

T.C.
MARMARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
YÖNETİM VE ORGANİZASYON BİLİM DALI

**GÜMRÜK BİRLİĞİ'NE GEÇİŞ SÜRECİNDE KOBİ'LERİN
KARŞILAŞTIKLARI SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ
YAPI MALZEMELERİ SEKTÖRÜNDE BİR UYGULAMA**

(YÜKSEK LİSANS TEZİ)

10 26 48

Alparslan Yasin KOTAN

102648

Tez Danışmanı: Doç. Dr. Göksel ATAMAN

İstanbul, 2001

**T.C. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU
DOKÜMANTASYON MERKEZİ**

İÇİNDEKİLER

GİRİŞ.....	1
I. BÖLÜM	
KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER (KOBİ'LER)	
I. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETME ANLAYIŞI	4
II. KOBİ'LERİN ÖZELLİKLERİ	7
A. KOBİ'LERİN NİTELİK ARZ EDEN ÖZELLİKLERİ.....	7
1. İşletme Sahibine İlişkin Özellikler	8
2. Üretim İşlevine İlişkin Özellikler	9
3. Yönetim İşlevine İlişkin Özellikler	9
4. Finansman İşlevine İlişkin Özellikler.....	10
5. Pazarlama İşlevine İlişkin Özellikler.....	11
6. Tedarik İşlevine İlişkin Özellikler.....	11
7. Personele İlişkin Özellikler	12
III. KOBİ'LERİN TANIMLANMASI.....	13
A. KOBİ'LERİN TANIMLANMASININ GEREKLİLİĞİ	13
B. KOBİ'LERİN TANIMLANMASINDA DİKKATE ALINMASI	
GEREKEN ÖLÇÜTLER	14
1. Nitelik Arzeden Ölçütler	14
2. Nicelik Arzeden Ölçütler	15
C. ÇEŞİTLİ ÜLKELERDE KOBİ TANIMLARI.....	16
1. Amerika Birleşik Devletleri.....	16
2. Almanya	17
3. Belçika	18
4. Danimarka	19
5. Fransa.....	19
6. Hollanda	20

7. İrlanda	20
8. İngiltere	21
9. İtalya	22
10. Japonya	23
11. İspanya	23
12. Güney Kore	24
13. Malezya.....	24
14. Hindistan	24
15. Arap Ülkeleri.....	25
16. Avrupa Birliği Tanımı.....	25
D. TÜRKİYE'DE KOBİ TANIMLARI	27
1. Kanun Metinlerinde KOBİ Tanımları	27
a. 1950 Öncesi Dönem.....	27
b. 1950 Sonrası Dönem.....	28
2. Devlet İstatistik Enstitüsü Tanımı	30
3. Ticaret ve Sanayi Odalarının Tanımları	31
4. Halkbank Tanımı	33
5. KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayii Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) Tanımı	33
6. MPM (Milli Prodüktivite Merkezi) Tanımı	34
7. Eximbank Tanımı	34
8. Devlet Tarafından Yapılan Son Tanım.....	34
IV. KOBİ'LERİN EKONOMİK SİSTEME KATKILARI VE ÖNEMLERİ....	35
V. KOBİ'LERİN GÜÇLÜ VE ZAYIF YÖNLERİ	42
A. KOBİ'LERİN GÜÇLÜ YÖNLERİ	42
1. PazarŞartlarına Kısa Sürede Uyum Sağlama Kabiliyetleri veTüketici Tercihlerine Karşı Daha Esnek Bir Yaklaşım Sergilemeleri.....	42

2. Yeniliklere Daha Kısa Sürede Adapte Olabilmeleri.....	43
3. Teknolojik Yeniliklerde Yüksek Verimlilik Sağlayabilmeleri.....	43
4. Yönetici Sayısının Daha Az Olması ve İşletme İçi Bürokrasinin Minimuma İndirilmiş Olması	44
5. Yüksek İstihdam Katkısı İle İstikrara Unsuru Olmaları.....	45
6. Büyük İşletmeleri Tamamlayıcı Olmaları	46
7. Kalkınmada Bölgeler Arasında Dengeyi Sağlayıcı Unsur Olmaları	47
B. KOBİ'LERİN ZAYIF YÖNLERİ.....	48
1. Finansmanla İlgili Zayıflıklar.....	48
2. Yönetim ve Organizasyonla İlgili Zayıflıklar	50
3. Pazarlamayla İlgili Zayıflıklar	51
4. Üretimle İlgili Zayıflıklar.....	52
5. Personel Politikalarıyla İlgili Zayıflıklar	53
6. Muhasebe Uygulamaları İle İlgili Zayıflıklar	53
VI. DÜNYADA KOBİ'LER	55
A. AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ'NDE KOBİ'LER	55
B. JAPONYA'DA KOBİ'LER	57
C. HİNDİSTAN'DA KOBİ'LER.....	59
D. GÜNEY KORE'DE KOBİ'LER.....	60
E. İNGİLTERE'DE KOBİ'LER.....	61
F. ALMANYA'DA KOBİ'LER	62
G. AVRUPA BİRLİĞİ'NDE KOBİ'LER	64
1. AB'de KOBİ'lere Yönelik Faaliyetlerin Tarihi Gelişimi.....	64
2. Avrupa Birliği'ndeki KOBİ'ler Hakkında Genel Bilgiler	65
3. Avrupa Birliği'nde KOBİ'lerin Yapısal Özellikleri.....	67
4. Avrupa Birliği'nde KOBİ'lerin İstihdama Etkileri	70
5. Avrupa Birliği'nin Sanayi Politikaları.....	76

6. AB'nin KOBİ Politikaları ve KOBİ Politikalarının Geleceği	78
7. Avrupa Birliği'nde KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Beklentileri	86
8. Avrupa Birliği'nde KOBİ'leri Destekleme Faaliyetleri	87
VII. TÜRKİYE'DE KOBİ'LER	95
A. TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN TARİHİ GELİŞİMİ	95
B. KOBİ'LERİN TÜRKİYE EKONOMİSİNDEKİ YERLERİ.....	98
1. İmalât Sanayi İşyeri Sayım Sonuçları.....	98
2. İmalât Sanayi Göstergelerinin Bölgesel Dağılımı.....	99
3. İmalât Sanayi Göstergelerinin Sektörel Dağılımı	101
4. İmalât Sanayinde KOBİ'lerin İşyeri Bazında Etkin Olduğu İller..	103
5. İmalat Sanayinde KOBİ'lerin İstihdam Bazında Etkin Olduğu İller	104
C. TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN BEKLENTİLERİ VE SORUNLARI...	105
1. Üretim Sorunları.....	105
2. Finansman Sorunları.....	105
3. Vasıflı Eleman Bulunamaması Sorunu.....	106
4. Eğitim Sorunları	106
5. Pazarlama Sorunları.....	107
6. Bürokrasi Sorunu.....	107
7. KOBİ'lerin Beklentileri	108
D.TÜRKİYE'DE KOBİ'LERE HİZMET SUNAN KURULUŞLAR...	109
1. KOSGEB (Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı)	109
2. TOSYÖV (Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı)	111
3. İKV (İktisadi Kalkınma Vakfı)	112
4. MPM (Milli Prodüktivite Merkezi)	114

5. KALDER (Kalite Derneği).....	114
6. TSE (Türk Standartları Enstitüsü).....	116
7. Halkbank Girişimci Yatırım-Finansman Bilgilendirme Merkezi	118
8. TİKA (Türk İşbirliği ve Kalkınma Ajansı).....	119
9. TÜBİTAK EUROKE.....	120
10. Alman Uzmanlar Sistemi (Senior Experten Service – SES) ...	122
11. MEKSA (Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı)	122
12. ÇEVKO (Çevre Koruma Vakfı).....	124
13. TESK (Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu)	125
14. EKO (Avrupa Ekonomik Danışma Merkezi).....	125
15. CBI.....	126
16. NMCP	127
E. TÜRK KOBİ'LERİNİN YARARLANABİLECEKLERİ BİLGİ VE	
DÖKÜMANTASYON HİZMETLERİ	128
1. İş Teklifleri Bülteni	128
2. KOSGEB AB Bülteni	130
3. KOBİ-NET	130
4. TOBB Hizmetleri	131
5. BC-NET (İşletmeler Arası İşbirliği Ağı).....	131
6. BRE (İşletmeleri Yakınlaştırma Merkezi).....	132
7. GEBI Hizmetleri.....	133
8. BFAI Dış Ticaret Bilgilendirme Hizmetleri	133
9. EIC (Avrupa Bilgi Merkezleri)	134
F. TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN FİNANSMANI KONUSUNDA İLGİLİ	
KURULUŞLARIN FAALİYETLERİ VE UYGULAMALAR	135
1. HALKBANK KREDİLERİ	135
2. VAKIFBANK KREDİLERİ	145

3. EMLAKBANK KREDİLERİ	149
4. TÜRK EXİMBANK KREDİLERİ	150
5. TÜRKİYE SİNAİ KALKINMA BANKASI KREDİLERİ	153
6. DOĞU VE GÜNEYDOĞU ANADOLU BÖLGELERİNDE YARIM KALMIŞ YATIRIMLARA DEVLET YARDIMLARI	155
7. KREDİ GARANTİ FONU (KGF)	157
8. FACTORİNG	158
9. FORFAİTING	159
10. FRANCHISING	160
11. LEASING.....	161
12. RİSK SERMAYESİ.....	164
13. KOBİ YATIRIMLARINDA DEVLET YARDIMLARI	166
G. TÜRK KOBİ'LERİNİN YARARLANABİLECEKLERİ AB PROGRAMLARI	171
1. MEDA Programı	171
2. INTERPRISE	174
3. EUROPARTENARIAT.....	175
4. MEDPARTENARIAT.....	176
5. ECIP (Avrupa Yatırım Ortaklığı Programı)	176
6. RİSK SERMAYESİ FİNANSMANI	179

II. BÖLÜM

GÜMRÜK BİRLİĞİ VE TEORİK OLARAK ETKİLERİ

I. AVRUPA BİRLİĞİ'NİN VE GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN OLUŞUM VE

GELİŞİM SÜRECİ..... 181

II. GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN TANIMI VE OLUŞUM METODU 184

III. EKONOMİK BÜTÜNLEŞME MODELLERİ..... 186

IV. ORTAK GÜMRÜK TARİFESİ UYGULAMASI 188

V. TEORİK OLARAK GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN ETKİLERİ.....	189
A. STATİK ETKİLER.....	189
1. Ticaret Hacmini Artırıcı Etki	189
2. Ticaret Saptırıcı Etki.....	191
3. Tüketim Artırıcı Etkisi.....	192
B. DİNAMİK ETKİLER.....	192
1. Rekabeti Artırıcı Etkisi.	192
2. Teknik Gelişmeye Etkisi.....	192
3. Yatırım ve Ekonomik Ölçülerin Büyümesine Etkisi.....	193
4. Gelir Dağılımına Etkisi.....	193

III. BÖLÜM

GÜMRÜK BİRLİĞİ VE TÜRKİYE

I. TÜRKİYE – AVRUPA BİRLİĞİ İLİŞKİLERİNİN TARİHİ.....	194
II. TÜRKİYE İLE AB ARASINDA GÜMRÜK BİRLİĞİ ANLAŞMASI	201
III. TÜRKİYE – AB İLİŞKİLERİNİN KRONOLOJİSİ	206
IV. GÜMRÜK BİRLİĞİ SÜRECİNDE TARİHİ BİR HATIRLATMA: 1838 OSMANLI-İNGİLİZ TİCARET ANLAŞMASI VE OSMANLI SANAYİNİN ÇÖKÜŞÜ.....	215
V. GÜMRÜK BİRLİĞİ'NE GEÇİŞ SÜRECİNDE TÜRK KAMUOYUNDAKİ FİKİR AYRILIKLARI	228
VI. GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN TÜRK EKONOMİSİNE ETKİLERİ.....	232
A. DIŞ TİCARET DENGESİNE ETKİLERİ	232
B. YABANCI SERMAYE AKIŞINA ETKİLERİ.....	241
C. KAMU SEKTÖRÜNE ETKİLERİ.....	243
D. TÜRKİYE – AB ARASINDAKİ MALİ İŞBİRLİĞİ PROGRAMLARININ DURUMU	244
VII. GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN KOBİ'LERE ETKİLERİ	247

A. MEVZUATLAR VE STANDARTLAR KONUSUNDAKİ ETKİLER.....	248
B. TEKNOLOJİ VE AR-GE KONUSUNDAKİ ETKİLER.....	250
C. GİRDİ TEMİNİ KONUSUNDAKİ ETKİLER.....	251
D. PAZARLAMA KONUSUNDAKİ ETKİLER.....	252
E. KOBİ'LERİN ÖRGÜTLENMELERİ KONUSUNDAKİ ETKİLER..	254
1. SEKTÖREL DIŞ TİCARET ŞİRKETLERİ.....	255
2. YAN SANAYİ BORSASI.....	257
F. GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN KOBİ'LERE ETKİLERİ KONUSUNDA YAPILAN ÇALIŞMALAR VE BULGULARI.....	258
G. GÜMRÜK BİRLİĞİ KAPSAMINDA KOBİ'LERE YÖNELİK TAVSİYELER	264
VIII. GÜMRÜK BİRLİĞİ KAPSAMINDA TÜRK KOBİ'LERİNİN DİKKAT ETMELERİ GEREKEN HUSUSLAR.....	270
A. ENDÜSTRİYEL TASARIM TESCİLİ	270
B. MARKA TESCİL İŞLEMLERİ	270
C. GARANTİ BELGESİ, SATIŞ SONRASI SERVİS HİZMETLERİ YETERLİK BELGESİ VE KULLANIM KILAVUZU DÜZENLEME YETKİSİ ALINMASI	271
D. BAR KOD (ÇİZGİ KOD) SİSTEMİ	272
E. STANDARTLAR.....	274
F. KALİTE	275
1. KALİTE KAVRAMI VE TOPLAM KALİTE YÖNETİMİ.....	275
2. ISO 9000 KALİTE STANDARTLARI.....	277
G. CE İŞARETİ.....	279
H. SANAYİ SİCİLİNE KAYIT.....	281
I. ÇEVRE DUVARLARI VE ISO 14000 ÇEVRE YÖNETİMİ SİSTEMİ	281

İ. EKO ETİKETLEME (EKO – LABEL).....	283
J. EKO – TEKS.....	284
K. YEŞİL NOKTA	285

IV. BÖLÜM

GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN İNŞAAT MALZEMELERİ SEKTÖRÜNDE FAALİYET GÖSTEREN FİRMALARA ETKİLERİ KONULU ANKET ÇALIŞMASI VE SONUÇLARI

I. ARAŞTIRMANIN AMACI VE KAPSAMI.....	286
II. ÇALIŞMAYA KATILAN İŞLETMELERİN BÜYÜKLÜKLERİ.....	287
III. ANKET ÇALIŞMASI	288
SONUÇLAR.....	289
SONUÇ.....	319
KAYNAKÇA	327
EKLER.....	

TABLolar LİSTESİ

(Sayfa)

Tablo 1 – Almanya KOBİ Araştırma Enstitüsü’nün KOBİ Sınıflandırması	18
Tablo 2 – Fransa’da KOBİ Sınıflandırması	20
Tablo 3 – İngiltere’de KOBİ Sınıflandırması	21
Tablo 4 – Japonya KOBİ Kanunu’na Göre KOBİ Tanımları	23
Tablo 5 – Bazı AB Ülkelerinde KOBİ Tanımları	25
Tablo 6 – Ticaret ve Sanayi Odalarının KOBİ Tanımları	32
Tablo 7 – Çeşitli Kurumlara Göre KOBİ Tanımları	35
Tablo 8 – KOBİ’lerin Kredi Alırken Temininde Güçlük Çektikleri Belgeler	49
Tablo 9 – Avrupa Birliği’nde KOBİ’lerle İlgili Göstergeler	66
Tablo 10 – Avrupa Birliği’nde KOBİ’lerin Sektörel Dağılımı	67
Tablo 11 – AB’de Çok Küçük İşletmeler	68
Tablo 12 – AB’de Küçük İşletmeler	69
Tablo 13 – AB’de Orta Ölçekli İşletmeler	70
Tablo 14 – AB’de Çok Küçük İşletmelerin İstihdama Katkısı	71
Tablo 15 – AB’de Çok Küçük İşletmelerin İstihdamının Sektörel Dağılımı	72
Tablo 16 – AB’de Küçük İşletmelerin İstihdama Katkısı	72
Tablo 17 – AB’de Küçük İşletmelerin İstihdamının Sektörel Dağılımı	73
Tablo 18 – AB’de Orta Ölçekli İşletmelerin İstihdama Katkısı	74
Tablo 19 – AB’de Orta Ölçekli İşletmelerin İstihdamının Sektörel Dağılımı	75
Tablo 20 – AB’de KOBİ’lere Uygulanan Devlet Yardımlarının Prosedürü	92
Tablo 21 – İmalat Sanayinde İşletmelerin Ölçeksel Dağılımı	99
Tablo 22 – İmalat Sanayi Göstergelerinin Bölgesel Dağılımı	100
Tablo 23 – İmalat Sanayi Göstergelerinin Sektörel Dağılımı	102
Tablo 24 – İmalat Sanayinde KOBİ’lerin İşyeri Bazında Etkin Olduğu İller	103
Tablo 25 – İmalat Sanayinde KOBİ’lerin İstihdam Bazında Etkin Olduğu İller	104
Tablo 26 – Doğu ve Güneydoğu’da Yarım Kalmış Yatırımlar	156
Tablo 27 – Risk Sermayesi Sistemi’nin Kurumsal Yapısı	165

Tablo 28 – KOBİ'lere Yönelik Devlet Yardımları	170
Tablo 29 – ECIP Kapsamındaki Finansman Paketleri	178
Tablo 30 – Ekonomik Bütünleşme Modelleri	187
Tablo 31 – Gümrük Birliği'nin Ticaret Hacmini Artırıcı Etkisi	190
Tablo 32 – Gümrük Birliği'nin Ticareti Saptırıcı Etkisi	191
Tablo 33 – Türkiye'nin Dış Ticareti ve AB'nin Payı	233
Tablo 34 – Dış Ticaretimizin AB Ülkelerine Dağılımı	235
Tablo 35 – İthalatımızda İlk On Sırada Yer Alan Ülkeler	237
Tablo 36 – İhracatımızda İlk On Sırada Yer Alan Ülkeler	238
Tablo 37 – İhracatımızın Ülke Gruplarına Göre Dağılımı	239
Tablo 38 – İthalatımızın Ülke Gruplarına Göre Dağılımı	240
Tablo 39 – Türkiye'ye Yabancı Sermaye Girişi	242
Tablo 40 – İşletmelerin Tercih Ettikleri Eğitim Konuları	249
Tablo 41 – İhracatçı Firmaların Karşılaştıkları Sorunlar	254
Tablo 43 – Gümrük Birliği Karşısında İşletmelerin Dezavantajları	261
Tablo 44 – Gümrük Birliği Sonrası İşletmelerin Sorunları	262
Tablo 45 – GB Sonrası Daralacak İç Pazar Sebebiyle Alınacak Önlemler	263
Tablo 46 – ISO 9000 Serisi Kalite Standartları	278

GİRİŞ

1948 yılında Ticaret Genel Antlaşması GATT'ın kabul edilmesiyle büyük bir ivme kazanan küreselleşme hareketleri, 21. yüzyılın ilk senelerini yaşadığımız günümüzde dünya ticaretine yön verici bir unsur haline gelmiş bulunmaktadır. Küreselleşmenin beraberinde getirdiği uluslararası rekabet ortamında, ülkelerin başarılı olabilmeleri ve ayakta kalabilmeleri dünya ekonomisiyle bütünleşme dereceleriyle yakından ilgilidir.

Özellikle telekomünikasyon teknolojilerindeki büyük gelişme ve değişme küreselleşme sürecini hızlandıran en önemli faktörlerden birisidir. Bunun yanı sıra 1980'li yıllarda büyük bir gelişme gösteren bilgisayar teknolojileri de etkilerini bir çok alanda göstermiştir.

Tüm bu gelişmelerle birlikte kitle üretim sistemleri yerlerini farklı talepleri karşılayabilecek, farklı pek çok ürünü üretebilme yeteneğine sahip, esnek üretim sistemlerine bırakmış ve bu durum küçük ve orta ölçekli işletmeleri ön plana çıkarmıştır.

Küçük ve orta ölçekli işletmeler günümüzde kalkınmışlık düzeyleri ne derecede olursa olsun bütün ülkelerde ekonomik ve toplumsal düzenin temel taşı konumunda bulunmaktadırlar. Bunun temel sebebi bu işletmelerin gerek işletme sayısı bakımından, gerekse sağladıkları istihdamın büyüklüğü bakımından toplumun büyük bir kesimiyle ilgili olmalarıdır. Türkiye'de toplam işletmelerin % 98'ini oluşturan küçük ve orta ölçekli işletmeler, toplam istihdamın ise % 58'lik bölümünü oluşturmaktadır.

Temelleri 12.Eylül.1963 tarihinde imzalanan Ankara Antlaşması'na dayanan Gümrük Birliği etkilerini küçük ve orta ölçekli işletmeler üzerinde de göstermiştir. Bu süreçte Avrupa Birliği'ndeki işletmeler ile büyük bir rekabet savaşı içine girmek zorunda kalan Türk KOBİ'leri üretimde, ihracatta, ithalatta, yatırımda, araştırma ve geliştirme çalışmalarında vb. gibi

faaliyetlerini ilgilendiren her konuda AB normlarına göre hareket etme zorunluluğu içerisinde girmişlerdir. KOBİ'lerin Gümrük Birliği sonrasında rekabet güçlerini muhafaza etmek için , dış pazarlara açılma , finansman kaynaklarına ulaşma, standartlara uyum, teknoloji gibi pek çok konuda daha dikkatli çalışmalar yapmaları gerekmektedir. Bunun yanı sıra çalkantılı günler geçiren ülkemiz ekonomisinin de KOBİ'lerimizin geleceği için belirleyici rol oynayacağını belirtmek gerekmektedir.

KOBİ'lerin yukarıda zikredilen önemlerine binaen yola çıkılarak hazırlanan bu tez çalışmasının ana amacı, KOBİ'lerin çeşitli ülkelerdeki, Avrupa Birliği'ndeki ve Türkiye'deki genel durumlarını, sorunlarını ve beklentilerini ortaya koyarak; özellikle Türk KOBİ'lerine bilgi çağının gereklerine uygun şekilde faaliyet göstermeleri için gerekli bilgi ve finansman kaynakları hakkında bilgi vermek ve Gümrük Birliği'nin Türk KOBİ'leri üzerindeki etkilerini irdelemektir.

Çalışmanın birinci bölümünde, genel olarak KOBİ'ler ele alınmıştır. Bu bölümde KOBİ'lerin genel özellikleri üzerinde durulmuş; KOBİ'lerin tanımı konusunda yaşanan kaosa atıfta bulunularak çeşitli ülkelerin ve Türkiye'deki çeşitli kurumların yapmış oldukları KOBİ tanımlamaları verilmiştir. KOBİ'lerin ekonomik sisteme katkıları ve önemleri ile güçlü ve zayıf yönleri incelenmiştir. Daha sonra KOBİ'lerin çeşitli ülkelerdeki genel durumları ile Avrupa Birliği içerisindeki durumları incelenmiştir. Birinci bölümün Türkiye'deki KOBİ'lerin incelendiği bölümünde ise, ülkemizde KOBİ'lerin tarihi gelişimleri, Türk ekonomisindeki yerleri incelenerek; ülkemizde KOBİ'lere yönelik olarak faaliyet gösteren kuruluşların çalışmaları ile ilgili bilgiler ve "bilgi"nin günümüzde ki önemine binaen Türk KOBİ'lerinin yararlanabilecekleri bilgi ve dokümantasyon hizmetleri hakkında bilgiler verilmiştir. Türkiye'deki KOBİ'lerin incelendiği bölümün

sonunda ise KOBİ'lerin yararlanabilecekleri banka kredileri ile AB bünyesindeki fonlar hakkında bilgiler verilmiştir.

Çalışmanın ikinci bölümünde “Gümrük Birliği ve Teorik Olarak Etkileri” irdelenmiştir.

