CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ
CELAL BAYAR UNIVERSITY

KIRGIZİSTAN-TÜRKİYE MANAS ÜNİVERSİTESİ
KYRGYZSTAN-TURKEY MANAS UNIVERSITY

CELAL BAYAR UNIVERSITY
KYRGYZSTAN-TURKEY MANAS UNIVERSITY
INTERNATIONAL CONGRESS ON ENTREPRENEURSHIP

ICE'12

4th INTERNATIONAL CONGRESS ON ENTREPRENEURSHIP

4. ULUSLARARASI GİRİŞİMCİLİK KONGRESİ

CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ
KIRGIZİSTAN-TÜRKİYE MANAS ÜNİVERSİTESİ
ULUSLARARASI GİRİŞİMCİLİK KONGRESİ

UGK'12

02 - 04 May 2012
02 - 04 Mayıs 2012

BİLDİRİLER



ÖNSÖZ

Küreselleşme, bölgeselleşme ve yerelleşme dinamiklerinin ve bu bağlamda ortaya çıkan fırsatlar ve tehditlerin çevrelediği bir dünyada yaşıyoruz. Geleneksel yönetim anlayışından daha katılımcı bir yönetime doğru evrilen kamu yönetimi ile işletme yönetimlerinin giderek birbirine yakınlaştığı bu süreçte, küresel olanın karşısında yerel değerlerin, çabaların önem kazandığı ve öne çıktığı görülüyor. Dünyadaki bu hızlı değişme ve gelişme, yaşanan hızlı kentleşme, toplumlardaki mevcut bütün anlayışları, kurumsal yapıları ve ilişkileri derinden etkilemektedir. Ekonomik, sosyal, kültürel ve idari olmak üzere birçok alanda görülen bu yeni anlayış ve yapılanmalar, daha önce var olan tarım ve sanayi toplumlarından çok farklı anlayış ve değerleri ön plana çıkarmaktadır. Demokrasi, yerellik, özgürlük, katılım ve çevre sorunlarına uluslar üstü düzeyde çözüm arayışları bu değerlerin başında gelmektedir. Bir yandan transnasyonel nitelikte yapılanmalar sürerken diğer yandan küreselleşen bir dünyada yerelliğin hiçbir zaman önemini yitirmediği, tam tersine ağırlığını artırdığı ve bu iki gelişme eğiliminin birbirlerini tamamladığı yönündeki düşünceler yaygınlaşmaktadır.

Üniversitemiz ve Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi işbirliğiyle düzenlenen 4. Uluslararası Girişimcilik Kongresi, bu çerçevede İşletme biliminin teorik yanlarına ilişkin tartışmalar yapma ve işletmelerin pratikte yaşadığı sorunları bir arada tartışma fırsatı sunmaktadır. Bu fırsatın ortaya çıkmasına kıymetli katkı sağlayan Kongre Bilim Kurulu üyelerine, Kırgızistan Türkiye Manas Üniversitesi ile Celal Bayar Üniversitesi'nden akademisyenlerin yer aldığı Danışma Kurulu ve Yürütme Kurulu üyelerine teşekkür ediyorum. Özellikle kongreye ev sahipliği yapan İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi dekanı Prof. Dr. Mustafa Ökmen, dekan yardımcısı Doç. Dr. Mustafa Miynat ile öğretim üyeleri Yrd. Doç. Dr. Asena Altın Gülova ve Yrd. Doç. Dr. Hakan Yalçınkaya'ya teşekkürlerimi sunuyorum.

Bu kongrenin düzenlenmesine bildirileriyle katkı sağlayan bilim insanlarına, destek veren sponsorlara ve organizasyonda görev alan akademisyenlere de sağladıkları katkı nedeniyle teşekkür ediyor, verimli bir kongre olmasını diliyorum.

Prof. Dr. Mehmet Pakdemirli
Celal Bayar Üniversitesi Rektörü

SUNUŞ

Bir ayağı teknolojik-ekonomik ve diğer ayağı da politik-ideolojik temele dayalı çifte devrimle gelen sanayi toplumunun hızlı bir dönüşümüne tanık olmaktayız. Sanayi toplumundan bilgi toplumuna doğru yaşadığımız ve küreselleşmenin, olumlu- olumsuz yanlarıyla bir nitelik olarak ortaya çıktığı bu süreçte, bilgi teknolojilerinin giderek artan bir biçimde öne çıktığı ve önem kazandığı görülmektedir. Bilginin anlam ve içeriğinde ortaya çıkan anlayışların yanında, bilginin bizatihi beşinci bir üretim faktörü olarak iktisat-işletme literatüründe yerini alması, gerek özel işletme yönetimi ve organizasyonları gerekse kamusal örgüt ve kurumlarda, bilgi teknolojileri merkezli bir değişim-dönüşümü zorunlu hale getirmiştir.

Merkeziyetçi sanayi toplumunun temel öncüllerinde başlayan tartışma ve yaşanan bir dizi krizin ardından, bugün yaşamakta olduğumuz bilgi toplumu olma sürecinde, bir yandan katılımcı yerinden yönetim anlayışı ve kentsel aktörlerin yükselen değerler olarak önem kazandığına diğer taraftan ise giderek artan bir uluslararasılaşmaya tanık oluyoruz. Ekonomik, sosyal, kültürel ve idari birçok boyutu bulunan bu çok yönlü gelişme bağlamında, başta yerel yönetimler, üniversiteler ve sivil toplum kuruluşları olmak üzere kentsel aktörlerin ve paydaşların görev ve sorumluluk alanları hızla genişliyor. Küresel rekabet süreci, karşılaştırmalı üstünlükler temelinde, yerel- bölgesel uzmanlaşma süreçlerini hızlandırırken, küresel düşünüp yerel kalabilme pratiklerini de realize ediyor.

Yeni gelişme ve planlama anlayışının en önemli özellikleri; sürdürülebilir, dengeli, insan odaklı, esnek, rekabetçi, katılımcı olması ve yerel aktörlerin çabalarını, yerel potansiyelleri ve dinamikleri, stratejik yaklaşımı, öğrenmeye dayalı uygulamaları içermesidir. Bu bakımdan, yerel/bölgesel dinamiklerin ve potansiyelin tespiti, bunların ulusal öncelikler ile uyumlu olarak yerinde ve katılımcı bir anlayışla, ortak akıl kullanılarak planlanması, esnek, aksiyona dayalı, rol paylaşımına açık ve insan odaklı programlar, gelişme politikaları ve rekabetçi projeler ile desteklenmesi aşamalarında yerelde teknik kapasitesi yüksek kurumlar gerekli olmaktadır. Bu yerel ve küresel süreçleri adeta iç içe hale getiren gelişmeler, başında bulunduğumuz yüzyılın en temel niteliklerinden biri olmaya aday görünmektedir.

Bu yıl dördüncüsüne ev sahipliği yaptığımız Uluslar arası Girişimcilik Kongresi bu anlamda, yukarıda sözü edilen gelişmeler ve küreselleşme-yerelleşme dinamikleri bağlamında daha bir önemli hale gelmektedir. Üniversitemizin giderek artan uluslar arasılaşma çabaları çerçevesinde anlaşma yaptığı Kırgızistan- Türkiye Manas Üniversitesi ile ortaklaşa düzenlediğimiz bu kongre, 15 farklı üniversiteden bilim insanlarından oluşan bilim kurulu marifetiyle program haline dönüştürülen 80 bildiriyi içermektedir.

Kongreye ilgi gösteren, yaptıkları çalışmaları bizlerle ve bilim dünyasıyla paylaşan akademisyenlere, değerlendirmeleri yapan hocalarımıza ve kongremize izleyici olarak katılan siz değerli katılımcılara teşekkürlerimizi sunuyoruz.

Bu kongre önemli bir ekip çalışmasının ürünüdür. Öncelikle kıymetli katkılarından dolayı Bilim Kurulu Üyelerine teşekkürlerimi sunuyorum. Gerek Kırgızistan Türkiye Manas Üniversitesi ve gerekse Celal Bayar Üniversitesi'nden bu kongrenin vucut bulmasına katkı sağlayan Kongre Danışma ve Yürütme Kurulu Üyelerine ve diğer görevlilere teşekkürü bir borç biliyorum. Kongreyle ilgili olarak fedakarca mesai harcayan, Dekan Yardımcısı Doç. Dr. Mustafa Miynat, İşletme Bölümü Öğretim Üyesi Yrd. Doç. Dr. Asena Altın Gülova ve İktisat Bölümü Öğretim Üyesi Yrd. Doç. Dr. Hakan Yalçınkaya'ya özellikle teşekkür ediyoruz.

