

Ekonomik Rapor



Burhaniye
Ticaret
Odası

2010
2010



BURHANIYE TİCARET ODASI

Ekonomik Rapor

2010
2010



2010

Ekonomik Rapor

Yayın Kurulu

Genel Sekreter

Yayın No:2010-01

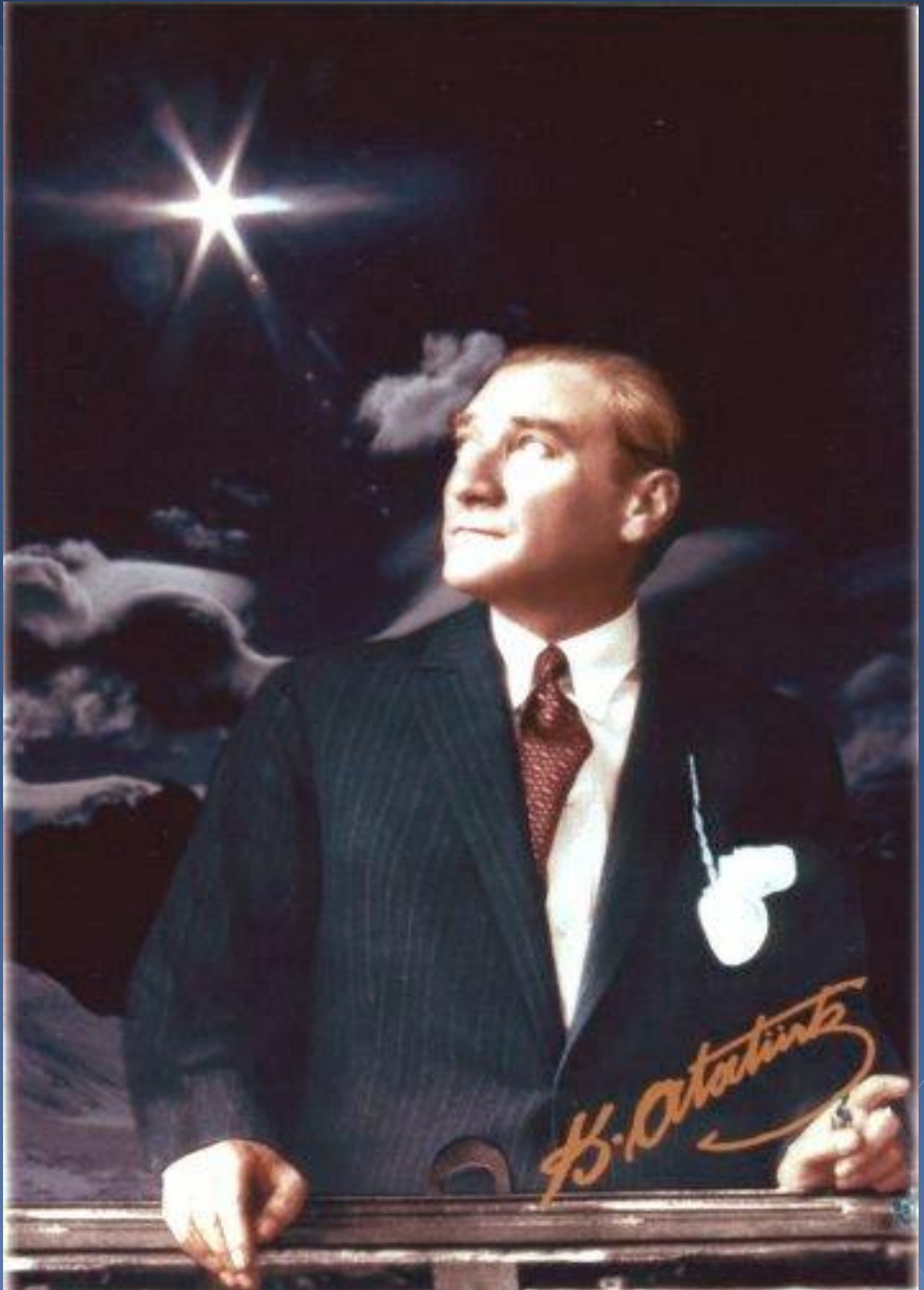
Tasarım

BUGEMİ LTD.ŞTİ.
Mak. Müh.Feyza Taşkın

Baskı
İz Ofset

Ekonomik kalkınma,
Türkiye'nin hür, bağımsız,
daima daha kuvvetli, daima
daha refahlı Türkiye idealinin
bel kemiğidir.

M . Kemal ATATÜRK





MİSYONUMUZ

6

Üyelerine ve ilçede faaliyet gösteren diğer ticari kuruluşlara, mesleki faaliyetlerindeki verimliliği ve etkinliği arttıracak, bilgi ve becerilerini geliştirecek, müşteri odaklı iş yapma anlayışını yaygınlaştırarak yöntemleri benimseterek, ekonomik gelişime katkıda bulunmak.



VİZYONUMUZ

7

Körfezde, birlik ve bütünlük içinde, ekonomik ve ticari hayatının gelişmesine katkıda bulunacak, somut çıktıları herkes tarafından fark edilebilen, toplumsal sonuçlarından herkesin istifade edebildiği projelere önderlik eden bir sivil toplum kuruluşu olmak.



TEMEL DEĞERLERİMİZ

8

- Girişimciliği yaygınlaştırmak
- İstihdama yönelik projeler üretmek
- Üniversite -Sanayi işbirliğini geliştirmek
- Yaşam boyu öğrenim
- Kalite Yönetimi
- Yaratıcılık ve Yenilikçilik
- Müşteri Odaklılık
- Toplumsal Yararlılık
- Çağdaşlık
- Katılımcılık
- Güvenilirlik



2010 Yılına ait Ekonomik Rapor çalışmamız, Burhaniye'deki Ticari hayatın genel değerlendirilmesi, mevcut durumun analizi, ekonominin geliştirilmesi ve iyileştirilmesine yönelik stratejilerin saptanması ile ilgili verilerini kapsamaktadır.

İstatistikî veriler 2010 yılının ilk altı ayı ve geçmiş yılın göstergeleri ile birlikte değerlendirilmiş olup, bu alanda odamızca yapılmış ilk çalışmadır.

Sonuç ve öneriler bölümünde Burhaniye ekonomisinde göze çarpan önemli ve kritik noktalar üzerinde durulmaktadır.

Araştırmamızın, odamız üyeleri, Burhaniye için çalışan ve düşünen diğer kişilere ılık tutacağını umuyorum. Bu raporun hazırlanmasına katkıda bulunan Burhaniye MYO öğrencilerine ve BUGEMİ (Burhaniye Gelişim ve Eğitim Merkezi) çalışanlarına teşekkürlerimi sunarım.

Hüseyin SARIBAŞ

Yönetim Kurulu Başkanı

1 GENEL

- 1.1.TARİHÇE
- 1.2.YÖNETİM ORGANİZASYON
- 1.3. BASINDA DÜNDEN BUGÜNE TİCARET ODAMIZ

2 MEVCUT DURUM

- ODAMIZA KAYITLI MESLEK KOMİTELERİ
- TOPLAM ÜYELERİN MESLEK GRUPLARINA GÖRE DAĞILIMI
- MESLEK GRUPLARININ ADETSEL SIRALAMASI

3 ANKET ANALİZLERİ

- ÜYELERİMİZE YÖNELİK GERÇEKLEŞTİRİLEN ANKET VERİLERİ
- ANALİZLER VE BULGULAR

4 DEĞERLENDİRME

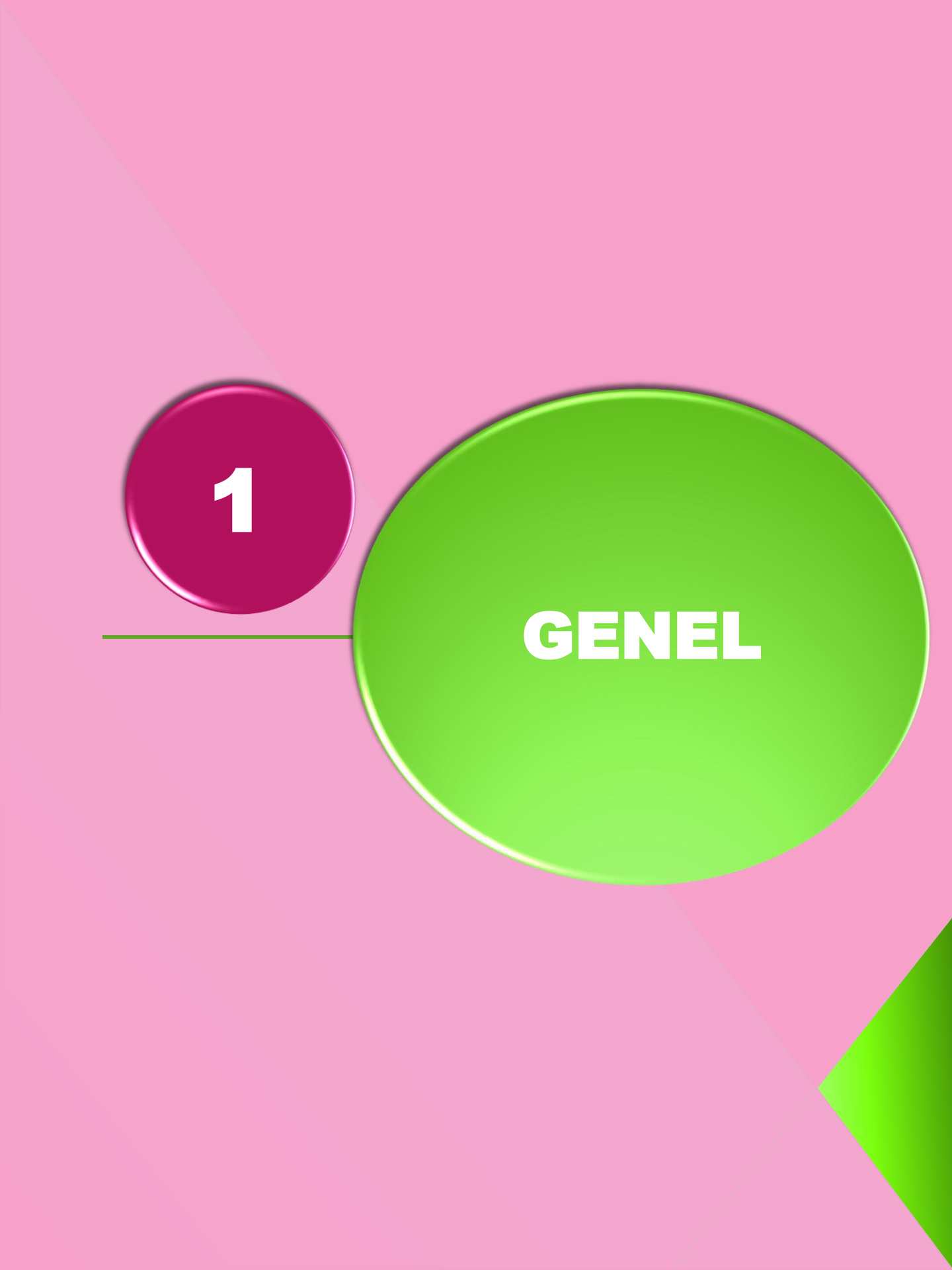
- BURHANIYE'DE FAALİYET GÖSTEREN İŞLETMELERİN GÜÇLÜ VE ZAYIF YÖNLERİ
- FAAL OLAN İŞLETMELER AÇISINDAN DEĞERLENDİRME
- YENİ KURULAN İŞLETMELER AÇISINDAN DEĞERLENDİRME
- EKONOMİK AÇIDAN DEĞERLENDİRME

5 YÖNETİCİLERE TAVSİYELER

- YÜKSELMEMEYE HER AN HAZIR OLMAK
- SÜREKLİ EĞİTİM
- KONUSUNDA UZMAN OLMAK

6 sizin için DÜŞÜNDÜKLERİMİZ

- YÖNETİCİ GELİŞTİRME PROGRAMI
- KÖRFEZ KOBİ OKULU



1

GENEL

1.1

TARİHÇE

Odamız 1924 yılında Hacı Talibey, Hacı Ali Bey, Hafız Rıfat Efendi, Müdüroğlu İsmail Bey ve Benderli Hüseyin Efendi'nin teşebbüsleri ile kurulmuştur.

01.06.2004 tarihinden itibaren 5174 sayılı kanuna tabi faaliyet göstermektedir.

Bölgemizin özel ürünü olan zeytinin değerlendirilmesi ve zeytinyağı mengene ve fabrikalarını çoğalması kısmen de olsa ticari faaliyetin genişlemesi, yakın illere o zamanın vasıtası olan yaylı arabalarla zeytin, zeytinyağı, sabun ve meyve gönderilmeye başlanması, teşvik unsuru olarak zikredilebilir.

Oda faaliyetleri 1938 yılında bütçe yetersizliği nedeniyle kesintiye uğramış, 1940 yılında tekrar faaliyete geçmiştir.

1.2

YÖNETİM VE ORGANİZASYON



YÖNETİM KURULU

19



Hüseyin SARIBAŞ
Yönetim Kurulu Başkanı



Alptekin UYSAL
Yönetim Kurulu Başkan Yrd.



Müjdat BAHADIR
Yönetim Kurulu Başkan Yrd.



Orhan MÜSAİT- Sayman ÜYE



Tunay YANBAKAN
Yönetim Kurulu Üyesi



İbrahim SAĞDIÇ
Yönetim Kurulu Üyesi



Menduh MUTLU
Yönetim Kurulu Üyesi

MECLİS ÜYELERİ

20



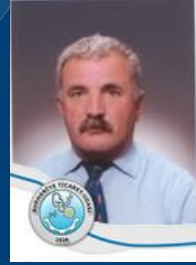
Mustafa AYSEL
Meclis Başkanı



Erdoğan KÖYBAŞI
Meclis Başkan Yrd.



Hülya ÖZDEMİR
Meclis Katip Üyesi



Recep ŞAHİN
Meclis Üyesi



Remzi SOLAK
Meclis Üyesi



Taşkın BAYRAK
Meclis Üyesi



Alaettin YILMAZ
Meclis Üyesi



Fahri ÜZÜMKÜŞÜ
Meclis Üyesi



Baki DEMİRTAŞ
Meclis Üyesi



Melih BAĞCI
Meclis Üyesi



Mehmet Ali YAVUZ
Meclis Üyesi



Ramazan YAŞAR
Meclis Üyesi



Ünsal ÇALIŞKAN
Meclis Üyesi

PERSONELİMİZ

21



Ersel PAZARBAŞI
Genel Sekreter



Fatma DEMİREL
Ticaret Sicil Memuru



Mehtap UZUNCA
Büro Memuru



Mehmet ÇAKAR
Hizmetli



1.3

BASINDA DÜNDEN BUGÜNE



28 Haziran 2008 tarihinde T.O.B.B. Başkanımız M. Rifat HİSARCIKLIOĞLU, Balıkesir Valimiz ve Milletvekillerimizin katılımıyla odamız yeni hizmet binası açıldı.





ODAMIZ EĞİTİM FAALİYETLERİ KAPSAMINDA
20 MART 2009 CUMA GÜNÜ SAAT 15.00 DE KONFERANS SALONUMUZDA DESTEK
PATENT MARKA PATENT DANIŞMANLARI HAYDAR PİRPİR VE TAMER TOSUN
SUNUMLARIYLA MARKA TESCİLİNİN ÖNEMİ, ENDÜSTRİYEL TASARIM TESCİLİ VE PATENT
TESCİLLERİ KONUSUNDA SEMİNER GERÇEKLEŞTİRİLDİ.



24.08.2009

Yönetim Kurulu başkanımız Hüseyin SARIBAŞ Yönetim Kurulu başkan yardımcısı Müjdat BAHADIR Meclis Başkanı Mustafa AYSEL den oluşan heyet Balıkesir Valimiz Sayın Yılmaz ARSLAN ı makamında ziyaretinde bulunarak, Burhaniye ile birlikte odamız üyelerinin bulunduğu Gömeç ilçesi Karaağaç ve Pelitköy beldelerinin de içinde olduğu turizm ve ticaretin geliştirilmesi ile ilgili çalışmalar görüşülerek bilgilendirmede bulunuldu.

05.10.2009

Burhaniye ticaret odamız tarafından iş hayatımızın iyileştirilmesi ve geliştirilmesine yönelik eğitim programlarından ilki "GÜNCEL SATIŞ VE PAZARLAMA TEKNİKLERİ" insan kaynakları uzmanı ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemleri Uluslararası baş Denetçisi Sayın Murat TAŞKIN'ın sunumuyla 05.10.2009 Pazartesi günü yoğun katılımı ile başladı.





19/11/2009 PAZARTESİ GÜNÜ SAAT 14.30 DA ODAMIZ KONFERANS SALONUNDA İL TARIM DESTEKLEME SUBE MÜDÜRLÜĞÜNCE 5.ETAP KIRSAL KALKINMA YATIRIMLARI DESTEKLENMESİ HİBE PROGRAMI (KKYDP) HAKKINDA BİLGİLENDİRME TOPLANTISI YAPILDI.



Ocak 2010 ayı içerisinde gerçekleştirilen Burhaniye Esnaf ve Sanatkarlar Odası seçimleri neticesinde yeniden oda başkanlığına seçilen Hasan BAYRAM'I Odamız Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin SARIBAŞ ve Meclis Başkanı Mustafa AYSEL makamında ziyaret etti. Burhaniye iş dünyasının sıkıntılarının da görüşüldüğü ziyaret neticesinde Hasan BAYRAM'I tekrar seçilmesinden dolayı Tebrik ederek ziyaretini sonlandırdılar.



Burhaniye Ticaret Odası olarak odamıza kayıtlı; Sedena Doğal Ürünler San. Tic. Ltd., Karaağaç Zeytin Ürünleri San. Tic. Ltd. Sarıbaş Süt ve Süt Ürünleri Ltd., Narin Gıda Ltd., Burcu Gıda Ltd., İbrahim Tuna, ile bu yıl altıncısı yapılan Vinolive fuarına katıldık.



12. Midilli Ticaret ve Sanayi Fuarına Ticaret Odamız Murat Elektrik Ltd.Şti., Coşkun Sever Sever Makina, Süleyman Gül, Burcu Gıda Ltd.Şti., Ayseller İnşaat Altyapı Ltd.Şti., Mehmet Padem Klas Şömine olmak üzere altı firma ile katıldı.



Ege Bölgesi Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı ve TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Sayın Ender YORGANCILAR ve beraberindeki heyet Ticaret odamıza ziyarette bulundu Yönetim Kurulumuzca karşılanan Sayın YORGANCILAR Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın Hüseyin SARIBAŞ tarafından Buhaniyemiz ve Ekonomisi hakkında bilgilendirildi.

Antalya 1.yöresel ürünler fuarında yerini alan Burhaniye Ticaret Odası standımıza yoğun ilgi vardı.



Antalya 1.yöresel ürünler fuarında ; 1997-2000 yılları arası Balıkesir'de Valilik yapmış ve şu an Antalya Valisi olan sayın Alaaddin Yüksel standımızı ziyaret etti.

Balıkesir ilini unutmadığını dile getirip Burhaniye Ticaret Odasının Antalya 1.yöresel ürünler fuarında katılarak Burhaniye'nin tanıtımında göstermiş olduğu çalışmalardan dolayı Ticaret Odası Yönetimini ve katılımcı firmaları kutluyor unutulmamak dileği ile bu plaketi veriyorum dedi.



12 Temmuz 2010

Kültürlerin Aydınlıkla Buluştuğu ilkler memleketi, Işık Sahili Burhaniye’de yapılan 21. Burhaniye-Ören Turizm, Kültür ve Sanat festivali kapsamında ilçeye gelen TÜRSAB başkanı Başaran Ulusoy, “sizler körfezin kıymetini bilmiyorsunuz”dedi.

Burhaniye Ticaret Odasının davetlisi olarak sivil toplum örgütleri, belediye, kaymakamlık, turizmcilere çok çarpıcı bilgiler veren TÜRSAB başkanı Başaran Ulusoy, “Burhaniye Turizmde hak ettiği yerde değil” dedi.



2

**MEVCUT
DURUM**

ODAMIZA KAYITLI MESLEK KOMİTELERİ

31

1.GRUP : Zeytin, Zeytinyağı, Sabun İmalat, Toptan ve Perakende Ticaretini Yapanlar

2.GRUP : Tarım ve Hayvan Ürünleri İmalat, Toptan ve Perakende Ticaretini Yapanlar

3.GRUP : Tekstil, Mobilya, Dayanıklı Tüketim Malları, Elektronik Ürünleri Üretimi ile Toptan ve Perakende Ticaretini Yapanlar

4.GRUP : Mali Kuruluşlar, Sigortacılar, Kuyumcular, Komisyoncular ve Serbest Meslek

5.GRUP : Kereste ve Yapı Malzemeleri Üretimi, Toptan ve Perakende Ticaretini Yapanlar

6.GRUP : Madencilik, Bilumum Sanayi Makine ve Ekipmanları İmalatı , Satış ve Servis

7.GRUP : Turizm ve Ulaştırma Hizmeti Veren İşletmeler

8.GRUP : İnşaat Sanayi

9.GRUP : Eğitim, Sağlık ve Sosyal Hizmet Firmaları

10.GRUP : Gıda Ürünleri İmalat, Toptan ve Perakende Ticaretini Yapanlar

TOPLAM ÜYELERİN MESLEK GRUPLARINA GÖRE DAĞILIMI

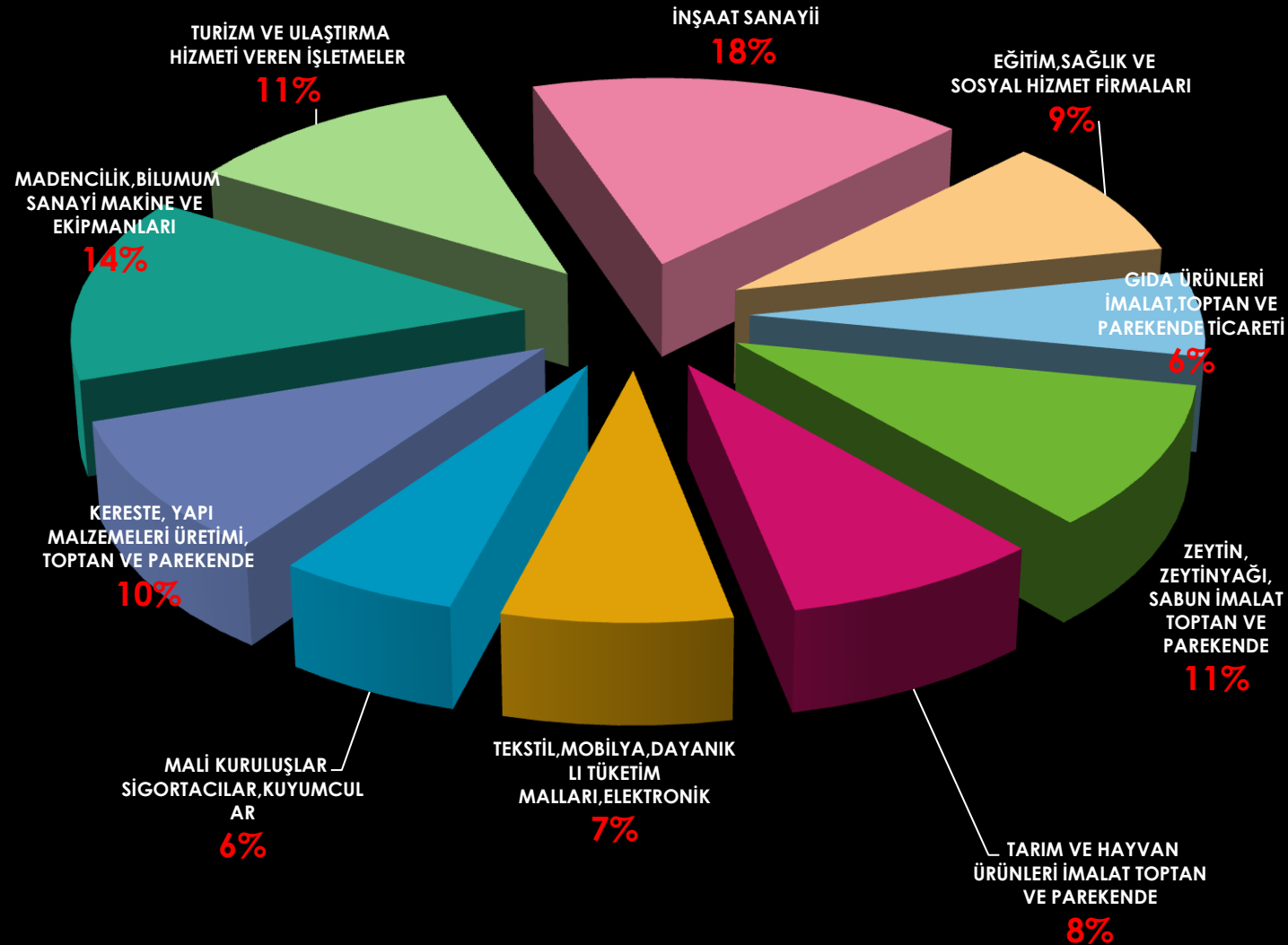
32

GRUP NO	MESLEK GRUBU ADI	ÜYE SAYISI
1.GRUP	ZEYTİN, ZEYTİNYAĞI, SABUN İMALAT TOPTAN VE PAREKENDE	107
2.GRUP	TARIM VE HAYVAN ÜRÜNLERİ İMALAT TOPTAN VE PAREKENDE	84
3.GRUP	TEKSTİL,MOBİLYA,DAYANIKLI TÜKETİM MALLARI,ELEKTRONİK	74
4.GRUP	MALİ KURULUŞLAR SİGORTACILAR,KUYUMCULAR	58
5.GRUP	KERESTE, YAPI MALZEMELERİ ÜRETİMİ, TOPTAN VE PAREKENDE	101
6.GRUP	MADENCİLİK,BİLUMUM SANAYİ MAKİNE VE EKİPMANLARI	141
7.GRUP	TURİZM VE ULAŞTIRMA HİZMETİ VEREN İŞLETMELER	114
8.GRUP	İNŞAAT SANAYİİ	179
9.GRUP	EĞİTİM,SAĞLIK VE SOSYAL HİZMET FİRMALARI	94
10.GRUP	GIDA ÜRÜNLERİ İMALAT,TOPTAN VE PAREKENDE TİCARETİ	64
TOPLAM		1.016

**Tablo 1. ODAMIZ ÜYELERİNİN MESLEK GRUPLARINA GÖRE
DAĞILIMI**

Meslek gruplarının yüzdesel dilimleri

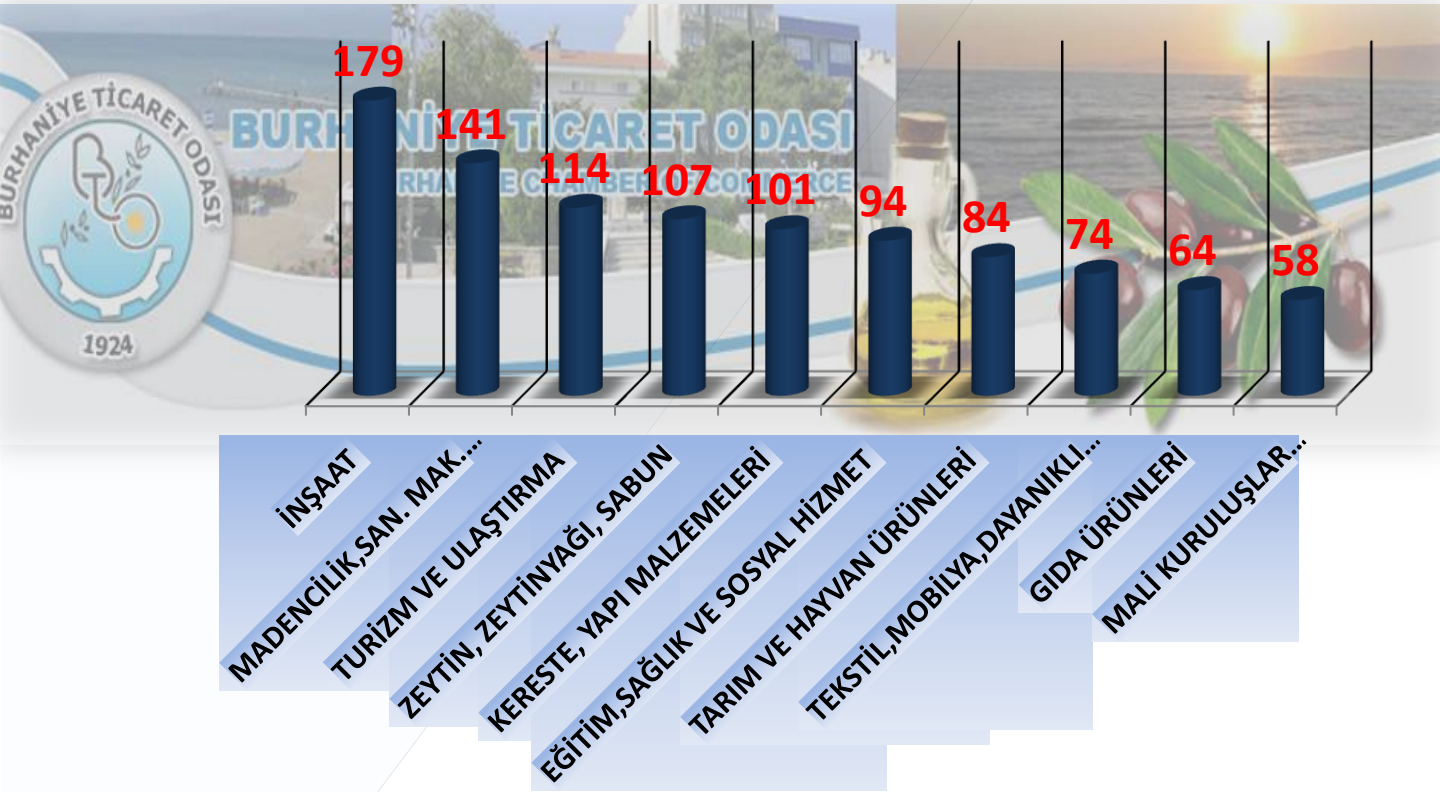
33



Şekil .1. Odamıza üye meslek grupların yüzdeleri

MESLEK GRUPLARININ ADETSEL SIRALAMASI

34



Şekil.2. Meslek Gruplarının Rakamsal Dağılımı

3

**ÜYELERİMİZE
YAPILAN
ANKET
ANALİZLERİ**

ÜYELERİMİZE YAPILAN ANKETLER VE SONUÇLARI





05-09 EKİM 2009 Tarihleri arasında Üniversite -Sanayi işbirliğini geliştirmek amacıyla, Burhaniye Ticaret Odası ve Burhaniye Meslek Yüksek Okulu işbirliği ile bir eğitim programı düzenlenmiş ve 5 gün süren eğitim programında

“KOSGEB ve ULUSAL KALKINMA PLANI”

çerçevesinde iş dünyasının geliştirilmesine ve iyileştirilmesine yönelik olarak :

- BİREYSEL KARIYER YÖNETİMİ
 - İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİ
 - KALİTE YÖNETİM SİSTEMLERİ VE KURUMSALLAŞMA
 - GÜNCEL SATIŞ VE PAZARLAMA TEKNİKLERİ ve
 - GİRİŞİMCİLİK
- konuları işlenmiştir.

