ISSN: 1304 – 5318

YÖNETİM BİLİMLERİ DERGİSİ

Journal of Administrative Sciences

CİLT: 9 SAYI: 1 2011 VOL: 9 NO: 1

GÜNDEMLER

Yönetim Gündemi

* **Ali Şahin ÖRNEK**

Dijital Kültürün Ürünü Olan Sosyal Medya ve Facebook Fenomeni

Ekonomi Gündemi

* **Mustafa TORUN**

İstihdam ve İşsizlik

Kamu Yönetimi ve Yerel Yönetimler Gündemi

* **Hamit PALABIYIK**
Mustafa KARA

12 Eylül 2010 Tarihli Halkoylaması Sonucu Gerçekleşen Anayasal Değişiklikler

Uluslararası İlişkiler Gündemi

* **Gürol BABA**

WikiLeaks: Buzdağı'nın Görünen Yüzü Mü?

MAKALELER

* **Türkmen Taşer AKBAŞ**
Algılanan Kişi-Örgüt Uyumunun Örgütsel Vatandaşlık Davranışları Üzerindeki Etkisi: Görgül Bir Araştırma
* **Hamit PALABIYIK**
Gönüllülük ve Yerel Hizmetlere Gönüllü Katılım Üzerine Açıklamalar
* **Kerem BATIR**
Soğuk Savaş Sonrası Dönemde Amerikan Müdahaleciliği ve Uluslararası Hukuk
* **Ayşe İRMİŞ & Lütfiye ÖZDEMİR**
Girişimcilik ve Yenilik İlişkisi
* **Mustafa TORUN & Feyza ARICA**
2008 Global Ekonomik Kriz'in Genç İşsizlik Açısından Değerlendirilmesi
* **Alper ARISOY & Hüseyin GÜL**
Avrupa Siyasi Partilerinin "Avrupalılaşması"
* **Hikmet YAVAŞ**
Türkiye'de Siyasi Partilerin Küresel Çevre Sorunlarına Yaklaşımları
* **Serdar YILDIZ & Ali ÜNLÜ**
Kurumsal Teori Bağlamında AB Uyelik Sürecinde Türk Polisinde Değişim
* **İbrahim DURAK**
Kobi Girişimcilerinin Tek Başına İşletme Sahibi Olmak ya da Ortaklık Kurmakla İlgili Yaklaşımları: Bir Alan Araştırması
* **Osman ULUYOL**
Bir Finansman Kaynağı Olarak "Yastıkaltı Tasarruf"ların Ekonomik Sisteme Kazandırılması ve Tüketicilerin/Bireylerin Yastıkaltı Eğilimlerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma
* **Serkan TERZİ**
Applications of Financial Reporting in the European Union and Italy

YÖNETİM BİLİMLERİ DERGİSİ

Journal of Administrative Sciences

Cilt 9 • Sayı 1 • 2011 • *Volume 9 • Number 1*

SAHİBİ / *Owner*

Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Adına Rektör Prof. Dr. Ali AKDEMİR

EDİTÖRLER / *Editors*

Ali AKDEMİR (Prof. Dr., ÇOMÜ, Koordinatör Editör, *Editor in Chief*)
Sedat LAÇİNER (Prof. Dr., ÇOMÜ, Danışman Editör, *Advisory Editor*)
Mahir GÜMÜŞ (Yrd. Doç. Dr., ÇOMÜ, Danışman Editör, *Advisory Editor*)
Ali Şahin ÖRNEK (Yrd. Doç. Dr., ÇOMÜ, Yönetici Editör, *Co-Editor*)

YAZI KURULU / *Editorial Board*

Alfabetik Sıra İle / *In Alphepetical Order*

ACER Yücel (Prof. Dr., ÇOMÜ)
AKTAN Coşkun Can (Prof. Dr., DEÜ)
AŞIKOĞLU Rıza (Prof. Dr., Afyon Kocatepe Ü.)
ATAÖV Türkkaya (Prof. Dr.)
AYDINLI Ersel (Yrd. Doç. Dr., Bilkent Ü.)
BAĞCI Hüseyin (Prof. Dr., ODTÜ / METU)
BAL İhsan (Doç. Dr. Polis Akademisi)
BENLİ Abdurrahman (Yrd. Doç.Dr., Sakarya Ü.)
EFEGİL Ertan (Yrd. Doç.Dr., Beyket Ü.)
ERHAN Çağrı (Doç. Dr., Ankara Ü.)
ERGİN Hüseyin (Prof. Dr., Dumlupınar Ü.)
EROL Mikail (Doç. Dr., ÇOMÜ)
GÖKAY Bülent (Dr., Keele Ü.)
GÖRMEZ Kemal, (Prof. Dr., Gazi Ü.)
GÖZEN Ramazan (Prof. Dr., Çankaya Ü.)
GÜMÜŞ Mahir (Yrd. Doç. Dr., ÇOMÜ)
KAPUCU Naim (Yrd. Doç. Dr., Central Ü.)
KARAMAN Zerrin Toprak (Prof. Dr., DEÜ)
KARLUK Rıdvan (Prof. Dr., Anadolu Ü.)
KASIM Kamer (Doç. Dr., AİBÜ)
KAYA İbrahim (Doç. Dr. ÇOMÜ)
KELEŞ Ruşen (Prof. Dr., Ankara Ü.)
KİRTİŞ A. Kazım (Prof. Dr., ÇOMÜ)
KÖKER Levent (Prof. Dr., AİBÜ)
LAÇİNER Sedat (Prof. Dr., ÇOMÜ)
McKINNEY Joseph A. (Prof. Dr., Baylor Ü.)
MEZULANIK Jiri (Dr., Silesian Ü.)
MORTAN Kenan (Prof. Dr., MSÜ)
NARLI Nilüfer (Prof. Dr., Kadir Has Ü.)
ÖKE Mim Kemal (Prof. Dr., Beykent Ü.)
ÖZCAN Mehmet (Yrd. Doç. Dr., Güv.Bil.Ens.)
ÖZNAL Erdoğan, (E.Tüm Gnr., YÖK Üyesi)
POLOUCEK Stanislav (Prof. Dr., Silesian Ü.)
SEVİM Şerafettin (Prof. Dr., Dumlupınar Ü.)
TUNÇOKU Mete (Prof. Dr., ÇOMÜ)
TATOĞLU Ekrem (Prof. Dr., Bahçeşehir Ü.)
TAN Sabri Sami (Yrd. Doç. Dr ., ÇOMÜ)
UĞUR Suat (Yrd. Doç. Dr., ÇOMÜ)
ULUYOL Osman (Yrd. Doç. Dr., Adıyaman Ü.)
UĞUZMAN Tülay (Prof. Dr., ÇOMÜ)
YAVAŞ Hikmet (Yrd. Doç. Dr., ÇOMÜ)
YELKİKALAN Nazan (Doç. Dr., ÇOMÜ)
YILDIRIM Engin (Prof. Dr., Sakarya Ü.)
YILMAZ İhsan, (Dr., SOAS, Londra Ü.)