“Gümrük Birliği ve Türkiye” başlıklı üçüncü bölümde ise Türkiye-AB ilişkilerinin tarihi süreci incelenmiş, Türkiye ile AB arasındaki Gümrük Birliği Antlaşması hakkında bilgiler verilmiştir. Üçüncü bölümde ayrıca 1838 Osmanlı – İngiliz Ticaret Antlaşması (Balta Limanı Ticaret Antlaşması) ve Osmanlı sanayinin çöküşü ele alınarak, tarihi gerçeklerden hareketle günümüz politikaları ve sorunları için ip uçları çıkarılmaya çalışılmıştır. Bu bölümde ayrıca Gümrük Birliği'nin Türk ekonomisine ve Türk KOBİ'lerine genel etkileri incelenmiştir. Üçüncü bölümün son kısmında ise Gümrük Birliği sürecinde Türk KOBİ'lerinin dikkat etmeleri gereken husulara değinilerek, bu işletmelerimize yönelik olarak bazı tavsiyeler getirilmiştir.

Tez çalışmasının dördüncü ve son bölümünde ise Gümrük Birliği'nin İnşaat Malzemeleri sektöründe faaliyet gösteren işletmelere etkileri konulu uygulama çalışması yapılmıştır. Uygulama kapsamında gerçekleştirilen anket çalışmasından elde edilen bilgiler bu bölümde değerlendirilmiştir.

I. BÖLÜM

KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER (KOBİ'LER)

I. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETME ANLAYIŞI

Teknolojik, ekonomik ve sosyal alanda hızlı bir değişim sürecinde bulunan dünyamızda, değişim günlük yaşantımızın bir parçası haline gelmiştir. Bu sürekli değişimin varlığı KOBİ'lerin ele alınmasında da etkisini göstermekte ve bu işletmelere bakış açısı, söz konusu değişimle paralellikte farklılıklar arz etmektedir. Özellikle bilim ve teknoloji alanında ki gelişmelerin ve süreklilik halini alan değişikliklerin KOBİ'lere olan yansımaları da çok değişik boyutlarda kendisini göstermiştir. Bu yansımaları şu şekilde özetlememiz mümkündür¹:

- Özellikle elektronik teknolojisindeki gelişmeler bir çok sektörde büyük ölçekli makinelerin üstünlüğüne son vermiştir.

- İletişim, ulaşım ve bilgi işlem sektörlerindeki teknolojik gelişmeler işletmecilik anlayışında, özellikle de yönetim, planlama ve pazarlama gibi stratejik konularda bir çok yeni yaklaşımın ortaya çıkmasına sebep olmuştur.

- Bilgi, en önemli üretim faktörü konumuna gelmiş ve bu işletmelerin araştırma ve geliştirme faaliyetlerine daha fazla önem vermeleri sonucunu doğurmuştur. Bu süreçte üniversiteler ile sanayi arasındaki işbirlikleri önem kazanmış; bunun sonucu olarak da üretim sistemlerinde önemli mesafeler kat edilmiştir.

¹ TAMER MÜFTÜOĞLU, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Sorunlar, Öneriler, 3. Baskı, Desen Ofset, Ankara, 1993, s.28,29.

- İşletmelerin insana yaklaşımlarında meydana gelen değişiklikler bu değişim sürecinde, insanın fiziki gücü yerine zihin gücünü ön plana çıkararak, karar verme ve yaratıcılık gibi özelliklerinin iş hayatında önem kazanması şeklinde kendisini göstermiştir.

- Globalleşen dünyada ulusal pazarlar yerini uluslar arası pazarlara bırakmış, bunun sonucu olarak KOBİ'lerin hitap edebilecekleri talep boşlukları ortaya çıkmıştır.

- Eğitimin yaygınlaşarak, niteliğinin gelişmesi ve bilgiye ulaşmadaki teknolojik gelişmelere paralel kolaylık, kişilerde “kendi kendine yeterlilik” fikrinin ve dolayısıyla bağımsız iş yapma ve girişimcilik ruhunun gelişmesine yol açmıştır. Demokrasi bilincinin gelişmesi de girişimcilik fikriyatını destekleyen bir olgu olmuştur. Toplumların girişimciliğe bakış açısında hızlı bir değişiklik gözlemlenmiştir.

- Yaşanan ekonomik değişikliklerin bir sonucu olarak tüm dünyada hızla gelişen özelleştirme uygulamaları sonucunda KOBİ'ler bir çok sektörde mal ve hizmet üretimini üzerlerine almışlardır.

Yukarıda maddeler halinde vermeye çalıştığımız bu değişikliklerin tarihi sürecini daha gerilere götürmemiz gerekirse genel olarak bir büyükten küçüğe geçiş aşamasından bahsedebiliriz. Sanayi İnkılâbı'ndan 1970'li yıllara kadar uzanan süreçte sanayileşme politikalarında büyük işletme görüşü hakim olmuştur. Bu görüş serbest piyasa ekonomisinin geçerli olduğu kapitalist ülkeler için olduğu gibi merkezi planlamanın uygulandığı sosyalist ülkelerde de geçerli olmuştur. Büyük ölçeklerde işletmeler kurularak büyüklüğün sağladığı maliyet tasarruflarından yararlanılması yaklaşımı “Ölçek Ekonomileri” kavramıyla ilmi bir temele de oturtulmuştur. KOBİ'lerin lehine 1960'lı yılların ikinci yarısından itibaren gözlenen cılız gelişmeler, 1970'li

yılların başında tüm dünyada yaşanan petrol krizi sonucu ölçek ekonomilerinin üretim ve finansman darboğazına girmeleri, buna karşın KOBİ'lerin şartlara uyum sağlayarak ayakta kalmayı başarmaları ile hız kazanmıştır. 1980'li yıllarda ise işletme ölçekleri daha da küçülmeye başlamış ve bu dönemde büyük şirket ve ölçek ekonomisi yerini "küçük güzeldir" anlayışına bırakmıştır².

Günümüzde küçük işletmeler denince başarısızlık sebebiyle büyüyememiş, küçük ölçeklerde kalmaya mahkum, sürekli yardım talepleriyle ekonominin sırtında bir kambur oluşturan işletmelerin algılanmaması gerektiği; tam tersine bu işletmelerin sahip oldukları esneklikleriyle dinamik, değişimle daha kolay başa çıkabilecek, bürokratik olmayan yapılarıyla yaratıcılığa daha açık, yenilikçi, talep boşluklarını yakalayıp değerlendirmede daha süratli hareket edebilecek işletmeler algılanması gerektiği vurgulanarak; geçmişin yardıma muhtaç, devlet yardımlarının değişmez müşterisi konumundaki KOBİ'lerin günümüzde ekonomik ve sosyal değişimin odak noktaları olarak, yeni gelişimlerin merkezleri ve öncüleri olmak gibi misyonları üstlendiklerini belirtilebilir³.

Yukarıda bahsettiğimiz değişim süreci KOBİ'lere karşı mevcut bulunan yaklaşımlarda belli başlı değişikliklere sebebiyet vermiştir. Bu değişikliklerin belki de en belirginini, KOBİ'lerin ekonomilerin bir sorunu olarak ele alınmayarak, ekonomide dinamikliğin, esnekliğin garantisi; kısaca ekonomilerin en güçlü yönlerinden biri olarak ele alınmaya başlanmasıdır. KOBİ'ler sosyal açıdan istihdama katkıları ve sosyal geçişi kolaylaştırıcı dinamik yapıları sebebiyle sosyolojide ki orta sınıf kavramının da temelini oluşturmaktadırlar. KOBİ'lerin sosyal boyuttaki bu etkilerinin yanı sıra politik açıdan da ülkelerin en

² GÖKSEL ATAMAN; *İşletme Yönetimi, Temel Kavramlar-Yeni Yaklaşımlar*, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2001, s. 22 ; ATILLA BAĞRIACIK, *Dışa Açılma Sürecinde Dünyada ve Türkiye'de Küçük ve Orta Boy Firmalar*, Dünya Yayınları : 44, Edebiyat Fakültesi Basımevi, İstanbul, 1989, s.7.

³ MÜFTÜOĞLU, s. 31.

önemli istikrar unsurları arasında olduğunu söyleyebiliriz. Bir koalisyonlar ülkesi olarak bilinen İtalya’da KOBİ’lerin demokratik sistemin istikrarının en önemli teminatı olarak ele alınması ise, bu işletmelerin demokratik sistem içerisindeki yerini ve önemini tayin etmemiz hususunda önemli bir ipucu olarak değerlendirilebilir⁴.

II. KOBİ’LERİN ÖZELLİKLERİ

KOBİ’ler yapıları itibariyle çok farklı özellikler taşımaktadırlar. Bu özellikler KOBİ’leri büyük işletmelerden ayırt edici unsurlar olarak ele alınabilir. KOBİ’lerin özelliklerini nitelik arz eden özellikler ve nicelik arz eden özellikler olmak üzere başlıca iki başlık altında incelemek mümkündür. KOBİ’lerin nicelik arzeden özellikleri daha çok bu işletmelerin tanımlanmalarında kullanılmaktadır. Nitelik arz eden özellikleri ise daha spesifik olarak bu işletmelerin genel özelliklerini yansıtmaktadır. Bu sebeple KOBİ’lerin nitelik arz eden özellikleri üzerinde yoğunlaşmıştır.

A. KOBİ’LERİN NİTELİK ARZ EDEN ÖZELLİKLERİ

KOBİ’lerin nitelik arz eden özellikleri olarak bir çok özellikleri bu başlık altında ele alınabilmektedir. Bu özelliklerin belirlenmesi çok farklı şekillerde yapılabilmektedir. Bu çalışmada KOBİ’lerin nitelik arz eden özellikleri olarak bu işletmelerin, işletme sahibine ilişkin özellikleri ile birlikte, başlıca işletmecilik fonksiyonları olan üretim, yönetim, finansman,

⁴ MÜFTÜOĞLU, s. 32,33.

pazarlama, tedarik ve personel işlevleri ile ilgili özellikleri esas alınmıştır. KOBİ'lerin bu özellikleri aşağıda maddeler halinde verilmeye çalışılmıştır⁵:

1. İşletme Sahibine İlişkin Özellikler

- KOBİ'lerde girişimcilik, işletme sahipliği ve yöneticilik vasıfları genel olarak aynı kişi üzerinde toplanmaktadır.
- Girişimciliğin kaçınılmaz bir olgusu olan risk, KOBİ'lerde işletme sahibi tarafından üstlenilmektedir.
- KOBİ'lerde işletme ile işletme sahibi arasında tam bir bütünleşmeden söz edilebilir. Bu bütünleşmenin, işletme sahibinin işletmeyi sadece bir gelir kaynağı olarak değil, hayatının çok önemli bir parçası olarak görmesinin bir sonucu olduğu söylenebilir⁶.
- KOBİ'lerde işletme sahibi, işletmenin belli bir kademesinde fiilen çalışarak işletme faaliyetlerine doğrudan katkıda bulunmaktadır.
- KOBİ'lerin en belirgin özelliklerinden birisi de bu işletmelerin zamanla birer aile işletmesi haline dönüşmeleridir. Bu düşünce ile gelecekte aile bireyleri ile işletme arasındaki bağın devam edeceği düşünülür. Bunun sonucu olarak da aile bireyleri işletme yönetimini ileride devralabilecek şekilde işletme bünyesinde çalışabilmektedirler.
- İşletme sahibinin genellikle faaliyet gösterilen üretim dalında yetişmiş olması ve zamanla kazandığı bilgi ve tecrübesini girişimcilik ruhuyla kendi işletmesine yansıtması da KOBİ'lerin, işletme sahibine ilişkin nitel özelliklerinden birisi olarak belirtilebilir.

⁵ NAZMIYE, DEMİR; DİLEK, BİRBİL; NEVDA, ATALAY; ŞEVKET, YILDIRIM, İnsan Kaynakları Yönetimi ve Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, MPM Yayınları No: 635, Mert Matbaası, Ankara, 1998, s.76.

⁶ MÜFTÜOĞLU, s. 47.

2. Üretim İşlevine İlişkin Özellikler

- Emek yoğun üretim teknikleri KOBİ'lerde daha yaygın olarak kullanılmaktadır. Büyük işletmelerde kitle tarzı üretim uygulanırken, küçük işletmelerde daha ziyade atölye tipi üretim yaygın olarak kullanılmaktadır.

- KOBİ'lerde üretim daha çok sipariş üzerine gerçekleştirilir.

- Üretimin küçük seriler halinde gerçekleştirilmesi sonucu işbölümü derecesi nispeten düşük olmaktadır.

- Yine üretimin küçük seriler halinde yapılmasının bir sonucu olarak işçi, büyük işletmelerde görüldüğü gibi ürünün sadece kendi yaptığı kısmıyla değil, bütünüyle ilgilenir.

- İşletmelerin rekabet güçlerini artırmanın en etkili yollarından birisi işletmelerin esnekliğinin artırılmasıdır. Esneklik faktörü, KOBİ'lerin yapıları gereği en önemli özelliklerinden birisi olarak karşımıza çıkmakta ve bu işletmelere stratejik bir avantaj kazandırmaktadır.

- KOBİ'leri sahip oldukları usta ve çırak potansiyeli ile aynı zamanda birer eğitim merkezi olarak da ele alabilmek mümkündür.

- KOBİ'lerin işletmeciliğin üretim işlevine ilişkin, önemli bir eksiklik olarak da değerlendirilebilecek özelliği ise bu işletmelerde sistemli Ar-Ge faaliyetlerinin yaygın olmamasıdır.

3. Yönetim İşlevine İlişkin Özellikler

- KOBİ'lerde işletme yöneticiliği, işletme sahibi tarafından yürütülür.

- İşletme sahibi kendi hesabına bağımsız olarak yürüttüğü yönetim işlevi sırasında doğabilecek riskleri de yine kendisi üstlenir.

- KOBİ'lerde ast-üst ilişkileri doğrudan ve biçimsel olmayan şekilde gelişir.

- Yönetim işlevini üstlenen işletme sahibi aynı zamanda tüm yönetim yetkilerini de üzerinde toplamıştır.

- İşletmenin gelecekle ilgili planları, amaçları ve programları işletme sahibi tarafından belirlenmektedir. Bu planlar daha çok kısa vadeli planlar olarak oluşmaktadır.

- KOBİ'lerde yöneticiler, işletme bünyesinde doğabilecek sorunlara anında müdahale edebilirler.

- İşletmelerin yapısı itibariyle çıkar çatışmaları, güç ve iktidar mücadeleleri yok denecek kadar azdır.

- Yönetimle ilgili kararlar genel olarak doğaçlamaya dayanmaktadır.

4. Finansman İşlevine İlişkin Özellikler

- KOBİ'lerin genellikle bir finansman ve muhasebe bölümleri yoktur. Bu gibi bölümler işletmelerin büyümesi ile ortaya çıkabilmektedirler.

- KOBİ'ler sermaye piyasalarının imkanlarından yararlanamamaktadırlar.

- KOBİ'lerin mevcut kredilerden yararlanma oranları - özellikle ülkemizde- oldukça düşük seviyededir. Bunda işletme sahiplerinin krediler konusunda yeterli bilgiye sahip olmamalarının yanı sıra, kredi maliyetlerinin yüksek oluşunun da etkili olduğu söylenebilir.

- İşletmenin sahibi olarak doğabilecek tüm risklerin sorumluluğunu üzerine alan girişimci, şirket sermayesi yanında şahsi varlıkları ile de sorumlu tutulmaktadır.

- KOBİ'lerde sübvansiyon imkanları mevcut olabilirken; otofinansman imkanları kısıtlı kalmaktadır.

5. Pazarlama İşlevine İlişkin Özellikler

- Özellikle küçük işletmelerde ayrı pazarlama birimlerinin bulunmadığı söylenebilir.
- KOBİ'lerde pazarlama imkanlarından ve tekniklerinden yeterince yararlanılmamaktadır.
- Düzenli bir piyasa araştırması yapılamamaktadır.
- KOBİ'ler ihracat imkanlarının sınırlı olması nedeniyle genellikle iç pazara yönelik çalışmaktadırlar.
- Pazar payları belli limitlerle sınırlı kalmaktadır.
- Müşteri ile direk ikili ilişkilere girerek doğrudan pazarlama yaparlar.
- Yan sanayi olarak çalışmaları durumunda alıcı firmaya bağlı hale gelirler; ki bu da KOBİ'ler açısından bir zaaf olarak ele alınabilir.
- Pazarlama konusunda aynı sahada faaliyet gösteren diğer işletmelerle işbirliği konusunda yetersiz kalmaktadırlar.
- Esnekliklerinin yüksek olması ise bu işletmelerin önemli avantajlarından birisi olarak karşımıza çıkmaktadır.

6. Tedarik İşlevine İlişkin Özellikler

- Küçük işletmeler, pazar payları ve buna bağlı olarak üretim miktarları büyük işletmelere nispeten daha düşük olduğu için hammadde tedarikinde fiyat indirimlerinden yararlanamamaktadırlar. Bu durum ise üretimin maliyetini artırıcı bir etken olarak bu işletmeleri etkiler.
- KOBİ'ler siparişe göre üretim yaptıkları için malzeme ihtiyaçları siparişe göre değişiklik gösterebilir.
- Söz konusu siparişlerin yüksek tutulması durumunda ise işletmeler yüksek stok maliyetleri ile karşı karşıya kalırlar.

7. Personele İlişkin Özellikler

- KOBİ'ler üretim faaliyetlerini emek yoğun bir şekilde gerçekleştirdikleri için, bu işletmelerde insan faktörü oldukça önemlidir.

- Bu işletmelerin istihdam ettikleri işçiler genellikle niteliksiz işgücüdür.

- Yönetim ve çalışanlar arasında biçimsel olmayan doğrudan bir ilişki söz konusudur

- Sendikalaşma oranı diğer işletmelere nispeten düşüktür.

- Ücret düzeyi büyük işletmelere göre daha düşüktür.

- Ekonomik dalgalanmalardan, krizlerden KOBİ'lerde çalışanlar büyük işletme mensuplarına göre daha az etkilenmektedir.

- Eğitim, bu işletmelerin üst düzey yöneticileri tarafından bir maliyet unsuru olarak ele alınmaktadır.

III. KOBİ'LERİN TANIMLANMASI

A. KOBİ'LERİN TANIMLANMASININ GEREKLİLİĞİ

KOBİ tanımı kültürden kültüre, ülkeden ülkeye, bölgeden bölgeye, işletmenin türüne göre farklılıklar arz etmektedir. Ülkelerin farklı ekonomik yapılarda ve sanayileşme düzeyinde bulunmaları, faaliyette bulunulan işkoluna ait özellikler, kullanılan üretim tekniği, teknolojik gelişmeler, pazar büyüklüğü ve üretilen malın özellikleri gibi unsurlar ortak bir KOBİ tanımında birleşmesini zorlaştırmaktadır. Ülkemizde de KOBİ'lerle ilgili faaliyet gösteren kuruluşların çoğu kendi amaçlarına göre birer KOBİ tanımı yapmakta ve faaliyetlerini bu tanımlar çerçevesinde sürdürmektedirler⁷.

Ülkemizde özellikle çeşitli devlet kuruluşlarınca yapılan yayınlarda, her yerde geçerli olması gereken bir KOBİ tanımının mevcut olmamasından kaynaklanan bir hoşnutsuzluk açık veya kapalı bir şekilde dile getirilmektedir. 15. Ekim. 1986 gün ve 19252 mükerrer sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan Bakanlar Kurulu Kararı'nın Ek " 1987 Yılı Programında" bu konuyla ilgili olarak şöyle denilmektedir⁸:

" Küçük ve orta sanayi işletmelerinin gelişmesini teşvik edici devlet politikalarının belirlenmesi ve uygulanması açısından önemli olan, çalışan sayısına ve sermaye büyüklüğüne göre belirlenmiş olan ve genelde kabul edilen Küçük, Orta ve Büyük Sanayi İşletmelerinin yeterli bir tanımı yapılmamış olduğundan, çeşitli kuruluşlarca uygulanan ve uygulamada güçlükler yaratan tanım farklılıklarının giderilmesi hususu önemini korumaktadır."

Yukarıdaki resmi belgede de görüldüğü gibi KOBİ'lere mahsus ortak bir tanımın getirilmesi, bu işletmelere götürülecek hizmetlerin sıhhati açısından

⁷ OĞUZ URAS; AHMET SERPİL; Küçük İşletmelerin Finansman ve Yönetim Sorunları; İstanbul Ticaret Odası Yayın No: 1986-13, İstanbul, 1986, s. 1. ; ATAMAN; s. 19-20.

⁸ MÜFTÜOĞLU, s. 97.

önemli bir unsuru teşkili etmektedir. Bu hususun dikkate alınması gerek ülkemizde gerekse Avrupa Birliği'nde ortak geçerliliğe sahip KOBİ tanımlamalarının yapılmasıyla sonuçlanmıştır. Bu tanımlar çalışmamızın ilerleyen kısımlarında verilecektir. KOBİ'lerin yaşadıkları bu tanım kaosunu değerlendirirken, genel geçerliliğe sahip resmi bir tanımın mevcut olmamasının bir zayıflık olarak değil; aksine sağlık işareti olarak değerlendirilmesi gerektiği de vurgulanan bir diğer noktadır. Bu konuda, amaca, sektöre ve bölgelere göre uygun tanımlar geliştirilmesi tavsiye edilmektedir⁹.

B. KOBİ'LERİN TANIMLANMASINDA DİKKATE ALINMASI GEREKEN ÖLÇÜTLER

KOBİ'ler çok boyutlu olarak ele alınabilecek bir olgudur. KOBİ'lere farklı boyutlar kazandıran özelliklerin bir kısmı nitelik açısından, diğer bir kısmı ise nicelik açısından önem taşımaktadır. KOBİ'lerin tanımlanmasında nitelik arzeden ölçütler ile nicelik arzeden ölçütlerin bir bileşiminin esas alınmasının yaygın bir kanı olduğu günümüzde, KOBİ'lerin ekonomik, sosyal ve politik boyutlarıyla birlikte ele alınması gerekmektedir.

KOBİ'lerin tanımlanmasında dikkate alınması gereken “ nitelik arzeden ölçütler” ile “nicelik arzeden ölçütler” i şu şekilde belirtebiliriz¹⁰:

1. Nitelik Arzeden Ölçütler

- Aynı kişinin girişimci, işletme sahibi ve yönetici pozisyonunda olması,
- Yönetici pozisyonundaki kişilerin aynı zamanda işletme sahibi olmaları dolayısıyla gerekli konularda yeterli dış destek alamamaları,

⁹ MÜFTÜOĞLU, s. 98.

¹⁰ DEMİR; BİRBİL; ATALAY; YILDIRIM, s. 70.

- Sermaye piyasalarından kaynak bulma imkanlarının olmaması, kredi hacminin küçük ve kredi maliyetlerinin yüksek olması gibi nedenlerle gerekli finansmanın şahsi kaynaklardan veya küçük sermaye gruplarından sağlanması,

- Pazar araştırmasına gereken önemi vermemeleri ve pazarlama imkanlarından yeterince faydalanamamaları gibi sebeplerle pazarlama imkanlarının kısıtlı olması ve genelde bölgesel kalması,

- Ana sanayi – yan sanayi ilişkilerinde ana sanayi işletmelerine bağımlı hale gelmeleri,

- Müşteriyle yakın ve doğrudan ilişki içinde bulunmaları,
- Talep değişikliklerine karşı esnek bir yapıya sahip olmaları,
- Üretim konusunda emek yoğun faaliyetlerinin daha yaygın olması,
- Atölye tipi üretim tarzının yaygın olması,
- İşletme sahibi ile çalışanlar arasındaki ilişkilerin dolaysız ve direk olması.

2. Nicelik Arzeden Ölçütler

- İstihdam edilen işçi sayısı
- Kapasite büyüklüğü
- Makine parkının değeri
- Sabit varlıkların tutarı
- Toplam sermaye miktarı
- Üretimde kullanılan enerji miktarı
- Belirli bir sürede yaratılan katma değer veya satış tutarı
- Pazar payı

Aynı zamanda KOBİ'lerin özellikleri olarak da değerlendirilebilecek bu ölçütlerin bileşiminin KOBİ'lerin tanımlanmasında esas alınması teoride kabul gören bir yaklaşım olmasına rağmen, uygulamada nicelik arzeden ölçütlerin kullanıldığını söyleyebiliriz.

KOBİ'lerin tanımlanmasında dikkate alınması gereken ölçütlere yönelik bir başka yaklaşıma göre de tanımlamada şu üç karakteristik özelliğin dikkate alınması önerilmektedir¹¹:

- Küçük işletme, çalıştığı pazarın nispeten küçük bir payına sahiptir.
- Küçük işletme, bizzat sahipleri veya ortakları tarafından yönetilir.
- Küçük işletme, büyük bir teşebbüsün bir parçası olmamak anlamında bağımsızdır.

C. ÇEŞİTLİ ÜLKELERDE KOBİ TANIMLARI

1. Amerika Birleşik Devletleri

KOBİ'lere ait resmi bir tanım bulunmayan ABD'de sözkonusu tanım için istihdam edilen işçi sayısı esas alınmaktadır. İşçi sayısından sonra gelen en yaygın ikinci ölçüt ise satış tutarıdır.