Burhaniye Ticaret Odası Konferans salonunda , ISO 9001 Uluslar arası Baş denetçisi Murat TAŞKIN tarafından verilen eğitimlerde , çeşitli sektör ve pozisyonlardan her gün ortalama “**100 kişilik**” çalışan veya **işveren**in katıldığı eğitimler sonrası , katılımcıların körfez bölgesinde faaliyetlerini sürdüren işletmeler olduğundan, “**BÖLGESEL KALKINMA ÇALIŞMALARINA** “ katkı sağlaması maksadıyla hazırlanan bir anket ile görüşleri alınmış ve **SWOT (GFTZ) analizi** çerçevesinde bir değerlendirme yapılarak bölgenin güçlü ve zayıf yönlerinin belirlenmesi istenmiştir.

EĞİTİMLERE KATILANLARIN GÖRÜŞLERİ değiştirilmeden aktarılmıştır:

EĞİTİMLERE KATILANLARIN GÖRÜŞLERİ

39

BURHANIYE İLÇEMİZ İÇİN GÜÇLÜ YÖNLER

- Aydın kişilerin bölgeyi ikamet edinmeleri
- Tarihi altyapı
- Deniz
- Temiz hava
- Aile şirketlerinin fazla olması ve her alanda aktifliği
- Körfezde bakir bir bölge olması
- Sevgi saygı ve manevi değerlere dayalı sıcak ilişkiler
- Bilinçli bir kamuoyuna sahip olması
- Bölgeler arası ulaşım kolaylığı
- Birlik ve beraberlik içinde firmaların birbirini desteklemesi
- Turizm
- Hayvancılık
- Eğitim
- Geniş ve düz arazilerinin olması
- Tarıma çok uygun iklim koşulları ve ziraat
- Körfezin doğal güzellikleri
- Taptaze mevsimlik sebze ve meyve
- KİPA' nın açılması
- Genç nüfus

BURHANIYE İLÇEMİZ İÇİN ZAYIF YÖNLER

40

- İstihdam yetersizliği
- Bölge halkının iş hayatı konusundaki yetersizliği
- Göçler
- Plansız yapılanma, çarpık kentleşme
- Altyapı sorunları
- 17-18 Km. lik Sahil hattından yeterince yararlanılmaması
- Zeytin (Ekonomik anlamda beklentileri karşılamıyor)
- Girişimci sayısının az olması
- Deniz taşımacılığının olmaması
- Sanayinin olmaması
- Yaz turizminin kısa olması ve otel motel işletmeciliğinin zayıflığı
- Eğitim seviyesinin düşüklüğü, eğitim olanaklarının arttırılması
- Kişiler arası iletişim zayıflığı
- Yeterli kültürel ve sosyal ortamın olmayışı
- Esnafın güler yüzlü olmaması
- Doğal zenginliklerin ve bölgenin tanıtım ve reklamının yapılmaması , markalaşamama

BURHANIYE İLÇEMİZ İÇİN ZAYIF YÖNLER

41

- Arkeolojik kazılara yeterli destek ve önemin verilmemesi
- Turisti çekmeye yönelik yeterli çabanın gösterilmemesi
- Balıkçılık battı batıyor.
- Aşırı rüzgarı
- Şirketlerin kurumsallaşma adına aşırı pasif ve çekingen olmaları
- Yatak ve otel kapasitesi yetersiz
- Tarımsal ürünlerin planlamasının yapılmaması ve ürünleri işleyecek orta ölçekli işletmelerin bulunmayışı
- Yerel yönetimlerdeki kemikleşmiş yapı ve Yönetim zaafı
- Bazı esnafların saygısız ve temiz olmaması
- Vizyon eksikliği
- Varlık sahiplerinin yeterli yatırımı yapmaması
- Deniz olmasına rağmen aqua park tarzında tesisin olamaması
- Uzun vadeli istihdam yaratamama
- Üniversite öğrencileri için ileriye dönük adım atılmaması
- 5 Yıldızlı otellerin olmaması
- Zeytincilerin birleşememeleri
- Bölgenin tarım mı yoksa turizm mi olduğunun karar verilememesi
- Tam istihdam yerine sezonluk yönetici atamalarının yapılması
- Gençler için yeterli eğlence alanlarının olmaması
- Edremit ve Ayvalık arasında sıkışmış olması
- Makineli tarıma tam geçmemiş olması

BURHANIYE İLÇEMİZ İÇİN GELECEKTEKİ FIRSATLAR

42

- Körfez Havaalanının büyüülmesi nedeniyle daha farklı olanakların genişlemesi
- Yat limanının faaliyete geçmesi
- Turizme dayalı gelişme
- Değerlendirildiği takdirde deniz ve **dağ sporları**
- Yayla turizmi
- Sanayi yatırımları
- Gıda üretimi ve organik tarıma yönelmek
- Termal turizmi
- Bölgede açılacak yeni Üniversiteler ile nakit akışının yukarıya doğru ivme kazanması
- Körfez bölgesinde ova üzerine kurulu olduğu için il olabilme ihtimali
- Markalaşma ile zeytinyağının uluslar arası pazarlara girmesi
- Rüzgar enerjisinden yararlanılması
- Bölge limanının ve gümrük kapısının açılması
- Sivil Toplum Kuruluşları ve diğer Meslek kuruluşlarının yetkin yöneticiler çıkartıp bu cennet bölgeyi yaşatmaları
- Yaz ve kış turizmlerinin birleştirilmesi
- İş sahaları yaratılarak genç nüfusun bölgede kalması
- Alternatif iş olanakları
- İleride doğalgazın gelmesiyle büyük gelişmeler olacağı
- Gelişen ve güçlenen girişimci projelere yön göstererek destek vermek
- İzmir limanına yakınlığı

BURHANIYE İLÇEMİZ İÇİN GELECEKTEKİ TEHDİTLER

43

- Ekonomik krizin getireceği bireysel etkiler
- Çevresel sorunlar (Zeytinliklerin yok olma tehlikesi)
- Su kaynaklarının özellikle vahşi sulamada kullanılması yer altı sularını olumsuz yönde tehdit etmekte, yakın zamanda deniz suyu ile tatlı suyun karışması tehdidi ve kuraklık
- Baraj yapılması
- Deprem riski
- Sel tehdidi
- Madencilik yasası
- Göçler neticesinde hızlı nüfus artışının getireceği sorunlar
- Çevre ilçelerin çok gelişmesi ve ilgi odağı olması
- Otel motel pansiyonların ve işletmecilerin profesyonel eğitim almadığı takdirde gelen turistin civar ilçelere kayması
- Alışveriş için bölge halkının diğer bölgeleri tercih etmesi, gelişime engel olacaktır
- Yapılacak yatırımlarda geç kalınması ve başkalarının sahiplenmesi
- Sermayenin tekelleşmesi
- Bölgede sanayi gelişirse denizlerimizin kirlenmesi
- Terör
- Gelir düzeyi düşük bir yer olarak kalması
- Hava kirliliği
- İşsizlik oranının daha da artması
- Sivil Toplum kuruluşlarının işlevsiz ve verimsiz çalışması
- Deniz kirliliği
- Esnaflarının kötü olduğundan Burhaniye halkının başka yerlerde alışveriş yapmaları, turist kaybı
- Büyük ve hızla büyüyen çevre ilçeler

3.1

**ARAŞTIRMANIN
AMACI VE
YÖNTEM**





ARAŞTIRMANIN AMACI

Burhaniye ilçesindeki Ticari hayatın ve ekonomik durumun tespiti ile 2010 yılına ait güncel verilerin toplanması değerlendirilmesi, gelişme ve iyileştirmeye yönelik stratejilerin saptanması.

46



ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Araştırma, kantitatif araştırma tekniklerinden "yüz yüze anket yöntemi" kullanılarak uygulanmıştır. Araştırma için hazırlanan anket sorularında "likert ölçeği" kullanılmıştır. Likert ölçeği, derecelendirmenin yapılması maksadıyla hazırlanan anketlerde en sık kullanılan ve güvenilirliği yüksek bir ölçektir. Hazırlanan anket sorularında; İşletmelerin hukuki yapısı, Şirket yöneticilerinin ve çalışanlarının iş tecrübesi, sermaye piyasalarına açılma isteği, çalışan personelin yaş ve eğitim durumları ile ilgili soruların yanı sıra finansal bilgiler bölümünde kredi kullanma ve borçlanma durumları, 2009 yılına ait kar zarar durumları, kapasite kullanma oranları ve dış ticaret ile ilgili düşünceleri alınmaya çalışılmış, ticaret ile uğraşanların önümüzdeki yıllarda ekonomi ve gelişme ile ilgili düşünceleri tespit edilmeye çalışılmıştır. Hazırlanan ankette "kapalı uçlu" ve "açık uçlu" soru tipleri kullanılmıştır. Çalışma, farklı ticari yapılarda ve büyüklükteki işletme yöneticilerinden, tesadüfî yöntemle seçilmiş, kendi istekleri doğrultusunda görüşme yapılmıştır. Yapılan bu araştırmada 0,99 güven aralığı içinde, hata payı +/- %1'dir.



Geçerlilik ve güvenirlik tespitlerinde SPSS güvenirlik analizleri kullanılmıştır. Programdan elde edilen ekran görüntüleri ve değerlendirmeleri aşağıda belirtilmiştir.

Güvenirlik İstatistiği

Cronbach Alpha Değeri	0,91
Soru Sayısına Bağlı Cronbach Alpha Değeri	0,92
Soru Sayısı	34

Anket soruları içerisinde yapılan analiz neticesinde elde edilen güvenirlik değeri alpha katsayısı (0,92); 1' e çok yakın çıkmıştır. Bu durum; **150 katılımcı** üzerinde yapılan **34 soruluk Likert ölçekli anketin “yüksek derecede güvenilir”** olduğunu ifade etmektedir



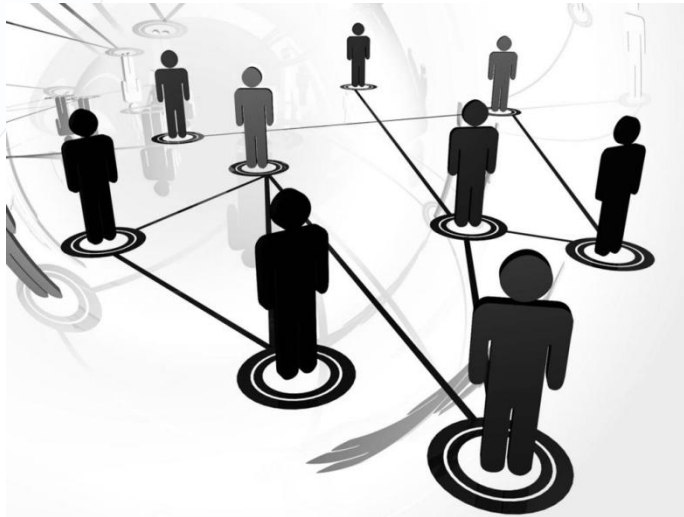
ARAŞTIRMANIN EVRENİ VE ÖRNEKLEM

48

Uygulamanın evreni olarak Burhaniye Ticaret Odası üyeleri ve Burhaniye'de Ticaret ile uğraşan tüm işletmeler olarak belirlenmiştir.. Araştırmanın örneklem sınırlarını, Burhaniye Ticaret Odası Meslek Komiteleri'nin en az % 10'luk grupları oluşturmaktadır.

Uygulamada araştırılan problem cümleleri sırasıyla;

- İşletmelerin önümüzdeki dönemler için (orta ve uzun vadede) hedef ve beklentileri nelerdir ?
- Burhaniye'deki Ticari hayatın gelişimine etki eden unsurlar nelerdir ?
- İşletmelerin gelişimine ve verimli çalışmasına etki eden unsurlar nelerdir ?





VERİLERİ TOPLAMA VE ANALİZ YÖNTEMİ

- Verilerin düzenli bir şekilde toplanması anketin gerçekçi ve disiplinli bir şekilde uygulanabilmesi için Emniyet teşkilatından gerekli izinler alınmış, anketörlere ilgili eğitimler verilmiş, yaka kartı takılarak araştırmanın Burhaniye Ticaret Odası adına yapıldığı beyan edilerek gerçekleştirilmiştir.
- Hazırlanan anketler 5 gün süre ile İşletme sahipleri veya yetkili yöneticilerle yüz yüze görüşülerek uygulanmıştır. Toplam 150 işletme üzerinde uygulanan anketlerin tamamı analizlerde kullanılmıştır.
- Araştırmada, verilerin analizi bilgisayarda “**SPSS 13**” ve “**MINITAB 15.0**” programları kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Bu programlar veri toplama aracı ile elde edilen verilerin istatistiksel olarak çözümlerinin yapılması ve anlamlandırılabilmesi amacıyla araştırma probleminin gerektirdiği istatistik araçları (ilişki analizleri, dağılım grafikleri vb.) içermektedir. Bu programların yanında veri toplama aracından elde edilen verilerin sağlıklı şekilde girişlerinin sağlanması ve tasniflerinin yapılması için “Microsoft Office Excel” paket programından yararlanılmıştır.



- Çalışmada öncelikle; araştırmaya katılan işletmeler hakkındaki bilgilerin doğruluğun belirlenmesi veya bilgi güncellenmesini sağlamak maksadıyla hukuki yapılara ait frekans tabloları ve dağılım grafikleri verilmiştir.
- Daha sonraki bölümde probleme uygun olarak belirlenen araştırma hipotezleri sırasıyla uygun istatistiksel araçlar kullanılarak test edilmiştir.
- Analizlerde kullanılan test araçları; “Reliability Tests” – Güvenilirlik Testleri, “Bar Chart Graphs” – Yığılımlı Gösterim Grafikleri, “Crosstabs”- Çapraz Tablolar.



ARAŞTIRMA SINIRLILIKLARI

51

1. Araştırma Ticaret Odasına Kayıtlı tüm işletmelerin % 13'lük grubunu oluşturmaktadır.
2. Ölçek 34 soru ile sınırlandırılmıştır.
3. Araştırma 5 günlük süre ile sınırlandırılmıştır.



ARAŞTIRMA VARSAYIMLARI

Araştırma süresince yapılan analizlerin anlamlılık kazanabilmesi için, analizler aşağıdaki varsayımlara dayandırılmıştır.

1. Araştırmaya katılan işletmeler anket sorularına içtenlikle ve doğru olarak cevap vermişlerdir.
2. Ankette amaca yönelik olarak sorularda Likert Ölçeği'nin kullanılması (diğer benzer uygulamalar baz alınarak) uygundur.
3. Tüm veriler ölçülebilir ve tekrarlanabilir verilerdir.

3.2

ANKET

**ANKET
VERİLERİ**

**ANALİZ VE
BULGULAR**

1. ANKETE KATILAN FİRMALARIN HUKUKİ YAPILARI

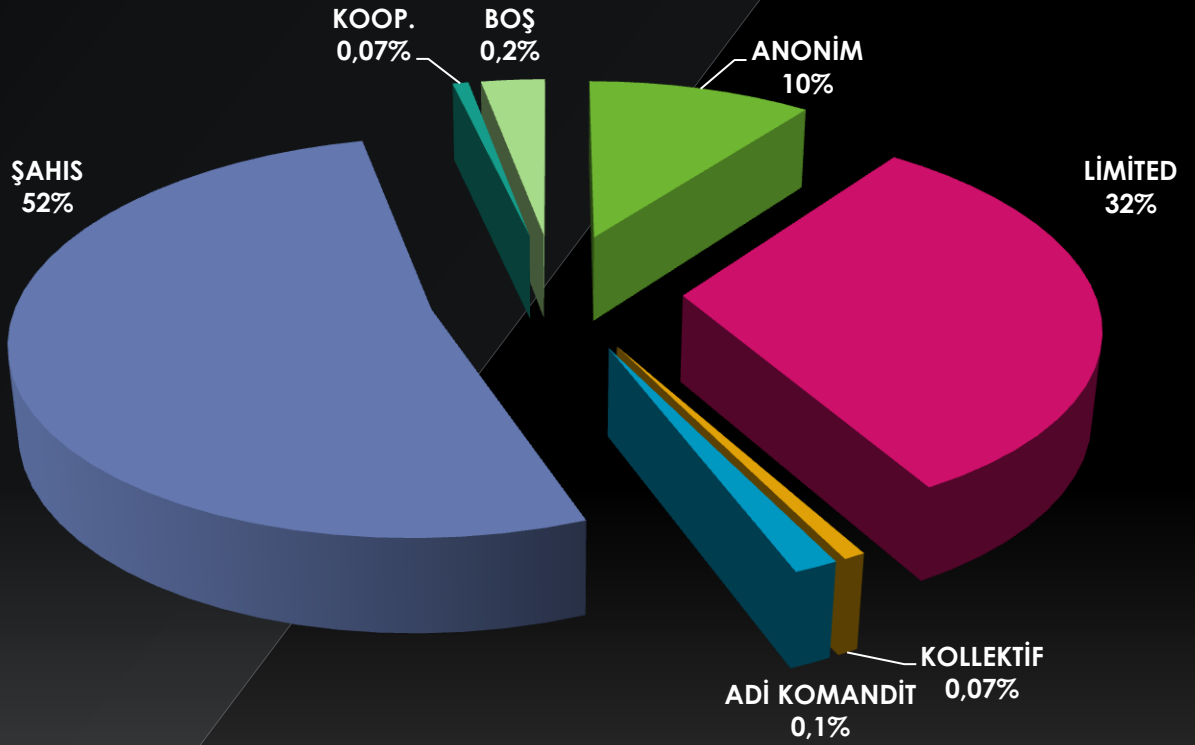
Burhaniye’de faaliyet gösteren ticari işletmelerin ağırlıklı olarak şahıs işletmesi başka bir deyişle aile işletmesi şeklinde faaliyetlerini yürüttüğü görülmektedir. Ticari faaliyetlerde kurumsallaşma tercih edilmemekte, profesyonel yönetim yerine geleneksel aile işletmesi yapısı gözlemlenmektedir.

Sermaye şirketleri içerisinde de yine aile şirketi yönetimi anlayışı hakimdir. Bu sebepten profesyonel anlamda kurumsallaşamadıkları için şirketler, gelişime kapalı bir yapı göstermektedirler.

Şahıs işletmelerinin büyük bölümü, küçük esnaf yapısında faaliyetlerini sürdürmektedir. Bu işletmelerin ticari faaliyet alanları kısıtlıdır.

Ankete katılan firmaların hukuki yapıları yüzdesel dilimleri

55



Şekil 7. Ankete katılan firmaların Hukuki Yapıları

HUKUKİ YAPILARININ KAR-ZARAR DURUMLARINA ETKİSİ

Firmaların hukuki statüsü ile anket dönemindeki karlılıkları arasında bir farklılık olup olmadığı yani firma kar/zarar durumunun hukuki statüye göre homojen bir dağılım gösterip göstermediği Tek Yönlü ANOVA yöntemi ile incelenmiş olup sonuçlar aşağıda özetlenmiştir.

Anlamlılık düzeyi %5'ten büyük olduğu için H_0 hipotezi red edilememektedir. (sig. 0,107 > 0,05). Yani firmaların hukuki durumları ile kar/zarar durumları arasında bir farklılık yoktur.

ANOVA

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	1,401	4	,350	1,954	,107
Within Groups	18,281	102	,179		
Total	19,682	106			

Tablo.5. Hukuki Yapılarının Kar zarar durumuna etkisi

hukuki yapıların diğer parametrelerle ilişkisi

CORRELATIONS

57

		HUKUKİ DURUM	YÖNETİCİ TECRÜBE	ÇALIŞAN TECRÜBE	YILLIK GELİR DİLİMİ	KREDİ KULLANMA DURUMU	KREDİ MİKTARLARI	FINANSMAN KONUSUNDA DARLIK	KAR ZARAR DURUMU
HUKUKİ DURUM	Pearson Correlation	1	0,09	-0,039	,358(**)	0,012	,542(**)	-0,17	0,125
	Sig. (2-tailed)		0,31	0,677	0	0,894	0	0,061	0,2
	N	132	130	119	115	126	64	122	107
		KARLILIK	BORÇLANMA DURUMU	BORÇLANMA MİKTARI	KAPASİTE KULLANMA DURUMU	HAMMADDE STOK DEĞİŞİM	2011 EKONOMİK BEKLENTİ	2005 TEN SONRA YATIRIM	DANIŞMANLIK TALEBİ
HUKUKİ DURUM	Pearson Correlation	,358(**)	0,125	,600(**)	-0,119	0,089	0,117	,193(*)	0,105
	Sig. (2-tailed)	0,001	0,192	0	0,193	0,405	0,197	0,033	0,232
	N	80	111	60	122	90	124	122	132

Tablo.6. hukuki durumların diğer parametrelerle ilişkisi

2.ANKETE KATILAN FİRMALARIN SERMAYE PİYASASINA AÇILMA İSTEKLERİ

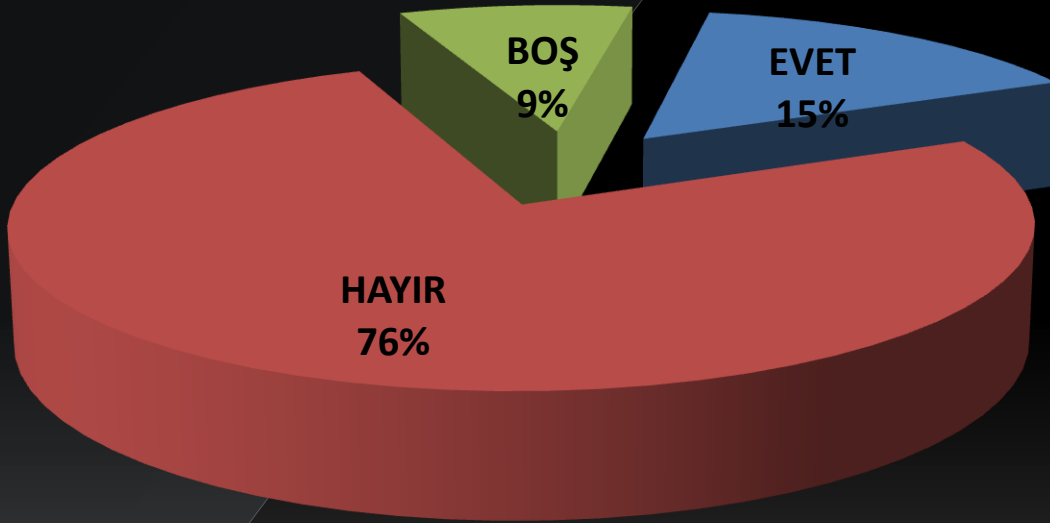
İleriye yönelik sermaye piyasalarına açılma isteği % 76 oranında olumsuz ve % 9 oranında belirsiz düzeyi ile DÜŞÜK ORANDADIR.

Anket çalışmasında finansal açıdan sermaye yeterliliği görülmesine rağmen şirket yöneticileri veya yönetimi sermaye piyasasına açılmada isteksiz görünmektedirler.

Mevcut olan sermaye yeterliliği ve fonlar genelde atıl olarak tutulması tercih edilmektedir.

Ankete katılan firmaların sermaye piyasasına açılma istekleri yüzdesel dilimleri

59



Şekil 8. Ankete katılan firmaların sermaye piyasasına açılma istekleri yüzdesel dilim

3.ANKETE KATILAN FİRMALARIN DIŞ TİCARET VE İHRACATA YÖNELİK ÇALIŞMA DÜŞÜNCELERİ

Dış Ticarete yönelmeyi hiç düşünmeyen % 66 lık orana ilaveten ; belirsiz % 12 lik oranlar toplamı % 78 ORANI YÜKSEK DÜZEYDE İHRACATA KAPALI bir durumun göstergesi olmaktadır.

Kısa ve orta vadede dış ticarete yönelmeyi planlayanların oranı toplamı % 10'u teşkil etmektedir.

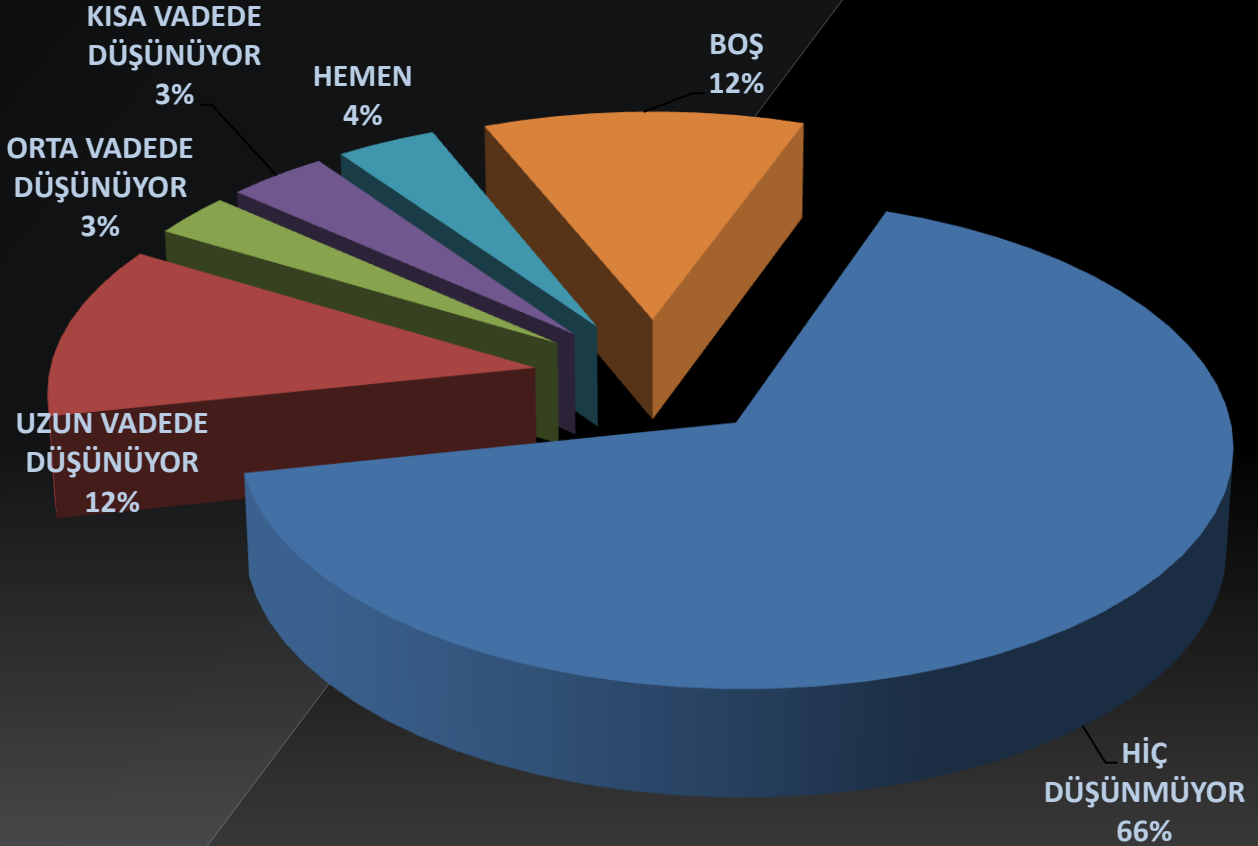
Uzun vadede % 12'lik işletme dış ticarete yönelmeyi planlamaktadır.