BÖLÜM EDİTÖRLERİ / *Section Editors*

Alfabetik Sıra İle / *In Alphabetical Order*

Yönetim Gündemi / *Management Agenda*
AKATAY Ayten
AKDEMİR Ali
KASIMOĞLU Murat
MARANGOZ Mehmet
ÖRNEK Ali Şahin
YELKİKALAN Nazan

Ekonomi Gündemi / *Economy Agenda*
DEMİRCAN Esra
DOLGUN Uğur
ENER Meliha
KALMIŞ Halis
ŞAHİN Mehmet
ŞENER Sefer
TORUN Mustafa
UĞUR Suat

Uluslararası İlişkiler Gündemi / *International Relations Agenda*
ACER Yücel
BATIR Kerem
KARAGÜL Soner
LAÇİNER Sedat
ULUDAĞ Bülent
YOLDAŞ Yunus

Kamu Yönetimi ve Yerel Yönetimler Gündemi / *Public Administration and Local Government Agenda*
ALTUNBAŞ Derya
BACAK Bünyamin
GÖRÜN Mustafa
GÜMÜŞ Mahir
KAYA İbrahim
PALABIYIK Hamit
VARLIK Ülkü
YAVAŞ Hikmet

Yazı İşleri
Mustafa KARA
Seçil ÖZTÜRK

Teknik Sorumlu
Canan Öykü DÖNMEZ KARA

Sekreterya
Melda BAYKURT

Dizgi
Gülden KARAASLAN

Tasarım ve IT
Gülden KARAASLAN
Erdal AYDIN
Tanju ÇOLAKOĞLU

HAKEM VE DANIŞMA KURULU / Referee Advisory Board

Alfabetik Sıra İle/ *In Alphepetical Order*

ACER Yücel (Prof.Dr., ÇOMÜ)
AKAY Ali (Prof.Dr., MSÜ)
AKDOĞAN Asuman (Prof.Dr., Erciyes Ü.)
AKKAYA Cenk Göktuğ (Doç. Dr. DEÜ)
ALPER Yusuf (Prof.Dr., Uludağ Ü.)
ALTAN Ömer Zühtü (Prof.Dr., Anadolu Ü.)
ALTAN Yakup (Yrd.Doç.Dr., Süleyman Demirel Ü.)
ARAT Emin (Prof.Dr., Marmara Ü.)
ASLAN Rıza(Doç.Dr. Balıkesir Ü.)
AŞKUN İnal Cem (Prof.Dr., Anadolu Ü.)
AYDEMİR Muzaffer (Doç.Dr., Bilecik Ü.)
AYDOĞAN Enver (Doç.Dr., Gazi Ü.)
BACAK Bünyamin (Yrd.Doç.Dr.,ÇOMÜ)
BAKKALCI Ahmet Can (Yrd.Doç.Dr., Pamukkale Ü.)
BAŞTAYMAZ Tahir (Prof.Dr., Uludağ Ü.)
BAYRAK KÖK Sabahat (Prof.Dr., Pamukkale Ü.)
BENLİ Abdurrahman (Yrd.Doç.Dr., Sakarya U.)
BİÇERLİ M. Kemal (Doç.Dr. Anadolu Ü.)
BERKSOY Turgay (Prof.Dr., Marmara Ü.)
BOZKURT Veysel (Prof.Dr., Uludağ Ü.)
CANGIZBAY Kadir (Prof.Dr., Gazi Ü.)
CHIKOVANI Guram (Prof.Dr., Tiflis Asya-Afrika Enstitüsü)
CRISTEA Simona Mirela (Doç.Dr. Craiova Ü.)
ÇALIŞKAN Şadan (Yrd.Doç.Dr. Uşak Ü.)
ÇİL Burhan (Prof.Dr. Gazi Ü.)
ÇOLAKOĞLU Selçuk (Doç.Dr., Adnan Menderes Ü.)
DEMİR Hulusi (Prof.Dr., Doğu Akdeniz Ü.)
DEMİRCAN Esra (Doç.Dr.,ÇOMÜ)
DUYMAZ İsmail (Prof.Dr., Yıdız Teknik Ü.)
DYKE John Van (Prof.Dr., Hawaii Ü.)
ELAGÖZ İsmail (Yrd.Doç.Dr.,ÇOMÜ)
ER Fikret (Yrd.Doç.Dr., Anadolu Ü.)
ERDOĞAN Engin (Prof.Dr., ÇOMÜ)
ERDUMLU Güngör (Prof.Dr., Kocaeli Ü.)
EREN Erol (Prof.Dr., Doğuş Ü.)
ERGİN Esin (Prof.Dr. İstanbul Ü.)
ERKAN Hüsnü (Prof.Dr., DEÜ)
ERKAN Gülgün (Yrd.Doç.Dr.,ÇOMÜ)
EROĞLU Feyzullah (Prof.Dr. Pamukkale Ü.)
EROL Mikail (Doç.Dr. ÇOMÜ)
FALAY Nihat (Prof.Dr., İstanbul Ü.)
GEYLAN Ramazan (Prof.Dr., Anadolu Ü.)
GIURCA VASILESCU Laura Victoria (Doç.Dr., Romanya)
GÖRÜN Mustafa (Yrd.Doç.Dr.,ÇOMÜ)
GÖYMEN Koral (Prof.Dr., Sabancı Ü.)
GÜLOĞLU Tuncay (DoçDr., Kocaeli Ü.)
GÜMÜŞ Mahir (Yrd.Doç.Dr.,ÇOMÜ)
GÜRKAYNAK Mehmet Rüştü (Prof.Dr.)
KAYA İbrahim (Doç.Dr.,ÇOMÜ)
KAYRİ Murat (Yrd.Doç.Dr., Yüzüncü Yıl Ü.)
KERMAN Uysal (Doç.Dr., Süleyman Demirel Ü.)
KİRTİŞ A. Kazım (Prof.Dr., ÇOMÜ)
KOÇ Oktay (Yrd.Doç.Dr.,ÇOMÜ)
KURT Serdar (Yrd.Doç.Dr.,ÇOMÜ)
MARANGOZ Mehmet (Doç.Dr., ÇOMÜ)
ORHAN Gökhan (Doç.Dr., Balıkesir Ü.)
ÖKMEN Mustafa (Prof.Dr., Celal Bayar Ü.)
ÖRNEK Ali Şahin (Yrd.Doç.Dr.,ÇOMÜ)
PALABIYIK Hamit (Doç.Dr., ÇOMÜ)
PAZARLIOĞLU Vedat (Prof.Dr., Dokuz Eylül Ü.)
SAPANCALI Faruk (Prof.Dr., Dokuz Eylül Ü.)
ŞAHİN Mehmet (Doç.Dr.,ÇOMÜ)
ŞENER Sefer (Doç.Dr.,ÇOMÜ)
TAN S. Sami (Yrd.Doç.Dr.,ÇOMÜ)
TATOĞLU Ekrem (Prof.Dr. Bahçeşehir Ü.)
TENİKLER Gökhan (Yrd.Doç.Dr., Dumlupınar Ü.)
TOKOL Tuncer (Prof.Dr., Uludağ Ü.)
TOPBAŞ Ferhat (Yrd.Doç.Dr. Balıkesir Ü.)
TOPRAK Zerrin (Prof.Dr., Dokuz Eylül Ü.)
TORAMAN Cengiz (Doç.Dr. Balıkesir Ü.)
TORUN Mustafa (Yrd.Doç.Dr.,ÇOMÜ)
TUFAN Ekrem (Doç.Dr. Anadolu Ü.)
ULUYOL Osman (Yrd.Doç.Dr. Adıyaman Ü.)
YAVAŞ Hikmet (Yrd.Doç.Dr.,ÇOMÜ)
YELKİKALAN Nazan (Doç.Dr.,ÇOMÜ)
ZAFİR Ceren Zeynep (Yrd.Doç.Dr., Marmara Ü.)

Yönetim Bilimleri Dergisi (YBD) Worldwide Political Science Abstracts Database tarafından indekslenmektedir.
Yönetim Bilimleri Dergisi (YBD) TÜBİTAK ULAKBİM tarafından indekslenmektedir.
Yönetim Bilimleri Dergisi (YBD) yılda iki kez yayınlanan hakemli bir dergidir. Gönderilen yazılar ilk olarak editörler ve yazı kurulunca bilimsel anlatım ve yazım kuralları yönünden incelenir. Daha sonra uygun bulunan yazılar alanında bilimsel çalışmaları ile tanınmış üç ayrı hakeme gönderilir. Hakemlerin kararları doğrultusunda yazı yayınlanır veya yayınlanmaz. Hakemlerin gizli tutulan raporları dergi arşivlerinde beş yıl süre ile tutulur. Dergi politikaları ve yazım kuralları ile ilgili detaylar dergi sonunda bulunabilir. Belirtilmemiş hususlar için dergi sekreteryası aranabilir.

Journal of Administrative Sciences (JAS) is abstracted and/or indexed in Worldwide Political Science Abstracts Database.
Journal of Administrative Sciences (JAS) is abstracted and/or indexed in TUBITAK ULAKBIM.
Journal of Administrative Sciences (JAS) is a biannual referee journal. Articles submitted for consideration of publication are subject to peer review. The editorial board and editors takes consideration whether submitted manuscript follows the rules of scientific writing. The appropriate articles are then sent to three referees known for their academic reputation in their respective areas. Upon their decision, the articles will be published in the journal, or rejected for publication. The refree reports are kept confidential and stored in the archives for five years. For the full details about the journal see Notes for Contributers section or feel free to contact with the editors.