Bu tür bilimsel etkinliklerin düzenlenmesinde en önemli faktörlerden birisi de kuşkusuz sponsor desteğidir. Bu çerçevede özellikle Manisa Ticaret ve Sanayi Odası'na ve ELGİNKAN Vakfına teşekkürlerimizi sunuyoruz.

Kongre çalışmaları süresince bizden desteğini esirgemeyen rektörümüz Prof. Dr. Mehmet Pakdemirli'ye de burada samimi teşekkürlerimizi ifade ediyoruz. Kongrenin yararlı olması dileğiyle kongreye katılan ve destek veren herkese içten teşekkür eder ve saygılarımızı sunarız.

Prof. Dr. Mustafa ÖKMEN
Celal Bayar Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanı

Bilim Kurulu

Prof. Dr. Hüseyin	AKAY	Balıkesir Üniversitesi
Prof. Dr. Canan	AY	Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Serkan	BAYRAKTAROĞLU	Sakarya Üniversitesi
Prof. Dr. Kemal	ÇELEBİ	Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Hulusi	DEMİR	Doğu Akdeniz Üniversitesi
Prof. Dr. Bünyamin	DURAN	Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Ömer Selçuk	EMSEN	Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Erol	EREN	Beykent Üniversitesi
Prof. Dr. İbrahim	EROL	Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Ramazan	GÖKBUNAR	Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Muhsin	HALİS	KTMÜ
Prof. Dr. Ayşe	İRMİŞ	Pamukkale Üniversitesi
Prof. Dr. Fehmi	KARESİOĞLU	Selçuk Üniversitesi
Prof. Dr. Sırgak	KIDIRALIYEV	Central Asia American University
Prof. Dr. Sevinç	KÖSE	Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Tamer	MÜFTÜOĞLU	Başkent Üniversitesi
Prof. Dr. Mahir	NAKİP	Ahmet Yesevi Üniversitesi
Prof. Dr. Adem	ÖĞÜT	Selçuk Üniversitesi
Prof. Dr. Semra	ÖNCÜ	Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa	ÖZATEŞLER	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Kenan	ÖZDEN	Haliç Üniversitesi
Prof. Dr. Belkıs	ÖZKARA	Afyon Kocatepe Üniversitesi
Prof. Dr. Ömür	ÖZMEN	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Vedat	PAZARLIOĞLU	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Cusup	PİRİMBAYEV	KTMÜ
Prof. Dr. Süreyya	SAKINÇ	Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Selahattin	SARI	Beykent Üniversitesi
Prof. Dr. Rezan	TATLIDİL	Ege Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa	TEPECİ	Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Anarkül	URDALETOVA	KTMÜ
Prof. Dr. Şenay	ÜÇDOĞRUK	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Halit	YANIKKAYA	GYTE
Prof. Dr. Gültekin	YILDIZ	Sakarya Üniversitesi
Prof. Dr. Cengiz	YILMAZ	Celal Bayar Üniversitesi

Bilim Kurulu

Doç. Dr. Rafet	AKTAŞ	Yıldırım Beyazıt Üniversitesi
Doç. Dr. Oğuzhan	AYDEMİR	Afyon Kocatepe Üniversitesi
Doç. Dr. Veysel	AĞCA	Afyon Kocatepe Üniversitesi
Doç. Dr. Tevfik	AYTEMİZ	Mersin Üniversitesi
Doç. Dr. Yunus	CERAN	Selçuk Üniversitesi
Doç. Dr. Şenol	ÇAVUŞ	KTMÜ
Doç. Dr. Lütfi	ERDEN	Hacettepe Üniversitesi
Doç. Dr. Osman	GÖK	Yaşar Üniversitesi
Doç. Dr. Cihat	POLAT	KTMÜ
Doç. Dr. Seyfettin	ÜNAL	Dumlupınar Üniversitesi
Yrd. Doç. Dr. Selçuk	KENDİRLİ	KTMÜ
Yrd. Doç, Dr. Yakup	ÜLKER	KTMÜ

Düzenleme Kurulu

Prof. Dr. Muhsin HALİS (Koordinatör)
Prof. Dr. Anarkül URDALATOVA
Doç. Dr. Cihat POLAT
Yrd. Doç. Dr. Yakup ÜLKER
Dr. Seyil NAJİMUDİNOVA
Dr. Azamat MAKSÜDÜNOV

Prof. Dr. Mustafa ÖKMEN (Koordinatör)
Doç. Dr. Mustafa MİYNAT
Doç. Dr. Hüseyin AKTAŞ
Yrd. Doç. Dr. Tuncer ÖZDİL
Yrd. Doç. Dr. Asena ALTIN GÜLOVA
Yrd. Doç. Dr. Hakan YALÇINKAYA
Yrd. Doç. Dr. Burak KARTAL
Yrd. Doç. Dr.Serhat BAŞTAN

Yürütme Kurulu

Araş. Gör. Dr. Melih ÖZÇALIK	Celal Bayar Üniversitesi
Araş. Gör. Muratali ABDULBAYEV	KTMU
Araş. Gör. Serkan CURA	Celal Bayar Üniversitesi
Araş. Gör. İdil KACAR	Celal Bayar Üniversitesi
Araş. Gör. Lale ORAL	Celal Bayar Üniversitesi
Araş. Gör. Aysun KAHRAMAN	Celal Bayar Üniversitesi
Araş. Gör. Burak ÖZDOĞAN	Celal Bayar Üniversitesi
Araş. Gör. Batuhan MOLLAOĞULLARI	Celal Bayar Üniversitesi
Araş. Gör. Anıl GACAR	Celal Bayar Üniversitesi
Araş. Gör. Hilmiye TÜRESİN	Celal Bayar Üniversitesi
Araş. Gör. Barış TUNÇAY	Celal Bayar Üniversitesi

GİRİŞİMCİLİK SÜRECİNDE İŞLETMELERİN BÜYÜME ENGELLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Prof. Dr. Ayşe İRMİŞ
Pamukkale ÜniversitesiİktisadI ve İdari Bilimler Fakültesi

Yard. Doç. Dr. İbrahim DURAK
Pamukkale Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Doç. Dr. Lütfiye ÖZDEMİR
İnönü Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

ÖZET
Çalışmanın amacı, girişimcilik süreci içerisinde işletmelerin büyüme engelleri olarak algıladıkları sorunları, mevcut büyüklüklerini dikkate alarak görebilmektir. İşletmenin büyümesinin önündeki engeller; finans kaynaklarının yetersizliği, yenilikleri takip etme zorluğu, aşırı vergi yükü ve bürokrasi gibi devlet politikaları, Ar-ge çalışmasını yapamama, kalifiye eleman yetersizliği ve büyümenin getirdiği riskler olarak düşünülmüştür. Bu bağlamda araştırma Kayseri, Malatya, Gaziantep, Kahramanmaraş ve Denizli illerinde farklı büyüklükteki işletmelerde gerçekleştirilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre, işletmelerin hangi büyüklükte olursa olsun finans kaynakları açısından büyüme sorunu yaşadıkları, ancak işletmelerin büyüklüğü artıkça finans kaynağı yetersizliğini algılayan işletmelerin sayısının da azaldığı görülmüştür. İşletmelerin büyüklükleri ile yenilikleri takip etme sorunları arasında anlamlı bir ilişki yoktur. Hangi büyüklükte olursa olsun bütün işletmelerin önemli bir çoğunluğu yenilikleri takip etmede engelle karşılaştıklarını düşünmemektedirler. Aşırı vergi yükü, bürokrasi gibi devlet politikaları KOBİ niteliğindeki işletmeler tarafından büyümelerinin önündeki engel olarak görülmekle beraber, büyük işletmeler bu politikaları büyümelerinin önündeki engel olarak görmemektedirler. Büyük işletmelerin çoğunluğu Ar-ge çalışması yapamamayı bir problem olarak algılamaktadır ancak KOBİ'lerin önemli bir çoğunluğu bu durumu bir problem olarak algılamamaktadır. Kalifiye eleman yetersizliği ise bütün işletmeler için büyümenin önündeki engel olarak görülmektedir. Ayrıca, büyümenin getirdiği riskler, bütün işletmelerin çoğunluğu tarafından büyümenin önündeki engel olarak görülmemektedir.