Önemli bir bölümü oluşturan % 78'lik dilim içinde yer alan işletmelerin şahıs şirketlerinden oluşması etkindir.

Şirketlerde dış ticarete yönelebilmek için yeterli bilgi düzeyi ve tecrübe birikimi sahibi yönetici ve çalışan bulunmamaktadır.

Özellikle şirket kurucularının ve ortaklarının şirketin gelişimi ve farklı pazarlara açılmasında gerekli riskleri alma eğilimi düşüktür.

Ankete katılan firmaların dış ticaret ve ihracata yönelik çalışma düşünceleri yüzdesel dilimleri



Şekil 9. Ankete katılan firmaların dış ticaret ve ihracata yönelik çalışma düşünceleri

4.ANKETE KATILAN FİRMALARIN ŞİRKET YÖNETİCİLERİ İŞ DENEYİMLERİ

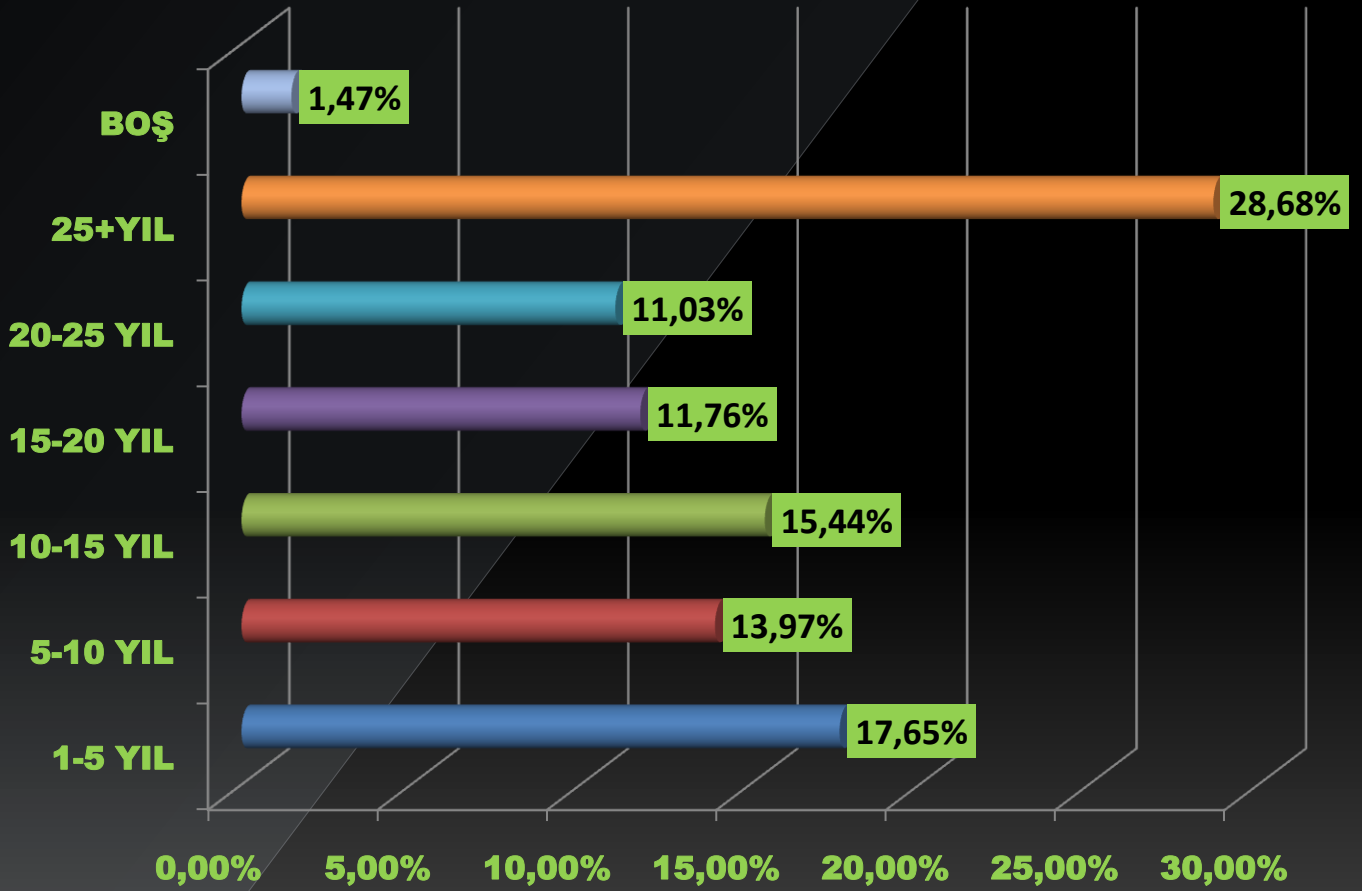
Anket çalışmalarında kendi ticari faaliyet alanları içerisinde 20 sene ve üzeri iş tecrübesine sahip olanların oranı toplamı % 40'dır. Geri kalan % 60'lık dilim ise 0-20 yıl iş deneyimine sahip ikinci kuşak yöneticilerden oluşmaktadır.

% 40'lık dilim içerisinde yer alan şirket ortak ve yöneticileri genel olarak şirket kurucusu veya şirket sahibi olan kişilerden oluşmaktadır.

Şirket kurucuları veya şirket sahipleri olan kişilerden sonra gelen kuşak, ana yapıyı ve mevcut durumu sürdürmektedirler.(?)

YÖNETİCİ İŞ DENEYİMLERİ

63



Şekil 10. Ankete katılan firmaların yönetici iş deneyimleri

YÖNETİCİ İŞ DENEYİMLERİNİN KAR ZARAR DURUMUNA ETKİSİ

Firmaların kar-zarar durumlarının yönetici tecrübesi ile ilişkilendirilmesi ile Firma yöneticisinin tecrübe durumunun firma karlılığı üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığı tespit edilmek istenmiştir.

Aşağıdaki tabloda özetlenen sonuçlara göre yönetici tecrübesi ile firma karlılığı arasında önemli bir farklılık olduğu görülmektedir (sig. $0,001 < 0,05$). Yani firma yöneticisinin tecrübesi ile firma karlılığı arasında bir ilişki mevcuttur.

ANOVA

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	3,727	5	,745	4,777	,001
Within Groups	16,072	103	,156		
Total	19,798	108			

Tablo.7 Yönetici iş deneyimlerinin Kar zarar durumuna etkisi

YÖNETİCİ TECRÜBELERİNİN diğer parametrelerle ilişkisi

CORRELATIONS

65

		HUKUKİ DURUM	YÖNETİCİ TECRÜBE	ÇALIŞAN TECRÜBE	YILLIK GELİR DİLİMİ	KREDİ KULLANMA DURUMU	KREDİ MİKTARLARI	FINANSMAN KONUSUNDA DARLIK	KAR ZARAR DURUMU
YÖNETİCİ TECRÜBE	Pearson Correlation	0,09	1	,445(**)	,296(**)	-0,08	,370(**)	0,069	,209(*)
	Sig. (2-tailed)	0,31		0	0,001	0,373	0,002	0,446	0,029
	N	130	134	120	116	126	65	124	109

		KARLILIK	BORÇLANMA DURUMU	BORÇLANMA MİKTARI	KAPASİTE KULLANMA DURUMU	HAMMADDE STOK DEĞİŞİM	2011 EKONOMİK BEKLENTİ	2005 TEN SONRA YATIRIM	DANIŞMANLIK TALEBİ
YÖNETİCİ TECRÜBE	Pearson Correlation	0,053	-0,018	0,247	0,14	,242(*)	,267(**)	0,041	-0,148
	Sig. (2-tailed)	0,635	0,851	0,055	0,119	0,021	0,003	0,654	0,088
	N	82	113	61	125	91	125	124	134

Tablo.8. Yönetici iş deneyiminin diğer parametrelerle ilişkisi

5.ANKETE KATILAN FİRMALARIN ÇALIŞAN PERSONELLERİNİN İŞ DENEYİMİ

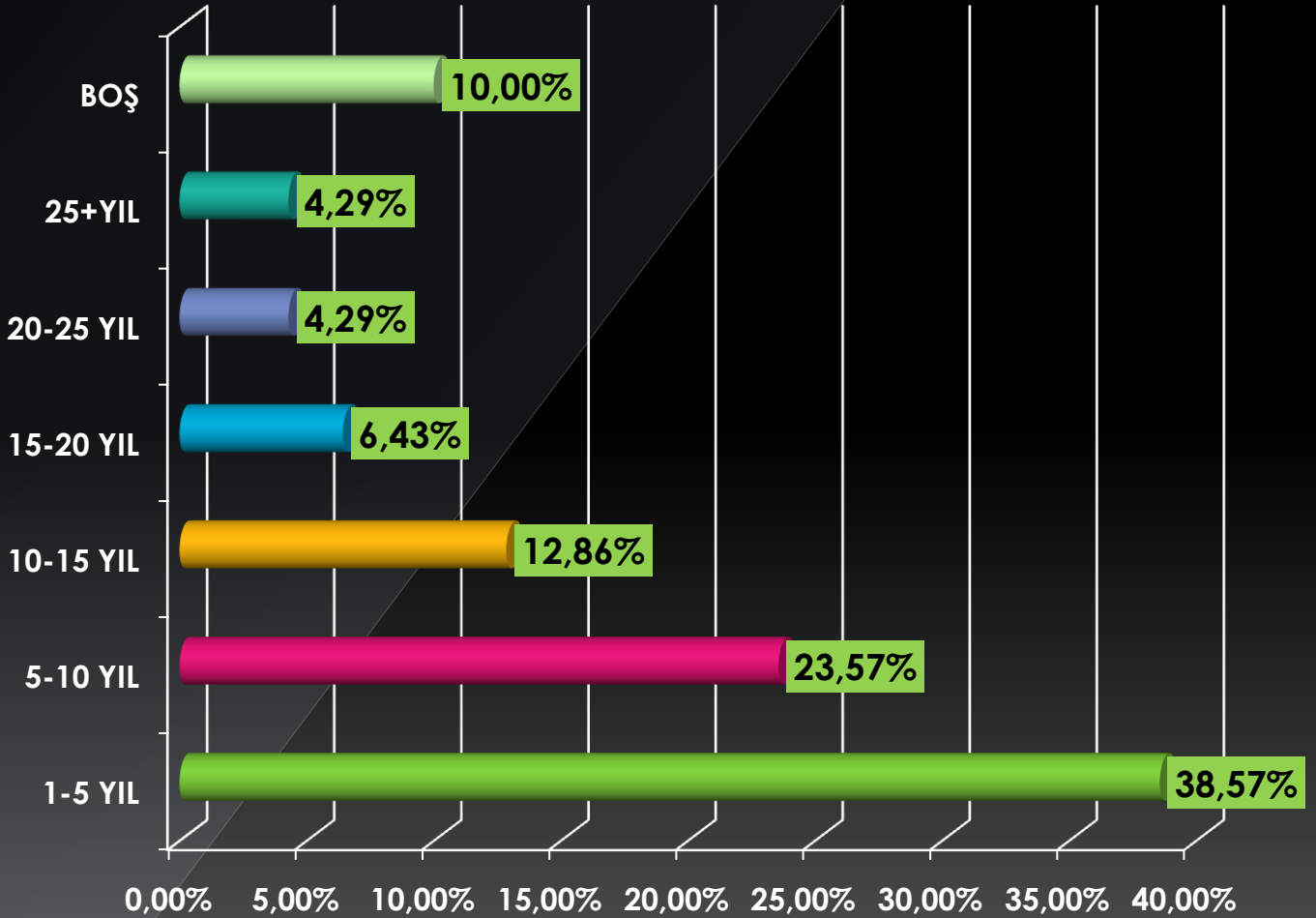
Çalışan personelin 5 yıl ve daha az iş tecrübesi sahibi olanların oranı yaklaşık % 39'dur. Bu durum işletmelerde düşük iş tecrübesine sahip işgücü istihdam edildiği ve iş gücü devir oranlarının yüksekliğine işaret etmektedir.

15 Yıl ve üstünde bir işte süreklilik gösterenlerin oranı % 11 seviyesindedir.

Çalışan personel içerisinde bir işte uzun süreli istihdam oranı DÜŞÜKTÜR.

ÇALIŞAN PERSONEL İŞ DENEYİMLERİ

67



Şekil 11. Ankete katılan firmaların çalışan personel iş deneyimleri

ÇALIŞAN PERSONEL İŞ DENEYİMLERİNİN KAR ZARAR DURUMUNA ETKİSİ

Şirket yöneticileri deneyiminin karlılık durumuna etkisi ile ilgili sonuca paralel bir sonuç; çalışan tecrübesi ve kar/zarar durumu arasında da görülmektedir.

Firma çalışanlarının tecrübeleri firmanın karlılığı üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir **(sig. 0,007<0,05)**.

ANOVA

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	2,786	5	,557	3,390	,007
Within Groups	15,454	94	,164		
Total	18,240	99			

Tablo.9. çalışan personel iş deneyiminin kar-zarar durumuna etkisi

ÇALIŞAN TECRÜBELERİNİN diğer parametrelerle ilişkisi

69

CORRELATIONS

		HUKUKİ DURUM	YÖNETİCİ TECRÜBE	ÇALIŞAN TECRÜBE	YILLIK GELİR DİLİMİ	KREDİ KULLANMA DURUMU	KREDİ MİKTARLARI	FINANSMAN KONUSUNDA DARLIK	KAR ZARAR DURUMU
ÇALIŞAN TECRÜBE	Pearson Correlation	-0,039	,445(**)	1	0,062	0,088	0,221	-0,033	0,031
	Sig. (2-tailed)	0,677	0		0,528	0,349	0,09	0,729	0,76
	N	119	120	122	105	114	60	111	100

		KARLILIK	BORÇLANMA DURUMU	BORÇLANMA MİKTARI	KAPASİTE KULLANMA DURUMU	HAMMADDE STOK DEĞİŞİM	2011 EKONOMİK BEKLENTİ	2005 TEN SONRA YATIRIM	DANIŞMANLIK TALEBİ
ÇALIŞAN TECRÜBE	Pearson Correlation	0,017	-0,005	0,142	0,154	,330(**)	0,164	0,075	0,063
	Sig. (2-tailed)	0,885	0,96	0,314	0,104	0,002	0,081	0,434	0,492
	N	75	100	52	113	83	114	111	122

Tablo.10. Çalışan iş deneyiminin diğer parametrelerle ilişkisi

6. ŞİRKET GELİŞİMİNE ETKİ EDEN UNSURLAR

Şirket yönetiminin dışı kapalı olması ve genelde aile şirketlerinin özelliği olan kendi bilgi ve deneyimlerine dayanarak faaliyetlerini sürdürme eğiliminden dolayı, kalifiye eleman istihdamına sıcak bakılmamakta ve göz ardı edilmektedir.

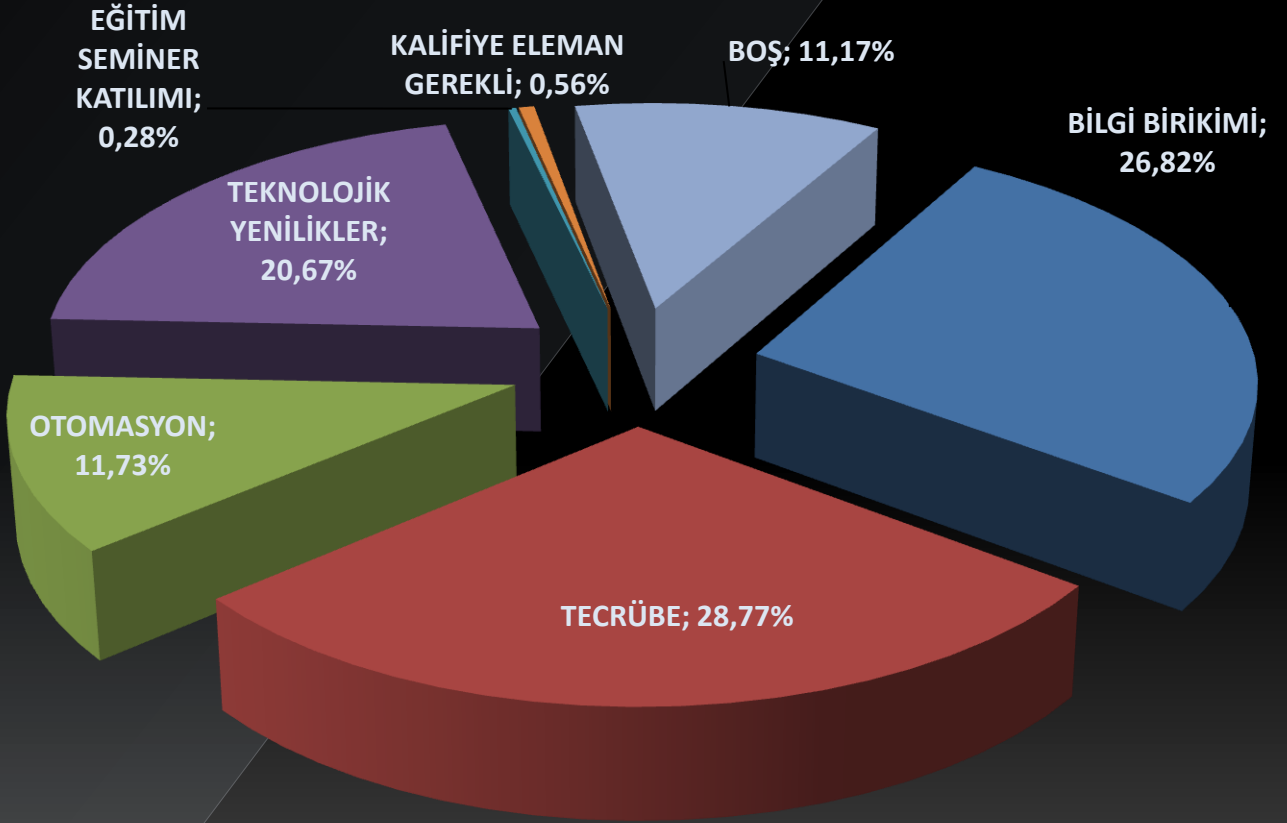
Anket çalışmasında da şirket gelişimine etki eden kalifiye eleman gereksinimi % 0,5 ile dikkate alınmayacak oranda gözlemlenmiştir.

Şirket gelişimine etki eden unsur olarak bilgi birikimi ve tecrübeye ağırlıkla vurgu yapılmış olup ankette % 56 oranı ortaya çıkmıştır.

Eğitim ve sürekli gelişimin şirket gelişimine etkisi % 0,28 ile EN DÜŞÜK ORANDADIR.

Şirket gelişimine etki eden unsurlar nelerdir? Sorusuna verilen cevap yüzdeleri...

71



Şekil 12. Ankete katılan firmaların şirket gelişimine etki eden unsurlar için verdiği cevaplar

7. ANKETE KATILAN FİRMALARIN KALİTE YÖNETİM SİSTEM BELGELERİ MEVCUT MU?

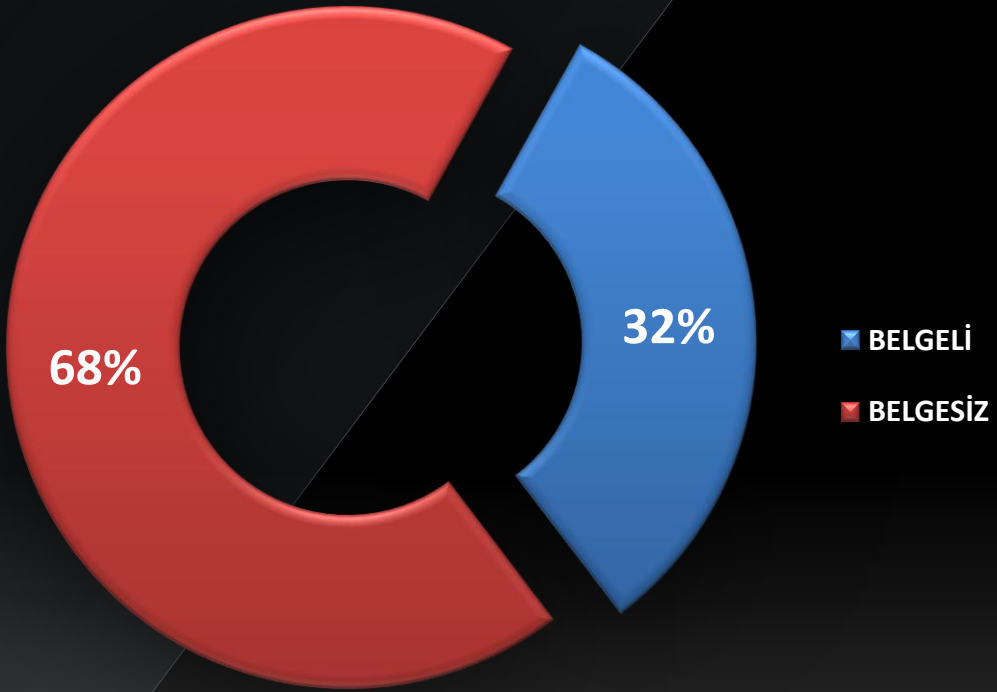
% 32 oranında daha önceden Kalite sistemi çalışması yapılmış ve belgelendirilmişlerdir.

Ancak alınan bu belgeler yapılan faaliyetin karşılığı alınmış olup çoğunlukla gerekleri yerine getirilmediği gözlenmiştir.

İşletmelerin önemli bir kısmı faaliyetlerinde kaliteyi göz ardı etmekte , Müşteri Memnuniyetini ve taleplerini dikkate almamaktadırlar. Bunun neticesinde potansiyel iş hacminde önemli kayıplar ortaya çıkmaktadır

BELGELİ BELGESİZ FİRMA YÜZDELERİ

73



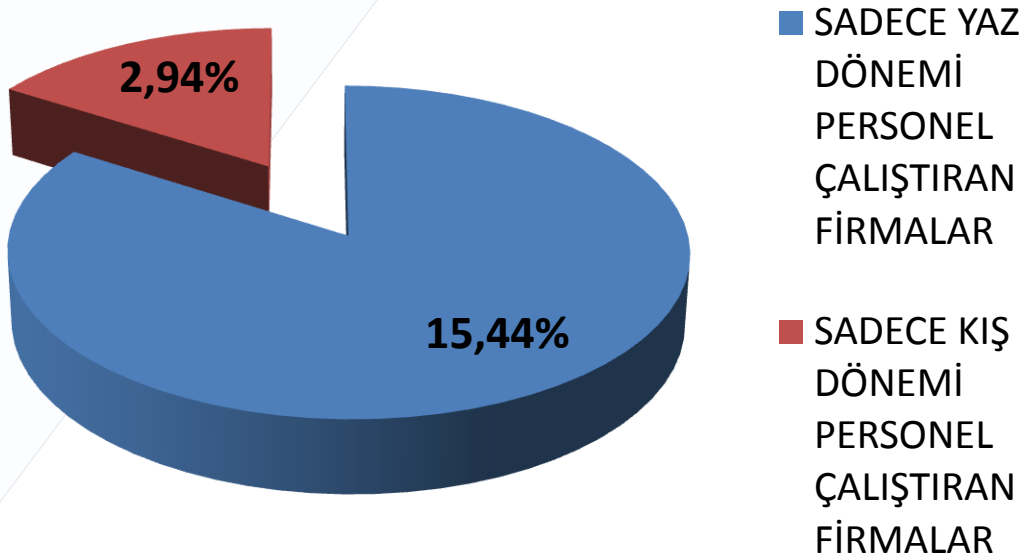
Şekil 13. Ankete katılan firmaların belgeli ve belgesiz olanların yüzdeleri

8. ANKETE KATILAN FİRMALARIN ÇALIŞAN PERSONEL SAYILARI

Tüm işletmeler arasında sürekli istihdam sağlayan (Yaz + Kış) % 83 oranındadır.

Sadece Yaz döneminde istihdam sağlayan işletme oranı % 15'dir.

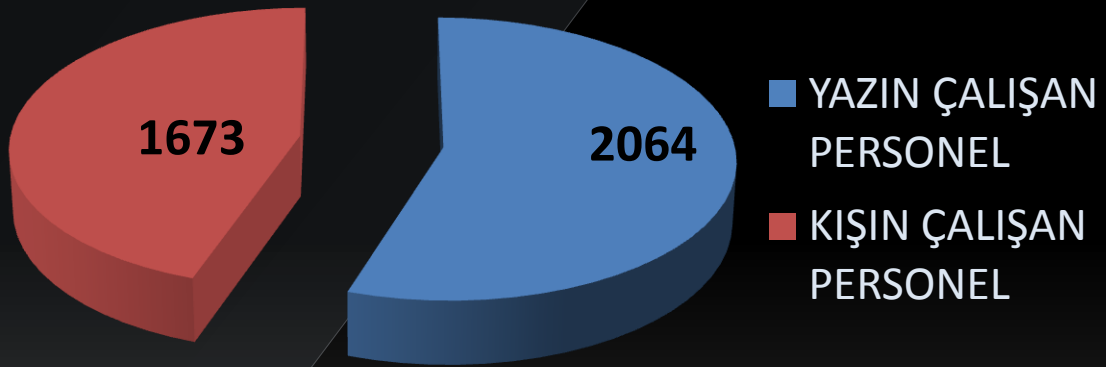
Sadece Kış döneminde istihdam sağlayan işletme yaklaşık % 2'dir



Şekil 14. sadece yaz dönemi ve sadece kış dönemi personel çalıştıran firmalar

Yaz ve kış dönemi çalışan personel sayıları

75



Şekil 15. Yaz ve kış dönemi çalışan personel sayısı

9. İŞGÜCÜ DEVİR BİLGİLERİ

1 Yıl içinde Ankete katılan firmalardan 35 işletme işten personel çıkartmış (134 Kişi), 45 Firma, yeni personel işe almıştır (846 Kişi).

Bu oranlar, işgücü devir oranının YÜKSEK olduğunu göstermektedir.

Yaşanan global kriz ve neticesinde talep daralması işgücü istihdamını önemli ölçüde etkilemiştir.

İşe alım süreçlerinde genelde eş dost tavsiyesi yöntemi ile alımlar gerçekleştirilmektedir. Bu nedenle genelde işin niteliğine uygun olmayan vasıfsız eleman alımı yapılmaktadır.

