



**KTO KARATAY
ÜNİVERSİTESİ**

T.C.
KTO Karatay Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Programı

**KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN İHRACAT
SORUNLARI: KONYA İMALAT SEKTÖRÜNDE BİR ARAŞTIRMA**

Tuğba İSLAMBAY

Yüksek Lisans Tezi

KONYA
2018

KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN İHRACAT
SORUNLARI: KONYA İMALAT SEKTÖRÜNDE BİR ARAŞTIRMA

Tuğba İSLAMBAY

KTO Karatay Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Programı

Yüksek Lisans Tezi

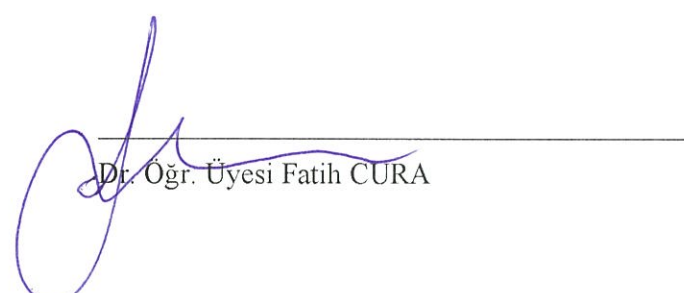
KONYA
Haziran, 2018

KABUL VE ONAY

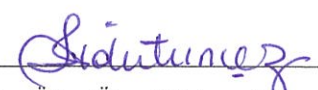
Tuğba İSLAMBAY tarafından hazırlanan “Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmelerin İhracat Sorunları: Konya İmalat Sektöründe Bir Araştırma” başlıklı bu çalışma, tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda başarılı bulunarak jürimiz tarafından yüksek lisans tezi olarak kabul edilmiştir.


Prof. Dr. Murat CANITEZ (Tez Danışmanı)


Prof. Dr. Mete SEZGİN


Dr. Öğr. Üyesi Fatih CURA


Jüri tarafından kabul edilen bu tezin Yüksek Lisans Tezi olması için gerekli şartları yerine getirdiğini onaylıyorum.


Dr. Öğr. Üyesi Fatma Dilem TUNÇEZ

Müdür V.

ETİK BEYAN

KTO Karatay Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez/Proje Hazırlama ve Yazım Kurallarına uygun olarak hazırladığım bu tez çalışmasında; tez içinde sunduğum verileri, bilgileri ve dokümanları akademik ve etik kurallar çerçevesinde elde ettiğimi, tüm bilgi, belge, değerlendirme ve sonuçları bilimsel etik ve ahlak kurallarına uygun olarak sunduğumu, tez çalışmasında yararlandığım eserlerin tümüne uygun atıfta bulunarak kaynak gösterdiğimi, kullanılan verilerde herhangi bir değişiklik yapmadığımı, bu tezde sunduğum çalışmanın özgün olduğunu, bildirir, aksi bir durumda aleyhime doğabilecek tüm hak kayıplarını kabullendiğimi beyan ederim.



Tuğba İSLAMBAY

TEŞEKKÜR

Tez konusunun belirlenmesinde, araştırma aşamasında, bana yol gsteren, tezimin tamamlanmasında benden desteğini esirgemeyen ve benim her zaman yanımda olan kıymetli tez danışmanım, değerli hocam Sayın Prof.Dr. Murat CANİTEZ'e, tez sürecinde gsterdiği sabır ve desteği için sevgili eşim Ali İSLAMBAY'a sonsuz teőekkürlerimi sunarım.

Tuğba İSLAMBAY

ÖZET

KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN İHRACAT SORUNLARI: KONYA İMALAT SEKTÖRÜNDE BİR ARAŞTIRMA

İSLAMBAY, Tuğba

Yüksek Lisans, İşletme Anabilim Dalı

Tez Danışmanı: Prof. Dr. Murat CANİTEZ

Haziran, 2018

Küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ) neredeyse dünyadaki bütün ekonomilerin belkemiğini oluşturur. Ekonomik kalkınma için, girişimciliğe öncülük eden KOBİ'lerin gelişmesine yardımcı olmak gerekmektedir. Performanslarının az olması, ürün kalitesinin düşük olması KOBİ'lerin yeni pazarlara açılmalarını engelleyen durumlardandır. İhracatta meydana gelebilecek sorunlar KOBİ'leri ihracat yapmaktan alıkoyabilir. Bu durumda temel sorunların saptanarak, etkili ve yapıcı tedbirlerin alınması KOBİ'lerin yararına olacaktır.

Bu araştırmada, KOBİ'ler ve KOBİ'lerin uluslararası pazarlara açılmak için ihracata yönelmeleri neticesinde karşılaştıkları sorunlar ele alınmıştır. Konya il merkezi sınırları içerisinde imalat sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerde yetkili kişilere bir anket çalışması uygulanmıştır. Uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan, ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ve işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasında pozitif yönlü çok yüksek bir ilişki tespit edilmiştir. Uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarının ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları üzerindeki etkisi istatistiki açıdan anlamlıdır. Benzer şekilde, hem uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarının, işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları üzerinde hem de ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarının, işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları üzerinde anlamlı bir etkisi tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: KOBİ, Dış Ticaret, KOBİ Destekleri, KOBİ'lerin İhracat Sorunları

ABSTRACT

EXPORT PROBLEMS OF SMALL AND MIDDLE-SCALE ENTERPRISES: A RESEARCH IN THE KONYA MANUFACTURING SECTOR

İSLAMBAY, Tuğba

Master Degree, the Department of Business

Thesis Advisor: Professor Doctor Murat CANITEZ

June, 2018

Small and medium-size enterprises (SME) form the back bone of almost all the world's economies. For economic development, it is necessary to help SMEs that lead the entrepreneurial development. The low performance and low product quality are the obstacles to SMEs opening up in new markets. Problems that may arise during the export may prevent SMEs from exporting. In this case, it will be of benefit to SMEs to identify the main problems and take effective and constructive measures.

In this research, the problems encountered by SMEs and SMEs in order to open up to international markets were discussed. A questionnaire was applied to the authorized persons in SMEs operating in the manufacturing sector within the boundaries of Konya city center. There was a positive positive correlation between exporting problems arising from international external environmental factors, which stem from national external environmental factors and business functions. The effect of exporting problems caused by international external environmental factors on export problems caused by national external environmental factors is statistically significant. Similarly, exporting problems stemming from international and international environmental factors have been found to have a significant effect on exporting problems arising from business functions as well as exporting problems originating from national external environmental factors, on exporting problems resulting from business functions.

Keywords: SME, Foreign Trade, SME Supports, SMEs Export Problems

İÇİNDEKİLER

KABUL VE ONAY	iii
ETİK BEYAN	iv
TEŞEKKÜR.....	iii
ÖZET.....	iv
ABSTRACT	v
İÇİNDEKİLER	vi
TABLolar LİSTESİ.....	x
ŞEKİLLER LİSTESİ	xii
SİMGELER VE KISALTMALAR.....	xiii
GİRİŞ	1

1. BÖLÜM

KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN KAVRAM, KAPSAM VE ÖNEMİ

1.1. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN TANIMI.....	4
1.2. GELİŞMİŞ ÜLKELERDE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER.....	6
1.2.1. Avrupa Birliği'nde KOBİ Tanımları.....	6
1.2.2. Amerika Birleşik Devletlerinde KOBİ Tanımları	8
1.2.3. Asya Ülkelerinde KOBİ Tanımları	8
1.3. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN TÜRKİYE'DEKİ YERİ VE ÖNEMİ.....	9
1.4. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN TÜRKİYE'DEKİ TARİHSEL GELİŞİMİ	11
1.5. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN ÖZELLİKLERİ.....	12
1.6. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI	13
1.7. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERE TEŞVİK VE DESTEK VEREN KURULUŞLAR.....	15
1.7.1. Kamu Kurumu Niteliğindeki Kuruluşlar.....	17
1.7.1.1. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB).....	17
1.7.1.2. Türkiye Halk Bankası	19
1.7.1.3. Türkiye Vakıflar Bankası.....	19

1.7.1.4. Kobi Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. (KOBİ A.Ş.).....	20
1.7.1.5. Kredi Garanti Fonu (KGF)	20
1.7.1.6. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı.....	21
1.7.1.7. GAP Bölgesi Girişim Destekleme ve Yönlendirme Merkezi (GAP-GİDEM).....	22
1.7.1.8. Maliye Bakanlığı Milli Emlak Genel Müdürlüğü.....	22
1.7.1.9. Milli Produktivite Merkezi (MPM)	23
1.7.1.10. Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. (Türk Eximbank).....	24
1.7.1.11. Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK).....	24
1.7.2. Mesleki Kuruluşlar	25
1.7.2.1. Ticaret ve Sanayi Odaları	25
1.7.2.2. Küçük Sanayi ve Esnaf - Kefalet Kooperatifleri	25
1.7.3. Özel Kuruluş ve Vakıflar	26
1.7.3.1. Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları Ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV)	26
1.7.3.2. Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV).....	27
1.7.4. Yurtdışı Destekli Kurum ve Kuruluşlar	28
1.7.4.1. Hollanda Yönetim İşbirliği Programı (NMCP)	28
1.7.4.2. Balkan Ülkeleri Ticareti Geliştirme Bölge Merkezi.....	28
1.7.4.3. Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü ve Ankara Ofisi (UNIDO).....	28
1.7.4.4. Avrupa Yatırım Bankası (European Investment Bank-EIB)	29
1.7.5. Kalkınma Ajansları.....	29

2. BÖLÜM

KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN İHRACATA YÖNELİK SORUNLARI

2.1. İHRACAT KAVRAMI.....	30
2.1.1. Dolaylı İhracat.....	31
2.1.2. Dolaysız İhracat.....	33
2.2. TÜRKİYE’DE KOBİLERİN İHRACATTAKİ YERİ VE ÖNEMİ.....	34
2.3. KOBİ’LERİ İHRACATA YÖNELTEN NEDENLER.....	38
2.4. KOBİ’LERİN KARŞILAŞTIKLARI SORUNLAR.....	39

2.4.1. Yönetim ve Örgüt Sorunu	40
2.4.1.1. Planlama Sisteminde Karşılaşılan Sorunlar	40
2.4.1.2. Örgüt Sisteminde Karşılaşılan Sorunlar	40
2.4.1.3. Yönetim Sisteminde Karşılaşılan Sorunlar	40
2.4.1.4. Eşgüdümleme Sisteminde Karşılaşılan Sorunlar	41
2.4.1.5. Kontrol ve Denetim Sisteminde Karşılaşılan Sorunlar	41
2.4.2. Tedarik Sorunu	42
2.4.3. Yöneticilerin ve Personelin Eğitim Sorunu	42
2.4.4. Üretim Yönetimi Sorunu	43
2.4.5. Pazarlama Yönetimi Sorunu	44
2.4.6. Teknoloji Sorunu	44
2.4.7. Finansal Yönetim Sorunu	45
2.4.8. Muhasebe Yönetimi Sorunu	46
2.4.9. Nitelikli Eleman Sorunu	46
2.4.10. İnsan Kaynakları Sorunu	47
2.4.11. Halkla İlişkiler Sorunu	47
2.4.12. AR-GE Sorunu	48
2.4.13. Karar Alma ve Yetki Devri Sorunu	48
2.4.14. İdari, Teknik, Danışmanlık ve Rehberlik Hizmetlerinin Eksikliği Sorunu	49
2.4.15. İhracat Sorunu	49
2.5. KOBİ'LERİN İHRACATTA KARŞILAŞTIKLARI SORUNLAR	50
2.5.1. KOBİ'lerin İşletme Fonksiyonlarından Kaynaklanan Sorunları	50
2.5.2. KOBİ'lerin Ulusal Dış Çevre Faktörlerinden Kaynaklanan İhracat Sorunları	52
2.5.3. KOBİ'lerin Uluslararası Dış Çevre Faktörlerinden Kaynaklanan İhracat Sorunları	53
2.6. KOBİLERLE İLGİLİ YAPILMIŞ ÇALIŞMALAR	56

3. BÖLÜM

KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN İHRACAT SORUNLARI: KONYA İMALAT SEKTÖRÜNDE BİR ARAŞTIRMA

3.1. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ	61
3.2. ARAŞTIRMANIN KONUSU	61

3.3. ARAŞTIRMANIN AMACI VE ÖNEMİ	62
3.4. ARAŞTIRMANIN EVRENİ VE ÖRNEKLEM SEÇİMİ	62
3.5. ARAŞTIRMANIN VERİ TOPLAMA YÖNTEMİ	62
3.6. ARAŞTIRMANIN VARSAYIMLARI VE SINIRLILIKLARI.....	63
3.7. ARAŞTIRMANIN HİPOTEZLERİ	64
3.8. ARAŞTIRMADA KULLANILAN DEĞİŞKENLER	67
3.9. BULGULAR VE YORUMLAR.....	68
3.9.1. Demografik Özelliklere İlişkin Frekans Analizi	68
3.9.1.1. Cinsiyete Göre Frekans Analizi	68
3.9.1.2. Yaşa Göre Frekans Analizi	69
3.9.1.3. Eğitim Durumuna Göre Frekans Analizi	70
3.9.1.4. Çalışma Süresine Göre Frekans Analizi	71
3.9.1.5. Medeni Duruma Göre Frekans Analizi.....	72
3.9.1.6. Çalışan Kişi SayısınaGöre Frekans Analizi.....	73
3.9.1.7. İhracat Temin SayısınaGöre Frekans Analizi.....	74
3.9.1.8. Ükelere Göre Frekans Analizi	75
3.9.2. Tanımlayıcı İstatistikler.....	76
3.9.2.1. Uluslararası Dış Çevre Faktörlerinden Kaynaklanan İhracat Sorunları	76
3.9.2.2. Ulusal Dış Çevre Faktörlerinden Kaynaklanan İhracat Sorunları	78
3.9.2.3. İşletme Fonksiyonlarından Kaynaklanan İhracat Sorunları.....	79
3.9.3. Faktör Analiz Bulguları.....	81
3.9.4. Ölçeklerin Güvenirlik Analiz Bulguları	84
3.9.5. Hipotezlerin Test Edilmesi ve Bulgular	87
3.10. KORELASYON ANALİZİ	115
3.11. REGRESYON ANALİZİ	118

4. BÖLÜM

ARAŞTIRMANIN SONUÇLARI	125
SONUÇ VE DEĞERLENDİRME	129
KAYNAKÇA	134
EKLER	140
ÖZGEÇMİŞ	144

TABLULAR LİSTESİ

Tablo 1: AB'ye Göre KOBİ'lerin Payı	7
Tablo 2: KOBİ Teşvik Araçları.....	16
Tablo 3: İhracat Teşviklerine Yönelik Araçlar	16
Tablo 4: Cinsiyete Göre Frekans Dağılım Tablosu	68
Tablo 5: Yaş Gruplarına Göre Frekans Dağılım Tablosu	69
Tablo 6: Eğitim Durumuna Göre Frekans Dağılım Tablosu.....	70
Tablo 7: Çalışma Süresine Göre Frekans Dağılım Tablosu.....	71
Tablo 8: Medeni Duruma Göre Frekans Dağılım Tablosu	72
Tablo 9: Çalışan Kişi Sayısına Göre Frekans Dağılım Tablosu	73
Tablo 10: İhracat Temin Sayısına Göre Frekans Dağılım Tablosu	74
Tablo 11: Ükelere Göre Frekans Dağılım Tablosu.....	75
Tablo 12: Uluslararası Dış Çevre Faktörlerinden Kaynaklanan İhracat Sorunlarına İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler	76
Tablo 13: Ulusal Dış Çevre Faktörlerinden Kaynaklanan İhracat Sorunlarına İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler	78
Tablo 14: İşletme Fonksiyonlarından Kaynaklanan İhracat Sorunlarına İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler	79
Tablo 15: Uluslararası Dış Çevre Faktörlerinden Kaynaklanan İhracat Sorunlarına İlişkin Faktör Analizi.....	81
Tablo 16: Ulusal Dış Çevre Faktörlerinden Kaynaklanan İhracat Sorunlarına İlişkin Faktör Analizi.....	82
Tablo 17: İşletme Fonksiyonlarından Kaynaklanan İhracat Sorunlarına İlişkin Faktör Analizi.....	83
Tablo 18: Uluslararası Dış Çevre Faktörlerinden Kaynaklanan İhracat Sorunlarına İlişkin Güvenirlik Sonuçları.....	84
Tablo 19: Ulusal Dış Çevre Faktörlerinden Kaynaklanan İhracat Sorunlarına İlişkin Güvenirlik Sonuçları	85
Tablo 20: İşletme Fonksiyonlarından Kaynaklanan İhracat Sorunlarına İlişkin Güvenirlik Sonuçları	86
Tablo 21: Cinsiyete Göre Tek Değişkenli T-Testi.....	87
Tablo 22: Yaşa Göre Varyansların Homojenliği Testi	88

Tablo 23: Yaşa Göre Anova Testi.....	89
Tablo 24: Eğitim Durumuna Göre Varyansların Homojenliği Testi	91
Tablo 25: Eğitim Durumuna Göre Anova Testi.....	92
Tablo 26: Eğitim Durumuna Göre Tukey Testi	94
Tablo 27: Medeni Duruma Göre Tek Değişkenli T-Testi.....	96
Tablo 28: Kurumda Çalışma Süresine Göre Varyansların Homojenliği Testi	97
Tablo 29: Kurumda Çalışma Süresine Göre Anova Testi.....	98
Tablo 30: Çalışan Kişi Sayısına Göre Varyansların Homojenliği Testi	100
Tablo 31: Çalışan Kişi Sayısına Göre Anova Testi	101
Tablo 32: Çalışan Kişi Sayısına Göre Tukey Testi.....	103
Tablo 33: İhracattan Temin Edilen Yıllık Toplam Satış Hasılatına Göre Varyansların Homojenliği Testi	105
Tablo 34: İhracattan Temin Edilen Yıllık Toplam Satış Hasılatına Göre Anova Testi	106
Tablo 35: İhracattan Temin Edilen Yıllık Toplam Satış Hasılatına Göre Tukey Testi	108
Tablo 36: Farklı Ülkelere Yapılan Yıllık Ortalama İhracat Sayısına Göre Varyansların Homojenliği Testi	110
Tablo 37: Farklı Ülkelere Yapılan Yıllık Ortalama İhracat Sayısına Göre Anova Testi	111
Tablo 38: Farklı Ülkelere Yapılan Yıllık Ortalama İhracat Sayısına Göre Tukey Testi	113
Tablo 39: Korelasyon Analizi	116
Tablo 40: Uluslararası Dış Çevre Ulusal Dış Çevre Arasındaki Model Özeti.....	118
Tablo 41: Uluslararası Dış Çevre İle Ulusal Dış Çevre Arasındaki Anova Tablosu	118
Tablo 42: Uluslararası Dış Çevre İle Ulusal Dış Çevre Arasındaki Katsayılar	119
Tablo 43: Uluslararası Dış Çevre İle İşletme Fonksiyonları Arasındaki Model Özeti .	120
Tablo 44: Uluslararası Dış Çevre İle İşletme Fonksiyonları Arasındaki Anova Tablosu	120
Tablo 45: Uluslararası Dış Çevre İle İşletme Fonksiyonları Arasındaki Katsayılar.....	121
Tablo 46: Ulusal Dış Çevre İle İşletme Fonksiyonları Arasındaki Model Özeti.....	122
Tablo 47: Ulusal Dış Çevre İle İşletme Fonksiyonları Arasındaki Anova Tablosu	122
Tablo 48: Ulusal Dış Çevre İle İşletme Fonksiyonları Arasındaki Katsayılar.....	123

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Cinsiyet Dağılımı.....	68
Şekil 2: Yaş Grupları Dağılım.....	69
Şekil 3: Eğitim Durumu Dağılımı.....	70
Şekil 4: Çalışma Süresi Dağılımı.....	71
Şekil 5: Medeni Durum Dağılımı.....	72
Şekil 6: Çalışan Kişi Sayısı Dağılımı.....	73
Şekil 7: İhracat Temin Sayısı Dağılımı.....	74
Şekil 8: Ülkelere Göre Dağılım.....	75



SİMGELER VE KISALTMALAR

AB: Avrupa birliği

AR-GE: Araştırma Geliştirme

EIB: (European Investment Bank) Avrupa Yatırım Bankası

KGv: Kredi Garanti Fonu

KOBİ: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler

KOBİ A.Ş: Kobi Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı Anonim Şirketi

KOSGEB: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı

KOOP: Türkiye Kooperatif, Ticaret eğitim ve Büro İşçileri Sendikası

KÜGEM: Küçük İşletmeleri Geliştirme Merkezi

MPM: Milli Prodüktivite Merkezi

NMCP: Hollanda Yönetim İşbirliği Programı

TEKMER: Teknoloji Geliştirme Merkezleri

TOBB: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği

TOSYÖV: Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı

TTGV: Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı

UNIDO: Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü ve Ankara Ofisi

TÜRK EXİMBANK: Türkiye İhracat Kredi Bankası

GİRİŞ

21. yy 'da küreselleşmenin etkisiyle siyasi, ekonomik ve sosyal alanlarda değişim ve gelişim süreklilik göstermiştir. Bilgi, iletişim ve teknolojiye meydana gelen gelişmeler üretim ve üretim ilişkilerini de derinden etkilemiş, sanayi toplumundan bilgi toplumuna doğru, geçişe neden olmuştur. Bu geçişle birlikte firma yapılarında, örgütlenme modellerinde önemli değişiklikler olmuş, müşterilerin tercih ve beğenilerine uyum sağlayabilen, esnek üretim yapabilen, tüketici tercihlerini göz önünde bulunduran küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ) ortaya çıkmıştır.

Küreselleşme ile birlikte Türkiye ekonomisinin başarısı dünya ekonomisi ile birlikte uyum sağlayabilmesine bağlıdır. Türkiye'nin Dünya ekonomisi ile uyum sağlaması için atılması gereken adımlardan birisi de, KOBİ'lere ilişkin ekonomi politikalarını yeniden düzenleyip dünya ekonomisi çerçevesinde strateji ve politikalar geliştirmektir. Çünkü üretimin önemli bir kısmını oluşturan bu işletmeler, ekonomiye dinamizm ve hareket katarak, piyasada etkinliği artırma, sürdürülebilir kalkınmayı sağlama, istihdam sağlama, bölgesel sosyo-ekonomik dengesizlikleri giderme ve kalkınmayı tabana yayma gibi önemli fonksiyonları bir arada tutup, Türk ekonomisinin temel dinamiğini oluşturmaktadır. Türkiye ekonomik büyümeyi sağladığı müddetçe daha fazla KOBİ üretim talebini karşılamak için faaliyet gösterecektir. Böyle durumda KOBİ'ler büyük işletmelerin ara mallarını tedarik ettiği için altyapı birimleri olma konusunda en önemli temel taşı oluşturacaktır.

1980 yılında Turgut Özal'ın ekonomiyi canlandırmak ve istihdamı sağlamak amacıyla aldığı kararlar, KOBİ'leri önemli bir konuma getirmiş, alınan stratejik kararlar sayesinde ihracatı teşvik politikaları geliştirilmiştir. Özellikle Kalkınma Planları sayesinde ülke ekonomisi canlandırılmaya çalışılmıştır. Bu kapsamda nitelikli personel ve işgücünün geliştirilmesi, rekabeti artırma, pazara ve teknolojiye kolay erişim, finansal kaynakların artırılması konusuna önem verilmiştir.

Dış pazarlarda yer alma, küreselleşen dünya ile bütünleşmede KOBİ'ler ön planda olup önemli bir yer almıştır. Bu nedenle KOBİ'ler diğer işletmelerden farklı

özellikler taşımaktadır. Her şeyden önce daha az yatırımla daha çok üretim ve ürün çeşidi sağlanmaktadır. KOBİ'ler böylelikle düşük yatırım maliyetiyle istihdam imkânı verirler. Bankalarla olan ilişkilerinde dikkatli hareket ederek ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilenip talep değişikliklerine ve çeşitliliklerine daha kolay uyum sağlarlar. Esnek yapıları sayesinde teknolojik gelişmelere daha yatkındırlar. Bölgelerarası kalkınmada dengenin bozulmaması için köprü vazifesi görürler. Gelir dağılımında eşitliği sağlayıp, tasarruf yapmayı teşvik eder ve yönlendirirler.

KOBİ'ler ekonomisi gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler açısından önemli bir paya sahiptir. Özellikle dış ticarete uluslararası yaşanan ilişkilerde ve ülkenin ekonomik faaliyetlerini düzenlemede KOBİ'lerin performansı son derece etkilidir. Bir ülkenin kalkınmış olması, ekonomisinin zengin olması KOBİ faaliyetlerine bağlıdır, denilebilir. Gelişmişlik düzeyinin bölgeden bölgeye farklılık göstermesi KOBİ'lerin çalışma performansı ve ülke ekonomisindeki paylarıyla yakından ilgilidir. Türkiye ekonomisinde faaliyet gösteren KOBİ'ler son yıllarda dikkat çekmeye başlamış üretim ve ihracatta önemli başarılarla imza atmıştır. KOBİ'lerin üretim ve istihdama olan katkıları, değişen pazar koşullarına uyum sağlayan esnek ve dinamik bir yapıda olmalarından kaynaklanmaktadır. Buna karşılık, ekonomimiz içinde önemli bir yere sahip olan KOBİ'ler ihracat ve katma değer konusunda gereken değeri görmemektedir. İhracatta karşılaştıkları sorunlar genellikle kurumsallaşamamaları, üretim ölçeği, kur riskinden kaynaklanan dalgalanmalardan meydana gelmektedir.

Bu araştırmanın amacı; KOBİ'lerin dış ticarete karşılaştıkları sorunları inceleyerek bu sorunların Türkiye ekonomisine etkilerini araştırmaktır. Bu duruma sebep olan nedenleri sonuçları ile araştırarak dış ticarete karşılaştıkları sorunlara bilimsel bir bakış açısı kazandırmaktır. Buna bağlı olarak birinci bölümde KOBİ'ler ayrıntılı bir şekilde incelenmiştir. Kavram olarak KOBİ'ler anlatılmış Türkiye ve dünya KOBİ'leri tanımlamalarının ardından KOBİ'lerin sosyal ve ekonomik kalkınmaya katkılarından bahsedilmiş olup, avantaj ve dezavantajları anlatılmıştır. Araştırmanın ikinci bölümünde ihracatın önemi belirtilmiş olup, KOBİ'lerin ihracatta karşılaştıkları sorunlar üzerinde durulmuştur. Yine ikinci bölümde KOBİ'lerin ihracatta karşılaştıkları sorunlardan, ulusal dış çevre, uluslararası dış çevre ve işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları ayrıntılı bir şekilde anlatılmıştır. Araştırmanın üçüncü

bölümünde ise, KOBİ'lerin ihracatta karşılaştıkları sorunlara ilişkin Konya imalat sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'ler üzerinde ampirik bir çalışma yapılmıştır. Son olarak sonuç ve değerlendirmeye yer verilerek araştırma tamamlanmıştır.



BİRİNCİ BÖLÜM

KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN KAVRAM, KAPSAM VE ÖNEMİ

Günümüzde Türkiye’de girişimcilik kavramı hızla gelişmekte olup, ülkenin ekonomik kalkınmasının ve gelişmesinin sağlanmasında girişimcilik lokomotif bir görev üstlenmiştir. Girişimcilik faaliyetleri; rekabet gücünü artırmada, istihdam sağlamada, pazarda varlığını sürdürerek süreklilik sağlamada ve nitelikli mal üretmede, ekonomik gelişmeye katkı sağlar. Rekabetin artması, verimliliğin artmasını da meydana getirir. Böylece tüketici taleplerine daha kolay cevap vererek yeni mal ve hizmet üretimi için işgücünün ve üretimin verimliliğini artırır. Bu bağlamda girişimcilik ve küçük işletme yöneticiliği Türkiye’de hızla gelişip çoğalmakta ve ülke ekonomisine büyük fayda sağlamaktadırlar. Serbest piyasa da yer alan girişimciler yeni fikirlerin üretilmesi ve iş hayatına kazandırılması, ekonominin canlanması, rekabetin artması gibi pek çok katkıları vardır. Özellikle gelişmiş ülkelerde girişimcilik kavramı önemli bir konu haline gelmiştir (Tekin, 2012, s.2-3).

KOBİ’ler Türkiye’nin sosyo-ekonomik gelişmesi açısından büyük bir öneme sahiptir. Sadece ekonomik alanda değil sosyal yaşamda da önemli bir işlevleri vardır. KOBİ’ler geniş bir alana yayıldıkları için bölgelerarası gelişmişlik düzeyini gidermede son derece önemlidir. KOBİ girişimcilerinin başarılı olma arzusu ve riski göze alıp cesaretli davranmaları, ekonomik alanda istikrarın devam etmesini sağlar (Uludağ & Serin, 1992, s.14).

1.1.KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN TANIMI

Küçük ve Orta ölçekli işletmeler kısıtlı pazarlama olanaklarına sahip, kendi çabaları ile ayakta durmaya çalışan genelde yurt içi pazarlara mal ve hizmet üreten, buldukları bölgenin ekonomisine ciddi katkıda bulunan, az sermaye ile kurulan küçük müesseselerdir. KOBİ’ler büyük işletmelere göre, daha geri planda kalan, kendi öz sermayeleri ile hayata tutunan, kendi birikimleri ile ayakta durmaya çalışan, tüm ticari

ve sınıai işlemleri gerçekleştiren hizmet ve üretim birimleridir(Akman, 2007, s.1).Günümüzde KOBİ denilince akla ilk gelen başarısız, büyüme göstermemiş, olduğu yerde kalan işletmeler sıralanır. Tam tersine KOBİ'ler fırsatları iyi değerlendirebilen, yenilikçi, teknolojiyi yakından takip eden işletmelerdir. KOBİ'lerin ne olduğunu anlamak için, nasıl faaliyet gösterdiğini, kalkınmada neden bu kadar önemli olduğunu bilmemiz gerekir (TBB, 2006, s.34; Bigliardi & Galati, 2016, s.871).

KOBİ'ler rekabet ortamında yaşamlarını sürdürdükleri için yeni teknolojileri takip etmek ve uygulamak zorundadır. KOBİ'lerin araştırma geliştirme faaliyetinde de bulunması gerekir. Fakat bunları yapmak için yeterli sermayeye sahip değildirlir. Bu nedenle özel finansman desteğiyle güçlendirilmeleri gerekir. Küçük işletmelerin sınıflandırılması, çeşitlerinin incelenmesi, işletme fonksiyonlarının daha iyi anlaşılmasını sağlayacaktır. Küçük işletmelerin sınıflandırılmasında, işletmenin kuruluş yeri ve amacı, sermaye yapısı, personel sayısı, personele ödene ücret miktarı, kullanılan makine ve tezgâh sayısı, satış miktarı önemli ölçüt olarak belirlenir. Türkiye'nin sosyo-ekonomik gelişimini amaç edinmiş KOBİ'lerin tanımı konusunda çeşitli görüşler olsa da, ortak düşünce aynıdır. Ancak işçi sayısı, sermayesi, işletmenin kapasite durumu belirleyici rol oynar. Genel bir tanım yapmak gerekirse 1-50 kişi istihdam eden ve çalıştıran firmalar küçük işletmeler,51-100 kişi istihdam edip çalıştıran kişiler orta ölçekli işletmeler olarak kabul edilmektedir (Tekin, 2012, s.6).

KOBİ'lerin devletten destek almak ve devletin sağladığı kredi avantajlarından faydalanabilmek için firma ölçeklerini belirlemeleri gerekir. Ayrıca KOBİ'lerin desteklenmesi, gelişmesi için devlet desteğine ve politikaların uygulanmasına büyük ihtiyaçları vardır (Akorsu & Agyapong, 2012, s.136). Aslında KOBİ'leri tanımlamak için pek çok ölçüt belirlenmiştir. Fakat KOBİ'leri tanımlayan belli başlı etmenler aşağıdaki gibi sıralanabilir(Çetin, 1996, s.35):

- ✓ Zaman
- ✓ Ekonomik düzey
- ✓ Sanayileşme oranı
- ✓ Kullanılan teknoloji

- ✓ Paranın miktarı
- ✓ Faaliyet gösteren sektörler
- ✓ Üretim tekniği
- ✓ Çalışan işçi sayısı
- ✓ Hammadde miktarı
- ✓ Kuruluş yeri ve amacı

1.2. GELİŞMİŞ ÜLKELERDE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER

KOBİ'lere ilişkin literatür taraması yapıldığında KOBİ kavramına ait, genel kabul görmüş net bir tanım bulunmamaktadır. KOBİ tanımları ülkeden ülkeye, ülkenin çeşitli kurumları arasında hatta ülke genelindeki sektörler de dahi farklılıklar gösterebilmektedir. KOBİ tanımlamasında çalışan kişi sayısı, yatırılan sermaye, devlete ödenen vergiler, piyasa payı, bir yıllık satış miktarı gibi ölçütler dikkate alınmaktadır (Korkmaz & Cura, 2006, s.147).

1.2.1. Avrupa Birliği'nde KOBİ Tanımları

Avrupa birliği ülkelerinde Dünya Bankasının tanımında ve ülkemizde KOBİ tanımları şöyledir:

Avrupa Birliği Ülkelerinde; 1-50 işçi çalıştıran işletmeler küçük, 51-100 işçi çalıştıran işletmeler ise orta büyüklükte bir işletme olarak kabul edilirken; Dünya Bankası'nda; 1-50 işçi çalıştıran işletme küçük, 51-200 işçi çalıştıran işletmeler orta büyüklükte işletme, 200 ve daha fazla işçi çalıştıran işletmeler ise büyük işletmeler olarak kayıtlara geçmiştir.

Avrupa Birliğinde KOBİ tanımında bir başka ölçüt işletmenin sahip olduğu bağımsızlık oranına bağlıdır. KOBİ'lerde hisse oranı ve sermaye miktarının %25'in üstünde bulunma şartı aranmaktadır. KOBİ'lere verilen destekler finansal açıdan rahatlamalarını sağlayacağı gibi büyüme ve gelişmelerine de katkıda bulunacaktır. Avrupa ekonomisinin bel kemiğini küçük işletmeler oluşturur. Yapılan işlerin gelişmesi

için yeni fikirlerin ortaya çıkmasında kilit rol oynarlar. Böylece onlar iş ortamındaki değişikliklere kolay adapte olurlar. Avrupa Birliğinde ekonominin canlanması KOBİ'ler sayesinde başarıya ulaşacaktır (Çolakoğlu, 2002, s.24).

Avrupa Birliği'nde KOBİ'lerin sosyal ve ekonomik yapısı göz önünde bulundurulduğunda, ülke ekonomisi ve sosyal düzenin artırılması açısından büyük önem taşımaktadır. Ekonomiyi canlandırma ve istihdam oranını artırmada önemli role sahip oldukları için AB ve üye ülkeler tarafından çeşitli politikalar geliştirilmiştir. Buna göre mikro, küçük, orta ve büyük boy işletmelerde daha çok çalışan kişi sayısı, işletmenin büyüklüğü, işletmenin cirosu, işletmenin ihracattaki payı, katma değer vergisi, bilançosu gibi istatistiki veriler temel alınmıştır. Ekonominin en dinamik yapı taşı oluşturmaları nedeni ile rekabet edebilirliklerini artırmak amacıyla idari, mali ve finansal düzenlemeler getirilmiştir (Ersöz V., 2010, s.2-3).

Tablo 1:AB'ye Göre KOBİ'lerin Payı

İşletmeler	Çalışan Sayısı	İşletme %	İstihdam %
Mikro İşletmeler	001-009	92	28-4
Küçük İşletmeler	010-099	7-4	25-3
Orta Ölçekli İşletmeler	100-499	0.5	15-5
Toplam	001-499	99,9	69,2

Kaynak: (Şanlı, 1996, s.12)

Almanya: Almanya'da KOBİ tanımlaması yapılırken sektörlere göre ayrılmış ve işletmede çalışan kişi sayısı ve yıllık satış miktarı göz önünde bulundurulmuştur. 1-49 işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli işletme, 50-500 işçi çalıştıran işletmeler ise orta ölçekli işletme olarak tanımlanmıştır. İşletme sahibinin tüm riski üstlenmesi, işletmenin sermaye piyasasında yer alması, işletmenin bağımsızlık mücadelesi vermesi işletmenin özellikleri arasında yer almaktadır (Müftüoğlu, 1991, s.50).

Fransa: Fransa'da KOBİ'lere ait tanım bulunmamasına rağmen çalışan işçi sayısı göz önünde bulundurulmuş, 1-119 arası işçi bulunan işletmeler küçük kabul edilirken,

120-500 işçi çalıştıranlar, orta ölçekli işletme olarak kayıtlara geçmiştir (Akgemci, 2001).

İtalya: İtalya’da KOBİ’lere ait resmi bir tanım yoktur. KOBİ’ler için kullanılan en önemli ölçüt işletmede çalışan kişi sayısı ve sermaye miktarıdır. Genel olarak; en çok çalışan sayısı 250 iş gören olan işletmeler KOBİ olarak nitelendirilmektedir. İşletmede ayırım yapılırken işbölümü dikkate alınmıştır. Yönetiminde profesyonel yönetici bulunan işletmeler büyük işletme olarak kabul edilirken, işletmenin yönetimi ve sahipliğini tek elde bulunduran işletmeler ise küçük ve orta ölçekli işletme olarak kabul edilmektedir (Esin, 1995, s.36).

1.2.2. Amerika Birleşik Devletlerinde KOBİ Tanımları

ABD’de KOBİ’ler için resmi bir tanım yer almamaktadır. 1953 yılında küçük işletme yönetmeliğine göre; “Bağımsız yönetim faaliyetinde bulunan ve kendi faaliyet alanında hâkimiyet gösteren kuruluşlardır” şeklinde tanımlama getirilmiştir (Basel II Çalışma Raporları, 2006, s.19). Bu tanımlamaya göre (Altuntaş, 2001, s.9-10):

- ✓ İşletmenin yöneticisi işletmenin sahibidir, yönetim bağımsızdır.
- ✓ Sermaye şirket sahibi tarafından sağlanmakta olup bir kişide toplanır.
- ✓ Üretilen ürün genellikle bulunduğu coğrafyanın özelliğini yansıtır.
- ✓ İşletmenin büyüklüğü çalışan sayısına göre farklılık gösterir

1.2.3. Asya Ülkelerinde KOBİ Tanımları

KOBİ’ler Asya ülkelerinde faaliyette bulunan işletmelerin % 90’nını içermektedir ve ülke genelinde GSYİH olan katkısı azımsanmayacak kadar büyüktür. Ayrıca Asya Bölgesi’nde ekonominin canlılığını ve iktisadi sürdürülebilirlik kalkınmayı KOBİ’ler sağlamaktadır. Ülkenin kalkınması ve uluslararası rekabet edilebilirliği Asya Kaplanları denilen KOBİ sektörüne borçludur (Atik, 2003, s.35).

Japonya: Japonya’da KOBİ tanımlaması yapılırken çalışan sayısı ve işletmenin sermaye miktarı ve KOBİ’lerin sektörel dağılımı dikkate alınmıştır. Çalışan kişi sayısı

en fazla 300 olarak belirlenmiş olup KOBİ olarak nitelendirilmiştir (Soydal, 2007, s.543).

Malezya: Malezya’da işletmeler çalışan kişi sayısına göre sınıflandırılmış olup; 1-49 kişi çalıştıran işletmeler küçük sayılırken, 50-199 kişi çalıştıran işletmeler orta büyüklükteki işletme olarak kayıtlara geçmiştir (Soydal, 2007, s.544).

Hindistan: Hindistan’da KOBİ’ler daha çok sermaye miktarına göre ve işletmenin yapısına göre sınıflara ayrılmıştır. Arazi ve işletmede bulunan makine teçhizata yapılan sabit yatırımlar KOBİ olmak için yeterli sayılmıştır (Akgemci, 2001, s.13).