ABD'de genel olarak 100'e kadar işçi çalıştıran işletmeler küçük işletme olarak ele alınmakta, bu sınır bazı durumlarda 500 işçiye kadar çıkabilmektedir. Orta ölçekli işletmeler için kabul gören sınır ise 1000 işçidir¹².

Küçük İşletmeler Teşkilatı (SBA, Small Business Administration) ise işçi sayısının yanında satış tutarını da ölçüt olarak almaktadır. Küçük

¹¹ COŞKUN, ŞENOL, " Gümrük Birliği'nin Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Etkileri ve Türkiye ile Avrupa Birliği'nde Bu İşletmelere Uygulanan Teşvikler", Araştırmalar Dergisi, Ocak 1997, Acar Ofset, İstanbul, 1996, s. 237.

¹² MÜFTÜOĞLU, s. 105.

İşletmeler Teşkilatı'nın belirli sektörlerle göre yaptığı küçük işletme tanımları aşağıda şu şekildedir¹³:

İmalatçı İşletmeler: Bu sektörde 250 ve daha az işçi çalıştıran işletmeler küçük işletme olarak kabul edilmektedir. Belirli sektörlerde ise istihdam sayısı 250-1500 arasında olan işletmelerde küçük işletme olarak kabul edilebilmektedir.

Toptancı İşletmeler: Bu sektörde en fazla 500 işçiye sahip, yıllık satış miktarı 9.5 milyon dolarla 22 milyon dolar arasında olan işletmeler küçük işletme olarak kabul edilmektedir.

Perakendeci İşletmeler: Bu sektörde yıllık satış miktarı 3 milyon dolarla 13 milyon dolar arasında olan işletmeler küçük işletme olarak kabul edilmektedir.

Hizmet Sektöründeki İşletmeler: Bu sektörde yıllık geliri 3 milyon dolarla 14.5 milyon dolar arasında olan işletmeler küçük işletme olarak kabul edilmektedir.

2. Almanya

KOBİ'lere ait resmi bir tanımın bulunmadığı Almanya'da tanımlamaya esas olarak, işletme ile işletme sahibinin özdeşleşmesi, sermaye piyasasından fon temin edememe, işletme sahibinin işletmenin tüm sorumluluğunu yüklenmesi, ve bağımsızlık gibi nitelik arzeden ölçütler esas alınmaktadır. Bunun yanında istihdam edilen işçi sayısı, yatırılan sermaye ve yıllık satış tutarı gibi nicelik arzeden ölçütler KOBİ tanımlamalarında esas alınmaktadır. Almanya Küçük ve

¹³ AYŞE ÇINAR, Dünyada ve Türkiye'de KOBİ'ler, Yayınlanmamış Doktora Tezi, T.C. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Sayısal Yöntemler Ana Bilim Dalı, İstanbul, 1996, s. 56.

Orta Ölçekli İşletmeler Araştırma Enstitüsü, KOBİ'lerin tanımlanması için aşağıdaki sınıflandırmayı önermektedir¹⁴:

Tablo1 - Almanya KOBİ Araştırma Enstitüsü'nün KOBİ Sınıflandırması

Sektör	Çalışan Sayısı	Yıllık Satış Tutarı
A- İmalat Sektörü		
- Küçük İşletme	1 – 49	2 milyon DM'a kadar
- Orta İşletme	50 – 499	2 - 25 milyon DM
B- Toptan Ticaret		
- Küçük İşletme	1 – 9	1 milyon DM'a kadar
- Orta İşletme	10 – 99	1- 50 milyon DM
C- Perakende Ticaret		
- Küçük İşletme	1 – 2	500 bin DM'a kadar
- Orta İşletme	3 – 99	500 bin – 10 milyon DM
D- Hizmet Sektörü		
- Küçük İşletme	1 – 2	100 bin DM'a kadar
- Orta İşletme	3 – 49	100 bin – 2 milyon DM

Kaynak: Müftüoğlu, s.106.

3. Belçika

KOBİ'lere ait resmi ve yasal bir tanımın mevcut olmadığı Belçika'da genel olarak 50 işçiye kadar işçi istihdam eden işletmeler küçük ve orta ölçekli işletme olarak mütalâa edilmektedir. Ayrıca satış tutarı 15 milyon Belçika Frankı'nın altında olan işletmeler küçük işletme, 15-50 milyon Belçika Frankı arasında olan işletmeler ise orta ölçekli işletme olarak kabul

¹⁴ MÜFTÜOĞLU, s. 106.

edilmektedir. Belçika’da küçük ve orta ölçekli işletmelerin belirlenmesinde dikkate alınan en önemli nitelik arzeden ölçüt ise, işletme sahibinin işletmenin tümüne hakim olup olmadığı hususudur¹⁵.

4. Danimarka

Danimarka’da KOBİ’lerin tanımlanmasında esas olarak istihdam edilen işçi sayısı dikkate alınmaktadır. Bu ülkede 6-20 arasında işçi çalıştıran işletmeler küçük işletme, 21-75 arasında işçi çalıştıran işletmeler ise orta ölçekli işletme olarak mütalâa edilmektedir¹⁶.

5. Fransa

Resmi bir tanımın bulunmadığı Fransa’da, Fransa Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Konfederasyonu 50 den az işçi çalıştıran işletmeleri küçük işletme, 50-500 arasında işçi çalıştıran işletmeleri ise orta ölçekli işletme olarak nitelendirmektedir. Ayrıca satış tutarını dikkate alan Fransa Ekonomi ve Sosyal Komitesi’ne göre yıllık satış tutarı 50 milyon Fransız Frank’ını aşmayan işletmeler küçük ve orta ölçekli işletme olarak nitelendirilmektedir. Fransa’da KOBİ’lerin belirlenmesinde bir de alt sınır bulunmaktadır. Buna göre en çok 10 işçi çalıştıran işyerleri esnaf işletmesi veya zanaatkâr işletmesi olarak ele alınmaktadır¹⁷. Yukarıdaki bilgilerin ışığında Fransa’da KOBİ’lerin tanımlanmasında kullanılan sınıflandırmayı şu şekilde tablolarabiliriz¹⁸:

¹⁵ MÜFTÜOĞLU, s. 107.

¹⁶ MÜFTÜOĞLU, a.g.e., s. 107.

¹⁷ MUSTAFA KOYUNCU, “ Türkiye’de ve Dünyada Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme Tanımı”, *Öneri Dergisi*, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı No:11, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Matbaası, İstanbul, 1999, s. 171.

¹⁸ MÜFTÜOĞLU, s. 108.

Tablo 2 – Fransa’da KOBİ Sınıflandırması

İşletme Büyüklüğü	İşçi Sayısı
El Sanatları	1 – 9
Küçük İşletme	10 – 50
Orta Ölçekli İşletme	51 – 500

Kaynak: Müftüoğlu; s. 108.

6. Hollanda

KOBİ’lere ait genel geçerliliğe sahip bir tanımın bulunmadığı Hollanda’da tanımlama için esas olarak alınan ölçüt işçi sayısıdır. Bu sınıflamaya göre 10’un altında işçi çalıştıran işletmeler küçük işletme, 10-100 arasında işçi çalıştıran işletmeler ise orta ölçekli işletme olarak nitelendirilmektedir. Bunun yanında bu ülkedeki bazı uygulamalarda küçük işletmeler için 7,5 milyon Florinlik bir satış tutarı sınır olarak belirlenmiştir. Hollanda’da KOBİ’lerin belirlenmesinde genel geçerlilik taşıyan başlıca nitelik arzeden ölçütler ise işletme örgütünü basitliği ve bütün işletmecilik işlevlerinin işletme sahibi tarafından yerine getirilmesidir¹⁹.

7. İrlanda

İrlanda Küçük İşletmeler İçin Sanayi Geliştirme Teşkilatı tarafından , en fazla 50 işçinin istihdam edildiği ve sabit varlıklar toplamı en fazla 200.000 Pound olan işletmeler KOBİ olarak kabul edilmektedir²⁰.

¹⁹ MÜFTÜOĞLU, s. 108.

²⁰ MÜFTÜOĞLU, a.g.e., s. 108.

8. İngiltere

Diğer ülkelerde olduğu gibi resmi bir KOBİ tanımının bulunmadığı İngiltere’de, Küçük Sanayi İşletmeleri Araştırma Komitesi’nin sektörlere göre yaptığı tanımlar şu şekildedir²¹:

Tablo 3 - İngiltere’de KOBİ Sınıflandırması

Sektör	Tanım
İmalat Sanayi	250 işçiden az
İnşaat Sektörü	25 işçiden az
Madencilik Sektörü	25 işçiden az
Perakende Ticaret	Yıllık satış 50 bin Pound’dan az
Toptan Ticaret	Yıllık satış 200 bin Pound’dan az
Otomotiv Sektörü	Yıllık satış 100 bin Pound’dan az

Kaynak: Müftüoğlu; s. 110

Yukarıda verilen nicelik arzeden ölçütlerin yanında İngiltere’de en çok ele alınan nitelik arzeden ölçüt işletmelerin hukuki yapısıdır. Bu ölçüte göre sermaye şirketleri büyük işletme olarak ele alınırken, şahıs şirketleri küçük işletme olarak mütalâa edilmektedir. İngiltere’de KOBİ’lere ilişkin bir diğer tanım ise 1971 yılındaki Balton Raporu’nda geçmektedir. Bu rapora göre küçük işletmeler, bağımsız, sahibi tarafından kişiselleşmiş metodlarla idare edilen ve pazar payı küçük olan işletmelerdir²².

²¹ MÜFTÜOĞLU, s. 110.

²² KOYUNCU, s. 171.

9. İtalya

KOBİ'lere ait resmi bir tanımın bulunmadığı İtalya'da tanımlamaya esas olarak alınan ölçütler işçi sayısı ve sabit sermaye yatırıdır. İtalya'da işçi sayısı esas alınarak yapılan sınıflandırmaya göre 1-9 arası işçi çalıştıran işletmeler çok küçük işletme, 10-99 arası işçi çalıştıran işletmeler küçük işletme, 100-499 arası işçi çalıştıran işletmeler ise orta ölçekli işletme olarak kabul edilmektedir²³. Küçük ve orta ölçekli işletmeleri birlikte kapsayan tanımlamaya göre ise 500'e kadar işçi çalıştıran ve sabit sermaye yatırımı 3 milyar İtalyan Lireti'ni geçmeyen işletmeler küçük ve orta ölçekli işletme olarak kabul edilmektedir²⁴.

Bunun yanında İtalya'da yıllık satış tutarı da KOBİ'lerin belirlenmesinde dikkate alınabilmektedir. Buna göre yıllık satış tutarı 1,7 milyon Dolar'dan az olan işletmeler küçük işletme sınıfına dahil edilmektedir²⁵.

İtalya'da KOBİ'lerin belirlenmesinde dikkate alınan en önemli nitelik arzeden ölçüt ise işletmelerin yönetim ve organizasyon yapılarıyla ilgilidir. Bu ölçüte göre üst yönetimlerinde iş bölümü yapan işletmeler büyük, işbölümü yapamayıp tüm işlevleri işletme sahibi tarafından yerine getirilmeye çalışılan işletmeler ise küçük işletme olarak kabul edilmektedir²⁶.

²³ ÇINAR, s. 41.

²⁴ MÜFTÜOĞLU, s. 111.

²⁵ ŞÜKRÜ, ER, "KOBİ'ler ve Sanayimiz", Standard Dergisi, Temmuz 1998, Sayı: 439, Ajans-Türk Matbaacılık, Ankara, 1998, s. 76.

²⁶ MÜFTÜOĞLU, s.111.

10. Japonya

Japonya’da KOBİ’lerin tanımı için istihdam edilen işçi sayısı ve yatırılan sermaye miktarı esas alınmaktadır. Sözkonusu tanımlama Japon KOBİ Kanunu’nda her endüstri sektörü için ayrı ayrı yapılmıştır. KOBİ Kanunu’nda sektörel bazda yapılan bu tanımlamalar aşağıda tablo halinde verilmiştir²⁷:

Tablo 4 – Japonya KOBİ Kanunu’na Göre KOBİ Tanımları

Sektör	İşçi Sayısı	Yatırılan Sermaye
İmalat Sektörü	300 den az	100 milyon Yen ve altı
Toptan Ticaret	100 den az	30 milyon Yen ve altı
Perakende Ticaret	50 den az	10 milyon Yen ve altı

Kaynak : MASANO, ITO, “Japon KOBİ Politikası”, İstanbul Sanayi Odası Dergisi, Ağustos 1998, Sayı : 389, Güzel Sanatlar Matbaası, İstanbul, 1998, s. 54.

11. İspanya

İspanya’da KOBİ tanımlaması için esas ölçüt olarak işçi sayısı dikkate alınmaktadır. Bu ölçüte göre 50’ye kadar işçi çalıştıran işletmeler küçük işletme, 50-500 arası işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletme, 500’den fazla işçi çalıştıran işletmeler ise büyük işletme olarak mütalâa edilmektedir²⁸.

²⁷ MASANO, ITO, “Japon KOBİ Politikası”, İstanbul Sanayi Odası Dergisi, Ağustos 1998, Sayı : 389, Güzel Sanatlar Matbaası, İstanbul, 1998, s. 54.

²⁸ ÇINAR, s. 47.

12. Güney Kore

İşçi sayısının temel ölçüt olarak dikkate alındığı Güney Kore’de, 100’e kadar işçi çalıştıran işletmeler küçük işletme, 100-300 arası işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletme, 300’ün üstünde işçi çalıştıran işletmeler ise büyük işletme sınıfına dahil edilmektedir²⁹.

13. Malezya

KOBİ’lerin Malezya’daki tanımlamaları da istihdam edilen işçi sayısına göre yapılmaktadır. Buna göre 5-49 arasında işçi çalıştıran işletmeler küçük işletme, 50-199 arası işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletme, 200’den fazla işçi çalıştıran işletmeler ise büyük işletme sayılmaktadır. Malezya’da sınıflandırmaya 4 işçiden başlanmasının sebebi, bu ülkede beşin altında işçi çalıştıran üretim birimlerinin fabrika kapsamı dışında bırakılmasıdır. Aynı durum Güney Kore’de de mevcuttur³⁰.

14. Hindistan

KOBİ’lerin Hindistan’daki sınıflandırılmasına esas olarak alınan ölçüt sabit sermaye yatırımı tutarıdır. Buna göre arazi ve makine sabit yatırımları 300.000 Dolar’ı aşmayan işletmeler KOBİ olarak nitelendirilmektedir. Küçük işletmeler içerisinde yer alan ve sabit yatırımları 16.000 Dolar’ı geçmeyen işletmeler ise çok küçük işletme olarak değerlendirilmektedir³¹.

²⁹ ER, s. 76.

³⁰ MÜFTÜOĞLU, s. 113.

³¹ KOYUNCU, s. 173.

15. Arap Ülkeleri

KOBİ'lerin Arap Dünyası'ndaki tanımlanmaları ülkelerin gelişmişlik derecelerine göre farklılıklar arz etmektedir. Irak, Ürdün, Kuveyt, Suudi Arabistan ve Suriye'nin içinde bulunduğu grupta 1-49 arası işçi çalıştıran işletmeler küçük işletme olarak kabul edilmektedir. Mısır'da ise 10-100 arasında işçi çalıştıran ve makine parkı değeri 500 bin Mısır Pound'unu geçmeyen işletmeler küçük işletme olarak kabul edilmektedir³².

16. Avrupa Birliği Tanımı

KOBİ'lerle ilgili mevcut tanım kaosu Avrupa ülkelerinde ve Avrupa Birliği'nde de kendini göstermiştir. Bu ülkeleri tek tek incelerken de gördüğümüz gibi tanımlar ülkelerin kendi şartlarına göre yapılmıştır. Bazı Avrupa ülkelerinde işçi sayısı temel alınarak yapılan KOBİ sınıflandırmalarını, ülkeler arasındaki tanım farklılıklarını ilk elden irdeleyebilmek amacıyla aşağıdaki gibi tablo halinde verebiliriz:

Tablo 5 – Bazı AB Ülkelerinde KOBİ Tanımları

Ülke	İstihdam Edilen İşçi Sayısı (x)		
	Küçük	Orta	Büyük
Almanya	1 – 49	50 – 499	$x > 500$
Belçika	1 – 49	1 – 49	$x > 50$
Danimarka	6 – 20	21 – 75	$x > 75$
Fransa	1 – 49	50 – 499	$x > 500$
Hollanda	1 – 10	10 – 100	$x > 100$
İngiltere	1 – 200	1 – 200	$x > 200$
İspanya	1 – 49	50 – 499	$x > 500$
İtalya	1 – 99	100 – 499	$x > 500$

³² MÜFTÜOĞLU, s. 116.

Yukarıdaki tabloda da rahatça gözlemlenebilen tanım farklılıklarını dikkate alan Avrupa Komisyonu 7. Şubat. 1996 tarihinde kabul ettiği bir tavsiye kararıyla Avrupa Birliği bünyesindeki KOBİ'ler için ilk kez belirgin ve ikna edici bir tanım önerisinde bulunmuştur. Bu tanımda işçi sayısı, bilanço büyüklüğü ve bağımsızlık derecesi ölçüt olarak dikkate alınmıştır.

Söz konusu tanıma göre 250'den az işçi çalıştıran işletmeler KOBİ olarak kabul edilmektedir. 50-250 arasında işçi çalıştıran ve yıllık cirosu 40 milyon ECU'nun altında olan veya yıllık bilançosu 27 milyon ECU'yu aşmayan işletmeler orta ölçekli işletme olarak kabul edilmektedir. 50'den az işçi çalıştıran, 7 milyon ECU'yu aşmayan yıllık ciro veya 5 milyon ECU'nun altında yıllık bilanço değerine sahip işletmeler ise küçük işletme olarak kabul edilmektedir. Aynı tanımlamada 10'dan az işçi çalıştıran işletmeler ise çok küçük işletme kategorisine girmektedir. Tanımlamaya esas teşkil eden diğer bir ölçüt olan bağımsızlık ölçüsüne göre ise, büyük ölçekli bir işletmenin veya ortaklaşa hareket eden birkaç büyük işletmenin bir KOBİ'de sahip olabileceği hisse miktarı % 25'in altında olmalıdır³³.

³³ ———, “Avrupa’da KOBİ’ler İçin Ortak Bir Tanım”,
<http://www.kobinet.org.tr/kosgebabm/mayis1.htm>.

D. TÜRKİYE'DE KOBİ TANIMLARI

1. Kanun Metinlerinde KOBİ Tanımları

a. 1950 Öncesi Dönem

Milli Kurtuluş Savaşı sonrası Lozan Barış Görüşmeleri'nin kesintiye uğradığı bir dönemde, 17.Şubat.1923'de 1135 delegenin katılımıyla toplanan İzmir İktisat Kongresi;

- Ekonomik gelişmeye katkı sağlamak şartıyla yabancı sermayeye karşı çıkılmayacak,

- Yerli üretimin geliştirilmesine çalışılacak,

- Lüks ithalattan kaçınılacak,

- Sanayicilere kredi vermek üzere bir sanayi bankası kurulacak,

gibi kararlarla özel sektörün iktisadi kalkınmadaki önemini ve yerini genç Türkiye Cumhuriyeti Devleti'nin iktisadi ve ekonomik gelişimi açısından ortaya koymuştur³⁴.

İzmir İktisat Kongresi'nde alınan kararların uygulama birliğini sağlamak amacıyla 1927 yılında 5 yıllık bir dönem için Teşviki Sanayi Kanunu çıkarılmıştır. Bu kanun daha sonra iki defa uzatılarak 1942 yılına kadar yürürlükte kalmıştır. Teşviki Sanayi Kanunu'na göre en az 10 beygirlik muharrik (mekanik) güç ile en az 5 işçi çalıştıran işletmeler birinci sınıf işletme olarak kabul edilmiştir. Bu tanımdan yola çıkarak en fazla 5 işçi çalıştıran ve en fazla 9 beygirlik muharrik güç ile çalıştırılan işletmelerin küçük işletme olarak telakki edildiğini söyleyebiliriz. 1950 öncesi bir diğer küçük işletme tanımı ise 1936'da yürürlüğe giren 3008 sayılı İş Kanunu'nda

³⁴ ———, Büyük Larousse Sözlük ve Ansiklopedisi, İnterpress Basın ve Yayıncılık, İstanbul, 1992, Cilt No: 11, s. 5624.

geçmektedir. Bu kanuna göre 10 işçiden az işçi çalıştıran işletmeler küçük işletme olarak kabul edilmiştir³⁵.

b. 1950 Sonrası Dönem

1950 sonrası dönemde çıkarılan ve küçük ve orta ölçekli işletmelerin tanımlanmasıyla ilgili olan başlıca kanunlar şunlardır³⁶:

- 1950 yılında çıkarılan 5590 sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Kanunu
- 1956 yılında çıkarılan 6762 sayılı Türk Ticaret Kanunu
- 1957 yılında çıkarılan 6948 sayılı Sanayi Sicili Kanunu
- 1961 yılında çıkarılan 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu
- 1964 yılında çıkarılan 507 sayılı Esnaf ve Küçük Sanatkarlar Kanunu

1950 yılında kabul edilen 5590 sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Kanunu'nun 3. Maddesinde; “ ... muharrik güç kullananlarda en az 5, kullanmayanlarda ise en az 10 işçi çalıştıran sanayicilerin oda kurabilecekleri ...” belirtilmiştir. Kanunun bu maddesine göre mekanik güç kullanan ve en fazla 10 işçi çalıştıran işletmeler ile mekanik güç kullanan ve en fazla 5 işçi çalıştıran işletmelerin küçük işletme içinde değerlendirildiğini söyleyebiliriz.

1956 yılında kabul edilen 6762 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nda esnaf, küçük sanatkar, tacir ve sanayici gibi kavramların belirginleştirilmesine çalışılmıştır.

1957 yılında, ülkenin hammadde ve enerji ihtiyacının karşılanması ve ithalat rejiminin sağlıklı bir temele dayandırılmasını sağlamak gibi hedeflerle

³⁵ CANAN ÇETİN; Yeniden Yapılanma, Girişimcilik, Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi, Der Yayınları, İstanbul, 1996, s.48.

³⁶ GÜLER YALIM, “Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Teşebbüslerinin Ekonomimizdeki Yeri, Önemi ve Tanımlanması”, Küçük ve Orta Boy Sanayi Teşebbüslerinin Sorunları, Çözüm Yolları ve

kabul edilen 6948 sayılı Sanayi Sicili Kanunu, birinci maddesi ile sanayi işletmelerini tanımlamış, el sanatları ile küçük tamirhanelerin bu kanuna tâbi olmayacağını hükme bağlamıştır³⁷.

1961 yılında kabul edilen 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu'nun 37. Maddesine göre “ her türlü ticari ve sınai faaliyetlerden doğan kazançlar ticari kazançtır.” Gelir Vergisi Kanunu'nun 176. Maddesine göre ise bu şekilde ticari kazanç sağlayan tüccarlar defter tutma bakımından iki sınıfa ayrılmaktadır. Bu sınıflandırmaya göre birinci sınıf tüccarlar bilanço esasına göre, ikinci sınıf tüccarlar ise işletme hesabına göre defter tutarlar. Kanunun 177. Maddesi kimlerin birinci sınıf tüccar sınıfına, 178. Maddesi ise kimlerin ikinci sınıf tüccar sınıfına dahil olduklarını hükme bağlamaktadır³⁸.

1964 yılında kabul edilen 507 sayılı Esnaf ve Küçük Sanatkarlar Kanunu, Türk Ticaret Kanunu'na tâbi olmayan esnaf ve sanatkarların mesleki teşkilatlanmaları ile ilgilidir. Bilindiği gibi Türk Ticaret Kanunu'na göre esnaf ve sanatkarlar ait iş yerleri ticari işletme olarak kabul edilmemektedir. Bunun sonucu olarak bu sınıfa dahil işletmeler haksız rekabetle karşı karşıya kalırlarken, ithalat- ihracat belgesi, kapasite raporu, unvanın korunması, markanın tescili gibi haklardan yararlanamamaktadırlar. Esnaf ve sanatkar kesiminin küçük işletmeler içinde yer alıp almadığı halen belirsiz bir konudur³⁹.

³⁷ MÜFTÜOĞLU, s. 122.

³⁸ Gelir Vergisi Kanunu, Hüsnütabiat Matbaası, İstanbul, 1975, s. 39, 286,287.

³⁹ MÜFTÜOĞLU, s. 124.