1 yıl içinde personel alan veya çıkaran firma sayısı

77

1 YIL İÇİNDE İŞTEN PERSONEL
ALAN FİRMA

35

1 YIL İÇİNDE İŞE PERSONEL
ALAN FİRMA

45

0

50

Şekil 16. 1 Yıl içinde işe personel alan ve personel çıkaran firma sayısı

1 yıl içinde işe alınan veya işten çıkarılan personel sayısı

78

1 YIL İÇİNDE İŞTEN ALINAN
PERSONEL SAYISI

134

1 YIL İÇİNDE İŞE ALINAN
PERSONEL SAYISI

846

0 200 400 600 800 1000

Şekil 17. 1 Yıl içinde işe alınan ve işten çıkarılan personel sayıları

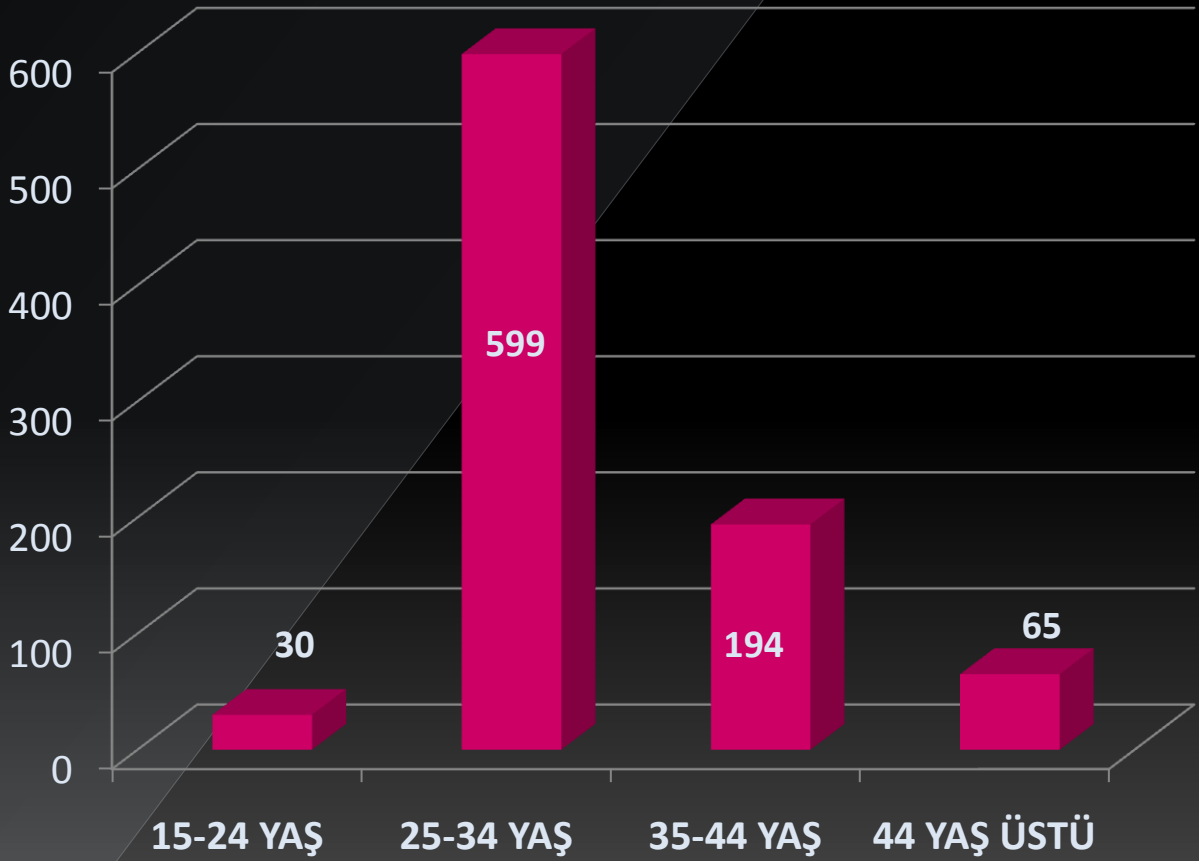
10. Çalışan Personel YAŞ ARALIĞI

15 -24 Yaş aralığında istihdam sayısı	:	30
25-34 Yaş aralığında istihdam sayısı	:	599
35-44 Yaş aralığında istihdam sayısı	:	194
44 Yaş ve üstü istihdam sayısı	:	65

Çalışan genç nüfus sayısı (25-34 Yaş) % 68 oranıyla EN YÜKSEK DÜZEYDEDİR.

Çalışan personelin yaş aralığı

80



Şekil 18. Çalışan personelin yaş aralığı

11. Çalışan Personel EĞİTİM DÜZEYİ

Çalışan personelin eğitim düzeyleri;

A. İLK VE ORTA ÖĞRETİM KADEMESİ

İlk Öğretim % 9 ,

Orta Öğretim % 12,

Lise % 53 düzeyi ile

TOPLAM % 74'lük oranla ÇOK YÜKSEK DÜZEYDEDİR

B. LİSANS – YÜKSEKLİSANS

Ön Lisans : % 14 ,

Lisans . % 9,

Lisans Üstü : % 3 olmak üzere

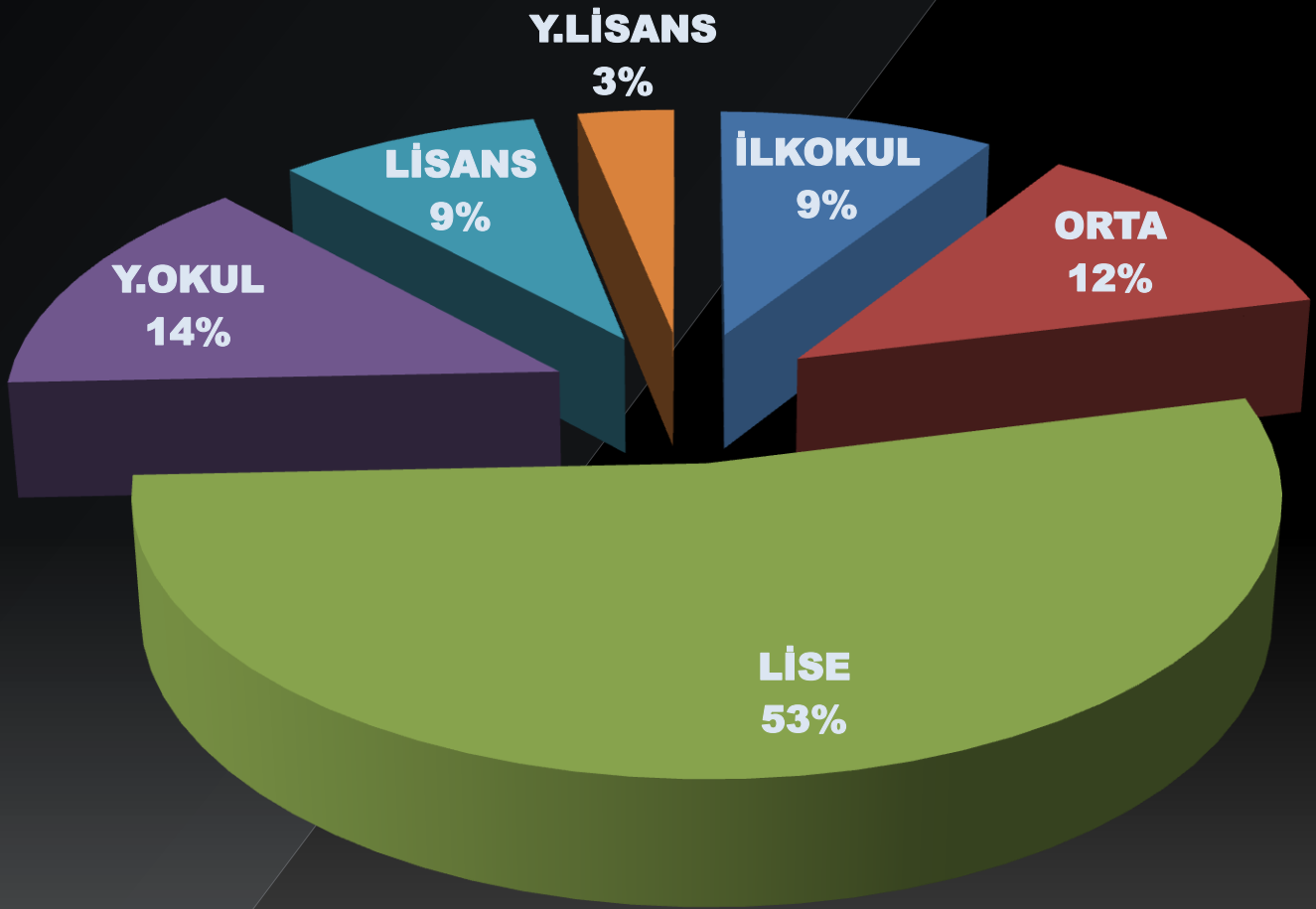
TOPLAM % 26 oluşturmaktadır.

Çalışan personel eğitim düzeyinin düşüklüğüne rağmen işletmeler hizmet içi eğitim konusuna gereken önemi vermemektedirler.

Çalışan personel içerisinde işin niteliğine uygun kalifiye elaman çalıştırma yüzdesi düşüktür. Ağırlıklı olarak işletmelerde asgari ücret düzeyinde ödemeler yapılmaktadır.

Çalışan personel eğitim düzeyi yüzdeleri

82



Şekil 19. Çalışan personelin eğitim düzeyleri

FİNANSAL BİLGİLER



1. Ankete Katılan Firmaların YILLIK GELİR DİLİMLERİ

Ankete katılan firmalardan ;

% 29'u **0 – 50 Bin** aralığında

% 17 'si **51-100 Bin** aralığında ,

% 40 ' ı **100 Bin ve üstünde** yıllık gelir dilimine sahiptir.

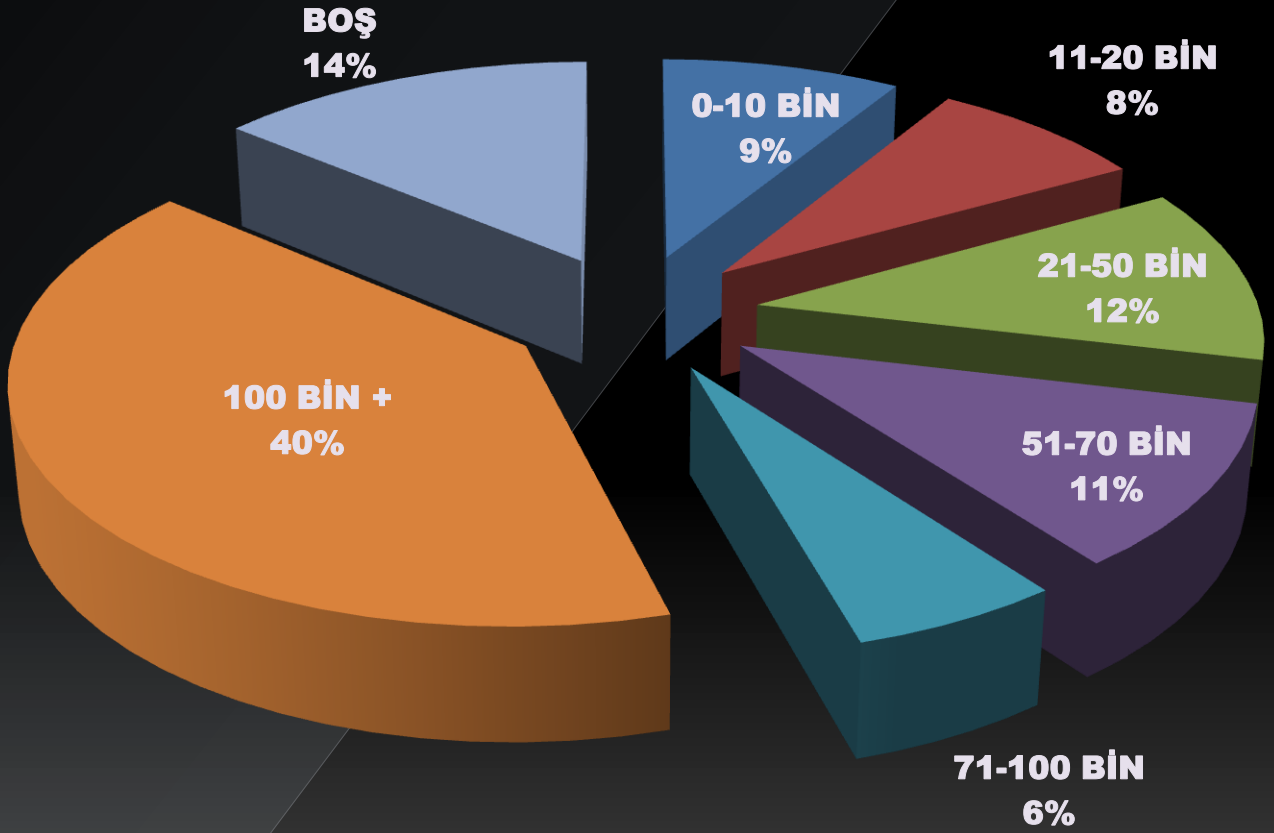
İşletmelerin % 14'ü çeşitli sebepler ileri sürerek gelir düzeylerini bildirmek istememişlerdir.

Firmaların toplamı içerisinde 100 Bin ve daha üstü gelir dilimine sahip firmalar ağırlıktadır.

Bu beyanlara, işletme geliri dışında diğer gelirlerinde dahil edildiği düşünülmektedir.

Yıllık gelir dilimi yüzdeleeri

85



Şekil 20. Ankete katılan firmaların yıllık gelir dilimleri

YILLIK GELİR DİLİMLERİNİN diğer parametrelerle ilişkisi CORRELATIONS

		HUKUKİ DURUM	YÖNETİCİ TECRÜBE	ÇALIŞAN TECRÜBE	YILLIK GELİR DİLİMİ	KREDİ KULLANMA DURUMU	KREDİ MİKTARLARI	FINANSMAN KONUSUNDA DARLIK	KAR ZARAR DURUMU
YILLIK GELİR DİLİMİ	Pearson Correlation	,358(**)	,296(**)	0,062	1	0,055	,684(**)	,206(*)	,340(**)
	Sig. (2-tailed)	0	0,001	0,528		0,562	0	0,03	0
	N	115	116	105	117	115	61	112	104

		KARLILIK	BORÇLANMA DURUMU	BORÇLANMA MİKTARI	KAPASİTE KULLANMA DURUMU	HAMMADDE STOK DEĞİŞİM	2011 EKONOMİK BEKLENTİ	2005 TEN SONRA YATIRIM	DANIŞMANLIK TALEBİ
YILLIK GELİR DİLİMİ	Pearson Correlation	,288(*)	-0,177	,576(**)	,204(*)	0,143	0,156	,235(*)	,216(*)
	Sig. (2-tailed)	0,01	0,069	0	0,031	0,205	0,1	0,011	0,019
	N	79	106	57	112	80	112	115	117

Tablo.11. Yıllık gelir dilimlerinin diğer parametrelerle ilişkisi

2. Ankete Katılan Firmaların KREDİ KULLANMA DURUMLARI

Ankete katılan işletmelerin yaklaşık % 48'lik dilimi çeşitli tutarlarda banka kredisi kullandığını bildirmiştir.

İşletmelerin % 32 si banka kredisinden yararlanmamıştır.

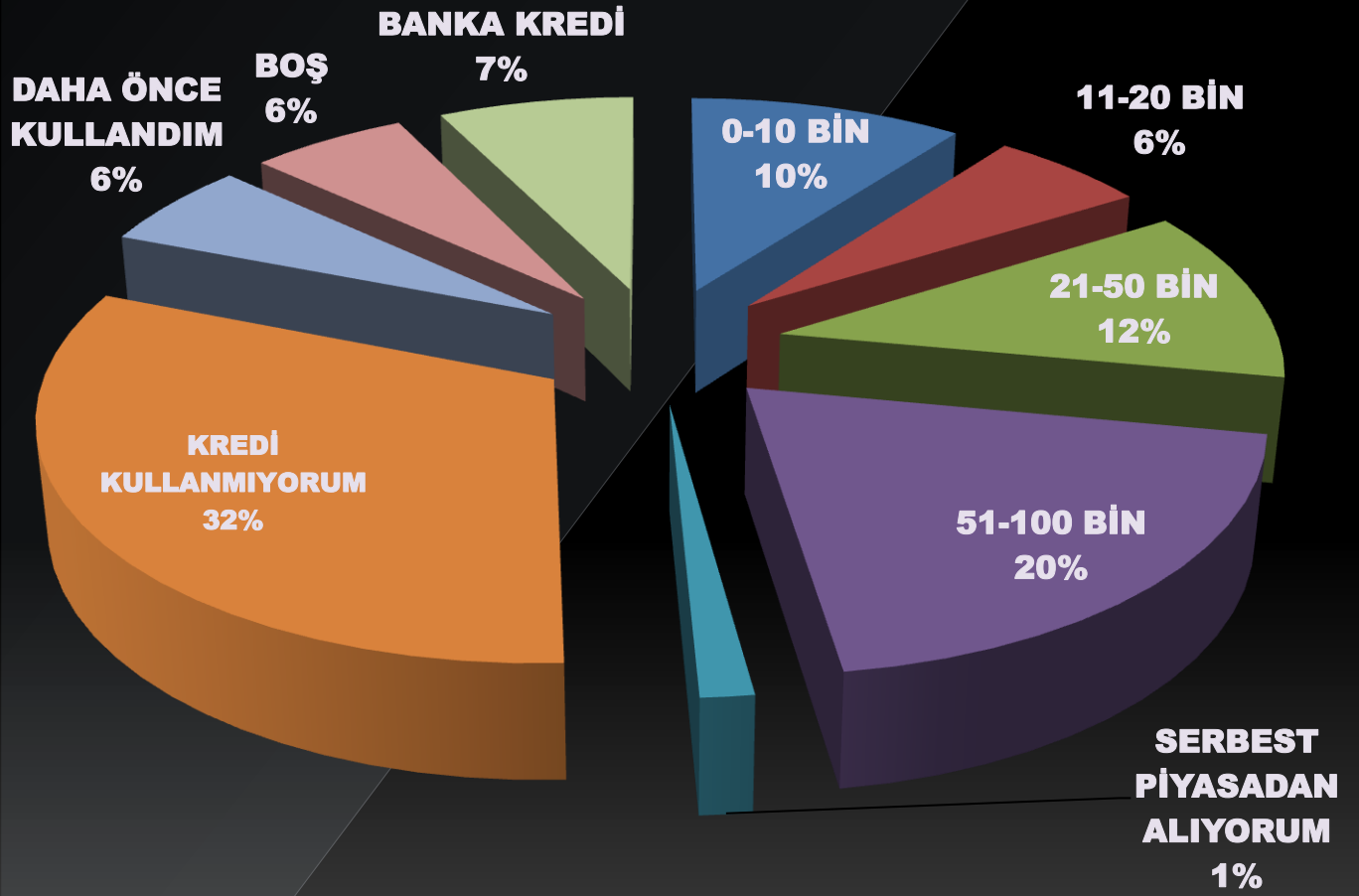
Daha önce banka kredisi kullanıp şu anda kredi borcu bulunmayan firmalar % 6 lık dilimi oluşturmaktadır.

Anket sorusuna cevap vermeyen % 6 lık işletmenin çeşitli sebeplerden dolayı kredi kullanamadığı düşünülmektedir. Banka kredisi kullanıp, miktarını beyan etmeyenlerin oranı yaklaşık % 8 dir.

Kredi kullanan işletmelerin içerisinde 50 Bin ve üstü tutarda kredi kullanan firmaların toplam oranı % 32'dir.

Kredi kullanma durumları yüzdeleri

88



Şekil 21. Ankete katılan firmaların kredi kullanma durumları

KREDİ KULLANMA DURUMLARININ VE KREDİ MİKTARLARININ diğer parametrelerle ilişkisi CORRELATIONS

		HUKUKİ DURUM	YÖNETİCİ TECRÜBE	ÇALIŞAN TECRÜBE	YILLIK GELİR DİLİMİ	KREDİ KULLANMA DURUMU	KREDİ MİKTARLARI	FINANSMAN KONUSUNDA DARLIK	KAR ZARAR DURUMU
KREDİ KULLANMA DURUMU	Pearson Correlation	-0,012	-0,08	0,088	-0,055	1	.(a)	0,108	-0,059
	Sig. (2-tailed)	0,894	0,373	0,349	0,562		0	0,237	0,543
	N	126	126	114	115	128	65	122	108
KREDİ MİKTARLARI	Pearson Correlation	,542(**)	,370(**)	0,221	,684(**)	.(a)	1	0,158	-0,112
	Sig. (2-tailed)	0	0,002	0,09	0	0		0,218	0,403
	N	64	65	60	61	65	65	63	58

Tablo.12. Kredi kullanma durumu ve kredi miktarlarının diğer parametrelerle ilişkisi

KREDİ KULLANMA DURUMLARININ VE KREDİ MİKTARLARININ diğer parametrelerle ilişkisi CORRELATIONS

		KARLILIK	BORÇLANMA DURUMU	BORÇLANMA MİKTARI	KAPASİTE KULLANMA DURUMU	HAMMADDE STOK DEĞİŞİM	2011 EKONOMİK BEKLENTİ	2005 TEN SONRA YATIRIM	DANIŞMANLIK TALEBİ
KREDİ KULLANMA DURUMU	Pearson Correlation	-0,113	,407(**)	-0,234	0,076	0,087	0,092	0,076	0,117
	Sig. (2-tailed)	0,313	0	0,07	0,408	0,419	0,316	0,408	0,188
	N	81	113	61	120	88	121	122	128
KREDİ MİKTARLARI	Pearson Correlation	,471(**)	-0,027	,797(**)	0,203	0,13	0,046	,360(**)	-0,03
	Sig. (2-tailed)	0,001	0,84	0	0,117	0,395	0,718	0,003	0,811
	N	44	58	43	61	45	63	64	65

Tablo.12. Kredi kullanma durumu ve kredi miktarlarının diğer parametrelerle ilişkisi

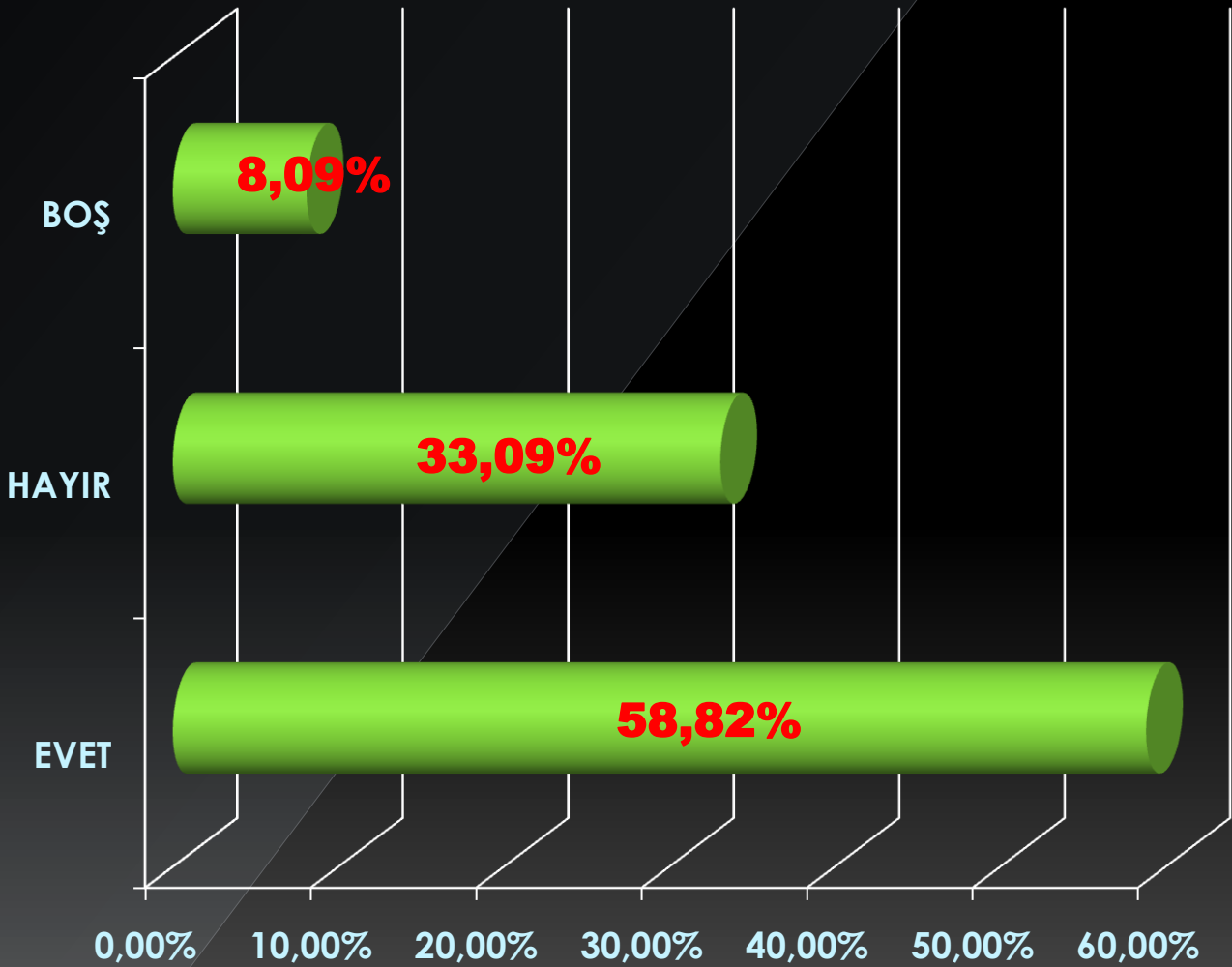
3. FİNANSAL KONUDA HÂLÂ DARBOĞAZ VAR MI ?

Ankete katılan firmaların yaklaşık % 59'luk dilimi ekonomik ve finansal açıdan bir darboğazın olduğu yönünde yanıtlar vermiştir.

Ekonomik ve finansal açıdan yaşanan darboğazın olmadığını beyan eden işletmeler % 33 , herhangi bir görüş bildirmeyenler ise % 8 'lik dilimdedir.

Finansal konuda darboğaz

92



Şekil 22. Ankete katılan firmaların finansman konusunda darboğaz var mı sorusuna verilen cevaplar

FİNANSAL DARBOĞAZIN diğer parametrelerle ilişkisi CORRELATIONS

		HUKUKİ DURUM	YÖNETİCİ TECRÜBE	ÇALIŞAN TECRÜBE	YILLIK GELİR DİLİMİ	KREDİ KULLANMA DURUMU	KREDİ MİKTARLARI	FİNANSMAN KONUSUNDA DARLIK	KAR ZARAR DURUMU
FİNANSMAN KONUSUNDA DARLIK	Pearson Correlation	-0,17	0,069	-0,033	,206(*)	0,108	0,158	1	-,215(*)
	Sig. (2-tailed)	0,061	0,446	0,729	0,03	0,237	0,218		0,027
	N	122	124	111	112	122	63	125	105

		KARLILIK	BORÇLANMA DURUMU	BORÇLANMA MİKTARI	KAPASİTE KULLANMA DURUMU	HAMMADDE STOK DEĞİŞİM	2011 EKONOMİK BEKLENTİ	2005 TEN SONRA YATIRIM	DANIŞMANLIK TALEBİ
FİNANSMAN KONUSUNDA DARLIK	Pearson Correlation	,303(**)	-,288(**)	0,129	,234(*)	-0,09	0,018	-0,136	-0,095
	Sig. (2-tailed)	0,007	0,002	0,325	0,011	0,412	0,849	0,139	0,291
	N	79	109	60	118	86	117	120	125

Tablo.13. Finansman darboğazın diğer parametrelerle ilişkisi

4. İŞLETMELERİN (2009 YILI) KÂR – ZARAR DURUMLARI

Ankete katılan işletmelerin yaklaşık % 61'i 2009 yılı içinde KAR ETTİKLERİNİ beyan etmişlerdir.

İşletmelerin % 18'i KAR – ZARAR durumlarını beyan etmekten kaçınmışlardır.

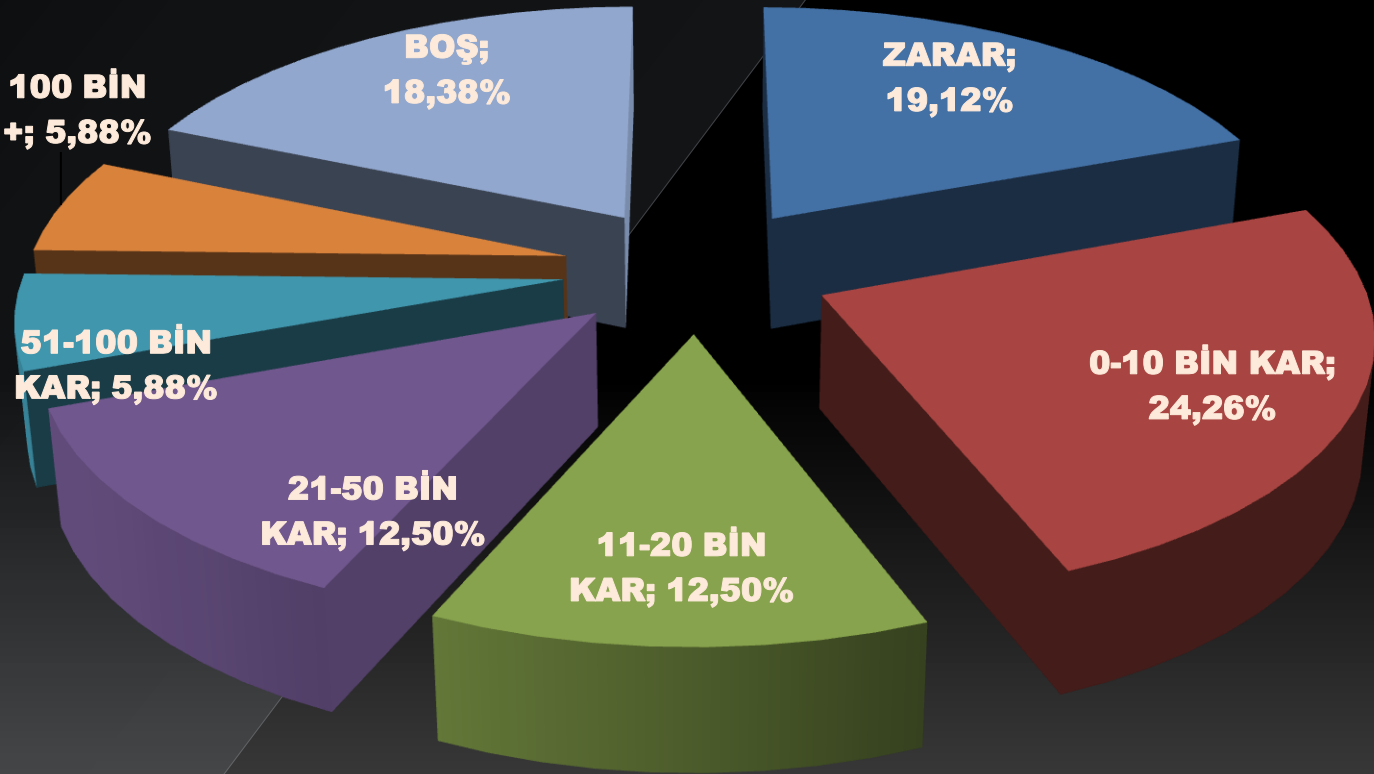
Kalan işletmeler (% 19) ZARAR BİLDİRİMİNDE BULUNMUŞLARDIR.