1.3. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN TÜRKİYE’DEKİ YERİ VE ÖNEMİ

Günümüzde KOBİ’lerin önemli bir konuma gelmesinde en büyük etken şüphesiz işsizliği azaltmaları, yeni istihdam olanakları sağlamaları, ekonomik ve sosyal kalkınmaya sağladıkları etkenler, değişime ve gelişime hızlı ayak uydurabilme, esnek bir üretim anlayışı gibi pek çok faktör sayılabilir. Ülkemizde KOBİ’ler ekonomik kriz dalgalanmalardan fazla etkilenmemiş, hatta bu krizlerin kolay atlatılmasında önemli rol oynamışlardır. KOBİ’ler geniş bir coğrafyaya yayılmalarından dolayı sermayeyi tabana yaymada, bölgesel farklılıkların giderilmesinde, gelir dağılımında adaleti sağlamada hatta yeni istihdam alanları meydana getirerek sosyal hayatı canlı tutmada önemli birim haline gelmişlerdir. İstihdam olanağı sağladıkları için işsizliğin azaltılmasında büyük rol oynarlar. Bireyler borçlanma yoluyla değil, kendi kazançlarıyla tüketim yaparlar. Kendi kazançlarının altında tüketim yapan kişiler ise tasarruf sahibi olanlardır. Böylece bireylerin satın alma güçleri artar (Yılmaz, 2004, s.150).

Bir toplumda rekabetin düzenli işlemesi KOBİ’lerin toplumda işleyişleri, dengeli duruşları ve güçleri arasında bir bağlantı vardır. Piyasa ekonomisinin dinamik olması büyük ölçüde KOBİ’lerin güçleriyle yakından ilişkilidir. KOBİ’ler ekonomik canlılığının bir göstergesidir. KOBİ’lerin çoğu büyük işletme sahiplerinin yerine getiremediği pek çok fonksiyonları yerine getirdikleri için ekonomiye olumlu katkıda

bulunurlar. Büyük işletmelere mal ve hizmet üretip onların tamamlayıcısı durumundadırlar. Ekonomide yan sanayi oluşturarak büyük işletmelerle birlikte ortak yaşam alanı oluştururlar (Gültekin, 1999, s.7).

KOBİ'ler birer meslek okulu niteliğindedir. İşçinin işe alınması, yetiştirilmesi, yeteneklerinin geliştirilmesi KOBİ'ler sayesinde olmaktadır. Diğer bir deyişle eğitim okullarıdır. KOBİ'ler çalışan nüfusun veya hiç eğitim almamış gençlerin emeklerini mesleğe dönüştürmede okul niteliği taşır. Çalışan kesim için mesleki ve teknik eğitimin alınmasının sağlandığı, ekonomiye yetiştirilmiş kalifiyeli elemanın kazandırıldığı yerlerdir. Böylelikle devlete yetişmiş personel sağlayarak işgücünün artmasında önemli rol oynarlar (İsmailoğlu, 1992, s.5).

KOBİ'ler Türkiye ekonomisine sağladıkları istihdam açısından büyük role sahiptir. Büyük firmaların yerini doldurarak ekonomiye katkıda bulunurlar. Ekonomiye sağladığı faydaları şu ana başlıklar altında incelemek mümkündür (Kargül, 1997, s.1-2):

- ✓ KOBİ'ler piyasaya yeni girecek mal ve hizmetlerin daha kolay girmesini sağlarlar.
- ✓ KOBİ'ler müşterilerin özel taleplerine hizmet verdiği için piyasaya yönelik çalışır.
- ✓ KOBİ'ler çok çeşitli mal üretebildiği için ürün yelpazesi geniştir. Böylelikle müşterine zevk ve beğenisine uygun ürünler üretebilirler.
- ✓ Bazı KOBİ'ler ikinci el sermaye mallarını satın almak koşuluyla piyasaya yeniden değerlendirip sunarlar. Bu uygulama ile hem geri dönüşüme katkı sağlarlar hem de uzun dönemde maliyetlerini azaltmış olurlar.
- ✓ Pek çok KOBİ ani fiyat yükselmesine karşı esnek üretim yaparak ekonomideki yerlerini korurlar.
- ✓ Yine pek çok KOBİ iş deneyimi olmayan vasıfsız işçi çalıştırmalar. Bu durum öncelikle geçici işsizliği önlerken diğer taraftan çalışan işçilere iş eğitimi ve tecrübesi kazandırdığı için ekonomide verimlilik yükselir.

1.4. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN TÜRKİYE'DEKİ TARİHSEL GELİŞİMİ

Türkiye'de KOBİ'lerin tarihi 13. yy' da kurulan Ahilik teşkilatına kadar uzanır. 1933 yılına esnaf ve küçük işletmeleri kalkındırmak ve kredi vermek için Halk Bankası kurulmuş, daha sonra Türkiye'de 1963 yılında başlayan planlı kalkınma dönemi ile gündeme gelmiş, daha sonra da 5 yıllık kalkınma planları sayesinde KOBİ'ler sürekli desteklenerek bugüne kadar gelmiştir. KOSGEB'in uygulamasının dışında yakın tarihe kadar KOBİ'lerle ilgili net bir yazılı metin bulunmamaktadır yahut yazılanlar uygulamaya dönüştürülmediği için KOBİ'ler geri planda kalmıştır. Ancak 5 yıllık kalkınma planlarıyla birlikte KOBİ'ler yeniden hayat bulmuş, güçlendirilmeye çalışılmıştır.

Türkiye'de KOBİ'lerin önemi 1990 yılından sonra anlaşılmaya başlanmış, özellikle 1990-1995 yılları arasında yapılan ekonomiyi kalkındırmaya çalışma istihdamı artırma ve yerli malını teşvik etmek amacıyla pek çok adımlar atılmış, bu konuda KOBİ'lerin ekonomiye sağladıkları değer düşünülerek birçok uygulama yürürlüğe girmiştir. Bu uygulamalar sonucunda KOBİ'lerin katma değer payları ve sosyo-ekonomik kalkınmaya kattıkları değer göz önünde bulundurulmuştur(Oktay & Güney, 2002, s.2).

Tüm dünyada ve Türkiye'de ekonominin temel yapı taşı KOBİ'ler olarak kabul edilir. Çalıştırılan personel sayısından istihdam ettikleri işgücüne kadar her ekonomide önemli bir yere sahiptir. KOBİ'ler küçük bağımsız sadece mal ve hizmet üreten işletmeler olmayıp, aynı zamanda büyük işletmelerin kullandıkları mamul ya da yarı mamulleri üreterek büyük işletmelerin gelişmesini tamamlayan faaliyet birimleri olarak görülür. Büyük işletmeler açısından bakıldığında “yan sanayi” oluşturarak büyük işletmelerle birlikte ortak hareket ederler. Diğer taraftan KOBİ'ler kendi başlarına hareket ederek nihai ürün ya da hizmet üreterek ekonomiye katkıda bulunup canlandırırken diğer taraftan büyük işletmeleri tamamlayıp, onların ekonomiye olan katkılarını daha da artırır (Sarıaslan, 1994, s.10).

1.5.KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN ÖZELLİKLERİ

İşletmelerin sınıflara ayrılmasında çeşitli ölçütler kullanılmaktadır. Bu ölçütler sayısal ve sayısal olmayan ölçütlerdir. Sayısal ölçütler şunlardır (Çetin, 1996, s.35):

- ✓ Çalıştırılan personel sayısı
- ✓ Harcanan sermaye miktarı
- ✓ Satış miktar ve tutarı
- ✓ Kullanılan makine ve tezgâh sayısı
- ✓ Toplam üretim kapasitesi
- ✓ Kuruluş yeri ve amacı
- ✓ Personele ödenen maaş veya ücret tutarı

Küçük işletmeler sınıflandırmada bir ölçüt kullanılacağı gibi birden fazla ölçütte kullanılabilir. Genelde işletmede çalışan personel sayısı dikkate alınır. Sayısal ölçütlere göre işletmeler genel olarak şu gruplara ayrılır (Müftüoğlu, 1998, s.48-50):

- ✓ Mikro işletmeler
- ✓ Küçük işletmeler
- ✓ Orta büyüklükteki işletmeler
- ✓ Büyük işletmeler
- ✓ Çok uluslu işletmeler

Mikro İşletmeler: Bu tip işletmeler daha çok iki kişinin çalıştığı, hacmi oldukça küçük olan işletmelerdir.

Küçük İşletmeler: Çalıştırdığı personel sayısı 1- 50 personel olan işletmelerdir. Girişimciler iş hayatlarına genelde küçük işletme kurarak başlarlar ve zamanla büyürler.

Orta Büyüklükteki İşletmeler: Çalıştırdığı personel sayısı 50-100 arasında olan işletme grubudur. Bu tip işletmeler ekonomiyi kalkındırmada önemli bir yere sahiptir. Müşteri taleplerine hızlı cevap verdikleri için esnek yapıdadırlar. Faal bir yapıda oldukları için çevre koşullarına uyum sağlama yetenekleri yüksektir.

Büyük İşletmeler: Çalışan personel sayısı 100 ve üzeri olan işletme grubunda yer alır. Ekonomiyi canlandırmada ve istihdamın sağlanmasında önemli bir paya sahiptir

1.6. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI

İnsanların neden KOBİ kurmak istediğini bilmek gerekmektedir. Elbette ki bu isteğin üstün yanları vardır. Öncelikle KOBİ'lerin avantajlarını bilmek gerekir. Bu avantajlar ana başlıklar halinde şöyle sıralayabiliriz (Kargül, 1997, s.4):

- ✓ Bağımsızlık
- ✓ Mali fırsatlar
- ✓ Topluma hizmet etmek
- ✓ İş güvenliğini korumak
- ✓ Ekonomiye katkı sağlamak
- ✓ Rakipler ile mücadele ederek üstünlük sağlamaktır.

Bağımsızlık: KOBİ sahipleri kendi işinin patronu olmak isterler. Bu onları özgür yaptığı gibi bağımsızlaştırır. Böylece kendi sorumluluklarını kendileri üstlenirler.

Mali Fırsatlar: KOBİ sahipleri başka birinin emrinde çalışmaktan ziyade, kendi işlerini kurup kendileri kazanmak isterler.

Topluma Hizmet Etmek: Toplum içinde ihtiyaç duyulan ve eksikliği hissedilen mal ve hizmet açığını kapatmak KOBİ sahiplerini daha önemli bir konuma getirecektir.

İş Güvenliğini Korumak: KOBİ sahipleri kendi kurdukları işlerinde kendilerini daha iyi hissederek çalışma istekleri artacaktır.

Ekonomiye Katkı Sağlamak: KOBİ'lerin diğer bir avantajı ise aile bireylerine istihdam sağlayarak işsizlik açığını kapatmaya çalışarak ekonomiye katkıda bulunurlar.

Rakipler İle Mücadele: KOBİ sahipleri kendi yetenekleri doğrultusunda hareket ettikleri için rakiplerine karşı üstünlük sağlayıp kazanmak isterler. Bu da onları sürekli mücadelenin içine sokar.

KOBİ'lerde bağımsız iş kurmanın dezavantajları da elbette ki vardır. Bu yönlerini şöyle sıralayabiliriz (Kargül, 1997, s.4-5).

- ✓ Satışlarda dalgalanmalar
- ✓ Rekabet koşulları
- ✓ Artan sorumluluk
- ✓ Mali kayıplar
- ✓ Çalışan personelle ilişkiler
- ✓ Yasa ve kararnameler
- ✓ Başarısızlık riskidir.

Satışlardaki Dalgalanmalar: KOBİ'lerde satışlar her zaman istenildiği gibi gitmeyebilir. Yılın belli dönemlerinde veya aylarına satışta düşüklük veya nakit giriş çıkışlarında azalmalar olabilir. Bu nedenle KOBİ sahipleri içinde bulunduğu durumdan en az hasarla ayrılmak için borçlanma yoluna gidebilir.

Rekabet Koşulları: KOBİ'lerin belki de yaşadığı en büyük sorunlardan biri de rekabet koşullarıdır. Piyasa da artan rakiplere karşı ayakta kalma mücadelesi KOBİ'leri olumsuz etkileyebilmektedir.

Artan Sorumluluklar: KOBİ'ler genelde basit yapıda kurulurlar. Her birimin kendine ait departmanı olmadığı için işletme sahipleri birden fazla görevi üstlenirler. Böylece pek çok sorunla aynı anda mücadele etmek zorunda kalabilirler.

Mali Kayıplar: Küçük ve orta ölçekli işletmelerde kararlar işletme sahibi tarafından alınmaktadır. Bazen bu kararın yanlış alınması telafisi olmayan durumlara sokabilir. Bu da ciddi anlamda mali kayıp demektir.

Çalıştırılan Personelle İlişkiler: KOBİ sahipleri kime hangi işin verileceğini bilmek zorundadırlar. İş yükünün ve dağılımın titizlikle yapılması doğru işe doğru personelin yerleştirilmesi çalıştırılan personelle olan ilişkilerinde daha az sorunla karşılaşmalarını sağlayacaktır.

Yasa ve Kararnameler: KOBİ sahipleri çalıştırdıkları personelin sosyal sigorta ve işveren payını zamanında ve eksiksiz yapmak durumundadırlar. Bu uygulama işlemi yasa çerçevesinde yasal yollarla yapılmalıdır ki ilerde herhangi bir sıkıntıya sebep olmamalıdır.

Başarısızlık Riski: Bazı durumlarda KOBİ sahipleri kendilerine yüklenen yükümlülükleri yerine getirmemektedirler. Örneğin işyeri için kaza, yangın ve işsizlik sigortasını gerçekleştirilmekte sonuçta oluşan durum karşısında aciz kalmaktadırlar. Bu durum onları iflasa kadar sürükleyebilmektedir.

1.7.KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERE TEŞVİK VE DESTEK VEREN KURULUŞLAR

KOBİ'ler bir ülkenin ekonomik yapısı içinde sanayileşme ve endüstrileşme alanında vazgeçilmez faktördür. Özellikle son zamanlarda KOBİ'ler devlet tarafından korunmakta, teşvik edilmekte ve KOBİ olmaya yönelik teşvik programları uygulamaktadır. Ülkemizde KOBİ'leri ihracat yapmaya yönelten pek çok teşvik programı bulunmaktadır. Genel olarak devlet tarafından yapılan teşvik programını sınıflandırmak gerekirse (Akgemci, 2001, s.34):

- ✓ Ekonomik kalkınma ve teşvik
- ✓ Bölgesel kalkınma ve teşvik
- ✓ Yabancı sermayeyi özendirme
- ✓ İhracat teşvikleri olarak gruplara ayırabiliriz.

KOBİ'ler için önemli bir kavram olan teşvik kavramı; ihraç edilecek ürünün hammadde alımından başlayıp, imalat süreci pazarlama süreci ve nihai tüketiciye ulaşana kadar geçen süreçte dış pazarlarda bu ürünün özendirilmesidir. Bir başka

değişle işletmelerin uluslararası pazarda ürünlerinin desteklenmesi ve özendirilmesi kavramıdır. İhracatın teşvik ve geliştirilmesinde çeşitli teşvik araçları kullanılır. Bunlar:

- ✓ Ekonomik teşvik araçları
- ✓ Mali teşvik araçları
- ✓ Teknolojik teşvik araçları şeklindedir.

Teşvik araçlarını daha iyi anlamak için aşağıdaki tabloda ayrıntılı bir şekilde gösterilmiştir.

Tablo 2: KOBİ Teşvik Araçları

EKONOMİK TEŞVİK ARAÇLARI	MALİ TEŞVİK ARAÇLARI	TEKNOLOJİK TEŞVİK ARAÇLARI
-Özel amortisman uygulamaları -Yatırım indirimleri -Üretim ve katma değer vergisi muafiyeti -İhracat kredi sigortası -İhracatta vergi İdaresi -İndirimli navlun tarifesi -Yeni pazarlar elde etme	-Bina ve teçhizat sübvansiyonu -Düşük faizli Yatırım krediler -Özel kredi faiz oranı -Faiz ve vergi iadeleri -Gümrük taksitlendirmesi -Bina ve vergi istisnası	-Ar-ge harcamaları -Lisans ve Know-How alma kolaylığı -Yabancı teknik personel çalıştırma -Verimliliği artırıcı çalışmalar yapma -İşgücünü artırmak için eğitim programları düzenleme

Kaynak: (Karabıyık, 1997, s.55)

KOBİ'lerin teşvik araçları yukarıdaki gibi sınırlandırılrsa da ülkemizde genellikle parasal ve parasal olmayan teşvik araçları adı altında sınırlandırılma getirilmiştir.

Tablo 3: İhracat Teşviklerine Yönelik Araçlar

PARASAL TEŞVİKLER	PARASAL OLMAYAN TEŞVİKLER
Devlet yatırımları İhracat iadeleri Nakdi İadeler Mahsup yoluyla iadeler	Dâhilde işleme rejimi Hariçte işleme rejimi Vergi resim ve harç istisnası İhracat sayılan satış ve teslimler Döviz kazandırıcı faaliyetler

Kaynak:(Berki, 1997, s.11)

Türkiye’de KOBİ’lere finansal destek veren kurum ve kuruluşlar aşağıdaki gibi gruplara ayrılmıştır.

1.7.1. Kamu Kurumu Niteliğindeki Kuruluşlar

1.7.1.1. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)

KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) 1990 yılında, KOBİ’lerin gelişimini sağlamak, rekabet güçlerini artırmak, teknolojik gelişimlerden faydalanarak ekonomiye katkılarını artırmak amacıyla kurulan bir kuruluştur. 3624 sayılı kanun ile kurulan KOSGEB, daha çok küçük ve sanayi işletmelerinin ekonomideki payını artırmak ve ekonomik gelişmeleri gerçekleştirmek amacıyla kurulmuş olup geri ödemesiz destek sağlayan bir kuruluştur. KOSGEB çeşitli hizmetler sunmaktadır. Bunlardan bazıları (Cansız, 2008, s.85);

-Bilgilendirme Elektronik Ticaret ve İşletmeler Arası İşbirliği Hizmetleri Sunar: Küreselleşmenin etkisiyle bilginin önem kazandığı günümüzde işletmelerin payını artırmak ve teknolojiden faydalanmaları amacıyla KOBİNET yani Bilgi Sistemleri ve İşletmeler Arası İşbirliği hizmetlerini sunar.

-Teknoloji Araştırma ve Geliştirme Destekleri Sunar: Teknolojik girişimciliğin desteklenmesi ve gelişmesi amacıyla, yeniliklere açık, teknolojiyi yakından takip eden, bölgesel ekonomiyi canlandırmaya çalışan girişimci ruhu yüksek işletme sahiplerine verilen destek çeşididir. Özellikle AR-GE hizmetlerinde kaliteyi artırmak ve teknolojik gelişmeyi sağlamak için yardımlarda bulunur.

-Finansman ve Destek Hizmetleri Sunar: KOSGEB-Finansman Destek Hizmetleri Kapsamında bir bütün olarak değerlendirilir. KOBİ’lerin finansal sıkıntılarını gidermek ve finansal kaynakları küçük işletmelere aktararak etkinliklerini artırmak amacıyla yapılan destek programıdır.

-Girişimciliği Geliştirme Programları Sunar: Yeni bir işletme kurmak veya var olan işletmesini geliştirmek isteyen girişimcilere yönelik hizmet veren ve ülkemize küçük işletmelerin kazandırılmasını sağlayan destek programıdır.

-Pazar Araştırma ve İhracatı Geliştirme Hizmetleri Sunar: KOBİ'lerin ulusal ve uluslararası pazarlara açılmalarını kolaylaştırmak ve KOBİ'lerin ihracata yönelik faaliyetlerini artırmak için destekleme hizmeti sunar.

-Bölgesel Kalkınma Hizmeti Sunar: Ülkemizde bölgeler arası gelişmişlik düzeyinden kaynaklanan farkı ortadan kaldırmak, dengeli kalkınmayı sağlamak, işsizlik ve işsizlikten kaynaklanan bölgesel g önlemek amacıyla destek veren kalkınma hizmetidir.

-Laboratuvar Hizmetleri Sunar: KOBİ'lere laboratuvar aracılığı ile sanayici girişimcilere destek veren hizmet kuruluşudur. Daha ok TSE Yeterlilik Belgesi vererek TS-ISO 9001 Kalite Sistem Belgelerini hizmete sunar.

-Danışmanlık Hizmetleri Sunar: Girişimcilerin hammaddeyi temin etmelerinden başlayıp ürettiği ürünü pazarlayana kadar geçen süreçte karşılaşılan sorun ve problemlere yönelik maliyetin düşürülmesi ve kalitenin artırılması gibi konularda yönetim danışmanlığı yaparak danışmanlık hizmeti sunar.

-Kalite Geliştirme Hizmetleri Sunar: KOBİ'lerin uluslararası standartlara uygun mal ve hizmet üretmelerini sağlamak için kalite ve teknoloji düzeyini artırmak amacıyla hizmet veren destek programıdır.

-Eğitim Hizmetleri Sunar: Değişen koşullara ayak uydurmaya alışan KOBİ'lerin, kalifiyeli işçi yetiştirmesini sağlamak ve teknik yönden donanımlı tekniker yetiştirmek amacıyla kısa süreli verilen eğitim hizmetleri sunar.

-Uluslar Arası Gözetim Hizmetleri Sunar: KOSGEB, ISO 9002 belgesine sahip KOBİ'lerin dış ticarete konu olan mallarının, kalitesini incelemek ve gümrük işlerinin doğru olup olmadığını araştırmak amacıyla hizmet veren destekleme programıdır.

KOSGEB'in hizmet birimleri bulunmaktadır. Bu birimler KOSGEB'e bağılı olup, KOSGEB adı altında hizmet veren kuruluşlardır.

- ✓ Enstitüler
- ✓ Küçük İşletmeleri Geliştirme Merkezi (KÜGEM)
- ✓ Teknoloji Geliştirme Merkezleri (TEKMER)

1.7.1.2. Türkiye Halk Bankası

KOBİ'lere finansal destek sağlamak amacıyla 1938 yılında kurulmuştur. Daha çok danışmanlık, proje ve teknik açıdan yardım sağlar. Genel olarak (Öncü, 2017):

- ✓ Esnaf ve sanatkârların örgütlenmesine yardımcı olur. Mevcut AR-GE'nin gelişmesinde ve uygulanmasında,
- ✓ KOBİ'lerin ürünlerinin pazarlamasında,
- ✓ KOBİ'lerin eğitim ve mesleki sorunları hakkında bilgilendirme çalışmalarında,
- ✓ Küçük işletmelerin orta boy işletme olabilmesi için destek hizmeti faaliyetlerinde,
- ✓ Bilime ve teknolojiye dayalı yeni fikirlerin ortaya konulup gelişmesine finansal katkı sağlamada,
- ✓ KOBİ'lere ait inovasyon ve projelerin gelişip uygulanmasında yardımcı olur.

1.7.1.3. Türkiye Vakıflar Bankası

KOBİ'lerin ticari faaliyetlerinde her zaman kolaylıkla ulaşabileceği e-finans kolaylığı sunar. Piyasalar hakkında bilgi verir ayrıca KOBİ'lere yönelik hizmetleri her gün artmaktadır. Türkiye Vakıflar Bankası'nın kullandığı krediler çeşitli işkollarına ayrılır. Bunlar (Vakıfbank, 2017):

- ✓ Gıda, içecek
- ✓ Dokuma, deri, kâğıt

- ✓ Plastik ürünleri, inşaat, turizm, depolama
- ✓ Seramik sanayi, demir çelik sanayi elektronik sanayi, madencilik sanayi
- ✓ Taşıt araçları parça sanayi, diğer imalat ürünleri
- ✓ Eğitim, sağlık, bitkisel üretim imalatıdır.

1.7.1.4. Kobi Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. (KOBİ A.Ş.)

Ülkemizde çeşitli kuruluşlar bir araya gelerek 1998 yılında KOBİ A.Ş. kurmuşlardır. Bunlar Halkbank, TOBB, KOSGEB, TESK gibi kuruluşlardır. Bu kuruluşların amacı KOBİ'lere finansman desteği sağlayıp sermaye desteğinde bulunmaktır. Ayrıca şirketlere finansman desteği sağlamanın yanı sıra yönetsel ve stratejik destek sağlayarak KOBİ'lerin hızla büyümelerine katkı sağlar. Bunların yanında (KOBİ, 2017):

- ✓ Çabuk büyüme eğilimi gösteren KOBİ'lerin ürün, teknoloji, üretim şekli, pazar arayışı, hizmet anlayışı ve vizyon sahibi olmaları gibi yenilikçi projelere katkı yapar.
- ✓ Finans sıkıntısı çeken KOBİ'lere destek sağlar.
- ✓ KOBİ'lerin ülkemizde gelişmesi ve farkındalıklarının artması için gerekli altyapı programları oluşturur.

1.7.1.5. Kredi Garanti Fonu (KGF)

Türkiye ile Almanya'nın iş birliği anlaşması sonucu, KOBİ'lerin bankalardan alacakları krediye teminat olması ve garanti verilmesi amacı ile Kredi Teminat Fonu kurulmuş olup protokol görevi üstlenmiştir. Bu fondan yararlanmak isteyen KOBİ'lerde çalışan sayısı dikkate alınmış olup, en fazla 250 işçi çalıştıran işletmeler yararlanabilmektedir. Teminat yetersizliği nedeniyle kredi çekemeyen KOBİ'lere kefil olarak, finansmana erişimlerinde kolaylık sağlar. KOBİ'lere kefalet sağlayarak banka kredisi kullanmalarını kolaylaştırmıştır. Kredi Garanti Fonu'nun ortakları arasında TOSYÖV, MEKSA TESK TOBB gibi kuruluşlar bulunmuş olup daha çok 1995 yılında

Halk Bankası'nın ve KOSGEB'in katkılarıyla işlerliği daha da artmıştır. Ayrıca (KGF, 2017):

- ✓ KOBİ'lerin uzun vadede kredi kullanmasını
- ✓ Girişimciliği destekleyerek rekabet gücünü artırmayı
- ✓ Gelir dağılımında eşitliği sağlamayı hedefler.

1.7.1.6. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı

KOBİ'lerin sorunlarına üniversitelerde okutulan ve öğretilen bilgileri ekleyerek ve bu bilgileri kullanarak çözüm bulmayı amaçlayan kuruluştur. Daha çok akademisyenlerin çalışmalarına katma değer sağlamak amacıyla çalışmalar yapmaktadır. Üniversitelerin bünyesinde hazırlanan projelerin ülke ekonomisine katkıda bulunan işletmeler bünyesinde hayat bulması ve faaliyete geçirilmesi esas alınmaktadır. Ayrıca akademisyenler tarafından araştırma yapılacak ticari ve sınai faaliyetlere imkân tanımak amacıyla teknoloji geliştirme bölgeleri kurar (Ersöz & Ersan, 2010, s.17).

Çeşitli illerde yapılan organize sanayi bölgeleri ve küçük sanayi sitelerinin imar planına uygun olarak yapılıp yapılmadığını araştırmaktadır. Sanayi sitelerinin alt ve üst yapılarında %70'e kadar kredi desteği sağlamak, sanayi bölgelerinde yapılan inşaat faaliyetlerini kontrol etmek ve denetlemek, ilgili kurum ve kuruluşlarla işbirliği yaparak gerekli mevzuat düzenlemeleri yapmak, küçük sanayi siteleri ile organize sanayi bölgeleri yer seçiminde arsa bedelini, ilgili bakanlık veya kamu kurum ve kuruluşlar ile yapılacak protokol esaslarına göre ödenmesini sağlamaktadır. Ayrıca küçük sanayici, sanatkâr ve imalatçı esnafa teşkilatlanma, finansman, eğitim, hammadde temini, pazarlama gibi teknik ve ekonomik konularda ihtiyaç duyduğu hizmetleri vererek, plan ve hedefleri doğrultusunda varlıklarını korumaları, geliştirilmeleri için gerekli hukuki ve idari düzenlemeleri yapmaktır (Resmi Gazete, 1985, s.201).

1.7.1.7. GAP Bölgesi Girişim Destekleme ve Yönlendirme Merkezi (GAP-GİDEM)

Güneydoğu Anadolu Projesi'nde yer alan 9 ildeki KOBİ'lere yatırım danışmanlık hizmetleri sunar. Güneydoğu Anadolu Projesi ve Kalkınma Bankası'nın ortak kuruluşudur. GAP Bölgesinde yatırımların artması ve girişimciliğin teşvik edilip geliştirilmesi amacıyla danışmanlık hizmeti vermek üzere Girişimci Destekleme ve Yönlendirme Merkezleri (GAP-GİDEM) kurulmuştur. Birleşmiş Milletler (BM) Kalkınma Programı (UNDP) ile birlikte hareket edilen Sürdürülebilir Kalkınma Programı kapsamında 1997 sonunda uygulanmaya başlanmıştır. 1997 yılının Eylül ayında Adıyaman, Diyarbakır, Gaziantep, Mardin ve Şanlıurfa gibi şehirlerde ise temsilci büroları açılmıştır. Ayrıca Ankara'da bölge Müdürlüğü kurulmuştur. GAP-GİDEM de yapılan hizmetler şu şekildedir (Paksoy & Aydoğdu, 2010, s.126):

- ✓ Yatırım yapmak için uygun alanların belirlenmesi,
- ✓ Yatırım yapmak isteyen yatırımcıları pazarlama, finansman ve teknik konularda araştırmaya sevk etmek,
- ✓ Yatırımcıları ön-fizibilite çalışmaları yapmaya sevk etmek,
- ✓ Yerli ve yabancı ortak müteşebbislere destek sağlama,
- ✓ Kadın girişimcilerin faaliyetlerinin desteklenmesi,
- ✓ Girişimcilerin en büyük eksikliği olan eğitim programlarına ağırlık verilmesi,
- ✓ Halka açık şirket kurulması konusunda çalışmalar yapılmasıdır.

1.7.1.8. Maliye Bakanlığı Milli Emlak Genel Müdürlüğü

Bu kurumun asıl amacı en az 10 kişilik istihdam düzeyi olan ve teşvik belgesi bulunan yatırımcılara karşılıksız hazine arazisi vermektir. İstihdam düzeyi en yüksek olan KOBİ'lerin yatırım projelerine öncelik hakkı verilmektedir. Ayrıca Organize Sanayi bölgeleri öncelik kapsamındadır (MILE, 2001).

1.7.1.9. Milli Prodüktivite Merkezi (MPM)

Milli Prodüktivite Merkezi (MPM), 1965 yılında, 580 sayılı Kanun ile kurulmuş özel hukuk hükümlerine tabi bir kamu kuruluşudur. MPM'nin temel görevi ülke istihdamı ve verimliliği artıracak, israfı önleyecek, mikro ve makro düzeydeki gelişmeleri incelemek ve değerlendirmektir. Bu işlev doğrultusunda küresel düzeyde ekonomik gelişmelerden ve işletme düzeyinde verilen mal ve hizmet üretimi iş süreçlerine kadar, çok geniş bir alanda araştırma çalışmaları yapar. Araştırmalar genellikle üniversitelerden ve ilgili kuruluşlardan alınan bilgilerle zenginleştirilip, değerlendirilmekte, aynı zamanda yapılan değerlendirme çalışmaları kitap halinde ya da MPM'nin periyodik yayınları aracılığıyla kamuoyuna sunulmakta veya seminer ve sempozyumlarla paylaşılmaktadır (Akgemci, 2001, s.21).

MPM'nin yaptığı bir diğer çalışma verimliliği artırmak için Dünya'da ve Türkiye'de yeni gelişmelerin izlenmesi yapılan politika önermelerini ilgililere sunmaktır. Daha çok ülke ekonomisinin verimliliğini artırarak gelişmesine yardımcı olmak, gerekli gördüğü takdirde tedbir almak ve bu tedbirlerin uygulanmasını sağlamaktır. Amacı, sürdürülebilir dinamik bir kalkınma anlayışı içinde, çevre-sanayi-enerji üçlüsünü ve sanayi işletmelerinin Ar-Ge çalışmalarını yükselterek gerekli yerde inovasyon konusuna ağırlık vermektir. Modern bilgi metotları bulup, danışmanlık hizmeti ile kamu ve özel sektör kuruluşlarına verimlilik yönetimi, yönetim teknikleri konusunda ve bunların işletme düzeyinde uygulanabilirliği konularında bilgi aktarmaktır. Merkez işletmelere danışmanlık eğitim, teknik bilgi gibi konularda bilgi hizmetleri verir. İşletmelerin daha çok insan kaynakları, hizmet içi eğitim yeniden örgütlenme ve ücret sistemleri gibi konularda sorularını yanıtlayarak onlara yardımcı olur (MPM, 2002).

- ✓ Yurt ekonomisinin gelişmesine yardımcı olmak;
- ✓ Kamu ve Özel Sektör işletmelerinde verimi artıracak metotları tespit etmek
- ✓ Teknik konularda yardım sağlamak, gerekli eğitim ve istişare çalışmaları yapmak;
- ✓ Devlet daireleri, resmi ve özel sektör iş yerleri, iş ve işveren kuruluşları eğitim ve öğretim kurumları, üniversiteler, bilim kurumları ve

yurtdışında kurulmuş eğitim teşekkülleri ile temas sağlayıp işbirliği yapmak,

- ✓ Produktivite ile ilgili dernekler kurulmasını teşvik etmek, kurulan dernekler ile işbirliği yapmaktır.

1.7.1.10. Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. (Türk Eximbank)

İhracata yönelik çalışan girişimcilerin yurt içi ve yurt dışı faaliyetlerinde meydana gelen kredi sorunlarını orta ve uzun vadede kredi programları yaparak desteklemeyi amaçlamaktadır. İhracat ağırlıklı mal ve hizmet üreten işletmelere finansman gereksinimlerini karşılamak için kredi tahsis eder. Vadeli satış işlemlerini destekleyerek ihracat hacmini artırıcı, pazar hacmini genişletici politikalar uygular. Firmaların yurt dışı fuarlara katılımını sağlayarak, yurtdışı pazarlarda daha çok yer almalarını, yeni teknoloji ve ürünler hakkında bilgi sahibi olmalarını sağlar. Ayrıca ihracatın gelişmesine katkıda bulunan firmaların yurt dışı ve fuar katılım faaliyetlerinin finansman ihtiyacının karşılanmasında destekleyici faaliyet gösteren bir kurumdur (Ersöz & Ersan, 2010, s.23).

1.7.1.11. Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK)

Araştırma–Geliştirme (AR-GE) yapmak isteyen küçük sanayi kuruluşlarının projeleri incelenip değerlendirilmesi, gerekli görüldüğü takdirde giderlerin belirli bir oranının (en fazla %60’a kadar) karşılanıp sermaye desteğinin sağlanması amaçlanmaktadır. Daha çok yeni ürün üretmek, ürün kalitesini artırmak, üretimle ilgili yeni tekniklerin gelişmesini sağlamak veya mevcut teknolojiyi iyileştirmeye yönelik çalışmalar yapmak için bilimsel faaliyetlerde bulunmaktadır. TÜBİTAK’ın destek verdiği AR-GE faaliyetleri aşağıdaki esaslara dayanmaktadır(Akdemir, 1990, s.32):

- ✓ Ürün geliştirme
- ✓ Teknik ve teknolojik çalışmalar
- ✓ Geliştirilen ürünle ilgili yapılan laboratuvar çalışmaları
- ✓ Tasarım ve çizim çalışması

- ✓ İnovasyon
- ✓ Pilot bölge kurulma çalışmaları
- ✓ Lisans patent ve acente çalışmaları
- ✓ Hatalı ürün sonucunda iyileştirme çalışmalarını kapsar.

1.7.2. Mesleki Kuruluşlar

1.7.2.1. Ticaret ve Sanayi Odaları

Ticaret ve Sanayi Odaları kendilerine bağlı üyelerin sorunlarını çözmek, araştırmalar yapmak, gerekli durumlarda eğitim seminerleri düzenlemek yine üyelerinin mesleklerinden ve sosyal faaliyetlerden kaynaklanan sorunlarını çözmek, ekonomik sorunlarına yardımcı olmak amacıyla kurulmuştur. Üyelerini ilgilendiren hukuki durumlarda hükümete görüşlerini bildirerek müşavirlik görevi üstlenir. Bunların dışında KOBİ'lerin sicilini tutar. Onların meslekte ilerlemelerine yardımcı olur, sosyal ve ekonomik gereksinimlerini karşılar gerekli durumlarda panel ve seminerler düzenler (TOBB, 2003).

1.7.2.2. Küçük Sanayi ve Esnaf - Kefalet Kooperatifleri

1961 Anayasası'nda Kalkınma Planlarında kooperatifçiliğin geliştirilmesi maddesi yer almış olup özellikle tarımsal kooperatifçilik, kalkınma politikasının önemli aracı olarak görülmeye başlanmıştır. Zamanla devlet içerisinde kooperatifleri korumaya yönelik genel ve özel kanunlar çıkartılmış, kooperatifleri diğer kuruluşlardan ayıran hukuki bir statü verilmiştir. Yeni kooperatiflerin kurulması için devlet tarafından teşvik edilmiştir.

Topluma yararlı bir kooperatifçilik ilkesi oluşturmak, güveni artırmak; verimli ve etkin uygulamaları ortaya çıkarmak; sürdürülebilir, rekabet edebilir ve yenilikçi anlayışı oluşturmak; kooperatiflerin ekonomik kalkınmaya katkısını sağlamak ve gelirin adil paylaşımına katkılarını arttırmak anlayışı ile kurulmuştur. Kooperatifçilik anlayışı ekonomik ve sosyal yapıda meydana gelen değişikliklere göre şekillenmiştir. Devletin

destek verdiği tarım ile esnaf ve sanatkâr kesimine kaynak aktarmada araç olmuş girişimci işletmelerin sorun ve çözümünde kooperatiflerden yararlanılmıştır. Ayrıca KOBİ'lerin ürettikleri ürünlerin alınıp pazarlanması gibi işlevleri de yerine getirmektedir. Günümüzde bazı kooperatif türleri devlet tarafından finansal destek sağlanmakta olup, bu destekler daha çok tarım arazisi ile esnaf ve sanatkârlar tarafından kurulan kooperatiflere yöneliktir. Bu anlamda, tarımsal amaçlı kooperatiflere “Tarımsal Amaçlı Kooperatiflere Kullandırılacak Kredilere İlişkin Yönetmelik” hükümlerine göre proje desteği sağlanıp; kredi desteği verilmekte; küçük sanayi sitesi yapı kooperatiflerine ise altyapı ve üstyapı kredi desteği verilmektedir (KOOP, 2012).

1.7.3. Özel Kuruluş ve Vakıflar

1.7.3.1. Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları Ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV)

1989 yılında Ankara'da kurulmuş olup, KOBİ'lere her konuda yardımcı olmak ve aydınlatmak amacı güder. TOSYÖV, girişimci işletmeciliğın gelişmesini ve özel sektörlerin kalkınmasını destekleyen, çağdaş, demokratik, laik ve sosyal hukuk devleti anlayışını savunan, büyüme ve kalkınmanın temel yapı taşıını oluşturan sivil toplum örgütüdür. Ekonominin ülkemizde gelişmesine destek vermek, toplumda özel teşebbüs ve serbest pazar ekonomisi uygulamalarının yayılmasına ve uygulanmasına yardımcı olmak amacıyla kurulmuştur. TOSYÖV Vakfı, KOBİ'lerin problemlerini ortaya koymak ve bu problemlere çözüm yolları aramaktadır. Ayrıca genç ve kadın girişimcilerin yolunu açarak, üretim ve rekabet gücünü artırmak, sağlıklı bir kalkınma için KOBİ'lerin büyümesini sağlamaktadır. Amaçları doğrultusunda konularla ilgili yayın, seminer, konferans yaparak parlamentoya, siyasi parti gruplarına, meslek kuruluşlarına ve resmi kuruluşlara bilgi aktarır. Ayrıca, sosyo-ekonomik konularda ve sorunların çözümünde gerekli araştırmalar yaparak danışmanlık hizmeti verir. Türkiye genelinde eğitim, seminer, konferans gibi etkinlikler düzenleyerek, KOBİ'leri, bilinçli ve donanımlı hale getirmeyi amaçlar. KOBİ'lerin gelişmesini temel alarak, Avrupa Birliği hibe programları ve uluslararası programlara yönelik olarak proje hazırlar. TOSYÖV, rekabet avantajını harekete geçirerek girişimci ruhu yüksek KOBİ'ler

oluşturarak vizyon ve misyon faaliyetlerini sürdürür. Daha çok kendisine bağlı üyelerin Avrupa Birliği standartlarına uygun olup olmadığını araştırarak, gerekli gördüğü konularda eğitim ve danışmanlık hizmeti verir. Yine üyelerinin kaliteli mal üretmesi için uygun yatırımlar yaparak teknolojik konularda finansal destek sağlar. KOBİ'lerin rekabet güçlerini, mal ve hizmet üretme potansiyellerini harekete geçirme ve artırma faaliyetlerinde bulunur. TOSYÖV bu konuda KOBİ'lere rol model olmaktadır (TOSYÖV, 2010, s.2).