2. Devlet İstatistik Enstitüsü Tanımı

Türkiye Cumhuriyeti'nde ilk sanayi sayımı 1927 yılında yapılmıştır. Devlet İstatistik Enstitüsü bu sayım kapsamında 4'ün altında işçi çalıştıran işletmeleri küçük işletme olarak tanımlamıştır. Devlet İstatistik Enstitüsü tarafından 1950 yılında yapılan sayımında ise işletmeler arası sınıflandırma, işletmelerin kullandıkları motor gücüne göre yapılmıştır. Bu sınıflandırmaya göre 10 veya daha yüksek motor gücü kullanan işletmeler büyük işletme, bunun altında motor gücü kullanan işletmeler ise küçük işletme olarak kabul edilmiştir. 1963 yılında yapılan sanayi sayımında ise tekrar çalıştırılan işçi sayısına göre sınıflandırmaya dönülmüş ve 10'un altında işçi çalıştıran işletmeler küçük işletme olarak tanımlanmıştır. 1970 yılındaki sanayi sayımında ise iki nitelik arzeden ölçütün bileşimi esas alınmıştır: İşçi sayısı ve kullanılan motor gücü... Bu ölçütlere göre, 19'dan az işçi çalıştıran ve motor gücü 50'nin altında kalan işletmeler küçük işletme olarak tanımlanmıştır. Bu sayımda bu sınırların üstündeki verilerle çalışan işletmeler ise büyük işletme olarak kabul edilmiştir. 1980 sanayi sayımında bir önceki sayımda dikkate alınan motor gücü dikkate alınmayarak yalnızca işçi sayısına göre sınıflandırma yapılmıştır. 1980 yılı sanayi sayımına göre 10'un altında işçi çalıştıran işletmeler küçük işletme, 10 ve daha fazla işçi çalıştıran işletmeler ise büyük işletme olarak kabul edilmiştir. Devlet İstatistik Enstitüsü'nün, 1983 yılında yaptığı sanayi sayımında ise üçlü bir sınıflandırmaya gittiğini görmekteyiz. Yine işçi sayısı esas alınarak yapılan bu sınıflandırmaya göre 9'a kadar işçi çalıştıran işletmeler küçük işletme, 10-24 arasında işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli işletme, 25 ve daha fazla işçi çalıştıran işletmeler ise büyük işletme olarak kabul edilmiştir⁴⁰.

⁴⁰ MÜFTÜOĞLU, s. 128, 129.

3. Ticaret ve Sanayi Odalarının Tanımları

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Türkiye'deki çeşitli Ticaret ve Sanayi Odaları tarafından yapılan küçük ve orta ölçekli işletme tanımlarını bir çalışmayla derlemiştir. Çeşitli Ticaret ve Sanayi Odalarına ait çalışan işçi sayısı esas alınarak yapılmış tanımlar aşağıda tablo halinde verilmiştir⁴¹.

Tablodan da görüldüğü gibi çeşitli illerimizdeki Ticaret ve Sanayi Odaları'nın yaptıkları küçük ve orta ölçekli işletme sınıflandırmaları farklılıklar arz etmektedir. Bu farklılıkların, sınıflandırma yapılırken o ilin şartlarının dikkate alınmasından kaynaklandığını söyleyebiliriz. Tabloda da görüldüğü gibi İstanbul Sanayi Odası 25'den az işçi çalıştıran işletmeleri küçük işletme olarak kabul etmektedir. Ege Bölgesi Sanayi Odası 5-50 arasında işçi çalıştıran işletmeleri küçük işletme olarak kabul ederken, 50-199 arasında işçi çalıştıran işletmeleri ise orta ölçekli işletme olarak kabul etmektedir. Ankara Sanayi Odası 10-30 arası işçi çalıştıran işletmeleri küçük işletme, 30-299 arasında işçi çalıştıran işletmeleri ise orta ölçekli işletme olarak kabul etmektedir. Gaziantep Ticaret ve Sanayi Odası 10'dan az işçi çalıştıran işletmeleri küçük işletme olarak telakki ederken, 10 ve daha fazla işçi çalıştıran işletmeleri orta ölçekli işletme kabul etmektedir. Kayseri Ticaret Odası 5-15 arasında işçi çalıştıran işletmeleri küçük işletme, 15-50 arasında işçi çalıştıran işletmeleri ise orta ölçekli işletme kabul etmektedir. Tarsus Ticaret ve Sanayi Odası 3-9 arasında işçi çalıştıran işletmeleri küçük işletme, 10-50 arasında işçi çalıştıran işletmeleri ise orta ölçekli işletme kabul etmektedir. Konya Sanayi Odası 50'ye kadar işçi çalıştıran işletmeleri küçük işletme, 50-200 arasında işçi çalıştıran işletmeleri ise orta ölçekli işletme olarak kabul etmektedir. Sivas Ticaret ve Sanayi Odası 5-10 arasında işçi çalıştıran işletmeleri küçük işletme, 10-49 arasında işçi çalıştıran işletmeleri ise orta ölçekli işletme olarak kabul

⁴¹ MÜFTÜOĞLU, s. 123.

etmektedir. Karaman Ticaret ve Sanayi Odası 10'a kadar işçi çalıştıran işletmeleri küçük işletme, 10-20 arasında işçi çalıştıran işletmeleri ise orta ölçekli işletme olarak kabul etmektedir. Kırşehir Ticaret ve Sanayi Odası ise 50'ye kadar işçi çalıştıran işletmeleri küçük işletme olarak kabul ederken, 50-100 arasında işçi çalıştıran işletmeleri ise orta ölçekli işletme olarak kabul etmektedir.

Tablo 6 – Ticaret ve Sanayi Odalarının KOBİ Tanımları

Ticaret ve Sanayi Odaları	Çalışan İşçi Sayısı (x)	
	Küçük İşletme	Orta İşletme
İstanbul Ticaret Odası	$x < 25$	-
Ege Böl. Sanayi Odası	$5 < x < 50$	$50 < x < 199$
Ankara Sanayi Odası	$10 < x < 30$	$30 < x < 299$
Gaziantep Ticaret Odası	$1 < x < 9$	$10 < x < 100$
Kayseri Ticaret Odası	$5 < x < 15$	$15 < x < 50$
Tarsus Tic. ve San Odası	$3 < x < 9$	$10 < x < 49$
Konya Sanayi Odası	$1 < x < 50$	$50 < x < 200$
Sivas Tic.ve San. Odası	$5 < x < 10$	$10 < x < 49$
Karaman Ticaret Odası	$1 < x < 10$	$10 < x < 20$
Kırşehir Ticaret Odası	$1 < x < 50$	$50 < x < 100$

Kaynak: Müftüoğlu, s. 123.

4. Halkbank Tanımı

Ülkemizde KOBİ'lerin en büyük maddi destekçisi konumundaki Türkiye Halk Bankası'nın, küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik faaliyetlerinde esas aldığı tanımlamalar ülkemizin ekonomik gelişmesiyle paralel bir değişim göstermiştir. Tanımlamalardaki hızlı değişimi göstermesi bakımından Halkbank'ın 24.01.2000 tarihli “ Ölçek Tanımları ve Kredi Limitleri” konulu Genel Mektubu'nda verilen KOBİ tanımı ile Mayıs 2000 itibariyle önerdiği tanım arasındaki farkı gösterebiliriz. Söz konusu Genel Mektup'ta “ ... kanuni defter kayıtlarındaki arsa ve bina hariç sabit yatırım (makine tesis ve cihazları, taşıt araç ve gereçleri, döşeme ve demirbaşları ile diğerlerinin toplamı) net tutarı 250 Milyar TL.'ye kadar olan işletmeler KOBİ sayılırken, bu sınır Mayıs 2000 itibariyle 400 Milyar TL.'ye çıkarılmıştır⁴². Halkbank'ın kredi hizmetlerinde esas aldığı en son KOBİ tanımına göre; işyerinde en çok 250 işçi (250 dahil) çalıştıran ve kanuni defter kayıtlarındaki arsa ve bina hariç sabit yatırım (makine tesis ve cihazları, taşıt araç ve gereçleri, döşeme ve demirbaşları ile diğerlerinin toplamı) net tutarı 400 Milyar TL.'ye (dört yüz milyar dahil) kadar olan işletmeler küçük ve orta ölçekli işletmelerdir⁴³.

5. KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayii Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) Tanımı

Kısa adı KOSGEB olan Küçük ve Orta Ölçekli Sanayii Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı'nın kuruluş kanununda küçük ve orta ölçekli işletmeler için tanımlamaya gidilmiştir. Kuruluş kanununda geçen bu tanıma göre 1-50 arası işçi çalıştıran işletmeler küçük işletme, 51-150 arasında işçi

⁴² Halkbank 24.01.2000 Tarihli, Ölçek Tanımları ve Kredi Limitleri Konulu Genel Mektubu.

⁴³ -----, Küçük ve Orta Boy İşletmelere Açılan Krediler ve Verilen Destekler, Halkbank Yayını, TŞOF Plaka Matbaacılık, Ankara, 2000, s. 2.

çalıştıran işletmeler ise orta ölçekli işletme olarak kabul edilmiştir. İstihdam edilen işçi sayısına göre yapılan bu sınıflandırmanın yanı sıra KOSGEB'in bir işletmenin küçük ve orta ölçekli işletme sınıfına dahil olabilmesi için aradığı bir diğer şart ise “ her hangi bir holdinge bağlı olmamak” kapsamında bağımsızlıktır⁴⁴.

6. MPM (Milli Prodüktivite Merkezi) Tanımı

Milli Prodüktivite Merkezi KOBİ'leri tanımlarken çalışan işçi sayısını temel ölçüt olarak almaktadır. MPM , bu ölçüte göre, 1-9 arasında işçi çalıştıran işletmeleri çok küçük işletme, 10-50 arasında işçi çalıştıran işletmeleri küçük işletme, 50-99 arasında işçi çalıştıran işletmeleri orta ölçekli işletme, 100 ve daha fazla işçi çalıştıran işletmeleri ise büyük işletme olarak kabul etmektedir⁴⁵.

7. Eximbank Tanımı

Eximbank küçük ve orta ölçekli işletmeler için 200 işçi sınırını temel ölçüt olarak almakta ve bu işletmelere yönelik kredi-teşvik programlarında bunu belirtmektedir⁴⁶.

8. Devlet Tarafından Yapılan Son Tanım

Mayıs 2000 itibariyle KOBİ teşviklerinde yapılan düzenlemeler çevresinde Türk KOBİ'leri için yeni bir tanımlama yapılmıştır. Tanıma göre, imalat ve tarım sanayinde faaliyette bulunan ve yasal defter kayıtlarında arsa ve bina hariç makine ve teçhizat, tesis, taşıt araç ve

⁴⁴ ER, s. 76.

⁴⁵ ER, a.g.e., s. 76.

⁴⁶ -----, “ Türk Eximbank Sevk Öncesi İhracat Kredileri Uygulama Esasları”, <http://www.eximbank.gov.tr/basvuru/soikuyg200.doc>, s. 2.

gereçleri, döşeme ve demirbaşların toplam tutarı 400 Milyar TL.' yi aşmayan; 1-250 arasında işçi çalıştıran işletmeler KOBİ olarak kabul edilmektedir. Bu işletmelerden, 1-9 arasında işçi çalıştıranlar mikro ölçekli, 10-49 arasında işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli ve 50-250 arasında işçi çalıştıran işletmelerde orta ölçekli KOBİ olarak ele alınacaktır⁴⁷.

Yukarıda verdiğimiz tanımın Halkbank'ın son tanımıyla aynı olduğu görülmektedir. Doğrudan devlet tarafından yapılan bu tanım ile ülkemizde KOBİ'lerle ilgili en önemli kuruluş niteliğinde ki Halkbank'ın yaptığı tanımın aynı olması, mevcut tanım kaosu giderilmesinde önemli bir adım olarak görülebilir.

IV. KOBİ'LERİN EKONOMİK SİSTEME KATKILARI VE ÖNEMLERİ

KOBİ'lerin ekonomik sisteme olan katkıları konusunda belirtilen fikirler hemen hemen birbirini tamamlayıcı niteliktedir. Ekonomik sistemin vazgeçilmez bir unsuru olarak görülen KOBİ'ler için, bir ülkenin kalbini besleyen ana damarlarıdır diyebiliriz.

KOBİ'lerin ekonomik sisteme yaptıkları katkılarını çeşitli görüşlere göre şu şekilde belirtmek mümkündür⁴⁸:

- KOBİ'ler gelir dağılımının en önemli denge unsurunu teşkil etmektedirler. Bu durum ekonomik açıdan önem taşıdığı gibi, sosyal yönden de büyük önem taşımaktadır.

- KOBİ'ler esnek yapıları sayesinde yeni fikirlerin ve buluşların kaynağı durumundadırlar.

⁴⁷ ———, *Girişim Dergisi*, Haziran 2000, Sayı:6, Ankara, 2000, s. 8.

⁴⁸ OKTAY ALPUGAN, *Küçük İşletmeler: Kavramı, Kuruluşu ve Yönetimi*, Karadeniz Teknik Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Yayın No: 3, KATÜ Basımevi, Trabzon, 1988, s. 9, 10.

- KOBİ'ler daha az yönetim ve işletme gideriyle çalışırlar. Aynı zamanda bu işletmelerde karar verme süreci diğer işletmelere göre daha kısadır.

- KOBİ'lerin istihdam ve eğitimdeki payları oldukça büyüktür. Bu işletmeler bir çok teknik elemanın ve kalifiye işçinin ilk eğitimlerini aldıkları yerlerdir. Ayrıca yönetim kademelerindeki biçimsel olmayan ilişkiler sebebiyle kişisel inisiyatiflerin ortaya çıkmasında önemli bir rol oynarlar.

- KOBİ'ler üretim ve sanayileşmenin büyük ülke sathına yayılmasında etkin bir araçtırlar.

- Ana sanayi- yan sanayi ilişkileri çerçevesinde KOBİ'ler büyük işletmelerin girdilerinin ve ara mallarının üreticisi durumundadırlar.

- KOBİ'ler işgücü, hammadde ve finansman kaynaklarının daha küçük yatırımlarla işletilmesine uygun oldukları için yaşam standartlarının iyileştirilmesinde etkili olurlar.

- Küçük birikimlerle aile birikimlerinin yatırıma dönüştürülmesinde KOBİ'ler önemli bir vasıta görevi yaparlar.

- KOBİ'lerde işçi-işveren ilişkileri daha yakın bir seyir içinde olduğu için bu durum, sosyal patlamaların bu kesimde ortaya çıkmasını engelleyici bir nitelik taşır.

- Olası savaş durumlarında KOBİ'ler, büyük işletmelerin zarar görmesi durumunda önemli işlevleri yerine getirirler. Bu gibi durumlarda KOBİ'ler üretimlerine devam ederek, küçük ölçüde de olsa ihtiyaçları karşılayabilirler.

Bir başka görüŖe göre ise KOBİ'lerin ekonomik sisteme yaptıkları en önemli katkılar Ŗu Ŗekilde belirtmektedir:

- Serbest pazar ekonomisinde sağlıklı bir rekabet ortamının sürdürülmesine yardımcı olmaları.
- Büyük ve küçük işletmelerin çalışmalarını birbirlerine bağımlı olarak sürdürmeleri.
- Çalıştıkları iş kollarında yeni fikir ve buluşların ortaya çıkmasına ve geliştirilmesine yardımcı olmaları.

KOBİ'lerin, özellikle istihdam konusundaki büyük önemlerine dikkat çekilen bir diğer araştırmada ise , KOBİ'lerin ekonomik sisteme olan katkıları Ŗu Ŗekilde belirtilmiştir:

- Bölge sanayisinin gelişmesine başlangıç oluşturmak.
- Bölge sanayisinin bakım ve onarım gibi sorunlarının çözümünde etkili olmak.
- Özel beceri ve teknik isteyen bazı malları üretmek.
- Ana sanayi- yan sanayi ilişkileri içinde büyük işletmelere yardımcı olmak.

KOBİ'lerin ekonomik kalkınmadaki rollerinin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde çok yönlü olarak ele alınabileceği belirtilen bir başka çalışmada ise , bu işletmelerin ekonomik sistem içindeki rolleri Ŗu Ŗekilde belirtilmiştir:

- KOBİ'ler genellikle emek yoğun çalışma biçimleri dolayısıyla, gelişmekte olan ülkelerin kalifiye olmayan ve eğitilmemiş iş gücünün değerlendirilmesinde önemli bir etkindirler.

- Yerel kaynakların verimli bir şekilde kullanımını sağlarlar. Yine aile birikimlerinin değerlendirilmesinde KOBİ'ler önemli bir yer tutmaktadırlar.

- KOBİ'ler teknoloji transferi konusunda etkin bir rol oynamaktadırlar. KOBİ'lerin kullandıkları teknolojinin geleneksel teknoloji ile modern teknoloji arasında bir ara teknoloji olduğu söylenebilir.

- KOBİ'ler kırsal kesim insanların temel ihtiyaçlarını karşılarlar ve küçük pazarlar için uygun işletmelerdir.

- Gelir dağılımının ülke çapında dengeli bir şekilde gerçekleşmesini sağlayarak ekonomik bir orta sınıfın oluşumunu sağlarlar.

- KOBİ'lerin ödemler dengesi üzerinde etkinliklerini gösterirler. Bu yüzden uluslar arası öneme haizdirler.

KOBİ'ler emeğin sermayeye yabancılaşmasını, kişinin görevlere yabancılaşmasını ve kişinin topluma yabancılaşmasını önlemeye yardımcı olmaktadır. KOBİ girişimcileri genellikle mesleki deneyim sahibi kişilerdir ve üretim sürecine doğrudan katılırlar. Bu durum işçi- işveren arasındaki ilişkileri kuvvetlendirerek sermaye-emek yabancılaşmasını önleyici etki yapar. KOBİ'lerde toplam işten kişi başına düşen görev payı daha çok olduğu için, iş daha anlamlı hale gelmektedir. İşverenin üretim sürecinde doğrudan bulunması işveren ile işçi arasındaki hedef çatışmasını azaltmakta ve işten duyulan tatmini artırmaktadır. Bu durum ise kişinin işine yabancılaşmasını önlemektedir. Bunun yanında KOBİ'ler bölgelere dağılarak, kentleşme ve kırsal alandan kaçma sonucu ortaya çıkan kültürel yabancılaşmanın önlenmesine yardımcı olurlar. Bu hususta KOBİ'lerin üstlendikleri en önemli rolün göçün önlenmesi olduğunu söyleyebiliriz.

AB'nin, isminin Avrupa Ekonomik Topluluğu olduğu dönemlerde KOBİ'lerle ilgili bir raporunda ise bu işletmelerin ekonomik sisteme olan katkıları şu şekilde dile getirilmektedir: “ Sayıları ve değişik konulardaki çalışmaları, üretim, ticaret ve hizmet alanlarındaki tüm sektörlerde var olan etkileri, istihdama ve belli yörelerin refah düzeylerine katkıları nedeniyle bu işletmeler, ülkelerin ticari ve endüstriyel yapısının gerekli bir bölümüdürler. Bunun yanı sıra, bu işletmeler ekonominin dinamikliğinin ve canlılığının birer kaynağıdır”⁴⁹.

KOBİ'lerin ekonomik sistem içinde özellikle istihdama sağladıkları katkılara dikkat çekilerek, bu işletmelerin büyük işletmelerin eksikliklerini giderici ve tamamlayıcı rolleriyle ekonomiye büyük faydalar sağladığı belirtilen bir diğer araştırmada ise KOBİ'lerin ekonomik sisteme olan katkıları şu şekilde belirtilmektedir⁵⁰:

- KOBİ'ler yeni malların ve hizmetlerin piyasalara girişinde ve bu mal ve hizmetlerin tanıtımında önemli bir basamak görevi görürler.

- KOBİ'ler özelik taşıyan piyasalara yönelerek özel taleplere hizmet verebilmektedirler.

- KOBİ'ler çoğu zaman ikinci el sermaye mallarını satın alarak kullanmak ve bazen de devre dışı kalmış sermayeye yeniden hayat kazandırmak suretiyle iş yaratabilmektedirler. Bu durum bütün işletmelerin riskini azaltmakta ve piyasaya girişte ve genişlemede uzun dönemli maliyetleri aşağıda tutabilmektedir. Böylece atıl durumdaki teçhizatın üretim sürecine girmesi ve üretimin artması mümkün olabilmektedir. Bütün bu gelişmeler ise istihdam yaratarak ulusal ekonomilere katkıda bulunur.

⁴⁹ ALPUGAN, s. 11,12.

⁵⁰ DOĞAN KARGÜL, Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yönetim Sorunları ve Çözümleri, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, Yayın No: 1997-47, İstanbul, 1997, s. 1,2.

- KOBİ'lerin birçoğu esnek olan üretim teknolojileri sayesinde kısa dönemli talep dalgalanmalarına karşı ayakta durabilmekte, hatta talep artışlarını karşılamaya yardım ederek ani fiyat yükselişlerini engelleyebilmektedirler.

- KOBİ'ler sermaye kaynaklarının hareketliliğine ve sermayenin düşük kârlı endüstrilerden yüksek kârlı endüstrilere akmasına yardım etmektedirler.

- KOBİ'ler genellikle iş deneyimi olmayan, düşük vasıflı işçiler istihdam etmektedirler. Bu istihdam tarzı pratikte iki şekilde fayda sağlamaktadır. Birincisi toplumdaki geçici işsizliği mümkün olduğu oranda aşağı çekmekte; diğer yandan ise bu gibi kimselerin istihdamı ile iş eğitimi ve çalışma tecrübesi kazandırıldığı için verimlilik yükselmektedir.

- KOBİ'ler karmaşıklığın yol açtığı problemlerle nadiren karşılaşır. Çünkü KOBİ'lerde çok basamaklı yönetim kademeleri yoktur. Bu durum ise bu işletmelerde bilgi akış maliyetlerini ve karar alma süreçlerini azaltmaktadır.

KOBİ'lerin ekonomik sistem içerisinde bu kadar önemli addedilmelerinin başlıca sebeplerini şu şekilde belirtmek mümkündür⁵¹:

- KOBİ'ler esnek üretim/esnek talep yapısı gereği esnek çalışma sistemlerine sahiptirler.

- Ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilenen KOBİ'ler, bu özellikleri dolayısıyla kriz dönemlerinde ekonomileri ayakta tutan önemli bir güç oluştururlar.

- Teknolojik yeniliklere daha kolay adapte olabilen KOBİ'ler, büyük işletmelerin katı ve hantal yapıları karşısında önemli avantajlara sahiptirler.

⁵¹ YALIM, s. 27, 28.

- KOBİ'ler makro-ekonomik düzeyde bölgelerarası ekonomik dengesizliklerin düzenlenmesinde toplumsal olarak önemli bir işlevi yerine getirirler.

- KOBİ'ler ferdi tasarrufları teşvik ederek, piyasaya hareketlilik getirirler.

- KOBİ'ler büyük sanayinin destekleyicisi ve tamamlayıcısı konumundadırlar.

- Girişimciliğin gelişmesinde ve yeni girişimcilerin iş hayatına atılmalarında KOBİ'ler önemli bir çekim merkezi durumundadırlar.

Yukarıda görüldüğü gibi yazarların konuya ilişkin görüşleri hemen hemen birbirini tamamlayıcı niteliktedir. Görüşlerden de anlaşılabileceği gibi rekabeti korumanın temel aracı olarak kabul edilen KOBİ'ler bütün ülkelerin ekonomilerinin belkemiğini oluşturmaktadır. Gelişmiş ülkeler KOBİ'lerin önemini yıllar önce farkederek bu kuruluşlara yönelik çalışmalarına yıllar öncesinden yön vermişlerdir. Mesela ABD Küçük İşletmeler Kanunu'nu 1953 yılında yürürlüğe koyarak bu işletmelerin desteklenmesinin ve teşvikinin önemine binaen çalışmalarına yön vermiştir⁵². Dünya ticaretinde kısa bir süre içinde büyük bir paya sahip olan Uzak Doğu ülkelerinin (Güney Kore, Tayvan, Tayland, HongKong, Singapur) verdikleri rekabet savaşlarında, ülkelerindeki güçlü ve yaygın KOBİ yapıları kendilerine çok büyük avantajlar sağlamıştır. Avrupa Birliği ülkeleri ise KOBİ'lerin ekonomik sisteme olan büyük katkılarını ABD VE Japonya'ya göre biraz daha geç olarak, özellikle 1974 ve 1979 petrol şokları sonrasında kavrayabilmişlerdir. Günümüzde Avrupa Sanayi

⁵² NURETTİN ŞAHİN, Gümrük Birliği'nin Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Etkisi, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Çalışma Ekonomisi Anabilim Dalı, İstanbul, 1997, s. 41.