Anahtar Kelimeler: *Girişimcilik, Büyüme engelleri, KOBİ, Büyük işletmeler*

AN RESEARCH ON BARRIERS TO GROWTH OF BUSINESSES IN ENTREPRENEURSHIP PROCESS

ABSTRACT
The aim of this paper is to determine businesses problems that are perceived barriers to growth as taking their sizes. The basic businesses barriers to growth are financial inability, difficulty to pursue innovations, high pressure of taxation, bureaucracy, insufficiency qualified personnel and risks of growth. This study was contained different sized business in Kayseri, Malatya, Gaziantep, Kahramanmaraş and Denizli. As the result of the study different sized business has financial problems, particularly large businesses have less financial problems. As the study results there is no relation between business size and innovation significantly. Almost all businesses have no a barrier about innovation. As high pressure of taxation and public policies are seemed to be a barrier for SME's but large business are not. The majority of large businesses are seemed to be don't make R&D studies as a problem in contrast with all most SME's aren't seemed to be a problem. Insufficiency qualified personnel is a barrier for growth all of businesses. Also, risks which depend on growth is seemed to be a barrier for growth almost all businesses too.

Key words: *Entrepreneurship, Barriers to growth, SME, Large businesses*

1. GIRIŞ: İŞLETMELERDE BÜYÜME OLGUSU

İşletmelerin çoğu, rekabet şartlarına uyum sağlamak ve pazarın getirdiği yükümlülüklere cevap verebilmek için üretim hacminde ilerleme sağlayarak, maliyetlerde düşüş elde ederek, verimliliği ve kâr

düzeyini artırarak büyüme çabası göstermektedir. İşletmeleri büyümeye iten pek çok sebep arasında en önemli görülenleri, küresel düzeydeki işletmelerle rekabet edebilme, gelişen rekabet ortamının getirdiği belirsizliklerin neden olduğu tehditlerle baş edebilme ve fırsatlardan yararlanma, değişen tüketici davranışlarına cevap verebilme ve ileri teknoloji ve büyük sermayelerle pazarda faaliyet gösteren rakipleri karşısında manevra yapabilmektir (Akgemci, 2007:238).

Çoğu zaman, işletmelerin varlığını devam ettirebilmesi ve rakipleri karşısında güçlü bir konumda olabilmesi için optimal ölçüde büyümenin işletmeler için yararlı ve hayatî bir olgu olduğu düşünülmektedir. Ancak, optimal sınırlar dışında gerçekleşecek (kontrolsüz, hızlı ve aşırı) bir büyüme kaynak temininde güçlüklerle karşılaşılması, koordinasyonda zayıflama, bürokratik formalite ve kırtasiyeciliğin artması, aşırı iş yükü karşısında işgörenlerin zorlanması ve motivasyonlarının azalması gibi pek çok sakıncayı da beraberinede getirip, işletmelerin pazardan çekilmelerine sebep olabilecek olumsuz sonuçlar da doğurur (Şimşek ve Çelik, 2008:42-43). Optimal işletme büyüklüğünden kastedilen ise "üretimin birim başına maliyet masraflarının veya giderlerinin en düşük ve üretim başına elde edilen satış gelirleri ile arasındaki farkın en yüksek seviyede olması" dır (Aktepe, 2009:258). İşletmeler, büyürken bu optimal düzeyi nicel ölçütlerle ve/veya nitel ölçütlerle gerçekleştirebilirler. Satış miktarı, üretim miktarı, çalışan sayısı, harcanan enerji miktarı, öz kaynaklar, yatırım miktarı toplamı, kullanılan hammadde veya makine miktarı, pazar payı ve ürün çeşitliliğinde meydana gelen nicel artışların herbiri işletmelerde büyümeye vesile olabilmektedir. Bununla beraber, işletmelerin sadece niceliksel olarak büyümesi işletmeler açısından her zaman gerçek anlamda ve uzun dönemli düşünülebilecek bir büyümeyle sonuçlanmayabilir. İşletmelerde hacimsel büyümenin yanısıra maddi ve beşeri kaynaklarının kalitesinin yükseltilmesi, kullanılan teknolojinin gelişmişliği, yönetim tarzındaki iyileşme, işgörenlerin ve diğer kaynakların yetenek ve kapasitesi gibi faktörlerdeki nitelik artışı da işletmelerin büyümesi açısından gerekli görülmektedir (Akgemci, 2007:239). Ancak, işletmelerin, nicel ve/veya nitel büyümeyle ilgili kararlarını verirken, pazarın büyüklüğünü ve pazarın emme gücünü, işletmenin yönetme yeteneğini, sosyal çevre ve istihdam imkânını, finansman kaynaklarını, ülkenin ekonomik şartlarını ve rakip işletmelerin durumunu gözönünde tutması gereklidir (Aktepe, 2009: 252). Aksi takdirde işletmeler fiiliyata döndürmeye çalıştıkları büyüme arzularını gerçekleştiremeyebilir ve hatta başarısızlıkları neticesinde faaliyetlerini durdurmak mecburiyetinde kalabilirler.

2. İŞLETMELERDE BÜYÜME TÜRLERI

İşletmelerde büyüme genellikle içsel büyüme dışsal büyüme olarak iki biçimde sınıflandırılmaktadır.

2. 1. İçsel Büyüme

İçsel büyüme modelinde işletmeler büyümeyi kendi imkânları kapsamında gerçekleştirirler. Büyük işletmelere nazaran küçük işletmelerin daha çok tercih ettiği bu büyüme şeklinde işletmeler, kendi öz kaynaklarıyla veya dışarıdan kendi imkânlarıyla temin ettikleri fonlarla bir takım projelere yatırım yapmaktadırlar (Çolak, 2006:22). İşletmeler iç büyüme yoluna giderken otofinanasman, borçlanma veya yeni sermaye bulma yöntemleriyle temin ettikleri finanasal kaynaklarını üretim kapasitelerini artırmak, mevcut pazara nüfuz etmek veya yeni pazarlar bulmak üzere kullanabilirler. Bu bağlam doğrultusunda içsel büyüme yatay büyüme ve dikey büyüme olmak üzere iki şekilde gerçekleşmektedir (Şimşek ve Çelik, 2008:43-45). **Yatay büyüme**; işletmelerin aynı üretim dalında kalarak faaliyetlerinin boyutlarını genişletmeleri ve yaygınlaştırmaları yoluyla sağlanan büyümedir. Pazara nüfuz etme, ürün farklılaştırma ve pazar farklılaştırma bu tür büyümeye örnek teşkil etmektedir. **Dikey büyüme** ise, işletmenin ana faaliyet alanı dışına çıkarak ve çoğu zaman uzman olmadıkları alanlarda faaliyet göstererek gerçekleştirdikleri büyümedir. Geriye doğru dikey büyüme ve ileriye doğru dikey büyüme olarak iki şekilde gerçekleşir.

2.2. Dışsal Büyüme

Bir işletmenin başka işletmelerin tamamını veya bir bölümünü satın alması veya onlarla birleşmesi ya da yönetimlerini denetim altına alması şeklindeki büyümeye dışsal büyüme denilmektedir (Çolak, 2006:22). İşletmeler dış büyüme yoluyla, kendi ülkesinde veya ülkesinin dışında faaliyet gösteren işletmelerin kaynak ve

kabiliyetlerinden yararlanmak suretiyle ülke içindeki veya ülke dışındaki pazarlarda faaliyet göstermektedirler. İşletmelerin dış büyümeye gitme sebepleri şunlardır (Şimşek ve Çelik, 2008:45-46):
İşletmelerin mevcut kaynak ve kabiliyetleriyle yapmaları mümkün olmayan işleri büyüme sayesinde gerçekleştirmek istemeleri
İşletmelerin değişen çevre şartlarına uyum gösterme ve rekabet üstünlüğü sağlama gayesiyle yeni teknolojileri alıp kullanma kolaylığı
Ek kredi ve finansman bulma kolaylığı
Pazarda rekabeti kendi şartlarına göre ayarlama ve oyunun kurallarını belirleme konumuna gelme arzusu.
İşletmeler pek çok şekilde dışsal büyümeyi gerçekleştirebilirler. Şirket evlilikleri, şirket satınalma, ortak yatırım girişimleri, lisans anlaşmaları ve acentelik gibi stratejik ittifaklar, üretim imtiyaz hakkı, taşeronluk ve fason üretim gibi dış kaynakları kullanma modelleri, yönetim anlaşmaları, anahtar teslimi ve yap-işlet-devret modelleri işlemelerin dışsal büyüme türleri olarak ifade edilmektedir (Şimşek ve Çelik, 2008:46-50).