1.7.3.2. Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV)

Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı Ankara'da kurulmuş olup endüstriyel teknoloji projelerini destekleyici faaliyetlerde bulunur. Türkiye'nin ekonomik yapısı üzerinde teknolojik araştırma alanları belirleyerek, araştırma ve projeler yaparak küresel ticaret sektörüne katkıda bulunur. Bilimsel ve endüstriyel gelişmeleri destekleyerek yayılmasını teşvik eder. Yüksek Öğrenim Kurumları, Türkiye Bilimsel Teknoloji Araştırma Kurumu, kamu ve özel sektör arasındaki bağları kuvvetlendirerek koordineli bir şekilde çalışmalarını sağlar. Türk endüstrisinin gelişmesini sağlayacak her türlü projeye destek verir ve onaylar. Ayrıca teknolojiyi destekleyen kamu ve özel sektörlere danışmanlık hizmeti verir. Bunun dışında TTGV aşağıdaki konularda da faaliyet göstermektedir (TTGV, 2010, s.2).

- ✓ Organize sanayi bölgeleri ve küçük sanayi siteleri yerleşimlerinin değerlendirilmesi ve gelişim stratejilerinin belirlenmesi
- ✓ Doğu Anadolu Bölgesi'nde serbest bölge kurulmasına yönelik fizibilite raporu sunulması
- ✓ Teknoloji geliştirme bölgelerinde çalışmaların değerlendirilmesi ve stratejilerin belirlenmesi
- ✓ Üniversitelerin sanayiye yönelik çalışmalarının değerlendirilmesi ve bölgesel teknoloji transfer merkezi kurulmasına dair fizibilite çalışması yapılması
- ✓ İş geliştirme merkezleri ve girişimcilik yapılanmalarının değerlendirilmesi ve gelişim stratejilerinin belirlenmesi

- ✓ Kümelenme yol haritalarının ve bölge KOBİ'lerine yönelik gelişim stratejisinin hazırlanması önemli görevleri arasındadır.

1.7.4. Yurtdışı Destekli Kurum ve Kuruluşlar

1.7.4.1. Hollanda Yönetim İşbirliği Programı (NMCP)

1978 yılında Hollanda'da kurulmuş olan bu kuruluş 1992 yılından itibaren ülkemizde çeşitli şehirlerde temsilcilikler açarak KOBİ'lere danışmanlık hizmeti sunmaktadır. Özellikle KOBİ'lerin girişimcilik faaliyetlerini destekleyip dış pazarlarda kalıcı olmalarını sağlar. Bunun dışında KOBİ'lere kendi işyerlerinde danışmanlık hizmeti vermenin yanında, Hollanda'da mesleki kurslar açarak ülkemizden yurtdışına giden iş adamlarına rehberlik hizmeti sunarak bilgilendirme amaçlı seminerler düzenler. Business Link programıyla Afrika, Asya, Latin Amerika, Orta ve Doğu Avrupa ülkelerindeki girişimcilerin Hollanda'daki iş dünyası ile ilişki kurmalarını sağlar (NMCP, 2010).

1.7.4.2. Balkan Ülkeleri Ticareti Geliştirme Bölge Merkezi

1998 yılında Balkan ülkelerinin devlet adamlarıyla birlikte kabul edilen bu temsilcilik, Balkan ülkeleriyle olan ekonomik ve ticari işbirliğini geliştirmeyi amaçlamaktadır. Teknolojinin gelişmesi ile de Balkan devletleri ile olan bu işbirliği elektronik ortama aktarılması yapılan işlemleri daha da kolaylaştırmaktadır. Ayrıca Balkan Ülkeleri Ticareti Geliştirme konulu konferanslar düzenlenerek, ihraç yapacak KOBİ'lere yönelik fırsat ve pazar hakkında bilgiler sunmaktadır. Balkan ülkelerinde düzenlenen fuar ve seminerlerde KOBİ'lerin eksikliklerinin giderilmesi ve gerekli konularda bilgi edinilmesi amaçlanmıştır (Erçel, 1999, s.2).

1.7.4.3. Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü ve Ankara Ofisi (UNIDO)

1999 yılında Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü (UNIDO) ile Türkiye Cumhuriyeti arasında imzalanan bir anlaşma ile Ankara merkezli kurulan bu kuruluş bir

ofis niteliği taşımaktadır. KOSGEB'in çalışama alanını oluşturan KOBİ'lerin desteklenmesi ve geliştirilmesini sağlayan projeler sunar. Hizmet ağırlıklı çalışan bu ofis, daha çok kirlenme, katı atık kontrolü, enerji kullanımı, çevreyi kirletmeden üretim yapabilme, metroloji, tarım sanayisini geliştirme, yatırımları teknoloji ile birleştirerek geliştirme gibi hizmetlerin sunumunda etkilidir. Örgütün temel amacı ekonomisi gelişmekte olan ülkelere sanayisine katkı sağlamaktır. UNIDO ekonomisi zayıf ve gelişmekte olan ülkelere sınai kalkınmayı desteklemek için finansal güç sağlar. Sosyo-ekonomik yapının iyileşmesi adına çalışmalar yapar. Ayrıca, TÜBİTAK, TİKA, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı işbirliği ile çeşitli eğitim seminerleri düzenler (Öz, 2009, s.4).

1.7.4.4. Avrupa Yatırım Bankası (European Investment Bank-EIB)

Geçmiş Roma antlaşmasına dayanan bu kuruluş 1958 yılında bağımsız olarak kurulan bir kamu kuruluşu niteliğindedir. Türkiye İhracatçı Kredi Bankası (Türk Eximbank) ile Avrupa Yatırım Bankası arasında imzalanan anlaşmaya göre, KOBİ'lerin sanayi, ticaret ve turizm hizmetlerinin yurt içinde veya yurt dışında yatırım projelerini değerlendirerek sermaye ihtiyaçlarını finanse eder. Avrupa Birliği'nin çıkar haklarını koruyarak, KOBİ'lerin projelerinin finansmanını sağlar (Ersöz & Ersan, 2010, s.23).

1.7.5. Kalkınma Ajansları

Kalkınma Ajansları bir coğrafyada bölgeler arasındaki gelişmişlik düzeyini dengeleyen, eşitsizliklerin azaltılması, bölgesel kalkınmanın sağlanmasının yanı sıra gelişmişlik farkını azaltmak için Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) gözetiminde kurulmuş özerk kamu kuruluşudur. Kalkınma Ajansları doğrudan yatırım yapmadığı için uygulayıcı özelliği yoktur. Sivil toplum kuruluşları ile birlikte hareket ederek kaynakların etkili ve verimli kullanılmasını sağlayarak, potansiyelinin artmasını sağlamaktadır (Serka, 2009, s.4).

İKİNCİ BÖLÜM

KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN İHRACATA YÖNELİK SORUNLARI

Ekonomimiz içinde istihdam ve üretim bakımından önemli bir yere sahip olan KOBİ'ler tüm bunlara rağmen ihracatta ve katma değer artışında yeterli konumda değildirler. Nedeni ise genelde kurumsallaşamamaları, üretim ölçeği ve kur riskinden kaynaklanan sorunlardır. Türkiye özellikle 1980 yılı sonrasında ihracata dayalı büyüme modelini benimsemiş özellikle ekonomide ihracatın gelişmesi için KOBİ'lere büyük önem verilmiştir. 2000'li yılların başında ise cari açık sorunu ortaya çıkmış ve bu sorun ekonomik krizlere yol açmıştır. Bu sorunlarla birlikte ekonominin canlanması için KOBİ stratejisi geliştirilmeye başlanmış, KOBİ'lere dair politikalar üzerinde durulmuştur (Ay & Talaşlı, 2007, s.174). Çalışmamızda KOBİ'lerin ihracatta karşılaştıkları sorunlar ve ihracat içindeki payları üzerinde durulmaktadır.

2.1. İHRACAT KAVRAMI

Bir ülke ekonomisinin canlanması, gelişmesi ve kalkınması için ihracatın önemi büyüktür. Ekonominin canlanması ve yeterli miktarda mal üretip pazarlanabilmesi için ihracatın yapılması ve geliştirilmesi gerekir. 12 Nisan 2008 tarihli ve 26845 sayılı Resmi Gazetede ihracat, İhracat sayılan satış ve Teslimler ile Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetlerde Vergi, Resim ve Harç İstisnası Hakkında Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (İhracat 2008/5) ile İhracat 2000/1 Sayılı Tebliğin "Tanımlar" başlıklı 3. Maddesi ve "İhracat Taahhüdünün Kapatılması" başlıklı 16. Maddesinin 1 ve 2 numaralı fıkralarında değişiklikler yapılmıştır. Tebliğde yapılan değişikliklere göre ihracat kavramı yeniden düzenlenmiştir (Resmi Gazete, 12 Nisan 2008).

Uluslararası pazarlarda yer almanın ve faaliyette bulunmanın en etkili yolu ihracat yapmak, mal ve hizmetleri ulusal sınırların dışına taşımaktır. Yani müşterilerin ülke dışındaki pazarlarda aranması, mal ve hizmet faaliyetlerinin ülke dışındaki müşterilere aktarılmasıdır. Bir başka tanıma göre ihracat; "Bir malın ve değerinin

yürürlükteki İhracat Mevzuatı ile Gümrük Mevzuatına uygun bir şekilde fiili ihracatının yapılması ve Kambiyo Mevzuatına göre bedelinin (bedelsiz ihracat hariç) yurda getirilmesi veya Dış Ticaret Müsteşarlığınca ihracat olarak kabul edilecek sair çıkışlar” olarak tanımlanmıştır. Fiili ihracat ise “İhraç konusu malın gümrük mevzuatı hükümleri çerçevesinde muayenesinin yapıp taşıta yüklenmesi, bir yerden ya da muhtelif yerlerden bir defada veya kısım kısım gelmekte olan dökme ve diğer eşyada yüklemenin tamamlanmasını veyahut gümrük mevzuatınca fiili ihracat olarak kabul edilebilecek sair çıkışlar” olarak kabul edilmektedir (Atabey, Saraç, & Develi, 2009, s.135).

İhracata yönelik çeşitli tanımlar ifade edilirken yönetmeliğe göre ihracat ekonomik değeri bulunan bir malın İhracat Mevzuatı ve Gümrük Mevzuatındaki ifade edilen şekline göre ihracatının yapılması Kambiyo Mevzuatına göre bedelsiz ihracat hariç bedelinin yurda getirilmesi olayıdır. İhracatçı ise; ihraç edeceği malın cinsine göre İhracatçı Birliğine üye olan gerçek usulde vergiye tabi gerçek ve tüzel tacirler, Esnaf ve Sanatkârlar Odasına üye olan üretim faaliyetini yerine getiren kişilerdir (Canitez, 2003, s.2-3). İhracatı dolaylı ve dolaysız ihracat olarak türleri ile incelemek daha doğru olacaktır.

2.1.1. Dolaylı İhracat

Bu ihracat türünde işletme sahibi aracı bir kurumla ihracat yapmayı gerçekleştirir. Bu ihracatta aracılar çeşitlidir ve sayıları fazladır. Aracıların fazla olmasından dolayı üretici ve tüketici arasında doğrudan bir ilişki söz konusu değildir. Malı üreten firma ülke dışında tüketicinin zevkini ve tepkisini bilemez. Bu nedenle araya aracılar koyarak ihracat ve pazarlama işlemlerinde risk faktörünü aracılarının üstlenmesini sağlar. Böylelikle kazanç oranı düşerken riski üstlenmez. Dolaylı ihracatta çok sayıda ve çeşitte aracılar yer alır (Karafakıoğlu, 1997, s.192).

Komisyoncular: Bir komisyon karşılığında yabancı müşteriler adına temsilcilik yaparak faaliyette bulunurlar. Daha çok alıcı ve satıcıları karşı karşıya getirebildikleri gibi temsil ettikleri müşteriler adına alış da yapabilirler. Bu tür ihracat yönteminde bazen alıcı ve satıcı hiç karşılaşmadıkları gibi tüm işlemleri komisyoncu da üstlenebilir.

İhracatçı ve İthalatçı Tüccarlar: Bu aracilar genellikle ihracat yapan ülke vatandaşı olup bağımsız iş yapan özel veya tüzel kuruluşlardır. İhracatçı firma malın satışını yaparken sanki kendi ülkesine satış yapıyormuş gibi aracı tüccarlarla satış sözleşmesi imzalar. Aracı tüccarlar yurt dışı pazarlarda müşterilerin neye ihtiyaç duyduklarını tespit eder. Gelen talepleri değerlendirip ihracatçı firmanın talebi karşılaması halinde harekete geçerler. Hatta bu tüccarlar üçüncü bir ülkeye de mal ve hizmet ihracatında bulunabilirler.

Yabancı Uyruklu Temsilciler: Bu tür yabancı uyruklu temsilciler belli bir ücret karşılığında büyük miktarda alım ve satım yapan işletmeler için aracılık hizmetinde bulunurlar. Malı üreten firma kendi ülkesine satışı yapar, ürünler yurt dışına sevk edilir.

İhracatçı Birlikleri ve Kooperatifler: Bu kooperatifler kendilerine üye olan işletme sahiplerine aracılık ederek ihracatta bulunurlar. İşletme sahiplerinin tek başına başaramayacakları işleri üyeleri adına yaparlar. Malı kendilerine alıyormuş gibi işlem yaparak yurt dışına ihraç faaliyetinde bulunurlar.

Üretici Firma İhracatçı Şirketi: Bu tür şirketler üretici firma tarafından kurulan bağımsız hareket eden kuruluşlardır. Çok büyük miktarda üretim yapan firmalar ürünlerinin yabancı pazarlarda yer almasında ikinci bir şirketin kullanılmasını isteyerek risk faktörünü aracı firmaya yüklerler.

İhracat Yönetim Şirketleri: Bu tür şirketler birden fazla aynı sektörde faaliyet gösteren işletmelerin mallarını satın alarak kendi adına bağımsız faaliyet göstererek ihracatta bulunan kuruluşlardır. Malı üreten firmaları aynı zamanda destekleyen çalışmalarda bulunurlar.

Genel İhracat Şirketleri: Bu tür şirketler birden fazla farklı sektörde faaliyet gösteren çok sayıda üretici firma tarafından kurulan şirketlerdir. Kurucu ortaklar farklı sektörlerden olduğu için beraber hareket etme işlevi azdır.

Ortaklaşa İhracat: Bu yöntemde ise ihracat yapamayan firmalar ihracat yapan firmalarla birlikte ortaklaşa hareket etmek için işbirliği yoluna giderler. İşbirliği

sonucunda ihracat yapan firmalar yapamayan firmaların mallarını uluslararası pazarlarda satışa sunarak ihracat yaparlar. Böylelikle hem kendi ürünlerini hem de ihracat yapamayan firmanın ürünlerini pazarlayarak ihracat faaliyetinde bulunmuş olurlar (Atav, 1998, s.53)

2.1.2. Dolaysız İhracat

Bu tür ihracat yönteminde işletmeler ihracat yaparken aracı kurum ya da kuruluş kullanmayıp ihracatı kendileri yaparlar. Böylelikle ihracatçı firmalar uluslararası pazarda mallarını pazarlarken fiyatlandırma, taşıma ve müşterilerin ne gibi beklentilerinin olduğunu bilme gibi konularda kontrolü ellerinde tutarak risk faktörünü kendileri üstlenirler. Bu ihracat yönteminde bütün sorumluluk ihracat yapan firmaya ait olduğu için kontrollük işlemleri bakımından riskli, fakat kazanç bakımından arada aracı kuruluş olmadığı için avantajlı durumdadır. Bu nedenle ihracatı yapacak olan firma başarılı olması için işletme içinde koordineli çalışması ve organizasyonun düzenli kurulması gerekir. Risk faktörü fazla olduğundan dolayı tüm yönetici ve çalışanlar birbirleri ile işbirliği halinde olmalıdır (Karafakıoğlu, 1997, s.203). İşletmeler dolaysız ihracat yönteminde genellikle şu yöntemleri kullanırlar:

İşletme İçi İhracat Bölümü: İşletmenin sadece ihracat yapmak için faaliyet gösteren bölümüdür. İhracat yapacak olan firma tüm yurt dışı çalışma faaliyetlerini burada gerçekleştirir.

Yurtdışı İhracat Büroları: Yurt dışı ülkelerde bulunan büroların, ihracat yapan firmaların pazarlama faaliyetlerini kontrol ederek onlara büyük kolaylık sağlarlar. Bu tür bürolar depolama ve tutundurma işlemlerinin yanı sıra satış ve dağıtım faaliyetinde de bulunurlar. Pazar durumunu ve yapısını çok iyi bildiklerinden dolayı, müşteri talep ve beklentilerini ihracatçı firmaya aktararak onların işlerini kolaylaştırırlar.

Yabancı Dağıtıcılar ve Acenteler: Mal ve hizmet üretiminde bulunan işletmeler ürünlerini uluslararası pazarlarda pazarlarken yurt dışında bulunan dağıtıcılar ve acenteler ile anlaşırırlar. Böylece ürünlerini yurt dışı pazarlama olanağına sahip olurlar.

Gezici Satış Temsilcileri: İhracat yapan firmalar yurt dışı ülkelerde pazarın durumunu öğrenmek, müşteri taleplerini belirlemek, sipariş almak için belli bir ücret karşılığında satış temsilcileri çalıştırırlar. Bu satış temsilcileri ihracatı gerçekleştirmek için aktif faaliyetlerde bulunurlar.

Yabancı Ülkelerdeki Toptancılar ve İthalatçılar: Üretilen malı ihracat yapacak olan ihracatçı firmanın yurt dışındaki toptancılara arada aracı olmadan pazarlama yapma faaliyetleridir.

Büyük Perakendeciler: Gelişmiş ülkelerde önemli konuma gelmiş perakendeciler kendi ülkelerinin dışına, arada aracı olmadan dolaysız ithalat yapabilirler (Ecer & Canitez, 2003, s.20-21).

2.2. TÜRKİYE'DE KOBİLERİN İHRACATTAKİ YERİ VE ÖNEMİ

Günümüzde küreselleşmenin etkisiyle KOBİ'ler yerel ekonominin gelişmesi ve korunması için önemli bir görev üstlenmektedir. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde KOBİ'ler, işsizliğin azaltılması ve istihdamın sağlanmasında, sosyal ekonomik kalkınmanın sağlanması ve devam ettirilmesinde, sağladıkları olumlu katkılarından dolayı, etkili birer yapı taşlarıdır. Bunların yanında, yerel olma özelliği ve orta sınıf tabakayı güçlendirme gibi niteliklerinden dolayı KOBİ'ler sosyal açıdan önemli bir boyut kazanmıştır (Özbek, 2012, s.49).

KOBİ'ler tek başlarına bağımsız hareket eden ekonomik birimler olduğu için ekonominin temelini oluşturur. KOBİ'ler küçük olmaları ve teknolojiye kolay adapte olmaları neticesinde pazara ve yeniliklere uyum sağlamada oldukça esnek davranırlar. Ekonomik yapıya bakıldığında sosyal dengenin düzenlenmesinde, istihdamın artmasında ve ihracat potansiyelinin yüksek olmasında KOBİ'lerin hiç de küçümsenmeyecek değerde olduğu görülmektedir. KOBİ'ler sanayi ve ticaretin kalkınmasını sağladığı için hem ülke içi hem de ülke dışı ihracatı canlı tutup yatırımların artması yolunda istikrar oluştururlar (Aksümer, 2015, s.4).

KOBİ'ler iş ve ekonomik dünyanın en dinamik ve en hareketli bölümünü teşkil ederler. Daha çok hizmet ve imalat sektörlerinde faaliyet gösterirler. Makro düzeydeki işletmeler tekstil, giyim, metal işleme, makine, gıda, plastik ve kauçuk ürünleri imalatı ve mobilya sektöründe daha fazla faaliyet gösterirler. Mikro ölçekli işletmeler ise daha çok tarım, giyim, gıda, perakende ticaret, ulaştırma ve inşaat sektörlerinde faaliyetlerini sürdürürler. Yoğun emek dalında faaliyet gösteren mikro ölçekli işletmeler genellikle aile işletmeleri olup, insan emeğinden yararlandıkları için, insani düşüncelere de önem verirler (Özbek, 2012, s.53).

Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler için ihracat, kalkınmanın en önemli unsurudur. İhracatta bulunmak ekonominin her kademesini harekete geçirir, istihdamı artırır ve ülke refahının artmasını sağlar. Gelişmiş ülkeler göz önüne alındığında ihracatın önemli bir işleve sahip olduğu açıkça anlaşılmaktadır. İhracatın önemli olduğu ülke ekonomisinde Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından "sürdürülebilir ihracat artışı sağlama amacıyla 2004-2006 yıllarını kapsayan stratejik plan hazırlanmıştır. Bu plan içerisinde KOBİ'lerin önemli bir yer teşkil ettiği bilinmektedir. İhracatın önemini daha iyi kavramak için ülke ekonomisine sağladığı yararlar kısaca şöyledir (Ekodialog, 2016):

- ✓ Bir ülkede kaynakların tam kapasite kullanılması sağlanır.
- ✓ Ekonomide dış ticaretten sağlanan kazanç artar.
- ✓ KOBİ'lerin üstlendiği ara yatırım malları ihraç ve ithalatı kolaylaştırır.
- ✓ İhracat yapılırken üretim maliyetleri azalır.
- ✓ Uygulanan politika ve teşvikler sayesinde yeni teknolojiler daha kolay uygulanır.

Üstlendikleri görev ve taşıdıkları önemden dolayı KOBİ'lerin doğması, büyümesi, gelişmesi ve korunması için politikalar geliştirmekte ve uygulamaktadır. Ülkemizde de KOBİ'lerin rekabet edebilmesi için politika çalışmaları yapılmakta, destek mekanizmaları oluşturulup, güçlendirme faaliyetleri gerçekleştirilmektedir. İşletme sayısı, istihdam olanakları, ülkeye sağladıkları katma değer, sanayi ve ticaret alanındaki önemleri itibarıyla Türk ekonomisinin belkemiğini oluşturan KOBİ'lerin desteklenmesi için 9.Kalkınma Planı uygulanmaya girmiştir. Ülkemizde KOBİ'ler 1996

yılında Gümrük Birliği'nin çalışması ile yoğun rekabet ortamına oluşturulmuştur. Sanayi işletmelerinin rekabet etmelerinin artması için farklı politika çalışmaları başlamıştır. 2007-2013 yılları arasında 9.Kalkınma Planı uygulanarak ülkemizin rekabet gücünün artırılması hedeflenmiştir. Bu hedef doğrultusunda AB rekabet ortamına uyum sağlayabilmek ve rekabet edebilmeyi hızlandırmak için Ar-Ge harcamalarını artırarak inovasyona yönelmeyi hedeflemiştir. Yine bu plan doğrultusunda KOBİ'lere destek ve hizmet sağlayan kamu ve özel sektör kuruluşları ile sivil toplum örgütlerinin destek ve hizmet kapasiteleri ile aralarındaki işbirliği ve koordinasyonun artırılması amaçlanmıştır. KOBİ Stratejisi ve Eylem Planında, yürütülecek olan faaliyetler ile ilgili olarak, KOBİ'leri geliştirmeye ve desteklemeye yönelik 5 adet "Strateji Alanı" tespit edilmiştir. Buna göre(Özbek, 2012, s.49):

- ✓ Dış pazarlara yönelmek suretiyle girişimciliğin geliştirilmesi,
- ✓ Ekonomik yapıyı iyileştirme, işletmeyi geliştirme,
- ✓ KOBİ'lerin uluslararası pazarlardan pay almalarını sağlama
- ✓ Çoklu yatırımlar sayesinde yabancı yatırımların artırılması
- ✓ Teknoloji ve inovasyon faaliyetlerinin geliştirilmesiyle dinamik rekabet ortamının oluşturulması saptanmıştır.

KOBİ'ler için uygulanan bölgesel politika uygulamaları incelendiğinde, KOBİ'lerin bölgesel dengesizlikleri büyük ölçüde azalttığı söylenemez. 5 Yıllık Kalkınma Planları hazırlanırken daima bölgesel dengesizlikleri azaltmaya yönelik hazırlansa da uygulama da çok da başarılı sonuçlar alınamamıştır(Keskin, Koşan, & Ayık, 2009, s.280). 9. Kalkınma Planı hedefleri kapsamında KOBİ'lerin teknoloji ve inovasyon bakımından desteklenmeleri amacıyla Teknoloji Geliştirme Bölgeleri'nin kurulmasıdır. Araştırma faaliyetlerini ve işletme ihtiyaçlarını karşılama arasında köprü vazifesi oluşturmak için üniversitelerin içinde kurulmuş olan Teknoloji Geliştirme Bölgeleri, KOBİ'lerin teknolojiye ayak uydurmasına ve üniversitelerin imkânlarından faydalanmasına zemin hazırlamaktadır. 2006 yılında başlayan ülkemizin teknoloji ve yenilikçilik seviyesinin yükselmesi için Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın yürüttüğü kısaca adı San-Tez Programı olan "Sanayi Tezleri Projelerini Destekleme Programı" faaliyetlerini devam ettirmektedir. Bu program sayesinde akademik bilgiler, sanayi işletmelerinin ihtiyaçları doğrultusunda ticarileştirilmekte, katma değeri yüksek

bilgilere dönüştürülmektedir. KOBİ'lerin sorunları üniversite ortamında çözümlenip rekabet edilebilirlik artırılmaktadır. Yine imalat sanayinin gelişmesi ve canlanması amacıyla KOSGEB kurulmuştur. Bunların dışında sanayi işletmelerini bir çatı altına toplamak amacıyla organize sanayi bölgeleri (OSB) kurulmuş olup bölgesel sanayinin gelişmesi sağlanmıştır. Tüm bu yapılan çalışmalar ve destekleme faaliyetleri KOBİ'lerin önem derecelerini artırmış olup, önemli bir noktaya getirmektedir (Özbek, 2012, s.53-54).

Küreselleşmenin etkisiyle canlanan ekonomide, ihracat yapan pek çok firmada rekabet artışı olmuş, böylelikle daha kaliteli mallar daha ucuz ve daha bol çeşit üretim yapılı duruma gelmiştir. Hükümetler bu konuda ihracatı artırma politikaları geliştirmiş olup teşvikleri artırmışlardır. KOBİ'lerin daha verimli çalışması piyasa koşullarında etkili olması için teşvik politikaları genişletilmiş, böylelikle milli gelir artırılarak döviz darboğazını genişleterek kalkınmaya yardımcı olunmak istenmiştir. Vergi indirimi, vergi muafiyeti, pazar araştırması gibi unsurlarda teşvikler daha çekici hale getirilmiştir. Ülkemizde ihracatı geliştirmek için AR-GE yatırımları, yurt içinde ve dışında fuarlara ve sergilere katılmanın artması amacıyla destek çalışmalarının yanı sıra marka patent tescilli harcamalara destek vermek için devlet politikaları uygulanmaktadır. Böylelikle KOBİ'ler ihracat konusunda önemli bir konuma getirilmek istenmiştir (Yalman & Türkoğlu, 2015, s.462).

Ekonomilerin geneline bakıldığında en büyük sıkıntının cari açık olduğu görülmektedir. Cari açığın büyümesi ise sürdürülebilir kalkınma için birer risk taşımaktadır. Cari açığı kapatmanın veya azaltmanın en güzel yolu ülkedeki yerli üretim miktarını artırmaktır. İşte bu noktada ara mallar denilen yerli mal üretimini KOBİ'ler üstlenmektedir. İthalat kısılarak yerli üretim teşvik edilir ve desteklenir. Böylelikle KOBİ'ler büyük sanayi işletmelerine ara mallar üreterek ithalatın önemli bir bölümünü oluştururlar. Küreselleşme ile birlikte önem kazanan KOBİ'ler ekonominin vazgeçilmez parçası haline gelmişlerdir (Aksümer, 2015, s.5).

2.3. KOBİ'LERİ İHRACATA YÖNELTEN NEDENLER

Küreselleşme, ülkeler arasındaki birbirleri ile siyasi, ekonomik, sosyal, politik ilişkilerin gelişmesini, kültürlerin daha iyi tanınmasını sağlamaktadır. Küreselleşme ile birlikte yabancı sermaye hız kazanmış, böylelikle ülkeler dış ticaret yoluyla birbirinden etkilenmeye başlamış, rekabetin hız kazandığı bir ortam oluşmuştur. Dünyada küreselleşmenin artmasıyla rekabette artmıştır. Ülke ekonomisinde önemli yere sahip olan KOBİ'ler küreselleşme ile birlikte rekabet ortamından etkilenmiş, meydana gelen sorunların çözümüne hızlı bir arayış içine girmişlerdir (Aksümer, 2015, s.6).

1980'li yılların başından başlayıp günümüze kadar süregelen hem Türkiye'de hem de dünya ülkelerinde yer alan KOBİ'lerin dışa açılma eğilimleri hızlı ve yoğun bir biçimde artmaktadır. KOBİ'lerdeki bu gelişmenin belli başlı nedenleri;

- ✓ İç piyasada durgunluk
- ✓ Hükümetin KOBİ'lere verdiği destek ve teşvikler
- ✓ Yabancılara verilen ticari engelin azalması
- ✓ Pazarlarda artan küreselleşme faaliyetleri sayılabilir.

Dış pazarların daha hareketli olması, rekabet artışı, yurt dışı pazarların daha büyük ve etkileyici olması dışa açılmayı çekici hale getirmiştir. Ülkede hükümetin uyguladığı sınırlamalar ve baskıcı politikalar dışa açılmayı zorunlu hale getirmiştir. Genç kuşağın zevk ve beğenisinin değişmesi, markalaşma çabaları, standart mal ve ürünlerin düşük maliyette üretilmesi yine dış pazarlara açılma nedenlerindedir. Dış pazarlara açılmak işletme sahiplerini daha iyi ve daha ucuz mamul üretmeye sevk ederken yeni ürünlerin üretilmesine fırsat sağlar. Dış pazarlara açılıp ihracat yapan firmalar farklı stratejiler geliştirerek yeni taktik yolları ararlar. Dış pazarlara açılmak isteyen KOBİ'ler maliyet, kalite, malı teslim etme, müşteri değerini koruma gibi konularda daha hassas davranırlar (İhracatçılar Birliği, 2017).

Ayrıca endüstriyel gelişimler, teknoloji artışları bilginin artması ve hızla yayılması gelişmekte olan ülke KOBİ'lerini ihracat yapmaya yöneltmiş olup ortak girişimcilik faaliyetlerini ön plana çıkarmaktadır. İletişimde kolaylık, ulaşımın kolay ve

ucuz olması, dış pazar fırsatlarının değerlendirilmesi, girişimcilerin kendi mallarını dünya pazarlarına çıkarıp markalaşmaya yöneltmiştir. Bunların dışında ülkenin iç pazarında tüketim mallarında mevsimsel olarak dalgalanmaların olması, ürünlerini dengeli ve sürekli üretebilmeleri için girişimci KOBİ'leri ihracat yapmaya sevk etmiştir. Son zamanlarda ihracatın devlet tarafından desteklenmesi de girişimcileri karlı çıkarmıştır. Bütün bu sayılan faktörlerin dışında girişimciler kendi işletmelerini geleceğe hazırlamak zorundadırlar. KOBİ'lerin gelecekte karşılaşılabilecekleri riskleri ortadan kaldırmak veya en aza indirmek için geleceği tahmin etmeleri gerekir. Bunun için de ihracat yapmak uluslararası pazarlara açılmak KOBİ'ler için bir alternatiftir (Sert, 2008, s.10).

2.4. KOBİ'LERİN KARŞILAŞTIKLARI SORUNLAR

KOBİ'ler düşük bir sermaye ile kurulan, kendi yağında kendi kavruken, esnek yapıda olmaları nedeni ile teknolojik değişimlere kolay adapte olan işletme birimleridir. Faaliyet gösterdikleri her ülkede istihdam ettiği işçi sayısı fazladır ve ihracata ve üretime katkısı küçümsenmeyecek kadar çoktur. Ülke ekonomisine bu kadar katkıda bulunan KOBİ'lerin de elbette karşılaştıkları birtakım sorunlar vardır.

KOBİ'lerin yönetiminde yöneticilik, liderlik ve girişimcilik faaliyetlerinin hepsi işletme yöneticisinin elinde olmaktadır. Elinde az bir sermaye olan herkes işletme kurabildiği için, kendi işinin patronu olmak isteyen kişiler birer girişimci sayılmaktadır. Ayrıca; ekonomik kriz veya mali imkânsızlık nedeni ile el değiştiren veyahut devredilen işletmelerde karar mekanizması olan yönetici de değişeceği için çalışanlar sorun yaşayacaklardır. Tüm bu durumlar olumsuz örnek olup diğer sorunları da beraberinde getirmiştir (Nieuwenhuizen & Kroon, 2003, s.141; Dana, 2007, s.171-172).

2.4.1. Yönetim ve Örgüt Sorunu

2.4.1.1. Planlama Sisteminde Karşılaşılan Sorunlar

Planlama bir işletmede neyin ne zaman yapılacağıının belirlenmesi için geçen süreçtir. KOBİ'lerde planlama öncelik işlem olmayıp alt işlev sayılmakla birlikte daha çok planlama uzmanı istihdam edilmediği için işletme sahibi tarafından yapılır. Genellikle istatistiki metotlara değil; sezgisel, tahmini düşüncelere dayanır, uzun zamanlı bir planlama yapılmaz. Hata payı oldukça fazladır. Etkili hazırlanmış planlama sistemine ihtiyaç duyarlar. Rekabetin arttığı pazarda başarılı olmak için planlama yapmayan bir yönetici, başarısız olacaktır (Gümüştekin, 2005, s.80).

2.4.1.2. Örgüt Sisteminde Karşılaşılan Sorunlar

Örgütlenme (organizasyon) belirlenen hedefi gerçekleştirmek için uygun donanımı oluşturmaktır. Organizasyonun düzenli işlemesi için seçilen personelin işyeri ile uyumlu olması, doğru işe doğru personelin yerleştirilmesi gerekmektedir. Örgütlenme şeklinin belirlenip geçerli örgüt sistemi oluşturulmalı politika ve stratejiler belirlenmeli girişimciler bilinçlendirilmelidir. Örgüt içi iletişim yaygınlaştırılmalı, haberleşme, bilgi alış verişi, ekip çalışma bilinci yerleştirilmelidir. Üretimi geliştirmek için çalışanların fikrinin alınması zamanlamanın iyi ayarlanması KOBİ'lerin çalışma sistemini olumlu yönde etkiler. Ayrıca KOBİ'lerin başka KOBİ'lerin yanında seslerini daha iyi duyurabilmeleri için işletme içi örgütün güçlü olması gerekir. KOBİ'lere yönelik teşvik destek imkânlarından yararlanmaları onların lehine olacaktır. Aksi durumda organizasyon sorunu ortaya çıkar (Burşuk, 2005, s.9).

2.4.1.3. Yönetim Sisteminde Karşılaşılan Sorunlar

Yönetim aşaması çok çeşitli bölümlerden oluşmaktadır. Özellikle üretim yapan işletmelerde eğitim, insan kaynakları yönetimi ve iş gören tedarik etme, organizasyon, planlama, kurumsallaşma, yetki devri, karar verme, yasal değişimleri izleme bürokratik

sıkıntılar, bilgi eksikliği gibi alanlarda uyum sağlanamazsa oldukça önemli sorunlarla karşılaşmaktadır.

KOBİ'lerde işletme fonksiyonu işletme sahibinin tekelinde toplanmıştır. Girişimcinin liderlik vasıflarına sahip işletme yapısına uygun bir yönetim tarzını benimseyen yaklaşımda bulunması işletmeyi başarıya taşıyacaktır. İşletme sahibi teknik ve üretim gibi konularda yeterli tecrübeye sahip olmasına rağmen, işletmenin diğer fonksiyonları konusunda yeterli bilgiye sahip olmayabilir. Ayrıca çalışan personeliyle iletişim halinde olmaması, gerekli yetkiyi vermemesi işletmenin esnek yapısının yitirilmesine yol açabilir. Bilgi, eğitim eksikliği işletmeye sorunlar meydana getirebilir. İşletmeyle ilgili görev ve sorumluluğu alan işletme sahibi yetki alanını doğru kullanıp etkin kararlar verebilmelidir. Aksi durumda işletme sorunu ortaya çıkar (Gümüştekin, 2005, s.78).

2.4.1.4. Eşgüdümleme Sisteminde Karşılaşılan Sorunlar

Bu sistem işletmenin yönetim fonksiyonlarını kolaylaştırmak ve başarısını artırmak için departmanlar arasında düzenin ve uyumun oluşmasını sağlayan, bu yönde yapılan çalışmaları kapsayan sistemdir. Bu konuda KOBİ'lerde karşılaşılan en büyük sorunlardan biri KOBİ amaç, plan ve programların uyumunun sağlanamaması, örgüt içi iletişimin gelişmemesi ve ekip çalışma ruhunun yeterince özendirilmemesidir. Planların birbirine uygun olup olmadığı incelenmelidir. Özellikle farklı kişi ya da farklı bölüm tarafından yapılan planların, birleştirici olmasını sağlamak, eşgüdümlemeye daha planlama aşamasında başlamak KOBİ'lere faydalı olacaktır. Çalışma sürelerinin iyi ayarlanması gerekir. Çalışmanın her bir evresinde uyum kontrolünü denetlemek sorunların daha azalmasını sağlayacaktır (Yaşar & Tekinbaş, 2013, s.8).

2.4.1.5. Kontrol ve Denetim Sisteminde Karşılaşılan Sorunlar

Bu sistem daha çok işletme planında meydana gelen sapmaların belirlenmesi, nedenlerinin araştırılması sürecinde karşılaşılan sorunlardır. Bu tip sorunlar daha çok şunlardır (PEGEM):

- ✓ Mal ve hizmet alım satım konusunda sorun yaşanması
- ✓ Zamanın etkili kullanamama
- ✓ Plan ve programları etkili kullanamama
- ✓ Düzenli sistemin olmaması
- ✓ Bilgi sisteminin yeterince kullanılmaması
- ✓ İşletme sorunlarının patron inisiyatifine bırakılması

2.4.2. Tedarik Sorunu

Tedarik sorunları ile ilgili soruda en fazla karşılaşılan nokta hammadde kalitesinin düşük olmasıdır. Tedarik fonksiyonuna bağlı olarak yapılması gereken yeniden yapılanma stratejisinde kalite sorunu dikkate alınmalıdır. Hammadde alımlarının peşin yapılması bir veya birkaç tedarikçi ile çalışılması dikkate alınması gereken diğer hususlardır. KOBİ'ler hacimce küçük işletme oldukları için sipariş almada veya malı tedarik etmede finansman düşüklüğünden dolayı kısıtlı hareket ederler. Bu kısıtlama sonucu indirimlerden daha az faydalanırlar. Bu da birim maliyeti olumsuz etkiler. KOBİ'ler sipariş üzerine iş yaptıkları için uzun süreli mal alımında bulunmaz ve stokta bekletemezler. Mali yapılarının düşük olması fazla miktarda malzeme alımına yeterli değildir. Seri üretim yapmadıkları için siparişleri kadar stok yaparlar. Ayrıca uygun fiyatla hammadde alınsa bile kaliteyi yakalamak zordur. Üretimde etkili olabilmek için bilgi teknolojilerinin kullanılması gerekir. Kaliteli üretim sayesinde müşteri teklif ve beklentileri karşılanır(Çelik & Ozan , 2006, s.198).