Yönetim Bilimleri Dergisi (YBD) / *Journal of Administrative Sciences (JAS)*

Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Biga İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, 17200 Biga / Çanakkale - TURKEY

Tel: (+90) (286) 335 87 38-40 **Faks:** (+90) (286) 335 87 36

Erişim: http://biibf.comu.edu.tr/ybd.html / **e-posta:** ybd@comu.edu.tr

YBD'de yayınlanan yazılarda fikirler yalnızca yazar(lar)ına aittir. Dergi sahibini veya editörleri bağlamaz.

Tüm hakları saklıdır. Önceden yazılı izin alınmaksızın hiçbir iletişim, kopyalama sistemi kullanılarak yeniden basılamaz.
Akademik ve haber amaçlı kısa alıntılar bu kuralın dışındadır
All Rights Reserved. No part of this publication may be reproduced, stored or introduced into a retrieval system, or transmitted in any form, or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise, without prior written permission of the JAS editors.

ISSN: 1304 - 5318

KOBİ GİRİŞİMCİLERİNİN TEK BAŞINA İŞLETME SAHİBİ OLMAK YA DA ORTAKLIK KURMAKLA İLGİLİ YAKLAŞIMLARI: BİR ALAN ARAŞTIRMASI

İbrahim DURAK*

ÖZET

KOBİ'ler ve girişimcilik ülkelerin gelişmesinde en önemli güç kaynaklarından biridir. Girişimcilikle sağlanan ekonomik kalkınma siyasi gücü, teknolojik ve bilimsel gelişmeyi de etkilemektedir. Diğer taraftan ülkenin geneline yayılan girişimsel faaliyetler bölgelerarası gelişmişlik farkını azaltmaktadır. Bir ülkedeki KOBİ'ler ve girişimci faaliyetler o ülkenin en önemli kaynaklarından birini oluşturmaktadır. Çünkü girişimcilerin kurdukları işletmeler ve girişimsel faaliyetler hem ülke için değer yaratmakta hem de istihdam olanakları sağlamaktadır. Günümüzde bütün dünyanın pazar olarak kabul edilmesinden dolayı KOBİ'lerin ve girişimcilerin sorumlulukları ve aldıkları riskler artmaktadır. Bu kapsamda özellikle küçük ölçekli işletme girişimcilerinin ortaklıklar ve işbirliklerine yönelerek küresel pazarda rekabet güçlerini artırmaları gerekmektedir. Bu çalışmada, girişimcilerin ortaklık kurmaya yönelik tutum ve düşünceleri tespit edilmeye çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *KOBİ'ler, girişimcilik, işbirliği*

* Yrd.Doç.Dr., Pamukkale Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

APPROACHES OF SME'S' ENTREPRENEURS' RELATED TO ESTABLISH THEIR OWN BUSINESS OR A PARTNERSHIP: A CASE STUDY

İbrahim DURAK*

ABSTRACT

SME's and entrepreneurship is one of the important sources for developing countries. Economic development extended entrepreneurship effects political ability, technological and scientific advances. On the other hand,entrepreneurship expansive globaly country decreases to inter-regional differences in terms of development. SME's and entrepreneurs' activities in a country is one of the the most important sources of a country. Because, business which was promoted entrepreneurs and entrepreneurship activities creates of value forthe country also job creations. At the present day, due to world as a whole was accepted as a market responsibilities and risk increase for entrepreneurs. In this context, specially entrepreneurs of small small enterprises is required pro-competition activites by partnership and cooperation in the global market. In this study, it was tried to determine entrepreneurs' approach orientated establishment of partnership and opinion.

Key words: *SME's, entrepreneurship, cooperation,*

* Asst.Prof., Pamukkale University, Faculty of Economics and Administrative Sciences

GİRİŞ

KOBİ'ler ve girişimcilik bir ülkenin sosyo-ekonomik hayatının gelişmesinde önemli bir etkiye sahiptir. Ülkemizdeki işletmelerin yaklaşık %99'unu KOBİ'lerin oluşturduğu bilinmektedir. Bu durum KOBİ'lerin ve girişimcilerin önemini daha da artırmaktadır. Üretimdeki esnek yapıları ve pazardaki değişimlere daha hızlı cevap verebilme özellikleriyle KOBİ'ler, kriz ortamında eğer fırsatlara odaklanabilirlerse başarılı bir durum sergilemektedir. Özellikle küreselleşme süreci ile birlikte, giderek yoğunlaşan ve bilgi ekonomisine dayalı bir kavram haline gelen rekabet ortamında başarılı olabilmek için, ekonomide ağırlıklı bir yere sahip olan KOBİ'lerin desteklenerek, sorunlarına yardımcı olunması ve rekabet güçlerinin artırılması gerekmektedir. KOBİ'ler tüm ekonomide önemli bir bileşen durumundadır. Özellikle gelişmiş ülkelerde ekonominin sağlıklı işleyişi ile KOBİ'lerin varlığı ve gücü arasında yakın ilişki bulunmaktadır. Çünkü KOBİ'ler bir ekonomide büyük işletmelerin yerine getiremediği fonksiyonları karşılamaktadır. Bölgelerarasında gelişmişlik farklarının giderilmesinde ve mülkiyetin geniş bir tabana yayılmasında, istihdam yaratmada ve demokratik sistemin yerleşmesinde KOBİ'ler önemli roller üstlenmektedir (Bayrak Kök, 2007:108). Girişimciler KOBİ'ler aracılığı ile girişimcilik tutkularını, başarı ve mülkiyeti yaygınlaştırma isteklerini ve girişimci olma bağımsızlığını sağlarlar.

Devletin ekonomiden gittikçe elini çektiği ve büyük işletmelerin otomasyona önem verdiği bir dönemde, gençlerin iş umudu olarak KOBİ'ler ve girişimcilik önemli bir fırsattır. Ülkemizde de sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçiş sürecinin dinamosu olan girişimciler ve KOBİ'ler, ekonominin öncü gücü olarak tanımlanmayı hak etmektedir (Türkoğlu, 2007:251). Günümüz küreselleşme sürecinde yoğun rekabet ortamında başarılı olabilmek için girişimcilerin tek tek küçük işletmelerle var olma mücadelesi vermek yerine, kendi aralarında çeşitli ortaklıklar ve işbirliklerine yönelmeleri sinerji yaratarak ve girişimcilerin rekabet güçlerini artırarak hedeflerine daha kolay bir şekilde ulaşmalarını sağlayacaktır.

1.GÜNÜMÜZDE KOBİLERİN ARTAN ÖNEMİ

Türkiye'de girişimcilik konusunun özellikle 1980 yılından itibaren önemli gelişmeler kaydetmeye başladığı görülmektedir. 24 Ocak 1980 kararlarıyla birlikte ekonomik gelişme konusundaki strateji değişikliği, girişimciliğin hız kazanmasında önemli bir rol oynamıştır. Türkiye bu tarihte "ithal ikamesine yönelik kalkınma stratejisi"ni terk ederek serbest piyasa ekonomisi çerçevesinde "ihracata yönelik kalkınma stratejisi"ne geçmeye karar vermiştir. Bu strateji değişikliğine paralel olarak serbest piyasa ekonomisi sistemi benimsenmiş ve bu sistemin temel aktörleri durumunda olan girişimcilerin ve özellikle ihracata yönelik girişimciliğin desteklemesine yönelik politikalarına önem verilmeye başlanmıştır (Arıkan, 2004:17). Böylece küçük ve orta ölçekli işletmelerin sosyo- ekonomik ve siyasi bakımdan önemi bütün ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de gittikçe önem kazanmıştır. Sağlıklı ve sağlam KOBİ'ler ekonomik ve siyasi istikrarın, toplumsal gelişme ve sosyal barışın önemli bir şartı ve güvencesi olarak görülmektedir (Ertürk, 2009:53-54). Dolayısıyla KOBİ'lerin güçlenerek varlıklarını devam ettirmeleri, toplumun sosyo-ekonomik ve siyasi geleceği bakımından son derece önemlidir. KOBİ'lerin kendi başlarına faaliyette bulunmak yerine güç birliği yaparak ve sinerji oluşturarak biçimde