(Bin)	0-10	11.-20	21-50	51-100	100 ve üstü	Boş
KAR	24,26%	12,50%	% 12.50	% 5.88	% 5.88	% 18.38
ZARAR	19,12%					

Tablo.14 Ankete katılan firmaların kâr-zarar durumları

KÂR – ZARAR YÜZDELERİ

95



Şekil 23. Ankete katılan firmaların kâr-zarar yüzdeleri

KÂR-ZARAR DURUMUNUN VE KÂRLILIK ORANLARININ diğer parametrelerle ilişkisi CORRELATIONS

		HUKUKİ DURUM	YÖNETİCİ TECRÜBE	ÇALIŞAN TECRÜBE	YILLIK GELİR DİLİMİ	KREDİ KULLANMA DURUMU	KREDİ MİKTARLARI	FINANSMAN KONUSUNDA DARLIK	KAR ZARAR DURUMU
KAR ZARAR DURUMU	Pearson Correlation	0,125	-,209(*)	-0,031	,340(**)	-0,059	-0,112	-,215(*)	1
	Sig. (2-tailed)	0,2	0,029	0,76	0	0,543	0,403	0,027	
	N	107	109	100	104	108	58	105	110
KARLILIK	Pearson Correlation	-,358(**)	0,053	0,017	,288(*)	-0,113	,471(**)	,303(**)	.(a)
	Sig. (2-tailed)	0,001	0,635	0,885	0,01	0,313	0,001	0,007	0
	N	80	82	75	79	81	44	79	83

Tablo.15 Ankete katılan firmaların kâr-zarar durumları ve karlılık oranlarının diğer parametrelerle ilişkisi

KÂR-ZARAR DURUMUNUN VE KÂRLILIK ORANLARININ diğer parametrelerle ilişkisi CORRELATIONS

		KARLILIK	BORÇLANMA DURUMU	BORÇLANMA MİKTARI	KAPASİTE KULLANMA DURUMU	HAMMADDE STOK DEĞİŞİM	2011 EKONOMİK BEKLENTİ	2005 TEN SONRA YATIRIM	DANIŞMANLIK TALEBİ
KAR ZARAR DURUMU	Pearson Correlation	.(a)	,320(**)	-0,227	-0,081	0,126	0,016	0,089	0,048
	Sig. (2-tailed)	0	0,001	0,103	0,412	0,28	0,87	0,367	0,619
	N	83	102	53	106	75	106	106	110
KARLILIK	Pearson Correlation	1	-0,031	,638(**)	0,165	-,287(*)	-0,099	-,313(**)	-0,188
	Sig. (2-tailed)		0,788	0	0,146	0,033	0,377	0,005	0,089
	N	83	76	33	79	55	82	80	83

Tablo.15 Ankete katılan firmaların kâr-zarar durumları ve karlılık oranlarının diğer parametrelerle ilişkisi

5. İŞLETMELERİN (2009 YILI) BORÇLANMADURUMLARI

Ankete katılan işletmelerin yaklaşık % 40'ı 2009 yılı ticari faaliyetlerinde borçlanmadıklarını beyan etmişlerdir.

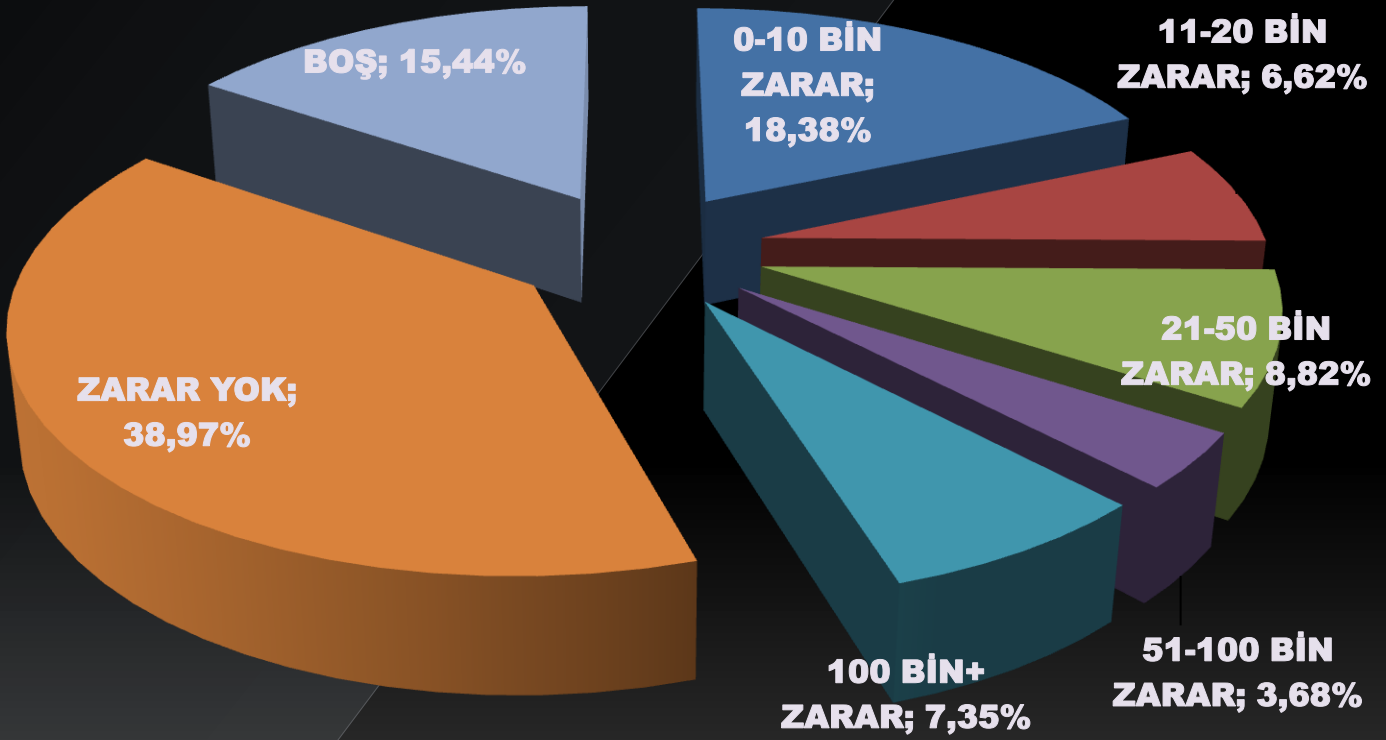
Diğer işletmelerin 2009 yılı içinde 51-100 Bin diliminde % 68 oranında BORÇLANDIKLARINI bildirmişlerdir.

Ankete katılan işletmelerin yaklaşık % 16'lık dilimi borç durumunu beyan etmekten kaçınmışlardır.

BORÇ YOK	0-10	11.-20	21-50	51-100	100 ve üstü	Boş
%39	%18,38	%6,62	%8,82	%68	%7,35	%15,44

Tablo.16 Ankete katılan firmaların borçlanma durumları

BORÇLANMA DURUMLARI



Şekil 24. Ankete katılan firmaların borçlanma durum yüzdeleri

ANALİZ VE BULGULAR

100

BORÇLANMA DURUMUNUN VE BORÇLANMA MİKTARININ diğer parametrelerle ilişkisi CORRELATIONS

		HUKUKİ DURUM	YÖNETİCİ TECRÜBE	ÇALIŞAN TECRÜBE	YILLIK GELİR DİLİMİ	KREDİ KULLANMA DURUMU	KREDİ MİKTARLARI	FINANSMAN KONUSUNDA DARLIK	KAR ZARAR DURUMU
BORÇLANMA DURUMU	Pearson Correlation	0,125	-0,018	-0,005	-0,177	-,407(**)	-0,027	-,288(**)	,320(**)
	Sig. (2-tailed)	0,192	0,851	0,96	0,069	0	0,84	0,002	0,001
	N	111	113	100	106	113	58	109	102
BORÇLANMA MİKTARI	Pearson Correlation	-,600(**)	0,247	0,142	,576(**)	-0,234	,797(**)	0,129	-0,227
	Sig. (2-tailed)	0	0,055	0,314	0	0,07	0	0,325	0,103
	N	60	61	52	57	61	43	60	53

Tablo.17 Ankete katılan firmaların borçlanma durumları ve borçlanma miktarlarının diğer parametrelerle ilişkisi

BORÇLANMA DURUMUNUN VE BORÇLANMA MİKTARININ diğer parametrelerle ilişkisi CORRELATIONS

		KARLILIK	BORÇLANMA DURUMU	BORÇLANMA MİKTARI	KAPASİTE KULLANMA DURUMU	HAMMADDE STOK DEĞİŞİM	2011 EKONOMİK BEKLENTİ	2005 TEN SONRA YATIRIM	DANIŞMANLIK TALEBİ
BORÇLANMA DURUMU	Pearson Correlation	-0,031	1	.(a)	-0,089	0,105	0,015	0,007	0,046
	Sig. (2-tailed)	0,788		0	0,354	0,362	0,879	0,943	0,63
	N	76	114	61	110	78	108	110	114
BORÇLANMA MİKTARI	Pearson Correlation	,638(**)	.(a)	1	,294(*)	-0,249	0,04	-0,22	-0,1
	Sig. (2-tailed)	0	0		0,024	0,116	0,763	0,091	0,443
	N	33	61	61	59	41	59	60	61

Tablo.17 Ankete katılan firmaların borçlanma durumları ve borçlanma miktarlarının diğer parametrelerle ilişkisi

ANKET VERİLERİ

102

6. İŞLETMELERİN KAPASİTE KULLANMA ORANLARI

Ankete katılan işletmelerin yaklaşık % 7 'lik dilimi düşük kapasite ile çalışmaktadır.

İşletmelerin % 37'lik kısmı ağırlıklı olarak % 50 – 75 Kapasite kullanım oranına sahiptir.

% 26 'lık dilimi oluşturan işletmelerin kapasite kullanım oranları % 75'in üzerinde olup YÜKSEK KAPASİTE oranıyla çalışmaktadırlar.

Firmaların kapasite kullanım oranları ile kar veya zarar durumları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki mevcut değildir. Yani farklı kapasite kullanım gruplarının kar veya zarar etmek açısından birbirine karşı bir farklılığı mevcut değildir. (**sig. 0,549>0,05**).

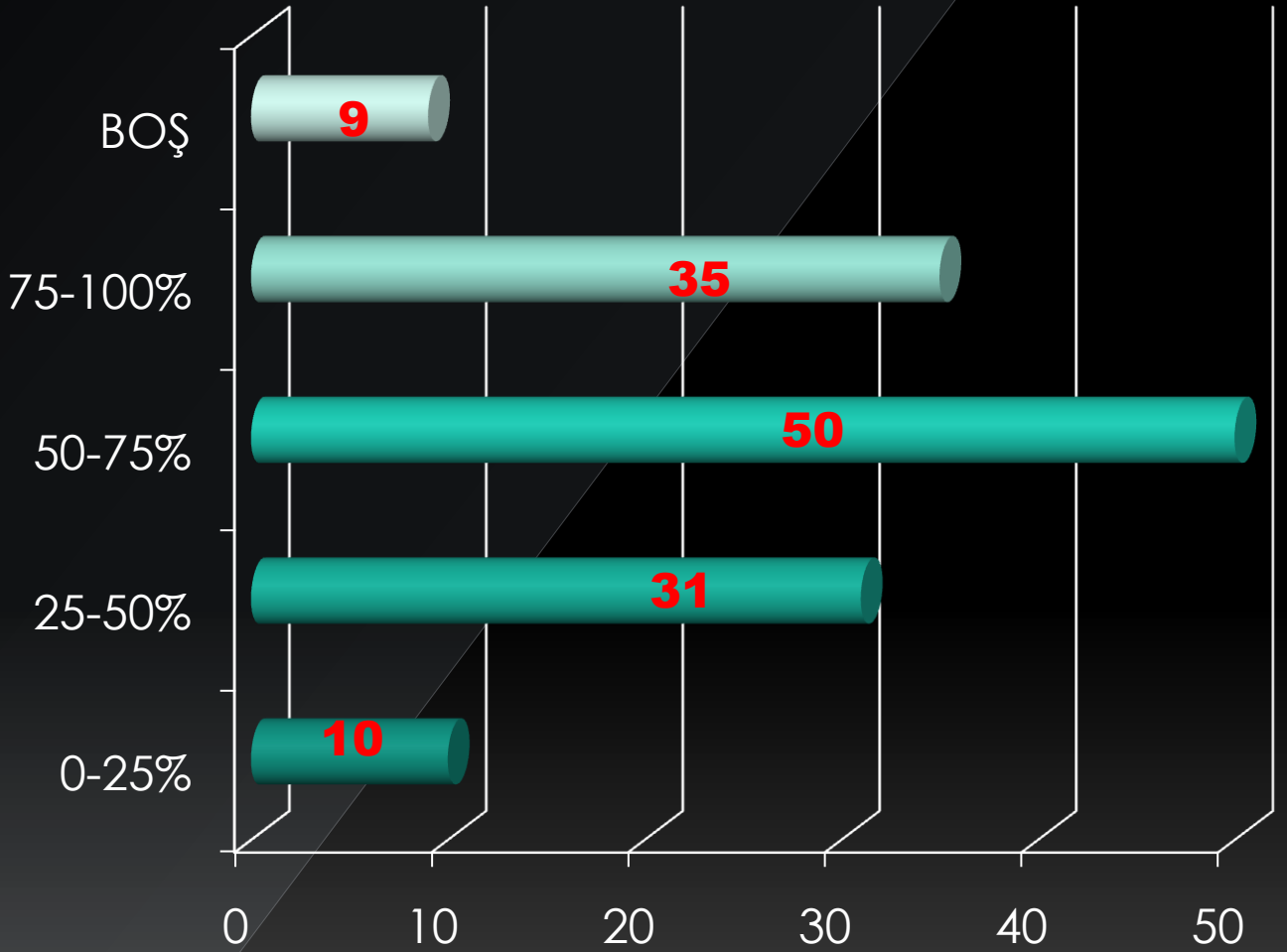
ANOVA

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	,400	3	,133	,708	,549
Within Groups	19,222	102	,188		
Total	19,623	105			

Tablo.18 Ankete katılan firmaların kapasite kullanma oranlarının kar-zarar durumuna etkisi

Kapasite kullanma oranları

103



Şekil 25. Ankete katılan firmaların kapasite kullanma yüzdeleri

KAPASİTE KULLANMA DURUMUNUN diğer parametrelerle ilişkisi CORRELATIONS

		HUKUKİ DURUM	YÖNETİCİ TECRÜBE	ÇALIŞAN TECRÜBE	YILLIK GELİR DİLİMİ	KREDİ KULLANMA DURUMU	KREDİ MİKTARLARI	FINANSMAN KONUSUNDA DARLIK	KAR ZARAR DURUMU
KAPASİTE KULLANMA DURUMU	Pearson Correlation	-0,119	-0,14	-0,154	,204(*)	0,076	0,203	,234(*)	-0,081
	Sig. (2-tailed)	0,193	0,119	0,104	0,031	0,408	0,117	0,011	0,412
	N	122	125	113	112	120	61	118	106

		KARLILIK	BORÇLANMA DURUMU	BORÇLANMA MİKTARI	KAPASİTE KULLANMA DURUMU	HAMMADDE STOK DEĞİŞİM	2011 EKONOMİK BEKLENTİ	2005 TEN SONRA YATIRIM	DANIŞMANLIK TALEBİ
KAPASİTE KULLANMA DURUMU	Pearson Correlation	0,165	-0,089	,294(*)	1	-,305(**)	-,247(**)	-,209(*)	0,064
	Sig. (2-tailed)	0,146	0,354	0,024		0,004	0,007	0,023	0,478
	N	79	110	59	126	87	119	119	126

Tablo.19 Ankete katılan firmaların kapasite kullanma oranlarının diğer parametrelerle ilişkisi

7. DÜŞÜK KAPASİTE İLE ÇALIŞMA NEDENLERİ

İşletmelerde kapasite kullanım oranlarının düşük olmasının en büyük nedeni TALEP YETERSİZLİĞİ dir.

Kapasite kullanım oranının düşük olma nedenlerinden ikincisi sermaye yetersizliği; üçüncüsü yasal düzenlemelerdir. (Vergi Düzenlemeleri, v.b.)

Ankete katılanlardan bir bölümü kredi tedarikinde ki zorluklar ve faizlerin yüksekliği nedeniyle kapasite kullanımını artırmadıklarını belirtmişleridir.

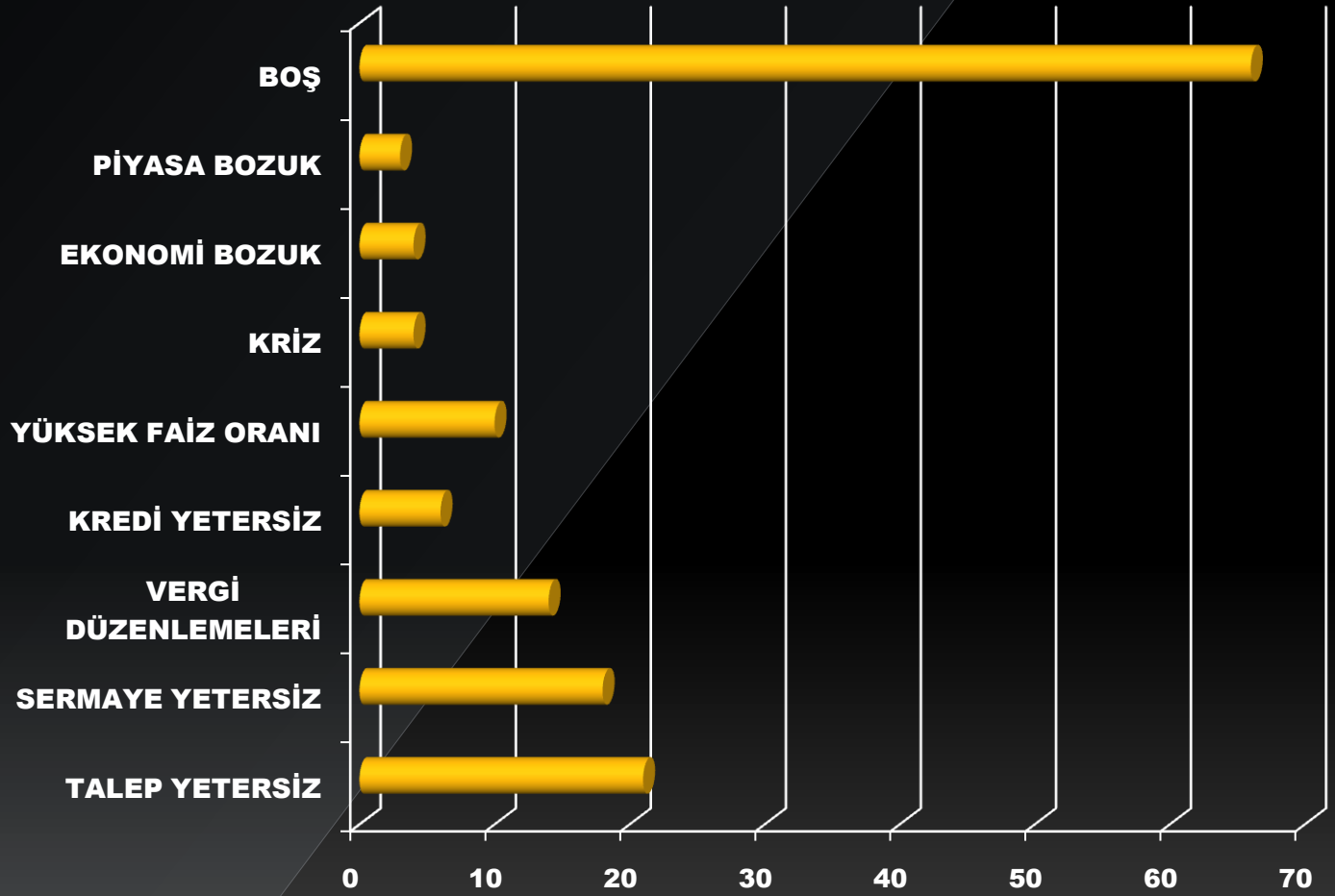
Diğer nedenler arasında ekonomik kriz ve piyasasın durgunluğu nedeniyle düşük kapasite ile çalıştıklarını bildirmişleridir.

TALEP YETERSİZLİĞİ	SERMAYE YETERSİZLİĞİ	VERGİ VE DİĞ. DÜZENLEMELER	KREDİ FAİZ ORANLARI	DİĞER	BOŞ
% 15	%12	%10	% 7	% 7	% 47

Tablo.20 Ankete katılan firmaların düşük kapasite ile çalışma nedenleri

DÜŞÜK KAPASİTE NEDENLERİ

106



Şekil 26. Ankete katılan firmaların düşük kapasite kullanma nedenleri

9. FİNANSMAN SORUNUN KAYNAKLARI

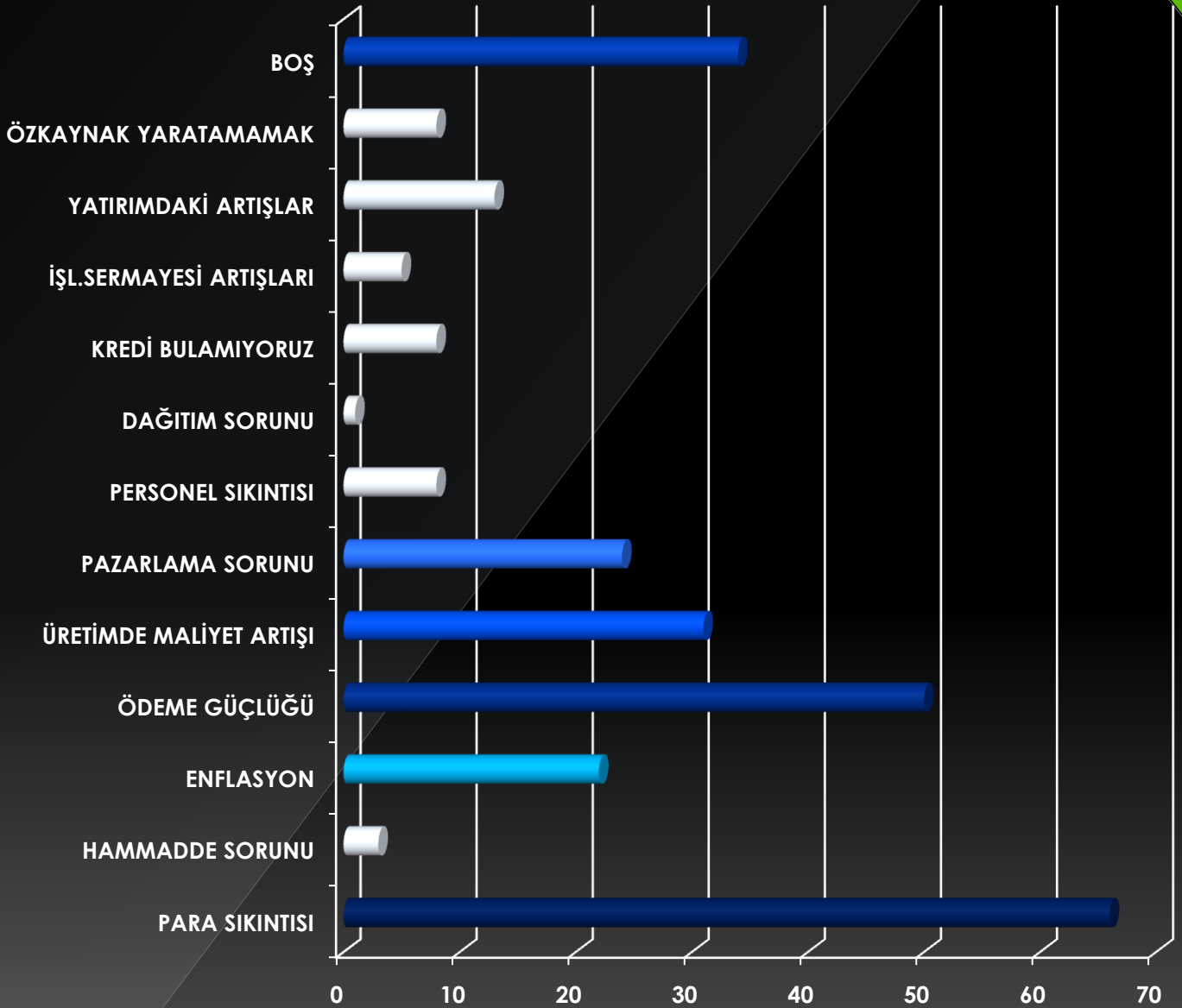
İşletmeler faaliyetlerin sürdürülmesinde en büyük finansman sorunu olarak yeterli fon ile çalışamamak olduğunu açıklamışlardır.

İşletmelerin fon hareketlerindeki düzensizlik beraberinde nakit problemini de oluşturmaktadır.

İşletmelerin ekonominin genel durumu ve alacaklarının zamanında tahsil edilememesi nedeniyle ödeme güçlüğü içinde olduğu belirtilmiştir.

FİNANSAL SORUN KAYNAKLARI

108



Şekil 27. Ankete katılan firmaların finansal sorunun kaynaklarına verdikleri cevaplar

HEDEF VE BEKLENTİLER



1. ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMLER İÇİN HEDEF VE BEKLENTİLERİ NELERDİR ?

MEVCUT DURUMU KORUMAK	:	% 9,56
(UMUTLU) -YATIRIMLARLA BÜYÜMEK DAHA FAZLA CİRO VE KAR ELDE ETMEK	:	%58,82
(UMUTSUZ) -HEDEF VE BEKLENTİSİ YOK	:	%31,62

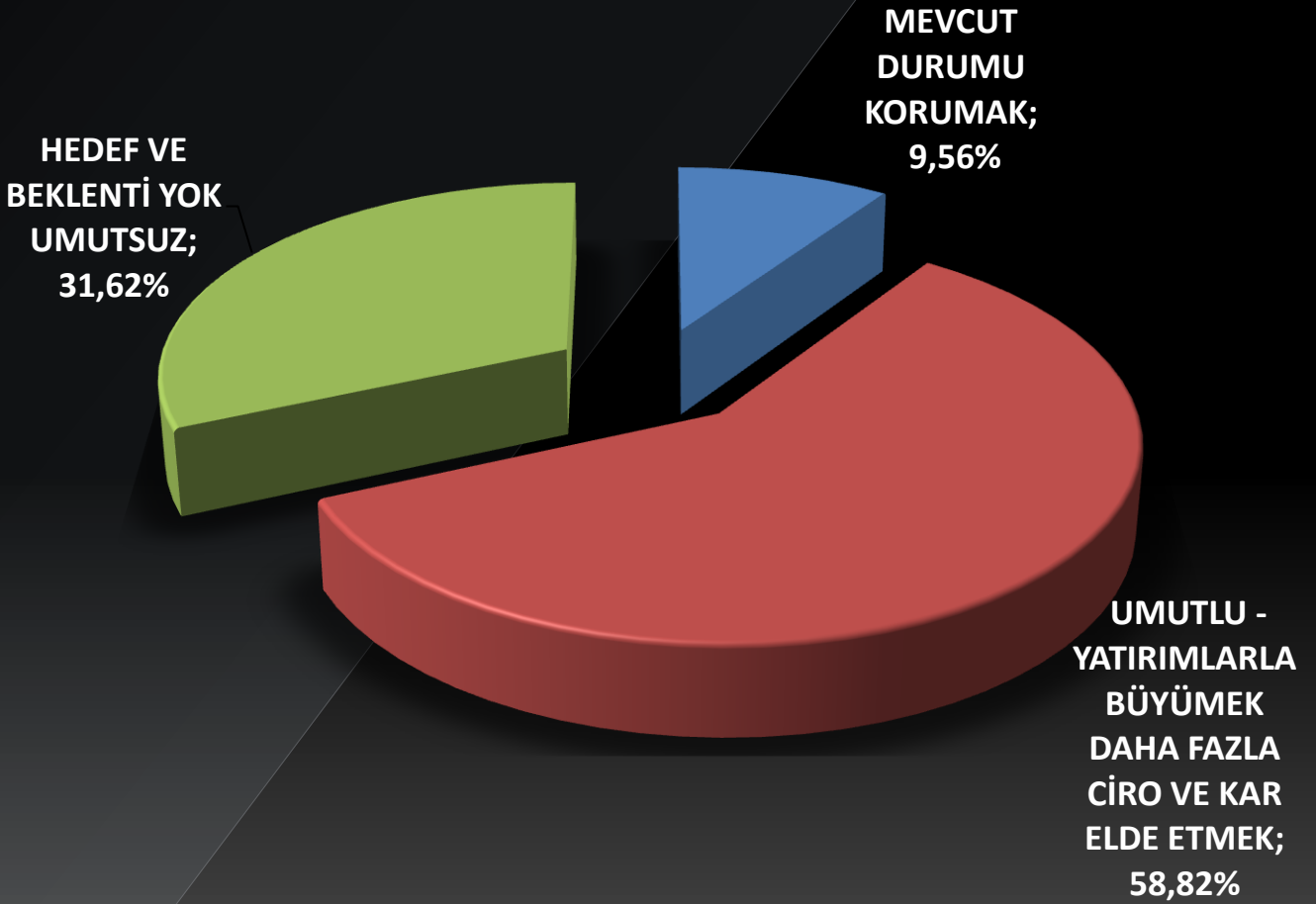
Genel olarak Ankete katılan işletmelerin 2/3 ü gelecekle ilgili beklentilerinde UMUTLU bir görüş bildirmişlerdir ve bu işletmelerin önemli bir kısmı yatırımlara ve büyümeye olumlu bakmaktadır.

