin sürekli değişiklik gösterdiği günümüzde esnek üretim sistemleri, yalın üretim ve çevik üretimin önem

kazanmasından sonra klasik üretim sistemlerinin değiştirilmesi kaçınılmaz hale gelecektir.

- Dikkat çekici noktalardan bir diğeri ise, bu işletmelerden %52'sinin hiçbir kalite belgesi kullanmamalarıdır. Bu sonuç Gaziantep'te bulunan işletmelerin bu yönüyle henüz rekabete hazır olmadıklarını göstermektedir.
- Şirketlerin kapasite kullanımlarına bakıldığında %62'sinin %51 ve yukarı kapasite ile çalıştığını, %38'inde %51'in altında bir kapasite ile çalıştıklarını belirtmişlerdir. Şirketlere kapasitelerini artırmak isteyip istemedikleri sorulduğunda %78'i kapasitelerini artırmak istediklerini belirtmiştir. Buradan da anlaşıldığı gibi şirketler finans sıkıntısından dolayı eksik kapasite ile çalışmaktadırlar. Yine şirketler kapasitelerini artırırken borçlanmaktan kaçınmaktadırlar. Öz kaynaklarıyla kapasitelerini artırmak istemektedirler.
- Şirketlerin %58'i teknoloji transferi, teknik bilgi, rehberlik ve danışmanlık hizmeti veren kuruluşlardan yararlanmadıklarını belirtmişlerdir. Şirketlerin bu kuruluşlardan ya bilgileri olmamalarından; yada maliyetlerden dolayı yararlanmaktan kaçınmaktadırlar. Şirketlerin bu kuruluşlar hususunda bilgilendirilmesi ve bu kuruluşlardan faydalanmaları için teşvik edilmeleri gerekmektedir. Aynı işletmelerin finansman sıkıntısından ve dış pazarlarla ilgili bilgi eksikliğinden dolayı ihracat yapmadıkları da dikkate alınırsa işletmelerin böyle bir yardımdan kaçmalarının nedeninin finansal ağırlıklı olduğu ortaya çıkmaktadır.
- Şirketlerin %56'sının ihracat faaliyetinde bulunmadığı görülmektedir. İhracat faaliyetinde bulunmama nedenleri sorulduğunda, dış pazarlarda bilgi eksikliği ve finansman sıkıntıları olduğunu belirtmişlerdir.
- Şirketlerin %67'si teşvik kredilerinden faydalanmadığını belirtmektedir. Bu konuda elimizde bu araştırmaya ait herhangi bir veri olmasa da bunun nedeninin işletmelerin değişik nedenlerle özkaynakla çalışmayı tercih etmeleri olduğunu söylemek olasıdır.
- Şirketlere ana sanayi ile işbirliğine girmek isteyip istemedikleri sorulduğunda %85'i işbirliğine girmek istediğini belirtmiştir. Bu şekilde şirketler finansman ve pazarlama sıkıntısını biraz hafifletmiş olacaklardır.
- Şirketlerin %55'inin uluslararası pazarlarda rekabet edebilecek gücü kendilerinde görmedikleri ortaya çıkmıştır. Şirketlerin, uluslararası pazarlarda rekabet güçlerinin artması için devlet tarafından desteklenmek istemektedirler. Devlet' ten finansman ve vergi yönünden kolaylıklar sağlanması istenmektedir.
- Gümrük Birliği'nin nasıl bir etkisi olduğu sorulduğunda %47'si olumlu etkisi olduğunu belirtmiştir. Bu olumlu etkiler, %23'ü gümrük vergilerinde önemli avantajlar olduğunu, %19'u ihracat olanaklarının arttığını ve %19'u hammadde ve girdi tedarikinin kolaylaştığını belirtmiştir.
- Yapılan araştırma çerçevesinde Gaziantep' te faaliyet gösteren KOBİ' lerin en önemli sorununun finansman ve pazarlamada olduğu ortaya çıkmaktadır.

Bu araştırmanın sonucunda; KOBİ'lerin finansman ve pazarlama konusunda ciddi sıkıntılarının olduğu görülmüştür. Bu sorunların giderilmesi için yeni düzenlemelere gidilmesi gerekmektedir. Bunun için; düşük faizli kredi olanakları, vergi avantajları gibi kolaylıklar getirilmelidir. Zaten ankette de deneklerin buna benzer talepleri olduğu gözükmektedir.