küçük ölçekten orta ölçeğe, orta ölçekten ise büyük ölçekli işletmeler konumuna gelebilmeleri için, sürecinin gerek özel, gerekse devlet teşvikleri ile desteklenmesi gerekmektedir. Bir bakıma KOBİ'ler bir seçim ve ayıklama koridoru olarak görülmelidir. Bu koridorun güçlü ve sağlıklı bir yapıya sahip olması ve bu koridorda büyüme gösteren işletmelerin desteklenmesi gerekmektedir. Aynı zamanda KOBİ'lerin güçlendirilmesi amacıyla yeni KOBİ'lerin kurulmasının desteklenmesi gerekmektedir. Günümüz rekabet ortamında bir işletmenin tek başına uluslararası pazarda rekabet etme ve çevresel belirsizliğin üstesinden gelebilme şansı gittikçe azalmaktadır. Geçmişte düşük değişim hızına sahip ve açıkça tanımlanabilen pazar sınırlarının, günümüzün küresel dünyasında oldukça geniş ve karmaşık bir yapı sergilemeleriyle işletmelerin özelliklede KOBİ'lerin tek başına rekabet etmeye çalışmaları ve var olma mücadelesi vermeleri yerine, çeşitli ortaklıklar kurarak güç birliği oluşturmaları gerekli hale gelmektedir (Durak ve diğ., 2006b:528).

KOBİ'ler, üretim sistemindeki esnekliği ve talep değişmelerine kolayca uyum sağlama özellikleri nedeniyle küresel şoklarda ve iktisadi krizlerde daha başarılı olmaktadır (Çelik, Akgemici, 2007:148). Dolayısıyla KOBİ'ler, son yıllarda sanayileşme sürecinde olan ve sanayileşmiş olan pek çok ülke için önemli bir ekonomik birim haline gelmektedir. Hükümetler KOBİ'lerin desteklenmesi ve her türlü yardımın yapılması amacıyla ilgili meslek kuruluşlarıyla (KOSGEB, MPM, Sanayi ve Ticaret Odaları vb.) ortak çalışmalara yönelmektedir. KOBİ'lerin Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler için önemi daha çok 1990'lı yıllardan itibaren önemi artmaya başlamıştır. Bu yıllarda önemli boyutlarda istihdam yaratmaları ve iç pazarda daha çok, düşük gelirli tüketicilerin ihtiyaçlarını karşılamaları bakımından KOBİ'lerin geliştirilmesini sağlayacak iktisat politikaları oluşturulmaya başlanmıştır. KOBİ'lerin sadece bir ülkenin ekonomik hayatında değil, sosyal hayatında da önemli birtakım rolleri vardır. KOBİ'ler ülkelerde geniş bir alana yayıldıklarından dolayı bölgesel gelişmişlik farklarını gidermede, mülkiyeti tabana yaymada, istihdam olanağı meydana getirip, bunu sürdürmede ve sosyal hayatı canlı tutmada önemli bir güçtür (Çelik, Akgemici, 2007:151). KOBİ girişimcilerinin mülkiyet tutkuları, başarılı olma güdüleri, cesaretli adım atmaları ve yatırım yapma ve üretme istekleri siyasi ve ekonomik istikrarın temel mekanizmalarındandır. KOBİ'ler ülkemizin sosyo-ekonomik yapısına uygun kuruluşlar olması nedeniyle geçmişte olduğu gibi gelecekte de sistemdeki yerlerini ve önemini korumaya devam edeceklerdir. Ancak KOBİ'lerin önemini vurgulamak hiçbir zaman büyük işletmelerin önemini inkâr etmek anlamına gelmemektedir. Tam aksine, belli işkollarında büyük işletmelerin varlığı, gelişmesi hem doğaldır hem de küçük işletmelerin varlığı için bir zorunluluktur. Bunun en iyi örneği otomotiv sektörüdür. Motorlu taşıtlar üreten büyük işletmeler olmasaydı, bunlara girdi tedarik eden otomotiv yan sanayinin varlığını devam ettirebilmesi ve gelişmesi beklenemezdi (Çelik, Akgemici, 2007:153-154). Ancak açıktır ki, büyük işletmeler için ara mal üreten KOBİ'lerin varlığı da vazgeçilmez bir durumdur.

KOBİ'ler ölçeklerinden kaynaklanan önemli üstünlüklere sahiptir. KOBİ'lerin başlıca üstünlükleri yalın ve esnek örgüt yapılarına sahip olmaları, pazara ve tüketici ihtiyaçlarına duyarlılıkları, yenilikçilik kapasitesine sahip olmalarıdır. KOBİ'lerin müşteriyle olan yakın ilişkileri bu işletmelere, büyük işletmelerin sahip olamayacakları bir üstünlük sağlamaktadır. Pazarı yakından takip edip müşterilerin ihtiyaçlarını belirleyerek bunlarla daha yakın ilişkiler kurabilmeleri, üretim,

pazarlama ve hizmet konularında büyük işletmelerden daha fazla esnekliğe sahip olmalarına neden olmaktadır. Bu esneklik, dış çevrede meydana gelebilecek değişikliklere uyum sağlama yeteneğini artırdığından, KOBİ'ler birçok olumsuzluğu daha az zararla geçiştirebilmektedirler (Çınar Ay, 2008:2).

2. KOBİ GİRİŞİMCİLERİNİN ORTAKLIK KURMA EĞİLİMLERİ

Günümüz küresel rekabet ortamında işletmelerin ortaklık biçiminde kurularak sinerji oluşturmaları ve işbirliği yapmaları son derece önemlidir. İşletmelerin tek şahıs işletmeleri olarak kurulması yerine sermaye şirketleri biçiminde ve daha büyük ölçeklerde kurulması güç birliği ve rekabet açısından büyük önem taşımaktadır. Ortaklık kültürü ile ilgili bir seminerde Genç, ortaklık kültürünün her şeyden önce bir zihniyet meselesi olduğunu belirtmektedir. Toplumumuzda zihinsel planda ortaklık yapılmadan ekonomik anlamda ortaklık yapılamayacağı ifade edilmektedir. Gerek birey, gerek toplum ve gerekse işletmeler açısından yabancılaşma durumunu aşarak bir araya gelmemizi, ülkemizin ve toplumumuzun buna ihtiyaç duyduğunu belirtilmektedir. Bu durum karşısında Genç, bir araya gelip enerjilerimizi çatıştırmak yerine, bu enerjilerden sinerji oluşturup ekonomik ve sosyal vb. anlamda daha büyük bir güç oluşturmamız gerektiğini ileri sürmektedir. Her bir ortak, kendilerine has bireysel bir kültüre sahiptir. Ortaklıklarda ise, bu bireysel kültürden ziyade ortaklık kültürünü oluşturma süreci yer almaktadır. Ortaklık kültürü her şeyden önce bir sistemi ve güveni gerektirmektedir (Genç, 2010:1-2). Bilindiği üzere ortak faaliyet gösterebilmek için gerekli şartlardan biri güvendir. KOBİ girişimcilerinin kendi aralarında güven artırıcı davranışlara daha çok önem vermesi gerekmektedir. Bu kapsamda verilen sözlerin yerine getirilmesi, satış sonrası ilişkilerin devamı, karşılıklı bilgi akışının açık olması, ortak etik değerlere önem verilmesi ve fırsatçı davranışlar sergilenmemesi vb. davranışlar ortaklıklar ve işbirliği için çok büyük önem taşımaktadır (Durak, 2006a:116).