Stratejilerinin temelini oluşturan KOBİ'ler, bu sebeple son yıllardaki tüm toplantı ve zirvelerde geniş bir şekilde ele alınmaktadır⁵³. AB'nin KOBİ'lere verdiği önemi göstermesi bakımından 1983 yılını "KOBİ Yılı" ilan etmesi dikkate şayan bir gelişme olarak belirtilebilir⁵⁴.

Gerek gelişmiş, gerekse gelişmekte olan ülkelerde ekonomilerin tartışmasız lokomotifi olarak ele alınan KOBİ'lerin 21. yy. ekonomilerinin en etkin ve dinamik işletme türü olacakları söylenebilir.

Dünya ekonomisinde karşılaşılan ekonomik krizlerin oluşturduğu olumsuz şartlara karşı koyabilmek için tavsiye edilen çözüm önerilerinden birisi de KOBİ'lerin desteklenmesi ve güçlendirilmesidir.

V. KOBİ'LERİN GÜÇLÜ VE ZAYIF YÖNLERİ

A. KOBİ'LERİN GÜÇLÜ YÖNLERİ

1. Pazar Şartlarına Kısa Sürede Uyum Sağlama Kabiliyetleri ve Tüketici Tercihlerin Karşı Daha Esnek Bir Yaklaşım Sergilemeleri

Tüketici tercihleri sürekli bir değişim içerisinde farklılıklar ve bölgesel olarak çeşitlilikler gösterir. KOBİ'ler tüketiciye yakın olarak çalışmaları sebebiyle, onların tercihlerini ve sorunlarını diğer işletmelere göre çok daha çabuk algılayarak üretim sistemlerinde değişiklikleri yaparlar. Söz konusu pazar değişikliklerinde büyük işletmelerin bu değişime süratle ayak uydurabilmeleri ise bu işletmeler açısından hem önemli bir zaman kaybı doğurmakta, hem de yüksek maliyetlere sebep olmaktadır. Bu durum KOBİ'lerde esnek yapıları sayesinde söz konusu olmamakta ve KOBİ'ler pazar şartlarına kısa sürede uyum sağlayabilmektedirler⁵⁵.

⁵³ AHMET AYAZ, "KOBİ'lerde İhracat", Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, <http://aayaz.tripod.com/tez.htm>

⁵⁴ HÜSEYİN ERTAŞ, www.kto.org.tr/dergi/subat99/beklenti.htm.

⁵⁵ BAĞRIAÇIK, s. 13.

Ayrıca KOBİ'ler büyük işletmelere göre daha az miktarda sermaye ile çalıştıkları için değişim süreçlerine daha kısa sürede adapte olabilmektedirler. Ekonomik ortamdaki değişen şartlara daha çabuk uyum sağlayabilmelerini sağlayan bu durumun KOBİ'lere, ekonomik kriz dönemlerinde daha fazla dayanıklılık kazandırdığını söyleyebiliriz⁵⁶.

2. Yeniliklere Daha Kısa Sürede Adapte Olabilmeleri

KOBİ'ler çalışmamızın yukarıdaki bölümlerinde de zikrettiğimiz esnek yapıları sayesinde kendilerini ilgilendiren konulardaki yeniliklere diğer işletmelere göre daha kısa sürede adapte olabilmektedirler. ABD'de yapılan araştırmalarda teknik yeniliklerin yarından fazlasının şahsi girişimler ve KOBİ'ler tarafından gerçekleştirildiği anlaşılmıştır. ABD'li iktisatçı Christopher Freeman, kimya sektöründe 39 ve bilimsel gelişmelerde 33 yeniliği incelediği araştırmasının sonucunda, “Başarılı firmalar pazarın ihtiyaçları doğrultusunda buluşlar yapıyorlar, buluşun gelişmesi sırasında kullanıcıları işin içine sokuyorlar ve kullanıcıların ihtiyaçlarına daha iyi cevap veriyorlar.” şeklinde görüş belirterek, KOBİ'lerin müşterileriyle daha yakın ilişkiler kurmaları neticesinde yüksek oranda teknik yeniliklerde bulunduklarına dikkat çekmiştir⁵⁷.

3. Teknolojik Yeniliklerde Yüksek Verimlilik Sağlayabilmeleri

KOBİ'ler düşük maliyetlerle çalışarak daha fazla ürün ortaya koyabilmeleri sebebiyle verimlilikleri büyük işletmelere göre daha yüksektir⁵⁸. Amerikan Ulusal Bilim Kurumu (American National Science

⁵⁶ İLHAN ULUDAĞ, Gümrük Birliği Sürecinde KOBİ'ler ve Risk Sermayesi Şirketleri Modeli, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, Yayın No: 1996-42, Lebib Yalkın Yayınları, İstanbul, 1996, s. 84.

⁵⁷ BAĞRIÇIK, s. 13.

⁵⁸ ———, <http://www.kobinet.org.tr/ekois.html>.

Foundation) nun bu konuyla ilgili olarak yaptığı bir çalışmaya göre, Ar-Ge faaliyetleri için harcanan her dolar için küçük işletmeler, orta ölçekli işletmelere göre dört kat, büyük işletmelere göre de yirmi dört kat daha fazla yenilik ortaya koyabilmektedirler. Bu sonucun ortaya çıkmasındaki en önemli etken ise küçük işletmelerin, AR-GE projelerini kısa sürede pazarda değerlendirilebilir nitelikte yenilik ve değişikliklerle sonuçlandırarak, müşteriye sunabilmeleri olarak belirtilebilir. Böyle bir yaklaşım içindeki KOBİ'lerin söz konusu teknik yeniliklerde yüksek verimlilik sağlamaları, AR-GE çalışmalarında “ biraz dene – biraz sat; biraz daha dene – biraz daha sat” felsefesiyle hareket etmelerinin bir sonucudur diyebiliriz⁵⁹.

4. Yönetici Sayısının Daha Az Olması ve İşletme İçi Bürokrasinin Minimuma İndirilmiş Olması

Günümüzde sürekli değişen iç ve dış piyasa şartlarına uyum sürecinde işletmeler için en önemli faktörün bu değişiklikler karşısında hızlı bir şekilde karar alma ve alınan kararların uygulanması gerekliliği olduğunu söyleyebiliriz. Karar alma ve alınan kararların uygulanması süreçlerinde işletmelerdeki yöneticiler doğrudan etkili olmaktadır. Verimliliği doğrudan olumlu veya olumsuz şekilde etkileyen bu karar alma süreci yönetici sayısı arttıkça sekteye uğramaktadır. Bu durum iş hayatında başarılı olmanın şartlarından biri olarak gösterilebilecek “ zamanlama ” konusunda işletmelerin olmalarına sebep olmaktadır⁶⁰. KOBİ'ler ise işletme organizasyonlarında az sayıda yönetici bulunması sonucu karar alma süreçlerinde daha hızlı hareket edebilmektedirler. Bu durum KOBİ'lerin verimliliklerini artırdığı gibi aynı zamanda yönetim giderlerinin düşük

⁵⁹ BAĞRIAÇIK, s. 15.

⁶⁰ BAĞRIAÇIK, a.g.e., s. 16.

olmasını da sağlamaktadır⁶¹. KOBİ'lerde yönetici sayısının daha az olması ve bürokrasinin minimuma indirilmiş bulunması karar alma sürecinde işgücünün motivasyonunun sağlanması konusunda da önemli bir etken olarak belirtilebilir. Bürokrasinin az olması sonucu yönetim pozisyonundaki işveren ile işgören arasındaki doğrudan ilişki, işgörenin işe daha çok motive olması ve işle özdeşleşme derecesinin maksimizasyonunun sağlanması ile sonuçlanmaktadır. Bu durum ise sermaye-emek kutuplaşmasını gidererek KOBİ'lere önemli avantajlar sağlayabilmektedir⁶².

5. Yüksek İstihdam Katkısı İle İstikrar Unsuru Olmaları

KOBİ'lerde bir kişi istihdam etmek için yapılması gereken yatırım harcaması, büyük işletmelerde bir kişi istihdam etmek için yapılması gereken yatırım harcamasının üçte biri kadardır⁶³. Bu durum KOBİ'lerin istihdam konusunda önemli katkılarını doğurmaktadır. Ayrıca KOBİ'ler istihdam sorunlarına karşı büyük işletmelere oranlara daha büyük direnç gösterirler. 1973/74 petrol şoku sonrasında büyük işletmelerdeki istihdam kaybı % 10 civarında iken, bu rakam küçük işletmelerde % 5 civarında kalmıştır⁶⁴.

Daha önce de belirttiğimiz gibi KOBİ'ler çalışanlarına sağladıkları mesleki eğitim ile birer eğitim merkezi durumundadırlar. KOBİ'lerin bünyesinde ilk eğitimlerini alan teknik ve mesleki personelin daha sonra kalifiye eleman olarak büyük işletmelere geçmeleri de KOBİ'lerin

⁶¹ <http://www.kobinet.org.tr/ekois.html>.

⁶² F. MERİH OLCAY, Gümrük Birliği Sürecinde Mali Yardımların Küçük ve Orta Boy İşletmelere Etkisi, Vakıfbank Yayınları, Ankara, 1996, s. 7.

⁶³ <http://www.kobinet.org.tr/ekois.html>.

⁶⁴ ULUDAĞ, s. 83.

ekonomiye olan katkılarından birisi olarak belirtilebilir⁶⁵. Fakat bu durumun KOBİ'lerin nitelikli eleman bulma sorunu ile karşılaşmalarına sebebiyet verebileceğini de dikkatlerden kaçmaması gereken bir husus olarak belirtilebilir.

6. Büyük İşletmeleri Tamamlayıcı Olmaları

KOBİ'lerin büyük işletmelerin yan sanayileri durumunda olduklarını söyleyebiliriz. KOBİ'ler büyük işletmelere rakip olmaktan daha çok uyum kabiliyetleri ile büyük işletmelerin tamamlayıcıları konumundadırlar.

Büyük işletmeler ile küçük işletmeler arasındaki ilişkiler üç şekilde olabilmektedir⁶⁶:

- Rekabetçi ilişki
- İşbirliğine dayalı ilişki
- Pazar bölümlendirmesine dayalı ilişki

KOBİ'ler ekonomik yönden büyük işletmelere nazaran zayıf olmaları sebebiyle büyük işletmelerle girebilecekleri rekabetçi ilişki sonucunda, bu işletmeler tarafından eritilme riski ile karşı karşıyadırlar. Bu yüzden KOBİ'lerin büyük işletmelerle olan ilişkilerini işbirliğine dayalı şekilde kurmaları gerektiğini belirtebiliriz. Çünkü bu tip ilişkiler içerisinde KOBİ'ler varlıklarını koruyarak güçlenebilir ve pazarlama sorunlarını çözme imkânına kavuşabilirler. Bu ilişkiler sonucu yan sanayi durumunda olan KOBİ'ler belli bir üretim kapasitesini garantiye alarak pazarlama sorununu kısmen çözmüş olurlar. Ayrıca ana sanayi durumundaki büyük

⁶⁵ BAĞRIAÇIK, s. 17.

⁶⁶ <http://www.kobinet.org.tr/ekois.html>

işletmelerden tasarımı kalite kontrol ve kredi gibi konularda destek alabilirler.

Büyük işletmelerle KOBİ'ler arasındaki bu ilişkiyi çağdaş organizasyon tekniklerinden “ outsourcing – dış kaynaklardan yararlanma ” temeline oturtabiliriz. İşletmelerin bir malın üretiminin çeşitli safhalarında birbirlerini destekleyici nitelikte, sürekli bir işbirliği içinde bulunmaları şeklinde tanımlayabileceğimiz outsourcing uygulamaları; işletmelerin kendilerine rekabet avantajı sağlayacak temel yetenekleri durumunda olan işlere yönelerek, bunun dışındaki ihtiyaçlarını dış kaynaklardan yararlanma yoluyla karşılama eğilimlerinin artması ile günümüzde daha da önem kazanmıştır⁶⁷.

KOBİ'ler üzerinde yapılan bir araştırma, KOBİ'lerin % 40'ının fason üretim yaptıklarını ve faaliyet cirolarının % 60'dan fazlasını bu şekilde sağladıklarının ortaya koymuştur. Yine aynı araştırma sonuçlarına göre işletme boyutu büyüdükçe fason üretim yapan işletme sayısının azaldığı gözlemlenmiştir⁶⁸.

7. Kalkınmada Bölgeler Arasında Dengeyi Sağlayıcı Unsur Olmaları

Küçük işletmelerin kurulması büyük işletmelere nazaran daha az sabit sermaye yatırımı gerektirdiğinden, bu işletmeler ülke geneline daha dengeli bir şekilde yayılabilmektedirler. Bu durum mülkiyetin tabana yayılması ve dengeli gelir dağılımının sağlanması, sosyal barışın temini gibi sonuçları beraberinde getirmektedir⁶⁹. Ayrıca KOBİ'lerin bulundukları

⁶⁷ TAMER KOÇEL, İşletme Yöneticiliği, Beta Basım Yayım, 6. Baskı, İstanbul, 1998, s. 279.

⁶⁸ ULUDAĞ, s. 85.

⁶⁹ GÖKSEL ATAMAN; Geleceğin İşletme Tipi Olarak Küçük İşletmeler - Türk Deri Konfeksiyon Sanayiinde Bir Uygulama, T.C. Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Muhasebe Araştırma ve Uygulama Merkezi Yayınları No:2, İstanbul, 1995, s. 15. ; <http://www.kobinet.org.tr/ekois.html>.

yerlerdeki talep durumuna ve girdilerine bağı olarak ara teknolojiler kullanma eğiliminde olmaları hem bölge kalkınmasını sağlamakta, hem de çevre korunmasına katkıda bulunmaktadır.

B. KOBİ'LERİN ZAYIF YÖNLERİ

KOBİ'lerin zayıf yönlerini genel olarak temel işletmecilik ilkeleri açısından değerlendirmemiz mümkündür. Bir işletmenin temel işlevleri olan finansman, üretim, pazarlama, personel, yönetim ve organizasyon işlevleriyle; destek işlevlerinden olan muhasebe işlevine göre KOBİ'lerin zayıf yönleri aşağıda incelenmiştir⁷⁰.

1. Finansmanla İlgili Zayıflıklar

Sermaye yapıları büyük işletmelere göre yetersiz olan KOBİ'ler sermaye piyasası kaynaklarından yeterince yararlanamamaktadırlar. Ayrıca öz kaynaklarının teminat vermeye yeterli olmaması sebebiyle kredi kullanımı sırasında sıkıntılar yaşamaktadırlar⁷¹.

KOBİ'leri finansman durumlarına göre üç açıdan ele alabilmek mümkündür. Bunlar, yeterli sermaye ile çalışan KOBİ'ler, yetersiz sermaye ile çalışan KOBİ'ler ve finansman temini konusunda yeterli bilgiye sahip KOBİ'lerdir. Yeterli sermayeye sahip olarak çalışan KOBİ'ler işletme sermayesi bakımından sorunlarla karşılaşmamalarına rağmen; işletme ölçeğinin büyütülmesi, AR-GE faaliyetleri ve teknolojik yeniliklerden yararlanmak için gerekli finansmanın nasıl temin edileceği gibi hususlarda sorunlar yaşayabilmektedirler. Sermaye yetersizliği içindeki KOBİ'ler ise bu özellikleri dolayısıyla zaman zaman üretimlerine ara verebilmektedirler.

⁷⁰ GÜNGÖR ONAL, Temel İşletmecilik Bilgisi, 2. Baskı, Türkmen Kitabevi Yayın No:66, Avcı Ofset, İstanbul, 1997, s.66.

⁷¹ BAĞRIAÇIK, s. 20.

Kredi imkânlarının yetersiz olması bu işletmeler için önemli bir zaaf teşkil etmektedir. Kendilerine gerekli finansmanın temini konusunda bilgi sahibi olan KOBİ’lerde mevcuttur. Bu tip işletmeler finansman temininde bu konuda bilgisi olmayan işletmelere göre daha başarılı olmaktadır⁷².

120 küçük işletme arasında yapılan “Kredi temininde zorlukla karşılaştıkları en önemli hususlar ” konulu araştırmanın sonuçları KOBİ’lerin kredi kullanımında karşılaştıkları teminat sorununu gözler önüne serici niteliktedir. Söz konusu araştırmaya göre KOBİ’lerin kredi alırken temininde güçlüklerle karşılaştıkları belgeler aşağıda tablo halinde verilmiştir⁷³:

Tablo 8 –KOBİ’lerin Kredi Alırken Temininde Güçlük Çektikleri Belgeler

Kredi Alırken Temininde Güçlkle Karşılaşılan Belgeler	İşletme Sayısı	
	Mutlak	%
İpotek	45	33,09
Kefalet	30	22,06
Ekspertiz Raporu	5	3,68
Kapasite Raporu	2	1,47
Yerleşim Planı	3	2,20
Ticaret Odası Raporu	4	2,94
Vergi Kayıt Belgesi	5	3,68
Diğer Sorunlar	14	10,30
Sayılanlardan Hiç Biri	28	20,58
TOPLAM	136	100,00

Kaynak: Müftüoğlu, s. 266.

⁷² ULUDAĞ, s. 86.

⁷³ MÜFTÜOĞLU, s. 266.

KOBİ'lerin finansman konusundaki söz konusu zaafları, bu işletmeler üzerinde yapılan araştırmalarda finansman sorununun genel olarak en önemli sorun olarak ele alınmasına sebep olmuştur. Finansman konusunun KOBİ'lerin zayıflıklarının başında gösterilmesinin nedenlerinden biri olarak, girişimcilerin piyasalardan para kazanmak yerine külfetsiz bir gelir olan sübvansiyonlar (karşılıksız devlet yardımları) vasıtasıyla para kazanma, diğer bir ifadeyle devleti aracı yaparak toplumdan haksız gelir transfer etme eğiliminde olmaları da belirtilmesi gereken bir diğer husustur. Buna göre KOBİ'lerin temel sorunları pazarlama alanındaki yetersizlikler, bilgi eksikliği ve eğitim konusundaki aksaklıklar olup; finansman sorunu, bu sorunların nihai bir tezahürüdür denilebilir⁷⁴.

2. Yönetim ve Organizasyonla İlgili Zayıflıklar

KOBİ'lerde işletme sahiplerinin aynı zamanda yönetici konumunda bulunmaları daha öncede belirttiğimiz gibi karar alma sürecinde olumlu etkileri bulunmasına rağmen, sürekli değişen piyasa şartları, gelişen teknoloji ve diğer değişiklikler karşısında bu işsahibi/yönetici kişilerin gerekli kararları alamamaları ile sonuçlanabilmektedir.

Ekonomik gelişmeler, modernleşme, değişim, teknoloji, çevre şartları, büyüyen organizasyon yapısı vb. gibi unsurlar karşısında KOBİ sahiplerinin bilgi ve yeteneklerinin yetersiz kalması ekonomik gelişmenin sektöre uğramasına ve bu işletmelerin zamanla esneklik ve başarılarını kaybetmelerine sebep olabilmektedir⁷⁵.

KOBİ yöneticileri konumundaki iş sahipleri, meslekî ve mevzuat bilgileri konularında yetersiz kalmaları, yüksek maliyet sebebiyle uzman

⁷⁴ MÜFTÜOĞLU, s. 262, 263.

⁷⁵ DENİZ BÖRÜ; " Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Profesyonel Yönetici Kullanımına İlişkin Bir Araştırma", Öneri Dergisi, Sayı:6, Cilt: 1, Ocak 1997, Anadolu Matbaacılık, İstanbul, 1997.

eleman istihdamından kaçınmaları, çoğu zaman “ tek adam ” mantığıyla kendilerinden başka yönetici istememeleri ve yetki devredememeleri gibi sebeplerden dolayı karşılaştıkları problemlerin çözümünde yanlış kararlar verebilmekte ve bunun sonucunda başarılarının zamanla kaybedebilmektedirler⁷⁶.

3. Pazarlamayla İlgili Zayıflıklar

Günümüzde pazarlama işlevi, küçük işletme yapısından orta işletme yapısına ve orta işletme yapısından büyük işletme yapısına geçiş sürecinde en kritik faktörlerden birisi haline gelmiştir. Büyüme sürecinde en önemli darboğazı oluşturan pazarlamanın, günümüzde işletmecilerimiz için “ ne üretirsem satarım! ” noktasından değil; “ kime, kaç, nasıl satarım? ” noktasından hareketle ele alınması gerekmektedir⁷⁷.

KOBİ’ler özellikle pazar araştırmalarına gerekli önemi vermeyip yalnızca müşteri siparişlerine göre hareket etmeleri, kalite kontrol ve ambalajlama gibi hususlara önem vermemeleri ve yüksek pazarlama maliyetleri gibi sebeplerle pazarlama konusunda yeterli çalışmalar yapamamaktadırlar⁷⁸. KOBİ’ler genelde üretimle ilgilenen işletmeler durumunda oldukları için üretim sonrası satış genelde sorunlar doğurmaktadır. Bunda nitelikli pazarlama elemanlarının istihdam edilmemesi önemli bir sebep teşkil etmektedir. Bu sorunun neticesi olarak KOBİ’ler genellikle sipariş üzerine satış veya ürünün başka firmalar tarafından

⁷⁶ ULUDAĞ, s. 87.

⁷⁷ MÜFTÜOĞLU, s.189.

⁷⁸ ULUDAĞ, s. 87.

pazarlanması gibi yollara başvurmaktadırlar⁷⁹. Ayrıca bağımsızlık tutkusunun neticesi olarak, gerek iç pazara gerekse dış pazara yönelik olarak, aynı sektörde faaliyet gösteren KOBİ'lerin ortak pazarlama şirketleri kuramamaları pazarlama konusunda önemli bir avantajdan bu işletmeleri mahrum etmektedir. Bu durum aynı zamanda KOBİ'lerin büyük işletmeler karşısında rekabet bakımından dezavantajlı konuma gerilemeleriyle sonuçlanmaktadır⁸⁰.

Bunun yanında KOBİ'lerin dış pazara açılmalarını engelleyen en önemli hususlar olarak da standardizasyon eksikliğini, kalitesiz üretimi, mevzuat bilgisi eksikliğini ve pazar araştırması yapılmamasını belirtebiliriz.

4. Üretimle İlgili Zayıflıklar

KOBİ'lerin üretim açısından en önemli zayıf noktaları hammadde ve ara malı alımlarında yüksek fiyatlar ve diğer tedarik şartları sebebiyle zorluklar yaşamalarıdır. Girdi temininin yüksek fiyatlarla sağlanması bu işletmelerin rekabet güçlerini olumsuz etkilemektedir. Yine yeterli hammadde stokunun bulundurulamaması üretimin gereken ölçülerde ve zamanında gerçekleştirilememesiyle sonuçlanabilmektedir. Bu durum ise malın geç teslimi sebebiyle müşteri kaybıyla sonuçlanabilmektedir⁸¹.

Yüksek enflasyonun bulunduğu dönemlerde hammadde stoku yaparak istenilen üretim hacmini yakalayamayan ve satış geliri elde edemeyen KOBİ'ler güçlerini yitirebilmektedirler. Bu durum güçlü kamu ve özel işletmelerin güç kazanmasına sebep olmaktadır. Ayrıca kalifiye eleman eksikliği, altyapı yetersizliği, AR-GE faaliyetlerinin yeterince yapılamaması

⁷⁹ ORHAN PAZARCIK; İLYAS GÜLMEZ, “ Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Pazarlama Sorunları ”, Küçük ve Orta Boy Sanayi Teşebbüslerinin Sorunları, Çözüm Yolları ve Geliştirilmesi Semineri, s. 215.

⁸⁰ BAĞRIAÇIK, s. 22.

⁸¹ BAĞRIAÇIK, a.g.e.,s. 23.

gibi nedenler üretimin kaliteli ve verimli yapılmasını engelleyen faktörler olarak belirtilebilir⁸².

5. Personel Politikalarıyla İlgili Zayıflıklar

KOBİ'lerin personel politikalarıyla ilgili en büyük zayıflıkları işletme fonksiyonları için uzman personel eksikliğidir. Söz konusu personel eksikliği, işletme sahiplerinin personel alımında cimri davranmaları ve büyük işletmelerin personel alımında daha yüksek ücret ödemeleri sonucu kalifiye eleman bulunmaması gibi sebeplerle ortaya çıkmaktadır⁸³.

Henry Fords'un " Fabrikalarımı ve makinelerimi yakıp yıkabilir, elimden alabilirsiniz. Fakat adamlarımı bana bırakırsanız, çok kısa bir süre içinde eski zenginliğime tekrar ulaşabilirim." şeklindeki sözleri bir işletme için personelin ne denli önemli olabileceğini vurgulaması bakımından ilginçtir. Bu sözden hareketle ekonomik başarıda esas faktörün sermaye değil, insan olduğunu ve bu en önemli faktörün üretkenliğinin artırılması için gerekli niteliklerle donatılması gerektiğini belirtebiliriz⁸⁴.