3. İŞLETMELERIN BÜYÜKLÜKLERINE GÖRE SINIFLANDIRILMASI

İşletmelerin boyutlarının tanımlanmasında kullanılan başlıca niceliksel ölçütler; işgören sayısı, işletme sermayesinin tutarı, kullanılan makine miktarı ve güçleri, üretim miktarı, satış hasılatı, belirli süre içerisinde kullanılan hammadde tutarı, personele ödenen ücret, enerji kullanımı, aktifler toplamı vb. olmaktadır (İraz, 230). Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (KOBİ), nitelikleri ve sınıflandırılması hakkındaki yönetmeliğe gore KOBİ'ler; ikiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu yirmibeş milyon Türk Lirasını aşmayan nitelikteki ekonomik birimler olarak tanımlanmıştır (Resmi Gazete, 2005). Adı geçen yönetmelikte KOBİ'ler üç boyutta ele alınmıştır. Bunlar;
Mikro İşletme: On kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu bir milyon Türk Lirasını aşmayan çok küçük ölçekli işletmeler.
Küçük İşletme: Elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu beş milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler.
Orta Büyüklükteki İşletme: İkiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu yirmibeş milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler.

Bu durumda; büyük işletmeler ikiyüzelli ve daha fazla yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilançosu yirmibeş milyon Türk Lirasını aşan işletmeler olarak tanımlanabilir.

TÜİK Yıllık İş İstatistikleri 2009 yılı verilerine gore Türkiye'de toplam işletmelerin %99,9'u KOBİ'lerden oluşmaktadır. 10 kişiden daha az işçi çalıştıran mikro ölçekli işletmeler ise ülkedeki KOBİ toplamının %95,62'sini kapsamaktadır (KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı, 2011:26). Günümüzde KOBİ'ler, sosyal modernizasyon ve ekonomik kalkınmada itici ve pozitif güçler olarak görülmektedir. Girişimciliğin bir dışa vurumu olarak görülen KOBİ'ler sermayenin daha geniş bir alana yayılması, istihdam imkânlarının ortaya çıkarılması, çalışanlar için mesleki deneyim alanları yaratılması (İraz, 229-230), ekonomiye dinamizim kazandırılması, pazarda daha esnek yapıların oluşturulması gibi pek çok alanda önemli rol oynamaktadır. Özellikle gelişmiş ülkelerde büyük işletmelerin üretim kaynakları olarak görülmektedir. Hatta, büyük işletmelerin artık, KOBİ'lerin ürettiği parçaları ve ara montajları biraraya getiren toplayıcılar gibi görev yaptığı düşünülmektedir. KOBİ'ler bu işlevleriyle büyük işletmelerin rekabet yeteneğini ve toplam ihracatını artırmaktadırlar (www.oecd.org, s.60).

Orta Boy İşletmeler (OBİ) ise, ekonominin gizli güçleri olarak görülmektedir. Bu işletmelerin marka değerleri ve pazar payları büyük işletmelerle yarışır hale gelse bile ciroları henüz büyük ölçekli işletmeli işletmelere gore düşüktür. Türkiye'deki OBİ'lerin önemli bir kısmı da uluslararası ticaret yapmakta ve/veya büyük sanayi kuruluşlarının tedarikçisi olarak çalışmaktadırlar. Bu işletmeler yıllık ciroları, istihdam ettikleri işgören sayısı vb. açılardan ekonomik canlılığı sağlamakta ve denge unsuru oluşturmaktadırlar. Büyük yapılarına rağmen gelişme ve değişikliklere hızlı bir şekilde ayak uyduran OBİ'ler küçük işletmelere göre daha kısa sürede büyüyebilmektedirler (Gürol, 2006:319).

KOBİ'ler bu özelliklerine rağmen, büyüme sürecinde bir takım sorunlar yaşamaktadırlar. Bu sorunların sebebi olarak, işletmelerin büyüme planı yapmaması, nitelikli eleman ve yönetici temininde güçlük yaşamaları,

deneyim ve bilgi eksikliği, yüksek faaliyet giderleri, sermaye yetersizliği, stoklama sorunu, alacakların tahsilatındaki güçlük, verimsiz çalışma, standartlaşmamış ve düşük kalitede üretim, kaliteli hammadde tedarikindeki güçlükler, hatalı kuruluş yeri seçimi, ulaşım ve taşıma maliyetlerinin yüksekliği, sınırlı pazar payı vb. görülmektedir (Özgener, 2003:139).

4. İŞLETMELERIN BÜYÜMESININ ÖNÜNDEKI ENGELLER

Yukarıda KOBİ'ler için anlatılan büyümenin önündeki engellerin pek çoğu aynı zamanda büyük işletmeler için de geçerli görülmektedir. Ancak bu çalışmada sadece KOBİ'lerin değil aynı zamanda büyük işletmelerin de kendi ölçeklerine göre optimal büyüklüğe ulaşmalarında karşılaştıkları sorunlar üzerinde durulmaktadır. Bu sebeple bütün işletmeler açısından büyümenin önündeki engeller, finansman sorunları, kalifiye eleman yetersizliği, yeniliği takip güçlüğü, ar-ge çalışması yapamamak, pazardaki değişiklikler, devlet politikaları ve büyümenin getirdiği riskler olarak ele alınmaktadır.

4.1. Finansman Sorunları: Finansman sorununun en çok dile getirildiği işletme türü KOBİ'ler olarak görülmektedir. Bu problemin temelinde KOBİ'lerin daha çok aile desteği ve bireysel borçlarla ve çoğunlukla da yetersiz öz sermaye ile kurulmuş olmaları bulunmaktadır. Açıktır ki, sermaye yetersizliği yeni yatırımların yapılmasını ve yüksek teknoloji teminini engellemektedir (KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı, 2011:32). Yapılan araştırmalarda da Türk KOBİ'lerinin %50'si finansman sorununu, uzun vadede gelişmeyi en çok etkileyen unsur olarak ifade etmişlerdir (Aktaş ve Başçı, 2006:434). Başka bir çalışmada ise girişimcilerin bir kısmı, belirsizlik ve yüksek faizlerden dolayı kredi kullanmamayı tercih ettiklerini ancak uygun koşullarda finans kaynakları bulmuş olsalardı, kuruluş aşamasında daha büyük ölçeği tercih edeceklerini vurgulamışlardır. Bu işletmeler yaşadıkları finanas sorunlarından dolayı, büyük ölçekte yatırım yapamadıkları için üretim maliyetlerinde önemli bir düşüşü de sağlayamamaktadırlar (Taymaz vd., 2008:9). Dünya Bankası 2010 Türkiye Yatırım Ortamı Değerlendirme Raporuna göre Türkiye'de kredi kullanan küçük işletmelerin oranı %50, orta ölçekli işletmelerin oranı %68 ve büyük ölçekli işletmelerin oranı %62'dir. İstanbul Ticaret Odasının 2006 yılında yaptığı araştırmada ise KOBİ'lerin kredi kullanmama nedenleri olarak formalitelerin çokluğu, teminat güçlüğü ve bilgi eksikliği gösterilmiştir (KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı, 2011:33).

4.2. Kalifiye İşgücü Yetersizliği: Ülkemizde işgücü verimliliği her ne kadar, Çin, Hindistan ve Romanya gibi ülkelerle karşılaştırıldığında daha yüksek olsa da, gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında ve hatta işgücü maliyetleri açısından benzerlik gösteren Polonya ile karşılaştırıldığında düşük olduğu görülmektedir. Halbuki, rekabet gücünün artırılması için verimlilik artışının sürekliliğinin sağlanması gereklidir (Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007-2013, 19). Kalifiye işgücü konusunda KOBİ'ler büyük ölçekli işletmelere göre daha duyarlıdırlar. Bunun sebebi, özellikle imalat sektöründeki KOBİ'lerin büyük ölçekli işletmelere göre daha ziyade emek yoğun çalışmaları ve de sipariş üzerine üretim yapmalarıdır. İşletmelerin siparişler için uyguladıkları imalat işlemlerinin farklılığı ve de piyasadaki "namları", onların kullandıkları makine ve ekipmanlarının niteliklerinden ziyade sanatkarlıklarının düzeyi ile ölçülmektedir. Bu özelliklerinden dolayı, bu tür işletmelerde önemli olan işin kaliteli çıkarılması açısından özellikle atölye düzeyinde kalifiye işgücünün çalıştırılabilmesidir. Üst düzey yöneticilerin aynı nitelikte olması bu nispette önem taşımamaktadır. Ayrıca, KOBİ'lerin kalifiye üst düzey yöneticiyi istihdam etmeleri ya da ellerinde tutmaları da finansal engellerden dolayı pek mümkün olamamaktadır. Hatta KOBİ'lerde mesleki tecrübe edinen pek çok kalifiye işgören ve özellikle üst yöneticiler bir müddet sonra daha iyi şartlara sahip olan işletmelere geçmektedirler (Gürol, 2006:321). KOSGEB tarafından yapılan anket çalışmasında da KOBİ'lerin kalifiye işgücü istihdamıyla ilgili sorun yaşadığı ortaya çıkmıştır. Anket çalışmasına katılan KOBİ'lerin %38'i istihdam maliyetinin yüksekliğini, %20'si nitelikli insan kaynağı yetersizliğini en önemli iki sorun olarak görmüşlerdir (KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı, 2011:31).