Katılımcı işletmelerin yaklaşık % 10'luk dilimi mevcut yapıyı koruma eğiliminde olduklarını belirtmişlerdir.

Ankete katılan işletmelerin % 31,62'lik bölüm ise gelecekle ilgili herhangi bir hedef ve beklentilerinin olmadıklarını beyan etmişlerdir.

HEDEF VE BEKLENTİLER

111



Şekil 28. Ankete katılan firmaların hedef ve beklentileri

2. HAMMADDE STOKLARINDA NASIL BİR DEĞİŞİM BEKLİYORLAR ?

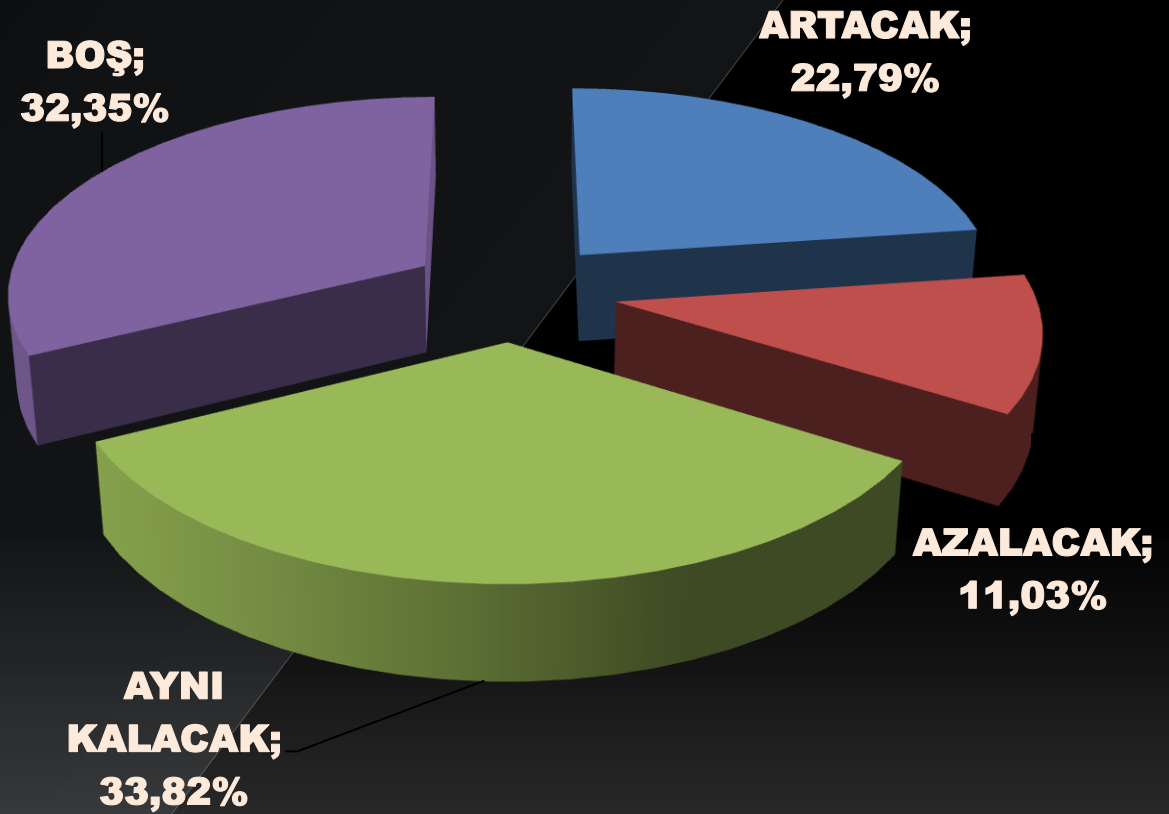
Ankete katılan işletmelerin YAKLAŞIK %34 lük dilimi; hammadde stoklarında değişim olmayacağını aynı oranda devam edeceklerini bildirmişlerdir.

Buna karşılık yaklaşık % 23 lük dilimi artacağını ümit ederken % 11 lik dilim umutsuz ve azalacağı yönünde bilgi vermişlerdir.

%32 lik dilimi oluşturan işletmeler bu konuda herhangi bir görüş bildirmemeyi tercih etmektedir.

Hammadde stoklarında ki değişim ?

113



Şekil 29. Ankete katılan firmaların hammadde stoklarındaki değişim beklentileri

HAMMADDE STOK DEĞİŞİMİNİN diğer parametrelerle ilişkisi CORRELATIONS

		HUKUKİ DURUM	YÖNETİCİ TECRÜBE	ÇALIŞAN TECRÜBE	YILLIK GELİR DİLİMİ	KREDİ KULLANMA DURUMU	KREDİ MİKTARLARI	FİNANSMAN KONUSUNDA DARLIK	KAR ZARAR DURUMU
HAMMADDE STOK DEĞİŞİM	Pearson Correlation	0,089	,242(*)	,330(**)	-0,143	0,087	-0,13	-0,09	0,126
	Sig. (2-tailed)	0,405	0,021	0,002	0,205	0,419	0,395	0,412	0,28
	N	90	91	83	80	88	45	86	75

		KARLILIK	BORÇLANMA DURUMU	BORÇLANMA MİKTARI	KAPASİTE KULLANMA DURUMU	HAMMADDE STOK DEĞİŞİM	2011 EKONOMİK BEKLENTİ	2005 TEN SONRA YATIRIM	DANIŞMANLIK TALEBİ
HAMMADDE STOK DEĞİŞİM	Pearson Correlation	-,287(*)	0,105	-0,249	-,305(**)	1	,420(**)	,244(*)	0,198
	Sig. (2-tailed)	0,033	0,362	0,116	0,004		0	0,023	0,059
	N	55	78	41	87	92	90	86	92

Tablo.21 Ankete katılan firmaların hammadde stok değişimlerinin diğer parametrelerle ilişkisi

3. 2011 YILINDA SATIŞ BEKLENTİLERİ

ARTACAK	:	%52,94
AZALACAK	:	%16,18
AYNI KALACAK	:	%24,26
BOŞ	:	%5,88

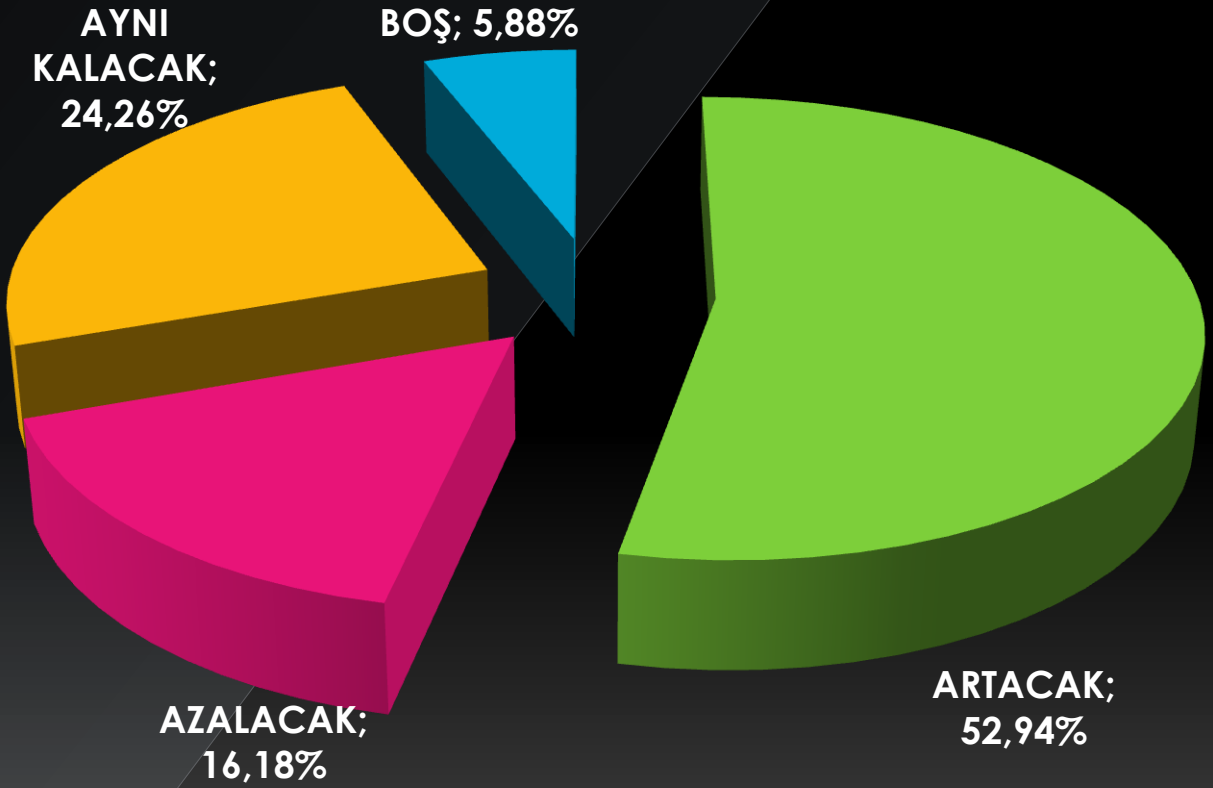
2011 yılı için satış beklentilerinin artacağını bekleyen işletme sayısı % 50'nin üzerindedir.

İşletmelerin yaklaşık % 25'i satışlarda herhangi bir artış beklentisi olmayacağını ve mevcut durumun devam edeceğini belirtmişlerdir.

Yaklaşık % 17'lik ankete katılan işletmeler ise 2011 yılı için satışlarda azalma beklemektedir.

2011 SATIŞ BEKLENTİLERİ

116



Şekil 30. Ankete katılan firmaların 2011 yılı satış beklentileri

4. 2011 YILINDA EKONOMİK AÇIDAN BEKLENTİLERİ

İşletmelerin % 33'ü 2011 yılı için ekonomik açıdan beklentisi olumlu yönde olduğunu belirtmiştir.

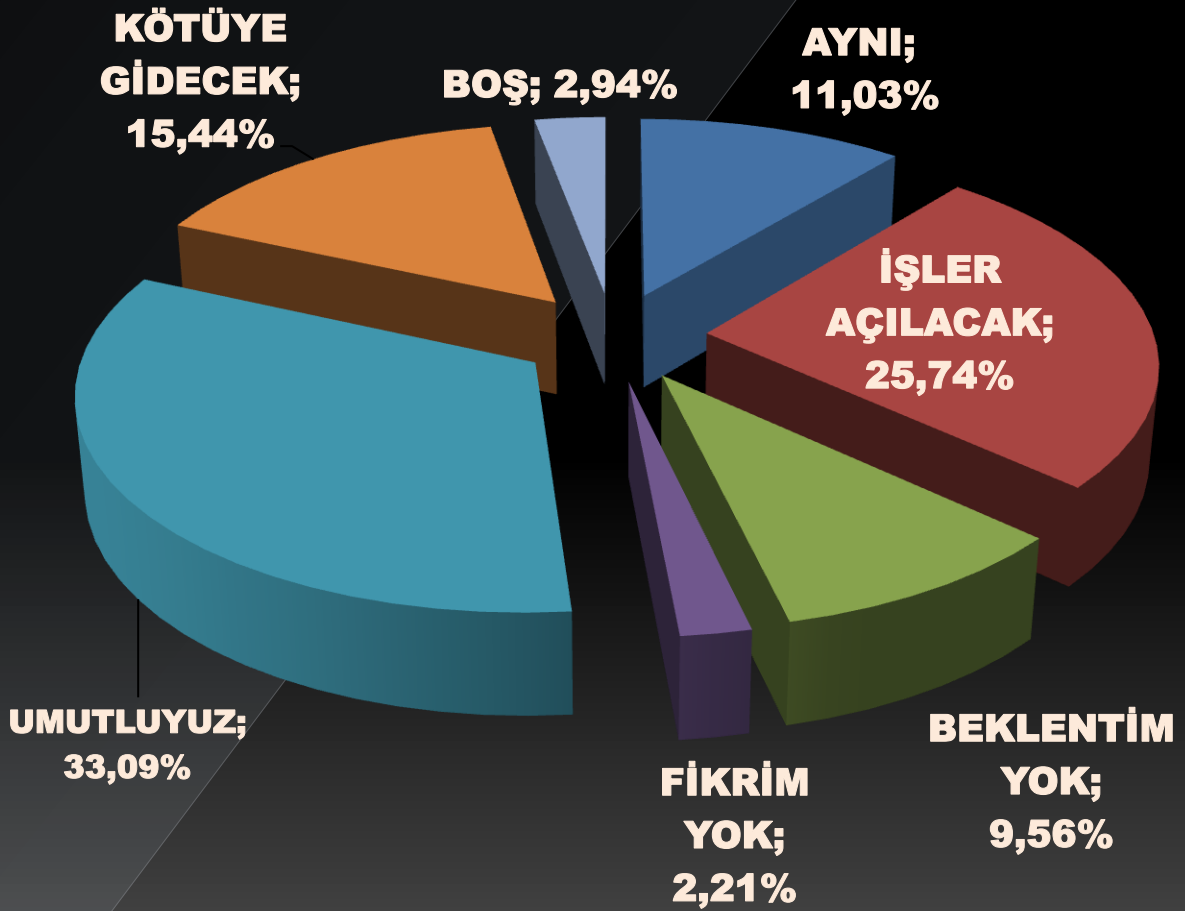
Yaklaşık % 26 lık işletme grubu 2010 yılına göre işlerin açılacağını ve satışların artacağı yönünde cevap vermişlerdir.

2011 yılı ekonomik açıdan kötüye gideceği ve beklentisi bulunmayan işletmeler yaklaşık % 25 lik kesimi oluşturmaktadır.

Ekonominin 2010 yılı ile aynı kalacağını açıklayan işletme oranı %11 dir.

2011 EKONOMİK BEKLENTİLERİ

118



Şekil 31. Ankete katılan firmaların 2011 ekonomik açıdan beklentileri

2011 EKONOMİK BEKLENTİNİN diğer parametrelerle ilişkisi CORRELATIONS

		HUKUKİ DURUM	YÖNETİCİ TECRÜBE	ÇALIŞAN TECRÜBE	YILLIK GELİR DİLİMİ	KREDİ KULLANMA DURUMU	KREDİ MİKTARLARI	FINANSMAN KONUSUNDA DARLIK	KAR ZARAR DURUMU
2011 EKONOMİK BEKLENTİ	Pearson Correlation	0,117	,267(**)	0,164	-0,156	0,092	-0,046	0,018	0,016
	Sig. (2-tailed)	0,197	0,003	0,081	0,1	0,316	0,718	0,849	0,87
	N	124	125	114	112	121	63	117	106

		KARLILIK	BORÇLANMA DURUMU	BORÇLANMA MİKTARI	KAPASİTE KULLANMA DURUMU	HAMMADDE STOK DEĞİŞİM	2011 EKONOMİK BEKLENTİ	2005 TEN SONRA YATIRIM	DANIŞMANLIK TALEBİ
2011 EKONOMİK BEKLENTİ	Pearson Correlation	-0,099	0,015	0,04	,247(**)	,420(**)	1	,227(*)	0,126
	Sig. (2-tailed)	0,377	0,879	0,763	0,007	0		0,013	0,158
	N	82	108	59	119	90	127	118	127

Tablo.22 Ankete katılan firmaların 2011 ekonomik beklentilerinin diğer parametrelerle ilişkisi

ANKET VERİLERİ

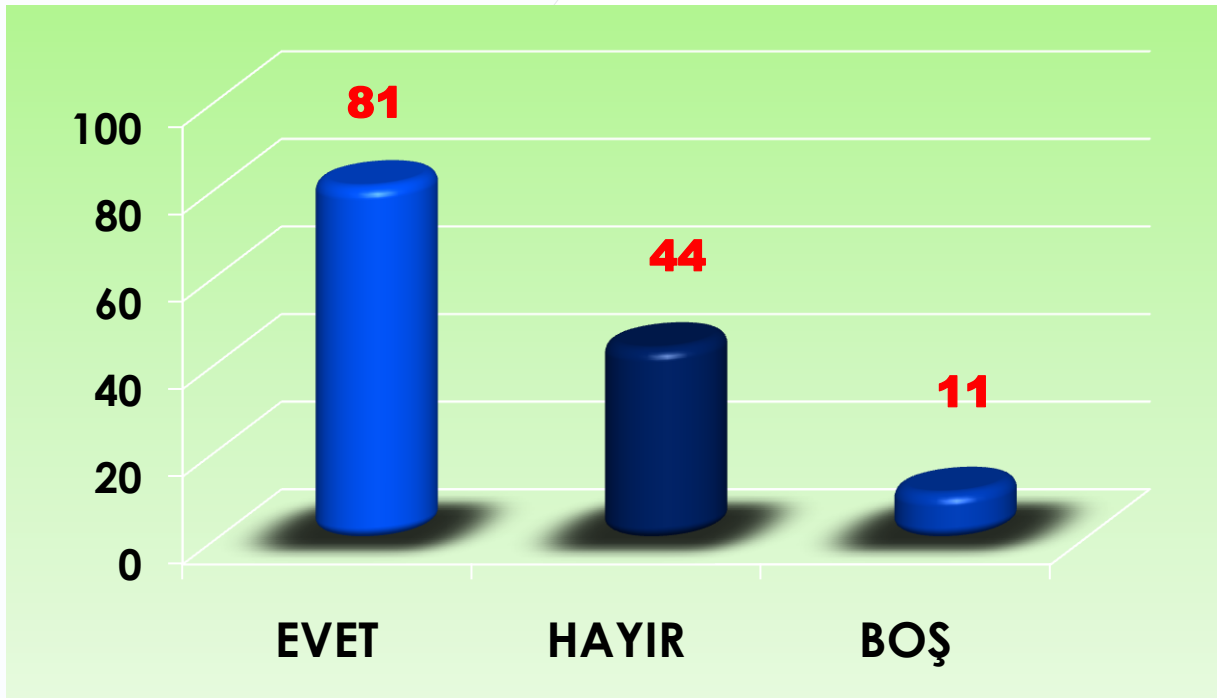
120

5. 2005 TEN SONRA YATIRIM YAPTINIZ MI ?

EVET	:	81 FİRMA
HAYIR	:	44 FİRMA
BOŞ	:	11 FİRMA

Ankete katılan işletmelerin yüzde % 65 oranı son 5 yıl içinde yatırım yaptıklarını bildirmişlerdir.

% 32 lik işletme grubu son 5 yıl içerisinde herhangi bir yatırım yapmadıklarını beyan etmişlerdir.



Şekil 32. 2005 ten sonra yatırım yapan ve yapmayan firmalar

YATIRIM YAPMA ORANININ diğer parametrelerle ilişkisi CORRELATIONS

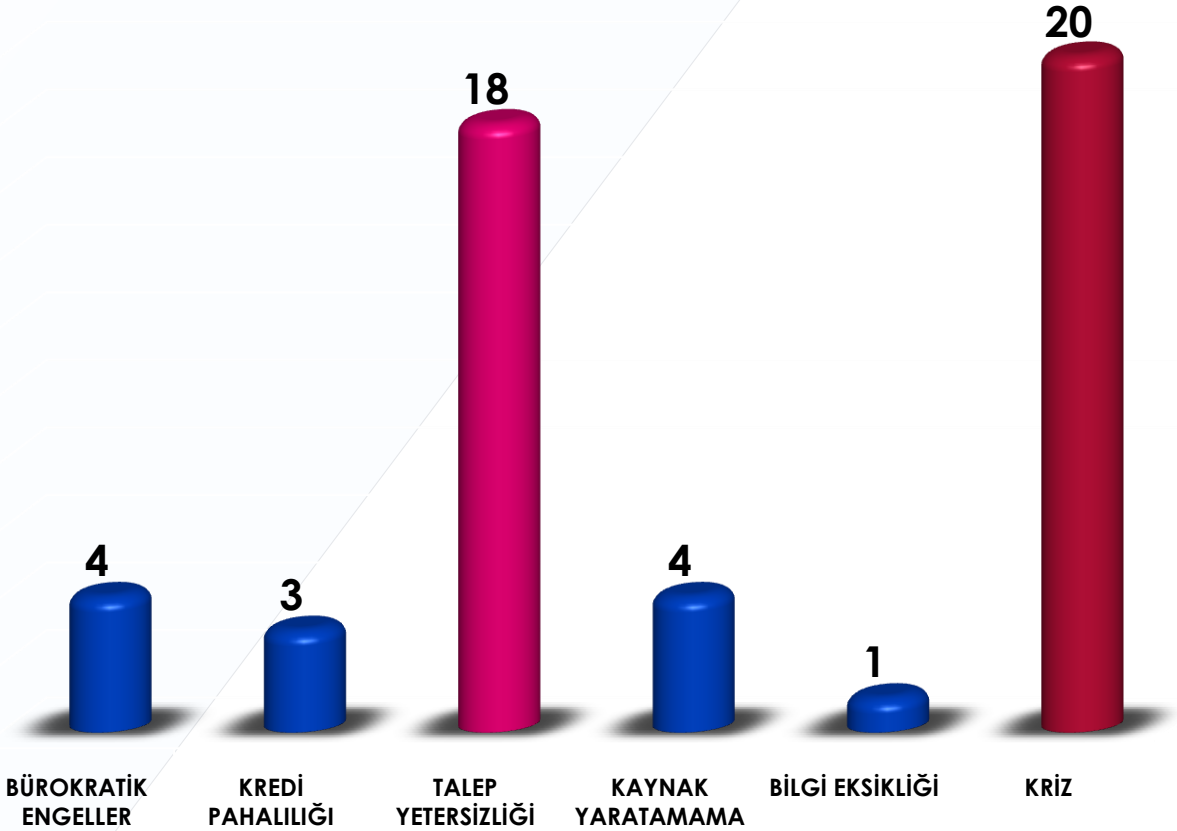
		HUKUKİ DURUM	YÖNETİCİ TECRÜBE	ÇALIŞAN TECRÜBE	YILLIK GELİR DİLİMİ	KREDİ KULLANMA DURUMU	KREDİ MİKTARLARI	FINANSMAN KONUSUNDA DARLIK	KAR ZARAR DURUMU
2005 TEN SONRA YATIRIM	Pearson Correlation	,193(*)	0,041	0,075	,235(*)	0,076	-,360(**)	-0,136	0,089
	Sig. (2-tailed)	0,033	0,654	0,434	0,011	0,408	0,003	0,139	0,367
	N	122	124	111	115	122	64	120	106

		KARLILIK	BORÇLANMA DURUMU	BORÇLANMA MİKTARI	KAPASİTE KULLANMA DURUMU	HAMMADDE STOK DEĞİŞİM	2011 EKONOMİK BEKLENTİ	2005 TEN SONRA YATIRIM	DANIŞMANLIK TALEBİ
2005 TEN SONRA YATIRIM	Pearson Correlation	-,313(**)	0,007	-0,22	-,209(*)	,244(*)	,227(*)	1	-0,043
	Sig. (2-tailed)	0,005	0,943	0,091	0,023	0,023	0,013		0,631
	N	80	110	60	119	86	118	125	125

Tablo.23 2005 ten sonra yatırım yapan firmaların diğer parametrelerle ilişkisi

6. YATIRIM YAPMAMA NEDENLERİ

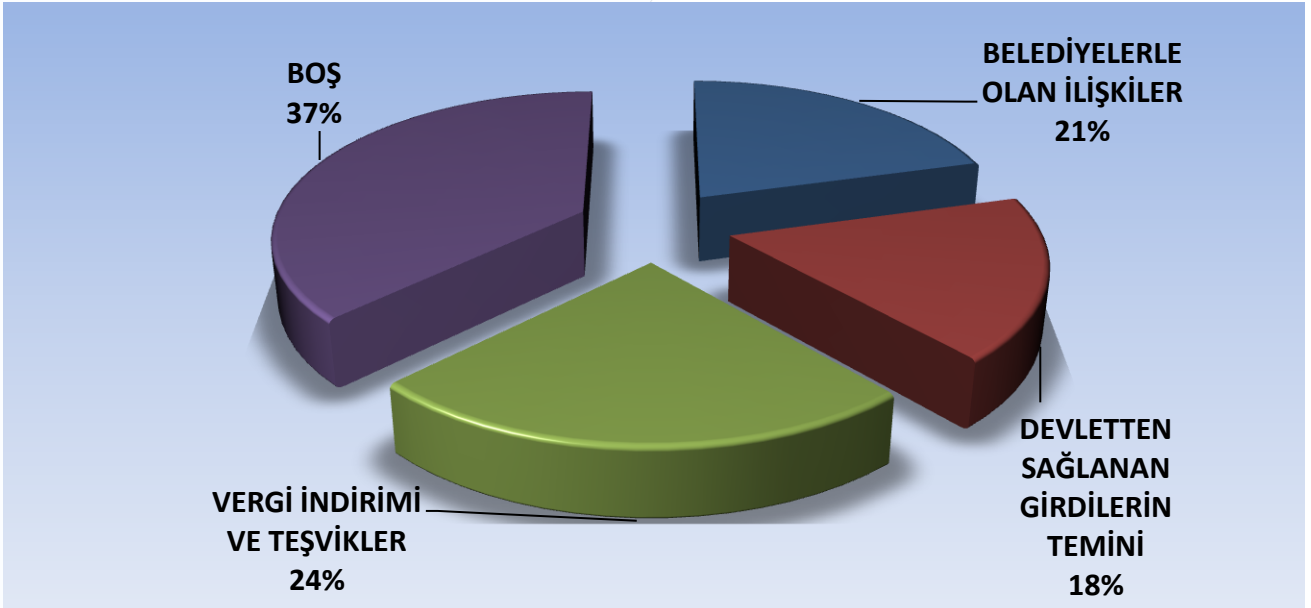
Yatırım yapmayan firmalar gerekçe olarak talep yetersizliği ve yaşanan ekonomik krizi gerekçe göstermişlerdir. Bu gerekçelerin dışında önemli bir etkende bürokratik engellerdir.



Şekil 33. 2005 ten sonra yatırım yapmayan firmaların yatırım yapmama nedenleri

7. KARŞILAŞILAN BÜROKRATİK SORUNLAR

Ankete katılan işletmelerin %24'ü vergi indirimi ve teşviklerden yararlanma hususunda bürokratik sorunlarla karşılaştıklarını bildirmişler; yüzde % 21 lik dilimi işyeri açma ve yatırımda Belediye kaynaklı bürokratik sorunlar olduğunu belirtmişler; devletten sağlanan girdilerin temininde engellerin bulunduğunu açıklamışlardır. % 37'lik dilim ise anketin bu sorusuna yanıt vermemişlerdir.