6. Muhasebe Uygulamaları İle İlgili Zayıflıklar

Üretim, pazarlama, finansman gibi temel işletmecilik fonksiyonlarının yerine getirilebilmesinin şartlarından birisi de, işletmelerin sağlıklı bir muhasebe sistemine sahip olmaları gerekliliğidir. Ancak KOBİ'lerin muhasebe konusunu ihmal ettikleri, bunun sonucunda yüksek meblağlarda cezalar ödemek zorunda kaldıkları görülebilmektedir. Ayrıca muhasebeyle ilgili vergi ve diğer mevzuatlar gerektiği gibi takip edilmediğinden hatalar yapılmaktadır. Özellikle KOBİ'ler, maliyet muhasebesine gereken önemi

⁸² ULUDAĞ, s. 87.

⁸³ BAĞRIAÇIK, s. 24.

⁸⁴ MÜFTÜOĞLU, s.260.

vermemekte, bu yüzden müşteriye verdikleri fiyatlar çoğu zaman olması gereken seviyede olmamakta ve işletmeler bu yüzden zararlara uğrayabilmektedirler⁸⁵.

⁸⁵ BAĞRIAÇIK, s. 24

VI. DÜNYADA KOBİ'LER

1. Amerika Birleşik Devletleri'nde KOBİ'ler

Serbest rekabet düzeninin beşiği sayılan ABD'de KOBİ'ler, ekonomik sistem içerisinde çok önemli bir yer tutmaktadırlar. Bu ülkede ekonominin belirli kesimlerine serbest rekabet ortamına zarar verebilecek doğrudan teşviklerden kaçınılarak, dolaylı teşviklerle adil rekabet ortamı oluşturma politikası yürütülmektedir. Bu amaçla küçük işletmeleri destekleyici ve pazar paylarını artırıcı teşvikler getirilmiştir. Bunun yanında hükümetin toplam satın alımlarının ortalama % 30'unu ve beheri 10 bin Doların altında olan satın alımların ortalama % 45'ini küçük işletmelerden yapıyor olması bu işletmelere verilen değeri göstermesi bakımından dikkate değerdir. Yine bu ülkede taşeronluk hizmetlerinin % 50'den fazla bir kısmı küçük işletmeler tarafından gerçekleştirilmektedir⁸⁶.

Amerika Birleşik Devletleri Küçük İşletme İdaresi (Small Business Administration) 1953 yılından beri faaliyet gösteren, ülke çapında 100'ü aşkın bürosu ve geniş uzman kadrosu ile dev bir teşkilattır. ABD'de KOBİ'ler için çok önemli addedilebilecek faaliyetler yürüten Küçük İşletme İdaresi'nin amaçları şunlardır:

- Küçük işletmelere kredi temin edilmesine yardımcı olmak,
- Devlet ihalelerinde zayıf kalan küçük işletmelerin, bu ihalelerden pay almalarını sağlamak,
- Yönetim ve üretim konularında küçük işletmelere danışmanlık hizmetleri vermek,
- Sel, yangın, deprem gibi doğal afetlerden zarar gören küçük işletmelere maddi yardım sağlamak.

⁸⁶ YALIM, s. 30.

Küçük İşletmeler İdaresi, küçük işletmelerin devlet ihalelerine katılıp bu ihalelerden belirli paylar almalarını sağlamak amacıyla bazı tedbirler getirmiştir. Bu amaçla “ Ortak Belirleme Usulü ” ne göre devletin bazı siparişleri yalnızca küçük işletmelere tahsis edilmiştir. “ Üretim Havuzu Usulü ” ne göre ise, küçük işletmelerin tek başlarına katılamayacakları devlet ihalelerine bir araya gelerek teklif vermeleri sağlanmaya çalışılmaktadır⁸⁷.

Küçük İşletme İdaresi'nin yanı sıra üniversiteler bünyesinde 500'e yakın Küçük İşletme Enstitüsü'nün faaliyet halinde bulunduğu ABD'de küçük ve orta ölçekli işletmeler, toplam işletmelerin % 97,2'sini, toplam istihdamın ise % 50,4'ünü oluşturmaktadırlar. Yine genç insan gücünün (16-24 yaş arası) % 66'ısı küçük işletmelerde istihdam edilmektedir⁸⁸.

ABD'de KOBİ'lerin korunması için önemli çalışmalar yapılmaktadır. Bu amaçla çıkarılan yasalarla monopolleşmek, fiyat farklılaştırmayı engelleyici ve bağlayıcı anlaşmalar yapmak, rekabeti ortadan kaldırıcı nitelikteki işletmeler arası birleşmelere gitmek, haksız rekabet yöntemleri uygulamak, aşırı fiyat indirimlerinde bulunmak, özel markalarla düşük fiyattan satış yapmak gibi taktikler, sahte etiket ve marka kullanmak, ürünlerin safiyetini bozmak ve sahte reklam yapmak yasaklanmıştır. Bu yasakların kontrolü için ise Adalet Bakanlığı'nın yanı sıra Federal Ticaret Komisyonu ile Yiyecek ve İlaç Yönetimi gibi yetkili kuruluşlar devreye sokulmuştur⁸⁹.

⁸⁷ BAĞRIAÇIK, s. 27-29.

⁸⁸ YALIM, s. 30.

⁸⁹ EROL EREN; CEM DİKMEN, “ Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Sorunları ve Üniversite-Sanayi İşbirliğinin Gerekliliği ”, Küçük ve Orta Boy Sanayi Teşebbüslerinin Sorunları, Çözüm Yolları ve Geliştirilmesi Semineri, s. 182.

ABD’de doğrudan KOBİ’lere yönelik olarak 15 yasa çıkarılmıştır. Bunun yanında federal yasalarda da özellikle sanayi alanına uygulanacak teşviklerle ilgili hükümler bulunmaktadır⁹⁰.

B. Japonya’da KOBİ’ler

İkinci Dünya Savaşı’ndan mağlup çıkan Japonya, savaş sonrası dönemde hızlı bir kalkınma dönemine girmiş; bu kalkınma dönemi içerisinde küçük ve orta ölçekli sanayi işletmeleri Japon ekonomisinin itici gücü olmuşlardır. 1960’lı yıllarda Japonya’da modernizasyon hareketi başlatılmıştır. Yine bu dönemde küçük işletmelerin ürünlerini çeşitlendirmek için çalışmalara ağırlık verilmiştir. 1970’li yılların ortalarına doğru ise küçük işletmeler, büyük sanayinin yan sanayi olarak yerlerini almışlar ve esnek yapıları sayesinde ekonomik dengenin korunmasında etkili olmuşlardır⁹¹.

Japon ekonomisinin belkemiğini oluşturan KOBİ’ler Japonya’daki toplam işletmelerin % 99,1’ini oluşturmaktadırlar. KOBİ’lerin toplam istihdam içindeki payları % 78’dir. KOBİ’ler bu ülkede imalat hacimleri bakımından ilginç istatistikler ortaya koymaktadırlar. Buna göre KOBİ’lerin teslim edilen mal değerinin % 51,4’ünü üretmektedirler. KOBİ’lerin toptan ticaret içindeki payları ise % 78’dir.

Japonya’da KOBİ’lerin tanımlanmasında sektörlere göre bir sınıflandırma yapılmaktadır. Sektörlere göre yapılmış KOBİ tanımları çalışmamızın “KOBİ’lerin Tanımlanması” başlıklı kısmında verilmiştir.

Japon KOBİ Politikası’nın temelini; KOBİ’lerin oluşup gelişmesini sağlamak ve KOBİ girişimcilerinin ve işçilerinin ekonomik ve sosyal refahlarını

⁹⁰ SAADETTİN KARAERKEK, “ Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Dünya’da ve Türkiye’deki Önemi”, Türkiye İktisat Dergisi, Kasım 1991, Üniversal Ofset, Ankara, 1991, s. 60.

⁹¹ KARAERKEK, s. 59.

iyileştirmek oluşturmaktadır. Bu hedefleri gerçekleştirmek amacıyla KOBİ Kanunu çerçevesinde bir takım çalışmalar yapılmaktadır. Yapılan bu çalışmalar ana başlıklarıyla şu şekilde belirtebiliriz:

- KOBİ'lerin çalışma temellerinin güçlendirilmesiyle ilgili faaliyetler : Bu kapsamda yönetim danışmanlığı, müşavirlik desteği, insan kaynakları geliştirme yöntemleri ile ilgili çalışmalar, örgütsel iyileştirmeye yönelik hizmetler, KOBİ'lerin taşeronluk hizmetlerine yöneltilmesi, finans ihtiyaçlarının karşılanması ve vergi indirimleri gibi hizmetler sağlanmaktadır.

- KOBİ'lerde yapısal reformun desteklenmesi ile ilgili faaliyetler: Bu kapsamda modernleştirme, güncelleştirme, teknoloji geliştirmeye yönelik teknik eğitim, KOBİ'lerin denizaşırı yatırımlara yönlendirilmeleri ile ilgili tedbirler ve KOBİ'lere yönelik bölgesel geliştirme faaliyetleri yürütülmektedir.

- KOBİ'lerin yönetimine ilişkin tedbirler: Bu kapsamda yönetim geliştirme programları ve yönetim geliştirme kredileri gibi hizmetler sağlanmaktadır.

- KOBİ'lere yönelik teknoloji geliştirme destekleri : Bu kapsamda ilgili bakanlığın bölgesel büroları, özel kuruluşlar ve ticaret ve sanayi odaları gibi çeşitli kurumlar KOBİ'lere yönelik olarak yönetim ve teknoloji geliştirme konularında hizmet sağlamaktadırlar. Söz konusu kurumlar teknik danışmanlık ve yardım ile laboratuvar desteği gibi hizmetler vermektedirler.

Japonya'da KOBİ'lere yönelik faaliyet gösteren yerel yönetimlere bağlı kuruluşlar önemli bir yer tutmaktadır. Kyoto İl Destek Merkezi, Osaka Shimoyo Geliştirme Merkezi ve Higashiosaka Şehri KOBİ Destek Merkezi bu kuruluşlara örnek olarak verilebilir⁹².

⁹² MASANO ITO, s. 54-56.

Japonya'da büyük işletmelerle küçük işletmeler arasındaki ana sanayi, yan sanayi ilişkisi diğer ülkelere göre daha yoğun bir seyir içindedir. Mesela bir Japon otomobil firması üretimde % 75 oranında yan sanayiyle ilişki içindeyken, bu oran bir ABD firmasında % 52 düzeyinde bulunmaktadır.

Japonya'da KOBİ Politikası doğrultusunda yapılan çalışmalara temel oluşturan KOBİ Kanunu çerçevesinde KOBİ'lerin kuvvetli ve zayıf yönleri dikkate alınarak bir çok kanun, kararname, tüzük ve karar çıkarılmıştır⁹³.

C. Hindistan'da KOBİ'ler

Hindistan'da KOBİ'ler imalat sektöründeki toplam üretimin % 50'sini gerçekleştirmektedirler. KOBİ'lerin ihracat içindeki payları ise % 40'ı bulmaktadır. Hindistan Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı kuruluş tarihi olan 1954 yılından bu yana küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik hizmetlerin odak noktası olmaktadır. Bu teşkilat ülke çapındaki 26 Küçük Sanayi Hizmet Enstitüsü, 32 Bölge Enstitüsü, 41 Yaygın Eğitim Merkezi, 4 Bölgesel Eğitim Merkezi, 1 Takımhane ve Eğitim Merkezi ve 6 Üretim ve Eğitim Merkezi aracılığıyla faaliyetlerini sürdürmektedir.

Hindistan'da küçük sanayicileri desteklemek amacıyla alınan tedbirlerin birisi de 872 kalem sanayi ürününün üretiminin münhasıran KOBİ'lere ayrılmış olmasıdır⁹⁴.

Hindistan ayrıca "Dünya KOBİ'leri Derneği" (The World Association for Small and Medium Enterprises) WASME'nin genel merkezinin bulunduğu ülke olarak da KOBİ'ler için ayrı bir önem taşımaktadır. 1980 yılında kurulan WASME dünya genelinde 107 ülkede teşkilatlanmıştır. Örgütün merkezinin Yeni Delhi'de bulunmasının sebebi ise, Hindistan'da

⁹³ BAĞRIACIK, s. 50.

⁹⁴ YALIM, s. 31.

dünya ortalamasının çok üstünde KOBİ'nin faaliyet göstermesi ve bu konuda yoğun araştırmalar yapılmasıdır⁹⁵.

Hindistan'da yeni KOBİ'lerin oluşturulmasına yönelik önemli teşvikler mevcuttur. Bu kapsamda işe yeni başlayan KOBİ'lere Hindistan Sanayi Kalkınma Bankası tarafından 2,5 milyon Rupee veya proje maliyetinin % 20'si kadar kredi sağlanmaktadır. Ayrıca finansman şirketleri de başlangıç veya ek finansman kaynağı sağlayabilirler. KOBİ'lere yönelik bir diğer hizmet ise "Mevduat Sigorta ve Kredi Garanti Şirketi " aracılığıyla KOBİ'lerin kredi temini sırasında karşılaştıkları teminat sorunlarının çözülmesiyle ilgili çalışmalardır⁹⁶.

D. Güney Kore'de KOBİ'ler

KOBİ'lerin güçlü bir yapıya sahip olduğu bir diğer ülke olan Güney Kore'de sanayi işletmelerinin % 98,8'ini küçük işletmeler oluşturmaktadırlar. Ülkedeki toplam istihdamın % 59,4'ü küçük işletmeler tarafından karşılanmaktadır. Güney Kore'de KOBİ'lerin ekonomiye katma değerleri %34,5 iken, ihracat içindeki payları ise % 20,2'dir.

Güney Kore'de KOBİ'lere yönelik faaliyetler arasında kanımızca özellikle belirtilmesi gereken noktaların başında bu ülkede ticari bankaların toplam kredi hacimlerinin % 35'ini, yerel bankaların ise % 55'ini küçük işletmelere kullanırmak mecburiyetinde olmalarıdır. Nitekim bu ülkede KOBİ'lerin kredilerden yararlanma oranları %46,8'dir. Ülkemizde KOBİ'lerin kredi pastasındaki paylarının % 5'i bile bulmadığı göz önüne alınırsa yukarıdaki mecburiyetin önemi daha iyi anlaşılabilecektir.

⁹⁵ MUHARREM ESEN; FEVZİ ŞEN, Dünya Gazetesi, 22.Haziran. 1998.

⁹⁶ KARAERKEK, s. 61.

KOBİ'lerle ilgili bir diğer mecburiyet ise; Güney Kore Teknoloji Geliştirme Kurumu'nun destekleme fonlarının asgari % 30'unu küçük işletmeler için kullanması mecburiyetidir⁹⁷.

Güney Kore'de KOBİ'lerin teknik yeniliklerden yararlanmaları için teknik danışmanlık hizmetleri verilmektedir. Bu amaçla Teknik Gelişmeyi Teşvik Kanunu uyarınca bir çok araştırma kurumu vasıtasıyla küçük ve orta ölçekli işletmelerin teknik ve mesleki sorunları çözümlenmeye çalışılmaktadır. Ayrıca işletmelerin teknik gelişme için yaptıkları masrafların % 70'e kadar olan kısmı için mali yardımlar sağlanmaktadır⁹⁸.

Güney Kore'de KOBİ'lerin önemlerine binaen, KOBİ'lerin ekonomiye katkılarını artırmak ve zayıf yönlerini gidermek amacıyla dokuz adet kanun çıkarılmıştır. Ayrıca KOBİ'lerle ilgili geniş bir teşkilatlanma çalışması yapılmıştır. Bu çalışma kapsamında 45 kuruluş ülke çapında büro ve merkezler vasıtasıyla teşkilatlanmışlardır⁹⁹.

E. İngiltere'de KOBİ'ler

İngiltere'de küçük işletmeler uzun yıllar boyunca politikacılar ve ekonomistler tarafından modası geçmiş, kalkınmanın engeli işletmeler olarak ele alınmışlardır. KOBİ'lere yönelik olarak 1960'lı yıllar boyunca süren bu yaklaşım, 1970'li yıllarda küçük ve orta ölçekli işletmelerin önemlerinin anlaşılmasıyla yerini KOBİ'lere yönelik geliştirme faaliyetlerine bırakmıştır¹⁰⁰.

Toplam işletmelerin % 96'sını oluşturan küçük ve orta ölçekli işletmeler, İngiltere'de özel sektör istihdamının % 36'sını oluşturmaktadırlar. İngiltere'de

⁹⁷ CETİN, s.127. ; YALIM, s.31.

⁹⁸ BAĞRIACIK, s. 63, 63.

⁹⁹ KARAERKEK, s. 60.

¹⁰⁰ ÇINAR, s. 51.

KOBİ'lere kredi imkanları sağlamaya yönelik önemli çalışmalar yapılmakla beraber yeni kurulacak KOBİ işletmelerine yönelik eğitim faaliyetlerine önemli maddi yardımlar sağlanmaktadır. Ayrıca ülke çapındaki 300'ü aşkın Mahalli Girişim Ajansı aracılığı ile küçük işletmelerin geliştirilmesine yönelik çalışmalar sürdürülmektedir. Küçük İşletme Bilgi Merkezleri ise tecrübeli danışmanları aracılığı ile İngiltere'de KOBİ'lere danışmanlık hizmeti sağlamaktadır¹⁰¹.

İngiltere'de KOBİ'lere verilen destekler daha çok ademi merkezîyetçi bir tutum içindedir. Bunun sebebi ise Merkezi Hükümet'in, KOBİ'lere yönelik ihtiyaçlarının, yerel yönetimler tarafından karşılanmasını istemesidir¹⁰².

İngiltere'de de daha önce incelediğimiz ülkelerde olduğu gibi KOBİ'lere yönelik bir çok kanun mevcut bulunmaktadır. Bu ülkede KOBİ'lere yönelik 8 ana kanun ve bu kanunları destekleyen diğer kanunlardaki hüküm ve maddeler mevcuttur¹⁰³.

F. Almanya'da KOBİ'ler

Alman ekonomisinde çok önemli bir yere sahip olan KOBİ'ler Almanya'daki tüm işletmelerin % 98'lik büyük bir kısmını oluşturmaktadırlar. Milli hasılanın % 50'lik kısmı bu işletmeler tarafından oluşturulmaktadır. Almanya'da yılda ortalama 50 bin KOBİ'nin piyasaya katıldığı belirtilmektedir¹⁰⁴.

¹⁰¹ YALIM, s. 32.

¹⁰² EGE; EĞİTİM; ACAR, s. 53.

¹⁰³ KARAERKEK, s. 60.

¹⁰⁴ ÇINAR, s. 30.

Ekonominin üretim gücü ve rekabet yeteneği için teknik yenilik faaliyetlerine büyük önem verilen Almanya'da küçük ve orta ölçekli işletmelere çok yönlü destekler sağlanmaktadır. KOBİ'lere sağlanan bu desteklere aşağıda kısaca değinilmiştir¹⁰⁵:

- Doğrudan Proje Teşviki: Bu kapsamda araştırma – geliştirme faaliyetlerine yönelik Araştırma ve Teknoloji Bakanlığı bütçesinden teşvikler sağlanır. Ayrıca Ekonomi Bakanlığı'nda proje teşviki konusunda yardımlar yapmaktadır. Bu yardımlar kapsamında üretim sürecine girilmeden önceki giderlerin % 50'si Bakanlık bütçesinden finanse edilmektedir.

- Dolaylı Olarak Teknolojiyi Teşvik Önlemleri: Dolaylı ve belli bir projeye bağlı olmayan teşvik önlemleri ile araştırma – geliştirme etkinliklerinin genişletilmesi ve buna bağlı olarak maddi teşvik bazının artırılması amaçlanır. Bu bağlamda, çalışan teknik personelin maaşının finansmanının sağlanması, yatırım yardımları ve firmaların kuruluş ve genişletilmelerinde yatırım ve teknik yenilik yardımları sağlanmaktadır.

- KOBİ'lerin Araştırma Kuruluşlarına Yaptırdıkları Teknik Yenilik Projelerine Yardımlar: Bu kapsamda, maddi imkansızlıklar sebebiyle işletme bünyesinde araştırma – geliştirme bölümü kurmayarak, yabancı araştırma – geliştirme kuruluşlarından yararlanma yoluna giden KOBİ'lere, araştırma karşılığı olarak ödedikleri bedelin % 30'u oranında sübvansiyon sağlanmaktadır.

- Teknoloji Transferi : KOBİ'ler teknoloji transferinde önemli zorluklar yaşamaktadırlar. Bu işletmelerin bu zorluklarla mümkün olduğu kadar baş edebilmelerini sağlamak için mesleki enformasyon sistemleri, patent sistemi, yüksek okullar ile sanayi arasında bilgi transferi, dış ticaret bilgilerinin ülkeye aktarılması ve standardizasyonun sağlanması gibi tedbirler alınmaktadır.

¹⁰⁵ BAĞRIACIK, s. 42-48.

G. AVRUPA BİRLİĞİ'NDE KOBİ'LER

1. AB'de KOBİ'lere Yönelik Faaliyetlerin Tarihi Gelişimi

1950'li ve 1960'lı yıllarda ekonomide görülen büyüme ve genel kalkınma Avrupa Birliği'nde küçük ve orta ölçekli işletmelerin sayılarında bir azalmaya yol açmıştı. Bu süreçte büyük işletmeler hızla büyüyüp gelir düzeyinin artmasına sebep olmuşlarken, küçük girişimciler hızlı bir işçileşme sürecine girmişlerdir. 1970'li yıllara doğru baş gösteren hammadde sıkıntısı ve büyümenin durması, AB'de büyük işletmelere dayalı kalkınma modeli hakkında önemli endişeleri de beraberinde getirmiştir. Bu kriz dönemlerinde KOBİ'lerin özellikle istihdam hacimlerinde önemli bir gerileme olmamış; aynı zamanda KOBİ'ler esneklikleri sebebiyle piyasa şartlarına daha çabuk uyum sağlayarak yeni istihdam alanları da oluşturabilmişlerdir.

KOBİ'lerin kriz dönemlerinde ekonomik dalgalanmalara karşı yapıları itibariyle daha büyük bir mukavemet göstermeleri bu işletmelerin AB'de ekonomik ağırlıklarını koymalarına sebep olmuştur. KOBİ'lerin AB'de bu şekilde önem kazanması üç ana faktöre bağlanabilir: Birinci faktör; AB ülkelerinde yan sanayinin hızlı bir gelişim göstermesidir. Büyük işletmeler üretimlerinin belirli kısımlarını dış kaynaklardan yararlanma yolu ile işletme dışından tedarik etme yoluna gitmişler ve bu stratejiyi maliyetleri düşürücü bir faktör olması hasebiyle benimsemişlerdir. İkinci faktör, KOBİ'lerin bazı bölgelerde yoğunlaşarak ulusal ekonomilerde ağırlıklarını hissettirmeleri ve topluluk ekonomisinin vazgeçilmez unsuru haline gelmeleridir. Üçüncü faktör ise, bilimsel ve teknik araştırmaların ekonomik yansımalarının KOBİ'lerde daha rahat uygulanabilmesidir. Bu kapsamda ar-ge çalışmalarındaki yeniliklerin

uygulanmasında küçük işletmelerin, büyük işletmelere oranla daha verimli sonuçlar verdikleri gözlemlenmiştir¹⁰⁶.

1980'li yıllar Avrupa'da KOBİ'lere verilen önemin had safhaya çıktığı dönemdir. 1983 yılı Avrupa'da " Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Yılı " ilan edilmiş ve KOBİ'lere yönelik faaliyetler AB bünyesinde önemli gelişmeler kaydetmiştir. KOBİ'lere yönelik faaliyetler 1987 yılından itibaren bu işletmeleri Avrupa Tek Pazarı'na uyumlaştırmak amacıyla geliştirilmiştir. Özellikle Birlik içerisinde ortaya çıkan işsizlik sorununa KOBİ'lerin çare olacağına inanılarak, düzenlenen toplantı ve zirvelerin büyük bir çoğunluğunda bu işletmelere önemli bir yer verilmiştir. Bu toplantı ve zirvelerde alınan kararlar AB'nin KOBİ politikalarının temelini oluşturmaktadır. AB'nin KOBİ Politikaları'nın temelini oluşturan kararların alındığı bu toplantılara ve zirvelere çalışmamızın " AB'nin KOBİ Politikaları'nın Dünü, Bugünü ve Yarını " başlıklı bölümünde detaylıca değinilmiştir.