2.4.3. Yöneticilerin ve Personelin Eğitim Sorunu

KOBİ'lerde idari personelin çağa ayak uydurması eğitimle sağlanmaktadır. KOBİ'lerde yönetim, genellikle kendi işinin patronu olan geleneksel yöntemlerle yürütülen eğitim almamış girişimcilerden oluşmaktadır. KOBİ'lerde yönetim sorunlarının başında eğitim yetersizliği gelmektedir. İşletme fonksiyonlarının tam olarak oturmaması, satın alma, pazarlama, üretim, personel yönetimi gibi faaliyetlere paralel olarak bilgi becerinin gelişmemesi eğitim yetersizliğinden kaynaklanmaktadır. Ülkemizde çalışanların çoğu sadece çıraklık eğitimi almıştır. Usta, çırak kalfa

ilişkilerinde eğitim eksikliği verimli çalışmayı düşürmektedir. Eğitim görmüş kişilerin azlığı ihracat yapmayı azalttığı gibi yabancı firmalarla ticari ilişkiler kurmayı da engeller. Teknolojik gelişmelerin gerisinde kalmak verim düşüklüğüne neden olur, iç ve dış pazarlarda rekabet yapma şansını azaltır. Özellikle seminer veya kurslarda eğitim programlarına önem verilmemesi veyahut personelin teşvik edilmemesi işletme için atılım faaliyetlerinin az olmasına veya riski üstlenmeyen personel yapının oluşmasına yol açar. Personel eğitiminin yetersiz oluşu KOBİ'lerde nitelikli yapının oluşmasını engeller. Tüm bu sorunlar eğitim sayesinde ortadan kalkar (Çelik & Karadal, 2007, s.122).

2.4.4. Üretim Yönetimi Sorunu

İhracatçı açısından incelediğimiz zaman Türkiye'nin temel sorunlarında biri de üretim sorunudur. Üretimin sağlam olması sürekli gelişen ticari döngü ile mümkün olmaktadır. Üretim ve ihracat birbirinden bağımsız düşünülemez. Ayrıca siyasi ve bürokratik etkinin eksikliği KOBİ'leri orta ve uzun vadede plan yapmalarını engeller. İstikrarın olmadığı bir ülkede ihracatçıların faaliyet göstermesi imkânsızdır. Türkiye'de faaliyet gösteren KOBİ'ler uzun süredir varlıklarını sürdürme, pazarda yer alma mücadelesi vermektedir. Fakat bürokrasi tarafından alınan tedbirler yeterli olmadığı için KOBİ'leri tatmin edememektedir. Uzun yıllardır ithalat ve ihracatı destekleyecek radikal değişimler uygulansa da tam sonuç alınamamıştır (Aktan, 2013).

Bu bağlamda KOBİ'lerin en önemli sorunlarından bir hammadde bulmada yaşanan zorluktur. Finans kaynağının kısıtlı olması sonucunda üretim ve yöntem tekniklerinin uyumsuzluğu meydana gelmekte, hammadde erişimini zorlaştırmakta bu da ürün kalitesine yansımaktadır. Bu döngü sonucu ucuz ve kalitesiz üretim yapan kar elde edemeyen KOBİ'lerde verim düşmektedir. Ayrıca hammadde ve mamullerin gerekli analizlerinin yapılmaması, teknik donanımın yetersizliği üretimin aksamasına, ihracatın zamanında gerçekleşmemesine neden olmaktadır. Personel eksikliği, yönetimin gelişmemesi, yetersiz sermaye, modern işletme teknolojisinden uzak olmaları sonucunda verim düşer ve kurumsallaşamazlar. KOBİ'ler yüksek sermaye yerine yoğun emek üretimi yapar. Ekonomik krizler, enflasyon gibi olumsuz durumlar yoğun emek sarf eden KOBİ'lere zarar verebilir (Holmes & Kent, 1991, s.141-142). AR-GE

faaliyetlerinin eksikliği yer seçiminin yanlış oluşu, yetersiz altyapı, ön etüt çalışması yapmadan tam kapasite çalışma yapmaları üretim sorununun başlıca nedenleridir (Yaman, 2009, s.46).

2.4.5. Pazarlama Yönetimi Sorunu

KOBİ'lerin hayatta kalabilmesi ürettikleri mal ve hizmetleri devam ettirmeleri, kar sağlamaları gerekir. Ekonomik şartlar, ülkenin mali durumunun bozulması, satışların yetersiz olması atıl kapasite çalışmalarına sebep olur. Pazar araştırması yapmadan iç ve dış pazarlarda yer almaya çalışmaları pazar koşullarından olumsuz etkilenmelerine neden olur. Kendi gözlem ve deneyimlerine göre hareket etmeleri pazar stratejilerini doğru uygulayamama sorunlarına yol açar. Yapılarının esnek olmasından dolayı müşteri tercih ve beğenileri farklı olacağı için pazara uyum sağlayamazlar. Talebi karşılayamadıkları için kar oranı düşer hata payları artar. Dış pazarlarda ihracat yapmayıp sadece iç pazarlara açılmaları sınırlı pazarda yer almalarına neden olur. Maliyeti yüksek olduğu için pazarlama araçlarını aktif kullanmamaları, donanımlı bir pazarlama departmanının olmaması, pazarlama konusunda uzman bir kişinin çalıştırılmaması büyük harcamalarda bulunmamaları nitelikli elemanın istihdam edilmemesi, yöneticilerin bizzat pazarlama konusuna kendilerinin el atması pazarlama sorunlarına yol açar. Bu da KOBİ'lerin pazarlama konusunda karşılaştıkları en büyük sorundur (Burşuk, 2005, s.11).

2.4.6. Teknoloji Sorunu

KOBİ'ler finansman yetersizlikleri sebebi ile teknolojiyi takip etmekte zorluk çekmektedir. Teknoloji düzeylerinin geride olması uluslararası pazarda yeterince yer almamalarına, sipariş yöntemi ile çalışmamalarına neden olur. Bu da kayıt dışı fason imalat üretim yapmalarına yol açar. Sanayi sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerin teknoloji gelişmelerinin takip edilmesi özellikle yeni teknolojik ürünlerin kullanılması zorunlu hale gelmiştir. Rekabet konusunda sıkıntıya düşmemeleri gündemde kalabilmeleri, uzun süre faaliyet gösterebilmeleri için gelişmelerden haberdar olmaları gerekir. Aksi takdirde tüm bunlar birer sorun olup KOBİ'lerin geleceğini kısa sürede

bitirebilir. KOBİ'ler küçük işletme oldukları için ürünlerini kendileri üretmeyip satın alırlar. Bunun için gerekli AR-GE çalışması yapılmamış olup ve altyapıları yeterli değildir. Teknoloji transferinde işletmeye yardımcı olacak teknoloji danışmanlarına ve teknolojik destek hizmetleri verecek kuruluşlara ihtiyaçları vardır (Göker, 2001, s.1).

2.4.7. Finansal Yönetim Sorunu

Küreselleşmenin etkisiyle KOBİ'ler bir taraftan pazarda yer almaya çalışırken diğer taraftan da rekabetlerini artırmak için gayret göstermektedirler. KOBİ'lerin rekabetlerini artırmaları için güçlü bir mali yapıları ve kuvvetli bir öz kaynak yapısına sahip olmaları gerekir (Gibson, 1992, s.229-230). Türkiye ekonomisinde meydana gelen dalgalanmalar sonucu ekonomik krizlerin yaşanması KOBİ'leri finansal anlamda zor durumda bırakmıştır. Özellikle ülkemizde yüksek enflasyonun uzun zaman sürmesi, teşvik politikalarının etkili uygulanmaması KOBİ'leri finans bakımından sıkıntıya düşürmüştür, mali yapılarını bozmuştur. Çeşitli kuruluşların verdiği teşvikler amacına ulaşamamıştır. Bunun sonucunda KOBİ'ler finansal açıdan çeşitli sıkıntılar yaşamıştır (Kutlu & Demirci, 2007, s.190).

KOBİ'ler faaliyetlerini devam ettirmek için bankalardan kredi almaktadırlar. İşletme içi yaşanan çeşitli olumsuzluklar veya ülkenin mali yapısının bozulması neticesinde alınan krediler zamanında ödenmediği için yüksek faizle karşılaşmaktadırlar. Öz sermayesi az olan işletmenin bankaya göstereceği teminatı olmadığı için, KOBİ'ler kredi finansmanına sıcak bakmamaktadırlar. Bu nedenle ülke içinde kullandıkları kredi yüzdesi çok düşüktür. Zamanla öz sermayesi azalan işletmeler iflasa kadar gidebilmektedir. Ayrıca finansman konusunda uzman kişilerin çalışmaması, finansman bilgilerinin yeterinde hesaplanamaması KOBİ'lerin mikro sorunları arasında yer almaktadır (Oktay & Güney, 2002, s.6; Hamilton & Fox, 1998, s.240).

2.4.8. Muhasebe Yönetimi Sorunu

Muhasebe basit bir bilgi alanından çıkıp bir işletmenin hayati faaliyetlerinin yapıldığı birim konumuna gelmiştir. Muhasebe sadece vergisel düzenlemelerin yapıldığı departman değil, işletmenin tüm sorumluluklarının yerine getirildiği yerdir.

KOBİ'lerin üretim, pazarlama, tedarik, finansman gibi fonksiyonları yerine getirebilmesi için muhasebe departmanına ihtiyacı vardır. İşletmenin girdi ve çıktı kayıtlarını eksiksiz tutacak evrak takibini yapacak, muhasebe paket programlarını kullanabilecek, vergisel düzenlemeleri takip edecek, alanında uzman muhasebecilere ihtiyaç duyulmaktadır. Tüm bunları yapacak kişinin muhasebe bilgisinin yetersiz olması hata payının artmasına neden olacağı için işletmeyi iflasa kadar sürükleyebilir. Ayrıca KOBİ'lerde iç denetçinin olmaması muhasebe denetiminin zayıf olduğunun bir göstergesidir (Hatunoğlu, Akpınar, & Çelik, 2013, s.321).

2.4.9. Nitelikli Eleman Sorunu

Daha önceki yıllarda yoğun emek gücüyle çalışan KOBİ'ler teknolojinin gelişmesiyle birlikte yoğun bilgi üretimine geçmiş, böylelikle nitelikli işgününe daha az ihtiyaç duyulmuştur. Genel olarak tüm işletmelerin ortak sorunu nitelikli eleman azlığı veya nitelikli eleman ihtiyacının karşılanmamasıdır. KOBİ'ler çalışan personele hak ettikleri ücreti ödeseler bile çoğu zaman aranan nitelikte eleman bulmakta zorluk çekerler. Gece vardiya sistemi, siparişe göre eleman tedarik etme, çalışma şartlarının insan sağlığını etkilemesi, kontrol faaliyetlerinin azalması, iş kazalarının meydana gelmesi gibi sorunlar örgüte uyum sağlamayı zorlaştırdığı için nitelikli eleman bulmayı güçlendirmektedir. Sipariş usulüne göre çalışan KOBİ'ler kalifiye eleman çalıştırmak için yüksek ücret ödemek zorundadırlar. Kalifiye elemanın yetiştirilmesi, eğitim programlarına katılımının sağlanması, işletme içinde özel çaba isteyen konulardır. KOBİ'lerin bunları karşılayacak maddi güçleri yoktur. Kriz dönemlerinde işçi çıkarma yoluna giden KOBİ'ler ekonominin iyi olduğu durumlarda ellerinde kalifiye eleman olmadığı için nitelikli personel bulma, balsa dahi yüksek ücret ödeyip çalıştıramama durumu, KOBİ'ler için önemli bir sorun haline gelmiştir (Baykal, 2007, s.13).

2.4.10.İnsan Kaynakları Sorunu

KOBİ'lerin ortak sorunlarından biri de arandığı zaman istenilen nitelikte kalifiye elemanın olmaması durumudur. Uzmanlığın önem kazandığı günümüzde çok yönlü yetenekli eleman istihdamı bulma sıkıntısıdır. Pek çok KOBİ hala aile şirketi pozisyonunda çalışmakta, ailenin içinden olduğu için yeteneksiz ve işi bilmeyen yöneticiler işin başında durmakta ve bu durum diğer çalışanların önünü kapatmaktadır. Diğer taraftan işletme içinde eski ve yeni çalışan arasında kuşak çatışmasının çıkması fikir çatışmasına neden olabilmektedir. Sürekli personelin işten çıkması veya çıkartılması motivasyonu düşürebileceği için işletme içinde önemli bir sorundur. İnsan kaynakları departmanı olmadığı için yönetim ve personel arasında doğrudan bir ilişki vardır. Resmiyete dayalı bir yönetim tarzının olmaması ilişkilerin bireyselleşmesine neden olmaktadır. Ayrıca personele ödenen ücret büyük işletmelere oranla daha düşüktür (Tandoğan , 2012).

2.4.11. Halkla İlişkiler Sorunu

Halkla ilişkiler şirketlerin, özel ve tüzel kuruluşların amaçları doğrultusunda hedef kitlelerle ve halkla sağlam dürüst ilişkiler kurup iletişime geçmeleri, işletmenin planları doğrultusunda karşılıklı yarar sağlayan olumlu girişimlerde bulunmalarını ifade eder. Bir anlamda şirket stratejisidir. Halkla ilişkiler ile şirketin stratejisi birbiri ile örtüşmek zorundadır. Halkla ilişkiler sadece reklam ve pazarlama işlemleri değildir. Şirkete ait her türlü yazılı ve sözlü haberleri kapsar. Her bir çalışanın inanç tutum ve düşüncesi, kültürel yapısı, gelenek ve görenekleri farklı olacağı için çalışanların düşüncesi dikkate alınıp değerlendirilmeli, kültür farklılığına son verilmelidir. KOBİ'lerde yönetimin hedefleri arasında yurt içi ve yurt dışı pazarlarda iletişimi üstlenen, işletmenin kilit noktası olabilecek sağlam yöneticilerle çalışması gerekmektedir (Özkanal, 2017, s.113).

2.4.12. AR-GE Sorunu

Gelişen teknoloji, endüstriyel faaliyetler, rekabet ortamı, tüketici zevk ve beğenilerinin değişmesi KOBİ'leri zor durumda bırakmıştır. Özellikle küçük işletmeler, toplumsal ve örgütsel nedenlerden dolayı AR-GE departmanı kurmayı düşünse bile, bütün bu altyapıyı hazırlayacak mali kuvvetleri yoktur. Ülkemizde KOBİ'ler yenilikler ve değişen teknoloji karşısında zaman zaman yetersiz kalmakta gelişen teknolojiye ayak uydurmakta zorlanmaktadır. Yeniliklere açık olmayan bir işletme piyasa koşullarına ayak uyduramadığı için kısa sürede yok olmaktadır. AR-GE faaliyetleri yapmak işletmenin ürettiği ürünlerin tercih edilmesini sağlar. Değişen piyasa koşullarında daha fazla tercih edilen bir ürün haline gelir. Böylelikle pazarda büyük paya sahip olunabilir (Experto, 2010).

2.4.13. Karar Alma ve Yetki Devri Sorunu

Ülkemizdeki KOBİ'lerin en önemli sorunlarından biri alınan kararların yeterli bilgiye dayandırılmamasıdır. Başarısızlık nedenlerinden biri de bilgi eksikliğinden kaynaklanmaktadır. Bu sorun işletme sahipleri tarafından yeteri kadar ciddiye alınmamaktadır. Pek çok işletme sahibi bilgi toplama, bilgiyi değerlendirme gibi konularda harcanan paraları masraf olarak görmektedir. Hâlbuki bilgi, işletmenin ayakta durabilmesi için gereken üretim faktörlerinden biridir. Fizibilite çalışmasının yapılmaması ve bilgiye dayandırılmaması KOBİ'lerin en büyük sorunlarından biridir. Tahmine dayalı karar almaları, ani düşünceyle hareket etmeleri KOBİ'leri olumsuz yönde etkilemektedir. Yanlış kararlar aldıktan sonra faaliyete geçmeleri KOBİ'leri geri çekilmek zorunda bırakabilir. Tüm bunlar işletmedeki yöneticilerin bilgi eksikliğinden kaynaklanmaktadır.

Yetki devri işlemleri yapılırken, yönetici, işletme esnekliğini kaybetmeden dengeli bir şekilde yetki ve sorumluluklarını yerine getirmelidir. Çalışanların da bu konuda hassas davranması gerekmektedir. Yöneticiler genellikle yetki devri konusunda isteksiz davranırlar. Genellikle yöneticiler işletmeyi bir bütün olarak kendilerinin olarak görüp bir başkasına sorumluluk yüklemek istemezler. Bütün işleri kendilerinin doğru yapacağına inanırlar. İşleri işletme sahibinin kendisinin yapmaya çalışması yönetici,

alışan arasında rol atışması sorununu ortaya çıkaracaktır (Emecan & iek, 2016, s.149).

2.4.14. İdari, Teknik, Danışmanlık ve Rehberlik Hizmetlerinin Eksikliği Sorunu

Türkiye’de KOBİ’lere verilen eğitim ve teknik destek yetersiz kalmaktadır. Üniversiteler ve işletmeler arasındaki bağlantının sıkı kurulması KOBİ’lerin bu sorununu ortadan kaldıracaktır. Önemli sorunlardan biri KOBİ yöneticilerinin nasıl bir eğitime ihtiyaç duyduklarını, hangi dalda yetersiz kaldıklarını ve bu eksikliklerini nereden nasıl karşılayacaklarını bilmemelerinden kaynaklanmaktadır. Alanında eğitilmiş elemanlar ve yeterli sayıda makinelerle donatılmış bakım atölyeleri bulma konusunda da sıkıntı yaşamaktadırlar. Diğer taraftan ülkemizde hammadde fiyatları çok yüksektir. Mali imkânların kısıtlı olması, kredi kaynaklarının az olması, KOBİ’lerin mamul ihtiyacını azar azar tedarik etmelerine yöneltmiştir. Ayrıca ithal ürünlerin bozulan parçaları pahalı olasından dolayı tamir bakım hizmetleri pahalıya mal olmaktadır (Burşuk, 2005, s.6).

2.4.15. İhracat Sorunu

KOBİ’lerin ihracatta karşılaştıkları sorunlar üç ana maddeden oluşur:

1. KOBİ’lerin işletme fonksiyonlarından kaynaklanan sorunları
2. KOBİ’lerin ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları
3. KOBİ’lerin uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları

Bu konu aşağıda detaylı olarak incelenecektir.

2.5. KOBİ'LERİN İHRACATTA KARŞILAŞTIKLARI SORUNLAR

Küreselleşme aşaması KOBİ'lere fırsat sunduğu kadar çeşitli problemleri de beraberinde getirmiştir. Özellikle rekabet sağlama, istihdamı artırma, girişimcileri geliştirme gibi unsurlar KOBİ'ler için ihracat yapmayı zorunlu hale getirmiştir. Bilim ve teknolojinin hızlı ilerlediği günümüzde gelişme gösteren işletmeler rekabet sağlamazsa küreselleşme karşısında çaresiz duruma düşeceklerdir (Işık & Delice, 2007, s.78-79). Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için ihracat, varlıklarını devam ettirmeleri açısından çok önemlidir. İhracatın artmasıyla birlikte kişi başına düşen milli gelir artar, ülkenin içinde bulunduğu dar boğaz durumu ortadan kalkar, ülkenin ekonomik canlanmasına sebep olur. Tüm bu olumlu gelişmelere rağmen birçok işletme ihracat yaparken pek çok sıkıntılarla karşılaşabilmektedir (Başar, 2004, s.33).

Türk ekonomisinde son yıllarda yaşanan gelişme ve değişimler, firmaların uluslararası pazarlara açılma olasılığını arttırmıştır. Bu pazarlarda yaşanabilecek risk ve belirsizlikler ya da çeşitli fırsatlar, işletmeleri bazen olumlu, bazen de olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Dış pazarlara açılmak isteyen işletmeler için bazı belirgin sorunlar vardır. İşletmelerin dış pazarlarda başarılı olabilmeleri ve rekabet edebilmeleri için bu sorunları analiz ederek aşmanın yollarını aramaları gerekmektedir (Savcı, 2009, s.54).

2.5.1. KOBİ'lerin İşletme Fonksiyonlarından Kaynaklanan Sorunları

KOBİ'lerin pazar araştırması yapmadan kendi tecrübelerine dayanarak kişisel gözlem yapmaları, pazarda başarılı olmalarını engeller. Başarıyı yakalayabilmeleri için maliyeti ucuz ve kaliteli ürün üretmeleri, modern pazar ve pazarlama tekniklerini iyi kullanmaları, yeterli miktarda sermaye, etkili bir yönetim organizasyonu ile nitelikli personele sahip olmaları gerekmektedir (Müftüoğlu, 1989, s.297). Ayrıca KOBİ'ler kendi markalarını oluşturmadıkları için kaliteli ürün üretememekte bu da pazarlamada sorun yaşamalarına neden olmaktadır (Kendirli & Bilginer, 2001, s.272). İhracat aşamasında en büyük sıkıntıyı pazar deneyimi olmayıp, nitelikli personele sahip olmayan KOBİ'ler yaşamaktadır. Yetişmiş eleman ve teknik bilgi yetersizliği KOBİ'lerin ihracatta karşılaştığı temel problemler arasında yer almaktadır (Işık & Delice, 2007, s.79). Kalitede düşüklük, fiyatlandırmada yapılan yanlışlıklar, pazarı ve

rakipleri tanıyamama, ihracat uzmanlarının istihdam edilmesindeki zorluklar, eğitimsiz ve tecrübesiz ihracat personeli, kendi aralarında iletişim eksikliği, üst yönetimin ihracata yönelik istek, davranış ve kararlılığındaki istikrarsızlıklar gibi sorunlarda ihracat yapmayı engelleyen ya da ihracat aşamasında zorluklar yaşanmasına neden olan işletme kaynaklı sorunlardır (DPT, 2006). İhracatta karşılaşılan sorunlar ülkenin içinde bulunduğu durumdan kaynaklanabileceği gibi, işletmenin fonksiyonlarından da kaynaklanabilir (Savcı, 2009, s.70).

İşletme düzeyinde KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunlar şunlardır (Canitez, 2004):

- ✓ İhracat faaliyetlerine yönetimin yeteri kadar zaman ayıramaması
- ✓ İhracat pazarlama planının olmaması veya yapılmaması
- ✓ İhracat departmanının olmayışı ya da yetersizliği
- ✓ Üst yönetimin ihracata yönelik istek, davranış ve kararlılığındaki istikrarsızlıklar
- ✓ Uluslararası pazarlara yönelik satış çabalarındaki yetersizlikler
- ✓ Paketleme sorunları
- ✓ Ürünün kendisinden kaynaklanan sorunlar
- ✓ Fiyatlandırmada yaşanan zorluklar
- ✓ İhracat pazarlarına yönelik pazar araştırmasının yokluğu ya da yetersizliği
- ✓ İthalatçının istediği ürün ve kalite standartlarının karşılanmasındaki zorluklar
- ✓ İhracatı finanse edecek kadar çalışma sermayesinin olmaması
- ✓ İhracatın finansmanında kullanılacak fonların yüksek maliyetli olması
- ✓ Üretim kapasitesindeki yetersizlikler
- ✓ Eğitimsiz ve tecrübesiz ihracat personeli
- ✓ İhracat uzmanlarının istihdam edilmesindeki zorluklar

2.5.2. KOBİ'lerin Ulusal Dış Çevre Faktörlerinden Kaynaklanan İhracat Sorunları

Günümüzde gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere baktığımız zaman hemen hemen hepsi ihracatı geliştirmenin, vergi indirimi ve muafiyeti ihraç malları teşvik ve pazarlaması gibi uygulamalara öncelik hakkı vermektedir. Türkiye'de ihraç yapan KOBİ'lere AR-GE yardımları, yurt içinde ve yurt dışında fuar ve sergilere katılmalarının sağlanması, istihdam artırma desteği, marka tanıtımı patent ve tescil harcamalarının desteklenmesi gibi yardımlar devlet tarafından yapılırsa da yeterli düzeye ulaşmamıştır (Çelik D., 2008, s.35). Yani ulusal pazarlarda talep olduğunda ihraç pazarlarının ihmal edilmektedir. Devlet uluslararası pazarlara yönelik konumlandırma ve tutundurma eylemlerinde yetersizdir ve ihracata dönük devlet yardımları etkin ve verimli değildir.

Günümüzdeki en önemli sorunlardan biri ihracattaki performansın sürekliliğinin olmamasıdır. Bu sorunun arz talep bağlantısıyla, bölgesel faktörlerle doğrudan ilişkisi vardır. KOBİ'lerin ihracat yapacağı zaman hangi malların ihracının mümkün, hangi malların yurtiçi kaynak maliyeti ve net döviz kazancı bakımından daha etkili olduğu ayrımının bilinmesi gerekir. Ülkemizde uygulanan ihracatı teşvik politikalarında bu ayrıma yeterince önem verilmemiştir. Ekonomik etkinliği sağlamak için mevcut ve potansiyel üstünlük gösteren sektörler teşvik edilmelidir (TÜSİAD, 1986, s.65-66).

KOBİ'lerin başarılı olması isteniyorsa bölgesel ve yerel dinamiklerin harekete geçirilmesi, her bölgede faaliyet gösteren KOBİ'lerin rekabetini ön plana çıkaracak olan malların desteklenmesi gerekir. Eğer KOBİ'ler gelen talebe uygun kalite ve maliyette üretim yapıp bu ürünleri ihraç yapabiliyorsa meydana gelen katma değer ile hem bölgesel hem de ulusal kalkınmaya katkıda bulunabilirler. Fakat siyasi ve bürokratik engeller, teşviklerin yetersizliği, kredi bulmakta güçlük, devletin uluslararası pazarlara yönelik konumlandırma ve tutundurma eylemlerindeki yetersizlik, dış pazar hakkındaki bilgi eksikliği gibi etmenler KOBİ'lerin ihracata yönelik planlı bir stratejiye sahip olamayıp hareket etmelerini engellemiştir (Akgemci, 2001, s.9).

İhracat yapan KOBİ'lerde ulusal dış çevre faktör kaynaklı sorunlar firmalara özgü olan ve organizasyonlarından ya da firmaların ihracat pazarlamasına yönelik olan tutumlarından doğan sorunlardır (Savcı, 2009, s.53). KOBİ'lerin ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarını aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Canitez, 2004):

- ✓ Ulusal pazarlarda talep olduğunda ihraç pazarlarının ihmal edilmesi
- ✓ Yoğun bir şekilde ulusal pazarlara odaklanmak
- ✓ Yüksek enflasyon
- ✓ Ulusal ekonomi ve pazarlardaki belirsizlik
- ✓ İhracatla ilgili kamu kuruluşlarının ağır ve yavaş bürokratik uygulamaları
- ✓ Vergi teşviklerinin ve kamu finansal desteklerin yetersizliği
- ✓ Devletin uluslararası pazarlara yönelik konumlandırma ve tutundurma eylemlerindeki yetersizliği
- ✓ İhracata dönük etkin ve verimli olmayan devlet yardımları
- ✓ Taşıma alt yapısı ve liman hizmetleri
- ✓ İletişim olanakları
- ✓ Bankacılık hizmetleri
- ✓ Rüşvet ve kayırma

2.5.3. KOBİ'lerin Uluslararası Dış Çevre Faktörlerinden Kaynaklanan İhracat Sorunları

KOBİ'lerin uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan sorunları, bir firmanın uluslararası pazarlara girmesi ya da var olan pazarlarını genişletmesini engelleyen her türlü yönetimsel, işlevsel, yapısal kısıtlamaları içerir (Bilkey & Tesar, 1977).

1990'lı yıllardan sonra KOBİ'lerden daha fazla yarar sağlamak amacıyla Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ) kurulmuştur. Bu şirketler KOBİ'lerin ihracat yapma gücünü artırmak için oluşturulan organizasyon şirketleridir. Yine bu şirketler KOBİ'lerin bir çatı altında toplanmasını sağlayıp ihracatta bilgi sahibi olmalarını

sağlayarak faaliyetlerini etkili hale getirmeyi amaçlamıştır. KOBİ'lerin uluslararası dış çevre faktör kaynaklı temel sorunları olan pazar bulmada sıkıntı, sergi ve fuarlara katılma, reklam ve tanıtım faaliyetlerini düzenleme ucuz ve kaliteli hammadde temini, teşviklerden yararlanmalarını sağlama, teknolojiden faydalanma gibi görevlerde yardımcı olmaktadır (Gövdere, 1999, s.12).

KOBİ'lerin uluslararası dış çevre faktör kaynaklı üretim ve pazarlama arasındaki koordinasyon eksikliği ayrı bir sorun olup ihraç malların üretiminde düzensizlik meydana getirmektedir. Ayrıca üretici firma ile ihracatçı arasında köprü vazifesi yapan komisyoncular satış fiyatları üzerinden ciddi miktarda pay alıp, hem üreticiye hem de ihracatçıya zarar vermektedir. Orta Doğu'da petrol fiyatlarının düştüğü zamanlarda ihracatçıların pazarlarını kaybetmemeleri için hükümetin modern ihracat teşvik politikaları alması gerekir. Hükümetin bu konuda daha sıkı kalite kontrolü yapıp ihracatçıları pazarlama konusunda teşvik etmesi ve geliştirmesi ihracatçıların bu yöndeki sorunlarını azaltacaktır (TÜSİAD, 1986, s.70).

KOBİ'lerin ihracatında en büyük desteği veren Türk Eximbank'tır. Eximbank'ın kaynak sorunu vardır. Bu sorunun çözülmesi KOBİ'lerin ihracatta yeterli desteği almalarında büyük kolaylık sağlayacaktır. KOBİ'lerin hem rekabet etmelerini güçlendirecek hem de vizyonlarının gelişmesine katkıda bulunacaktır. KOBİ'lerin ihracatının gelişmemesinin bir sebebi de alınan strateji ve kararların yanlış olmasıdır. Dış pazarların sürekli değişme göstermesi girişimciler açısından çeşitli sorunların ortaya çıkmasına sebep olmuştur. KOBİ'lerin dış pazarlara başarılı olması rekabet edebilmeleri için bu sorunların analiz edilerek araştırılması gerekir. İhraç yapacak olan KOBİ'lerin çeşitli standartlara uygun olması ve bu standartlar karşılığında yeterli belgeye sahip olması gerekir. Zorunlu olarak konulan CE işaretine, ürünün kalite güvencesini gösteren ISO 9000 standardına, doğal çevreye zarar vermediğini gösteren ISO 4000 Çevre Yönetimi Sistemi belgesinin bulunması KOBİ'lerin dış pazarlarda faaliyet göstermesini sağlayacaktır. Türkiye'de üretilen ürünlerin gelişim göstermesi açısından bu zorunluluktur. Tüm bu zorunluluklar firmaların hem dış pazarlarda yayılmalarını sağlayacak hem de ihracat işlerini kolaylaştıracaktır (Aktan, 2013).

KOBİ'lerin Uluslararası Dış Çevre Faktörlerinden karşılaştıkları bir diğer sorun ise ihracat kontrolleridir. İhracat kontrolü ülkenin iç güvenliğini sağlamak uluslararası sorumluluğu ve işbirliğini korumak adına mal veya hizmet transferinde uygulanan kontrollerdir. Bu kontroller daha çok;

- ✓ Uluslararası ambargo
- ✓ Uluslararası anlaşmalar
- ✓ İki veya daha fazla taraftan oluşan ihracat kontrol rejimleridir.

Türkiye'deki KOBİ'lerin Uluslararası Dış Çevre Faktörlerinden karşılaştıkları sorunlardan biri de Türk malı imajının yerleşmiş olmasıdır. Daha önce Türk firmalarının girdiği pazarlarda ucuz ve kalitesiz mal satışı KOBİ'lerin dış pazarlarda başarılı olmasını engellemektedir. Bu imajı değiştirmek güçtür. Çünkü uzun zaman boyunca yerleşmiş bir terimin kısa sürede değişmesi kolay değildir. Bu düşünce yapısı KOBİ'lerin ihracat yaparken karşılaştıkları güçlüklerden biridir (Aktan, 2013).

KOBİ'lerin uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları şunlardır. Bunlar (Canitez, 2004):

- ✓ Değişik karmaşık ve yabancı bulunan yasalar, dokümantasyonlar, işlemler, protokoller, uygulamalar
- ✓ Döviz kurundan kaynaklanan sorunlar
- ✓ Ürün standartları, etiketlemeler ve işaretlemelerden kaynaklanan sorunlar
- ✓ Dağıtım kanallarında yer alan aracılar
- ✓ Uygun dağıtım kanallarının yokluğu
- ✓ Satış sonrası hizmetlerin yetersizliği
- ✓ Problemlili ve yüksek maliyetli taşıma hizmetleri
- ✓ Uluslararası dağıtımıcılar ve aracılar hakkında bilgi edinmedeki zorluklar
- ✓ Ödemelerden kaynaklanan sorunlar
- ✓ Bankacılık hizmetlerinden kaynaklanan sorunlar
- ✓ Sigortacılık hizmetlerinden kaynaklanan sorunlar
- ✓ Depolama sorunları
- ✓ İhraç pazarlarındaki politik istikrar sorunu
- ✓ Ülkeler arasındaki diplomatik sorunlar

- ✓ Yabancı ülkelerin korumacılık eğilimleri
- ✓ İhraç pazarlarında oluşan fiyatlar
- ✓ Yabancı pazarlardaki rekabet
- ✓ Uluslararası pazarlardaki talep dalgalanmaları
- ✓ İhracat pazarlarının analiz edilmesinde toplanan bilgilerin sınırlı olması ve bilgi toplamadaki sorunlar
- ✓ Yabancı pazarlardaki reklam ve tutundurma ile ilgili faaliyetlerin zorluğu
- ✓ Yabancı müşterilerin farklı alışkanlıkları ve davranışları
- ✓ Tüketici özelliklerini öğrenmede ve izlemedeki eksiklikler
- ✓ Dil ile kültür farklılığı ve iletişim zorlukları

2.6. KOBİLERLE İLGİLİ YAPILMIŞ ÇALIŞMALAR

Dünyadaki işletmelerin neredeyse %95'i KOBİ'ler tarafından oluşmaktadır. Ayrıca bunlar özel istihdamın %60'ını oluşturmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde KOBİ'ler statik ve dinamik rol oynar. KOBİ'lerin uluslararası ticareti teşvik etmek, ihracat girişiminde bulunarak ihracatı arttırmak ve girişimcilik ruhunu desteklemek için sosyal ve ekonomik katkıları büyüktür. Finansal büyüme ve gelişme şüphesiz KOBİ'ler sayesinde olmaktadır (Kumar & Rao, 2016).

Ülkemizde de KOBİ'lerin sosyal ve ekonomik olarak önemli bir yeri vardır. KOBİ'ler daha çok düşük yatırımla istihdam sağlamak ve müşteri taleplerini zamanında karşılamak için üretim esnekliğine sahiptirler. Üretim kaynaklarını en verimli ve en etkili bir şekilde kullanarak yaşam standardının yükselmesine katkıda bulunurlar. Üretimde devamlılık sağladıkları için ekonomik kriz ve dalgalanmalardan daha az etkilenirler. Ayrıca bölgeler arasındaki gelişmişlik düzeyini en alt seviyeye indirirler (Tekin, 2012, s.5). KOBİ'lerle ilgili yapılmış çok fazla çalışma vardır. Bu çalışmada KOBİ'ler ve ihracat sorunları üzerinde yapılmış çalışmalar incelenerek, yapılmış bazı çalışmalara aşağıda değinilmiştir.

KOBİ'ler önemli konumda olmalarına rağmen özellikle finansal kaynaklara erişim noktasında zorluk çekmektedirler. Devlet teşviklerinden yararlanamamaları, bankaların

vermiş olduğu kredileri temin etmede güçlük çekmeleri ve sermaye piyasasından fon sağlayamamaları KOBİ'lerin karşılaştıkları önemli sorunlar arasında yer almaktadır. Son yıllarda KOBİ'ler uluslararası olma özelliği sayesinde birçok akademisyenin ilgisini çekmektedir (El-Said, Al-Said, & Zaki, 2015, s.4184-4185).

Abor ve Quartey (2010) çalışmalarında, Gana ve Güney Afrika'da bulunan KOBİ'lerin çeşitli tanımları incelenerek ekonomik kalkınmaya olan katkıları ve KOBİ gelişimine getirilen sınırlılıklar ele alınmıştır. Kobilerin ekonomik kalkınmaya olan katkıları ve gelişmekte olan ülkelerdeki KOBİ'lerin gelişimine getirilen kısıtlamalar incelenmiştir. Kobilerin önemi üzerinde durulmuş ve karşılaştıkları sorunlar ele alınmıştır. Bu sorunlar; uygun teknolojiye erişim eksikliği, uluslararası pazarlara sınırlı erişim, yönetim beceri ve eğitim eksikliği, sektörün gelişmesini engelleyen yasalar, zayıf kurumsal kapasite, yönetmelikler ve kuralların varlığı ve en önemlisi finansal sorunlar olarak sıralanabilir. Yapılan çalışmanın sonucuna göre; KOBİ'lerin verimliliğini artırmak için basit, ucuz, uyarlanabilir teknolojinin kullanılması teşvik edilmelidir. Bu ülkelerde yasal prosedürler en aza indirgenmeli, ulusal bir mevzuat oluşturularak kayıt dışı işletmelerin önüne geçilmelidir (Abor & Quartey, 2010).

El-Said, Al-Said ve Zaki (2015) , Mısır'da Merkez Bankası tarafından yapılan KOBİ sayımını kullanarak ihracat yapan KOBİ'lerin bankalarla olan ilişkisini ve finansın ihracat performansı üzerine erişiminin etkisini incelemişlerdir. Buna göre, KOBİ'ler için sınırlı kaynaklara erişim önemli bir sorundur. Ayrıca finansal hizmetler kısıtlıdır. Bu kısıtlılık ihracat olasılığını azaltmaktadır. Bunun dışında siyasal pay ve pazara hizmet etme olasılığı bir diğer ihracat sorununu teşkil etmektedir. Birden fazla pazara ihraç etme yani pazarın çeşitlenmesi ve ihracat yapma kabiliyeti, daha geniş ve verimli finansal hizmetler sunma, ihracatın çeşitliliğini ve ihracatçıların sayısını arttırmıştır. Hükümet tarafından finanse edilen, sübvansiyonlar ve uzmanlaşmalar sağlayabilen kamu ve ortaklık girişimleri KOBİ'lerin bankalardan finansal yardım almasını arttıracaktır (El-Said, Al-Said, & Zaki, 2015).

Abor vd. (2014), KOBİ'lerin banka finansmanına erişimini ve bunların ihracat faaliyetlerini nasıl etkilediğini incelemişlerdir. Araştırmanın bulguları, KOBİ'lerin banka finansmanına erişiminin ihracat yapma olasılığını artırdığını göstermektedir.

Finansman, yüksek ihracat maliyetlerini karşılamak için, uluslararası pazarlama, markalaşma ve yurtdışı pazarlar için gerekli olan yüksek kalite standartlarını karşılamak için kritik öneme sahiptir. Araştırmanın sonuçları, eski firmaların, daha üretken firmaların ve daha büyük firmaların ihracat pazarına girme konusunda önemli bir adım atma olasılığının daha yüksek olduğunu göstermektedir. Bu nedenle politika müdahaleleri, KOBİ'lerin ticari bankalardan fonlara erişimini engelleyen darboğazları azaltmaya yönelik olmalıdır (Abor, Agbloyor, & Kuipo, 2014).

Abor ve Biekpe'nin (2007) Gana'da yaptıkları bir başka çalışmada, KOBİ'ler arasında banka finansmanı ve borcunun belirleyicileri araştırılmıştır. Ampirik sonuçlar, banka finansmanının Gana'daki KOBİ'lerin toplam borç finansmanının dörtte birinden daha azını oluşturduğunu ortaya koymuştur. Sonuçlar aynı zamanda firmanın yaşının ve büyüklüğünün banka borcu oranı ile önemli derecede pozitif ilişkilere sahip olduğunu ve firma karlılığının banka-borç oranı ile önemli ölçüde negatif bir ilişkiye sahip olduğunu göstermiştir. Sonuçlar, eski ve büyük KOBİ'lerin banka kredilerine daha fazla bağımlı olduğunu açıkça göstermektedir (Abor & Biekpe, 2007).

Quartey (2003) 'küçük ve orta ölçekli işletmeleri finanse etmek' isimli çalışmasında, Gana'da finans ve işletme büyümesi arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Bu çalışmada KOBİ'lerin iş hayatındaki geçmişi, iş yaşamını etkileyen faktörler, temel finansman konusu ve sorunları ele alınmıştır. Quartey'e göre, KOBİ'ler mali açıdan kısıtlıdır. İhracat yapan firmalar kredi talebine daha fazla başvurmaktadır. Orta ölçekli firmaların küçük ölçekli firmalardan daha hızlı büyüdüğü görülmektedir. Yani ihracat yapan firmaların daha hızlı büyüme gösterdiği saptanmıştır. Ayrıca küçük işletmelerin kredi garantisini sağlamaları için hükümetin uygulayacağı politik desteklere ihtiyaç duyarlar. İhracatın gelişme göstermesinde politik kararların etkisi büyüktür. KOBİ ürünlerinin dünya standartlarının talebini karşılamak için üretilmesi ihracatta gelişimi arttırmıştır. Verimliliği arttırmak için onları eğitmek gerekmektedir. Eğitim düzeyinin yüksek olmasının büyüme üzerinde olumlu katkısı vardır. Bu nedenle girişimcilerin eğitime büyük önem vermeleri gerekmektedir (Quartey, 2003).