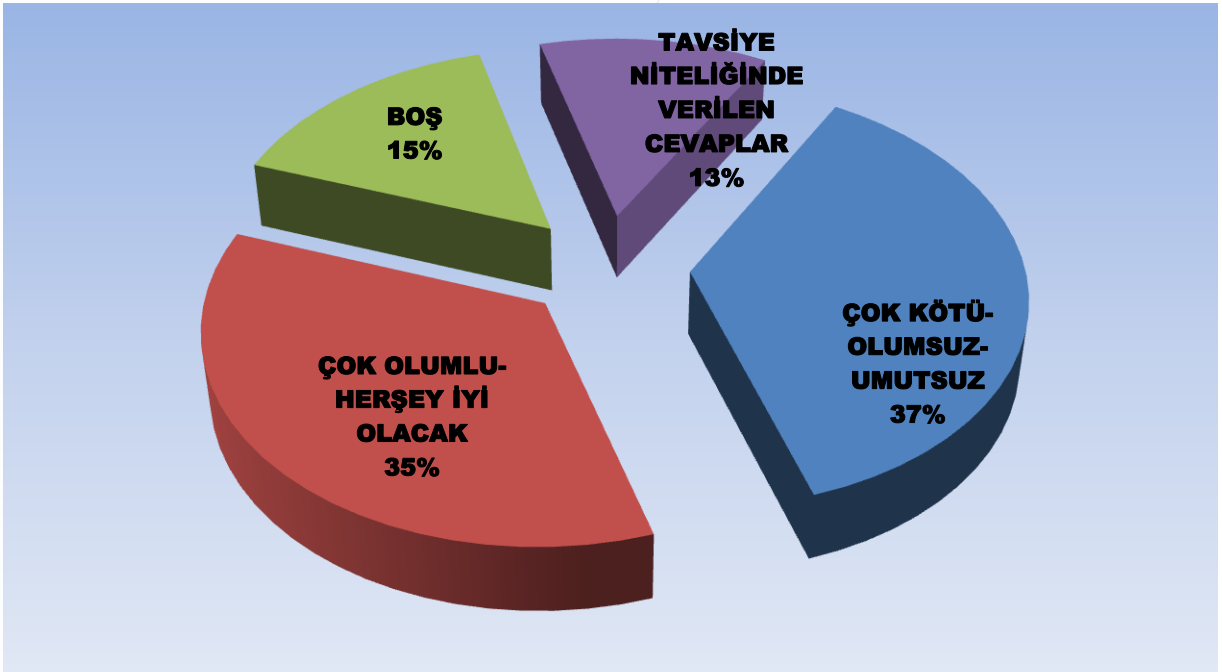
Şekil 34. Karşılaşılan bürokratik sorunlar

8. ÜLKE EKONOMİSİNDE GELECEĞE YÖNELİK DÜŞÜNCELER

Ankete katılan işletmelerin % 35'i ülke ekonomisinin geleceğinin çok daha iyi olacağını;

% 37'si tersi düşünce belirterek ülke ekonomisinin mevcut durumdan daha kötü olacağını bildirmişlerdir.

Ankete katılan işletmelerin % 15 herhangi bir fikir beyan etmemişler; % 13 lük kalan dilim ise tavsiye niteliğinde görüşler bildirmişlerdir.



Şekil 35 Ülke ekonomisinin geleceğine yönelik düşünceler

SERBEST PLATFORM

Firmalardan Tavsiye Niteliğinde Görüşler

125

- GÜNDELİK POPÜLİST SİYASİ HAREKETLER SONUÇUNDA DAHA YÜZEYSEL İŞLEMLER UYGULANMAKTA, GÜNDELİK DEĞİL GELECEĞE AİT POLİTİKALAR UYGULANMALI
- GİDİŞAT HOŞ DEĞİL. YATIRIM YOK
- ENFLASYON DÜŞÜRÜLÜP İŞSİZLİK GİDERİLİRSE ÜLKE EKONOMİSİ REFAHA ULAŞIR
- HERKESİN İŞ BULABİLMESİ VE ÇALIŞABİLMESİ GEREKİR.
- YETERİNCE VERGİ VERDİĞİMİZİ DÜŞÜNÜYORUZ
- GSMH'NİN KİŞİ BAŞINA ARTMASI
- EKONOMİDEN MEMNUN DEĞİLİM. TAMAMEN DIŞARIYA BAĞIMLI OLDUĞUMUZU DÜŞÜNÜYÖRÜM.
- KİMSE ESNAFI GÖRMÜYÖR. TİC. ODASININ HİÇBİR BİLGİMİ BAŞKA KURUMA VERMESİNİ İSTEMİYÖRÜM.

- DÜNYADA DEĞİŞİKLİK OLURSA TÜRKİYE'DE OLACAK.
- CEZA VE VERGİYE DAYALI BİR EKONOMİ. SEBEBİ İSE DEVLETİN SAHİP OLDUĞU ÇOĞU İŞLETME VE KURUMU ÖZELLEŞTİRMESİ, DEVLETİN GELİR DÜZEYİNİ DÜŞÜRECEK.
- İYİ BİR ÜLKEDE YAŞAMAK VE EĞİTİLİ BİR TOPLUMDA YAŞAMAYI İSTİYORUZ
- DAHA ÇOK DEMOKRASİ DAHA ÇOK ÜRETİM VE YATIRIM
- BU HÜKÜMETİN DEĞİŞMESİ GEREKLİ ÜLKEMİZDE BULUNAN HAMMADDELERİN İŞLENMESİ, İTHALATIN YAVAŞLATIP İHRACATIN ARTMASI İÇİN DEVLETİN ÇALIŞMASI
- DIŞ SERMAYEYE BAĞIMLILIĞINDAN KURTULUP ÖZÜMÜZE DÖNERSEK ÜRETİCİMİZE GEREKLİ OLAN DESTEĞİ VERMELİYİZ.
- EKONOMİK PROGRAMLAR İYİ UYGULANIRSA İYİ OLACAĞI DÜŞÜNCESİNDEYİZ.
- ŞİRKET AÇISIDAN İYİ TÜRKİYEDE EN İYİ GELİŞEN ŞİRKETTİR ZATEN
- İSTİKRARSIZLIK DALGALANMALAR ŞİRKET YATIRIMLARINI OLUMSUZ ETKİLİYOR

4

**BURHANIYE'DEKİ
TİCARİ HAYATIN
DEĞERLENDİRİLMESİ**

BURHANIYE'DE FAALİYET GÖSTEREN KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN GÜÇLÜ VE ZAYIF YÖNLERİ

1 FAALİYETTE OLAN İŞLETMELER
AÇISINDAN

2 YENİ KURULAN İŞLETMELER
AÇISINDAN

FAALİYETTE OLAN İŞLETMELER

129





MALİ AÇIDAN DEĞERLENDİRME

130

Bu işletmelerin sorunlarını üç açıdan ele alabiliriz.

1. Yetersiz Sermaye İle çalışanlar
2. Yeterli sermaye ile çalışanlar
3. Finansman konusunda yeterli bilgiye sahip olanlar.

Yetersiz sermayesi olan küçük ve orta boy firmalar, sürekli sermaye sıkıntısı içinde olup, bu nedenle dönemsel olarak üretimlerine ara vermekte veya krizler ile diğer etkenlere dayanamayıp kapanmaktadırlar. İşyeri açılma ve ilk iki senede kapatılma yüzdesi oldukça yüksektir. Mevcut bankacılık sisteminin bu tür firmalara kredi arzının yetersizliği, firmaları sık sık borç ertelemeye zorlamaktadır. Mevcut kredi arzı yeterli olduğunda, bu kez de kredi karşılığı istenen garantilerin ve faizlerin bu işletmelerin kapasitelerini aşması, finans sorunlarına çözüm getirememektedir. Merkez Bankası'na uygulanan kredibilite sicili uygulaması da daha önceden kredi çekmiş fakat zamanında ödeyememiş küçük işletmeleri yeni kredi taleplerinin onaylanmasında da güçlüklerle karşılaşmalarına neden olmaktadır.

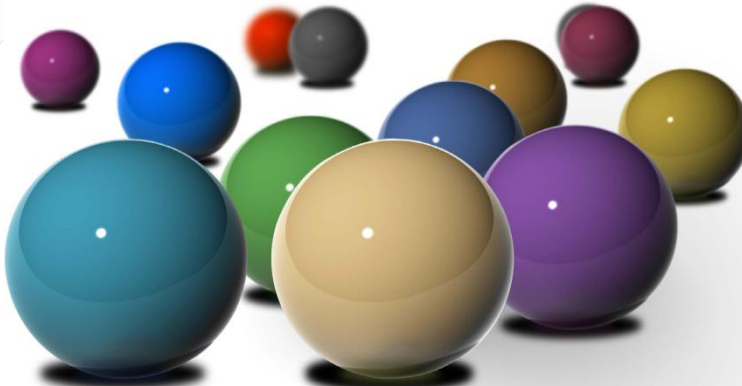
Yeterli sermayeye sahip olarak çalışanlar, belki işletme sermayesi yönünden bir problemle karşılaşmamakta ise de bu kez sorun; işletme ölçeğinin büyütülmesi, faaliyetlerin çeşitlendirilmesi, araştırma faaliyetlerinden ve teknolojik gelişmelerden yararlanılması için gerekli finans kaynağının nasıl temin edileceği şekline dönüşmektedir.

Bir de az da olsa mevcut tüm finans tekniklerden haberdar ve bilgisi olan küçük-orta boy firmalar bulunmaktadır. Bu firmalar finansman temininde, bilgisi olmayanlara oranla çok daha kolay ve elverişli, koşullarda dış kaynak temin edebilmektedir. İşletme gelirleri dışında, ailesinin veya kendisinin diğer öz kaynaklarından yapılan aktarımlar ile ticari faaliyetlerini sürdürmektedirler. Ancak bu yöntemi işletmenin kalıcılığı ve verimliliği açısından değerlendirdiğimizde orta ve uzun vadede bir çözüm getirmeyeceği de aşıkardır.

YÖNETİM VE PERSONEL POLİTİKALARI AÇISINDAN DEĞERLENDİRME

Küçük ve orta boy firma sahiplerinin veya yöneticilerinin piyasa verilerinin temini ve değerlendirmesinde, mesleki ve teknik bilgilerinin yetersiz kalması, problemlerin çözümü için uzman eleman istihdamından kaçınmaları, çoğu kez kendilerinden veya aile fertlerinden başka yönetici istememeleri, yetki devredememeleri gibi durumlarda olan bu firmalar, aldıkları yanlış kararlarla esnekliklerini ve başarılarını zamanla kaybetmektedirler.

Yine bu firmaların işletme fonksiyonlarına göre profesyonel eleman bulundurmadıkları ve çok daha ucuz işgücüne yöneldikleri ve bazen de kalifiye elemanlarını daha yüksek ücret ödeyen diğer firmalara kaptırdıkları, kendi personellerinin hizmet içi eğitimlerine gereken önemi vermedikleri gözlemlenmektedir.



İşletmelerimiz genel olarak Ekonomik İstikrarsızlıktan şikayet etmektedir. Dolayısıyla yeni yatırımlar yapmak konusunda çekimser davranmaktadırlar. Bunun gerekçesi olarak son yıllarda yaşanmış olan ekonomik kriz ve krizin getirdiği darboğaz gösterilmektedir.

Küçük ölçekli işletmecilerimizde en önemli sorunlardan birisi finansman sıkıntısı olup düşük maliyetli ve uzun vadeli kredi beklentileri vardır. Küçük ve orta boy işletmelerin desteklenmesi konusu teşvik sisteminde son yıllarda önemli bir yer işgal etmektedir.

Yine küçük işletme sahiplerinin büyük bölümünün işletme faaliyetleri ile diğer gelirlerini ayırtıramadıkları belirlenmiştir. Kar zarar hesaplamalarında mevsimsel gelir getiren yan gelirlerin (zeytin, tarım vb.) diğer işletme gelirlerine dahil edilmesi, işletmenin kendine özgü durumlarının belirlenmesini güçleştirmektedir.

Örnek olarak bir kira geliri ile dükkan kirasını ödemek, zeytin kazancını mal alımı gibi kaynaklara aktarılacak, personel maaşlarını günlük getirilerden karşılamak gibi.



Kriz ortamlarında küçük ve orta ölçekli firmalar esnek yapıları sayesinde büyük firmalara nazaran önemli bir avantaja sahiptirler.

Enerji fiyatları ve buna bağlı olarak üretimde girdi maliyetlerinin hızla yükselmesi ve ortaya çıkan talep daralması karşısında büyük ölçekli firmalar rüzgara kapılmış gibi sarsılırken, küçük ve orta ölçekli firmaların bu durgunluk karşısında daha dayanıklı oldukları ve krizi daha az maliyetle geçirdikleri görülmüştür.

Küçük boy firmalarda, firma sahibi veya yöneticileri ile personel arasında daha yakın bir ilişki bulunmasının yanında, kararların alınmasında, birlikte hareket edilmesi, personel motivasyonu ve bunların yanında verimliliği yükseltici faktörlerin oluşması da görülmektedir.

Personelin firmada genellikle her işi yapabilme özelliği, herhangi bir elemanın eksikliği durumunda da diğer yetişmiş elemanların üzerindeki bir boşluğu doldurabilmeleri, üretim prosesindeki aksamaları önlemektedir. Küçük işletmelerimizin iş gücü daha çok genç ve niteliksiz işçilerden oluşmaktadır. Bu durum büyüklere oranla daha düşük ücretler ödenmesine yol açmaktadır.

Küçük ve orta boy firmalarda başlıca işletme fonksiyonları için yeterli uzman personel bulunmamaktadır. Gerek bu firma sahiplerinin bu konuda oldukça hesaplı davranmaları ve gerekse büyük firmaların personel istihdamında daha yüksek ücret ödeyebilme güçlerinin olması, küçük işletmelerin nitelikli eleman bulmasını güçleştirmektedir.

Küçük ve orta boy firmalarda işçilerin genellikle her işi üstlenmeleri onların uzmanlaşmalarını engellemektedir

Küçük ve orta boy firmalarda istihdam yapısının bu özelliği de daha az bürokrasi ve kurmaya sahip olmalarıdır. Bu firmalarda kararlar genellikle iş başında ve mal ve hizmet üretimi esnasında olmaktadır. Bu durum bazı olumsuz sonuçlarında beraberinde getirmektedir.

İş sahibi ile az sayıda çalışan personelin içli dışlı olmuş ilişkileri nedeniyle, işin gereklilikleri bazen tam olarak yerine getirilememekte, bir takım yönetim ve yönlendirme zaafı yaşılanmakta, bunun sonucu olarak da müşteriye dair birtakım sorumluluklar tam anlamıyla yerine getirilememektedir.

Küçük ve orta boy firmalarımız kaynak temininde yabancı kaynak yerine daha çok öz sermayeye başvurmaları ve işlerini büyütmeleri için öz kaynaklarını arttırma durumunda kalmaları bu firmaların üretim sonucu elde edilen net kârlarından tüketim yerine yatırım harcamalarına gitmelerine yol açmaktadır.

Yine bu firmaların faaliyet gösterdikleri yörede bölgenin ihtiyacını ve girdilerini dikkate alarak modern teknolojiler yerine, ara teknolojileri kullanmaları, hem bölgenin kalkınmasında hem de çevrenin korunmasına yardımcı olmaktadır.

Küçük ve orta ölçekli işletme sahiplerinin mesleki ve teknik bilgi konusunda çoğu zaman yeterli düzeyde olmadıkları kadar pazarlama konusunda da eksiklikleri olduğu görülmektedir.

Benzer firmalar birlikte hareket edemediklerinden yeterli pazar gücüne sahip değildirler . Bu nedenle piyasadaki monopolcü kamu ve özel kesim firmalarından yüksek fiyatla tam ve yarı mamul madde temin etmeleri maliyetlerini arttırmaktadır. Böylece firmaların kârlılığı çoğunlukla makul düzeylerde kaldığından birikimi çok yavaş gerçekleşmektedir.



YENİ KURULAN İŞLETMELER

139





Burhaniye ilçesinde faaliyet gösteren veya yeni açılan işletmelerin büyük bölümünde girişimcilerin kendilerini yeterince hazırlamadıkları ve kuruluş öncesinde yeterli pazar araştırmalarını yapmadıkları gözlemlenmiştir.

Karşılaşılan hatalar sırasıyla şöyledir....



TAKLİT

141

Türkiye'de de bir çok küçük işletmede çok karşılaşılan bir sorundur. Yapılan bir girişimin başarılı olduğunu görerek, aynı yerde, aynı tipte, benzer hizmetler veren bir işletme kurmak eskiden beri gelen çok yaygın bir anlayıştır. Oysa her işletmenin kendi içinde bir dinamiğe sahip olduğunu, bir başkasının yaptığıının aynısını yaparak bir adım öne geçmenin mümkün olmayacağını şirketlerin anlaması gerekmektedir. İşletmeler, ürettikleri mal veya hizmete mutlak surette yenilik getirmeli, bir iş fikrini hayata geçirirken yenilikçi tarafını mutlaka ön plana çıkartmalıdırlar.

Yeni iş kuracak bir girişimciye işini kurmadan önce rehberlik yapacak, Ticaret Odası bünyesinde oluşturulan ; içinde yerel yönetim, esnaf odası, üniversite temsilcisi, Kamu temsilciliğinin bulunacağı bir komisyonda iş fikrini değerlendirildikten sonra adım atması sorunun çözümü için bir yöntem olabilir.

Böylelikle girişimcinin yatırım yapmayı düşündüğü iş kolu ile ilgili bölgede ne kadar firma olduğu, o firmaların mali yapıları ve iş yapış şekilleri ile bölge talebine yönelik diğer veriler aktarılarak, milli servetin kaybı da bir nebze olsun engellenebilir.

SERMAYE PLANLAMASI YAPILMAMASI

Hangi aşamada ne kadar kaynağa ihtiyaç duyulacağını net olarak belirlenmeden kuracağı işin ne kadar maliyet gerektireceğini doğru hesaplamadan , beklenmeyen giderleri hesaba katmadan ,varını yoğunu tek bir işe yatırarak kurulan işletmelerin büyük bölümü ilk iki yıl içinde kapanmaktadır.

Yeni bir işi, girişimci için karlı bir yapıya dönüşmesi, gelir getirmesi mutlaka belli bir süre gerektirir ve bu süre yapılan araştırmalara göre en az 3-5 yıl'dır.

Bu süre yapılacak işin niteliğine göre değişmekle birlikte girişimcinin bu süreyi geçirecek ve gerektiğinde ek kaynak yaratacak imkanları önceden sağlaması gerekmektedir.



3

MALİYET

YÜKSEK MALİYET

143

Her yeni iş fikri büyük gelir getirecek diye bir gerçeklik yoktur. İş fikirleri ilk anda insanlara çok rantabl gözükebilir. Ancak eğer yeterli pazar araştırması yapılmadıysa hayal kırıklığına uğranılabilir. Eğer sermaye kısıtlıysa, yolun başında gereksiz masraflardan mutlaka kaçınılarak maliyetleri kontrol altına alınmalıdır.



Genellikle aile işletmesi olan KOBİ'lerin kurumsallaşmakta yaşadıkları güçlüklerin başında işi profesyonel yöneticilere devretmekte zorlanmaları gelmektedir.

Belli büyüklükteki şirketlerin aile işletmesi yapısından kurtulması, hatta işin başındayken profesyonel bir ekiple çalışmayı tercih etmesi doğru bir yol olarak görülmektedir işe yeni başlayan yatırımcıların düştüğü hatalardan bir diğeri, profesyoneller yerine yakın çevresine iş imkanı sağlamasıdır.

Doğru istihdam yerine, *yeterince yetkin olamayan yakınlarına iş verilmesi*, işletmenin orta ve uzun vadede verimsiz çalışmasına neden olmaktadır.. Ayrıca "küçük olsun benim olsun" anlayışı da şirketlerin büyüme yolunda adım atmasını engelleyebilmektedir. Personele karşı açık olmamak da başka önemli bir yönetim hatasıdır. Küçük işletme sahiplerinin, kendi şirketleri için aldığı kararları genellikle çalışanlarıyla paylaşmak veya tartışmaya açmak gibi bir alışkanlıkları yoktur.

Bu durum, yeni fikirlerin gelişmesini engellediği gibi işyerinde motivasyon eksikliğine de yol açabilmektedir.



5

HEDEFSİZLİK

HEDEFSİZLİK

Ölçeği her ne olursa olsun her işletmenin belli planlar dahilinde hayata geçirilecek hedeflere ihtiyacı var. Gelişmek ve ilerlemek için bu hedeflere doğru atılan adımlar, aynı zamanda işletmenin total motivasyonuna da yansıyacak.

5

**GEREKSİZ
CESARET**

GEREKSİZ KORKALIK VEYA CESARET

Girişimcilerin faaliyet gösterdiği iş kolunda sadece hislerine dayanarak cesur kararlar alması işlerine zarar verebilmektedir. Ya da atmaları gereken riskli bir adımda fazlasıyla çekingen davranabilmektedirler. İşletmeyi derinden etkileyecek konularda destek alınması faydalıdır.

BİLGİ VE TEKNOLOJİDEN UZAK DURMAK

Girişimcinin sektöründeki teknolojik yenilikleri mutlaka takip etmesi gerekmektedir.

Oysa birçok işletmenin teknik açıdan kurulduğu dönemde edinilenden çok farklı bir donanıma erişemediği görülmektedir

Bilgisayarlardan yeterince istifade edilmemektedir..

Yoğun rekabet ortamında teknoloji, şirketleri bir adım öne çıkarmak için bir araç olarak kabul edilmeli, ve internet üzerinden pazarlama yöntemlerine de gereken önem verilmelidir.



**TARIM VE
HAYVANCILIK**

**TURİZM VE
HİZMETLER**

**EKONOMİK
DEĞERLENDİRME**

Son 50 yılda değişen işletme yapıları, global pazar ağı, rekabet anlayışındaki değişim, müşteri ihtiyaçlarının çeşitlenmesi gibi nedenler, insanların satın alma davranışlarını ve karar alma süreçlerini de kökünden değişmiştir.

Bu bakış açısı ile ilçemizin geleceğe ait Ekonomik Stratejilerini iki ana faaliyet alanlarında gruplandırılarak değerlendirilmelerde bulunacağız.

1**TARIM VE HAYVANCILIK**

Edremit Körfezi ; denizi, tarıma elverişli bereketli toprakları, Kaz dağları ve Madra dağlarından gelen su kaynakları , oksijen oranının yüksekliği, termal kaplıcaları Körfez havaalanının faaliyete geçmesi, karayolları ağının üzerinde bulunması ,büyük şehirlere yakınlığı gibi güçlü yönleriyle , yerli veya yabancı birçok kesimin dikkatini üzerine çeken bir konumdadır.

Bu unsurlara birde, dünya genelinde yaşayan ekolojik dengesizlik, iklimsel değişimler, sosyal olaylarda yaşanan patlamalar, insanların sağlık sorunlarının artması gibi nedenlerde eklenince önümüzdeki on yıllar içinde bölgenin, çok ciddi oranlarda göç alacağı düşünülmektedir.

Tarım ve Hayvancılık bu perspektifle değerlendirilecektir.

OECD-FAO Tarım Tahmin Raporu 2010' a göre 1930'lardan beri en ciddi küresel ekonomik durgunluğun görülmesi , petrol fiyatlarının rekor yüksekliklere ulaşması, ürün fiyatlarındaki ani artışlar, gıda güvenliği konusundaki korkular ve bunların sonucundaki ticari kısıtlamalar ile tarımda bir dizi ciddi şokun yaşandığı ve bunlardan en çok etkilenenin ise, özellikle gelişmekte olan ülkelerdeki yoksullar olduğu belirtilmektedir.

Enerji fiyatlarındaki yükselmenin devam etmesi petrol fiyatlarının daha da artmasının girdi ve üretim maliyetlerinin artmasına yol açacağı, bunun da ürün arzları, fiyatlar ve ticaret akışlarını etkileyeceği ve bio-yakıtlar için hammadde talebini güçlendireceği beklenebilir.

Bu tarım fiyatlarının ardında, özellikle enerji girdilerinin yoğun olarak kullanıldığı bölgelerde, giderek daha yüksek bir maliyet yapısı bulunmaktadır.

Önümüzdeki on yılda küresel tarım üretiminin geçtiğimiz on yıldan daha yavaş artması beklenmektedir ; ama umulmadık gelişmeler olmadıkça 2050 yılına dek küresel gıda üretiminde %70'lik bir artış olması gerektiği yolundaki uzun vadeli tahminlere paralel bir büyüme görülüyor .

Bu Tahmin Raporunun kapsadığı önümüzdeki 10 yıl içinde ortalama ürün fiyatlarının gerek nominal ve gerekse reel (enflasyon hesaba katılarak düzeltilmiş) olarak 2007/08 zirveleri öncesindeki on yıl seviyesinin üstünde olacağı tahmin ediliyor. Ortalama buğday ve kaba taneli ürün fiyatlarının reel olarak 1997-2006 dönemine göre yaklaşık **%15-40** daha yüksek olması **öngörülürken, bitkisel yağların reel fiyatlarının %40'tan fazla artması** bekleniyor. 2019 yılına dek dünya şeker fiyatları da önceki on yıl ortalamasının üzerinde, ama 2009 yılı sonunda yaşanan son 29 yılın en yüksek seviyelerinin epey altında olacak.

Hayvancılık ürünleri için ortalama et fiyatlarının önümüzdeki on yıl içerisinde ilk başlarda arzların düşük, yem maliyetlerinin yüksek olması ve artan talep nedeniyle reel olarak 1997-2006 ortalamasını aşması bekleniyor..

Ekonomik canlanma özellikle gelişmekte olan ülkelerde hububata oranla et tüketimini güçlendirirken artışın en büyük bölümü dana etine oranla daha ucuz olan etlerde – tavuk- görülecek. 2010-19 döneminde süt ve süt mamullerinin ortalama fiyatlarının artan enerji ve bitkisel yağ fiyatlarının etkisiyle reel olarak 1997-2006 dönemine göre %16-45 daha yüksek olup, bunlar arasında **en yüksek artışın tereyağı fiyatlarında** görülmesi bekleniyor.

Yakıt piyasaları devlet teşvikleri ve himayelerine çok bağımlı olması ve gelecekte ham petrol fiyatlarının nasıl bir eğilim göstereceği, politik müdahalelerdeki değişiklikler ve ikinci nesil teknolojilerdeki gelişmeler gibi tahmin edilemeyen faktörler nedeniyle geleceğe ilişkin belirsizlik süregeliyor. Bu yakıt türünün kullanımına yönelik devlet himayesini karşılamak üzere bio-yakıt üretiminde devam eden büyüme, buğday, kaba taneli hububat, bitkisel yağlar ve şeker gibi hammaddeler için ek talep yaratacağı öngörülmekte.

Dünya tarımsal üretim, tüketim ve ticaretinde büyümenin ana kaynağını Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler oluşturmaktadır. Burhaniye İlçesi, tarıma elverişli verimli arazileri, yerel yönetimin ve diğer unsurlarının imar ve yapılanma konusundaki hassasiyeti, yeşil alanlarının korumuş olması, uzun sahil hattı ile diğer ilçe ve beldelere nazaran stratejik olarak daha ön planda değerlendirilmesi gereken bir noktadadır. Bölge nüfusunun büyük bölümü, hayvancılık ve diğer tarımsal faaliyetler ile geçimlerini sağlamakla beraber, yeni kuşak tarım ve toprak ve hayvancılıkla pek ilgilenmemektedir.

Gittikçe azalan yeraltı ve yerüstü kaynakları da ciddi bir tehdit oluşturmaktadır. Tarımın azalması ile doğal ürünlere olan talep otomatikman artmaktadır. Büyük illerde kurulmaya başlanan organik pazarlardaki ürünlerin yüksek bedellere alıcı bulmaya başlaması bunun bir göstergesidir.

Bu noktada tarım ile uğraşan iş gücünün öncelikle organik tarım ve iyi tarım uygulamaları üzerine odaklanmaları ve birleşmeler sayesinde oluşacak sinerji ile hareket etmeleri gerekmektedir.

Güncel tekniklerden yararlanarak üreticiden tüketiciye satış yapılmasını sağlayacak e-ticaret uygulamalarının etkin olarak kullanılması ve markalaşma sürecinde önemli bir aşama olan Coğrafi İşaretin körfez genelini içerecek bir şekilde alınması gerekmektedir.

Gelişmekte olan ülkelerdeki talebin itici gücünü, kişi başına düşen gelirlerdeki artış ve şehirleşme ile birlikte OECD bölgesinin yaklaşık iki katı olan nüfus artışı oluşturmaktadır. Gelirler arttıkça, beslenme rejiminin yavaş yavaş temel gıdalardan daha fazla et ve işlenmiş gıdalara doğru kayarak çeşitleneceği ve bunun da canlı hayvan ve süt ürünleri lehine olacağı beklenmektedir. Ayrıca, şu anda OECD ülkelerinde olduğu gibi, refahın artması ve orta sınıfın tabanının genişlemesi ile bu ülkelerde gıda tüketiminin fiyat ve gelir değişikliklerinden daha az etkilenmesi beklenmektedir. Bu da tüketimin öngörülemeyen şoklara ayak uydurması için fiyat ve gelirlerde daha büyük değişiklikler gerekeceğine işaret etmektedir.

2019 yılında (oranları parantez içinde verilen) buğday (%52), kaba taneli hububat (%59), tereyağı (%80), peynir (%63), tam yağlı süt tozu (%66) ve az yağlı süt tozu (%74) ihracatında OECD ülkelerinin üstünlüğü öngörülmektedir..