2. Avrupa Birliği'ndeki KOBİ'ler Hakkında Genel Bilgiler

AB çerçevesindeki tarihi gelişimlerini kısaca vermeye çalıştığımız KOBİ'ler sayı olarak AB dahilindeki tüm işletmelerin % 99,8'ini teşkil etmektedirler. Yine AB'de tarım dışı sektörlerdeki, 250'den az işçi çalıştıran 18 milyon işletme, toplam istihdamın üçte ikisini yaratmaktadır. Aşağıdaki tabloda çalıştırılan işçi sayısına göre yapılmış sınıflandırmaya göre KOBİ'lerin toplam işletmeler içindeki oranları, toplam istihdam içindeki payları ve toplam ciro içindeki payları gösterilmiştir¹⁰⁷:

¹⁰⁶ OLCAY, s. 15,16.

¹⁰⁷ ———, " AB'de KOBİ'lerin İstihdama Katkısı ", İktisadi Kalkınma Vakfı Avrupa Birliği Bilgi Ağı Bülteni, Sayı: 30, Haziran Ayı Bülteni, Mega Ajans, İstanbul, s. 4.

Tablo 9 – Avrupa Birliği’nde KOBİ’lerle İlgili Göstergeler (%)

Çalıştırılan İşçi Sayısı	0	1-9	10-49	50-249	250+
Toplam firma sayısına oranı	51,64	41,26	6,01	0,90	0,20
Toplam istihdam içindeki payı	9,75	23,08	18,95	13,89	34,33
Toplam ciro içindeki payı	3,56	14,30	17,43	19,46	45,25

Kaynak: AB’de KOBİ’lerin İstihdama Katkısı ”, İktisadi Kalkınma Vakfı Avrupa Birliği Bilgi Ağı Bülteni, Sayı: 30, Haziran Ayı Bülteni, Mega Ajans, İstanbul, s. 4.

AB’de KOBİ’lerin en yoğun olarak faaliyet gösterdikleri alanlar, ticaret, otel, restoran ve ikram işletmeciliği ve inşaat sektörüdür. AB’deki işletmelerin % 40’ı bu alanlarda faaliyet göstermektedir. Bu alanlar dışında bankacılık, finansman, sigortacılık ve diğer alanlardaki işletmeler ise küçük ve büyük işletmeler olarak ikiye ayrılmışlardır. Bu sektörlerde büyük işletmeler uluslararası örgütlenmeye giderlerken, küçük işletmeler ise bölgesel hizmet sağlamaktadırlar. Diğer bir sektör olan imalat sektöründe ise küçük işletmeler % 16, büyük işletmeler ise % 45’lik bir paya sahiptirler. İmalat sanayiinde ham çelik üretimi veya yedek parça üretimi büyük işletmeler tarafından yapılırken, giyim, lastik ve plastik işleme sanayi ise ağırlıklı olarak küçük işletmeler tarafından yapılmaktadır. AB’de işletmelerin büyüklükleri ülkede ülkeye değişiklikler arz etmektedir. Avrupa’nın güneyinde yer alan (İtalya, Yunanistan, İspanya ve Portekiz) ülkelerde işletmelerin daha çok aile işletmeleri şeklinde oldukları ve perakende ticaret ile el sanatları işlerinde yoğunlaştıkları gözlemlenmektedir. Almanya, Lüksemburg, Hollanda ve Avusturya gibi kuzeyde bulunan ülkelerde ise işletmeler güneydeki

işletmelere nispeten daha büyük olup, ticaret hacimleri fazladır. AB’ de KOBİ’lerin sektörlere göre dağılımı aşağıdaki tabloda verilmiştir¹⁰⁸:

Tablo 10 – Avrupa Birliği’nde KOBİ’lerin Sektörel Dağılımı (%)

Sektör *	İşletme	İstihdam	Ciro	KOBİ payı
Enerji	0,3	2,7	5,9	20,4
İmalat Sanayi	13	29,4	28,9	55,5
İnşaat	12,7	9,5	6,3	85,7
Ticaret ve O.R.**	40,3	28,0	43,1	83,3
Finans ve İş Hiz.	15,3	13,3	8,9	61,6
Diğer Hizmetler	18,4	17,1	6,9	57,7

Kaynak: Avrupa Birliği Ekonomisinde KOBİ’lerin Yeri ve Avrupa Birliği KOBİ Politikasının Geleceği”, İktisadi Kalkınma Vakfı Avrupa Birliği Bilgi Ağı Bülteni, Sayı: 26, Eylül 1998, Mega Ajans, İstanbul, 1998.

* 0-250 arasında işçi çalıştıran işletmeler

** Otel, restoran vb. gibi...

3. Avrupa Birliği’nde KOBİ’lerin Yapısal Özellikleri

Avrupa Birliği içerisindeki KOBİ’lerin yapısal analizleri için üçlü bir sınıflandırma temel alınarak bu çerçevede bir yol takip edilebilir. Bu sınıflandırmaya göre AB’de KOBİ’ler, 10 kişiden az işçi çalıştıran çok küçük işletmeler, 10-49 arasında işçi çalıştıran küçük işletmeler ve 50-249 arasında işçi çalıştıran orta ölçekli işletmeler olarak üç gruba ayrılmıştır. Aşağıda çok küçük, küçük ve orta ölçekli işletmelerin çeşitli sektörlere göre toplam işletmeler ve toplam ciro içindeki payları tablolar halinde verilmiştir¹⁰⁹:

¹⁰⁸ ———, “ Avrupa Birliği Ekonomisinde KOBİ’lerin Yeri ve Avrupa Birliği KOBİ Politikasının Geleceği ”, İktisadi Kalkınma Vakfı Avrupa Birliği Bilgi Ağı Bülteni, Sayı: 26, Eylül 1998, MegaAjans, İstanbul, 1998.

¹⁰⁹ İktisadi Kalkınma Vakfı Avrupa Birliği Bilgi Ağı Bülteni, Eylül, 1998.

a. Çok Küçük İşletmeler (0-9 arası işçi çalıştıran) : Çok küçük işletmeler, toplam işletmelerin % 90'ından fazlasını oluşturmaktadırlar. Bu işletmeler, toplam cironun ise % 25,4'ünü oluşturmaktadırlar. Çok küçük işletmelerin genellikle faaliyet gösterdikleri alanlar, perakende ticaret, ticaret acenteliği, inşaat, otel, restoran, ulaşım ve haberleşme sektörleridir. AB'de çok küçük işletmeler arasında uluslararası alanda faaliyet gösteren işletmeler bulunabildiği gibi, el sanatları ile uğraşan işletmelerde mevcuttur. Aşağıdaki tabloda çok küçük işletmelerin sektörlere göre toplam işletme sayısına oranları ve ciro içindeki payları gösterilmiştir:

Tablo 11 - AB'de Çok Küçük İşletmeler (%)

Sektör	İşletme	Ciro
Enerji	0,3	0,2
İmalat Sanayi	10,8	2,8
İnşaat	11,8	2,1
Ticaret ve O.R.*	38,1	13,8
Ulaşım ve Haberleşme	4,8	1,2
Bankacılık, Sigortacılık	14,5	3,9
Diğer Hizmetler	12,6	1,4
Tüm Sektörler	92,9	25,4

Kaynak: İktisadi Kalkınma Vakfı Avrupa Birliği Bilgi Ağı Bülteni, Eylül, 1998.

* Otel, restoran vb. gibi...

b. Küçük İşletmeler (10-49 arasında işçi çalıştıran) : Küçük işletmeler AB genelinde yaklaşık 1,1 milyon kadardır. Bu işletmeler 20 milyona yakın kişiye istihdam imkanı sağlamakta ve toplam cironun % 20,4'ünü oluşturmaktadırlar. Küçük işletmelerin % 55'i ticaret ve hizmet

sektörlerinde; % 45'i ise enerji, imalat sanayi ve inşaat sektörlerinde faaliyet göstermektedirler. Aşağıdaki tabloda küçük işletmelerin sektörlere göre toplam işletme sayısına oranları ile toplam istihdam ve ciro içindeki payları gösterilmiştir:

Tablo 12 - AB'de Küçük İşletmeler (%)

Sektör	İşletme	Ciro
Enerji	0,1	0,2
İmalat Sanayi	1,8	4,2
İnşaat	0,9	1,7
Ticaret ve O.R.	1,9	11,1
Ulaşım ve Haberleşme	0,3	0,9
Bankacılık, Sigortacılık	0,7	1,8
Diğer Hizmetler	0,5	0,5
Tüm Sektörler	6,2	20,4

Kaynak: İktisadi Kalkınma Vakfı Avrupa Birliği Bilgi Ağı Bülteni, Eylül, 1998.

c. Orta Ölçekli İşletmeler (50-249 arası işçi çalıştıran) : Orta ölçekli işletmeler AB genelindeki işletmelerin % 2'lik bir kısmını teşkil etmektedirler. Bu işletmeler toplam cironun % 20'lik bölümünü oluşturmaktadırlar. AB'de özellikle sanayi sektöründe yoğunlaşan orta ölçekli işletmeler imalat sanayiinin birçok alanında faaliyet halindedirler. AB'de orta ölçekli işletmelerle ilgili vurgulayabileceğimiz bir diğer husus da bu işletmelerin yaklaşık yarısının Almanya ve İngiltere'de bulunmasıdır. Aşağıdaki tabloda orta ölçekli işletmelerin sektörlere göre toplam işletme sayısına oranları ile toplam istihdam ve ciro içindeki payları gösterilmiştir:

Tablo 13 – AB’de Orta Ölçekli İşletmeler (%)

Sektör	İşletme	Ciro
Enerji	0,1	0,6
İmalat Sanayi	0,4	5,6
İnşaat	0,9	1,1
Ticaret ve O.R.	0,2	9,1
Ulaşım ve Haberleşme	0,2	0,8
Bankacılık, Sigortacılık	0,1	1,6
Diğer Hizmetler	0,1	0,4
Tüm Sektörler	2,0	19,2

Kaynak: İktisadi Kalkınma Vakfı Avrupa Birliği Bilgi Ağı Bülteni, Eylül, 1998.

4. Avrupa Birliği’nde KOBİ’lerin İstihdama Etkileri

AB dahilindeki KOBİ’lerin yapısal kompozisyonlarını incelediğimiz bir önceki bölümde KOBİ’lerin çok küçük işletmeler, küçük işletmeler ve orta ölçekli işletmeler olmak üzere üç ana başlık altında ele alındığını belirtmiştik. KOBİ’lerin istihdama katkılarını inceleyeceğimiz bu bölümde de aynı sınıflandırmayı esas alarak, bu işletmelerin her bir üye ülkede oluşturdukları istihdamların toplam istihdam içindeki oranlarını ve bu istihdamın sektörel dağılımlarını vermeye çalışacağız. Aşağıdaki tablolardan çok küçük, küçük ve orta ölçekli işletmelerin AB dahilinde istihdama yaptıkları katkılar gözlemlenebilir¹¹⁰.

AB’de, 0-9 arasında işçi çalıştıran çok küçük işletmelerin yarattıkları istihdamın toplam istihdama oranları üye ülkelere göre şöyledir:

¹¹⁰ İktisadi Kalkınma Vakfı Avrupa Birliği Bilgi Ağı Bülteni, Sayı: 30, s. 4-6.

Tablo 14 – AB’de Çok Küçük İşletmelerin İstihdama Katkısı

Ülke	Pay(%)	Ülke	Pay(%)
İrlanda	22,7	Danimarka	29,0
Lüksemburg	22,9	Fransa	32,4
Almanya	23,5	Portekiz	38,4
Avusturya	24,0	Belçika	45,8
Finlandiya	24,6	İspanya	47,5
Hollanda	26,0	İtalya	47,8
İsveç	26,7	Yunanistan	56,6
İngiltere	28,9	AB Ortalama	32,8

Kaynak: İktisadi Kalkınma Vakfı Avrupa Birliği Bilgi Ağı Bülteni, Sayı: 30, s. 5.

Çok küçük işletmelerin toplam istihdam içindeki paylarına bakıldığında üye ülkeler arasında Yunanistan’ın % 56,6’lık bir oranla çok küçük işletmelerin istihdama en fazla katkı sağladığı ülke olduğu görülmektedir. Bunun yanında İrlanda’nın üye ülkeler arasında % 22,7’lik oranla çok küçük işletmelerin toplam istihdam içindeki payının en düşük ülke olduğunu gözlemlenmektedir. Bunun yanında İtalya, İspanya, Belçika ve Portekiz’de AB ortalamasının üstünde bir istihdam katkısı yaratıldığı görülmektedir.

Çok küçük işletmelerin AB dahilinde oluşturdukları istihdamın sektörel dağılımı ise aşağıdaki tabloda verilmiştir:

Tablo 15 – AB’de Çok Küçük İşletmelerin İstihdamının Sektörel Dağılımı

Sektör	Sektördeki İstihdam Payı (%)
İnşaat	46,2
Araç satış, tamir, bakım	52,5
Perakende satış	54,0
Otel ve restoran işletm.	55,3
Emlak hizmetleri	61,1
Mali aracılık hizmetleri	65,1
Diğer hizmetler	73,6

Kaynak: İktisadi Kalkınma Vakfı Avrupa Birliği Bilgi Ağı Bülteni, Sayı: 30, s. 5.

Çok küçük işletmelerin istihdama olan katkılarının sektörel dağılımı incelendiğinde hizmet sektörünün, dağılım içinde % 73,6’lık bir oranla büyük bir ağırlık hissettirdiği görülmektedir. Bunun yanında bu işletmelerin en az istihdam sağladığı sektörün ise % 46,2’lik oranla inşaat sektörü olduğu görülmektedir.

AB’de 10-49 arasında işçi çalıştıran küçük işletmelerin yarattıkları istihdamın toplam istihdama oranları üye ülkelere göre şöyledir:

Tablo 16 – AB’de Küçük İşletmelerin İstihdama Katkısı

Ülke	Pay(%)	Ülke	Pay(%)
Lüksemburg	24,6	Fransa	18,7
İrlanda	22,9	İsveç	18,2
Portekiz	22,8	Yunanistan	17,2
Danimarka	22,6	Hollanda	17,0
İtalya	21,4	Finlandiya	16,4
Almanya	20,3	Belçika	15,4
Avusturya	19,2	İngiltere	15,3
İspanya	19,0	AB Ortalama	18,9

Kaynak: İktisadi Kalkınma Vakfı Avrupa Birliği Bilgi Ağı Bülteni, Sayı: 30, s. 6.

Tablodan da görüleceği gibi çok küçük işletmelerin üye ülkelerde ki istihdama katkısı Lüksemburg'da % 24,6'lık bir oranla en üst seviyeye çıkmıştır. Bunun yanında İrlanda, Portekiz, Danimarka, İtalya, Almanya, Avusturya ve İspanya'da ise AB ortalamasının üstünde istihdam oranları olduğu görülmektedir. Tabloya göre İngiltere'de ise küçük işletmelerin istihdam içindeki payları AB içinde % 15,3 ile en düşük seviyede kalmıştır.

Küçük işletmelerin istihdam içindeki paylarının sektörlere göre dağılımı ise Tablo 17'de gösterilmiştir. Tablodan da görülebileceği gibi küçük işletmelerin istihdama olan katkıları sektörlere göre çok küçük işletmelere göre daha düzgün bir dağılım göstermektedir. Bu işletmelerin AB'de en fazla istihdam sağladıkları sektör % 39,5 ile deri ve deri ürünleri üretimi sektörüdür. Metal üretiminde sağlanan istihdamın % 33'lük bölümünün küçük işletmeler tarafından gerçekleştirildiği tablodan görülmektedir. Bunun yanında metal üretiminin dışında yapılan diğer üretim sektörlerinde küçük işletmeler toplam istihdamın % 23,8'lik bölümünü oluşturmaktadırlar.

Tablo 17 – AB'de Küçük İşletmelerin İstihdamının Sektörel Dağılımı

Sektör	Sektördeki İstihdam Payı (%)
Deri ve deri ürünleri	39,5
İşlenmiş metal üretimi	33,0
Giyim malzemesi	33,0
Ağaç ve ağaç ürünleri	30,3
Toptan ticaret	30,1
Matbaacılık, yayıncılık	25,5
Diğer metal dışı üretim	23,8

Kaynak: İktisadi Kalkınma Vakfı Avrupa Birliği Bilgi Ağı Bülteni, Sayı: 30, s. 5.

AB’de 50-249 arasında işçi çalıştıran orta ölçekli işletmelerin yarattıkları istihdamın toplam istihdama oranları üye ülkelere göre şöyledir:

Tablo 18 – AB’de Orta Ölçekli İşletmelerin İstihdama Katkısı

Ülke	Pay(%)	Ülke	Pay(%)
Belçika	11,4	Lüksemburg	24,1
Danimarka	17,9	Hollanda	17,7
Almanya	13,9	Avusturya	21,3
Yunanistan	12,7	Portekiz	18,4
İspanya	12,9	Finlandiya	16,4
Fransa	14,9	İsveç	16,1
İrlanda	21,4	İngiltere	12,6
İtalya	10,7	AB Ortalama	13,9

Kaynak: İktisadi Kalkınma Vakfı Avrupa Birliği Bilgi Ağı Bülteni, Sayı: 30, s. 6.

Tabloya göre orta ölçekli işletmelerin toplam istihdam içindeki oranının en yüksek olduğu ülke, küçük işletmelerde olduğu gibi % 24,1’lik oranla Lüksemburg’tur. Yine görüleceği gibi İngiltere’de orta ölçekli işletmelerin sağladığı istihdamın toplam istihdama olan oranı küçük işletmelerde de olduğu gibi AB içinde en düşük seviyede kalmaktadır.

Orta ölçekli işletmelerin sağladıkları istihdamın sektörlere göre dağılımı ise aşağıdaki tabloda verilmiştir:

Tablo 19 - AB’de Orta Ölçekli İşletmelerin İstihdamının Sektörel Dağılımı

Sektör	Sektördeki İstihdam Payı (%)
Tekstil sanayii	29,2
Lastik ve plastik sanayii	26,5
Kağıt ve kağıt ürünleri	23,6
Makine ve ekipman	22,9
Taşımacılık	20,1
Bilgisayar sektörü	19,9
Yiyecek ve içecek	19,7

Kaynak: İktisadi Kalkınma Vakfı Avrupa Birliği Bilgi Ağı Bülteni, Sayı: 30, s. 6.

Tablodan da görüleceği gibi orta ölçekli işletmelerin en fazla istihdam sağladıkları sektör % 29,2’lik oranla tekstil sektörüdür. Lastik ve plastik sektöründeki istihdam oranı ise % 26,5’dir. Kağıt ve kağıt ürünleri sektöründe orta ölçekli işletmelerin istihdam oranları ise % 23,6’dır. Orta ölçekli işletmelerin makina sektöründeki istihdam oranı ise % 22,9’dur. Taşımacılık sektöründe % 20,1; bilgisayar sektöründe ise % 19,9’dur Orta ölçekli işletmelerin istihdam oranının en düşük kaldığı sektör ise tabloda da görüldüğü gibi % 19,7 ile yiyecek ve içecek sektörüdür.

5. Avrupa Birliği'nin Sanayi Politikaları

Sanayi stratejileri, sanayiye yönelik değişim faaliyetlerini gerçekleştirmek veya sanayiye olumsuz etkileyebilecek değişimleri onlemek amacıyla devletin belirli bir sanayi sektörü veya belirli bir bölge için aldığı selektif tedbirlerdir. Herhangi bir devletin uygulayabileceği sanayi politikalarının araçlarını şu şekilde sıralamak mümkündür:

- Teşvik ve sübvansiyon politikası
- Koruyucu politikalar olarak miktar kısıtlamaları, gümrük vergileri ve fonları politikası
- Rekabet politikası
- Teknoloji politikası
- Bölgelerarası değişme politikası

Bu politikalar uygulama amacına göre, pozitif sanayi politikaları ve negatif sanayi politikaları olarak ikiye ayrılmaktadır. Pozitif sanayi politikaları, genel olarak toplumun refahını yükseltmek amacıyla uygulanan politikalar olup, sanayiye desteklemek, yeni sanayi dallarını teşvik etmek, yeni teknolojilerin sanayide uygulanmasını sağlamak gibi tedbirlerin bütününü içermektedir. Negatif sanayi politikaları ise, daha ziyade savunmaya yönelik politikalar olup, gerilemekte olan bir sanayi dalını suni tedbirlerle ayakta tutmaya yardımcı olan politikalardır¹¹¹.

AB'nin Sanayi Politikaları'nın temelini, tüketiciler ihtiyaçlarına cevap verebilecek kalite ve miktarda üretim yapmak ve aynı zamanda fiyatların

¹¹¹ AYŞE EGE; UFUK ACAR, Avrupa Topluluğu İle Gümrük Birliği Kapsamında Küçük ve Orta Boy İşletmeler, KOSGEB Yayını, Ankara, 1993, s. 19.

iç ve dış piyasalarda rekabet edebilecek seviyede olmasını sağlamak oluşturmaktadır¹¹².

Bu doğrultuda AB'nin sanayi politikalarının temel hedefini “ Birlik içi rekabeti düzenleyici ve Birlik içi ticareti artırıcı bir sistemin kurulması ” oluşturmaktadır. Söz konusu hedefin esaslarını ise şu şekilde belirtmek mümkündür:

- Birlik düzeyinde, globalleşen dünya pazarında rakip işletmelere karşı ortak tutumların tespit edilmesi,
- Rekabet avantajı sağlayacak teknolojik gelişmelerin planlanması,
- Birliğin geleceğe dönük sanayi yapılanmasının en az orta vadeli bir bakış açısı ile ele alınıp değerlendirilmesi,
- Birlik kapsamında geniş tabanlı bir uzlaşma ortamının sağlanması.

AB'nin söz konusu politikalar sonucunda nihai hedef olarak ulaşmak istediği kriterler ise şu şekilde belirtilebilir:

- AB düzeyinde sanayi dokusunun kendi sınırları içerisinde uyumlu dağılımını sağlamak
- Sanayi örgütlenmelerini KOBİ'ler düzeyinde şekillendirmek
- AR-GE faaliyetleri ve mesleki eğitim programları ile uluslar arası rekabet üstünlüğü sağlamak¹¹³.

¹¹² RIDVAN KARLUK, Avrupa Birliği ve Türkiye, 3.Baskı, Anadolu Üniversitesi Basımevi, Eskişehir, 1995, s. 200.

¹¹³ ÜMİT YAŞAR TEZER, “ Avrupa Birliği ve KOBİ'ler”, Halkbank AR-GE Ekonomi Dergisi, Mart 2000, Sayı: 12, Tşof Plaka Matbaacılık, Ankara, 2000, s. 9-11.

6. AB'nin KOBİ Politikaları ve KOBİ Politikalarının Geleceği

AB, 1983 yılını “ Avrupa Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ve El Sanatları Yılı ” ilan ederek bir yerde Birliğin 2000’li yıllara yönelik KOBİ Politikalarına start vermiştir. 1983 yılının “ KOBİ Yılı ” ilan edilmesiyle birlikte 22.Mayıs. 1984’de KOBİ’lerle ilgili tedbirler bir komisyon tarafından ele alınmış ve 24. Mayıs. 1984’de bir Eylem Planı (Action Programme) hazırlanarak KOBİ’lere yönelik çalışmalara Birlik düzeyinde hız verilmiştir.