4.3. Yeniliği Takip Güçlüğü: Büyük firmalara oranla küçük firmaların müşteriye daha yakın olmaları çoğu zaman onlarla birebir iletişimde bulunmaları ve dolayısıyla müşterilerin sorunlarını çabuk ve kolay anlamaları sebebiyle pazarda KOBİ'lerin daha esnek hareket ettikleri ve pazardaki değişikliklere daha hızlı ve daha rahat

uyum sağladıkları düşünülmektedir. ABD'de yapılan araştırmalarda, teknik yeniliklerin çoğunluğunun KOBİ'ler tarafından gerçekleştirildiği ortaya çıkarılmıştır. Bunun sebebi olarak da KOBİ'lerin tüketiciyle daha yakın olan ilişkileri sebebiyle yenilikleri daha rahat yakalamaları ve esnek yapılarıyla yeniliklere uyum sağlayabilmeleri görülmüştür. Büyük firmaların ise, merkezi yapılarından dolayı önceden işletmenin ihtiyaçlarına göre belirlenmiş tasarımı kolay değiştiremedikleri ve bu sebeple değişen ihtiyaçları dikkate alamadıkları ve hatta müşteriyle yeterli düzeyde iletişim kuramadıkları için yeniliklere de uyum sağlayamadıkları düşünülmektedir (Türkoğlu, 2003:276). Yapılan bir başka çalışmada ise işletme yaşı küçük olan KOBİ'lerin en son üretim teknolojisini kullanmaları sebebiyle yaşı büyük olan KOBİ'lere göre daha az çalışana sahip oldukları ve bu özelliğe sahip olan işletmelerin yenilik yapma sayılarının diğerlerine göre daha fazla olduğu ileri sürülmüştür. Bu sebeple yenilik yapma ile işletme yaşı ve çalışan sayısı arasında ters ilişki bulunmuştur (Çalıpınar ve Baç, 2007:455). Ancak, yenilik doğrudan finansman kaynaklarını da gerektiren bir durum olması sebebiyle işletmelerin yenilik yapmalarının sadece çalışan sayısıyla kısıtlı görülmemesi gereklidir. Özellikle imalat sanayiindeki KOBİ'lerin % 86,6'sı düşük ve orta düzey teknolojiye sahip sektörlerde faaliyet göstermekte ayrıca yukarıda da ifade edildiği gibi nitelikli işgören çalıştırmakda da zorlanmaktadırlar. Bu sebeple, pazardaki ve üretimdeki yenilikleri izleme, teknolojik bilgiye ulaşma ve teknolojik bilgiyi transfer etme konusunda zayıf kalmaktadırlar. Yenilik konusunda yeterli bilince sahip olan KOBİ'ler ise bilgi eksikliklerinden dolayı bu konudaki desteklerden yararlanamamaktadırlar (KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı, 2011:33).

4.4. Ar-ge Çalışması Yapamama: Stratejik kararların herbiri işletmenin geleceği açısından önemli olmakla beraber ar-ge ile ilgili kararlar pek çok belirsizliğin bulunduğu bir ortamda çok güç alınmaktadır. Çünkü ar-ge ile ilgili kararlar işletmede önem taşıyan herşeyi etkiler ve karmaşık bir nitelik taşırlar. Öyle ki, ar-ge konusundaki başarısızlıklar kimi zaman organizasyonel parçalanmalara, şikayetlere, başedilmesi güç sorunlara ve hatta işçi devrine sebebiyet verebilmektedir (Zerenler, Türker, Şahin 2007:659). Özellikle KOBİ nitelikli işletmelerde, girdi tedarikinin maliyeti ve işgücü istihdamındaki yetersizlikler sebebiyle ar-ge çalışmaları yapılamamaktadır. Ayrıca, ar-ge çalışmalarıyla maliyetine katlanılarak yapılan yeniliklerin müşteri nezdinde bir değer görememe riskini göze almak da büyük işletmelere nazaran KOBİ'lerde daha güç olmaktadır.

Ülkemizde 2005 yılından itibaren bilim ve teknolojiye ayrılan kamu kaynakları önemli ölçüde artmış olmakla birlikte, ar-ge harcamalarının GSYİH içindeki payı halen %1'in altındadır. Diğer taraftan ise, gelişmiş ülkelerde araştırmacıların %70'i özel sektörde çalışmaktayken, ülkemizdeki araştırmacıların %73,1'i yükseköğretim kurumlarında görev yapmaktadırlar. Bu açıdan da ülkemizde ar-ge alt yapısının ve araştırmacı sayısının oldukça yetersiz olduğu düşünülmektedir (Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007-2013, 29-30). Bütün bu sebeplerden dolayıdır ki, ülkemizde sadece KOBİ'ler açısından değil aynı zamanda büyük ölçekli işletmeler açısından da ar-ge faaliyetlerinin gerçekleşmesi önemli ölçüde güçlük arzetmektedir.

4.5. Pazardaki Değişikliklere Uyum Sağlayamamak: KOBİ'lerin kendi yapısal özellikleri ve müşteriyle olan yakın iletişimlerinden dolayı pazarda daha esnek olacakları, büyük işletmelerin ise pazardaki değişikliklere KOBİ'ler kadar rahat ve hızlı uyum sağlayamadıkları öne sürülmektedir. Kimi yazarlara göre ise KOBİ'lerin en önemli sorunlarından birisi de pazarlama sorunu olarak görülmektedir. KOBİ'lerin pazarda değişen talepler karşısında daha esnek olacakları düşünülmekle beraber, özellikle de finansman konusunda yaşadıkları sıkıntılarından dolayı mamullerinin reklamını yapamamaları, işletmelerini tanıtamamaları, modern pazarlama tekniklerini kullanamamaları, kalite ve markalaşma konusunda zayıf kalmaları sebebiyle özellikle pazardaki değişikliklere büyük işletmelere göre daha zor uyum sağlamaktadırlar (Aktaş ve Başçı, 2006:438-439).

4.6. Devlet Politikaları: KOBİ'ler üzerinde sosyal mevzuattan kaynaklanan gerekli evrakların doldurulması, uzun formaliteler, kısa periyodlarda vergi ve harçların ödenme zorunluluğu, gibi bürokratik işlemler işletmelerin zaten kısıtlı olan zamanlarının devlet kurumlarında, vergi dairelerinde harcamalarına sebep olmaktadır. Yapılan uluslararası araştırmalarda da özellikle Avrupa Birliği ülkelerinde ve Kuzey Amerika'da hükümet düzenlemeleri, evrak doldurulmasıyla ilgili bürokrasi ve vergilerin küçük işyeri sorunlarının başında bulunduğu ortaya çıkmıştır (Gürol, 2006:328). Küçük işletmelerin karşı karşıya kaldıkları problem alanlarından bir

tanesinin de yüksek vergiler ve pirim oranlarının caydırıcılığıdır. Çoğunlukla emek yoğun olarak çalışan bu işletmeler (tekstil sektörü gibi) ücretlerden alınan vergiler, SSK pirim oranları ve diğer vergilerin ağırlığı dolayısıyla büyük maliyetlerle boğuşmak zorunda kalmaktadırlar. Büyük işletmeler ise emekten tasarruf sağlayan teknolojiler kullanarak vergi ve pirimlerin yükünü hafifletmektedirler. Mesela, 2005 verilerine göre gelir vergisi, kurumlar vergisi ve KDV'den oluşan "vergi gelirlerinin" devletin elde ettiği toplam gelirler içindeki oranı %76 olup, bunun yaklaşık %60'ını KOBİ'ler sağlamaktadır. Bu durum özellikle KOBİ'lerin gelişimi ve büyümeleri üzerinde olumsuz bir etkiyi ortaya çıkarmaktadır (Aykaç, 2009: 246). Aynı zamanda yüksek vergiler, yüksek pirimler vb. şirketleri kayıt dışılığa itmekte, kayıt dışılık da şirketlerin düşük verimlilikte kalmasına, büyüyememelerine ve ölçek ekonomilerinden yararlanamamalarına sebep olmaktadır (TÜSİAD, 2011:59).