Ayrıca KOBİ'lerin de; iyi bir pazar analizi yapmaları, SWOT analizi ile işletmelerinin güçlü ve zayıf yönlerini ortaya koymaları ve benchmarking uygulaması ile daha iyi uygulamaları işletmelerine adepte etmeleri gerekmektedir. Uluslararası pazarlarda ancak bu şekilde başarılı olabileceklerdir.

KOBİ'lerin pazarlama sorunlarının giderilmesi için pazarlama araştırmaları yapan uluslararası araştırma servisleri ve KOBİ'lerin yararlanabileceği bilgi bankaları kurulmalıdır. Böylece yurt içinden ve yurt dışından bilgilere kolayca ulaşabilmeleri sağlanmalıdır

KOBİ'lerin finansman sıkıntılarını gidermeleri konusunda banka kredilerinde kredi faizlerinin düşürülmesi gerekmektedir. KOBİ'lere teknik bilgi rehberlik ve danışmanlık hizmeti veren kuruluşlardan faydalanmaları hususunda gerekli yardımlar ilgili kuruluşlar tarafından sağlanmalıdır.

Anket sonuçlarına bakıldığında KOBİ'lerin kalite belgesi kullanma konusunda da eksik olduğu görülmektedir. Buradan hareketle KOBİ'lerde bir kalite yönetim sisteminin kurulması gerekmektedir. Bütün KOBİ'ler kalite belgesi almaları yönünde teşvik edilmelidir. Çünkü ileriki yıllarda AB'ye girildiğinde şirketlerden kalite koşullarına uygunluk(CE) belgesi istenecektir.

KAYNAKÇA:

- Akgemici, Tahir. **KOBİ' lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler**. Ankara: KOSGEB Yayınları. 2001
- Bedestenci, H. Çetin, Adnan Çelik ve Muhsin Kar. "Küçük ve Orta Boy İşletmeler Açısından Entellektüel Sermayenin Önemi". I. Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi' ne Sunulan Bildiri. Kocaeli-Hereke: 10-11 Mayıs 2002
- European Commission, **Activities in Favour of SMEs and the Craft Sector**. 1998
- Fourcade, Colette. "Small and Medium Size Enterprises in France". **Turkish Small and Medium Sized Enterprises in the Integration Process of Turkey with the European Union**. Implications and Consequences. Ankara. 1998
- Giaoutzi, Maria, Peter Nijkamp and David J. Storey. **Small and Medium Size Enterprises and Regional Development**. New York: Roudledge. 1988
- Goss, David. **Small Business and Society**. New York: Roudledge. 1991
- KAF(Konrad Adenauer Foundation), **Standardization Quality Control and Quality Assurance Systems for SMEs**. Ankara: KAF. 2001
- Karlsson, Charlie, Bengt Johannisson and David Storey. **Small Business Dynamics: International, National and Regional Perspectives**. New York: Roudledge. 1993
- Libert, J. **The Role of Small and Medium Scale Enterprises in the Economic Development Process**. Zimbabwe: United Nations Industrial Development Organization. 1988
- Liedholm, C. And Donald C. Mead. **Small Enterprises and Economic Development: The Dynamics of Micro and Small Enterprises**. New York: Roudledge. 1999
- Memiş, H. ve E. Sever. "Avrupa Birliği' ne Uyum Sürecinde KOBİ' lerin Değerlendirilmesi". **Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi**. Yıl 38. Ocak-2001
- Meredith, G. Geoffrey. **Finacial Management of the Small Enterprise**. New York: McGraw-Hill Book Company. 1986
- Müftüoğlu, Tamer. **Türkiye' de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar ve Öneriler**. Ankara: Sevinç Yayınevi. 1991
- OECD, **Small and Medium-Sized Enterprises: Local Strength, Global Reach**. June-2000
- Özgen, Hüseyin ve S. Doğan. "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Uluslararası Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Temel Yönetim Sorunları". **Dış Ticaret Dergisi**. Sayı 9. Nisan-1998
- Sabuncuoğlu, Zeyyat ve Tuncer Tokol. **İşletme**. Bursa: Ezgi Kitabevi. 2001
- Sayın, M. ve M. A. Fazlıoğlu. **Avrupa Birliği' nde KOBİ Destekleme Programları ve Teşvik Araçları**. Ankara: KOSGEB Yayınları. 2000
- Schreiber, W. Deflet. "Environmental Management –a Challenge for Small and Medium Sized Enterprises". **Environment Protection Centre for Small and Medium Scale Enterprises**. Ankara. 1996
- Syonzi, j. Andrew. **Small Business Management Fundamentals**. New York: Praeger Press. 1991
- <http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/craft/craft-introduction/definition..> 12.07.2002