Riding, Madill ve Haines (2007) Kanada'da yaptıkları çalışmada, KOBİ'lerin kredi garantilerinin arttırılması konusunu incelemişlerdir. Buna göre, kredi garanti

fonları birçok ülkede hükümet politikasının önemli unsurudur. Kanada hükümeti KOBİ'lerin ihracatını arttırmak için kredi politikaları uygulayarak bir takım düzenlemeler yapmaktadır. Bu çalışmanın asıl amacı, finansman ve kredi teminatlarının ne ölçüde yarar sağladığı ve yapılan düzenlemelerin ülkede ne ölçüde kullanıldığını tespit etmektir (Riding, Madill, & Haines Jr, 2007).

Moritz, Block ve Heinz (2016), 28 Avrupa ülkesinde yaptıkları çalışmada, KOBİ'lerin finansman araçlarının sayısı, bunların kombinasyonu, ürün, sanayi ve ülkeye özgü özellikleri, finansman sorunlarındaki değişiklikler özellikli olarak incelenmiştir. Yapılan araştırma sonuçlarına göre, KOBİ'lerin finansman yapısı incelendiğinde homojen bir yapıda olmadıkları, farklı finansman kalıplarının olduğu ortaya çıkmıştır. Finansman durumu KOBİ'lerin yapısını etkileyen en önemli unsurdur. KOBİ'lerin finansman durumunu anlamak için arz talep yapısını ve sosyal davranışlarını incelemek gerekir. Firmanın büyüklüğü, yaşı, ömrü, ürettikleri ürünler, firmanın yenilikçilik anlayışı, finansal yapısını etkileyen diğer unsurlardır. Siyasi açıdan incelendiğinde KOBİ'lere finansal destek sağlamak büyük önem taşımaktadır. Hükümetin uyguladığı destek programları KOBİ'lerin finansmana erişimi noktasında büyük önem arz etmektedir. KOBİ'lerin aktif hareket edememelerinin nedeni, mali kısıtlamalarının olmasından kaynaklanmaktadır (Moritz, Block, & Heinz, 2016).

Kumar ve Rao (2015) Hindistan'da yaptıkları çalışmada, KOBİ'lerin finansman modelinin, firma özelliklerinin ve farklılıklarının incelenmesinin yanı sıra, firma boyutu, yaş, mülkiyet, sektör ve ülke bazında incelenerek kısa vadeli borçları, banka kredileri detaylı olarak araştırılmıştır. Çalışmada KOBİ'lerin yeni finansman arayışlarına yönelme nedenleri üzerinde durulmuş, mali durumlarının iyileştirilmesi ve finansman sorunlarını azaltmak için tavsiyelerde bulunulmuştur. Genel olarak KOBİ'lerin kısa vadeli bağımlılığının daha fazla olduğu gözlemlenmiştir. Küçük ölçekli işletmelerin büyümesini engelleyici faktörler olarak, yüksek idari maliyetler, yüksek teminat gereksinimleri, deneyim eksikliği ve finansman sorunları olduğu gözlemlenmiştir (Kumar & Rao, 2016).

Michaelas vd.' nin (1999) yaptığı çalışma, güncel finansal tablo verilerini kullanarak Birleşik Krallıktaki KOBİ'lerin sermaye yapısını incelemektedir. Büyüklük,

yaş, kârlılık, gelecekteki büyüme fırsatları, işletme riski, varlık yapısı gibi faktörlerin KOBİ'lerde hem kısa hem de uzun vadeli borç seviyesine etkisi olduğu gözlemlenmektedir. Ayrıca, küçük firmaların sermaye yapısının zamana ve sanayiye bağımlı olduğunu gösteren kanıtlar bulunmuştur. Genel olarak, KOBİ'lerde kısa vadeli borç oranlarının ekonomik durgunluk dönemlerinde arttığı görülmektedir ve piyasadaki ekonomik koşullar iyileştikçe azalmaktadır. Öte yandan, uzun vadeli borç oranları, ekonomik büyümedeki değişimlerle pozitif yönde bir ilişki göstermektedir (Michaelas, Chittenden, & Poutziouris, 1999).

Dalitso ve Peter (2000), gelişmekte olan ülkelerde KOBİ'lerin dinamik rolü üzerinde durmuşlardır. Bu işletmeler, bu ülkelerin hızlı sanayileşme ve diğer kalkınma hedeflerinin gerçekleştirilebileceği araçlar olarak tanımlanmıştır. Bu çalışma Gana ve Malawi'deki KOBİ'lerin başarılarını ve devletin, iç ve dış destek kurumlarının KOBİ tanıtımında oynadığı rolleri araştırmaktadır. Bulgular, politika yapıcılara, kalkınma ajanslarına ve iş organizasyonlarına KOBİ'leri iyileştirmek için uygun stratejiyi belirlemeye yardımcı olacaktır (Dalitso & Peter, 2000).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN İHRACAT SORUNLARI: KONYA İMALAT SEKTÖRÜNDE BİR ARAŞTIRMA

Araştırmanın bu bölümünde, araştırmanın metodolojisi incelenerek, araştırmanın konusu, amacı, önemi, evreni, örneklem seçimi, araştırmada kullanılan veri toplama yöntemi, varsayımları ve sınırlılıkları belirtilecek, araştırmanın hipotezleri ve son olarak araştırmanın değişkenleri ortaya konulacaktır.

3.1. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

Araştırmanın uygulama aşamasında veri toplama yöntemi olarak nicel yöntemlerden anket formu kullanılmıştır. Anket formları, Konya ili merkezi sınırları içinde imalat sektöründe tesadüfi olarak seçilen ihracat yapan KOBİ'ler üzerinde uygulanmıştır. Anket formları yüz yüze görüşülerek ve e-mail yoluyla katılımcılara ulaştırılmıştır.

3.2. ARAŞTIRMANIN KONUSU

KOBİ'ler çağımızın gereği olan esnek üretim sistemlerinde vazgeçilmez temel ekonomik birimler olarak karşımıza çıkmaktadırlar. KOBİ'lerin en önemli ekonomik özelliği, KOBİ'lerin dinamik yapısı ve içinde buldukları ekonomiye canlılık kazandırmalarıdır. Küreselleşen dünyamızda rekabetin sürdürülebilmesi KOBİ'lerin varlığına bağlıdır.

Bu araştırmanın konusu; KOBİ'ler ve KOBİ'lerin uluslararası pazarlara açılmak için ihracata yönelmeleri neticesinde karşılaştıkları sorunlardır. Daha önce başka yer ve zamanlarda yapılan araştırmaların Konya ilinde, imalat sektöründe de geçerli olup olmadığını göstermek hedeflenmiştir.

3.3. ARAŞTIRMANIN AMACI VE ÖNEMİ

Gelişen Dünya şartlarında işletmeler, uluslararası pazarlara girebilmek için üretime yönelmektedirler. Ülkemizde de, KOBİ'lerin ekonomiye çok önemli katkıları olmasına rağmen, gelişen dünya şartlarına uyum sağlaması için uluslararası pazarlara açılması zorunluluk haline gelmiştir. Bununla birlikte KOBİ'lerin ihracata yönelmesi, beraberinde bir takım ihracata yönelik sorunlara yol açmıştır.

Bu araştırma, ülke ekonomisine bu kadar önemli katkıları olan KOBİ'lerin ihracat sorunlarının belirlenmesi açısından önemlidir. Bu anlamda, tezde KOBİ'ler ve ihracat konuları üzerinde durulmuştur. Saha araştırmasının amacı, Konya'da imalat sektöründe faaliyet gösteren imalatçı KOBİ'lerin ihracat sürecinde karşılaştıkları sorunları tespit etmek ve bu doğrultuda firmaların ihtiyaç ve beklentilerini belirlemek ve buna ilişkin çözüm önerilerinin geliştirilmesidir.

3.4. ARAŞTIRMANIN EVRENİ VE ÖRNEKLEM SEÇİMİ

Bu araştırma Konya il merkezi sınırları içerisinde imalat sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerde yetkili kişiler tarafından gerçekleştirilmiştir. Araştırmaya bu işletmelerde bulunan 300 katılımcı dâhil edilmiştir.

Konya il merkezi sınırları içerisinde ve imalat sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'ler bu araştırmanın evrenini; bu işletmelerde bulunan 300 yetkili, bu araştırmanın örneklemini oluşturmaktadır.

3.5. ARAŞTIRMANIN VERİ TOPLAMA YÖNTEMİ

Bu araştırma, hazırlanan anket sorularına verilen cevaplardan elde edilen sonuçlar neticesinde gerçekleştirilmiştir. Anket formları, tesadüfi olarak, Konya il merkezi sınırları içerisinde faaliyet gösteren ihracat yapan işletmelere uygulanmıştır. Oldukça yaygın olarak kullanılan bu yöntemde anket formunu eksiksiz ve hatasız dolduranlar örnekleme dâhil edilmiştir. Eksik ve hatalı doldurulanlar geçersiz sayılmıştır. Anket formu genel olarak dört bölümden oluşmaktadır.

Araştırmada, katılımcıların demografik özelliklerini belirlemeye yönelik veriler için araştırmacı tarafından “Kişisel Bilgi Formu” oluşturulmuş, ikinci bölümde işletme bilgilerini ölçmeye yönelik 3 soru sorulmuştur. Anket formunun üçüncü bölümünde yer alan 4. soru, uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarını analiz etmek için sorulmuştur. Dördüncü bölümde yer alan 5. soru, ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarını analiz etmek için sorulmuştur. Son bölümde ise; işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunlarını analiz etmek için sorular sorulmuştur. Söz konusu sorunların ağırlığını saptamak için Likert Ölçeği kullanılmıştır.

Araştırmada, Katsikeas ve Morgan'ın (1994) (Katsikeas & Morgan, 1994) kullandığı ve Canitez (2004) tarafından Türk KOBİ'lerine uygulanan anket formu, bu çalışmaya uyarlanmıştır (Canitez, 2004).

Hipotezlerin test edilmesinde SPSS IBM (Statistical Packet for Social Science) paket programından yararlanılarak faktör analizi, güvenilirlik ve geçerlilik testi, tanımlayıcı istatistikler, tek değişkenli t-testi, anova testleri, korelasyon ve regresyon analizlerine tabi tutulmuştur.

3.6. ARAŞTIRMANIN VARSAYIMLARI VE SINIRLILIKLARI

Bu araştırmada, yetkili kişilerin veri toplama aracımız olan ankete verdikleri yanıtların doğru ve gerçekçi olduğu, verilerin toplanacağı örneklemin evreni temsil ettiği ve veri toplama aracının araştırma amaçlarına uygun veri toplayabildiği varsayılmıştır. Araştırmanın sınırlılıklarını şu şekilde sıralamak mümkündür.

- ✓ Araştırma, İç Anadolu Bölgesi sınırları içerisinde yer alan Konya il merkezi sınırları içerisinde ve imalat sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerde bulunan yetkili kişilerin görüşleri ile sınırlıdır.
- ✓ Örnek kütle ihracat yapan KOBİ imalat sektöründen seçilmiştir. Başka bir sektörde faaliyette bulunan KOBİ'lere bu araştırmada yer verilmemiştir.

- ✓ Araştırmada uluslararası dış evre faktörlerinden, ulusal dış evre faktörlerinden ve bazı işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunlarına yer verilmiş, olası başka sorunlar araştırmaya dâhil edilmemiştir.
- ✓ Ayrıca KOBİ'lerin yaşadıkları ihracat sorunları üzerinde durulmuş bu sorunların sebepleri üzerinde durulmamıştır.
- ✓ Bu araştırma, kısıtlı sürede, maddi olanakların elverdiği ölçüde yapılmıştır.

3.7. ARAşTIRMANIN HİPOTEZLERİ

Bu çalışmada üç temel analiz üzerinde durulmuştur. Bunlar aşağıda sıralanmıştır:

- a) Uluslararası dış evre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarının analizi;
- b) Ulusal dış evre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarının analizi;
- c) İşletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunlarının analizi;

KOBİ'lerin ihracatta karşılaştıkları sorunların analizini yapabilmek için bu üç temel analizden yola çıkılarak geliştirilen hipotezler şunlardır:

H1. Demografik zellikler ile uluslararası dış evre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H1a. Cinsiyet ile uluslararası dış evre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H1b. Yaş ile uluslararası dış evre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H1c. Eğitim durumları ile uluslararası dış evre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H1d. Medeni durum ile uluslararası dış evre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H1e. Kurumda alışma süresi ile uluslararası dış evre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H2. Demografik özellikler ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracatta karşılaşılan sorunlar arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H2a. Cinsiyet ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H2b. Yaş ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H2c. Eğitim durumları ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H2d. Medeni durum ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H2e. Kurumda çalışma süresi ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H3. Demografik özellikler ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları anlamlı bir ilişki vardır.

H3a. Cinsiyet ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H3b. Yaş ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H3c. Eğitim durumları ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H3d. Medeni durum ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H3e. Kurumda çalışma süresi ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H4. Çalışan kişi sayısı ile uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H5. Çalışan kişi sayısı ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H6. Çalışan kişi sayısı ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H7. İhracattan temin edilen yıllık toplam satış hasılatı ile uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H8. İhracattan temin edilen yıllık toplam satış hasılatı ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H9. İhracattan temin edilen yıllık toplam satış hasılatı ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H10. Farklı ülkelere yapılan yıllık ortalama ihracat sayısı ile uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H11. Farklı ülkelere yapılan yıllık ortalama ihracat sayısı ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H12. Farklı ülkelere yapılan yıllık ortalama ihracat sayısı ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H13.Uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H14.Uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H15.Ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H16.Uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarının, ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları üzerinde anlamlı bir ilişkisi vardır.

H17.Uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarının, işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları üzerinde anlamlı bir ilişkisi vardır.

H18.Ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarının, işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları üzerinde anlamlı bir ilişkisi vardır.

3.8. ARAŞTIRMADA KULLANILAN DEĞİŞKENLER

Bu araştırmanın bağımsız değişkenlerini; uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları, ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan dış çevre sorunları ve işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları oluşturmaktadır.

Bağımlı değişkeni ise; işletme bilgilerinden, toplam satış hasılatı içerisinde ihracatın payı, çalışan sayısı ve yıllık ihracat yapılan ülke sayısı oluşturmaktadır.

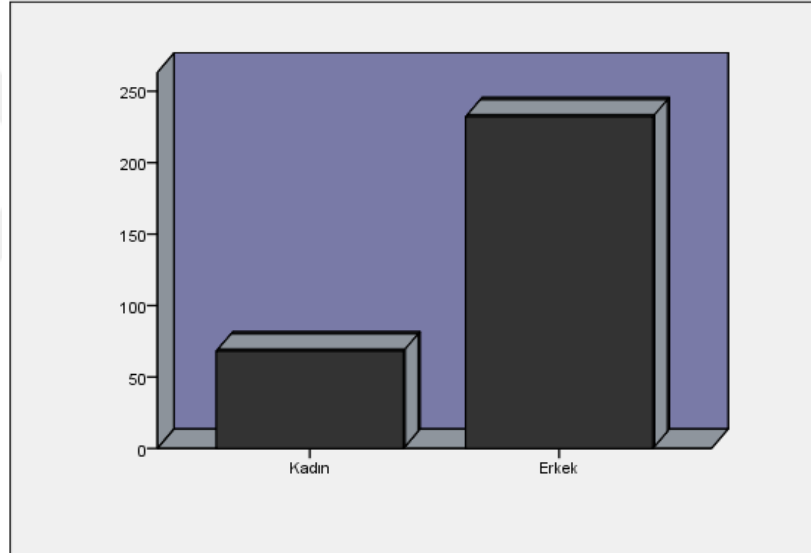
3.9. BULGULAR VE YORUMLAR

3.9.1. Demografik Özelliklere İlişkin Frekans Analizi

3.9.1.1. Cinsiyete Göre Frekans Analizi

Tablo 4: Cinsiyete Göre Frekans Dağılım Tablosu

Cinsiyet	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Kadın	68	22,7	22,7
Erkek	232	77,3	100,0
Total	300	100,0	



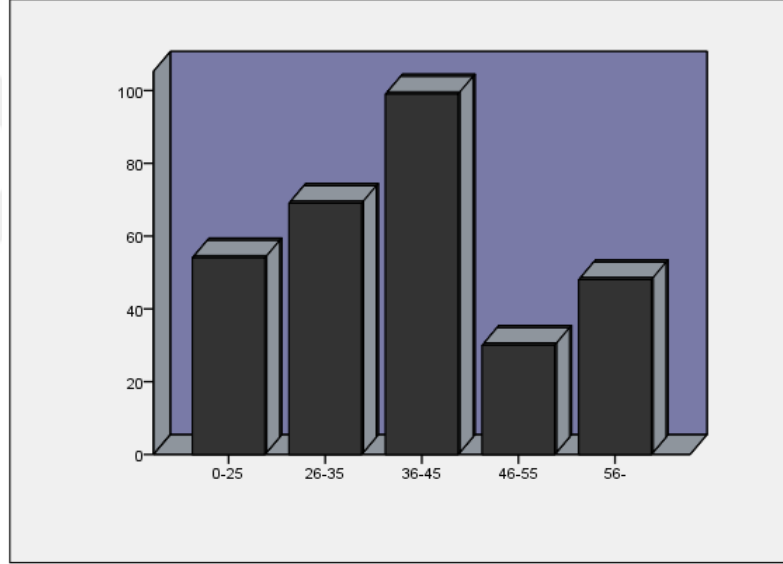
Şekil 1: Cinsiyet Dağılımı

Araştırmaya katılan tüketicilerin cinsiyet durumlarına ilişkin frekans dağılımları tablo4'te verilmiştir. Örneklemin %77,3'ü erkek, %22,7'si ise kadındır. Bu yüzdeler dilimlerin tam sayısı ise erkeklerde 232 kişi iken; kadınlarda bu sayı 68'dir. Toplam araştırmaya katılanlar ise 300 kişiden oluşmaktadır.

3.9.1.2. Yaşa Göre Frekans Analizi

Tablo 5: Yaş Gruplarına Göre Frekans Dağılım Tablosu

Yaş	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
0-25	54	18,0	18,0
26-35	69	23,0	41,0
36-45	99	33,0	74,0
46-55	30	10,0	84,0
56-	48	16,0	100,0
Toplam	300	100,0	



Şekil 2: Yaş Grupları Dağılım

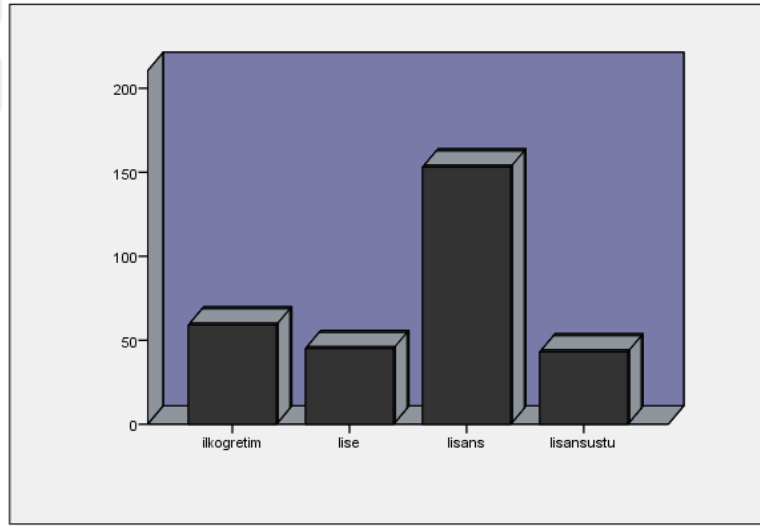
Örnekleme oluşturan kişilerin yaş frekans dağılımı tablo 5'te verilmiştir. Örnekleme katılan kişilerin %18'i 0 ve 25 yaş arasında iken; %23'ü 26 ve 35 yaş arasını oluşturmaktadır. Yaş frekans tablosuna aynı şekilde bakıldığı zaman kişilerin %33'ü 36 ve 45 yaş arasında, %10'u 46 ile 55 yaş arasında ve kişilerin %16'sı ise 56 yaşın üzerinde olduğu görülmektedir. Tablo 5'e yüzdeler değere göre bakıldığında 0 ve 25 yaş arasındaki kişilerin 54 kişi, 26 ve 35 yaş arasındaki kişilerin 69 kişi, 36 ve 45 yaş arasındaki kişilerin 99 kişi, 46 ve 55 yaş arasındaki kişilerin 30 kişi iken 56 yaşın üzerindeki katılan sayısı 48 kişi ile sınırlı kalmıştır. Bu frekans tablosuna göre

araştırmaya katılanların çoğunluğunun orta yaş nüfus olduğu açıkça görülmektedir. Konuya ilişkin yaş dağılımı Şekil 2’de belirtilmiştir.

3.9.1.3. Eğitim Durumuna Göre Frekans Analizi

Tablo 6: Eğitim Durumuna Göre Frekans Dağılım Tablosu

Eğitim Durumu	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
İlköğretim	59	19,7	19,7
Lise	45	15,0	34,7
Lisans	153	51,0	85,7
Lisansüstü	43	14,3	100,0
Toplam	300	100,0	



Şekil 3: Eğitim Durumu Dağılımı

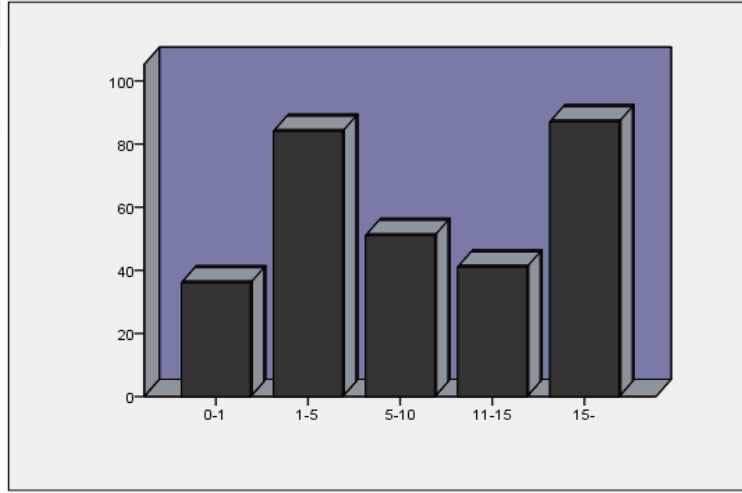
Araştırmaya katılan kişilerin eğitim durumu frekans dağılımı tablo 6’da verilmiştir. Araştırmadaki kişilerin %19,7’si ilköğretim mezunu iken, %15’i lise mezunlarını oluşturmaktadır. Eğitim durumu frekans tablosuna bakıldığında kişilerin %51’i lisans, %14,3’ü lisansüstü mezunu olduğu görülmektedir. Bu yüzdeler göre ilköğretim mezunu kişiler 59, lise mezunu kişiler 45, lisans mezunu kişiler 153, yüksek lisans mezunu kişiler ise 43 ile sınırlı kalmıştır. Eğitim durumu frekans tablosuna göre araştırmaya katılanların yarısından fazlasının lisans mezunu olduğu

görülmektedir. Bu durum araştırmaya katılan kişilerin eğitim düzeyinin yüksek olduğunu göstermektedir.

3.9.1.4. Çalışma Süresine Göre Frekans Analizi

Tablo 7: Çalışma Süresine Göre Frekans Dağılım Tablosu

Çalışma Süresi	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
1 yıl ve daha az	36	12,4	12,0
1 yıl ile 5 yıl arası	84	28,2	40,6
5 yıl ile 10 yıl arası	51	16,7	57,3
11 yıl ile 15 yıl arası	42	14,1	71,4
15 yıldan daha fazla	87	28,6	100,0
Toplam	300	100,0	



Şekil 4: Çalışma Süresi Dağılımı

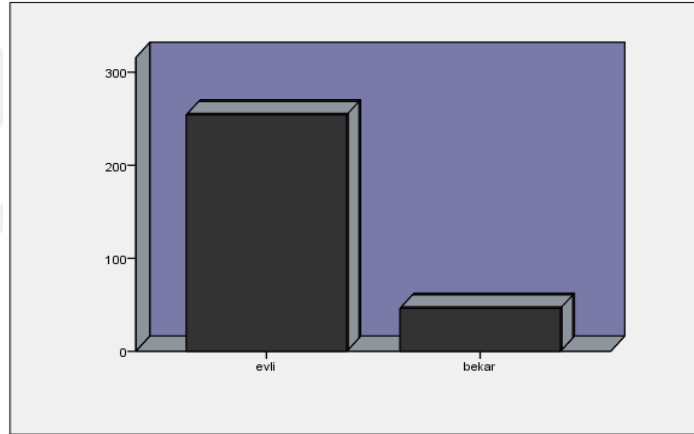
Araştırmaya katılan kişilerin çalışma süresi frekans dağılımı tablo 7’de verilmiştir. Araştırmadaki kişilerin %12,4’ü 1 yıldan daha az süreli çalışanlardan oluşurken, %28,2’si 1 ile 5 yıl arası çalışanları oluşturmaktadır. Çalışma süresi frekans tablomuzda aynı şekilde bakıldığında çalışan kişilerin %16,7’si 5 ile 10 yıl, %14,1’i 11 ile 15 yıl, %28,6’sı 15 yıldan daha fazla süredir çalışanları göstermektedir. Bu yüzdelik değerlere göre 1 yıldan daha az çalışanların sayısı 36, 1 ile 5 yıl arasında çalışanların sayısı 84, 5 ile 10 yıl arasında çalışanların sayısı 51, 11 ile 15 yıl arasında çalışanların sayısı 42 iken

15 yıldan daha fazla süredir çalışanların sayısı 87 kişidir. Bu durumda çalışma süresi frekans tablomuza göre araştırmaya katılanlardan yıl olarak en fazla 15 yıldan daha uzun süreli çalışanlar bulunmaktadır.

3.9.1.5. Medeni Duruma Göre Frekans Analizi

Tablo 8: Medeni Duruma Göre Frekans Dağılım Tablosu

Medeni Durum	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Evli	254	84,7	84,7
Bekâr	46	15,3	100,0
Toplam	300	100,0	



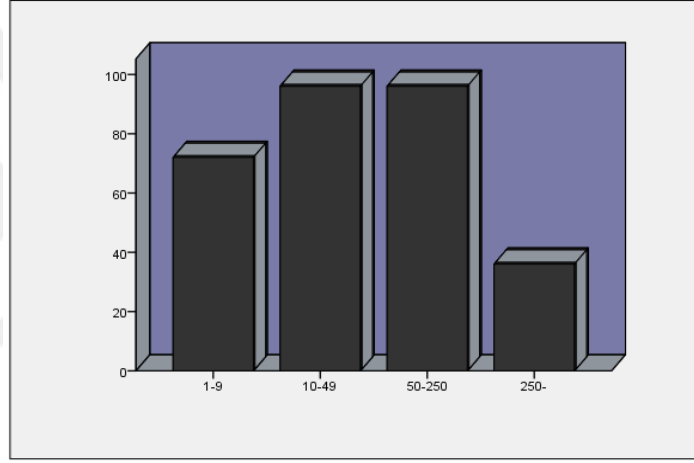
Şekil 5: Medeni Durum Dağılımı

Örnekleme yer alan kişilerin medeni durumlarına ilişkin frekans dağılımları tablo 8’de verilmiştir. Örneklemin %84,7’si evli, %15,3’ü ise bekârlardan oluşmaktadır. Bu yüzdeler karşılığı ise evlilerde 254 kişiye tekabül ederken bekârlarda bu sayı 46 kişiyle sınırlı kalmıştır. Bu durum araştırmaya katılanlar arasında bekâr kişi sayısının evli kişi sayısından daha az olduğunu ve büyük çoğunluğunu evlilerin oluşturduğunu göstermektedir.

3.9.1.6. Çalışan Kişi Sayısına Göre Frekans Analizi

Tablo 9: Çalışan Kişi Sayısına Göre Frekans Dağılım Tablosu

Çalışan Kişi Sayısı	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
1-9	72	24,0	24,0
10-49	96	32,0	56,0
50-250	96	32,0	88,0
250-	36	12,0	100,0
Toplam	300	100,0	



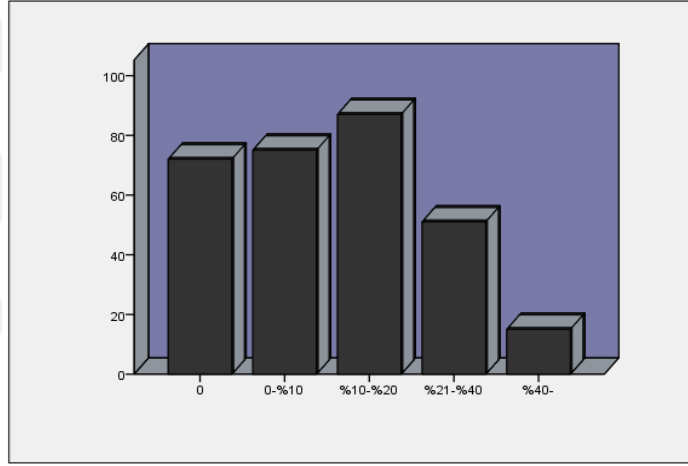
Şekil 6: Çalışan Kişi Sayısı Dağılımı

Araştırmaya katılan kişilerin şirketlerinde çalışan kişi sayısına yönelik frekans dağılımları tablo 9'da verilmiştir. Örneklemin %24'ünün şirketlerinde 1 ile 9 kişi arasında çalışan varken, %32'sinde ise 10 ile 49 kişi arasında çalışan bulunmaktadır. Frekans tablosundaki diğer değerlere bakıldığında ise %32'sinde 50 ile 250 arasında çalışan olduğu; %12'sinde ise 250 kişiden de fazla çalışan olduğu görülmektedir. Bu durumun karşılığında ise 1-9 kişi arası çalışan sayısı 72,10-49 kişi arası çalışan sayısı 96,aynı şekilde 50-250 kişi arası çalışan sayısı 96 ve 250 den fazla çalışan kişi sayısı ise sadece 36'dır.Yani araştırmaya katılan kişilerin çoğunluğunun şirketlerinde en az 10 en fazla 250 kişi çalıştığı görülmektedir.

3.9.1.7. İhracat Temin Sayısına Göre Frekans Analizi

Tablo 10: İhracat Temin Sayısına Göre Frekans Dağılım Tablosu

İhracat temin sayısı	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
0	72	23,9	24,0
0-%10	75	25,1	49,0
%10-%20	87	28,8	78,0
%21-%40	51	17,0	95,0
%40-	15	5,2	100,0
Total	300	100,0	



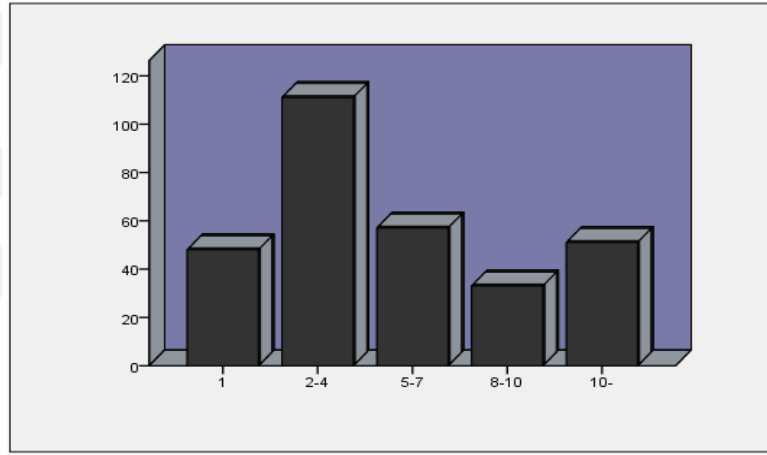
Şekil 7: İhracat Temin Sayısı Dağılımı

Örnekleme de yer alan kişilerin ihracat temin sayılarına ilişkin frekans dağılımları tablo 10’da verilmiştir. Örneklemin %23,9’u yıllık toplam satış hasılatını hiçbir şekilde ihracattan temin etmeyenleri oluştururken, %25,1’i ise %0 ile %10 arasında temin edenleri oluşturmaktadır. Aynı şekilde tabloya bakmaya devam edersek %28,8 ise %10 ile %20 arasında temin sağlamakta,%17’si ise %21 ile %40 arasında temin sağlamakta, %5,2’si ise %40’tan fazlasını ihracattan temin etmektedir. Bu yüzdeler dilimlerin karşılığında ise araştırmaya katılan kişilerin en çoğu ihracattan %10 ile %20’lik dilimde temin eden şirketlerde çalıştığı görülmektedir.

3.9.1.8. Ülkelere Göre Frekans Analizi

Tablo 11: Ülkelere Göre Frekans Dağılım Tablosu

Farklı Ülkelere İhraç	Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
1	48	16,3	16,0
2-4	111	36,7	53,0
5-7	57	18,4	72,0
8-10	33	11,0	83,0
10-	51	17,6	100,0
Toplam	300	100	



Şekil 8: Ülkelere Göre Dağılım

Araştırmaya katılan kişilerin farklı ülkelere ihraç frekans dağılımı tablo 11’de verilmiştir. Araştırmadaki kişilerin çalıştığı şirketlerin %16,3’ünün şirketi sadece 1 ülkeye ihraç yaparken, %36,7’si 2 ile 4 farklı ülkeye ihraç yapmaktadır. %18,4’ü 5 ile 7 ülkeye, %11’i 8 ile 10 ülkeye, %17,6’sı ise 10’dan daha fazla ülkeye ihraç yapmaktadırlar. Bu yüzdeler değere göre yalnızca 1 ülkeye ihraç yapan şirketlerin sayısı 48, 2 ile 4 farklı ülkeye ihraç yapan şirketlerin sayısı 111, 5 ile 7 ülkeye ihraç yapan şirketlerin sayısı 57, 8 ile 10 ülkeye ihraç yapan şirketlerin sayısı 33 iken 10’dan fazla ülkeye ihraç yapan şirketlerin sayısı 51’dir. Bu durumda araştırmaya katılanlardan en fazla 2 ile 4 farklı ülkeye ihraç yapan şirketlerde çalıştıkları görülmektedir.

3.9.2. Tanımlayıcı İstatistikler

3.9.2.1. Uluslararası Dış Çevre Faktörlerinden Kaynaklanan İhracat Sorunları

Tablo 12:Uluslararası Dış Çevre Faktörlerinden Kaynaklanan İhracat Sorunlarına İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

	Hiç önemli değil	Önemli değil	Ne önemli ne önemsiz	Önemli	Çok önemli	Ortalama	Standart Sapma
Değişik karmaşık ve yabancı bulunan yasalar, dokümantasyonlar, işlemler, protokoller, uygulamalar	15 (%5)	57 (%19)	0 (%0)	36 (%12)	192 (%64)	4,11	1,35796
Döviz kurundan kaynaklanan sorunlar	15 (%5)	57 (%19)	0 (%0)	201 (%67)	27 (%9)	3,56	1,05361
Ürün standartları, etiketlemeler ve işaretlemelerden kaynaklanan sorunlar	57 (%19)	15 (%5)	6 (%2)	183 (%61)	39 (%13)	3,44	1,32372
Dağıtım kanallarında yer alan araçlar	24 (%8)	48 (%16)	0 (%0)	132 (%44)	96 (%32)	3,76	1,27586
Uygun dağıtım kanallarının yokluğu	15 (%5)	57 (%19)	0 (%0)	33 (%11)	195 (%65)	4,12	1,36080
Satış sonrası hizmetlerin yetersizliği	15 (%5)	39 (%13)	18 (%6)	150 (%50)	78 (%26)	3,79	1,11806
Problemlili ve yüksek maliyetli taşıma hizmetleri	0 (%0)	72 (%24)	0 (%0)	132 (%44)	96 (%32)	3,84	1,12187
Uluslararası dağıtımçıları ve araçları hakkında bilgi edinmedeki zorluklar	54 (%18)	18 (%6)	15 (%5)	96 (%32)	117 (%39)	3,68	1,48491
Ödemelerden kaynaklanan sorunlar	18 (%6)	54 (%18)	0 (%0)	102 (%34)	126 (%42)	3,88	1,29274
Bankacılık hizmetlerinden	0	72	33	81	114	3,79	1,18769

kaynaklanan sorunlar	(%0)	(%24)	(%11)	(%27)	(%38)		
Sigortacılık hizmetlerinden kaynaklanan sorunlar	15 (%5)	57 (%19)	15 (%5)	132 (%44)	81 (%27)	3,69	1,19946
Depolama sorunları	0 (%0)	48 (%16)	51 (%17)	90 (%30)	111 (%37)	3,88	1,08143
İhraç pazarlarındaki politik istikrar sorunu	48 (%16)	24 (%8)	0 (%0)	114 (%38)	114 (%38)	3,74	1,44199
Ülkeler arasındaki diplomatik sorunlar	15 (%5)	57 (%19)	0 (%0)	36 (%12)	192 (%64)	3,11	1,35796
Yabancı ülkelerin korumacılık eğilimleri	24 (%8)	48 (%16)	0 (%0)	117 (%39)	111 (%37)	3,81	1,303607
İhraç pazarlarında oluşan fiyatlar	57 (%19)	15 (%5)	0 (%0)	75 (%25)	153 (%51)	3,84	1,54997
Yabancı pazarlardaki rekabet	15 (%5)	42 (%14)	21 (%7)	78 (%26)	144 (%48)	3,98	1,25093
Uluslararası pazarlardaki talep dalgalanmaları	18 (%6)	54 (%18)	9 (%3)	108 (%36)	111 (%37)	3,80	1,27492
İhracat pazarlarının analiz edilmesinde toplanan bilgilerin sınırlı olması ve bilgi toplamadaki sorunlar	30 (%10)	42 (%14)	3 (%1)	60 (%20)	165 (%55)	3,96	1,42308
Yabancı pazarlardaki reklam ve tutundurma ile ilgili faaliyetlerin zorluğu	24 (%8)	33 (%11)	21 (%7)	129 (%43)	93 (%31)	3,78	1,22335
Yabancı müşterilerin farklı alışkanlıkları ve davranışları	15 (%5)	63 (%21)	0 (%0)	105 (%35)	117 (%39)	3,82	1,28573
Tüketici özelliklerini öğrenmede ve izlemedeki eksiklikler	18 (%6)	54 (%18)	54 (%18)	57 (%19)	117 (%39)	3,67	1,31410
Dil ile kültür farklılığı ve iletişim zorlukları	54 (%18)	18 (%6)	0 (%0)	117 (%39)	111 (%37)	3,71	1,46734

Araştırmaya katılan bireylerin uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarına ilişkin tanımlayıcı istatistikler tablo 12’de verilmiştir. Buna göre katılımcıların en olumlu görüş belirttiği ifadelerin’’ Değişik karmaşık ve yabancı bulunan yasalar, dokümantasyonlar, işlemler, protokoller, uygulamalar’’, ‘‘Uygun dağıtım kanallarının yokluğu’’ olduğu gözlenmiştir. Katılımcıların ‘‘Ülkeler arasındaki diplomatik sorunlar’’ ifadelerine diğerlerine oranla daha az katıldıkları görülmüştür.