Ülkemizde KOBİ'lerin yeterince yaygınlaşmamasının nedenlerinden biri, insanlarımızın bir araya gelerek ortak girişimlerde bulunamamasıdır (Müftüoğlu2004:173). Ortaklık durumundaki işletmelerin büyük bir çoğunluğu kuruculardan çocuklara intikal eden aile işletmeleridir. Aile dışından birbiriyle akrabalık ve hemşehrilik ilişkisi bulunmayan kişiler, sadece ekonomik çıkarlar için bir araya gelememekte ve işletme kuramamaktadırlar. Burada iki nokta dikkatimizi çekmektedir. Bunlardan birincisi, aile ve hemşehrilik dışında bir araya gelebilmek. Bu konuya 1960'lı ve 1970'li yıllarda bira araya gelen işçi şirketleri önemli bir örnektir. Sonuç büyük oranda başarısız olmuş ve başarısızlık nedenlerinden birini de, hemşehrilik ilişkisinin ekonomik çıkarlardan önde tutulması oluşturmuştur. İkinci nokta ise, girişimcilerin ortak bir girişimde bulunmasının ana nedeni kendi bireysel ekonomik çıkarlarını ön plana almalarıdır. Ortaklık, girişimcinin ülkeyi ya da bölgeyi kalkındırmak amacı ile giriştiği kişisel fedakârlıklar olarak değerlendirilmemelidir. Hesaba, kitaba dayalı akılcı bir iş disiplininin olması gerekmektedir. Aksi takdirde, girişimciler genellikle sonuçta başarısız olmaktadırlar. Ortaklıkla oluşturulan işletmelerde, bütün ortakların kazanması gerekmektedir. Ortaklığın stratejisi "kazan kazan" biçiminde olmalıdır. Ancak bu şekilde ortaklıklar sağlam, uzun süreli, uzun vadede kârlı ve sürdürülebilir olmaktadır. Müftüoğlu, ülkemizde ortaklık şeklinde girişimciliğin yaygın olmamasıyla ilgili bir kaç ilginç nokta belirtmektedir. Bunlardan

birincisi, işletmelerde ortaklığın başarısızlık tohumları, henüz ortaklar arasında işbölümünün belirlenmesi aşamasında atılmaktadır. Ortaklar arasında en azından üretim ve pazarlama şeklinde ikili bir işbölümüne gidilmesi gerekmektedir. Araya çeşitli söylenti ve dedikoduların girmesi, ortaklar arası ilişkileri gerginleştirmekte ve işletmede adeta bir "eltiler rekabeti" ortaya çıkarmaktadır. İkincisi, bizdeki ortaklıklar iyi niyetle başlamakta, fakat çoğunluğu karşılıklı suçlamalar ve kavgalarla sona ermektedir. Ortaklığın şartlarını en ince ayrıntısına kadar işin başında belirlemek ve prensipleri ortaya koymak gerekmektedir. Ekonomik gerçeklik de bunu gerektirmektedir. Üçüncü bir nokta ise, ortaklığın ortaklara getireceği ekonomik avantajların bireysel girişimciliğin verdiği bağımsız olma duygusuyla karıştırılmamasıdır. Ortaklığın sağlayacağı bir takım avantajlar yeterince bilinmediğinden ve dikkate alınmadığından, bireysel girişimcilik tercih edilmektedir (Müftüoğlu, 2004:173-177). Kültürümüzde, "Azıcık aşım kaygısız başım", "Küçük olsun benim olsun", "Ortaklı inekten buzağı yeğdir", "Ortak malda hayır yoktur", "Turpun sık olanından seyrek olanı daha iyidir" vb. atasözlerimiz ülkemizde girişimcilerin ortaklığa ve işbirliğine pek de sıcak bakmadıklarını göstermektedir (Türkoğlu, 2007:263). Girişimcilikle ilgili yanlış inanışlardan biri de "girişimcilik, işe küçük işletmeyle başlamak ve devam etmekle ilgilidir" şeklindedir. Oysa işe küçük bir işletmeyle başlamak her zaman gerekli değildir. Girişimcilik mücadeleler, görevler, ihtiyaçlar, engeller ve fırsatlar karşısında yenilikçi ve proaktif davranmayı gerektiren bir olgudur. Dolayısıyla girişimciler işe küçük işletmelerle başlasalar bile büyümek ve/veya gelişmek için sürekli fırsatları arar ve bu fırsatları değerlendirme yollarını bulurlar (İrmiş ve diğ., 2010:34). Ortaklık çalışmalarına makro açıda bakıldığında, gelişmiş ülkelerde örgütlenme, ekip çalışması yapma ve ortaklık kurm çabaları belli bir mesafe katetmiştir. Az gelişmiş ve gelişmiş ülkelerde is örgütlenme, ekip çalışması, karşılıklı güven, birlikte hareket etme, işbirliği g davranışlarla, ortaklık kültürünün yeterince gelişemediğini söyleyebiliriz. durumun yansımaları iş dünyasına yönelik ortaklık kültürünü olumsuz etkilemekte

Ayrıca yapılan çeşitli çalışmalar, ortaklığın öncelikle güvene dayalı değişken olduğunu ortaya koymaktadır. Firmaların yüksek güven düzeyi gelişt bunu sürdürdükleri ortaklık anlaşmalarının, büyük ölçüde firm büyümesine yardımcı olduğu ifade edilmektedir. Güven olgusu, ortakların önce yaşadıkları ortaklık deneyimleri ile ilgili olabileceği gibi kültürel de ola Ortakların birbirine güven duymasıyla ilgili ifadeler şu şekilde belirtebilir (Ha diğ., 200?:712-715):

1. Ortakların doğru bilgi vereceklerine güvenme,
2. Tarafların gelişimi için destek sağlanması,
3. Tarafların bir diğerine sosyal ve duygusal destek sağlaması,
4. İletişim konusunda açıklığa sahip olma,
5. Çatışmaları karşılıklı anlayışla ve diyalog ile çözme,
6. Tarafların her birinin kendilerini işin sahibi olarak hissetmeleri,
7. Başarılı olanların diğer ortakları desteklemeleri,
8. Sorumluluk duygusu.

İşletmelerin işbirliği ve güven artırıcı davranışlara yönele aralarında çeşitli ortaklıklar kurmaları günümüz küresel rekabet ortamında sosyal, kültürel vb. pek çok alanda rekabet güçlerini artıracaktır.

3.ARAŞTIRTIRMANIN AMACI VE YÖNTEMİ,

3.1.Araştırmanın Amacı

Araştırmanın amacı Denizli'de faaliyet gösteren girişimcilerin sosyo-demografik özelliklerini tespit etmek, işletmelerarası ortaklık kurmaya yönelik ve ortaklıklarla ilgili tutum ve düşüncelerini belirlemektir.

3.2. Örneğin Seçimi

Bu çalışmada Denizli'de çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren (tekstil, gıda, vb.) KOBİ'ler ana kütle olarak kullanılmıştır. Bu kapsamda 150 işletmeye anket dağıtılmış olup 103 anket geri dönmüştür ve değerlendirmeye alınmıştır. Dolayısıyla anket geri dönüş oranı %68,6'dır.

3.3.Araştırmanın Yöntemi

Araştırmada anket yöntemi ve mülakat yöntemi birlikte kullanılarak veri toplanmaya çalışılmıştır. Anket soruları iki gruptan oluşmaktadır. İlk grupta yer alan sorulara ankete katılan girişimcilerin sosyal ve demografik özellikleri tespit edilmeye çalışılmıştır. İkinci grupta ise, girişimcilerin ortaklık kurmak ve işbirliği oluşturmakla ilgili görüş ve düşünceleri belirlenmeye çalışılmıştır. Anket sorularının teorik bir temele dayanabilmesi için literatür çalışması yapılarak konuyla ilgili bilimsel yayınlar incelenmiştir. Araştırmada kullanılan anketin oluşumunda Ayşe İRMİŞ ve Ö.Selçuk EMSEN'in "İktisadi Gelişmede Girişimcilik, Denizli ve Erzurum Örneği" çalışmasında kullanılan anketten geniş ölçüde yararlanılmıştır. Buna ek olarak araştırmanın amacına uygun bazı sorular da tarafımızdan ilave edilmiştir. Anket formu hazırlandıktan sonra girişimcilerle görüşülerek anketler daha sonra doldurulmak üzere girişimcilere teslim edilmiştir. Hipotezlerin test edilmesinde %95 güven aralığında Tek Örneklem T Testi (One-Sample T Test) kullanılmıştır (Ural, Kılıç, 2005:169-170). Araştırmada 5'li Likert ölçeği (1=Hiç katılmıyorum, 2=Katılmıyorum, 3=Kararsızım, 4=Katılıyorum, 5=Tamamen katılıyorum) kullanılmıştır. Araştırmada yapılan güvenilirlik analizi, Cronbach's Alpha değeri 0,73 çıkmıştır. Bu değer, $0,60<\alpha<0,80$ arasında yer aldığından dolayı ölçek oldukça güvenilir bir ölçektir (Akgül, Çevik, 2003:435-436). Bu araştırmanın verileri İrmiş, Durak ve Özdemir tarafından yapılan çalışmanın (2010) veri setinden alınmıştır.