4.7. Büyümenin Getirdiği Riskler: Büyümenin optimum düzeyde olması oldukça önemlidir. Aksi takdirde, işletmenin pazarda kendini tanıtamaması, rakiplerle mücadele edememesi, müşterilerin taleplerine cevap verememesi, kredilerini ve diğer borçlarını ödeyememesi, işletmenin merkezileşmesi ve hantallaşması ve bütün bunların sonucunda etkinliğin, verimliliğin ve kârlılığın azalması gibi sonuçların ortaya çıkması söz konusu olmaktadır. Ayrıca orta ölçekli işletmeler açısından büyüme artık büyük ölçekli işletme boyutuna geçme şeklinde olacağı için, özellikle bu işletmeler KOBİ'lere sağlanan fırsatlardan yararlananmama ve bir büyük firma özelliği göstererek pazarda diğer büyük firmalarla rekabet edecek olmanın güçlüğünü yaşamanın da endişesi içerisinde olabilirler.

5. ARAŞTIRMA

5.1. Araştırmanın Amacı, Yöntemi ve Hipotezleri

Bu araştırmanın amacı girişimcilik süreci içerisinde işletmelerin büyüme engelleri olarak algıladıkları sorunları işletmelerin mevcut büyüklüklerini dikkate alarak görebilmektir. Araştırma 2010 yılında, Kayseri, Malatya, Gaziantep, Kahramanmaraş ve Denizli illerinde farklı büyüklükteki ve farklı sektörlerdeki işletmelerde girişimcilik kültürünü ortaya çıkarmak için yapılan bir araştırmanın (İrmiş, Durak ve Özdemir, 2010) bulgularından yararlanılarak yapılmıştır. Beş ilde de toplamda 150'şer anket cevaplandırılmak üzere dağıtılmış, bu çalışma açısından geri dönen anketlerden sadece 384 tanesi değerlendirilebilir nitelikte görülmüştür. Anketler SPSS 16.0 paket programıyla değerlendirilmiştir. Araştırmada yapılan güvenilirlik analizi, Cronbach's Alpha değeri 0,81 çıkmıştır. İşletmelerin büyüklükleriyle, büyüme sürecinde karşılaştıkları engeller arasındaki ilişkiyi görebilmek için Ki kare testiyle analiz yapılmıştır.

Yukarıdaki literatür taraması ve amaç doğrultusunda araştırmanın hipotezleri şunlardır:

H1: 'İşletmelerin boyutuyla' işletmelerin büyümelerinin önünde engel olarak gördüğü 'finanssal sorunlar' arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H2: İşletmelerin boyutuyla işletmelerin büyümelerinin önünde engel olarak gördüğü 'kalifiye işgücü yetersiliği' arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H3: İşletmelerin boyutuyla işletmelerin büyümelerinin önünde engel olarak gördüğü 'yeniliği takip güçlüğü' arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H4: İşletmelerin boyutuyla işletmelerin büyümelerinin önünde engel olarak gördüğü 'ar-ge çalışması yapamama' arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H5: İşletmelerin boyutuyla işletmelerin büyümelerinin önünde engel olarak gördüğü 'pazardaki değişikliklere uyum sağlayamama' arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H6: İşletmelerin boyutuyla işletmelerin büyümelerinin önünde engel olarak gördüğü 'devlet politikaları' arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H7: İşletmelerin boyutuyla işletmelerin büyümelerinin önünde engel olarak gördüğü 'büyümenin getirdiği riskler' arasında anlamlı bir ilişki vardır.

5.2. Araştırmanın Bulguları

Araştırma bulguları toplamda 384 işletme üzerinden değerlendirilmiştir. Bu işletmelerin 37 tanesi 1-10 kişi arasında işçi çalıştıran mikro ölçekli işletmeler, 173 tanesi 11-50 kişi arasında işçi çalıştıran küçük ölçekli işletmeler, 130 tanesi 51-249 kişi arasında işçi çalıştıran orta ölçekli işletmeler ve 44 tanesi 250 kişiden daha fazla işçi çalıştıran büyük ölçekli işletmelerdir. Yukarıdaki hipotezler doğrultusunda yapılan Ki kare tesitiyle elde edilen sonuçlar şunlardır:

Tablo 1'de de görüleceği gibi işletmelerin boyutlarıyla büyümelerinde engel olarak gördükleri finansal sorunlar arasında 0,05 anlamlılık düzeyinde bir ilişki çıkmamıştır ve H1 red edilmiştir ($\chi 2=4,677$, $p>0,05$). Hangi büyüklükte olursa olsun bütün firmaların çoğunluğu büyüme engeli olarak finansman eksikliğini ifade etmiştir.

Bununla beraber Tablo 1 incelendiğinde görülecektir ki, aralarında anlamlı bir ilişki çıkmamış olmasına rağmen firmaların boyutları arttıkça büyüme engeli olarak finansal kaynak eksikliğini engel olarak görme yüzdeleri azalmaktadır.Finansman kaynaklarının eksikliğini büyüme engeli, olarak görme durumu mikro ölçekli işletmelerin %73'ünde, küçük işletmelerin %66'sında, orta ölçekli işletmelerin ise %54,5'inde söz konusu olmaktadır.

Tablo 1: Büyüme Engeli Olarak Finansman

İşletmede çalışan sayısı		Finansman eksikliği		Toplam
		Hayır	Evet	
1-10 Mikro	Sayı	10	27	37
	Yüzde	27,0	73,0	100
11-50 Küçük	Sayı	59	114	173
	Yüzde	34,1	65,9	100
51-249 Orta	Sayı	54	76	130
	Yüzde	41,5	58,5	100
250+	Sayı	20	24	44
	Yüzde	45,5	54,5	100
Toplam	Sayı	143	241	384
	Yüzde	37,2	62,8	100
χ 2= 4,677 p=,197				

Tablo 2'de ise işletmelerin boyutları ile büyümelerine engel olarak kalifiye eleman yetersizliğini görmeleri arasında 0,05 anlamlılık düzeyinde anlamlı bir ilişki çıkmıştır ve H2 kabul edilmiştir ($\chi 2=13,484$, $p<0,05$). Diğer boyuttaki işletmelere göre daha açık bir farkla en fazla kalifiye eleman ihitiyacını duyan işletmeler 11-50 kişi arasında iş gören çalıştıran küçük işletmelerdir. Bunu sırasıyla mikro ölçekli işletmeler, orta büyüklükteki işletmeler ve son olarak da büyük ölçekli işletmeler izlemektedir. Büyüme engeli olarak kalifiye eleman yetersizliğini en çok 11-50 kişi arasında iş gören çalıştıran küçük işletmeler yaşamaktadır (%49,1). Mikro ölçekli işletmeler oldukça az sayıda işgören çalıştırmaları sebebiyle ve daha basit düzeyde işlerle uğraşmaları sebebiyle usta-çırak ilişkisine dayalıdırlar. Dolayısıyla kalifiye eleman kendi içlerinde ve bizzat iş başında yetişmektedir. Halbuki, 11-50 kişi arasında işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli işletme özelliği göstermekle beraber, mikro ölçekli işletmelere göre daha fazla sipariş aldığı piyasada kendini tanıtması ve kendi namını devam ettirmesi için işini çok doğru, hızlı ve kaliteli yapan kalifiye elemana ihtiyaç duymaktadırlar. Orta ölçekli işletmeler diğer işletmelere göre üretimlerini işgücünden ziyade makine gücüyle gerçekleştirmektedirler. Büyük işletmelerde ise makineleşme, orta ölçekli işletmelere göre çok daha fazladır. Dolayısıyla bu işletmelerin iş gücüne dayalı üretim yapan işletmelere nispeten kalifiye elemana ihtiyacı daha az düzeyde olmaktadır.

Tablo 2: Büyüme Engeli Olarak Kalifiye Eleman Yetersiziliği

İşletmede çalışan sayısı		kalifiye eleman yetersizliği		
		Hayır	Evet	Toplam
1-10 Mikro	Sayı	25	12	37
	Yüzde	67,6	32,4	100
11-50 Küçük	Sayı	88	85	173
	Yüzde	50,9	49,1	100
51-249 Orta	Sayı	90	40	130
	Yüzde	69,2	30,8	100
250+	Sayı	31	13	44
	Yüzde	70,5	29,5	100
Toplam	Sayı	234	150	384
	Yüzde	60,9	39,1	100
χ 2=13,484 p=,004				

Tablo 3'de işletmelerin boyutları ile büyümelerinde engel olarak 'yeniliği takip etmedeki güçlüğü' görmeleri arasında 0,05 anlamlılık düzeyinde anlamlı bir ilişki çıkmamıştır ve H3 red edilmiştir (χ2=7,017, p>0,05). Her boyuttaki işletmelerin önemli bir çoğunluğu büyüme engeli olarak yenilik takibini bir güçlük olarak görmemektedirler. Yenilik takibini büyümede engel olarak en çok gören işletme türü mikro ölçekli işletmelerdir (%30). Daha sonra ise orta ölçekli işletmeler gelmektedir.