3.9.2.2. Ulusal Dış Çevre Faktörlerinden Kaynaklanan İhracat Sorunları

Tablo 13:Ulusal Dış Çevre Faktörlerinden Kaynaklanan İhracat Sorunlarına İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

	Hiç önemli değil	Önemli değil	Ne önemli ne önemsiz	Önemli	Çok önemli	Ortalama	Standart Sapma
Ulusal pazarlarda talep olduğunda ihrac pazarlarının ihmal edilmesi	33 (%11)	39 (%13)	6 (%2)	51 (%17)	171 (%57)	3,96	1,45101
Yoğun bir şekilde ulusal pazarlara odaklanmak	0 (%0)	57 (%19)	21 (%7)	132 (%44)	90 (%30)	3,85	1,05414
Yüksek enflasyon	15 (%5)	57 (%19)	27 (%9)	126 (%42)	75 (%25)	3,63	1,19073
Ulusal ekonomi ve pazarlardaki belirsizlik	18 (%6)	54 (%18)	21 (%7)	21 (%7)	186 (%62)	4,01	1,39872
İhracatla ilgili kamu kuruluşlarının ağır ve yavaş bürokratik uygulamaları	39 (%13)	18 (%6)	51 (%17)	66 (%22)	126 (%42)	3,74	1,39243
Vergi teşviklerinin ve kamu finansal desteklerin yetersizliği	0 (%0)	54 (%18)	72 (%24)	108 (%36)	66 (%22)	3,62	1,01934

Devletin uluslararası pazarlara yönelik konumlandırma ve tutundurma eylemlerindeki yetersizliği	15 (%5)	105 (%35)	69 (%23)	57 (%19)	54 (%18)	3,10	1,20617
İhracata dönük etkin ve verimli olmayan devlet yardımları	0 (%0)	57 (%19)	150 (%50)	42 (%14)	51 (%17)	3,29	0,96384
Taşıma alt yapısı ve liman hizmetleri	33 (%11)	45 (%15)	39 (%13)	114 (%38)	69 (%23)	3,47	1,29410
İletişim olanakları	0 (%0)	72 (%24)	21 (%7)	24 (%8)	183 (%61)	4,06	1,28136
Bankacılık hizmetleri	42 (%14)	63 (%21)	57 (%19)	75 (%25)	63 (%21)	3,18	1,35415
Rüşvet ve kayırma	33 (%11)	99 (%33)	48 (%16)	54 (%18)	66 (%22)	3,67	1,35422

Araştırmaya katılan bireylerin ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarına ilişkin tanımlayıcı istatistikler tablo 13'te verilmiştir. Buna göre katılımcıların en olumlu görüş belirttiği ifadelerin” İletişim olanakları”, “Ulusal ekonomi ve pazarlardaki belirsizlik” olduğu gözlenmiştir. Katılımcıların “Devletin uluslararası pazarlara yönelik konumlandırma ve tutundurma eylemlerindeki yetersizliği” ifadelerine diğerlerine oranla daha az katıldıkları görülmüştür.

3.9.2.3. İşletme Fonksiyonlarından Kaynaklanan İhracat Sorunları

Tablo 14: İşletme Fonksiyonlarından Kaynaklanan İhracat Sorunlarına İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

	Hiç önemli değil	Önemli değil	Ne önemli ne önemsiz	Önemli	Çok önemli	Ortalama	Standart Sapma
İhracat faaliyetlerine yönetimin yeteri kadar zaman ayıramaması	0 (%0)	72 (%24)	33 (%11)	18 (%6)	177 (%59)	4,00	1,29056

İhracat pazarlama planının olmaması veya yapılmaması	0 (%0)	57 (%19)	15 (%5)	108 (%36)	120 (%40)	3,97	1,10143
İhracat departmanının olmayışı ya da yetersizliği	24 (%8)	15 (%5)	33 (%11)	174 (%58)	154 (%18)	3,73	1,06813
Üst yönetimin ihracata yönelik istek, davranış ve kararlılığındaki istikrarsızlıklar	0 (%0)	72 (%24)	0 (%0)	156 (%52)	72 (%24)	3,76	1,07062
Uluslararası pazarlara yönelik satış çabalarındaki yetersizlikler	72 (%24)	0 (%0)	0 (%0)	51 (%17)	177 (%59)	3,87	1,65597
Paketleme sorunları	33 (%11)	39 (%13)	0 (%0)	96 (%32)	132 (%44)	3,85	1,39066
Ürünün kendisinden kaynaklanan sorunlar	48 (%16)	24 (%8)	0 (%0)	51 (%17)	177 (%59)	3,95	1,53472
Fiyatlandırmada yaşanan zorluklar	39 (%13)	33 (%11)	0 (%0)	123 (%41)	105 (%35)	3,74	1,37494
İhracat pazarlarına yönelik pazar araştırmasının yokluğu ya da yetersizliği	18 (%6)	54 (%18)	39 (%13)	159 (%53)	30 (%10)	3,43	1,08120
İthalatçının istediği ürün ve kalite standartlarının karşılanmasındaki zorluklar	15 (%5)	57 (%19)	0 (%0)	117 (%39)	111 (%37)	3,84	1,24884
İhracatı finanse edecek kadar çalışma sermayesinin olmaması	42 (%14)	30 (%10)	0 (%0)	87 (%29)	141 (%47)	3,85	1,45415
İhracatın finansmanında kullanılabilir fonların yüksek maliyetli olması	30 (%10)	42 (%14)	0 (%0)	42 (%14)	186 (%62)	4,04	1,44407
Üretim kapasitesindeki yetersizlikler	18 (%6)	54 (%18)	18 (%6)	120 (%40)	90 (%30)	3,70	1,23900
Eğitimsiz ve tecrübesiz ihracat personeli	15 (%5)	42 (%14)	15 (%5)	78 (%26)	150 (%50)	4,02	1,25093
İhracat uzmanlarının istihdam edilmesindeki zorluklar	0 (%0)	72 (%24)	36 (%12)	129 (%43)	63 (%21)	3,61	1,06851

Tablo 14'e göre katılımcıların en olumlu görüş belirttiği ifadelerin'' İhracatın finansmanında kullanılabilir fonların yüksek maliyetli olması'', ''Eğitimsiz ve tecrübesiz ihracat personeli'' , ''İhracat faaliyetlerine yönetimin yeteri kadar zaman ayıramaması'' olduğu gözlenmiştir. Katılımcıların ''İhracat pazarlarına yönelik pazar araştırmasının yokluğu ya da yetersizliği'' ifadelerine diğerlerine oranla daha az katıldıkları görülmüştür.

3.9.3. Faktör Analiz Bulguları

Tablo 15:Uluslararası Dış Çevre Faktörlerinden Kaynaklanan İhracat Sorunlarına İlişkin Faktör Analizi

	Faktör Yükleri	Açıklanan Varyans %	Faktör Sayısının Geçerliliği KMO	Sig.
Uluslararası1	,907	84,566	0,768	,000
Uluslararası2	,903			
Uluslararası3	,920			
Uluslararası4	,880			
Uluslararası5	,915			
Uluslararası6	,765			
Uluslararası7	,801			
Uluslararası8	,877			
Uluslararası9	,885			
Uluslararası10	,779			
Uluslararası11	,790			
Uluslararası12	,645			
Uluslararası13	,898			
Uluslararası14	,915			
Uluslararası15	,827			
Uluslararası16	,935			
Uluslararası17	,794			
Uluslararası18	,854			
Uluslararası19	,878			
Uluslararası20	,799			
Uluslararası21	,837			
Uluslararası22	,721			
Uluslararası23	,923			

Tablo 15'te KMO ve Brartlett's testinin değeri 0,768 ve anlamlılık değeri ise 0,00 olarak belirlenmiştir. Bu durum verilerin faktör analizi yapmaya uygun olduğunu göstermektedir. KMO değeri 0,60'ın üzerinde kabul edilmektedir (P>0,05). Faktör analizi sonucu oluşan açıklanan toplam varyans yüzdesi değerlerine bakıldığında, faktörler varyansın %84,566'sını açıklamaktadır. (%50 den büyük olması istenir)

Tablo 16: Ulusal Dış Çevre Faktörlerinden Kaynaklanan İhracat Sorunlarına İlişkin Faktör Analizi

	Faktör Yükleri	Açıklanan Varyans %	Faktör Sayısının Geçerliliği KMO	Sig.
Ulusal1	,915	66,926	0,727	,000
Ulusal2	,847			
Ulusal3	,862			
Ulusal4	,846			
Ulusal5	,914			
Ulusal6	,757			
Ulusal7	,524			
Ulusal8	,809			
Ulusal9	,693			
Ulusal10	,901			
Ulusal11	,667			
Ulusal12	,848			

Tablo 16'da KMO ve Brartlett's testinin değeri 0,727 ve anlamlılık değeri ise 0,00 olarak belirlenmiştir. Bu durum verilerin faktör analizi yapmaya uygun olduğunu göstermektedir. KMO değeri 0,60'ın üzerinde kabul edilmektedir (P>0,05). Faktör analizi sonucu oluşan açıklanan toplam varyans yüzdesi değerlerine bakıldığında, faktörler varyansın %66,926'sını açıklamaktadır. (%50 den büyük olması istenir)

Tablo 17:İşletme Fonksiyonlarından Kaynaklanan İhracat Sorunlarına İlişkin Faktör Analizi

	Faktör Yükleri	Açıklanan Varyans %	Faktör Sayısının Geçerliliği KMO	Sig.
İşletme1	,756	84,572	0,770	,000
İşletme2	,828			
İşletme3	,733			
İşletme4	,857			
İşletme5	,941			
İşletme6	,870			
İşletme7	,898			
İşletme8	,900			
İşletme9	,792			
İşletme10	,881			
İşletme11	,866			
İşletme12	,919			
İşletme13	,811			
İşletme14	,876			
İşletme15	,757			

Tablo 17’de KMO ve Brartlett’s testinin değeri 0,770 ve anlamlılık değeri ise 0,00 olarak belirlenmiştir. Bu durum verilerin faktör analizi yapmaya uygun olduğunu göstermektedir. KMO değeri 0,60’ın üzerinde kabul edilmektedir ($P>0,05$). Faktör analizi sonucu oluşan açıklanan toplam varyans yüzdesi değerlerine bakıldığında, faktörler varyansın %84,572’sini açıklamaktadır. (%50 den büyük olması istenir)

3.9.4. Ölçeklerin Güvenirlik Analiz Bulguları

Tablo 18: Uluslararası Dış Çevre Faktörlerinden Kaynaklanan İhracat Sorunlarına İlişkin Güvenirlik Sonuçları

	Düzeltilen Madde- Toplam Korelasyon	Madde Silinirse α	Tüm Maddeler Dahil İken α
Uluslararası1	,948	,991	,990
Uluslararası2	,945	,985	
Uluslararası3	,955	,991	
Uluslararası4	,931	,990	
Uluslararası5	,952	,991	
Uluslararası6	,863	,988	
Uluslararası7	,884	,991	
Uluslararası8	,931	,991	
Uluslararası9	,935	,986	
Uluslararası10	,873	,991	
Uluslararası11	,879	,991	
Uluslararası12	,786	,992	
Uluslararası13	,943	,991	
Uluslararası14	,952	,983	
Uluslararası15	,899	,991	
Uluslararası16	,964	,989	
Uluslararası17	,881	,991	
Uluslararası18	,918	,987	
Uluslararası19	,930	,991	
Uluslararası20	,884	,983	
Uluslararası21	,909	,991	
Uluslararası22	,836	,992	
Uluslararası23	,957	,991	

Tablo 18’de görüldüğü üzere uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ölçeğinde yer alan 23 maddenin madde toplam korelasyon değerleri 0,786-0,964 arasında değişmek olup madde toplam korelasyonu 0,250’in altında değer alan madde gözlenmemiş ve silindiğinde ölçeğin güvenilirliğini önemli derecede yükseltecek madde tespit edilmemiştir. Bu 23 madde üzerinden elde edilen uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ölçeğinin bu çalışma için güvenilirliği 0,990 olarak elde edilmiş ve ölçeğin yüksek derecede güvenilir olduğu saptanmıştır.

Tablo 19: Ulusal Dış Çevre Faktörlerinden Kaynaklanan İhracat Sorunlarına İlişkin Güvenirlik Sonuçları

	Düzeltilen Madde-Toplam Korelasyon	Madde Silinirse α	Tüm Maddeler Dahil İken α
Ulusal1	,935	,942	,952
Ulusal2	,881	,946	
Ulusal3	,892	,945	
Ulusal4	,863	,945	
Ulusal5	,671	,952	
Ulusal6	,816	,947	
Ulusal7	,667	,951	
Ulusal8	,504	,955	
Ulusal9	,789	,948	
Ulusal10	,824	,946	
Ulusal11	,735	,949	
Ulusal12	,712	,950	

Tablo 19’da görüldüğü üzere ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ölçeğinde yer alan 12 maddenin madde toplam korelasyon değerleri 0,504-0,935 arasında değişmek olup madde toplam korelasyonu 0,250’in altında değer alan madde gözlenmemiş ve silindiğinde ölçeğin güvenilirliğini önemli derecede yükseltecek

madde tespit edilmemiştir. 12 madde üzerinden elde edilen ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ölçeğinin bu çalışma için güvenilirliği 0,952 olarak elde edilmiş ve ölçeğin yüksek derecede güvenilir olduğu saptanmıştır.

Tablo 20: İşletme Fonksiyonlarından Kaynaklanan İhracat Sorunlarına İlişkin Güvenirlik Sonuçları

	Düzeltilen Madde-Toplam Korelasyon	Madde Silinirse α	Tüm Maddeler Dahil İken α
İşletme1	,855	,985	,986
İşletme2	,897	,985	
İşletme3	,836	,986	
İşletme4	,912	,985	
İşletme5	,967	,984	
İşletme6	,920	,985	
İşletme7	,942	,984	
İşletme8	,939	,984	
İşletme9	,872	,985	
İşletme10	,929	,984	
İşletme11	,922	,985	
İşletme12	,951	,984	
İşletme13	,889	,985	
İşletme14	,923	,985	
İşletme15	,853	,986	

Tablo 20’de görüldüğü üzere işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları ölçeğinde yer alan 15 maddenin madde toplam korelasyon değerleri 0,836-0,967 arasında değişmek olup madde toplam korelasyonu 0,250’in altında değer alan madde gözlenmemiş ve silindiğinde ölçeğin güvenilirliğini önemli derecede yükseltecek madde tespit edilmemiştir. Bu 15 madde üzerinden elde edilen işletme

fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları ölçeğinin bu çalışma için güvenilirliği 0,986 olarak elde edilmiş ve ölçeğin yüksek derecede güvenilir olduğu saptanmıştır.

3.9.5. Hipotezlerin Test Edilmesi ve Bulgular

H1a. Cinsiyet ile uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H2a. Cinsiyet ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H3a. Cinsiyet ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

Tablo 21: Cinsiyete Göre Tek Değişkenli T-Testi

	Cinsiyet	N	\bar{X}	SS	T	Sig.
Uluslararası Dış Çevre	Kadın	68	4,5121	,22345	5,769	,000
	Erkek	232	3,6115	1,28011		
Ulusal Dış Çevre	Kadın	68	4,2169	,25397	6,213	,000
	Erkek	232	3,3955	1,08026		
İşletme fonksiyonları	Kadın	68	4,5676	,05929	6,243	,000
	Erkek	232	3,6060	1,26820		

Araştırmanın cinsiyet dağılımlarına göre farklılıkları Tek Değişkenli T-Testi tablo 21’de sunulmuştur. Araştırmaya katılanların uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algılarına göre kadınların ortalama skorları $4,5121 \pm 0,22345$ iken, erkeklerin ortalama skorları $3,6115 \pm 1,28011$ ’dir. Ortalamalar arasındaki farka ilişkin hesaplanan test istatistik değeri $t=5,769$ olarak elde edilmiş olup erkek ve kadınların uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algılarına ilişkin ortalama skorlar arasındaki fark 0,05 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur (Sig.=0,00<0,05). Yani erkek ve kadınların uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algılarının benzer düzeyde olmadığı söylenebilir. **Bu durumda H1a hipotezi kabul edilmiştir.**

Diğer değerlerine bakıldığında ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algılarına göre kadınların ortalama skorları $4,2169 \pm 0,25397$ iken, erkeklerin ortalama skorları $3,3955 \pm 1,08026$ 'dur. Ortalamalar arasındaki farka ilişkin hesaplanan test istatistik değeri $t=6,213$ olarak elde edilmiş olup erkek ve kadınların ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algılarına ilişkin ortalama skorlar arasındaki fark $0,05$ önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur (Sig.= $0,000 < 0,05$). Yani erkek ve kadınların dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algılarının benzer düzeyde olmadığı söylenebilir. **Bu durumda H2a hipotezi kabul edilmiştir.** İşletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları algılarına göre kadınların ortalama skorları $4,5676 \pm 0,05929$ iken, erkeklerin ortalaması $3,6060 \pm 1,26820$ 'dir. Ortalamalar arasındaki farka ilişkin hesaplanan test istatistik değeri $t=6,243$ olarak elde edilmiş olup erkek ve kadınların işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları algılarına ilişkin ortalama skorlar arasındaki fark $0,05$ önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur (Sig.= $0,000 < 0,05$). Yani erkek ve kadınların işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları algıları benzer düzeyde olmadığı söylenebilir. **Bu durumda H3a hipotezi kabul edilmiştir.**

H1b. Yaş ile uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H2b. Yaş ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H3b. Yaş ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

Tablo 22: Yaşa Göre Varyansların Homojenliği Testi

	Levene Statistic	df1	df2	Sig.
Uluslararası Dış Çevre	1,911	3	396	,089
Ulusal Dış Çevre	,433	3	396	,658
İşletme Fonksiyonları	2,183	3	396	,103

Tablo 22’de uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ile yaş arasındaki farklılık, ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ile yaş arasındaki farklılık ve işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları ile yaş arasındaki farklılığın homojenlik testi sonuçlarını görülmektedir. Bu 3 değişkeninde p değerlerinin 0,05’ten büyük olduğu yukarıda görülmektedir. Uluslararası Dış Çevre ($p=0,089>0,05$), Ulusal Dış Çevre ($p=0,658>0,05$) ve İşletme Fonksiyonları ($p=0,103>0,05$) olduğundan dolayı varyansların homojen dağıldığı söylenebilir. Varyansların homojen olmasından sonra farklılık olup olmadığını anlamak için Anova Tablosuna bakmak uygun olacaktır.

Tablo 23: Yaşa Göre Anova Testi

	Yaş	N	\bar{X}	SS	F	Sig.
ULUSLARARASI DIŞ ÇEVRE	0-25	54	4,2826	,16306	4,457	,078
	26-35	69	3,5936	1,36817		
	36-45	99	4,5283	,07841		
	46-55	30	3,0826	1,41142		
	56-	48	2,5978	1,34241		
ULUSAL DIŞ ÇEVRE	0-25	54	3,8426	,15070	,833	,319
	26-35	69	3,2971	1,07922		
	36-45	99	4,2601	,05360		
	46-55	30	3,0000	1,10381		
	56-	48	2,6615	1,36622		
İŞLETME FONKSİYONLARI	0-25	54	4,3741	,14733	3,372	,102
	26-35	69	3,5768	1,35641		
	36-45	99	4,4747	,09441		
	46-55	30	3,0733	1,36910		
	56-	48	2,6875	1,44039		

Anova değerleri tablo 23’te görülmektedir. 0-25 yaş arasındakilerin uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları $4,2826 \pm 0,16306$ iken 26-35 yaş arası kişilerin uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları $3,5936 \pm 1,36817$, 36-45 yaş arası kişilerin ortalama skoru $4,5283 \pm 0,07841$, 46-55 yaş arası kişilerin ortalama skorları $3,0826 \pm 1,41142$ ve 56 yaşından daha büyük olan

kişilerin ortalama skoru ise $2,5978 \pm 1,3424$ olarak elde edilmiştir. Ortalamalar arası gözlenen matematiksel fark 0,05 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır (Sig.=0,078>0,05). Yaş ile uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarında farklılık oluşmamakta ve her yaş grubundan kişilerin uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları orta düzeydedir. Yani uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ve yaş durumları arasında farklılık yoktur. **Bu durumda H1b hipotezi reddedilmiştir.**

0-25 yaş arasındakilerin ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları $3,8426 \pm 1,1507$ iken 26-35 yaş arası kişilerin ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları $3,2971 \pm 1,0792$, 36-45 yaş arası kişilerin ortalama skoru $4,2601 \pm 0,0536$, 46-55 yaş arası kişilerin ortalama skorları $3,0000 \pm 1,1038$ ve 56 yaşından daha büyük olan kişilerin ortalama skoru ise $2,6615 \pm 1,3662$ olarak elde edilmiştir. Ortalamalar arası gözlenen matematiksel fark 0,05 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur (Sig.=0,319>0,05). Yaş ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında farklılık oluşmamakta ve her yaş grubundan kişilerin ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları orta düzeydedir. Yani ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ve yaş durumları arasında farklılık yoktur. **Bu durumda H2b hipotezi reddedilmiştir.**

0-25 yaş arasındakilerin işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunlarına yönelik algıları $4,3741 \pm 0,1473$ iken 26-35 yaş arası kişilerin işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunlarına yönelik algıları $3,5768 \pm 1,3564$, 36-45 yaş arası kişilerin ortalama skoru $4,4747 \pm 0,0944$, 46-55 yaş arası kişilerin ortalama skorları $3,0733 \pm 1,3691$ ve 56 yaşından daha büyük olan kişilerin ortalama skoru ise $2,6875 \pm 1,4403$ olarak elde edilmiştir. Ortalamalar arası gözlenen matematiksel fark 0,05 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır (Sig.=0,102>0,05). Yaş ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasında farklılık oluşmamakta ve her yaş grubundan kişilerin işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunlarına yönelik algıları orta düzeydedir. Yani işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları ve yaş durumları arasında farklılık yoktur. **Bu durumda H3b hipotezi reddedilmiştir.**

H1c. Eğitim durumları ile uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H2c. Eğitim durumları ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H3c. Eğitim durumları ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

Tablo 24: Eğitim Durumuna Göre Varyansların Homojenliği Testi

	Levene Statistic	df1	df2	Sig.
Uluslararası Dış Çevre	1,661	3	396	,421
Ulusal Dış Çevre	1,596	3	396	,187
İşletme Fonksiyonları	1,889	3	396	,083

Tablo 24’te uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ile eğitim durumu arasındaki farklılık, ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ile eğitim durumu arasındaki farklılık ve işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları ile eğitim durumu arasındaki farklılığın homojenlik testi sonuçlarını görülmektedir. Bu 3 değişkeninde p değerlerinin 0,05’ten büyük olduğu yukarıda görülmektedir. Uluslararası Dış Çevre ($p=,421>0,05$), Ulusal Dış Çevre ($p=,187>0,05$) ve İşletme Fonksiyonları ($p=,083>0,05$) olduğundan dolayı varyansların homojen dağıldığı söylenebilir. Varyansların homojen olmasından sonra farklılık olup olmadığını anlamak için Anova Tablosuna bakmak uygun olacaktır.

Tablo 25: Eğitim Durumuna Göre Anova Testi

	Eğitim	N	\bar{X}	SS	F	Sig.
ULUSLARARASI DIŞ ÇEVRE	İlköğretim	59	1,8150	,52396	2,655	0,027
	Lise	45	4,3391	,14645		
	Lisans	153	4,2421	,85563		
	Lisansüstü	43	4,4954	,07172		
ULUSAL DIŞ ÇEVRE	İlköğretim	59	1,9167	,52591	1,447	0,009
	Lise	45	3,9111	,28615		
	Lisans	153	3,9706	,74483		
	Lisansüstü	43	4,1376	,11193		
İŞLETME FONKSİYONLARI	İlköğretim	59	1,8339	,56261	,110	0,011
	Lise	45	4,3600	,16842		
	Lisans	153	4,2209	,83240		
	Lisansüstü	43	4,5814	,04675		

Anova değerleri tablo 25'te görülmektedir. İlköğretim mezunlarının uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları $1,8150 \pm 0,52396$ iken lise mezunu kişilerin uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları $4,3391 \pm 0,14645$, lisans mezunu kişilerin ortalama skoru $4,2421 \pm 0,85563$ ve yüksek lisans mezunu kişilerin ortalama skoru ise $4,4954 \pm 0,07172$ olarak elde edilmiştir. Ortalamalar arası gözlenen matematiksel fark 0,05 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. (Sig.=0,027>0,05). Eğitim durumu ile uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarında farklılık oluşmakta ve her eğitim grubundan kişilerin uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları aynı düzeydedir. Yani uluslararası dış çevre faktörlerinde kaynaklanan ihracat sorunları eğitim seviyesine göre farklılık göstermektedir. **Bu durumda H1c hipotezi kabul edilmiştir.**

İlköğretim mezunlarının ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları $1,9167 \pm 0,52591$ iken lise mezunu kişilerin ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları $3,9111 \pm 0,28615$, lisans mezunu kişilerin ortalama skoru $3,9706 \pm 0,74483$ ve yüksek lisans mezunu kişilerin ortalama skorları ise $4,1376 \pm 0,11193$ olarak elde edilmiştir. Ortalamalar arası gözlenen matematiksel fark 0,05 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur

(Sig.=0,009>0,05). Eğitim durumu ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında farklılık oluşmakta ve her eğitim grubundan kişilerin ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları aynı düzeydedir. Yani ulusal dış çevre faktörlerinde kaynaklanan ihracat sorunları eğitim seviyesine göre farklılık göstermektedir. **Bu durumda H2c hipotezi kabul edilmiştir.**

İlköğretim mezunlarının işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları algıları $1,8339 \pm 0,56261$ iken lise mezunu kişilerin işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları algıları $4,3600 \pm 0,16842$, lisans mezunu kişilerin ortalama skoru $4,2209 \pm 0,83240$ ve yüksek lisans mezunu kişilerin ortalama skorları ise $4,5814 \pm 0,04675$ olarak elde edilmiştir. Ortalamalar arası gözlenen matematiksel fark 0,05 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur (Sig.=0,011>0,05). Eğitim durumu ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasında farklılık oluşmakta ve her eğitim grubundan kişilerin işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları algıları farklı düzeydedir. Yani işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları eğitim seviyesine göre farklılık göstermektedir. **Bu durumda H3c hipotezi kabul edilmiştir.**

Bu farklılıkların hangi eğitim düzeylerinde olduğunu anlamak için Tablo 26'da Tukey Testine bakmak uygun olacaktır.

Tablo 26: Eğitim Durumuna Göre Tukey Testi

	Eğitim		Farkların ortalaması	S.S	Sig.
ULUSLARARASI DIŞ ÇEVRE	İlköğretim	Lise	-2,52410*	0,13033	0
		Lisans	-2,42708*	0,10092	0
		Lisansüstü	-2,68042*	0,13204	0
	Lise	İlköğretim	2,52410*	0,13033	0
		Lisans	0,09702	0,11167	0,821
		Lisansüstü	-0,15632	0,14044	0,682
	Lisans	İlköğretim	2,42708*	0,10092	0
		Lise	-0,09702	0,11167	0,821
		Lisansüstü	-0,25334	0,11366	0,118
	Lisansüstü	İlköğretim	2,68042*	0,13204	0
		Lise	0,15632	0,14044	0,682
		Lisans	0,25334	0,11366	0,118
DIŞ ÇEVRE ULUSAL	İlköğretim	Lise	-1,99444*	0,1176	0
		Lisans	-2,05392*	0,09105	0
		Lisansüstü	-2,22093*	0,11914	0
	Lise	İlköğretim	1,99444*	0,1176	0
		Lisans	-0,05948	0,10076	0,935
		Lisansüstü	-0,22649	0,12671	0,281
	Lisans	İlköğretim	2,05392*	0,09105	0
		Lise	0,05948	0,10076	0,935
		Lisansüstü	-0,16701	0,10255	0,364
	Lisansüstü	İlköğretim	2,22093*	0,11914	0
		Lise	0,22649	0,12671	0,281
		Lisans	0,16701	0,10255	0,364
İŞLETME FONKSİYONLARI	İlköğretim	Lise	-2,52610*	0,12863	0
		Lisans	-2,38702*	0,09959	0
		Lisansüstü	-2,74750*	0,13031	0
	Lise	İlköğretim	2,52610*	0,12863	0
		Lisans	0,13908	0,11021	0,588
		Lisansüstü	-0,2214	0,13859	0,382
	Lisans	İlköğretim	2,38702*	0,09959	0
		Lise	-0,13908	0,11021	0,588
		Lisansüstü	-,36048*	0,11217	0,008
	Lisansüstü	İlköğretim	2,74750*	0,13031	0
		Lise	0,2214	0,13859	0,382
		Lisans	,36048*	0,11217	0,008

Eğitim durumu ile uluslararası dış evre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasındaki farklılığın en çok hangi eğitim durumu ile olduğunu anlamak için Post Hoc testlerinden Tukey Testine bakılması gerekmektedir. Bu test sonucuna göre, uluslararası dış evre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında en büyük farklılığın ilköğretim mezunu kişilerden dolayı olduğu görülmektedir. Yani eğitim durumu ile uluslararası dış evre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında bir farklılık vardır. En büyük farklılık ise ilköğretim mezunu kişilerden dolayı kaynaklanmaktadır.

Eğitim durumu ile ulusal dış evre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasındaki farklılığın en çok hangi eğitim durumu ile olduğunu anlamak için Tukey Testine bakıldığında ulusal dış evre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında en büyük farklılığın ilköğretim mezunu kişilerden dolayı olduğu görülmektedir. Yani eğitim durumu ile ulusal dış evre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında bir farklılık vardır. En büyük farklılık ise ilköğretim mezunu kişilerden dolayı kaynaklanmaktadır.

Eğitim durumu ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasındaki farklılığın en çok hangi eğitim durumu ile olduğunu anlamak için Tukey Testine bakıldığında işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasında en büyük farklılığın ilköğretim mezunu kişilerden dolayı olduğu görülmektedir. Yani eğitim durumu ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasında bir farklılık vardır. En büyük farklılık ise ilköğretim mezunu kişilerden dolayı kaynaklanmaktadır. Kısacası 3 boyutumuzun da eğitim durumu bakımından farklılık sebebi ilköğretim mezunlarıdır.

H1d. Medeni durum ile uluslararası dış evre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H2d. Medeni durum ile ulusal dış evre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H3d. Medeni durum ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

Tablo 27: Medeni Duruma Göre Tek Değişkenli T-Testi

	Medeni durum	N	\bar{X}	SS	T	Sig.
Uluslararası Dış Çevre	Evli	254	3,7047	1,26056	-3,877	,621
	Bekâr	46	4,4282	,21767		
Ulusal Dış Çevre	Evli	254	3,4774	1,07012	-4,293	,432
	Bekâr	46	4,1576	,19021		
İşletme fonksiyonları	Evli	254	3,6921	1,24376	-4,682	,237
	Bekâr	46	4,5522	,06691		

Araştırmanın medeni durumlarına göre farklılık Tek Değişkenli T-Testi tablo 27’de sunulmuştur. Araştırmaya katılanların uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algılarına göre evlilerin ortalama skorları $3,7047 \pm 1,26056$ iken, bekârların ortalama skorları $4,4282 \pm 0,21767$ ’dir. Ortalamalar arasındaki farka ilişkin hesaplanan test istatistik değeri $t = -3,877$ olarak elde edilmiş olup evli ve bekârların uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algılarına ilişkin ortalama skorlar arasındaki fark 0,05 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır (Sig.=0,621>0,05). Evli ve bekârların uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları orta düzeyde olduğu söylenebilir. Yani uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ve medeni durumları arasında farklılık yoktur. **Bu durumda H1d hipotezi reddedilmiştir.**

Diğer değerlerine bakıldığında ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algılarına göre evlilerin ortalama skorları $3,4774 \pm 1,07012$ iken, bekârların ortalama skorları $4,1576 \pm 0,19021$ ’dur. Ortalamalar arasındaki farka ilişkin hesaplanan test istatistik değeri $t = -4,293$ olarak elde edilmiş olup evlilerin ve bekârların kadınların ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algılarına ilişkin ortalama skorlar arasındaki fark 0,05 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır (Sig.=0,432>0,05). Evli ve bekârların ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları orta düzeyde olduğu söylenebilir. Yani ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ve medeni durumları arasında farklılık yoktur. **Bu durumda H2d hipotezi reddedilmiştir.**

İşletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları algılarına göre evlilerin ortalama skorları $3,6921 \pm 1,24376$ iken, bekârların ortalama skorları $4,5522 \pm 0,06691$ 'dir. Ortalamalar arasındaki farka ilişkin hesaplanan test istatistik değeri $t = -4,682$ olarak elde edilmiş olup evlilerin ve bekârların kadınların işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları algılarına ilişkin ortalama skorlar arasındaki fark $0,05$ önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır (Sig. = $0,237 > 0,05$). Yani evlilerin ve bekârların işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları algıları orta düzeyde olduğu söylenebilir. İşletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları ve medeni durumları arasında farklılık yoktur. **Bu durumda H3d hipotezi reddedilmiştir.**

H1e. Kurumda çalışma süresi ile uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H2e. Kurumda çalışma süresi ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H3e. Kurumda çalışma süresi ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

Tablo 28: Kurumda Çalışma Süresine Göre Varyansların Homojenliği Testi

	Levene Statistic	df1	df2	Sig.
Uluslararası Dış Çevre	2,919	4	294	,139
Ulusal Dış Çevre	3,372	4	294	,343
İşletme Fonksiyonları	3,308	4	294	,512

Tablo 28'egöre, uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ile kurumda çalışma süresi arasındaki farklılık, ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ile kurumda çalışma süresi arasındaki farklılık ve işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları ile kurumda çalışma süresi arasındaki farklılığın homojenlik testi sonuçları görülmektedir. Bu 3 değişkeninde p değerlerinin

0,05'ten büyük olduğu yukarıda görülmektedir. Uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ($p=0.139>0,05$), ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ($p=0,343>0,05$) ve işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları ($p=0,512>0,05$) olduğundan dolayı varyansların homojen dağıldığı söylenebilir. Varyansların homojen olmasından sonra farklılık olup olmadığını anlamak için Anova Tablosuna bakmak uygun olacaktır.

Tablo 29: Kurumda Çalışma Süresine Göre Anova Testi

	Kurumda çalışma süresi	N	\bar{X}	SS	F	Sig.
ULUSLARARASI DIŞ ÇEVRE	0-1	36	4,5797	,08696	6,984	,544
	1-5	84	4,4084	,22738		
	5-10	51	4,5217	,04763		
	11-15	41	3,4517	1,35073		
	15-	87	2,6777	1,33144		
ULUSAL DIŞ ÇEVRE	0-1	36	4,1806	,08333	2,339	,728
	1-5	84	3,9018	,35992		
	5-10	51	4,2696	,03570		
	11-15	41	3,3638	1,11924		
	15-	87	2,7155	1,25184		
İŞLETME FONKSİYONLARI	0-1	36	4,6000	,21659	3,039	,135
	1-5	84	4,4333	,14283		
	5-10	51	4,3882	,03453		
	11-15	41	3,4699	1,34097		
	15-	87	2,7425	1,40682		

Anova değerleri tablo 29'da görülmektedir. 0-1 yıl arası çalışan kişilerin uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları $4,5797 \pm 0,08696$ iken, 1-5 yıl arası çalışan kişilerin uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları $4,4084 \pm 0,22738$, 5-10 yıl arası çalışan kişilerin ortalama skoru $4,5217 \pm 0,04763$, 11-15 yıl arası çalışan kişilerin ortalama skorları $3,4517 \pm 1,35073$ ve 15 yıldan daha fazla çalışan kişilerin ortalama skoru ise $2,6777 \pm 1,33144$ olarak elde edilmiştir. Ortalamalar arası gözlenen matematiksel fark 0,05 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır (Sig.=0,544>0,05).

Çalışma süresi ile uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında farklılık oluşmamaktadır ve her çalışma yılı grubundan kişilerin uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları orta düzeydedir. Yani uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ve çalışma süresi arasında farklılık yoktur. **Bu durumda H1e hipotezi reddedilmiştir.**

0-1 yıl arasında çalışan kişilerin ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları $4,1806 \pm 0,08333$ iken 1-5 yıl arası çalışan kişilerin ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları $3,9018 \pm 0,35992$, 5-10 yıl arası çalışan kişilerin ortalama skoru $4,2696 \pm 0,03570$, 11-15 yıl arası çalışan kişilerin ortalama skorları $3,3638 \pm 1,11924$ ve 15 yıldan daha fazla çalışan kişilerin ortalama skoru ise $2,7155 \pm 1,25184$ olarak elde edilmiştir. Ortalamalar arası gözlenen matematiksel fark 0,05 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur (Sig.=0,728>0,05). Çalışma süresi ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında farklılık oluşmamaktadır ve her çalışma yılı grubundan kişilerin ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları orta düzeydedir. Yani ulusal dış çevre faktörlerinde kaynaklanan ihracat sorunları ve çalışma süresi arasında farklılık yoktur. **Bu durumda H2e hipotezi reddedilmiştir.**

0-1 yıl arasında çalışan kişilerin işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunlarına yönelik algıları $4,6000 \pm 0,21659$ iken 1-5 yıl arası çalışan kişilerin işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunlarına yönelik algıları $4,4333 \pm 0,14283$, 5-10 yıl arası çalışan kişilerin ortalama skoru $4,3882 \pm 0,03453$, 11-15 yıl arası çalışan kişilerin ortalama skorları $3,4699 \pm 1,34097$ ve 15 yıldan daha fazla çalışan kişilerin ortalama skoru ise $2,7425 \pm 1,40682$ olarak elde edilmiştir. Ortalamalar arası gözlenen matematiksel fark 0,05 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır (Sig.=0,135>0,05). Çalışma süresi ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasında farklılık oluşmamakta ve her çalışma yılı grubundan kişilerin işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunlarına yönelik algıları orta düzeydedir. Yani işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları ve çalışma süresi arasında farklılık yoktur. **Bu durumda H3e hipotezi reddedilmiştir.**

H4. Çalışan kişi sayısı ile uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H5. Çalışan kişi sayısı ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H6. Çalışan kişi sayısı ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

Tablo 30: Çalışan Kişi Sayısına Göre Varyansların Homojenliği Testi

	Levene Statistic	df1	df2	Sig.
Uluslararası Dış Çevre	2,308	3	296	,334
Ulusal Dış Çevre	1,254	3	296	,192
İşletme Fonksiyonları	2,110	3	296	,054

Tablo 30'a göre, uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ile çalışan kişi sayısı arasındaki farklılık, ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ile çalışan kişi sayısı arasındaki farklılık ve işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları ile çalışan kişi sayısı arasındaki farklılığın homojenlik testi sonuçları görülmektedir. Bu 3 değişkeninde p değerlerinin 0,05'ten büyük olduğu yukarıda görülmektedir. Uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ($p=0,334>0,05$), ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ($p=0,192>0,05$) ve işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları ($p=0,054>0,05$) olduğundan dolayı varyansların homojen dağıldığı söylenebilir. Varyansların homojen olmasından sonra farklılık olup olmadığını anlamak için Anova Tablosuna bakmak uygun olacaktır.

Tablo 31: Çalışan Kişi Sayısına Göre Anova Testi

	Çalışan kişi sayısı	N	\bar{X}	SS	F	Sig.
ULUSLARARASI DIŞ ÇEVRE	1-9	72	1,7138	,06181	1,913	0,046
	10-49	96	4,3682	,16169		
	50-250	96	4,5394	,10125		
	250 ve üzeri	36	4,6159	,04348		
ULUSAL DIŞ ÇEVRE	1-9	72	1,8403	,08363	2,202	0,021
	10-49	96	3,9063	,28620		
	50-250	96	4,2474	,17953		
	250 ve üzeri	36	4,4236	,20833		
İŞLETME FONKSİYONLARI	1-9	72	1,7306	,04536	1,569	0,018
	10-49	96	4,4063	,12123		
	50-250	96	4,4896	,11681		
	250 ve üzeri	36	4,6833	,10305		

Anova değerleri tablo 31’de görülmektedir. 1-9 arası çalışan sayısı uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları $1,7138 \pm 0,06181$ iken 10-49 çalışan sayısı uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları $4,3682 \pm 0,16169$, 50-250 çalışan kişi sayısı ortalama skoru $4,5394 \pm 0,10125$ ve 250 ve üzeri çalışan kişi sayısı ortalama skoru ise $4,6159 \pm 0,04348$ olarak elde edilmiştir. Ortalamalar arası gözlenen matematiksel fark 0,05 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur (Sig.=0,046<0,05). Çalışan kişi sayısı ile uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarında farklılık oluşmaktadır ve her bir çalışan kişi grubundan kişilerin uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları aynı düzeydedir. Yani uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları çalışan kişi sayısına göre farklılık göstermektedir. **Bu durumda H4 hipotezi kabul edilmiştir.**

1-9 arası çalışan sayısının ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları $1,8403 \pm 0,08363$ iken 10-49 çalışan sayısı ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları $3,9063 \pm 0,28620$, 50-250 çalışan kişi sayısı ortalama skoru $4,2474 \pm 0,17953$ ve 250 ve üzeri çalışan kişi sayısı ortalama

skorları ise $4,4236 \pm 0,04348$ olarak elde edilmiştir. Ortalamalar arası gözlenen matematiksel fark 0,05 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur (Sig.=0,021<0,05). Çalışan kişi sayısı ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında farklılık oluşmaktadır ve her bir çalışan kişi grubundan kişilerin ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları aynı düzeydedir. Yani ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları çalışan kişi sayısına göre farklılık göstermektedir. **Bu durumda H5 hipotezi kabul edilmiştir.**

1-9 arası çalışan sayısının işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları algıları $1,7306 \pm 0,04536$ iken 10-49 çalışan sayısı işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları algıları $4,4063 \pm 0,12123$, 50-250 çalışan kişi sayısı ortalama skoru $4,4896 \pm 0,11681$ ve 250 ve üzeri çalışan kişi sayısı ortalama skorları ise $4,6833 \pm 0,10305$ olarak elde edilmiştir. Ortalamalar arası gözlenen matematiksel fark 0,05 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur (Sig.=0,011<0,05). Çalışan kişi sayısı ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasında farklılık oluşmakta ve her bir çalışan kişi grubundan kişilerin işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları algıları aynı düzeydedir. Yani işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları çalışan kişi sayısına göre farklılık göstermektedir. **Bu durumda H6 hipotezi kabul edilmiştir.**

Bu farklılıkların hangi çalışan sayısından kaynaklı olduğunu anlamak için Tukey Testine bakmak uygun olacaktır.