3.4.Araştırmanın Kısıtları

Araştırmanın en önemli sınırlılığı bazı girişimcilerin meşgul olduklarını gerekçe göstererek anketi geri çevirmeleri ve dolayısıyla örnek kütlenin küçük olmasıdır.

3.5.Araştırmanın Ön Kabulleri

Araştırmada Denizli'de faaliyet gösteren girişimcilerin tek başına işletme sahibi olma ve ortaklık kurmakla ilgili düşüncelerine yönelik aşağıdaki varsayımlar yer almaktadır:

1. Denizli'de faaliyet gösteren girişimciler tek başına işletme sahibi olmayı ortaklık kurmaya tercih etmektedirler.

2. Girişimcilerin birbirlerine duydukları güven düzeyi düşüktür.
3. Girişimciler dışarıdan profesyonel yönetici yerine aileden birinin yönetici olmasını tercih etmektedirler.

4.ARAŞTIRMANIN HİPOTEZLERİ

Araştırmada Denizli'de faaliyet gösteren girişimcilerin ortaklıklar kurma yaklaşımlarıyla ilgili aşağıdaki hipotezler denenmiştir. Hipotezlerin denenmesinde $\mu=4$, ilgili konuya "katıldıklarını" ifade etmektedir. Buna karşın $\mu\neq4$ ise, ilgili hipotez konusunda " kararsız olduklarını veya katılmadıklarını" ya da "tamamen katıldıklarını" ifade etmektedir.

H1:Girişimciler tek başına işletme sahibi olmayı ortaklık kurmaya tercih etmektedirler.

H2: Girişimciler yönetim kademelerinde aileden birinin olmasını istemektedirler

H3: Girişimciler aile işletmelerinin daha uzun ömürlü olacağını düşünmektedirler

H4: Toplumumuzda girişimciler "ben kazanmıyorsam öteki de kazanmasın" kıskançlığı ile çalışırlar.

5.ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Araştırma iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde girişimcilerin doğum yeri, yaş, anne ve baba meslekleri, eğitim durumları gibi demografik özellikleri belirlenmeye çalışılmıştır. İkinci bölümde ise, girişimcilerin işletmelerarası ortaklıklarla ilgili düşüncelerini belirlemeye yönelik hipotezler test edilmiştir.

5.1.Sosyo-Demografik Bulgular

Demografik bulgularda girişimcilerin doğum yeri, yaş, eğitim durumu gibi faktörler incelenmiştir.

Tablo 1: Doğum Yeri

	Fr.	%
Köy	21	20.4
Kasaba-Belde	21	20.4
İlçe	21	20.4
İl	40	38.8
Toplam	103	100

Girişimcilerden köy, kasaba ve ilçe doğumlu olanların her biri %20,4'lük bir orana sahipken, il doğumlu olanlar %38,8'lik bir orana sahiptir.

Tablo 2: Yaş

	Fr.	%
30 ve daha küçük	8	7.8
31-40	22	21.4
41-50	40	**38.8**
50 ve üzeri	33	32
Toplam	103	100

Yaş bakımından %38,8 ile en yüksek oran 41–50 arası yaşta olanlar oluşturmaktadır. En düşük oran ise, %7,8 ile 30 ve daha altı yaştaki girişimcilerden oluşmaktadır.

Tablo 3: Eğitim Durumu

	Fr.	%
İlkokul	16	15.6
Ortaokul	3	2.9
Lise	37	35.9
Üniversite	38	**36.9**
Lisansüstü	9	8.8
Toplam	103	100

Girişimcilerin yarıya yakın bir kısmı (%46) lisans ve lisansüstü eğitim almıştır.

Tablo 4: İşletmede Çalışan Sayısı

	Fr.	%
Mikro 1–9	13	12,7
Küçük 10–49	37	36,3
Orta 50–249	37	36,3
Büyük 250+	15	14,7
Toplam	102	100,0

Anket yapılan işletmelerin yaklaşık %73'ü KOBİ'lerden oluşmaktadır. Yaklaşık %13'ü mikro, %14,7'si de büyük ölçekli işletmelerdir.

Tablo 5: İşletmenin Kaç Yıldır Var Olduğu

	Fr.	%
1-9 yıl	33	32.7
10-19	41	**40.6**
20-29	14	13.9
30-39	7	6.9
40 ve üzeri	6	5.9
Toplam	100	100

Tablo 5'e göre işletmelerin %40,6'sı 10 ila 19 yıldır, %32,7'si ise 1 ila 9 yıldır faaliyet göstermektedir. 40 ve üzeri yıldır faaliyet gösteren işletmelerin oranı ise, sadece 5,4'dür.

Tablo 6: İşletmelerin Faaliyet Alanı

	Fr.	%
Gıda	42	**41,2**
Tekstil	55	**53,9**
Deri	1	1,0
İnşaat	1	1,0
Metal İşleri	1	1,0
Diğer	2	2,0
Toplam	102	100

Anket yapılan işletmelerin faaliyet alanı bakımından ilk sırayı yaklaşık %54'lük oranla tekstil ve %41,2 oranla da gıda sektörü almaktadır.

Tablo 7: İşletmelerin Hukuki Yapısı

	Fr.	%
Tek şahıs şirketi	20	19,4
Aile ortaklığı	25	24,3
Koll.şirket	1	1,0
Ltd.şirket	20	19,4
Komandit şirket	1	1,0
A.Ş.	36	35,0
Toplam	103	100,0

İşletmelerin toplamda %54,6'sı sermaye şirketlerinden, %21,4'ü'i şahıs şirketlerinden ve %24,3'ü de aile ortaklığı işletmelerinden oluşmaktadır.

Tablo 8: Girişimcinin İşletmedeki Statüsü

	Fr.	%
İşletme sahibi-tepe yöneticisi	57	55,3
İşletme sahibi-yönetim kurulu üyesi	36	35,0
Sadece işletme sahibi	7	6,8
Diğer	3	2,9
Toplam	103	100,0

Girişimcilerin %55,3'ü işletme sahibi ve tepe yöneticisi pozisyonunda bulunurken, %35,'i de işletme sahibi ve yönetim kurulu üyesi olduğunu belirtmiştir.

5.2.Hipotez Testleri ile İlgili Bulgular

Tablo 9: Ortaklık Kurmakla İlgili Eğilimler- Tanımlayıcı İstatistik

	N	Mean	St. Sapma
Tek başına işletme sahibi olmak ortaklık kurmaktan daha iyidir	101	3,68	1,21
İşlemedeki yönetim kademelerinde aileden birilerinin olması işletme sahibine güven verir	101	3,84	1,20
Aile işletmeleri diğer işletmelere göre daha uzun süre yaşar	99	3,19	1,32
Toplumumuzda girişimciler ben kazanmıyorsam öteki de kazanmasın kıskançlığı ile çalışırlar	100	3,20	1,37

Tanımlayıcı istatistikte en yüksek aritmetik ortalamaya 3,84 ile "işlemedeki yönetim kademelerinde aileden birilerinin olması işletme sahibine güven verir" hipotezi sahiptir. En düşük aritmetik ortalamaya ise 3,20 ile "toplumumuzda girişimciler ben kazanmıyorsam öteki de kazanmasın kıskançlığı ile çalışırlar" hipotezi sahiptir.