Tablo 3: Büyüme Engeli Olarak Yenilik Takibinin Güçlüğü

İşletmede çalışan sayısı		Yeniliği takip		
		Hayır	Evet	Toplam
1-10 Mikro	Sayı	26	11	37
	Yüzde	70,3	29,7	100
11-50 Küçük	Sayı	151	22	173
	Yüzde	87,3	12,7	100
51-249 Orta	Sayı	105	25	130
	Yüzde	80,8	19,2	100
250+	Sayı	37	7	44
	Yüzde	84,1	15,9	100
Toplam	Sayı	37	7	384
	Yüzde	84,1	15,9	100
χ 2= 7,017 p=,071				

Tablo 4 ise işletmelerin büyümek için ar-ge çalışması yapamamalarıyla ilgilidir. İşletmelerin boyutları ile büyümelerinde engel olarak 'ar-ge çalışması yapamamayı' görmeleri arasında 0,05 anlamlılık düzeyinde anlamlı bir ilişki çıkmıştır ve H4 kabul edilmiştir (χ2=12,827, p<0,05). Boyutlarına göre ayrıştırılan bütün işletmelerde büyüme engeli olarak ar-ge yapamamak yeniliği takip etmekten çok daha yüksek çıkmıştır. Böyle bir durumdan çıkarılabilecek dört sonuç mevcuttur. Bunlardan ilki, işletmeler yeniliği takip etmekte ve hatta bu yeniliğe ar- ge ile ilgili çalışma yapmasalar bile ayak uydurabilmektedirler. İkincisi, işletmeler kendilerine sorulan soruyu sadece yeniliği görme konusunda bir takip olarak algılamış fakat bunun fiiliyata geçirilmesiyle ilgili takibin kastedildiğini anlayamamışlardır. Üçüncüsü ise, bu firmaların önemli bir kısmı zaten fason üretim yapmaktadırlar, içerisinde yeniliğin de yer aldığı siparişler kendilerine gelmektedir ancak bu siparişlere cevap

verirken ar-ge faaliyetini yapmakta güçlük çekmektedirler. Yapılan mülakatların bir kısmında da işletmeler kendilerinin özel bir yenilik araştrma çabası içerisinde olmadıklarını, müşteri siparişinin mamulun nasıl yapılacağını belirlediğini ifade etmişlerdir. Dördüncü sonuç ise, işletmeler yeniliği takip etmekte, pazarı izlemekte fakat bunu ar-ge faaliyetleriyle fiiliyata geçirememektedirler. Tablo 3 ve 4'ten de görüleceği gibi, en dikkat çekici olan büyük işletmelerdir. Tablo 3'te bu işletmelerin sadece %16'sı büyüme engeli olarak yeniliği takip güçlüğünü dile getirirken, Tablo 4'te %50'si ar-ge yapamamayı büyüme engeli olarak görmektedirler. Büyük işletmelerden sonra ar-ge yapamamayı diğer işletmelere göre daha yüksek oranda gören işletmeler mikro ölçekli işletmelerdir. Bu işletmeler Tablo 3'te de görüleceği üzere yeniliği takip konusunda da en çok problem yaşayan işletmelerdir.

Tablo 4: Büyüme Engeli Olarak Ar-Ge Yapamama

İşletmede çalışan sayısı		Ar-ge yapamama		Toplam
		Hayır	Evet	
1-10 Mikro	Sayı	24	13	37
	Yüzde	64,9	35,1	100
11-50 Küçük	Sayı	130	43	173
	Yüzde	75,1	24,9	100
51-249 Orta	Sayı	98	32	130
	Yüzde	75,4	24,6	100
250+	Sayı	22	22	44
	Yüzde	50,0	50,0	100
Toplam	Sayı	274	110	384
	Yüzde	71,4	28,6	100
χ 2=12,827 p=,005				

Tablo 5 işletmelerin büyüme engeli olarak pazardaki değişiklikleri görmeleriyle ilgilidir. İşletmelerin boyutları ile büyümelerinde engel olarak 'pazardaki değişiklikleri' görmeleri arasında 0,05 anlamlılık düzeyinde anlamlı bir ilişki çıkmıştır ve H5 kabul edilmiştir (χ2=8,746, p<0,05). Büyüme engeli olarak pazardaki değişikleri gören işletmeler sırasıyla büyük ölçekli işletmeler, orta ölçekli işletmeler, mikro ölçekli işletmeler ve daha sonrada küçük ölçekli işletmelerdir. Bu durum aynı zamanda işletmelerin pazardaki kapladıkları alanla da ilgilidir. Mevcut büyüklükleri açısından pazarda en fazla paya sahip olan ve mevcut paylarını daha fazla artırmak isteyen işletmelerin sırasıyla büyük ölçekli işletmeler daha sonra da orta ölçekli işletmeler olduğu varsayılmaktadır. Mikro ölçekli işletmeler ise o kadar küçüktürler ki, kendilerinden biraz daha büyük olan firmalarla rekabet edip biraz daha müşteriyi kendilerine çekme de önemli güçlük yaşamaktadırlar (Aynı mahalledeki büyük bir marketle sokak arasındaki ufak bir bakkal dükkânında olduğu gibi). Bir başka açıdan ise, daha büyük olan işletmelerin bulundukları pazar daha hızlı değişmektedir. Ancak, özellikle orta ölçekli ve büyük ölçekli işletmeler açısından Tablo 3'te her iki boyuttaki işletmenin de çok önemli bir kısmının yeniliği takip konusunda güçlük yaşamadığını ifade etmiş olmasıyla Tablo 5'te pazardaki değişikliklerin büyümelerine engel teşkil etmekte olduğunu ifade etmiş olmaları arasında önemli bir çelişki mevcuttur. Bu durumda işletmelerin yeniliği sürekli takip edip, gördüğü fakat bu yenilikleri ar-ge faaliyetleriyle ortaya çıkaramadıkları gibi, üretime dönüştüremedikleri ve hatta yeterli ve etkili pazarlama faaliyeti ve fonksiyonlarını gerçekleştiremedikleri için pazardaki değişikliklere ayak uyduramadıkları sonucu ortaya çıkmaktadır.

Tablo 5: Büyüme Engeli Olarak Pazardaki Değişiklikler

İşletmede çalışan sayısı		Pazardaki değişiklik		Toplam
		Hayır	Evet	
1-10-Mikro	Sayı	21	16	37
	Yüzde	56,8	43,2	100
11-50-Küçük	Sayı	108	65	173
	Yüzde	62,4	37,6	100
51-249-Orta	Sayı	65	65	130
	Yüzde	50,0	50,0	100
250+	Sayı	18	26	44
	Yüzde	40,9	59,1	100
Toplam	Sayı	212	172	384
	Yüzde	55,2	44,8	100
χ 2= 8,746 p=,033				

Tablo 6, işletmelerin büyüme engeli olarak devlet politikalarını görmeleriyle ilgilidir. İşletmelerin boyutları ile büyümelerinde engel olarak 'devlet politikalarını' görmeleri arasında 0,05 anlamlılık düzeyinde anlamlı bir ilişki çıkmıştır ve H6 kabul edilmiştir (χ2=8,442, p<0,05). Özellikle orta ölçekli işletmelerin (%60) ve küçük ölçekli işletmelerin (%51,4) çoğunluğunu devlet politikalarını büyümenin önünde engel olarak görmektedirler. Yapılan mülakat çalışmalarında bu işletmelerin daha ziyade, vergi ve işgörenlerin sigortalarından dolayı çok yüksek ödemelere maruz kaldıkları, halbuki sigorta için yatırılan bu kadar çok paranın en azından bir kısmının işgörenin doğrudan eline verilmesi durumunda işgörenlerin daha çok motive olarak etkili ve verimli çalışacaklarını ifade etmişlerdir. Mikro ölçekli işletmeler iş yerlerinde çok az sayıda işgören çalıştırmaları sebebiyle bu konudan küçük ölçekli ve orta ölçekli işletmeler kadar şikayetçi değillerdir. Büyük ölçekli işletmeler ise, daha ziyade makine ağırlıklı üretim yapmakta dolayısıyla onlar da devletin özellikle işgörenle ilgili politikalarından çok fazla şikayetçi olmamaktadırlar.