Tablo 32: Çalışan Kişi Sayısına Göre Tukey Testi

	Çalışan kişi	Çalışan kişi	Farkların ortalaması	S.S	Sig.
ULUSLARARASI DIŞ ÇEVRE	1-9	10-49	-2,65444*	,01765	,021
		50-250	-2,82563*	,01765	,455
		250-	-2,90217*	,02311	,679
	10-49	1-9	2,65444*	,01765	,021
		50-250	-,17120*	,01634	,560
		250-	-,24774*	,02213	,708
	50-250	1-9	2,82563*	,01765	,455
		10-49	,17120*	,01634	,560
		250-	-,07654*	,02213	1,000
	250-	1-9	2,90217*	,02311	,679
		10-49	,24774*	,02213	,708
		50-250	,07654*	,02213	1,000
ULUSALDIŞ ÇEVRE	1-9	10-49	-2,06597*	,03249	,032
		50-250	-2,40712*	,03249	,442
		250-	-2,58333*	,04254	,698
	10-49	1-9	2,06597*	,03249	,032
		50-250	-,34115*	,03008	,583
		250-	-,51736*	,04073	,789
	50-250	1-9	2,40712*	,03249	,442
		10-49	,34115*	,03008	,583
		250-	-,17622*	,04073	,992
	250-	1-9	2,58333*	,04254	,698
		10-49	,51736*	,04073	,789
		50-250	,17622*	,04073	,992
İŞLETME FONKSİYONLARI	1-9	10-49	-2,67569*	,01618	,029
		50-250	-2,75903*	,01618	,356
		250-	-2,95278*	,02119	,549
	10-49	1-9	2,67569*	,01618	,029
		50-250	-,08333*	,01498	,432
		250-	-,27708*	,02028	,691
	50-250	1-9	2,75903*	,01618	,356
		10-49	,08333*	,01498	,432
		250-	-,19375*	,02028	,811
	250-	1-9	2,95278*	,02119	,549
		10-49	,27708*	,02028	,691
		50-250	,19375*	,02028	,811

Çalışan kişi sayısı ile uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasındaki farklılığın en çok hangi çalışan kişi sayısı ile olduğunu anlamak için Post Hoc testlerinden Tukey Testine bakılması gerekmektedir. Bu test sonucuna göre, uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında en büyük farklılığın 1 ile 9 kişi arasında çalışan kişi sayısından dolayı olduğu görülmektedir. Yani çalışan kişi sayısı ile uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında bir farklılık vardır. En büyük farklılık ise 1 ile 9 kişi çalışan işletmelerden kaynaklanmaktadır.

Çalışan kişi sayısı ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasındaki farklılığın en çok hangi çalışan kişi sayısı ile olduğunu anlamak için Tukey Testine bakıldığında ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında en büyük farklılığın 1 ile 9 kişi çalışan işletmelerden dolayı olduğu görülmektedir. Yani çalışan kişi sayısı ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında bir farklılık vardır. En büyük farklılık ise 1 ile 9 kişi çalıştıran işletmelerden dolayı kaynaklanmaktadır.

Çalışan kişi sayısı ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasındaki farklılığın en çok hangi çalışan kişi sayısı ile olduğunu anlamak için Tukey Testine bakıldığında işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasında en büyük farklılığın 1 ile 9 kişi arasında kişi çalıştıran işletmelerden dolayı olduğu görülmektedir. Yani çalışan kişi sayısı ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasında bir farklılık vardır. En büyük farklılık ise 1 ile 9 kişi çalıştıran işletmelerden dolayı kaynaklanmaktadır.

Kısacası 3 boyutumuzun da çalışan kişi sayısı bakımından farklılık sebebi 1 ile 9 kişi çalıştıran işletmelerdir.

H7. İhracattan temin edilen yıllık toplam satış hasılatı ile uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H8. İhracattan temin edilen yıllık toplam satış hasılatı ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H9. İhracattan temin edilen yıllık toplam satış hasılatı ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

Tablo 33: İhracattan Temin Edilen Yıllık Toplam Satış Hasılatına Göre Varyansların Homojenliği Testi

	Levene Statistic	df1	df2	Sig.
Uluslararası Dış Çevre	2,838	4	295	,734
Ulusal Dış Çevre	3,935	4	295	,492
İşletme Fonksiyonları	1,631	4	295	,356

Tablo 33'e göre; uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ile ihracattan temin edilen yıllık toplam satış hasılatı arasındaki farklılık, ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ile ihracattan temin edilen yıllık toplam satış hasılatı arasındaki farklılık ve işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları ile ihracattan temin edilen yıllık toplam satış hasılatı arasındaki farklılığın homojenlik testi sonuçlarını görülmektedir. Bu 3 değişkeninde p değerlerinin 0,05'ten büyük olduğu yukarıda görülmektedir. Uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ($p=0,734>0,05$), ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ($p=0,492>0,05$) ve işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları ($p=0,356>0,05$) olduğundan dolayı varyansların homojen dağıldığı söylenebilir. Varyansların homojen olmasından sonra farklılık olup olmadığını anlamak için Anova Tablosuna bakmak uygun olacaktır.

Tablo 34:İhracattan Temin Edilen Yıllık Toplam Satış Hasılatına Göre Anova Testi

	İhracattan Temin	N	\bar{X}	SS	F	Sig.
ULUSLARARASI DİŞ ÇEVRE	0	72	1,7138	,06181	7,972	,033
	0-%10	75	4,3322	,16136		
	%10-%20	87	4,5577	,10082		
	%21-%40	51	4,5371	,09870		
	%40 ve üzeri	15	4,5652	,185007		
ULUSAL DİŞ ÇEVRE	0	72	1,8403	,08363	4,857	,037
	0-%10	75	3,7667	,14628		
	%10-%20	87	4,3276	,15397		
	%21-%40	51	4,1765	,07001		
	%40 ve üzeri	15	4,6667	,08189		
İŞLETME FONKSİYONLARI	0	72	1,7306	,04536	5,316	,003
	0-%10	75	4,3760	,13135		
	%10-%20	87	4,4690	,10036		
	%21-%40	51	4,5804	,03068		
	%40 ve üzeri	15	4,8000	,05715		

Anova değerleri tablo 34'te görülmektedir. İhracattan temin edilen yıllık toplam satış hasılatının olmamasının uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları $1,7138 \pm 0,06181$ iken, ihracattan temin edilen yıllık toplam satış hasılatının %0-%10 arasında olmasının uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları $4,3322 \pm 0,16136$, %10-%20 satış hasılatın ortalama skoru $4,5577 \pm 0,10082$, %21-%40 satış hasılatın ortalama skoru $4,5371 \pm 0,09870$ ve %40'ın üzerinde satış hasılatının ortalama skoru ise $4,6667 \pm 0,185007$ olarak elde edilmiştir. Ortalamalar arası gözlenen matematiksel fark 0,05 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. (Sig.=0,033<0,05). İhracattan temin edilen yıllık toplam satış hasılatı ile uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarında farklılık oluşmaktadır ve her satış hasılatı grubundan kişilerin uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları aynı düzeydedir. Yani uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ihracattan temin edilen yıllık toplam satış hasılatına göre farklılık göstermektedir. **Bu durumda H7 hipotezi kabul edilmiştir.**

İhracattan temin edilen yıllık toplam satış hasılatının olmamasının ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları $1,8403 \pm 0,08363$ iken İhracattan temin edilen yıllık toplam satış hasılatının %0-%10 arasında olmasının ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları $3,7667 \pm 0,14628$, %10-%20 satış hasılatın ortalama skoru $4,3276 \pm 0,15397$, %21-%40 satış hasılatın ortalama skoru $4,1765 \pm 0,07001$ ve %40'ın üzerinde satış hasılatının ortalama skorları ise $4,4236 \pm 0,08189$ olarak elde edilmiştir. Ortalamalar arası gözlenen matematiksel fark 0,05 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur (Sig.=0,037<0,05). İhracattan temin edilen yıllık toplam satış hasılatı ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında farklılık oluşmakta ve her satış hasılatı grubundan kişilerin ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları aynı düzeydedir. Yani ulusal dış çevre faktörlerinde kaynaklanan ihracat sorunları ihracattan temin edilen yıllık toplam satış hasılatına göre farklılık göstermektedir. **Bu durumda H8 hipotezi kabul edilmiştir.**

İhracattan temin edilen yıllık toplam satış hasılatının olmamasının işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları algıları $1,7306 \pm 0,04536$ iken İhracattan temin edilen yıllık toplam satış hasılatının %0-%10 arasında olmasının işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları algıları $4,3760 \pm 0,13135$, %10-%20 satış hasılatın ortalama skoru $4,4690 \pm 0,10036$, %21-%40 satış hasılatın ortalama skoru $4,5804 \pm 0,03068$ ve %40'ın üzerinde satış hasılatının ortalama skorları ise $4,8000 \pm 0,05715$ olarak elde edilmiştir. Ortalamalar arası gözlenen matematiksel fark 0,05 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur (Sig.=0,003<0,05). İhracattan temin edilen yıllık toplam satış hasılatı ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasında farklılık oluşmakta ve her satış hasılatı grubundan kişilerin işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları algıları aynı düzeydedir. Yani işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları ihracattan temin edilen yıllık toplam satış hasılatına göre farklılık göstermektedir. **Bu durumda H9 hipotezi kabul edilmiştir.**

Bu farklılıkların hangi ihracattan temin kaynaklı olduğunu anlamak için Tukey Testine bakılması uygun olacaktır.

Tablo 35: İhracattan Temin Edilen Yıllık Toplam Satış Hasılatına Göre Tukey Testi

	İhracattan temin	İhracattan temin	Ortalamalar farkı	S.S	Sig.
ULUSLARARASI DIŞ ÇEVRE	0	0-% 10	-2,61841*	,01812	,041
		% 10-% 20	-2,84395*	,01750	,029
		% 21-% 40	-2,82332*	,02010	,033
		% 40-	-2,85145*	,03118	,038
	0-% 10	0	2,61841*	,01812	,041
		% 10-% 20	-,22555*	,01731	,023
		% 21-% 40	-,20491*	,01994	,049
		% 40-	-,23304*	,03107	,019
	% 10-% 20	0	2,84395*	,01750	,029
		0-% 10	,22555*	,01731	,023
		% 21-% 40	,02064	,01937	,824
		% 40-	-,00750	,03071	,999
	% 21-% 40	0	2,82332*	,02010	,033
		0-% 10	,20491*	,01994	,049
		% 10-% 20	-,02064	,01937	,824
		% 40-	-,02813	,03226	,907
	% 40-	0	2,85145*	,03118	,038
		0-% 10	,23304*	,03107	,019
		% 10-% 20	,00750	,03071	,999
		% 21-% 40	,02813	,03226	,907
ULUSAL DIŞ ÇEVRE	0	0-% 10	-1,92639*	,02007	,032
		% 10-% 20	-2,48731*	,01938	,024
		% 21-% 40	-2,33619*	,02226	,039
		% 40-	-2,82639*	,03452	,047
	0-% 10	0	1,92639*	,02007	,032
		% 10-% 20	-,56092*	,01916	,061
		% 21-% 40	-,40980*	,02207	,043
		% 40-	-,90000*	,03440	,029
	% 10-% 20	0	2,48731*	,01938	,024
		0-% 10	,56092*	,01916	,061
		% 21-% 40	,15112*	,02145	,649
		% 40-	-,33908*	,03400	,457
	% 21-% 40	0	2,33619*	,02226	,039
		0-% 10	,40980*	,02207	,043

		% 10-% 20	-,15112*	,02145	,649
		% 40-	-,49020*	,03572	,728
	% 40-	0	2,82639*	,03452	,047
		0-% 10	,90000*	,03440	,029
		% 10-% 20	,33908*	,03400	,457
		% 21-% 40	,49020*	,03572	,728
İŞLETME FONKSİYONLARI	0	0-% 10	-2,64544*	,01468	,000
		% 10-% 20	-2,73841*	,01418	,007
		% 21-% 40	-2,84984*	,01629	,013
		% 40-	-3,06944*	,02526	,012
	0-% 10	0	2,64544*	,01468	,000
		% 10-% 20	-,09297*	,01402	,028
		% 21-% 40	-,20439*	,01615	,018
		% 40-	-,42400*	,02517	,021
	% 10-% 20	0	2,73841*	,01418	,007
		0-% 10	,09297*	,01402	,028
		% 21-% 40	-,11143*	,01569	,011
		% 40-	-,33103*	,02488	,026
	% 21-% 40	0	2,84984*	,01629	,013
		0-% 10	,20439*	,01615	,018
		% 10-% 20	,11143*	,01569	,011
		% 40-	-,21961*	,02614	,017
	% 40-	0	3,06944*	,02526	,012
		0-% 10	,42400*	,02517	,021
		% 10-% 20	,33103*	,02488	,026
		% 21-% 40	,21961*	,02614	,017

İhracattan temin ile uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasındaki farklılığın en çok hangi ihracattan temin sayısı ile olduğunu anlamak için Post Hoc testlerinden Tukey Testine bakılması gerekmektedir. Bu test sonucuna bakıldığında uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında en büyük farklılığın %10 ile %20 arasında ihracattan temin edilen ve %40 ve daha fazlasının ihracattan temin edilenden dolayı olduğu görülmektedir. Yani ihracattan temin ile uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları

arasında bir farklılık vardır. En büyük farklılık ise %10-%20 ile %40 ve daha fazlasını ihracattan temin eden işletmelerden kaynaklanmaktadır.

İhracattan temin ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasındaki farklılığın en çok hangi ihracattan temin sayısı ile olduğunu anlamak için Tukey Testine bakıldığında ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında en büyük farklılığın %21 ile %40 arasında ihracattan temin edilen ile %40 ve daha fazlasını ihracattan temin eden işletmelerden dolayı olduğu görülmektedir. Yani ihracattan temin sayısı ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında bir farklılık vardır. En büyük farklılık ise %21-%40 ve %40 ve daha fazlasını ihracattan temin eden işletmelerden dolayı kaynaklanmaktadır.

İhracattan temin ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasındaki farklılığın en çok hangi ihracattan temin sayısı ile olduğunu anlamak için Tukey Testine bakıldığında işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasında farklılığın olduğu fakat etki edecek kadar bir farklılık olmadığı görülmektedir.

H10. Farklı ülkelere yapılan yıllık ortalama ihracat sayısı ile uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H11. Farklı ülkelere yapılan yıllık ortalama ihracat sayısı ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

H12. Farklı ülkelere yapılan yıllık ortalama ihracat sayısı ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir fark vardır.

Tablo 36: Farklı Ünelere Yapılan Yıllık Ortalama İhracat Sayısına Göre Varyansların Homojenliği Testi

	Levene Statistic	df1	df2	Sig.
Uluslararası Dış Çevre	4,453	4	295	,671
Ulusal Dış Çevre	5,020	4	295	,419
İşletme Fonksiyonları	3,745	4	295	,342

Tablo 36'ya göre, uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ile farklı ülkelere yapılan yıllık ortalama ihracat sayısı arasındaki farklılık, ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ile farklı ülkelere yapılan yıllık ortalama ihracat sayısı arasındaki farklılık ve işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları ile farklı ülkelere yapılan yıllık ortalama ihracat sayısı arasındaki farklılığın homojenlik testi sonuçları görülmektedir. Bu 3 değişkeninde p değerlerinin 0,05'ten büyük olduğu yukarıda görülmektedir. Uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ($p=0,671>0,05$), ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ($p=0,419>0,05$) ve işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları ($p=0,342>0,05$) olduğundan dolayı varyansların homojen dağıldığı söylenebilir. Varyansların homojen olmasından sonra farklılık olup olmadığını anlamak için Anova Tablosuna bakmak uygun olacaktır.

Tablo 37: Farklı Ünelere Yapılan Yıllık Ortalama İhracat Sayısına Göre Anova Testi

	Farklı Ünelere İhraç	N	\bar{X}	SS	F	Sig.
ULUSLARARASI DİŞ ÇEVRE	1	48	1,7011	,07266	3,565	,032
	2-4	111	3,7873	1,08958		
	5-7	57	4,5172	,04697		
	8-10	33	4,6206	,13191		
	10 ve üzeri	51	4,5627	,09096		
ULUSAL DİŞ ÇEVRE	1	48	1,8021	,07807	2,401	,025
	2-4	111	3,4257	,82384		
	5-7	57	4,2500	,06682		
	8-10	33	4,3561	,25282		
	10 ve üzeri	51	4,3480	,21062		
İŞLETME FONKSİYONLARI	1	48	1,7292	,05570	4,235	,029
	2-4	111	3,8450	1,12029		
	5-7	57	4,3684	,06679		
	8-10	33	4,6000	,09647		
	10 ve üzeri	51	4,6392	,10847		

Anova değerleri tablo 37’de görülmektedir. Farklı ülkelere yapılan yıllık ortalama ihracat sayısı sadece 1 ülke olmasının uluslararası dış evre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları $1,7011\pm 0,07266$ iken farklı ülkelere yapılan yıllık ortalama ihracat sayısı 2-4 arasında olmasının uluslararası dış evre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları $3,7873\pm 1,08958$, 5-7 farklı ülke ortalama skoru $4,5172\pm 0,04697$, 8-10 farklı ülke ortalama skoru $4,6206\pm 0,13191$ ve 10’un üzerinde farklı ülke ortalama skoru ise $4,5627\pm 0,09096$ olarak elde edilmiştir. Ortalamalar arası gözlenen matematiksel fark 0,05 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur (Sig.=0,032<0,05). Farklı ülkelere yapılan yıllık ortalama ihracat sayısı ile uluslararası dış evre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarında farklılık oluşmaktadır ve her farklı ülke grubundan kişilerin uluslararası dış evre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları aynı düzeydedir. Yani uluslararası dış evre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları farklı ülkelere yapılan yıllık ortalama ihracat sayısına göre farklılık göstermektedir. **Bu durumda H10 hipotezi kabul edilmiştir.**

Farklı ülkelere yapılan yıllık ortalama ihracat sayısı sadece 1 ülke olmasının ulusal dış evre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları $1,8021\pm 0,07807$ iken, farklı ülkelere yapılan yıllık ortalama ihracat sayısı 2-4 arasında olmasının ulusal dış evre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları $3,4257\pm 0,82384$, 5-7 farklı ülke ortalama skoru $4,2500\pm 0,06682$, 8-10 farklı ülke ortalama skoru $4,3561\pm 0,25282$ ve 10’un üzerinde farklı ülke ortalama skorları ise $4,3480\pm 0,21062$ olarak elde edilmiştir. Ortalamalar arası gözlenen matematiksel fark 0,05 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur (Sig.=0,025<0,05). Farklı ülkelere yapılan yıllık ortalama ihracat sayısı ile ulusal dış evre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında farklılık oluşmaktadır ve her farklı ülke grubundan kişilerin ulusal dış evre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları aynı düzeydedir. Yani ulusal dış evre faktörlerinde kaynaklanan ihracat sorunları farklı ülkelere yapılan yıllık ortalama ihracat sayısına göre farklılık göstermektedir. **Bu durumda H11 hipotezi kabul edilmiştir.** Farklı ülkelere yapılan yıllık ortalama ihracat sayısı sadece 1 ülke olmasının işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları algıları $1,7292\pm 0,05570$ iken, farklı ülkelere yapılan yıllık ortalama ihracat sayısı 2-4 arasında

olmasının işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları algıları $3,8450 \pm 1,12029$, 5-7 farklı ülke ortalama skoru $4,3684 \pm 0,06679$, 8-10 farklı ülke ortalama skoru $4,6000 \pm 0,09647$ ve 10'un üzerinde farklı ülke ortalama skorları ise $4,6392 \pm 0,10847$ olarak elde edilmiştir. Ortalamalar arası gözlenen matematiksel fark 0,05 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur (Sig.=0,029<0,05). Farklı ülkelere yapılan yıllık ortalama ihracat sayısı ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasında farklılık oluşmaktadır ve her farklı ülke grubundan kişilerin işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları algıları aynı düzeydedir. Yani işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları farklı ülkelere yapılan yıllık ortalama ihracat sayısına göre farklılık göstermektedir. **Bu durumda H12 hipotezi kabul edilmiştir.** Bu farklılıkların hangi farkı ülkelere ihracattan kaynaklı olduğunu anlamak için Tukey Testine bakmak uygun olacaktır.

Tablo 38: Farklı Ükelere Yapılan Yıllık Ortalama İhracat Sayısına Göre Tukey Testi

	Farklı Ükelere İhracat	Farklı Ükelere İhracat	Ortalamalar farkı	S.S	Sig.
ULUSLARARASI DIŞ ÇEVRE	1	2-4	-2,08622*	,11553	,000
		5-7	-2,81608*	,13101	,000
		8-10	-2,91947*	,15123	,000
		10-	-2,86157*	,13449	,000
	2-4	1	2,08622*	,11553	,000
		5-7	-,72985*	,10897	,000
		8-10	-,83324*	,13260	,000
		10-	-,77535*	,11313	,000
	5-7	1	2,81608*	,13101	,000
		2-4	,72985*	,10897	,000
		8-10	-,10339	,14628	,955
		10-	-,04550	,12890	,997
	8-10	1	2,91947*	,15123	,000
		2-4	,83324*	,13260	,000
		5-7	,10339	,14628	,955
		10-	,05789	,14940	,995
	10-	1	2,86157*	,13449	,000
		2-4	,77535*	,11313	,000
		5-7	,04550	,12890	,997
		8-10	-,05789	,14940	,995

ULUSAL DIŞ ÇEVRE	1	2-4	-1,62359*	,08965	,000
		5-7	-2,44792*	,10167	,000
		8-10	-2,55398*	,11736	,000
		10-	-2,54596*	,10437	,000
	2-4	1	1,62359*	,08965	,000
		5-7	-,82432*	,08457	,000
		8-10	-,93038*	,10290	,000
		10-	-,92236*	,08779	,000
	5-7	1	2,44792*	,10167	,000
		2-4	,82432*	,08457	,000
		8-10	-,10606	,11352	,883
		10-	-,09804	,10003	,864
	8-10	1	2,55398*	,11736	,000
		2-4	,93038*	,10290	,000
		5-7	,10606	,11352	,883
		10-	,00802	,11595	1,000
	10-	1	2,54596*	,10437	,000
		2-4	,92236*	,08779	,000
		5-7	,09804	,10003	,864
8-10		-,00802	,11595	1,000	
İŞLETME FONKSİYONLARI	1	2-4	-2,11588*	,11860	,000
		5-7	-2,63925*	,13449	,000
		8-10	-2,87083*	,15525	,000
		10-	-2,91005*	,13806	,000
	2-4	1	2,11588*	,11860	,000
		5-7	-,52338*	,11187	,000
		8-10	-,75495*	,13612	,000
		10-	-,79417*	,11614	,000
	5-7	1	2,63925*	,13449	,000
		2-4	,52338*	,11187	,000
		8-10	-,23158	,15017	,536
		10-	-,27079	,13233	,247
	8-10	1	2,87083*	,15525	,000
		2-4	,75495*	,13612	,000
		5-7	,23158	,15017	,536
		10-	-,03922	,15337	,999
	10-	1	2,91005*	,13806	,000
		2-4	,79417*	,11614	,000
		5-7	,27079	,13233	,247
		8-10	,03922	,15337	,999

Farklı ülkelere ihraç ile uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasındaki farklılığın en çok hangi farklı ülkelere ihraç olduğunu anlamak için Post Hoc testlerinden Tukey Testine bakmak gerekmektedir. Bu test sonucuna bakıldığında; uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında en büyük farklılığın 8 ile 10 arasında ülkeye ihraç ve 10 ve daha fazla ülkeye ihraç eden şirketlerden dolayı olduğu görülmektedir. Yani farklı ülkelere ihraç ile uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında bir farklılık vardır. En büyük farklılık ise 8-10 ile 10 ve daha fazla ülkeye ihraç eden işletmelerden kaynaklanmaktadır.

Farklı ülkelere ihraç ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasındaki farklılığın en çok hangi farklı ülkelere ihraç ile olduğunu anlamak için Tukey Testine bakıldığında; ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında en büyük farklılığın 8 ile 10 arasında ülkeye ihraç ve 10 ve daha fazla ülkeye ihraç eden şirketlerden dolayı olduğu görülmektedir. Yani Farklı ülkelere ihraç ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında bir farklılık vardır. En büyük farklılık ise 8-10 ile 10 ve daha fazla ülkeye ihraç eden işletmelerden kaynaklanmaktadır.

Farklı ülkelere ihraç ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasındaki farklılığın en çok hangi farklı ülkelere ihraç ile olduğunu anlamak için Tukey Testine bakıldığında; işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasında en büyük farklılığın 8 ile 10 arasında ülkeye ihraç ve 10 ve daha fazla ülkeye ihraç eden şirketlerden dolayı olduğu görülmektedir. Yani farklı ülkelere ihraç ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasında bir farklılık vardır. En büyük farklılık ise 8-10 ile 10 ve daha fazla ülkeye ihraç eden işletmelerden kaynaklanmaktadır.

3.10.KORELASYON ANALİZİ

H13. Uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H14. Uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H15. Ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 39: Korelasyon Analizi

		Uluslararası Dış Çevre	Ulusal Dış Çevre
Uluslararası Dış Çevre	Pearson korelasyon	1	,977**
	Sig.		,000
	N	300	300
Ulusal Dış Çevre	Pearson korelasyon	,977**	1
	Sig.	,000	
	N	300	300
		Uluslararası Dış Çevre	İşletme Fonksiyonları
Uluslararası Dış Çevre	Pearson korelasyon	1	,993**
	Sig.		,000
	N	300	300
İşletme Fonksiyonları	Pearson korelasyon	,993**	1
	Sig.	,000	
	N	300	300
		Ulusal Dış Çevre	İşletme Fonksiyonları
Ulusal Dış Çevre	Pearson korelasyon	1	,973**
	Sig.		,000
	N	300	300
İşletme Fonksiyonları	Pearson korelasyon	,973**	1
	Sig.	,000	
	N	300	300

Pearson Korelasyon araştırmasının hipotezinin testi için gerekli olan çıktılar tablo 39'da sunulmuştur. Araştırmaya katılanların uluslararası dış çevre faktörlerinden

kaynaklanan ihracat sorunları ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları arasındaki ilişkiyi belirten $r=0,977$ korelasyon katsayısı 0,00 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur (Sig.=0,000<0,01). Yani araştırmaya katılan kişilerin uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları arasında pozitif yönlü çok yüksek bir ilişki olup, uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları arttıkça ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları da aynı oranda artış sağlayacaktır. **Bu durumda H13 hipotezi kabul edilmiştir.**

Araştırmaya katılanların uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları algıları arasındaki ilişkiyi belirten $r=0,993$ korelasyon katsayısı 0,00 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur (Sig.=0,000<0,01). Yani araştırmaya katılan kişilerin uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları algıları arasında pozitif yönlü çok yüksek bir ilişki olup, uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları arttıkça işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları algıları da aynı oranda artış sağlayacaktır. **Bu durumda H14 hipotezi kabul edilmiştir.**

Araştırmaya katılanların işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları algıları ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları arasındaki ilişkiyi belirten $r=0,973$ korelasyon katsayısı 0,00 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur (Sig.=0,000<0,01). Yani araştırmaya katılan kişilerin işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları algıları ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları arasında pozitif yönlü çok yüksek bir ilişki olup, işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları algıları arttıkça ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları da aynı oranda artış sağlayacaktır. **Bu durumda H15 hipotezi kabul edilmiştir.**

3.11. REGRESYON ANALİZİ

H16. Uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarının, ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Tablo 40: Uluslararası Dış Çevre Ulusal Dış Çevre Arasındaki Model Özeti

Uluslararası Dış Çevre İle Ulusal Dış Çevre Arasındaki Model Özeti					
Model	R	R ²	Düzeltilmiş R ²	Standart Hatalar Tahmini	Sig.
1	,977	,956	,955	,25177	,000

Tablo 40'ta Regresyon Analizi Model Özetine bakıldığında uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarının, ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları üzerindeki etkisini gösteren regresyon oranı 0,977'dir.Yani uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları buradaki değişimlerin %05'ini açıklamaktadır. Dolayısı ile uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarının %05'inin bu değişkenlere bağlı olduğunu söylemek mümkündür. Uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarının ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları üzerindeki etkisi istatistiki açıdan anlamlıdır.

Tablo 41: Uluslararası Dış Çevre İle Ulusal Dış Çevre Arasındaki Anova Tablosu

Uluslararası Dış Çevre İle Ulusal Dış Çevre Arasındaki Anova Tablosu					
	Kareler Toplamı	Diferansiyel	Kareler Ortalaması	F	Sig.
Regresyon	405,648	1	405,648	699,305	,000
Artan	18,890	298	,063		
Toplam	424,538	299			

Tablo 41'e göre, regresyon katsayılarının anlamlılığına ilişkin t-testinin sonuçlarına bakıldığında, uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat

sorunlarının, ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları ile ilgi tahmin edilen regresyon modeli 0,01 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur (F=699,305, Sig.=0,000<0,010). Uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarının, ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları üzerinde istatistiki açıdan anlamlı etkisinin olduğu sig. değerinin 0.05'ten küçük olması sonucunda (0,000>0,05) elde edilmiştir. Dolayısı ile uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarının oranının ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları üzerinde bir etkiye sahip olduğu söylenebilir. **Bu durumda H16 hipotezi kabul edilmiştir.**

Tablo 42: Uluslararası Dış Çevre İle Ulusal Dış Çevre Arasındaki Katsayılar

Uluslararası Dış Çevre İle Ulusal Dış Çevre Arasındaki Katsayılar					
	Standardize Edilememiş Katsayılar		Standardize Edilmiş Katsayılar	t	Sig.
	B	Standart Hata	Beta		
Sabit	-,286	,053		-5,360	,000
Uluslararası Dış Çevre	1,145	,014	,977	79,996	,000

Tablo 42’de görülen ifadeler de ise ‘B’ (beta) başlığının altındaki sabit (constant) ve uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları değerlerinin yorumlanması uygun olan değerlerdir. ‘B’ (beta) kesitinin altında yer alan sabit değeri -,286, araştırmada hiç ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları olmasa bile uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları verilerinin min. -,286’dan başlayıp devam edeceğini ifade etmektedir. Altında yer alan uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları olan 1,145 değeri ise; uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları bir birim arttığında ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları 1,145 birim artmaktadır ($\beta=1,145$). Sig. Değerinin aynı şekilde 0,000<0,05 olduğundan dolayı yüksek ihtimalle uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları, ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları sayısı üzerinde bir etkiye sahip olduğu söylenebilir.

H17. Uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarının, işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Tablo 43: Uluslararası Dış Çevre İle İşletme Fonksiyonları Arasındaki Model Özeti

Uluslararası Dış Çevre İle İşletme Fonksiyonları Arasındaki Model Özeti					
Model	R	R ²	Düzeltilmiş R ²	Standart Hatalar Tahmini	Sig.
1	,993	,986	,986	,13841	,000

Tablo 43'te Regresyon Analizi Model Özetine bakıldığında uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarının, işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları üzerindeki etkisini gösteren regresyon oranı 0,993'tür. Yani uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları buradaki değişimlerin %05'ini açıklamaktadır. Dolayısı ile uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarının %05'inin bu değişkenlere bağlı olduğunu söylemek mümkündür. Uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarının işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları üzerindeki etkisi istatistiki açıdan anlamlıdır. Uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarının %99,3'sü işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları tarafından açıklanmaktadır (R²=0,993).

Tablo 44:Uluslararası Dış Çevre İle İşletme Fonksiyonları Arasındaki Anova Tablosu

Uluslararası Dış Çevre İle İşletme Fonksiyonları Arasındaki Anova Tablosu					
	Kareler Toplamı	Diferansiyel	Kareler Ortalaması	F	Sig.
Regresyon	414,679	1	414,679	647,232	,000
Artan	5,709	298	,019		
Toplam	420,387	299			

Tablo 44'e göre, regresyon katsayılarının anlamlılığına ilişkin t-testinin sonuçlarına bakıldığında, uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarının, işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları ile ilgi tahmin edilen regresyon modeli 0,01 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur (F=647,232, Sig.=0,000<0,010). Uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarının, işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları üzerinde istatistiki açıdan anlamlı etkisinin olduğu sig. Değerinin 0.05'ten küçük olması sonucunda (0,000>0,05) elde edilmiştir. Dolayısı ile uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarının oranının işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları üzerinde bir etkiye sahip olduğu söylenilebilir. **Bu durumda H17 hipotezi kabul edilmiştir.**

Tablo 45: Uluslararası Dış Çevre İle İşletme Fonksiyonları Arasındaki Katsayılar

Uluslararası Dış Çevre İle İşletme Fonksiyonları Arasındaki Katsayılar					
	Standardize Edilememiş Katsayılar		Standardize Edilmiş Katsayılar	t	Sig.
	B	Standart Hata	Beta		
Sabit	,053	,027		1,971	,050
Uluslararası Dış Çevre	,988	,007	,993	147,130	,000

Tablo 45'te görülen ifadeler de ise 'B' (beta) başlığının altındaki sabit (constant) ve uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları değerlerinin yorumlanması uygun olan değerlerdir. 'B' (beta) kesitinin altında yer alan -,053 sabit değeri, araştırmada hiç işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları olmasa bile uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları verilerinin min. -,053'ten başlayıp devam edeceğini ifade etmektedir. Altında yer alan uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları olan 0,988 değeri ise; uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracatta karşılaştıkları sorunlar bir birim arttığında işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları 0,988 birim artmaktadır ($\beta=0,988$). Sig. Değerinin aynı şekilde 0,000<0,05 olduğundan dolayı yüksek ihtimalle uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları, işletme

fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları sayısı üzerinde bir etkiye sahip olduğu söylenebilir.

H18. Ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarının, işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Tablo 46: Ulusal Dış Çevre İle İşletme Fonksiyonları Arasındaki Model Özeti

Ulusal dış çevre ile İşletme fonksiyonları Arasındaki Model Özeti					
Model	R	R ²	Düzeltilmiş R ²	Standart Hatalar Tahmini	Sig.
1	,973	,946	,946	,27531	,000

Tablo 46’da Regresyon Analizi Model Özetine bakıldığında ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarının, işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları üzerindeki etkisini gösteren regresyon oranı 0,973’tür. Yani ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları buradaki değişimlerin %05’ini açıklamaktadır. Dolayısı ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarının %05’inin bu değişkenlere bağlı olduğunu söylemek mümkündür. Ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarının işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları üzerindeki etkisi istatistiki açıdan anlamlıdır. Ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarının %97,3’sü işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları tarafından açıklanmaktadır (R²=0,973).

Tablo 47: Ulusal Dış Çevre İle İşletme Fonksiyonları Arasındaki Anova Tablosu

Ulusal Dış Çevre İle İşletme Fonksiyonları Arasındaki Anova Tablosu					
	Kareler Toplamı	Diferansiye I	Kareler Ortalama sı	F	Sig.
Regresyon	397,800	1	397,800	548,312	,000
Artan	22,587	298	,076		
Toplam	420,387	299			

Tablo 47'ye göre, regresyon katsayılarının anlamlılığına ilişkin t-testinin sonuçlarına bakıldığında, ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarının, işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları ile ilgi tahmin edilen regresyon modeli 0,01 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur (F=548,312, Sig.=0,000<0,010). Ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarının, işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları üzerinde istatistiki açıdan anlamlı etkisinin olduğu sig. Değerinin 0.05'ten küçük olması sonucunda (0,000^b>0,05) elde edilmiştir. Dolayısı ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarının oranının işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları üzerinde bir etkiye sahip olduğu söylenilebilir. **Bu durumda H18 hipotezi kabul edilmiştir.**

Tablo 48: Ulusal Dış Çevre İle İşletme Fonksiyonları Arasındaki Katsayılar

Ulusal Dış Çevre İle İşletme Fonksiyonları Arasındaki Katsayılar					
	Standardize Edilememiş Katsayılar		Standardize Edilmiş Katsayılar	t	Sig.
	B	Standart Hata	Beta		
Sabit	-,237	,058		-4,074	,050
Ulusal Dış Çevre	1,134	,016	,973	72,445	,000

Tablo 48'de görülen ifadeler de ise 'B' (beta) başlığının altındaki sabit (constant) ve ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları değerlerinin yorumlanması uygun olan değerlerdir. 'B' (beta) kesitinin altında yer alan -,237 sabit değeri, araştırmada hiç işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları olmasa bile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları verilerinin min. -,053'ten başlayıp devam edeceğini ifade etmektedir. Altında yer alan ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları olan 1,134 değeri ise; ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları bir birim arttığında işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları 1,134 birim artmaktadır ($\beta=1,134$). Sig. Değerinin aynı şekilde 0,000<0,05 olduğundan dolayı yüksek ihtimalle ulusal dış

evre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları, işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları sayısı üzerinde bir etkiye sahip olduğu söylenebilir.



ARAŞTIRMANIN SONUÇLARI

Bu araştırmada, KOBİ'ler ve KOBİ'lerin uluslararası pazarlara açılmak için ihracata yönelmeleri neticesinde karşılaştıkları sorunlardan, ulusal dış çevre, uluslararası dış çevre ve işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları ayrıntılı bir şekilde ele alınmıştır. Bu araştırma, hazırlanan anket sorularına verilen cevaplardan elde edilen sonuçlar neticesinde gerçekleştirilmiştir. Anket formları, tesadüfi olarak, Konya il merkezi sınırları içerisinde imalat sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerde yetkili kişiler tarafından gerçekleştirilmiştir. Çalışmaya bu işletmelerde bulunan 300 katılımcı dâhil edilmiştir. Veriler SPSS IBM (Statistical Packet for Social Science) paket programı kullanılarak, öncelikle frekans dağılımları ve bu dağılımlardan yararlanılarak oluşturulan tanımlayıcı istatistikler verilmiş, sonrasında ise faktör analizleri, güvenilirlik testleri, tek değişkenli t-testleri, varyansların homojenliği testleri, anova testleri, korelasyon ve regresyon analizlerine tabi tutulmuştur.