2019 yılında gelişmekte olan ülkelerin payının ağır basacağı ürünler ve oranları ise şunlardır: pirinç (%88), yağlık tohumlar (%56), proteinli gıdalar (%80), bitkisel yağlar (%91), şeker (%90), dana eti (%57) ve tavuk eti (%63).

Tahmin Raporunda "normal" koşullar varsayılarak görece istikrarlı fiyat öngörülerine sonucuna varılmaktadır. Hava durumu, makro-ekonomik faktörler, siyasi müdahaleler ve özellikle enerji fiyatlarıyla ilgili belirsizlikler, ürün fiyatlarının öngörülemesiz olmaya devam edeceğini göstermektedir. Yine ulusal ve uluslararası düzeyde her türlü sosyal, etnik olaylara veya en kötü ihtimal ile iç veya dış savaşlara karşı hazırlıklı olmak gerekmektedir.

Gıda konusundaki olağanüstü durumlar için temel gıda güvenlik ürünlerinde **yerel düzeyde acil durum stokları tutulması**, kriz zamanlarında gıda bulunabilmesine daha fazla güven duyulmasını sağlayıp yerel pazarların istikrara kavuşmasına yardımcı olabilir.

Acil durum stok sistemlerinin işleyişinin iyileştirilmesi için daha fazla araştırma ve kapasite artırımının yanı sıra en iyi uygulamaların paylaşılması gerekmektedir.

Gıdaya yönelik ne tür uygulama düşünülürse düşünölsün (kurutma, konserve, dondurulmuş v.b.), riskler ve olası etkilerin bir bütün olarak dikkate alınarak uygulanması gerekmektedir.

Bu durumun Burhaniye Ekonomisine katkı sağlayacak ve ilçenin markalaşma sürecine değer katacak şekilde tarıma dayalı sanayi strateji de şöyle olabilir; İlçemiz, ürün çeşitliliği ve ekilmeye müsait alanları ile güçlü durumdadır. Bölgemizde üretilen tüm tarımsal ürünlerin AB standartlarında ve gıda güvenliğine uygun koşullarda kurutma, dondurma yöntemiyle stoklanacağı bir üretim tesisinin oluşturulması ve pazar harici kalan mamullerin burada işleme tabi tutulması hem bölge halkının istihdamı açısından hem de beklenmeyen olağanüstü durumlara hazırlıklı olmak açısından anlamlı olacağı düşünülmektedir.

Yine ilçenin doğal dokusu içinde tarım /üretim doğrudan satış politikası ile oluşturulacak modern bir "Organik Tarım Pazarı" kurulması, ilçemiz ve körfezdeki diğer yerleşkeler kadar, ulusal ve uluslar arası pazarlarında dikkatini çekeceği, tartışmasız bir gerçektir.



2

**TURİZM VE
HİZMETLER**

Bölgenin turizm ve hizmetler açısından değerlendirilmesi, Türkiye Turizm Stratejisi- 2023 ve 9. Kalkınma Planı (2007 – 2013) hedefleri çerçevesinde gerçekleştirilmiştir.

Körfezdeki turizm sektörünün tanıtım ve pazarlama aşamalarında tek elden organizasyon yapılarak, yöresel tanıtım ve pazarlama imkanlarının bir bütün halinde değerlendirilmesi ve dengelenmesi gerekmektedir.

Körfezin her yanına dağılmış durumda bulunan sağlık, termal, yayla, dağ sporları, deniz sporları unsurlarının bir arada değerlendirilmesi, birbirleriyle entegrasyonu, daha cazip ve daha güçlü alternatif varış noktaları ve güzergahlar oluşturulmalıdır.



Körfezin kıyı kesimlerinde aşırı yapılanma, kıyı gerisindeki ve çevresindeki alanlarda çarpık kentleşme/yapılaşma altyapı yetersizliği ve çevre sorunlarını olumlu yönde değiştirebilmek için kıyı alanlarında turizm potansiyeli yüksek olan alanların “Turizm Kentleri” şeklinde bölgesel ölçekte ve özel sektör yatırımlarını özendirici “arazi geliştirme modeli” anlayışında planlanması ve geliştirilmesi söz konusudur.

Bu şekilde sadece kıyı şeridi değil kıyı gerisindeki alanların ve hatta yerleşmelerin bir bütün olarak planlanması, turizm çeşitliliğinin artırılması, mevcut yerleşmelerin iyileştirilmesi ve dönüşümlerinin sağlanması mümkün olabilecektir. Bu politikalar turizm sektörünün sürdürülebilirliğinin sağlanması açısından önemlidir.

ÖRGÜTLEME :

Sektör içi yönetim ve bunun etkin kılınması için, il düzeyinde ve körfez bazında ve nokta bazında konseylerin kurulması ve bu komisyonlarca ; Turizm araştırma ve yönlendirme ve Turizm Eğitimleri Yönlendirme çalışmaları ile Körfez Turizmi ile ilgili istatistiklerin derlenmesi ve Körfez Turizmini özendirici kampanyaların önemi üzerinde durulmalıdır

HİZMET KALİTESİ :

İlçemizde Turizm Sektörünün yeterince gelişmemiş olmasının nedeni olarak, turistik tesislerin azlığı ve yatak kapasitemizin yetersizliği gerekçe gösterilmektedir. Bu ilk bakışla doğru gibi gözükse de olaya farklı bir bakış açısı ile yaklaşmakta fayda vardır. İlçenin sahil kesimini oluşturan oran Ören, Öğretmenevleri, İskele mevkilerinde birçok irili ufaklı motel, pansiyon bulunmakta veya pansiyona dönüştürülmeye müsait konutlar bulunmaktadır.

Mevcut olanların hizmet kalitesindeki düşüklük, niteliksiz eleman istihdamı ve kısa yaz sezonuna özgü fiyatlama politikaları nedeniyle ilçe, dışarıdan gelenler tarafından farklı algılanabilmektedir. Her sektörde olduğu gibi turizm işletmelerinde de hizmet içi ve sezon öncesi eğitimler ile bu sorun aşılabılır niteliktedir.

Yaz sezonu dışında da etkin bir pazarlama tanıtım faaliyeti ile desteklenen bir Körfez Turizm Birlikteliği oluşumu içerisinde hem hizmet standartları yakalanabilir hem de sezon süresinin uzatılması sağlanabilir. Gönüllülükten ziyade zorunlu tutulacak bir uygulama ile tüm unsurlardan üyelerin bulunacağı bir komisyon ile saptanacak kalite politikaları ile hizmet kalitesi arttırılabilir.

Körfezde Turizm Eğitimlerini Yönlendirme Birimince turizm sektöründe sürekli eğitim, müşteri memnuniyeti, Toplam Kalite Yönetimi konusunda bilinçlendirme, meslek niteliklerinin standardizasyonu ve belgelendirilmesinin önemini vurgulayacak çalışmalar gerçekleştirilmelidir

ULAŞIM VE ALTYAPI : Kamu maliyetlerini en aza indirgeyecek özel sektörü ön plana çıkaracak çeşitli uygulamalara gidilmesi gerekmektedir. Yeni varış noktalarına ulaşım imkanlarının geliştirilmesi, deniz taksi gibi alternatif ulaşım yöntemleri denenmelidir

TANITIM VE PAZARLAMA : Reklam kampanyaları, markalaşma ve imaj yönetiminde **KÖRFEZİN BİR BÜTÜN** olarak değerlendirilip; Eko Turizm, Kongre ve Fuar Turizmi, Golf Turizmi gibi alternatif turizm projelerine yer verilerek yaratıcı uygulamalar gerçekleştirilmesi gerekmektedir.

- Körfez imajının oluşturulması, ulusal ve uluslar arası pazarlarda bu net imajın aktarılması
- Bölgesel ve yerel olarak güçlü yönler ve zayıflıkların oluşturulması bu Turizm İmajının, pazarlama faaliyetlerinde bir bütün halinde hareket edilmesi ve bölgesel değerlerin ön plana çıkarılması yoluyla varış noktalarının marka haline getirilmesinin sağlanması
- Körfezdeki Turizm Sektörüne ait istatistiki verilerin dünya standartlarında yeni gelişmelere ve araştırmalara destek olacak şekilde yeniden düzenlenerek, kapsamlı bir saha araştırması ile ortaya koyulması gerekmektedir. Çünkü Turizm Bölgesi ve Pazar analizleri gibi ana konular baştan sona bilimsel analizler ve araştırmalara dayandırılmalıdır.
- Tanıtım faaliyetlerinde süreçlerin belirlenerek pazarın özellikleri, müşteri gruplarının eğilim ve istekleri, demografik yapı ve rakip bölgelerin durumu araştırılmalı, geçerli ve güvenilir bilgiler toplanarak çözümlenmeli, yorumlanmalıdır. Yapılan araştırma sonucunda Körfezin Turizm açısından Güçlü ve Zayıf yönleri ile Fırsatlar ve Tehditler tespit edilmelidir.

- Turizm pazarında yarışabilmek ve Pazar payını kaybetmemek için imajın sürekliliğini sağlayacak Halkla İlişkiler (PR) araçları etkin bir şekilde kullanılarak, yeni tanıtım stratejilerinden de (Gerilla Pazarlama, womm) etkin bir şekilde istifade edilmelidir.
- Körfezin tanıtım çalışmalarında ürün/hizmet pazarlamadan bilgilendirmeye kadar tüm süreçlerinde İnternetin geniş bir yelpazede kullanılması sağlanmalıdır.
- Dünya nüfusunun değişmesine paralel olarak daha çok üçüncü yaş gruplarına uygun tanıtım ve reklamlara ağırlık verilmelidir.
- Tanıtımlarda müşteriye özel, kişiselleştirilmiş ürün /hizmet tanıtımları benimsenmelidir.

Bölgelerarası gelişme farklılıklarının olmasının körfez açısından bir ZAYIF yön olduğu unutulmamalıdır. Örneğin Burhaniye'nin Ayvalık'a nazaran az gelişmiş olması, Körfezin Ekonomik gelişimde bir ZAYIF yön teşkil etmektedir. Keza Pelitköy Belediyesinin veya Gömeç'in gelişme sorunları Burhaniye İlçesini dolayısıyla Körfezin tamamını etkilemekte ve ilgilendirmektedir.

Bölgelerarası gelişme farklılıklarının giderilmesi, sürdürülebilir kalkınma ve sürdürülebilir turizm için gerekli unsurlardır.

- Rekabette "Ucuz Hizmet" yerine "Markalaşan Bölge" politikası benimsenmelidir.
- Turist Profilini belirleyecek körfez genelinde bir saha araştırması yapılarak TURİST PROFİL ODAKLI turizm ürün/hizmetleri oluşturulmalıdır.
- Karar verme süreçlerinde Merkezi-Yerel-Sivil aktörlerin beraber çalışmasının ve işbirliği içinde olmasının sağlandığı yönetim mekanizmaları işler kılınmalıdır.
- Turizm planlamasında bütüncül planlama yaklaşımı ile merkezi-yerel yönetimlerin eşgüdümü sağlanarak, yönetsel organizasyonun ve finans olanaklarının birlikte ele alınması gerekmektedir.

HİZMET KALİTESİ , TOPLAM KALİTE YÖNETİMİ UYGULAMALARI, EĞİTİM VE SERTİFİKASYON :

168

Hizmet kalitesinin ve standartlarının geliştirilmesi, sürekli gelişmeyi, müşteri ve çalışan memnuniyetini ve katılımcı yönetim anlayışını beraberinde getirecektir. Böylece kalite uygulamalarının sürekliliğinin sağlanması işletmelerin hizmet standardını ve verimliliği arttıracak, rekabet gücü ve pazarlama açısından da işletmelere büyük yararlar sağlayacaktır.

Gelmeye açık ve mikro Turizm işletmelerine yönelik hazırlanmış bir Kalite Yönetim Sistemi ile hizmetler iyileştirilecektir. Böylelikle verimlilik artacak, mevcut kaynaklar optimum kullanılacak ve işin hatasız yapılması ile kalitesizlik maliyeti düşecek, zamandan da tasarruf edilecektir.

Hizmet sunumunda işletme ve çalışanları arasında hedef birliği sağlanarak kalitenin geliştirilmesinde sürekli eğitim, eşgüdüm ve motivasyon ile işgücünün ve yönetimin etkinliğinin geliştirilmesi sağlanacaktır.



Turizm eğitimlerinde işgücü kalitesinin artırılması ve mesleki nitelikler ile işletmelerin belgelendirilmesi sistemi :

1. Küçük ve Orta Boy (KOBİ) tanımına ve 0-9 çalışanı olan Mikro İşletmeler yapısına giren konaklama tesisleri, restoran, çadır kamp, kafeterya v.b. işletmelerde HİZMET KALİTE STANDARTLARININ saptanması, aşağıda belirtilen KOMİSYON TARAFINDAN Avrupa Birliği Standartları'na DAHİL EDİLMESİ VE İŞLETME VE ÇALIŞANLARININ BELGELENDİRİLMESİ
2. Bahse konu işletmelere veya yeni kurulacak işletmelere sezon öncesi “Sürekli Eğitim ve İyileştirme” programı çerçevesinde eğitimler verilmesi.
3. Sezon içinde yapılacak habersiz iyileştirme denetimleri ile Ödül/Bayrak almayı hak eden işletmelerin ve diğerlerinin katılımı ve motivasyonu sağlanması.



KÖRFEZ TURİZM KOMİSYONU

170

1. Belediye Temsilcisi
2. Kaymakamlık Temsilcisi
3. Üniversite Temsilcisi
4. Ticaret Odası Temsilcisi

Bir bölgenin Kültür ve Turizm Koruma ve Gelişim Bölgesi (KTKGB) ve Turizm Merkezi olarak ilan edilebilmesi için öncelikle bölgede bir Turizm Gelişim Senaryosu oluşturulması, oluşturulacak senaryo bağlamında hedef kitlenin tanımlanması, doğal/kültürel çekiciliğe sahip alanlarda turizm faaliyetleri ve yatırım fizibilitesi açısından cazip bölge ve alanların tespit edilmesi gerekmektedir.

Bu kapsamda, önümüzdeki dönemlerde Körfez Ticaret Odaları birlikteliği ile “Körfez Master Ekonomik Kalkınma Planı” çalışmasının yapılması planlanmaktadır.



Yeni yatırımların hangi alanlarda yapılması gerektiğinin saptanması ,bölgenin mevcut yapısının doğru değerlendirilmesi ile belirlenebilir.

Körfez Bölgesi tarım odaklı bir yaklaşımla mı yoksa turizm odaklı bir yaklaşımla mı ele alınmalıdır ?

Turizm odaklı yatırımların kimler tarafından yapılacağı ve bölge halkına ve ekonomisine ne derecede katkı sağlayacağı doğru saptanmalıdır.

Nitelikli, eğitilmiş işgücü oranının düşüklüğü gibi veriler değerlendirildiğinde yeni inşa edilecek bir otelde veya turistik tesiste bölge işgücünün istihdamı ne ölçüde gerçekleşebilecektir ?

Bu soruların cevaplarını ancak, Körfez genelini içeren bir Master Kalkınma Planı verebilir.

5

YÖNETİCİLERE TAVSİYELER

İĞNEYİ KENDİMİZE ÇUVALDIZI BAŞKASINA..



**YÜKSELMEMEYE
HER AN HAZIR
OLMAK**

**SÜREKLİ
EĞİTİM**

**KONUSUNDA
UZMAN
OLMAK**



**KENDİ ALANLARINDAKİ
GELİŞMELERİN GERİSİNDE
KALMAK;
YÖNETİCİLERİMİZİN YAPTIĞI EN
BÜYÜK HATALARDAN BİRİDİR.**

Birçoğumuz, konumuz ile ilgili bir bilim dergisine abone değiliz. Varsa da bu dergiler, işyerimizdeki orta masamızın üstünü süslüyor. Kaçımız mesleki gelişime yönelik bir kursa veya eğitime katılıyoruz.

Yükselmeye her an hazır olmak

Konumuzdaki gelişmelerin ve yeniliklerin farkında olur ve onlarla baş başa giderseniz her an yükselmenizi bekleyebilirsiniz. Yakalayacağınız en ufak bir nokta rakiplere fark yaratacak bir unsur olarak hayata geçirilip atılım yapmanızı sağlayabilir. Bunu da ancak alanınızdaki yenilikleri takip ederek fark edebilirsiniz.

Konunuzda her zaman uzman olmak

Ne iş yapıyorsanız yapın gökteki en parlak yıldız siz olun. İşinizi hiçbir zaman küçümsemeyin. Hizmetinizi dünyadaki en önemli işi yapıyormuşçasına müşterilerinize sunun.

Kendi alanınızda otorite olduğunuz zaman çevrenizdekilerin gözü sizde olacak sizin tavsiye ve yardımlarınızı isteyecekler, yardımınızı bekleyeceklerdir.

Bu size beraberinde düzeni ve yardımlaşmayı getirecek çalışanlarınızın tam desteğini almada büyük kolaylıklar sağlayacaktır.

Çalışanlarınız sizin liderliğinizi takdir edip size sonuna kadar güvенеceklerdir.

Konunuz ile ilgili son gelişmelerden haberdar olmanız size maddi kazançlar sağlayacaktır. Ancak daha da önemlisi yaşınız geçse de işinizden aldığınız zevk azalmayacak, gözünüzde değerini yitirmeyecektir.

İşiniz daima ilginç ve değerli kalmaya devam edecektir..

Kendinizi yükselmeye hazırlayın

Türkiye'de işletmelerin büyük bölümü kuruldukları kuşak içinde yok olup gitmektedirler.

Bunun en önemli nedeni büyüme fırsatlarını değerlendirememektir, stratejik düşünememek ve hedefsizlikten kaynaklanmaktadır.

"Tuzsuz aşım ağrısız başım" zihniyeti ile ufukta beliren çok önemli gelişme fırsatları fark edilememekte ve o alandaki boşluklar başkaları tarafından daha önce fark edilip değerlendirilmektedir.

Görüyorsunuz fırsatları değerlendirebilen kazanıyor. Çünkü siz düşünüyorken bile birileri onu yapmak için harekete geçmiş olabilir.

Bilginizin yerini tutacak hiçbir şey yoktur...

Bilgisizlik hiçbir zaman hakından gelinmeyecek bir sorun değildir. Kişinin geçmiş eğitimi ne olursa olsun bilgisizliğin üzerine gidilebilir.

Bilgi yoksunluğu işi yapamamanın en geçerli nedeni olarak kabul edileceğine tam tersine işi bilgisizliğin mazereti olarak kabul ediliyor. Ya piyasa koşulları suçlanıyor, ya müşteriler ya da diğerleri.

Siz yeterli istek ve heyecana sahipseniz dünya üzerinde bilgi edinemeyeceğiniz hiçbir konu yoktur. Bilgi de başarıyı beraberinde getirir. Sorular sorabilir, gerçekleri araştırabilir, işimiz ile ilgili yaratıcı fikirler geliştirebilirsiniz.

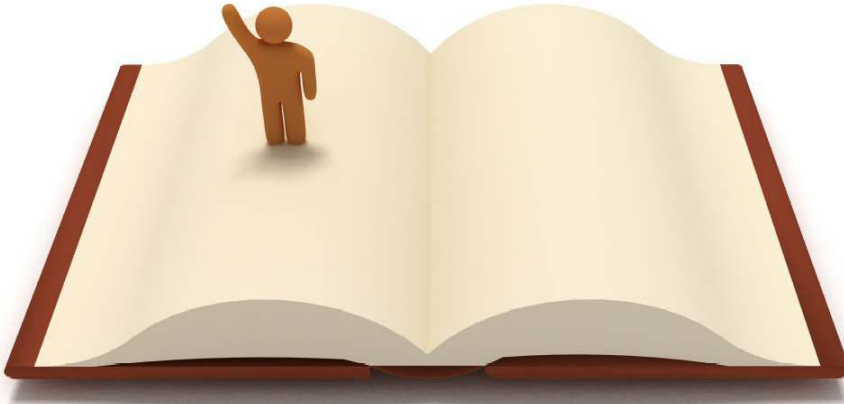
Yaşınız, sağlığınız hatta maddi durumunuz sizin öğrenme yeteneğinizi etkileyemez. Özellikle bir sorun hakkında çözüm arıyorsanız o konuyu araştırın, bulun, okuyun, yorumlayın öğrenin..

Eğitim...

Size teklif edilirse yöneticilik eğitimini mutlaka kabul edin.

Herkes her şeyi bilemez. Bildiğinizi sandığınız bazı doğrular bile günümüzün hızla değişen iş dünyası koşullarında yeniden değerlendirilmesi gerekebilir .

En iyi yol üniversite hemen yanı başınızda.



Yeni fikirlere açık olun

Kendinizi, içeriği size ne kadar değişik gelirse gelsin yeni fikirlere açık olmaya alıştırm. Fikirler sizin çok değer verdiğiniz düşüncelere ters düşüyor olabilir; yine de yaralanabileceğiniz bir fikirle karşılaştığınızda onu kullanabilme cesaretini göstermelisiniz.

Yeni fikirler iş geliştirmenin tabanını oluşturur. Size yeni ufuklar açar, hayal gücünüzü devamlı zinde tutar. Başka bir bakış açısıyla yeni fikirler eski pek çok sorunun çözülmesini sağlayacaktır.

Çalışanlarınızın da yeni fikirlerinizi, sizinle paylaşabilecekleri bir ortam oluşturun. Onlara büyük ölçekli kurumsal firmalarda bulunan iş geliştirme birimlerinin yaptığı bir yolun küçük uygulamasını yaptırın.

Her çalışanınız her hafta başında size yaptığı işin daha iyi ve verimli yapılabilmesi için üç öneri getirmesini isteyin. Bu uygulamayı sürekli kılın. Böylelikle hem çalışanlarınız hafta için yaptıkları iş ile ilgili yeni planlar geliştirerek zihinlerini aktif hale getirecekler hem de siz gelen iş fikirleri içinden uygulanabilir bulduklarınızı deneyerek hayata geçirme fırsatı bulacaksınız.

Dönem// Yol içinde en iyi iş fikirlerini getiren çalışanlarınızı ödüllendirerek motive edebilirsiniz.

Doğru insani işe alın...

Tanıdık, eş dost tavsiyesinden ziyade işin niteliklerine uygun, yaratıcı iş gücü geleceği olan personeli işe alın.

Günümüzde kompleks ve çok yönlü olan işletmelere cevap verebilecek nitelikte kompleks ve çok yönlü yatkınlığa sahip çalışanları arayıp bulmanız ve onları elde tutabilmek içinde gerekli imkanları sağlamanız gerekmektedir.

Eğer bu olanak yoksa veya işiniz aile şirketi yapısındaysa iş ile ilgili gereklilikler ile aile işlerini birbirinden ayırın. İşin veya çalışan akrabanızın gelişimi için elinizden geleni yapın.



Sorumluluk..

Çalışanların Başarısızlıklarını üzerinize alın: Burada önemli olan öncelikle sizin sorumluluklarınızı belirlemektedir.

Eğer siz iş yapıldığında para alıyorsanız yapılmadığında da veya çalışanınızdan kaynaklanan bir hata yüzünden müşteri memnun olmamış ise bunun sorumluluğu sizde demektir.

Çırak böyle yapmış kısmı müşteriyi ilgilendirmez.Özür dileyin ve gereğini siz yapın.



Hatanızı kabul edin...

Müşterilere karşı bir yaptığınızda hatayı haklı sebeplere dayandırmaya, mazeretler aramaya kalkışmayın. Hatayı kabullenip sebep ve sonuç ilişkisini inceleyerek çalışırsanız mahcup olmaz, müşterinin gözünde değer kazanırsınız.

Eleştiri insanın doğası gereği kabullenemediği bir durumdur. Biraz zor olabilir ama kendinize şu soruları yöneltin:

- Beni kim eleştiriyor?
- Özellikleri nedir?
- Beni neden eleştiriyor?
- Haklı olduğu yönler olabilir mi?

Bu sorular ve yanıtları eleştirinin haklılığını, yorumunu ve arkasında yatan sebepleri yargılama olanağı verecektir. Bir şikayet veya eleştiriye maruz kaldığınızda onu dinleyin ve düşünün, söyledikleri doğru mu? Böyle bir eleştiri geleceğini umuyor muydunuz? Gerçeklere dayanıyor mu? Genelleme mi yapıldı. Eleştiriler size anlamlı geldiyse onları anlayışla karşılayın, hataları varsa düzeltin ve uyarıya teşekkür edin.

- Her şikayet veya eleştiri işlerinizi ileriye taşıyacak bir fırsat olarak değerlendirin....

Detaylarla Boğulmayın....

Detaylarla ve Başkalarının İşleriyle Vakit Geçirmeyin..

Görevleri saptadıktan sonra çalışanlarınız ile paylaşın. Tüm işlerin tamamını siz yapamazsınız.Yetki devri ile bir takım işleri birtakım insanlarla paylaşıp sorumluluk almalarını sağlayın.

"Yapamıyorlar ki, ben başında durmazsam olmuyor, güvenemiyorum" diyorsanız sorunu yine önce kendinizde aramalısınız.Unutmayın aşçı kötü yemek yaptığı için suçlu değildir.Her zaman için restoranın sahibi suçludur.



Mevcut sistem ; tek ve en iyi sistem değildir...

Çoğu insan tutucu düşüncenin kurbanı olup işlerinde başarısız olur.Sürekli aynı işi aynı yöntemle yaptıkları için onların en iyisi olduklarını düşünüp değiştirmek istemezler.Davranışlarını ya da düşünce şekillerini değiştirme fikri ürkütücü gelir.Ancak her şey ufak bir fikir ya da çabayla kolayca geliştirilebilir.

Değişim her zaman yaratıcı fikirlerle olur.



6

**SİZİN İÇİN
DÜŞÜNDÜKLERİMİZ**

1.**• YÖNETİCİ GELİŞTİRME PAKETİ****2.****• KÖRFEZ KOBİ OKULU**



YÖNETİCİ GELİŞTİRME PROGRAMI

Haftada 1 gün, 3 ay süresince her hafta 15 saat ev ödevi ile açılacak bir yönetici geliştirme programına katılarak işletmecilik konusundaki bilgilerinizin tazelenmesini istemez misiniz ?

Yöneticiliğin bir sanat olduğu artık kabul edilen bir gerçektir. Ancak bu sanatın en başarılı uygulayıcıları her zaman işletmeciliğin en az zevkli ve yorucu teknikleriyle başa çıkmak zorunda kalmışlardır.

Uzmanlık konunuz ne olursa olsun -planlama-, -organize-, -temel muhasebe-, -kalite yönetimi-, -araştırma geliştirme-, -istatistiksel yorumlama-, -problem çözümü-, -pazarlama teknikleri-, -genel ekonomi- vb. tüm konuların çok değerli olduğunu unutmamalısınız.

Kısacası bu konulardan herhangi birinde zayıf olduğunuzu hissederseniz açığınızı kapatmak için harekete geçmelisiniz. Bu programa tüm yöneticilerimizi bekliyoruz.



KÖRFEZ KOBİ OKULU

Gerek, yapılan bu araştırmanın sonuçlarına göre, gerekse düşünebilen her aklın değerlendirebileceği üzere bir bölgenin ekonomisindeki gelişmenin ve değişimin "SÜREKLİ EĞİTİM" ile sağlanacağı ortadadır.

Sürekli değişen piyasa koşulları ve küresel ekonominin getirdiği rekabetçi koşullar ile mücadele edebilmenin yolu olarak ;

“Yaşam boyu Öğrenim” felsefesi ile çalışanların ve işletme sahibi/ yöneticilerinin kendilerini yenilemeleri gerekmektedir..



KÖRFEZ KOBİ OKULU

Bu eksikliğimizi gidermeye yönelik ,
Burhaniye'mizde faaliyet gösteren tüm ticari
işletmelerin ve diğer kuşaktan gelen sermayeleri
ile yeni bir iş kurmayı düşünen genç girişimci
adaylarının eğitimlerinden başlamak üzere 2010
yılı son çeyreğinde **Burhaniye Ticaret Odası “
KÖRFEZ KOBİ OKULU VE YÖNETİCİ GELİŞTİRME
PROGRAMI”** projemizi hayata geçirmeyi
planlıyoruz.

KOSGEB(Küçük ve Orta Boy Sanayi
Geliştirme Enstitüsü), TOBB(Türkiye Odalar ve
Borsalar Birliği) ve BUGEMİ(Burhaniye Gelişim
Eğitim Merkezi) işbirliği ile gerçekleştirilecek
"Sürekli Eğitim Seferberliği"projemizin
yürütülmesinde Burhaniye'yi seven ve gelişmesini
isteyen tüm küçük esnafımızın ve işletmecilerimizin
katılım ve desteğini bekliyoruz.



BURHANIYE TİCARET ODASI

Tel : 0.266 422 10 44

Faks : 0.266 412 73 28

Adres : Hürriyet Cad. No:58 Burhaniye/BALIKESİR

e-mail : burhaniyeto@tobb.org.tr