Tablo 10: Ortaklık Kurmakla İlgili Eğilimler- Tek Örneklem T Testi

	Test Value = 4					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
Tek başına işletme sahibi olmak ortaklık kurmaktan daha iyidir	-2,619	100	,010	-,31683	-,5569	-,0768
İşlemedeki yönetim kademelerinde aileden birilerinin olması işletme sahibine güven verir	-1,320	100	,190	-,15842	-,3965	,0797
Aile işletmeleri diğer işletmelere göre daha uzun süre yaşar	-6,080	98	,000	-,80808	-1,0718	-,5444
Toplumumuzda girişimciler ben kazanmıyorsam öteki de kazanmasın kıskançlığı ile çalışırlar	-5,805	99	,000	-,80000	-1,0734	-,5266

Çalışma ile ilgili ilk hipotez tek başına işletme sahibi olmanın ortaklık kurmaktan daha iyi olduğu yönündeki hipotezdir. Bu hipotez Ortalama =4 (katılıyorum) şeklindeki test edilmiştir. Tablo 10'da görüleceği üzere Sig=0,01<0,05 olduğundan "Tek başına işletme sahibi olmak ortaklık kurmaktan daha iyidir" şeklinde kurulan hipotez reddedilmiştir. Diğer bir ifadeyle girişimciler tek başına işletme sahibi olmanın ortaklık kurmaktan daha iyi olduğu hususuna katılmamaktadırlar (A.O.= 3,68). Aritmetik ortalama dikkate alındığında girişimcilerin bu ifadeye kısmen katıldıklarını söyleyebiliriz.

Çalışma ile ilgili ikinci hipotez aileden birilerinin yönetim kademesinde olmasına girişimcilerin bakış açısını tespit etmeye yönelik olarak kurulmuştur. Bu konuda da verilen cevapların aritmetik ortalamasının 4'e (katılıyorum) eşit olup olmadığı test edilmiştir. Tablo 10'da görüleceği üzere Sig=0,19>0,05 olduğundan "İşlemedeki yönetim kademelerinde aileden birilerinin olması işletme sahibine güven verir" şeklinde kurulan hipotez kabul edilmiştir. Diğer bir ifadeyle girişimciler tek başına işletme kursalar da, ortak girişim kursalar da yönetim kademesinde aileden birilerinin olmasının güven verici olduğunu belirtmektedirler.(A.O.= 3,84). Tablo 8'den görüleceği üzere girişimcilerin %90'ının işletme sahibi-tepe yöneticisi ve

İşletme sahibi-yönetim kurulu üyesi konumunda bulunması bu sonucu desteklemektedir.

Çalışmada test edilen diğer bir durum "ortaklık kurmaktan dolayı ortaya çıkacak olan anlaşmazlıkların işletmenin ömrünü kısaltacağı bundan dolayı da girişimcilerin ortaklık kurmaya yanaşmadıkları" şeklindeki görüştür. Bundan hareketle ankete katılanlara "Aile işletmeleri diğer işletmelere göre daha uzun süre yaşar" yargısına ne derece katıldıkları sorulmuş ve verilen cevapların aritmetik ortalamasının 4'e (katılıyorum) eşit olduğu şeklindeki hipotez test edilmiştir. Sig.=,000<0,05 olduğundan bu hipotez reddedilmiştir. Ankete katılan girişimciler "Aile işletmeleri diğer işletmelere göre daha uzun süre yaşar" şeklindeki yargıya katılmamaktadırlar. Ancak verilen cevapların aritmetik ortalamasının 3,19 olması girişimcilerin bu yargıyı reddetmediklerini, bu konuda kararsız olduklarını göstermektedir.

Test edilen dördüncü hipotez, toplumumuzda girişimciler "ben kazanmıyorsam öteki de kazanmasın" kıskançlığı ile çalışırlar ifadesine katılıp katılmadıklarını tespit etmeye yöneliktir. Bu durumu tespit etmek için konuda da verilen cevapların aritmetik ortalamasının 4'e (katılıyorum) eşit olup olmadığı test edilmiştir. Tablo 10'da görüleceği üzere Sig=0,00<0,05 olduğundan "toplumumuzda girişimciler ben kazanmıyorsam öteki de kazanmasın kıskançlığı ile çalışırlar" şeklinde kurulan hipotez reddedilmiştir. Diğer bir ifadeyle girişimciler, "toplumumuzda girişimciler ben kazanmıyorsam öteki de kazanmasın kıskançlığı ile çalışırlar" ifadesine katılmamaktadırlar(A.O.= 3,20). Aritmetik ortalaması 3,20 olduğundan girişimcilerin bu konuda kararsız olduklarını söyleyebiliriz.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Günümüz küresel rekabet ortamında ülkelerin ekonomik yönden kalkınmasında, yapısal değişimine, istihdam yaratmasına ve teknolojik gelişmelere uyumuna büyük katkı sağlayan KOBİ'lerin önemi her gün biraz daha artmaktadır (Kocabıyık, Altunay, 2008:744). Avrupa'da 1980 yılından itibaren ölçek ekonomileri görüşüne alternatif olarak ''Küçük Güzeldir'' görüşü kabul görmeye başlamıştır. Dünyanın birçok ülkesinde küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin korunması ve geliştirilmesi için bu kesimin gereksinimi olan finansal ve teknolojik destekler veren kuruluşların mevcut olduğu ve KOBİ'lerin yasal düzenlemelerle korunduğu bilinmektedir (Oktay ve Güney, 2002:1). Bu konudaki destek ve yardımların ülkemizde artırılarak devam ettirilmesi KOBİ'lerimizin gerek yurt içinde gerekse yurt dışındaki rekabet güçlerini artıracaktır. Özellikle gelişmiş ülkeler ve ünlü markalar sahip oldukları bilgi ve teknoloji yoğun öz yeteneklerine yönelerek kendi aralarında çeşitli işbirlikleri ve stratejik ortaklıklar oluşturmaktadır. Örneğin, Apple Computer, Motorola ve Sony aynı zamanda elektronik bloknot özelliği olan cep telefonları üretmek için birlikte çalışmaktadır Apple yazılımını, Motorola elektronik çipini yapmakta, Sony ise, tasarımına ve diğer gereklerine katkıda bulunmaktadır. Sonuçta tek başlarına yapabileceklerinden "daha hızlı ve daha iyi bir ürün" geliştirmektedirler (Cravens ve diğ.,1994:21). Nike, Benetton, Adidas, Victoria's Secret, Wal-Mart mağazalar zinciri gibi pek çok ünlü marka, ürünlerini kendileri üretmeyip şebeke organizasyon kapsamında işgücü ve hammaddenin ucuz olduğu az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere fason üretim yaptırmaktadır. Kendileri ise, tasarım, moda,

tüketici tercihlerindeki değişimler, reklam gibi yükte hafif pahada ağır olan faaliyetlere yönelmektedirler. Diğer bir ifadeyle küresel markalar dünyanın azgelişmiş ve gelişmekte olan ülkeleri ile çeşitli işbirlikleri yaparak faaliyetlerini sürdürmektedirler. Dolayısıyla ülkemizdeki işletmelerin yaratılan katma değerden daha fazla pay alabilmek için ünlü markalara fason üretim yapmak yerine, kendi aralarında öz yetenekleri doğrultusunda çeşitli ortaklıklara ve işbirliklerine yönelmesi büyük önem taşımaktadır. Hâlbuki ülkemizde girişimcilerin ortaklığı pek de benimseyemedikleri düşünülmektedir. Bu durumun en önemli nedenlerinden biri "güven" olgusudur. Örgütsel farklılıklar sürekli tekrarlayan sorunlar meydana getirse de, hangi aşamada olduğuna bakılmaksızın "iyi niyetin ve güvenin" işbirlikleri üzerinde dengeleyici ve destekleyici bir rolünün olduğu açıktır. Güven, ortakların birbirine tahammülünü arttırmakta, çatışmalardan kaçınmaya yardımcı olmakta, iletişimi açık hale getirerek etkinleştirmekte ve ortaklar arasındaki uyumsuzluklarla mücadele etme konusunda etkinlik sağlamaktadır (Halis ve diğ., 2010:714-715).

2005 yılında Denizli tekstil işletmeleriyle ilgili yapılan bir araştırmada tekstil işletmelerinin birbirleri ile ilgili işbirliği yapma seviyesi oldukça düşük çıkmıştır. Girişimciler ortaklık kurmak yerine tek şahıs işletmeleri kurmayı tercih ettiklerini belirtmişlerdir. Yine bu çalışmada tekstil işletmelerinin yurt dışı işletmelere yurt içi işletmelerden daha yüksek oranda güvendikleri sonucu çıkmıştır. (Durak, 2006a:107-110).