Araştırmada, katılımcıların demografik özelliklerini belirlemeye yönelik veriler için araştırmacı tarafından "Kişisel Bilgi Formu" oluşturulmuş, ikinci bölümde işletme bilgilerini ölçmeye yönelik 3 soru sorulmuştur. Anket formunun üçüncü bölümünde yer alan 4. soru, uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarını analiz etmek için sorulmuştur. Yine üçüncü bölümde yer alan 5. soru, ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarını analiz etmek için sorulmuştur. Son bölümde ise; bazı işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunlarını analiz etmek için sorular sorulmuştur. Araştırmadan elde edilen demografik özelliklerle ilgili sonuçlar şu şekilde özetlenebilir:

Araştırmaya katılanların cinsiyetlerine ilişkin frekans analiz sonuçlarına bakıldığında, (%77,3) 232'si erkek, (%22,7) 68'i kadındır. Cinsiyet dağılımı genel kapsamda değerlendirildiğinde araştırmaya erkeklerin daha çok katıldığı görülmektedir.

Araştırmaya katılan kişilerin yaş grupları dağılımına bakıldığında, araştırmada en fazla %33'ü 36 ve 45 yaş arasında, 99 kişi yer alırken, en az %10'u 46 ve 55 yaş arasında 30 kişi ile sınırlı kalmıştır. Bu frekans tablosuna göre araştırmaya katılanların çoğunluğunun orta yaş nüfus olduğu görülmektedir.

Araştırmaya katılanların eğitim durumu frekans tablosuna göre araştırmaya katılanların yarısından fazlasının, %51'inin (153 kişi) lisans mezunu olduğu görülmektedir. Araştırmaya katılanların yarısından fazlasının lisans mezunu olması eğitim seviyesinin yüksek olduğunun göstergesidir.

Araştırmaya katılan kişilerin çalışma süresi frekans dağılımı incelendiğinde, araştırmadaki kişilerin %28,6'sı (87 kişi) 15 yıldan daha fazla süredir çalışanları göstermektedir. Araştırmaya katılanlardan yıl olarak en fazla 15 yıldan daha uzun süreli çalışanlardan oluştuğu görülmektedir.

Araştırmada yer alan kişilerin medeni durumlarına ilişkin frekans dağılımlarına göre, örneklemin %84,7'si evli, %15,3'ü ise bekârlardan oluşmaktadır. Bu yüzdelik dilimlerin karşılığı ise evlilerde 254 kişiye tekabül ederken bekârlarda bu sayı 46 kişiyle sınırlı kalmıştır. Bu durum araştırmaya katılanlar arasında bekâr kişi sayısının evli kişi sayısından daha az olduğunu ve büyük çoğunluğunu evlilerin oluşturduğunu göstermektedir.

Araştırmaya katılan kişilerin şirketlerinde çalışan kişi sayısına yönelik frekans dağılımlarına göre, araştırmaya katılan kişilerin çoğunluğunun şirketlerinde en az 250, en fazla 10-49 arasında kişi çalıştığı görülmektedir. Örneklemin %12'sinin şirketlerinde 250 kişiden de fazla çalışan varken, %32'sinde ise 10 ile 49 kişi arasında çalışan, %32'sinde 50 ile 250 arasında çalışan olduğu görülmektedir.

Araştırmaya katılan kişilerin ihracat temin sayılarına ilişkin frekans dağılımları incelendiğinde, örneklemin en fazla %28,8'i %10 ile %20 arasında yıllık toplam satış hasılatını ihracattan temin etmekte,%5,2'si ise %40'tan fazlasını ihracattan temin etmektedir.

Araştırmaya katılan kişilerin farklı ülkelere ihraç frekans dağılımına göre, araştırmadaki kişilerin çalıştığı şirketlerin sadece %11'i (33 şirket) 8 ile 10 ülkeye ihracat yaparken, %36,7'si (111 şirket) 2 ile 4 farklı ülkeye ihraç yapmaktadır. Bu durumda araştırmaya katılanlardan en fazla 2 ile 4 farklı ülkeye ihraç yapan şirketlerde çalıştıkları görülmektedir.

Faktör analizi sonuçlarına göre; uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarına ilişkin faktör analizi için, faktörler varyansın %84,566'sını, ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarına ilişkin faktör analizi için, faktörler varyansın %66,926'sını, işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunlarına ilişkin faktör analizi için, faktörler varyansın %84,572'sini açıklamaktadır. Yapılan güvenilirlik analizinde ise, ölçeklerin Cronbach Alfa sayılarına göre güvenilir oldukları görülmüştür.

Hipotezlerin bulgularına göre; cinsiyet, eğitim durumu, çalışan kişi sayısı, ihracattan temin edilen yıllık toplam satış hasılatı ve farklı ülkelere yapılan yıllık ortalama ihracat sayısı ile her üç ihracat sorunu ölçeği arasında anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir. Diğer taraftan ise; yaş, kurumda çalışma süresi, medeni durum ile her üç ihracat sorunu ölçeği arasında anlamlı bir farklılık bulunamamıştır.

KOBİ'lerin üretim ve istihdama olan katkıları, değişen pazar koşullarına uyum sağlayan esnek ve dinamik bir yapıda olmalarından kaynaklanmaktadır. Fakat ekonomimiz içinde önemli bir yere sahip olan KOBİ'ler ihracat ve katma değer konusunda gereken değeri görmemektedir. Araştırmada KOBİ'lerin ihracattan ne kadar yıllık toplam satış hasılatı elde ettiğini ve yıllık ortalama kaç farklı ülkeye ihracat yaptığını öğrenmek, imalat sektöründeki KOBİ'lerin ihracattaki gelişimini ölçmek için yer alan ifadelerdir. Buna göre, elbette Türkiye'de KOBİ'lerin önemi ve gelişimi her geçen gün daha da artmaktadır. Buna karşılık bu gelişimin henüz istenilen düzeyde olmadığı söylenilebilir. Çünkü KOBİ'lerin yaşadıkları zorluklar, ihracat yaptıkları ülke sayısını ve buna bağlı olarak ta ihracattan elde ettikleri geliri olumsuz yönde etkilemektedir.

Araştırmaya katılan kişilerin uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları arasında pozitif yönlü çok yüksek bir ilişki tespit edilmiştir. Dolayısı ile uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları arttıkça ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları da aynı oranda artış sağlayacaktır.

Araştırmaya katılan kişilerin uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları algıları arasında pozitif yönlü çok yüksek bir ilişki tespit edilmiştir. Dolayısı ile uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları arttıkça işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları algıları da aynı oranda artış sağlayacaktır.

Araştırmaya katılan kişilerin işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları algıları ile ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları arasında pozitif yönlü çok yüksek bir ilişki tespit edilmiştir. Dolayısı ile işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları algıları arttıkça ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları algıları da aynı oranda artış sağlayacaktır.

Regresyon Analizi sonuçlarına göre, uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarının ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları üzerindeki etkisi istatistiki açıdan anlamlıdır. Dolayısı ile uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarının oranının ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları üzerinde bir etkiye sahip olduğu söylenilebilir. Benzer şekilde, hem uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarının, işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları üzerinde hem de ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarının, işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracat sorunları üzerinde anlamlı bir etkisi tespit edilmiştir.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

KOBİ'ler ulusal bazda üretim kapasitesi açısından bir ülkenin kalkınmışlık gelişimini, ekonomik büyümesini meydana getirir ve ekonominin belkemiğini oluştururlar. KOBİ'ler açısından baktığımız zaman ülkemiz bir fırsatlar ülkesi olup büyük bir potansiyele sahiptir. Bu potansiyelin işlenip, doğru yerde kullanılması KOBİ'ler için büyük kolaylık sağlayacaktır. KOBİ'lerin esnek yapıda olmaları sebebi ile değişim ve yeniliklere adapte olmaları büyük işletmelere göre daha kolaydır. Esnek yapıda olmalarından dolayı, yapıları dinamik ve atılımcıdır. Bu özellikleri onlar için avantaj sağlar. Bölgeler arası gelişmişlik düzeyinin giderilmesinde, dengesiz mali yapının düzeltilmesinde, üretim faktörlerinin yerinde ve etkin kullanılmasında, politika ve stratejilerin belirlenmesinde, ülke ihracatının sağlanmasında aktif rol oynarlar.

Ekonomik kalkınmanın ilk şartı; girişimciliğe öncülük eden, KOBİ'lerin gelişmesine yardımcı olmaktır. Performanslarının az olması, ürün kalitesinin düşük olması KOBİ'lerin yeni pazarlara açılmalarını engelleyen durumlardandır. Yapılan bu çalışmada Türkiye'de KOBİ'lerin ihracatta karşılaştıkları sorunlar ele alınmıştır. İhracatta meydana gelebilecek sorunlar KOBİ'leri ihracat yapmaktan alıkoymaktadır. Bu durumda temel sorunların saptanarak, etkili ve yapıcı tedbirlerin alınması KOBİ'lerin yararına olacaktır. KOBİ'lerin en önemli sorunlarının başında kriz, istikrarsızlık ve sermaye yetersizliği yer almaktadır. Küresel pazarlarda yer almak ve faaliyet alanlarını genişletmek için KOBİ'lerin sermayeye ihtiyaçları vardır. Bunun için gerekli olan banka kredilerinden yeteri kadar yararlanamamaktadırlar. Banka kredilerinden faydalanmak için teminat sorununun çözülmesi, garanti fonlarının devreye girmesi gerekmektedir. Faiz oranlarının yüksek olduğu durumlarda kredi imkânlarından faydalanmak çok zorlaşmıştır. Yine KOBİ'lerin ihracatta karşılaştıkları sorunlardan biri de ekonomide darboğaz sorunudur. Döviz dalgalanmasından, teşvik politikalarının yetersizliğinden veyahut dış ticaret konusunda yeteri kadar bilgiye sahip olmayan personel eksikliğinden kaynaklanmaktadır. Ayrıca işletme sahiplerine vergiden indirim sağlanması, alınan kredilerde ödeme kolaylığının getirilmesi maddi açıdan rahatlamalarını sağlayacaktır. Tüm bu çalışmalar için uygulanan bürokrasi baskının bir an önce kaldırılması gerekir. Küçük ve basit yapıda olmaları, sermayelerinin yetersizliği, daima desteğe ihtiyaç duymaları nedeniyle KOBİ'leri destekleyen

politikalar geliştirilmeli, sağlanan destekler artırılmalı, daha büyük makroekonomik çevreler oluşturulmalıdır. KOBİ'lere teşvik sağlamak ihracat yapma isteklerini artıracak gibi, finansal destek vermek de başarılarını olmalarını sağlayacaktır. KOBİ'ler finans sıkıntısı çekerken uluslararası pazarda yer alıp ticaret yapmaları oldukça zordur. Hükümetin işletmelere uyguladığı politikalar yeterli düzeyde değildir. Devlet tarafından KOBİ'lere yapılan destekler yetersiz kalmakta, kredi maliyetleri yüksek olduğu için toplam kredi içindeki payları düşüş göstermektedir. Bu da ekonomik ve işgücü açısından istenen sonucun alınmadığını göstermektedir. Ülkemizde devlet tarafından girişimcilik ruhu daha fazla teşvik edilirse veya yapılan destekler artırılırsa hem işsizlik azalacak hem de ülke ekonomisi canlanacaktır.

KOBİ'ler için problem olacak bir diğer sorun aile işletmelerinde modern yöneticilik anlayışını bir kenara bırakıp geleneksel yöntemler ile yönetilmeleridir. İşletmede çalışan bireylerin kendi yeteneklerine göre işbölümü yapmaları işletme kültürü adına olumlu sonuç doğuracaktır. Aile içi çözülemeyen sorunlar için işletmenin lehine sonuçlanacak normlar uygulanması işletme kültürünü artıracaktır. Ayrıca bu normlar iş görenlerin verimliliği açısından herkes tarafından uygulanmalıdır. KOBİ'lerde yönetimin aksaklığından kaynaklanan sorunlar pazarlama ve finansman faaliyetlerine de yansımaktadır. Alanında uzman olmayan yönetici tarafından yönetilmesi KOBİ'lerin olduğu yerde saymalarına ve ihracat yapacak kadar açılmamalarına neden olmaktadır. KOBİ'ler için önemli olan, her şeyden önce iyi bir yönetim anlayışının uygulanması ve eksiksiz yerine getirilmesidir. İşletmeyi yönetecek olan yöneticinin eğitim düzeyi mutlaka yükseltilmelidir. KOBİ'ler hem dikey hem yatay büyümek istiyorsa alanında uzman ve rasyonel bakış açısına sahip kişiler tarafından yönetilmelidir. Böylelikle iş gücünde uzmanlaşma arttıkça "yetki devri" kolaylaşacaktır. KOBİ'lerde yöneticinin kendini geliştirememesi, özellikle yönetim alanında geri kalması, çalışanlar ile yönetici arasında görüş ayrılığı veya fikir çatışması çıkmasına neden olabilir. Yeni yöneticilere fırsat vermeyen sürekli aynı yönetici ile çalışan işletmelerde liderlik krizi yaşanabileceği gibi büyümelerini engelleyecektir. Farklı yöneticilerle çalışmak farklı bakış açılarını geliştireceği için yeni fikirlere fırsat vermek gerekir.

KOBİ'ler için bir diğer sorun pazar araştırması yapmadan dünya pazarlarında hangi ürünün satıldığını bilmeden gerekli fizibilite raporları çıkarılmadan yapılan ihracatlardır. Rekabeti artırmak için AR-GE çalışmaları ve sürdürülebilir kalkınma geliştirilmelidir. KOBİ'lerin ayakta kalmasını sağlamak için sürekli bilgilendirmek ve eğitim çalışmalarına gereken önemi vermek gerekir. Yeni strateji ve yaklaşımlarla ihracat yapmalarını kolaylaştıracak her türlü imkân sağlanmalıdır. Gelişen, büyüyen KOBİ'lerin refahı için Türkiye'nin politik alanda gerekli atılımları yapması, özellikle ulusal kalkınmanın sağlanması için çağın gerektirdiği yenilikleri uygulaması gerekmektedir. Kurumsallaşmanın artırılması, üretimde verimliliği artıracaktır. Teknolojide meydana gelen yenilikler ve değişiklikler yakından takip edilmelidir. Yenilik ve teknolojik faaliyetlerin geliştirilmesi, KOBİ'lere kabul ettirilmesi için danışmanlık hizmeti verecek desteğe ihtiyaçları vardır. KOBİ'ler için daha fazla atölye, ihtisas alanları, yatırım geliştirme ve eğitim merkezleri kurulmalıdır. Bu hizmeti veren KOSGEB, TOSYÖV ve MPM kuruluşların faaliyet alanları daha da genişletilmelidir. Uluslararası alanda tanıtım faaliyetlerinin genişletilip reklam çalışmalarına ağırlık verilmelidir. Bu noktada Pilot bölgelerin belirlenip hangi ürünün nereye pazarlanacağı belirlendikten sonra ihracatın yapılması verimi artıracaktır. Yapılan araştırma için öneriler şu şekilde özetlenebilir:

- ✓ Ülkemizde yer alan KOBİ'lerin bir bütün olarak gelişmesi ve hızlı bir şekilde hareket etmesi için dış rekabete açılmaları, KOBİ'ler üzerinde uygulanan olumsuz sonuçlara neden olacak politika baskısına son vermek, ihracat politikasını aşamalı olarak değiştirmek için, uzun dönemde hazırlanan strateji politikası uygulanmalıdır.
- ✓ Dış pazarlarda rekabet edebilecek KOBİ'lerin sektörlerine göre birleştirilip, devlet desteğine çok fazla ihtiyaç duymadan çeşitli üretim ve yatırım teşvikleri sağlanmalıdır.
- ✓ Üretilen ürünlerin ihracatı aşamasında gümrük vergilerinin düşürülmesi, yerli üretimin desteklenerek teşvik çalışmaları uygulanmalıdır.

- ✓ Ürün pazarlaması aşamasında pazar araştırmaları yapılarak pazarlama politikaları uygulanmalıdır.
- ✓ Özellikle imalat sektöründe yer alan KOBİ'lerin dışa bağımlılığını azaltmak için yerli girdi miktarını artırmak, ihracat sırasında katma değeri yükseltecek teşvik tedbirleri alınmalıdır.
- ✓ KOBİ'lerin ihracat sırasında gümrük sıkıntıları giderilmelidir. Gümrük çalışanları yeniden yapılanmalı, gümrük politikaları dünya standartlarına uygun bir şekilde tekrar hazırlanmalıdır.
- ✓ Ülkemizde üretilen malları satın alan ülkelerin taleplerinde değişme olursa bu değişiklik uzmanlar tarafından incelenmeli, standart kontrol formları uygulanmalı, talep değişikliğinin nedenleri araştırılarak istenilen ürünlerin zamanında üretilip yetiştirilmesi için gerekli çalışmalar yapılmalıdır.
- ✓ İhracatta yeni ürünlerin geliştirilmesi için rekabet edebilme gücü araştırılmalı, ihracat teşvik politikaları çıkan bulgulara göre yönlendirilmelidir.
- ✓ İhracatla ilgili dış pazar giderleri, ihracatı teşvik eden kuruluş tarafından karşılanmalı, yapılan ihracatın başarısı durumunda ödöl verilmelidir.
- ✓ Faiz oranlarının KOBİ'lerin yaşama koşullarına göre ayarlanması, yerli kar marjı bırakacak sistem geliştirilmelidir. Yeni kurulacak ihracat yatırım bankası ile faiz oranları düşürülmelidir. Yine bu banka uluslararası bazda ihracat üretimi için kredi verebilecek şekilde organize edilmelidir.
- ✓ İhracatın başarı ile devam etmesi için ek kurumsal düzenlemeler getirilmelidir.
- ✓ İhracat yapmak isteyen aynı sektördeki firmalar örgütlenmeli, bu örgütlenme işi kamu ve özel kesim işbirliği çerçevesinde gerçekleşmelidir.
- ✓ Dünya piyasalarında ne olup bittiğinden haberdar olmak için sağlam bir iletişim ağı kurulmalıdır.

- ✓ Pazarlama ve reklam faaliyetlerinin tanıtıcı olması için yapılacak çalışmalara ağırlık verilmelidir.
- ✓ Olağanüstü durumlarda ihracat rizikolarından korunmak için ihracat sigorta kurumu kurulmalıdır. Bu sistem sayesinde meydana gelebilecek alıcıların vazgeçmesi, iflası ya da politik risk gibi durumlarda ihracatçıların yeni pazarlara girme şansı artırılmalıdır.
- ✓ Merdiven altı üretimin engellenmesi hayali ihracatın önlenmesi için mali müşavirlik müesseselerinin yetkileri genişletilmelidir. Ayrıca ihracat sırasında ihracat gözetleme şirketleri aktifleştirilmelidir.
- ✓ Ülkemiz sanayinde KOBİ yapısı incelenip değerlendirilmeli, KOBİ'lerin gelecekte etkin bir şekilde hareket etmesi için üniversiteler ve gerekli kamu kuruluşları bir araya gelerek gerekli çalışmalar yapmalıdır.
- ✓ Döviz kurlarındaki dalgalanmaları önlemek için gerekli kurumsal düzenlemeler yapılmalıdır.
- ✓ Borsa döviz kurunun normal seviyede seyretmesi için Merkez Bankası'nın gözetiminde istikrar fonu uygulanmalıdır.
- ✓ KOBİ'lerin bankalardan daha kolay kredi talep etmesi için finansman kolaylığı sağlanmalı, faiz oranları düşürülmelidir.

Bütün bu sayılan önlemlerin alınması KOBİ'lerin sorununu asgari seviyeye düşürecektir. Böylece daha rahat çalışma ortamı sağlanmış olup ekonomiye olan katkıları artacaktır.

KAYNAKÇA

- Abor, Joshua Yindenoba; Agbloyor, Elikplimi; Komla ve Kuipo, Ransome (2014). Bank Finance and Export Activities of Small and Medium Enterprises. *Review of Development France*(4), s.97-103.
- Abor, Joshua ve Biekpe, Nicholas (2007). Small Business Reliance on Bank Financing in Ghana. *Emerging Markets Finance and Trade*, 43(4), s.93-102.
- Abor, Joshua ve Quartey, Peter (2010). Issues in SME Development in Ghana and South Africa. *International Research Journal of Finance and Economics*, 39, s.218-228.
- Akdemir, Ali (1990). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Ar-Ge Olanakları. *Eskisehir A.Ü. İ.İ.B.F. Dergisi*, 8(1-2), s.30-35.
- Akgemci, Tahir (2001). Kobilerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler. KOSGEB.
- Akorsu, Patrick Kwashie ve Agyapong, Daniel (2012). Alternative Model for Financing SME's in Ghana. *International Journal of Arts and Commerce*, 1(5), s.136-148.
- Altuntaş, Mert Ali (2001). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin İhracatında Bilgiye Ulaşma Sorunları. *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, s.9-10.
- Atik, Hakan (2003). Küresel Ekonomide Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ve Rekabet Sorunları. *Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş.İktisadi Araştırmalar*, s.33-39.
- Ay, H.Mümin ve Talaşlı, Esra (2007 Mayıs). Türkiyede Kobi'lerin İhracatta Yeri ve Karşılaştıkları Sorunlar. *Selçuk Üniversitesi Karaman İ.İ.B.F Yerel Ekonomiler Özel Sayısı*, s.173-175.
- Basel II Çalışma Raporları (2006 Eylül). *Bankacılar Dergisi*(58), s.19.
- Berki, Ömer (1997 Ekim-Aralık). Bir İhracat Klasığı: Teşvik. *İGEME'den Bakış*, s.10-13.
- Berry, Albert; Rodriguez, Edgard ve Sandee, Henry (2001). Small and Medium Enterprise Dynamics in Indonesia. *Bulletin of Indonesian Economic Studies*, 37(3), s.363-384.
- Bigliardi, Barbara ve Galati, Francesco (2016). Which Factors Hinder the Adoption of Open Innovation in SMEs? *Technology Analysis & Strategic Management*, 28(8), s.869-885.
- Bilkey, Warren J. ve Tesar, George (1977). The Export Behavior of Smaller-Sized Wisconsin Manufacturing Firms. *Journal of International Business Studies*, s.93-98.

- Canitez, Murat (2004). Kobilere İhracat Sürecinde Karşılaştıkları Sorunlar: Tekstil Sektöründe Ampirik Bir Araştırma. Doktora Tezi, s.1-281.
- Ceglie, Giovanna ve Dini, Marco (1999). Sme Cluster and Network Development in Developing Countries: The Experience of Unldo. United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), s.1-23.
- Çetin, Canan (1996). Yeniden Yapılanma Girişimcilik Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi. İstanbul: Der Yayınları.
- Çolakoğlu, Mustafa H. (2002). AB Küçükİşletmeler Sözleşmesi. Kobi Rehberi, s.24-25.
- Dalitso, Kayanula ve Peter, Quartey (2000). The Policy Environment for Promoting small and Medium- Sized Enterprises in Ghana&Malawı. Institute for Development Policy and Management, University of Manchester, s.1-27.
- Dana, Leo Paul (2007). Promoting SMEs in Africa. Journal of African Business, 8(2), s.151-174.
- El-Said, Hala; Al-Said, Mahmoud ve Zaki, Chahir (2015). Trade and Access to Finance of SMEs: Is There a Nexus? Applied Economics, 47(39), s.4184-4199.
- Ersöz, Oya ve Ersan, Tuğçe (2010, Ağustos). Kobi'lerin Finansmana Erişimi ve Yararlanabilecekleri Destek Programları. TOBB,Avrupa Birliği Dairesi, s.1-24.
- Ersöz, Veyis (2010). AB, Türkiye ve Konya'da KOBİ'lerin Yapısı Sorunları ve Çözüm Önerileri. Konya: Konya Ticaret Odası.
- Esin, Arif (1995). XXI Yüzyıl Ekonomilerine Doğru Bir Kalkınma Aracı, Küçük ve Orta Boy İşletmeler. İstanbul: İKU Yayınları.
- Gibson, Brian (1992). Financial Information for Decision Making: An Alternative Small Firm Perspective. Journal of Small Business Finance, 3(1), s.221-232.
- Gültekin, K. (1999). Kobi Finansman Kaynakları. İzmir: İzmir Ticaret Odası Yayını.
- Hamilton, Robert T. ve Fox, Mark A. (1998). The financing preferences of small firm owners. International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research, 4(3), s.239-248.
- Holmes, Scott ve Kent, Pam (1991). An Empirical Analysis of the Financial Structure of Small and Large Australian Manufacturing Enterprises. Journal of Small Business Finance, 2(1), s.141-154.
- İsmailoğlu, Hamdi (1992). Küçük İşletmelerin Toplumsal Özellikleri ve Sorunları, Pazarlama Dünyası. İstanbul.

- Karabıyık, Lale E. (1997). Gümrük Birliğinin Türkiye Ekonomisi Üzerine Etkilerinin KOBİ'ler Açısından Araştırılması. Ankara.
- Kargül, İ. Doğan (1997). Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yönetim Sorunları ve Çözümleri. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası.
- Katsikeas, Constantine S. ve Morgan, Robert E. (1994). Differences in Perceptions of Exporting Problems Based on Firm Size and Export Market Experience. *European Journal of Marketing*, 28(5), s.17-35.
- Korkmaz, Türkan ve Cura, Gülşen (2006). Kobilerin Finansal Olanakları ve Finansal Yapıları:Zonguldak Caycuma'daki Kobiler Yönelik Anket Uygulaması. 3.KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi Bildirgeleri.İstanbul: İstanbul Kültür Üniversitesi Yayınları. Yayın No:58. s.145-149.
- KOSGEB (2000). Dünya'da ve Türkiye'de KOB Tanımları. Ankara: Kosgeb Yayını.
- Kumar, Satish ve Rao, Purnima (2016). Financing patterns of SME's in India during 2006 to 2013 – an empirical analysis. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 28(2), s.97-131.
- Michaelas, Nicos, Chittenden, Francis ve Poutziouris, Poutziouris (1999). Financial Policy and Capital Structure Choice in U.K. SMEs: Empirical Evidence from Company Panel Data. *Small Business Economics*(12), s.113-130.
- Moritz, Alexandre; Block, Joern H. ve Heinz, Andreas (2016). Financing patterns of European SMEs – an empirical taxonomy. *Venture Capital* , 18(2), s.115-148.
- Müftüoğlu, Tamer (1991). Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Sorunlar ve Öneriler. Ankara: Sevinç Yayınevi.
- Müftüoğlu, Tamer (1998). Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler. Ankara: Tuhan Kitabevi.
- Nieuwenhuizen, Cecile ve Kroon, Jaap (2003). The Relationship Between Financing Criteria and the Success Factors of Entrepreneurs in Small and Medium Enterprises. *Development Southern Africa*, 20(1), s.129-142.
- Oktay, Ertan ve Güney, Alptekin (2002). Türkiye'de Kobilerin Finansman Sorunu ve Çözüm Önerileri. 21. Yüzyıldada Kobiler, Sorunlar, Fırsatlar ve Çözüm Önerileri Sempozyumu. K.K.T.C: Doğu Akdeniz Üniversitesi. s.1-21
- Paksoy, Sadettin ve Aydoğdu, Mustafa H. (2010). Bölgesel Kalkınmada Girişimciliğin Geliştirilmesi: GAP-GİDEM Örnekleri. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 5(1), s.113-134.

- Quartey, Peter (2003). Financing Small and Medium Enterprises (SMEs) in Ghana. *Journal of African Business*, 4(1), s.37-55.
- Resmi Gazete (1985, 01 08). Sanayi ve Ticaret Bakanlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun. BİRİNCİ KISIM, Görev Amaç, Kapsam, cilt:24, sayı:18639(3143 sayılı kanun), Tertip:5, 201. Ankara: Resmi Gazete Yayını.
- Riding, Allan; Madill, Judith ve Haines Jr, George (2007). Incrementality of SME Loan Guarantees. *Small Business Economics*(29), s.47-61.
- Sarıaslan, Halil (1994). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları: Çözüm İçin Bir Finansal Paket Önerisi. Ankara: TOBB Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği.
- Savcı, Yasin (2009). KOBİ'lerin Dış Ticarete Karşılaştıkları Sorunlar. Yüksek Lisans Tezi Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, s.1-133.
- Soydal, Haldun (2007). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde E- Ticaret. *Selçuk Üniv. İİBF Dergisi*, 539-552.
- Şanlı, Saim (1996). Türkiye'de ve Dünya'da Kobiler. *Günya Gazetesi*, Kobi Yılı Özel Ek, s.12.
- Şengezer, Ermukan (1992, Mayıs-Haziran-Ağustos). Dünyada ve Türkiye'de Kobi Tanımları. *Ankara Sanayi Odası Dergisi*(115), s.10-25.
- TBB, Çalışma Grubu (2006, Eylül). Basel II'nin KOBİ'lere Etkileri. *Bankacılar Dergisi*(58), s.3-62.
- Tekin, Mahmut (2012). Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği. Konya: Günay Ofset.
- TOSYÖV (2010, Mart- Nisan). KOBİ'ler ve TOSYÖV Desteği. *TOSYÖV Girişimcinin Gücü ve Girişim*(118), s.1-3.
- TTGV (2010). Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı Vakıf Senedi. Ankara, s.1-3.
- Uludağ, İlhan ve Serin, Vildan (1992). Türkiye'de Kobiler: Yapısal ve Finansal Sorunlar. İstanbul: Çözümler Basım.
- Yılmaz, Beytullah (2004). Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Toplumda Üstlendikleri Roller Bakımından Analizi. *Dış Ticaret Dergisi*. Ankara 9(30), s.141-179

İNTERNET KAYNAKLARI

- Akgemci, Tahir (2001, Haziran). Kobi'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler. KOSGEB. 07 10, 2017 tarihinde Kobiler ve Sorunları: <http://www.kobider.org.tr/pdf> adresinden alındı
- Akkurt, Ziya (2006, 06 12). Finasa Kulüp. 10 25, 2017 tarihinde Kobiler ve Finasal Hizmetler: www.finanskulup.org.tr adresinden alındı
- Akman, Ahmet (2007, Şubat 27). Kobiler. (<http://www.memleket.com.tr>) Temmuz 15, 2017 tarihinde Kobiler ve Ekonomideki yeri: <http://www.memleket.com.tr> adresinden alındı
- Cansız, Mehmet (2008). Türkiye'de Kobiler ve Kosgeb. 08 07, 2017 tarihinde KOBİ'lere Destek Sağlayan Kuruluşlar: www.kalkinma.gov.tr adresinden alındı
- Erçel, Gazi (1999 Atina). Balkan Bölgesel Ekonomik İşbirliği Güneydoğu Avrupada Siyasi İşbirliği Sağlama. 08 10, 2017 tarihinde Üçlü Komisyon XXIII. Avrupa Toplantısı: <http://tcmb.gov.tr/> adresinden alındı
- KGF (2017). Girişimcilere Teşvik, Hibe, Destek Veren Kurum ve Kuruluşlar. 08 07, 2017 tarihinde Kredi Garanti Fonu: <http://www.kgf.com.tr/index.php/tr/> adresinden alındı
- KOBİ (2017). KOBİ AŞ. 08 07, 2017 tarihinde KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.: <http://kobias.com.tr/web/index.html> adresinden alındı
- KOOP, Türkiye (2012). Türkiye Kooperatifçilik Stratejisi ve Eylem Planı 2012-2016. 08.10.2017 tarihinde Türkiye Milli Kooperatifler Birliği: http://www.turkey.coop/uploads/menu/turkiye_kooperatifçilik_stratejisi_ve_eylem_planı adresinden alındı
- MILE, Kurumsal (2001, 06 29). Milli Emlak Genel Müdürlüğü. 08 10, 2017 tarihinde Milli Emlak Genel Müdürlüğü Tarihçe ve Görevlerimiz. kurumsal.milliemlak.gov.tr/ adresinden alındı
- MPM (2002, 04 20). Milli Prodüktivite Merkezi (MPM). 08 10, 2017 tarihinde Milli Prodüktivite Merkezi (MPM): <http://www.zafer.org.tr> adresinden alındı
- NMCP (2010). NMCP (Netherlands Management Cooperation Program) Nedir? 08.10.2017 tarihinde NMCP 'NİN Amaçları: <https://uzed2009.files.wordpress.com/> adresinden alındı
- Öncü, Fatih (2017, 08 04). Türkiye Halk Bankası. 08 07, 2017 tarihinde Halkbankkobi: <http://www.halkbankkobi.com.tr> adresinden alındı

Öz, Cihan Selek (2009). Küresel Sosyal Politika Aktörü Olarak Birleşmiş milletler (BM)2.08. 11. 2017 tarihinde Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Teşkilatı (UNIDO): content.lms.sabis.sakarya.edu.tr/ adresinden alındı

Serka, Kalkınma Ajansı (2009). 50 Soruda Kalkınma Ajansları. 08 11, 2017 tarihinde Kalkınma Ajansları: <http://www.serka.gov.tr/> adresinden alındı

TOBB (2003, 10 24). Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği. 08 10, 2017 tarihinde Ticaret ve Sanayi Odaları TOBB, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği: <https://www.tobb.org.tr> adresinden alındı

Vakıfbank (2017). Türkiye vakıflar Bankası. 08 07, 2017 tarihinde Vakıfbank Kobi: <http://www.vakifbank.com.tr> adresinden alındı



EKLER

ANKET FORMU

Sayın Yetkili,

Bu anket çalışması, Konya ilinde, imalat sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerin ihracatta karşılaştıkları sorunları belirlemek amacıyla gerçekleştirilmiştir. Bu araştırmada firmanızdan toplanacak veriler, bütünüyle istatistiksel çalışmalar için kullanılacaktır. Araştırmamızın sağlıklı sonuç vermesi ve sektörün mevcut sorunlarına çözüm bulunabilmesi için vereceğiniz cevaplar büyük önem taşımaktadır.

İlgi ve desteğinize teşekkür ederim.

EK-1: Kişisel Bilgiler	
İşletme Adı/Ünvanı:	
İşletmedeki Göreviniz:	
1. Cinsiyetiniz:	<input type="checkbox"/> Kadın <input type="checkbox"/> Erkek
2. Yaşınız:	<input type="checkbox"/> 25 yaş ve altı <input type="checkbox"/> 26-35 yaş <input type="checkbox"/> 36-45 arası <input type="checkbox"/> 46 – 55 <input type="checkbox"/> 56 ve üstü
3. Eğitim Durumunuz:	<input type="checkbox"/> İlköğretim <input type="checkbox"/> Lise <input type="checkbox"/> Lisans <input type="checkbox"/> Lisansüstü
4. Kurumda Çalışma Süreniz:	<input type="checkbox"/> 1 yıldan az <input type="checkbox"/> 1-4 yıl <input type="checkbox"/> 5-10 yıl <input type="checkbox"/> 11-15 yıl <input type="checkbox"/> 15 yıldan fazla
5. Medeni Durumunuz:	<input type="checkbox"/> Evli <input type="checkbox"/> Bekâr

- İşletmenizde kaç kişi çalışmaktadır?
 - 1-9 arasında
 - 10-49 arasında
 - 50-250 arasında
 - 250'den fazla
- Yaklaşık olarak yıllık toplam satış hasılatınızın ne kadarını ihracattan temin ediyorsunuz?
 - İhracat yapmıyoruz
 - %10'dan az

- c) %10-20 arasında
- d) %21-40 arasında
- e) %40'tan fazla

3. Yaklaşık olarak yıllık ortalama kaç farklı ülkeye ihracat yapmaktasınız?

- a) 1
- b) 2-4 arasında
- c) 5-7 arasında
- d) 8-10 arasında
- e) 10'dan fazla

4. Aşağıda işletmelerin uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracatta karşılaştıkları sorunlar maddeler halinde verilmiştir. Lütfen bu sorunları kendi işletmenizi göz önüne alarak önemlilik derecesine göre işaretleyiniz.

	Hiç önemli değil	Önemli değil	Ne önemli ne önemsiz	Önemli	Çok önemli
Değişik karmaşık ve yabancı bulunan yasalar, dokümantasyonlar, işlemler, protokoller, uygulamalar					
Döviz kurundan kaynaklanan sorunlar					
Ürün standartları, etiketlemeler ve işaretlemelerden kaynaklanan sorunlar					
Dağıtım kanallarında yer alan araçlar					
Uygun dağıtım kanallarının yokluğu					
Satış sonrası hizmetlerin yetersizliği					
Problemlili ve yüksek maliyetli taşıma hizmetleri					
Uluslararası dağıtımçıları ve araçları hakkında bilgi edinmedeki zorluklar					
Ödemelerden kaynaklanan sorunlar					
Bankacılık hizmetlerinden kaynaklanan sorunlar					
Sigortacılık hizmetlerinden kaynaklanan sorunlar					
Depolama sorunları					
İhraç pazarlarındaki politik istikrar sorunu					
Ülkeler arasındaki diplomatik sorunlar					
Yabancı ülkelerin korumacılık eğilimleri					
İhraç pazarlarında oluşan fiyatlar					
Yabancı pazarlardaki rekabet					
Uluslararası pazarlardaki talep dalgalanmaları					
İhracat pazarlarının analiz edilmesinde toplanan bilgilerin sınırlı olması ve bilgi toplamadaki sorunlar					

Yabancı pazarlardaki reklam ve tutundurma ile ilgili faaliyetlerin zorluğu					
Yabancı müşterilerin farklı alışkanlıkları ve davranışları					
Tüketici özelliklerini öğrenmede ve izlemedeki eksiklikler					
Dil ile kültür farklılığı ve iletişim zorlukları					

5. Aşağıda işletmelerin **ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracatta karşılaştıkları sorunlar** maddeler halinde verilmiştir. Lütfen bu sorunları kendi işletmenizi göz önüne alarak önemlilik derecesine göre işaretleyiniz.

	Hiç önemli değil	Önemli değil	Ne önemli ne önemsiz	Önemli	Çok önemli
Ulusal pazarlarda talep olduğunda ihrac pazarlarının ihmal edilmesi					
Yoğun bir şekilde ulusal pazarlara odaklanmak					
Yüksek enflasyon					
Ulusal ekonomi ve pazarlardaki belirsizlik					
İhracatla ilgili kamu kuruluşlarının ağır ve yavaş bürokratik uygulamaları					
Vergi teşviklerinin ve kamu finansal desteklerin yetersizliği					
Devletin uluslararası pazarlara yönelik konumlandırma ve tutundurma eylemlerindeki yetersizliği					
İhracata dönük etkin ve verimli olmayan devlet yardımları					
Taşıma alt yapısı ve liman hizmetleri					
İletişim olanakları					
Bankacılık hizmetleri					
Rüşvet ve kayırma					

6. Aşağıda işletmelerin işletme fonksiyonlarından kaynaklanan ihracatta karşılaştıkları sorunlar maddeler halinde verilmiştir. Lütfen bu sorunları kendi işletmenizi göz önüne alarak önemlilik derecesine göre işaretleyiniz.

	Hiç önemli değil	Önemli değil	Ne önemli ne önemsiz	Önemli	Çok önemli
İhracat faaliyetlerine yönetimin yeteri kadar zaman ayıramaması					
İhracat pazarlama planının olmaması veya yapılmaması					
İhracat departmanının olmayışı ya da yetersizliği					
Üst yönetimin ihracata yönelik istek, davranış ve kararlılığındaki istikrarsızlıklar					
Uluslararası pazarlara yönelik satış çabalarındaki yetersizlikler					
Paketleme sorunları					
Ürünün kendisinden kaynaklanan sorunlar					
Fiyatlandırmada yaşanan zorluklar					
İhracat pazarlarına yönelik pazar araştırmasının yokluğu ya da yetersizliği					
İthalatçının istediği ürün ve kalite standartlarının karşılanmasındaki zorluklar					
İhracatı finanse edecek kadar çalışma sermayesinin olmaması					
İhracatın finansmanında kullanılabilir fonların yüksek maliyetli olması					
Üretim kapasitesindeki yetersizlikler					
Eğitimsiz ve tecrübesiz ihracat personeli					
İhracat uzmanlarının istihdam edilmesindeki zorluklar					

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler

Adı Soyadı: Tuğba İSLAMBAY
Doğum Yeri ve Tarihi: 23.03.1982 / KONYA

Eğitim Durumu

Lisans Öğrenimi: Selçuk Üniversitesi / İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi / İktisat Bölümü

Yüksek Lisans Öğrenimi: KTO Karatay Üniversitesi / Sosyal Bilimler
Enstitüsü / İşletme Tezli Yüksek Lisans Programı

Bildiği Yabancı Diller: İngilizce

İş Deneyimi

Çalıştığı Kurumlar: Yapı Kredi Bankası A.Ş.
Tekstil Bank A.Ş.

İletişim

E-Posta Adresi : tugbaislambay@gmail.com

Tarih: 25.06.2018