Tablo 6: Büyüme Engeli Olarak Devlet Politikaları

İşletmede çalışan sayısı		Devlet politikaları		Toplam
		Hayır	Evet	
1-10-Mikro	Sayı	22	15	37
	Yüzde	59,5	40,5	100
11-50-Küçük	Sayı	84	89	173
	Yüzde	48,6	51,4	100
51-249-Orta	Sayı	52	78	130
	Yüzde	40,0	60,0	100
250+	Sayı	27	17	44
	Yüzde	61,4	38,6	100
Toplam	Sayı	185	199	384
	Yüzde	48,2	51,8	100
χ 2=8,442 p=,038				

Tablo 7'ye göre hangi boyutta olursa olsun her bir boyuttaki işletmenin çoğunluğu büyümenin getirdiği riskleri büyümek için bir engel olarak görmemektedirler. Ancak, sadece orta ölçekli işletmelerin diğer işletmeler göre daha yüksek bir oranı (%40,8) büyümenin getireceği riskleri büyümek için bir engel olarak görmektedir. Bunun

en önemli sebebi, bu işletmelerin büyümeleri halinde artık KOBİ kapsamından çıkacak olmaları, böylece KOBİ'lere sağlanan bir takım fırsatlardan yararlanamayacak olmaları şeklinde düşünülebilir. Ayrıca pazarda artık bir büyük firma olarak, büyük firmalardan beklenen rollerle diğer büyük firmalarla rekabet edecek olmasının da ayrı bir endişe hissettirmesi mümkündür. Bu durumda işletmelerin boyutları ile büyümelerinde engel olarak 'büyümenin getirdiği riskleri' görmeleri arasında 0,05 anlamlılık düzeyinde anlamlı bir ilişki çıkmıştır ve H7 kabul edilmiştir ($\chi 2=8,111$, $p<0,05$).

SONUÇ

Büyüme, bütün işletmeler için gerekli bir durum değildir. Her işletme uzun dönemde varlığını sürdürebilemek ve sürdürülebilir rekabet avantajını gerçekleştirebilmek için optimum büyüklüğe ulaşma arzusu içerisindedirler. Ancak, işletmeler açısından da optimal büyüklüğün doğru tespit edilmesi gereklidir. Aksi takdirde daha fazla para ve başarı kazanma ihtirası işletmelerin zarar etmesine ve kapanmasına sebebiyet verebilecektir. Gerçekte işletmelerin doğasında -adına organik büyüme de denilen-, kendiliğinden var olan bir büyüme arzusu vardır. Bu arzunun doğru yönetilmesi işletmelerin, finansal kaynakları, kalifiye iş gücü kapasitesi, pazardaki değişikliklere uyum sağlama, işletmelerin yenilikleri takip etmesin ötesinde bu yeniliklere ayak uydurabilmeleri ve hatta yeniliklere öncülük yapmaları ile alakalıdır. Bugün pek çok küçük ve orta ölçekli işletmeler yurt içindeki ve yurt dışındaki diğer büyük işletmelerin fason üretimcisi olarak çalışmakta ve ekonomiye katkıyı bu şekilde sağlamaktadırlar. Hatta Türkiye'deki büyük işletmeler bile yurt dışındaki işletmelere fason üretim yapmaktadırlar. Bunun en büyük sebebi de pazarlama konusundaki eksiklikleridir. İşletmelerin büyümeleri her durumda gerekli olmamakla beraber pazarlama ve üretim konusundaki yeteneklerini geliştirmeleri önem arzeder. Ancak böyle bir durum yeterli finans kaynaklarıyla gerçekleştirilebilecek bir süreçtir. Son dönemlerde işletmeler yapacakları yatırım, yenilik ve pazar geliştirme faaliyetleri konusunda bir takım kuruluşlar tarafından desteklenmektedir. Bu desteklerin doğru şekilde kullanılması ve bir takım ortaklıklar yoluna başvurarak desteklerin birleştirilmesi de önemli bir katkıyı sağlayacaktır. Keza, yenilik, ar-ge, ürün ve pazar geliştirme konularında sanayi-üniversiste işbirliği de oldukça önemli kabul edilmektedir. İşletmelerde hangi tür işgören ihtiyacının olduğu tespit edilip öğrencilerin bu bilgi donatımıyla işletmelere kazandırılması gereklidir.
Diğer taraftan devlet politikaları, özellikle de vergilendirme sistemleri ve iş gücü maliyetleriyle ilgili sistemler işletmelerin daha etkin ve verimli çalışmaları için düzenlenmelidir. KOBİ'lerin ısrarla dile getirdikleri iş gücü maliyetlerine ve bürokratik işlemlere teşvik edici kolaylıklar sağlanmalıdır.

KAYNAKLAR

Akgemci Tahir (2007), **Stratejik Yönetim**, Gazi Kitabevi, Ankara.

Aktaş Ramazan, Savaş Başçı (2006), "KOBİ'lerin Ülke Ekonomisi Açısından Taşıdığı Önem, Sorunları ve Çözüm Önerileri", **5. Orta Anadolu İşletmecilik Kongresi Bildiri Kitabı**, GOÜ İİBF İşletme Bölümü, Tokat, ss. 434-441.

Aktepe Eyüp (2009), **Genel İşletme**, Nobel Yayın Dağıtım, 3. Baskı, Ankara.

Aykaç Mustafa (2009), **Küreselleşme Sürecinde Rekabet Gücününü Arttırılması ve Türkiye'de KOBİ'ler** , İstanbul Ticaret Odası Yayınları, Yayın No: 2008-24, İstanbul.

Çalıpınar Hatice, Uğur Baç (2007), "KOBİ'lerde İnovasyon Yapmayı Etkileyen Faktörler ve Bir Alan Araştırması", **Ege Akademik Bakış**, 7/2, ss. 445-458.

Çolak Mustafa (2006), **Şirket Birleşmeleri ve Rekabete Etkileri**, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Kahramanmaraş.

Gürol, Mehmet Ali (2006), **Küresel Arenada Girişim ve Girişimcilik**, Gazi Kitabevi, Ankara.

İraz Rıfat, "Küresel Rekabet Ortamında Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Ulusal Sosyo-Ekonomik Sisteme Katkıları Açısından Değerlendirilmesi",
http://www.sosyalbil.selcuk.edu.tr/sos_mak/makaleler/R%C4%B1fat%20%C4%B0RAZ/223-236.pdf
Erişim tarihi: 08.02.2012

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

Özgener, Şevki (2003), "Büyüme Sürecindeki KOBİ'lerin Yönetim ve Organizasyon Sorunları: Nevşehir Un Sanayii Örneği", **Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, Sayı:20, ss. 137-161.

Şimşek Şerif, Adnan Çelik (2008), **Genel İşletme**, Eğitim Akademi Yayınları, Konya.

Taymaz Erol, Alpay Filiztekin, Mahir Fisunoğlu, Yılmaz Kılıçaslan, Aykut Lenger (2008), **Kobi'lerde Dönüşüm: Küçük Firmaların Büyük Başarıları**, TÜRKONFED (Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu) ve AKBANK Yayını, İstanbul.

Türkoğlu Musa (2003), "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ'lerin) Büyük İşletmelerle Rekabetinde Stratejik İşbirlikleri Yaklaşımı: Göller Bölgesi Uygulaması", **Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 13/1, ss. 273-290.

Zerenler Muammer, Necdet Türker, Esen Şahin (2007), "Küresel Teknolojii Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) ve Yenilik İlşkisi", **Selçuk Üniverstiesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Sayı:17, ss.653-667.

KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2011-2013, http://www.sanayi.gov.tr/Files/Documents/KOSGEB_Katalog.pdf, Erişim tarihi: 07.02.2012

Resmi Gazete, 18 Kasım 2005, Sayı:25997, Karar Sayısı:2005/9617, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkındaki Yönetmelik, www.kosgeb.gov.tr, Erişim Tarihi 30.03.2012

Resmi Gazete, 1 Temmuz 2006, Sayı:26215, TBMM Kararı, Dokuzuncu Kalkınma Planı (2007-2013), http://ekutup.dpt.gov.tr/plan/plan9.pdf , Erişim Tarihi 30.03.2012

TÜSİAD 40 (2011), **Türkiye'de Büyümenin Kısıtları: Bir Önceliklendirme Çalışması**, Yayın No: TÜSİAD-T/2011/11/519, İstanbul.

http://www.oecd.org/dataoecd/37/37/33705673.pdf, Erişim tarihi: 07.02.2012