Günümüzün en önemli sorunlarından biri, bir arada yaşamak ve bir arada var olmak (co-existence) sorunudur. Bu sorunun nedenleri çağımızın toplumsal, kültürel ve etik yapısından kaynaklanmaktadır. Yaşamın bütün alanlarında olduğu gibi ekonomik alanda da ortaklar birbirine, işveren işçisine, işçi işverene, üretici müşterisine, müşteri işçisine güvenmek durumundadır (İnam, 2003:13). Güven, genel olarak "bir ilişkide bir tarafın, diğer tarafın onun zayıflığını istismar etmeyeceğinden emin olması" şeklinde tanımlanmaktadır. Bir değişim işleminde ortaklardan biri, diğerlerinin güvenine layık olduğu zaman güvenilirdir. Güven risk ve karşı tarafın zayıflıklarıyla ilgili bir kavramdır (Korczynski, 2003:64-65). Ortaklar arasında güvenin olması etkili bir işbirliğinin koşullarından birini oluşturmaktadır. Başarılı işbirlikleri oluşturabilmek için işbirliği yapmayı bilen girişimciler ve onları destekleyen ortam gerekmektedir (Bell, 200:11-12). Ortak etik değerlerin varlığı, verilen sözlerin yerine getirilmesi, fırsatçı davranışlar sergilenmemesi, ortaklar arasında açık bir iletişimin ve şeffaf bir yönetim anlayışının olması son derece önemlidir.

Denizli'de faaliyet gösteren girişimcilerin ortaklık kurmakla ilgili düşüncelerini tespit etmeye yönelik araştırmamızda ortaklık konusuna pek sıcak bakmadıkları sonucu elde edilmiştir. Tek başına işletme sahibi olmanın ortaklık kurmaktan daha iyi olduğu fikrine kararsızım (3) ile katılıyorum (4) arasında (A.O.=3,68) cevap vermişlerdir. Diğer bir ifadeyle tek başına işletme sahibi olmanın ortaklık kurmaktan daha iyi olduğu fikrine kısmen katılmaktadırlar.

İşletmenin yönetim kademelerinde aile üyelerinden birilerinin olmasının girişimciye güven verdiği ifadesine ise katıldıklarını belirtmişlerdir (A.O.=3,84). Girişimciler, işletmenin yönetim kademesinde, dışarıdan profesyonel yönetici yerine kendi ailelerinden birinin olmasını tercih etmektedirler. Girişimciler aile işletmelerinin diğer işletmelere nazaran daha uzun yaşayacağı görüşüne katılım

açısından kararsızdırlar (A.O.=3,19). Aynı biçimde "ben kazanmıyorsam diğerleri de kazanmasın" konusunda kararsızdırlar (A.O=3,20). Bu durum ise, girişimcilerin hem kişilik özellikleri bakımından hem de girişimcilik vasıfları açısından bir düşünce ve duygu bölünmesi yaşadıklarının da ifadesidir. Çünkü böyle bir anlayış, ortaklıkların ve işbirliklerinin yapılmasını engellerken, diğer taraftan da girişimcilik anlayışının yaygınlaşmasına ve sonuçta ekonominin gelişmesine ket vurmaktadır.

Sonuç olarak girişimcilerimizin her şeyden önce birbirlerine karşı güven artırıcı davranışlara yönelerek, tek başına işletme sahibi olmak ve tek başına küresel rekabet ortamında var olma mücadelesi vermek yerine, ortaklıklar kurarak sinerji oluşturmaları ve güç birliği yapmaları her geçen gün daha fazla önem kazanmaktadır. Unutulmamalıdır ki, birlikten kuvvet doğar.

KAYNAKÇA

Akgül, Aziz, Osman Çevik İstatistiksel Analiz Teknikleri, SPSS'te İşletme Yönetimi Uygulamaları, Emek Ofset Ltd. Şti., Ankara, 2003.

Arıkan Semra, Girişimcilik, Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular, Siyasal Kitabevi, 2.B., Ankara, 2004

Bayrak Kök Sabahat, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ve Kadın Girişimciliği, Denizli Ticaret Odası Ekonomik Araştırma Serisi Yayın No:1, Denizli, 2007

Bell Chip R., Heater Shea, "Büyük Ortaklıklar İçin Atılan Adımlar", Executive Exellence, Eylül 2000,

Cravens David W., Shannon H. Shipp, Karen S. Cravens, "Reforming The Tradational Organization: The Mandadete for Developing Network", Business Horizons, July-August 1994

Çelik, Adnan, Tahir Akgemici Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler, Geliştirilmiş İkinci Baskı, Gazi Kitabevi, Ankara, 2007.

Çınar Ay Sema, "Türkiye'deki KOBİ'lerin Finansman Sorunları", Paradoks, Ekonomi, Sosyoloji ve Politika Dergisi, (e-dergi), http://www.paradoks.org, ISSN 1305-7979, Yıl:4 Sayı:1 (Ocak-2008)

Durak İbrahim, "Denizli Tekstil İşletmeleri Neden Fason Üretim Yapıyor? Bir Şebeke Organizasyon Çeşidi Olarak Fason Üretim ve Denizli Tekstil İşletmeleri Uygulaması", Erciyes Üniversitesi İ.İ.B.F.Dergisi, Temmuz-Aralık Sayı:27, 2006a.

Durak İbrahim, Mehmet Cihangir, Nihat Gültekin, " Üretimde Mekân Boyutunun Önemi ve Bilgi Toplumu Açısından Değerlendirilmesi", Marmara Üniversitesi, İ.İ.B.F.Dergisi, 2006 Cilt: XXI, Sayı:1.

Ertürk Mümin, İşletme Biliminin Temel İlkeleri, Beta Yayınları,7.B., İstanbul, 2009

Genç Nurullah, www.igiad.com, (İktisadi Gelişim ve İş Ahlakı Derneği), Erişim tarihi:28.10.2010

Güney, Semra ve S. Mutlu, "Bilgi Teknolojilerinin Girişimciliğe Etkileri", Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 3/1, 2008

Halis Muhsin, Abdulkadir Şenkay, Oğuz Türkay, " Türk İşletmelerinde Ortaklık ve Güven", www.jas-khazar.org, (Journal of Azerbaijani Studies), Erişim tarihi:01.10.2010

İnam Ahmet, "Herşeyin Başı Güven", Sosyal Bilimlerde Güven, Editör: Ferda Erdem,Vadi Yayınları, 1.B., Ankara 2003

İrmiş Ayşe, İbrahim Durak, Lütfiye Özdemir, Girişimcilik Kültürü Anadolu Girişimciliğinden Örnekler, Ekin Yayınevi, Bursa,2010

İrmiş, Ayşe ve Ö. S. Emsen, İktisadi Gelişmede Girişimcilik, Denizli ve Erzurum Örneği, Beta, İstanbul, 2002

Kocabıyık Turan, M.Akif Altunay, "Artan Rekabet Ortamında KOBİ'lerin Sorunları ve Buna İlişkin Bir Araştırma", Marmara Üniversitesi, İ.İ.B.F.Dergisi, Cilt:25, Sayı:2, 2008.

Korczynski Marek, "Güvenin Ekonomi Politiği", Sosyal Bilimlerde Güven, Editör: Ferda Erdem,Vadi Yayınları, 1.B., Ankara 2003

Müftüoğlu, Tamer, Tülin Durukan Girişimcilik ve KOBİ'ler, Gazi Kitabevi, Ankara, 2004.

Oktay Ertan, Alptekin Güney, "Türkiye'de KOBİ'lerin Finansman Sorunu ve Çözüm Önerileri," 21.Yüzyılda KOBİ'ler: Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumu, , Doğu Akdeniz Üniversitesi, K.K.T.C. 03-04 Ocak 2002

Türkoğlu, Faruk, Milletin Efendisi Girişimci, Kayseri Ticaret Odası Yayınları:60, Kayseri, 2007

Ural Ayhan, İbrahim Kılıç, Bilimsel Araştırma Süreci ve SPSS İle Veri Analizi, Detay Yayıncılık, Ankara, 2005.