YEŞİLYURT DEMİR ÇELİK MESLEK YÜKSEKOKULU

KİMYA TEKNOLOJİSİ

KTP 124-GİRİŞİMCİLİK VE YENİLİKÇİLİK

3. Hafta

2.1. KOBİ’lerin Önemi ve Avantajları

KOBİ’ler sayısal miktarı, istihdam ve üretim hacmi, serbest rekabetin oluşumuna ve toplumsal gelişmeye katkısı ayrıca girişimcilik kültürünün yaygınlaşmasındaki etkileri nedeniyle tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de önem kazanmaktadır.

Öncelikle KOBİ’ler sayısal olarak ülkelerin önemli ekonomik birimlerini ifade etmektedir. KOBİ’ler KOBİ’ler sayısal miktarı, istihdam ve üretim hacmi, serbest rekabetin oluşumuna ve toplumsal gelişmeye katkısı ayrıca girişimcilik kültürünün yaygınlaşmasındaki etkileri nedeniyle tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de önem kazanmaktadır. Toplam sayısı 3,5 milyonun üzerinde olan KOBİ’ler toplam cironun % 62’sini, toplam katma değerin %53,5’ini toplam ihracatın %55’ini ve toplam istihdamın da %73,5’ini gerçekleştirmektedir (TÜİK Bülten, 2016). Dolayısıyla KOBİ’ler bir ülke ekonomisinin en önemli bölümünü oluşturmaktadır.

Küçük işletmeler, finansal ve pazarlama güçleri açısından düşük bütçelere sahip olsalar da bunu avantaja çevirebilirler. Örneğin, küçük işletme sahibi, hem müşterilerini hem de çalışanlarını yakından tanımanın verdiği avantajları büyük işletmelere göre daha iyi kullanabilmektedir. Ayrıca ölçeğinin daha küçük olması dolayısıyla pazar değişimlerine daha hızlı cevap verebilmekte ve bu yolla yenilik kabiliyetini artırabilmektedir.

KOBİ’ler, sanıldığının aksine büyük işletmelerin küçük birer kopyaları değil, onlardan çok daha farklı iş modellerine, ürünlere, pazarlara ve pazar dinamiklerine sahip olan işletmelerdir. Dolayısıyla bir KOBİ’nin büyük işletme gibi düşünmesi veya onların hareket tarzını doğru kabul ederek taklit etmesi olumlu sonuçlar getirmeyecektir. Özellikle sayıca çok olan küçük girişimciler yerel pazarın özelliklerini daha iyi tanıyan, pazardaki tüketici istek ve ihtiyaçlarını daha iyi görebilen ve pazardaki alıcı ve satıcılar ile daha yakın ilişkiler kurabilen kişilerdir. Bu özellikleri nedeniyle büyük işletmelerin sahip olmadığı türden rekabet avantajlarını ortaya çıkarabilir ve sağlıklı bir büyüme hızı yakalayabilirler.

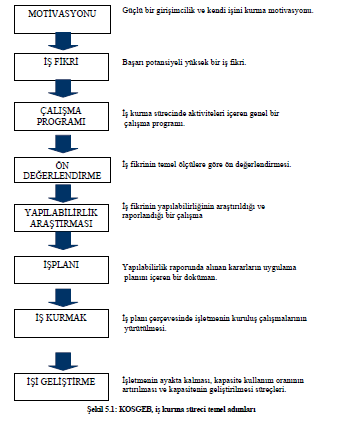
Ayrıca ölçeğin küçük olması, başarısızlık durumunda riske edilen yatırımın miktarının da düşmesini sağlamaktadır. Bu yolla girişimci, yalın girişimcilik felsefesinde (Ries, 2012) olduğu gibi büyük miktarda yatırımlara gitmeden sahip olduğu ürünün pazar performansını gerçek veriler ile test edebilecek ve bir üst üretim ölçeğinde alacağı riski azaltabilecektir. KOBİ’lerin avantajları aşağıda maddeler ile açıklanmıştır (Alpuan, 1998; İraz, 2010):

1. -Tüketici tercihlerine göre tedarik, üretim ve pazarlama sistemleri daha esnektir.
2. -Potansiyelin düşük olduğu pazarlarda faaliyet gösterebilirler.
3. -Pazar ve müşteriye yakınlıkları daha fazladır.
4. -Yenilik fırsatlarını daha iyi saptayıp değerlendirebilirler.
5. -Teknolojik yeniliklerde daha verimlidirler.
6. -Yakın ve samimi ilişkiler kurarak çalışanların motivasyonlarını artırabilirler.
7. -Pazarda büyük işletmelerin bıraktığı boşlukları hızla doldurabilirler.
8. -Daha az bürokrasi vardır.
9. -Küçük birikimlerle kurulabilir ve toplumun girişimcilik potansiyelini gösterebilirler.
10. -Teşvikli fonlardan daha fazla yararlanabilirler.
11. -Büyük işletmelerin tamamlayıcısıdırlar.

**2.2. KOBİ’lerin Dezavantajları**

KOBİ’ler avantajlarının yanında ölçeklerinden ve girişimcinin kendisinden kaynaklanan bazı dezavantajlara da sahiptir. Girişimciden kaynaklanan dezavantajlar sektörde yeni olmadan kaynaklanan bilgi ve tecrübe eksikliği, yönetim konusundaki yetersizlikler şeklinde sıralanabilir (Alpugan, 1998). Bu dezavantajlar, zaman içinde eğitim ve çaba ile büyük oranda aşılabilmektedir. Bu dezavantajların yanında KOBİ’lerin büyüklükten kaynaklanan birçok sakıncası da bulunmaktadır. Bu sakıncaların en önemlileri şunlardır;

1. -Bilgili ve tecrübeli personel eksikliği,
2. -Düşük miktarlı tedarik nedeniyle üretim maliyetlerinin yüksek olması,
3. -Büyük işletmelerin fiyat rekabetine dayanıksızlık,
4. -Satış dalgalanmalarının yüksek olması,
5. -Karar almada tek yöneticiye bağımlı olmak.



Şekil. KOSGEB İş Kurma Süreci Temel Adımları (Alıntı: MEGEP, GİRİŞİMCİLİK, Ankara – 2006)

KAYNAKLAR:

* MEGEP, GİRİŞİMCİ FİKİRLER VE İŞ KURMAK, Ankara,2012
* MEGEP, GİRİŞİMCİLİK, Ankara – 2006.
* KOSGEB Girişimcilik El Kitabı, Editör: Prof. Dr. B. Zafer ERDOĞAN
* KARACA, T. Girişimciler için Kolay ve Hızlı İş Planı Hazırlama, Sinemis Yayın Grup, 2013, Ankara.