Bu çalışmalar kapsamında KOBİ’lerin gelişmesine yönelik hedefleri belirleyecek Task Force (Görev Grubu) 20.10. 1986 yılında kurulmuştur. Task Force’un kuruluş amaçları, KOBİ’lerle ilgili tüm faaliyetleri koordine etmek, ulusal düzeydeki ve birlik düzeyindeki politikaların yakınlaştırılmasını sağlamak, KOBİ’lerle ilgili faaliyet gösteren kuruluşlar arasında irtibatın artırılmasını sağlamak ve KOBİ’lerin mevcut problemlerini çözmek amacıyla Avrupa düzeyinde bir mekanizma oluşturarak, bir bilgi akışı ve eğitim stratejisi oluşturmaktır¹¹⁴. Task Force, girişimciliğin geliştirilmesi, yeni girişimlerin ve mevcut kuruluşların teşvik edilmesi, bilgi akışının yoğunlaştırılması, ve AB sınırları içindeki ilişkilerin geliştirilmesine yönelik faaliyetler göstermiştir. Task Force’un KOBİ’ler için oluşturduğu politikalar iki temel noktaya dayanılarak geliştirilmiştir: Bu temel noktaların ilki, KOBİ’lerin idari ortamının etkili bir yapıya kavuşturulması için maliyetler ve karlılık açısından firma yapılarının iyileştirilmesidir. Diğer temel nokta ise, KOBİ’lerin, yeni teknolojilerin üretim sürecine uygulanması için özkaynak açısından yeterli bir düzeye getirilmesi, pazardaki talebin ve rakip işletmelerin

¹¹⁴ AYKUT BEDÜK, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Konumu Önemi ve Avrupa Birliği’ne Girerken Karşılaşılabilecek Sorunlar, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, T.C. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Yönetim Organizasyon Bilim Dalı, Konya, 1996, s. 40.

gösterdiği değişimlerin dikkate alınarak etkili bir iletişimin ve kalifiye personel eğitiminin sağlanması ve KOBİ'lerin en büyük avantajlarından olan esnek yapılarının korunmasıdır. Task Force, yukarıda zikrettiğimiz hedefleri ve politikaları çerçevesinde KOBİ'lere yönelik şu çalışmaları gerçekleştirmiştir¹¹⁵:

- İşletmecilik ruhunun desteklenmesi
- Yönetim ortamının geliştirilmesi
- KOBİ'lerin iç pazardaki etkinliğinin artırılması
- KOBİ'lerin sosyal ortamlarının geliştirilmesi
- Vergi alanında KOBİ'lere yönelik düzenlemeler
- Şirketler hukukunun benimsenmesi
- KOBİ'ler için rekabet politikalarının geliştirilmesi

Aralık 1993'de Brüksel'de yapılan zirvede ele alınan “ Beyaz Kitap ” AB'de KOBİ'ler için büyük bir önem arz etmekteydi. Bu zirvede Beyaz Kitap kapsamında işletmelerin rekabet güçlerinin artırılması, yeni istihdam alanlarının oluşturulması ve devamlılık arz edecek büyüme oranlarına ulaşılması hedeflenmiştir. Beyaz Kitap'da bu amaçlar doğrultusunda küçük ve orta ölçekli işletmelerin desteklenmeleri, uygun kredi imkanlarından yararlanmalarının sağlanması, sosyal masraflarının düşürülmesi ve bürokratik engeller içinde boğulmalarının önlenmesi gibi tedbirler getirilmiştir. Beyaz Kitap'da KOBİ'lerin Birlik düzeyindeki finansman imkanlarının geliştirilmesi özellikle vurgulanmakla birlikte, üzerinde önemle durulan bir başka nokta da KOBİ personelinin sürekli eğitimi olmuştur.

1994 yılı Haziranında Korfu'da yapılan AB zirvesinin sonuç bildirgesinde, KOBİ'lerin büyüme ve istihdama yaptıkları katkı göz önüne

¹¹⁵ EGE; EĞİTİM; ACAR, s. 46-49.

alınarak, bu işletmelerin Tek Pazar imkânlarından gereğince faydalanmalarının sağlanması üzerinde durulmuştur. Ayrıca 1994-1999 dönemi içerisinde KOBİ'lere düşük faizli kredi olarak 1 Milyar Ecu verilmesi kararlaştırılmıştır.

Avrupa Birliği Sanayi Bakanları Konseyi'nin 28.Eylül.1994 tarihinde yaptığı toplantıda ise, AB Komisyonu tarafından başlatılmış olan “ KOBİ'ler İçin Bütünleştirilmiş Birlik Programı ”na büyük ölçüde destek verilmesi kararlaştırılmıştır. Söz konusu toplantıda KOBİ'lerin belirli araştırma programlarına dahil edilmeleri ve belirli araştırma programlarının KOBİ'lerin ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde düzenlenmesi, KOBİ'lerin, Birliğin mesleki ve ileri eğitim kurslarında yer almalarının kolaylaştırılması ve Avrupa kamu alımlarına daha fazla dahil edilmeleri gibi hususlara öncelik verilmesi onaylanmıştır¹¹⁶.

AB'nin KOBİ Politikaları çerçevesinde, AB Komisyonu tarafından Mayıs 1994'de “ Entegre KOBİ Programı ” kabul edilmiştir. Entegre KOBİ Programı halen uygulanmakta olan mekanizmalarla yeni üretilen sistemleri bir çatı altında toplayan bir programlar bütünü oluşturmuştur. Bu program ile AB, KOBİ'lere yönelik olarak ulusal ve bölgesel düzeyde sürdürülen çalışmalarda koordinasyon sağlama ve doğrudan KOBİ'lere uygulanan programlar ile, AB'nin çeşitli programları çerçevesinde sağlanan destekleri bir bütün içinde ele alma işlevini üstlenmiştir. Entegre KOBİ Programı temel olarak üç ana tema içermektedir. Bunlar, KOBİ'ler için uygun iş ortamlarının oluşturulması, KOBİ'lere yönelik program ve destek mekanizmalarının geniş kitlelere yayılması ve bu alanlarda etkinliğin sağlanabilmesi için ilgili tüm taraflar arasında işbirliğinin sağlanmasıdır. Entegre KOBİ Programı temelini oluşturan düşünceler doğrultusunda AB

¹¹⁶ EGE; EĞİTİM; ACAR, s. 44, 45.

düzeyinde KOBİ'lere yönelik faaliyetlerin şeffaflaştırılarak yaygın hale getirilmesini ve üye ülkeler düzeyinde bilgi ve deneyim akışının sürekliliğini sağlamaktadır¹¹⁷. Entegre KOBİ Politikası'nın hareket noktası, Birlik bünyesindeki KOBİ'lerle ilgili çalışmaların dağınıklığını önlemek ve Birliğin bütün gücünü ortak amaçlar çevresinde toplayabilmektir. Bu şekilde hem KOBİ'lerin uymak zorunda oldukları formalitelerin basitleştirilmesi, hem de üye devletlerin işletmelere verdiği destekler arasında bir verimlilik sıralaması yapılması amaçlanmıştır¹¹⁸.

İlki 1990 Ekiminde Avignon'da düzenlenen “ Avrupa Zanaatlar ve Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Konferansı ”nın ardından aynı isimle 26-27. Eylül. 1994 tarihlerinde Berlin'de düzenlenen konferans, AB düzeyinde KOBİ'lere yönelik politikalar üretmiştir. Berlin Konferansı'nda KOBİ'lere yönelik olarak alınan kararları şu şekilde belirtebiliriz¹¹⁹:

- KOBİ'lere yönelik idari formalitelerin basitleştirilmesi
- KOBİ'lerin iç pazarla bütünleşmelerinin sağlanması
- Sınır ötesi ticaret hizmetlerinde KOBİ'lerin desteklenmesi
- KOBİ'ler için uluslar arası işbirliği imkânlarının oluşturulması
- KOBİ'lerin uluslar arası rekabet güçlerinin artırılması
- Mesleki eğitim ile KOBİ çalışanlarının vasıflarının artırılması
- KOBİ'lerin bilgi toplumu ile bütünleşmelerinin sağlanması
- KOBİ'lerin finansman imkanlarının geliştirilmesi
- KOBİ'lerin Avrupa seviyesinde bilgi ve temsillerinin artırılması

¹¹⁷ ŞEBNEM KARAUÇAK OĞUZ, “ Avrupa Birliği'nde KOBİ'lere Sağlanan Destekler ”,

<http://www.ebso.com.tr/Turkce/Kobi/Ikv/Destekler.htm>,

¹¹⁸ -----, “ KOBİ'ler İçin Bütünleşik Program ”, <http://www.kobinet.org.tr/kosgebabm/kasim6.htm>.

¹¹⁹ -----, “ Zanaatlar ve Küçük İşletmeler: Avrupa'da Büyüme İstihdamın Anahtarı ”,

<http://www.kobinet.org.tr/kosgebabm/subat4.htm>.

AB'nin KOBİ Politikalarını şekillendiren bir diğer çalışma ise AB Komisyonu tarafından hazırlanan ve “ Best Report ” adıyla zikredilen rapordur. Söz konusu rapor Haziran.1997'de Avrupa Konseyi tarafından, Avrupa'lı girişimciler üzerindeki idari yükü azaltmak amacıyla iş hayatına ilişkin mevcut yasaların basitleştirilmesi gerektiği düşünülerek, AB Komisyonu'ndan bir çalışma grubu oluşturulmasının istenilmesi sonucu, oluşturulan çalışma grubu tarafından hazırlanmıştır. Best Report'da AB'nin KOBİ Politikası, AB dahilinde KOBİ'lerin sosyal diyalog çerçevesindeki müzakerelere katılımının artırılması, KOBİ'ler için bürokrasinin basitleştirilmesi ve resmi muamelelerin azaltılması, gelişen Avrupa entegrasyonu çerçevesinde KOBİ'ler için aktif bir tek Pazar politikasının yürütülmesi, toplulukta kayıt dışı ekonominin GSMH'nin yaklaşık % 17'si oranında olduğu göz önünde tutularak kayıt dışı ekonomiyle, vergi yükü azaltılmak suretiyle mücadele edilmesi, AB bünyesindeki KOBİ'lere uygun finansman imkânlarının sağlanması gibi hususlar üzerinde yoğunlaşmıştır¹²⁰.

1994 tarihinde kabul edilen Entegre KOBİ Programı, Berlin Konferansı'nda elde edilen sonuçlar ve Best Report kapsamındaki KOBİ Politikaları AB bünyesinde 1997-2000 dönemini kapsayacak AB KOBİ Politikalarının temelini oluşturmuştur. KOBİ'lere yönelik bir karma politika niteliğindeki 1997-2000 Programı KOBİ'ler için “ istihdam, büyüme ve rekabet” konularında, insan ve iş kaynakları piyasalarını, finans piyasalarını, mal ve hizmet piyasalarını yakından izleyerek, gerekli uygulamaları zamanında harekete geçirmeyi hedeflemiştir. Bu karma politika genel hatlarıyla “ KOBİ'lerin özgüven ve risk alma gibi değerleri güçlendirmeleri

¹²⁰ İktisadi Kalkınma Vakfı Avrupa Birliği Bilgi Ağı Bülteni, Eylül, 1998.

için kendi içlerinde yeniden yapılanmaya gitmeleri ” şeklinde özetlenmektedir¹²¹.

1997-2000 dönemini kapsayan bu programda KOBİ’lerin gelişimiyle ilgili olarak bütün ilgili kurumların işbirliği ile üç önemli faaliyetin gerçekleştirilmesi öngörülmektedir. Programın dikkat çektiği ilk nokta KOBİ’lerin içinde bulundukları idari ve mevzuat ortamının basitleştirilmesi ve geliştirilmesi hususudur. Bunun yanında KOBİ’lerin finansman ortamlarını geliştirilmesi programın hedeflediği ikinci önemli faaliyet konusu olmuştur. Programın vurguladığı bir diğer nokta ise, daha iyi bilgilendirme hizmetleri yoluyla KOBİ’lerin stratejilerini Avrupalılaştırıp, uluslararası düzeyde geliştirmelerine katkıda bulunulmasıdır¹²².

AB’nin Türkiye Büyükelçisi Karen Fogg ise, AB’nin KOBİ politikasında önem verdiği noktaları şu şekilde belirtmektedir¹²³:

- KOBİ’lerin sınır ötesi çerçevesinin geliştirilmesi,
- Özel finansman araçlarının genişletilmesi ve KOBİ’lerin geç ödeme sıkıntısının giderilmesi,
- KOBİ’lerin bilgi sistemlerini geliştirerek stratejilerini uluslar arası düzeye yaymalarına yardımcı olmak,
- KOBİ’lerin rekabet güçlerini artırmak ve araştırma, buluş ve eğitim alanlarında erişimlerini kolaylaştırmak,
- İşletmeler arası işbirliğini artırarak, az gelişmiş bölgelerin gelişmesini hızlandırmak.

¹²¹ OĞUZ, <http://www.ebso.com.tr/Turkce/Kobi/Ikv/Destekler.htm>.

¹²² -----, “ KOBİ’lere Yönelik Yeni Çok Yıllık Program Yürürlüğe Girdi ”, <http://www.kobinet.org.tr/kosgebabm/mayt97-1.htm>.

¹²³ KAREN FOGG, “ KOBİ’lerin Sınır Ötesi Çerçevesi Genişletilmeli ”, *Girişim Dergisi*, Sayı: 6, s. 7.

1983 yılından 2000 yılına kadar olan tarihi süreçte AB'nin KOBİ'lere yönelik izlediği politikalar incelendiğinde 80'li yıllardan 2000 yılına kadar uzanana dönemde, KOBİ'lere yönelik bürokrasinin basitleştirilmesi, KOBİ'ler için ortak Pazar oluşturma çabaları, uygun finansman imkânlarının oluşturulması, KOBİ'lerin rekabet güçlerinin artırılması gibi konuların bu politikaların temelini oluşturduğunu söyleyebiliriz. Yapılan toplantılarda, alınan kararlarda yukarıda zikrettiğimiz hususların tekrarlanarak ve geliştirilerek ele alındığını söyleyebiliriz.

Bilgi teknolojilerindeki sürekli gelişmeler, globalleşme, iletişimin teknolojik açıdan gelişmesi ve diğer yenilikler işletmeler açısından da farklı imkânları beraberinde getirmiştir. Bu süreçte AB tarafından KOBİ'ler için geliştirilen politikalardan birisi de, bu işletmelerin elektronik ticarete yönlendirilmeleri olmuştur. Bu amaçla 7-9. Nisan. 1997 tarihlerinde Almanya Ekonomik İşler Bakanlığı ile Avrupa Komisyonu tarafından bir konferans düzenlenmiştir. AB'nin KOBİ'ler için “ G-7 Küresel Pazarı Projesi ” kapsamında düzenlenen konferans, KOBİ'ler için elektronik ticaret konusunu üç ekseninde ele almıştır:

- KOBİ'ler için elektronik ticaret politikası
- KOBİ'lerin elektronik ticaret konusundaki ihtiyaçları
- KOBİ'ler için elektronik ticaret konusundaki ticari gerçekler

Önemi günümüzde oldukça artan elektronik ticaretin AB ülkelerinde yaygınlaştırılması amacıyla gerçekleştirilen konferans sonucunda, konferansın “Politika Grubu ” tarafından varılan sonuçları, ülkemiz KOBİ'lerinin elektronik ticaret konusunda dikkatlerini çekmek amacıyla belirtmemizin faydalı olacağı kanısındayız. Konferans sonucunda konuyla ilgili olarak çözümlenmesi gereken temel sorunlar şu şekilde belirlenmiştir:

- KOBİ'ler ve tüketiciler arasında elektronik ticarete duyulan güvenin artırılması,
- İşletmeler açısından en iyi uygulamaların araştırılması ve konuyla ilgili bilincin artırılması,
- Kullanıcıyı gözetken ucuz elektronik ticaret altyapısının ve küresel düzeyde karşılıklı işletim imkânlarının sağlanması,
- Uluslar arası düzeyde kabul edilen hukuk ve politika çerçevesinde konunun belirliliğinin oluşturulması,
- Kamu idarelerinin, KOBİ'lerin elektronik ticarete entegrasyonu sürecinde katalizör rolü oynaması.

Konferansta dikkate sunulan bir diğer husus ise işletmelerin ve tüketicilerin bölgelere özgü ihtiyaçlarının, farklılık arz edebileceği ve bu gibi ihtiyaçlara saygı duyulması gerektiğidir. İhtiyaçların bölgesel olarak farklılıklar arz etmesi bir çok konunun küresel düzeyde görüş birliğine varılarak açıklığa kavuşturulabileceği sonucunu doğurmuştur.

Konferansta ele alınan bir diğer husus elektronik ticaret konusunda henüz yeterli bilgiye sahip olmayan KOBİ'lerin bu konuda bilgilенmelerinin sağlanmasıdır. Bu amaçla eğitim ve tanıtım faaliyetlerinin yanı sıra, KOBİ'lerin elektronik ticaret denemelerinin desteklenmesi de kararlaştırılmıştır¹²⁴.

Elektronik ticaretin internet kullanımının günümüzün ekonomik ortamında taşıdığı öneme binaen 15 üye devlette 15 Ağustos- 15 Eylül 1998 tarihlerinde yapılan “ Kuruluşların Bilgi İhtiyaçları ve Internet ” konulu araştırmanın sonuçlarına göre, araştırmaya katılan KOBİ'lerin % 43'ü internet kullanmaktadır. Araştırma sonuçlarına göre kullanıcıların % 44'ü şirket

¹²⁴ ———, “ KOBİ'ler İçin G 7 Küresel Pazarı ”, <http://www.kobinect.org.tr/kosgebabm/AUG97-5.HTM>.

yöneticileridir. Katılımcıların % 30,8'i interneti bir zamandan tasarruf aracı olarak algılamaktadır. % 36,8'lik bir kesim için internet bilgi kaynaklarına erişimi kolaylaştırmaktadır. % 47,9'luk bir kesim ise internette yaptıkları araştırmaların sonuçlarının tatmin edici olduğunu belirtmektedir¹²⁵.

7. Avrupa Birliği'nde KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Beklentileri

AB'de KOBİ'lere yönelik destek politikalarının belirlenmesi ve uygulanması öncesinde KOBİ'lerin temel sorunlarının ve beklentilerinin tespit edilmesi gerektiği düşünülmüştür. Bu çerçevede KOBİ'lerin AB bünyesinde karşılaştıkları temel sorunlar ve bu sorunların önlenmesi için ne gibi beklentiler içinde oldukları şu şekilde tespit edilmiştir¹²⁶:

- KOBİ'lerin kuruluş, büyüme ve birleşme gibi işlemlerde sorunlarla karşılaşmalarını önlemek için basit, net ve anlaşılabilir bir idari ve hukuki ortamın oluşturulması,

- KOBİ'lerin ölçekleri ve yapıları itibarıyla sahip oldukları piyasaya rahat entegre olabilme özelliklerini en verimli şekilde kullanmalarının sağlanması,

- KOBİ'lerle büyük işletmeler arasındaki ana sanayi – yan sanayi ilişkileri sonucunda doğabilecek ticari bağımlılığın altında gerçekte teknolojik bağımlılığın yattığından hareketle, bu bağımlılığı azaltmanın tek yolunun KOBİ'lerin araştırma – geliştirme faaliyetlerinde bulunmalarının sağlanması, ancak KOBİ'lerin sınırlı maddi imkânları sebebiyle araştırma – geliştirme faaliyetlerine kaynak ayırmada zorlandıkları gerçeğini de dikkate alarak araştırma dünyası ve sanayi arasında işbirliği oluşturulmasında

¹²⁵ _____, “Geleceklerine Güvenen KOBİ'ler Araştırması Sonuçlandı”, <http://www.kobinet.org.tr/kosgebabm/subat996.htm>.

¹²⁶ ŞENOL, s. 242.

etkin bir destek sağlanması ve araştırma – geliştirme destekli teşvik politikaları izlenmesi gereği,

- KOBİ'lerin esnek yapılarının sürekliliğini sağlayabilmek için üretimin bütün kademelerinde yaygın bir bilgi ağı oluşturulması ve bu bilgi ağıyla ilgili hizmet içi eğitim faaliyetlerinin düzenlenmesi gereği,

- KOBİ'lerin rekabet güçlerini artırabilmek amacıyla üretim, yönetim ve pazarlama konularında, ihtiyaçlara cevap verebilecek mekanizmalar oluşturulması gereği.

8. Avrupa Birliği'nde KOBİ'leri Destekleme Faaliyetleri

AB, yukarıda belirttiğimiz temel sorunlar ve KOBİ'lerin beklentileri doğrultusunda, KOBİ'lerin geliştirilmesine ve rekabet güçlerinin artırılmasına yönelik önlemler almakta ve KOBİ'lerin desteklenmesi amacıyla çeşitli programlar uygulamaktadır. AB düzeyinde uygulanan bu destek programlarının finansmanı, AB'nin yapısal fonlarından, Avrupa Yatırım Bankası ve Avrupa Yatırım Fonu kaynaklarından ve dönemlere özel programlar için ayrılan fonlardan karşılanmaktadır.

AB, söz konusu destek programlarının birbirinden kopuk işlemlerini önlemek ve ilgili birimler ile üye ülkeler arasında koordinasyonu etkili hale getirebilmek amacıyla Avrupa Komisyonu bünyesinde KOBİ'lerden sorumlu olan XXIII. Genel Müdürlüğü kurmuştur. Böylece AB'nin KOBİ'lere uyguladığı programların tek elden yürütülmesi sağlanmıştır.

AB'nin KOBİ'lere sağladığı destekler genel hedeflerine göre üç bölümde incelenebilir :

a. KOBİ'ler için uygun bir ekonomik ortam oluşturulmasına yönelik destekler

b. KOBİ'lerin gelişmesini ve dış piyasalara açılmalarını sağlayıcı destekler

c. Yeni KOBİ'lerin kurulmasını sağlayıcı ve özendirici destekler

a. KOBİ'ler için uygun bir ekonomik ortam oluşturulmasına yönelik destekler: Bu destekler kapsamında bürokratik engellerin azaltılması, KOBİ'lerin sermaye piyasalarına girişlerinin kolaylaştırılması, vergi alanında kolaylıklar sağlanması, uygun kredi imkanlarının sağlanması ve istihdam teşvikleri uygulanması gibi uygulamalar bulunmaktadır.

b. KOBİ'lerin gelişmesini ve dış piyasalara açılmalarını sağlayıcı destekler: Bu destekler kapsamında mesleki eğitim, yeni teknolojilerin kullanımının sağlanması, hizmet içi sürekli eğitim hizmetleri, AR-GE destekleri, AB içi ve uluslar arası işbirliği programlarına katılımın sağlanması, pazar araştırması ve dış piyasalara açılım giderlerinin karşılanması gibi uygulamalar bulunmaktadır.

c. Yeni KOBİ'lerin kurulmasını sağlayıcı ve özendirici destekler: Bu destekler kapsamında genç girişimcilerin desteklenmesi, danışmanlık, bilgi-hizmet merkezleri oluşturulması, üniversite - teknik okul - sanayi işbirliğinin sağlanması, organize sanayi bölgeleri tesisi, bina ve makine parkı yardımları, tespit edilen hedef bölgelere KOBİ'lerin yerleşimini ve gelişimini sağlayıcı altyapı yatırımları yapmak gibi uygulamalar bulunmaktadır¹²⁷.

Hedefler itibariyle yukarıdaki şekilde üç ana başlık altında ele aldığımız KOBİ'lere yönelik destekleri, AB bünyesinde, doğrudan KOBİ'lere yönelik destek programları ve diğer AB programları çerçevesinde KOBİ'lere dolaylı destek sağlayan programlar olmak üzere iki bölümde ele alabiliriz¹²⁸:

¹²⁷ DERYA BERTAN ROCA, Avrupa Birliği'nin KOBİ'lere Uyguladığı Kredi ve Destek Programları, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, Yayın No: 1999-41, Tanburacı Matbaacılık, İstanbul, 1999, s. 1-3.

¹²⁸ OĞUZ, <http://www.ebso.com.tr/Turkce/Kobi/Ikv/Destekler.htm>.

i. Doğrudan KOBİ'lere Yönelik Programlar

a. Bilgi Ağları: Euro Info Centres

b. Uluslar arası İşbirliği Ağları :

- Medinvest :Akdeniz ülkelerinin de yararlanabildikleri Bc-Net, Bre, Europartenariat, Medpartenariat, Med-Interprise, Uzman Finans Kuruluşları, İhracatı Yönlendirme Merkezleri, Hizmet Merkezleri, Kalkınma Ajansları, Girişimcileri Destekleme Merkezleri...

- ECIP: (Avrupa Yatırım Ortaklığı) Akdeniz, Latin Amerika ve Asya ülkelerinin de kullanımına açık finans programları.

- BCC : İşletme, mali yapı ve know-how geliştirmeye yönelik pilot bölgeler için Euromanagement, Venture Capital ve Comorce 2000 programları.

ii. KOBİ'lere Dolaylı Olarak Destek Sağlayan Programlar :

a. Geri kalmış bölgeler, sanayisi gerileyen bölgeler ve hassas kırsal bölgelerin kalkınmasına yönelik hedefler çerçevesinde yapısal fonlardan sağlanan destekler.

b. Adapt Programı: Yapısal değişime uyum ve rekabet gücünün artırılması amacıyla sağlanan destekler.

c. Sübvansiyonlu Avrupa Yatırım Bankası kredileri ve Avrupa Yatırım Fonu garantisi.

d. AR-GE ve teknik gelişme çerçevesinde sağlanan destekler: KOBİ-Üniversite işbirliğini öngören Comett, sanayi teknolojileri ve yeni ürünler üzerine araştırmaları içeren Brite, bilgi işlem sistemleri, bilgi teknolojileri ve uygulama teknolojileri gibi araştırmaları içeren Esprit programları.

e. Leonardo Programı çerçevesinde mesleki eğitim için sağlanan destekler.

AB'nin KOBİ'lere yönelik olarak uyguladığı bu programlardan Türk KOBİ'lerinin de yararlanabildikleri programlara çalışmamızın “ Türkiye’de KOBİ’ler ” bölümünde değinilmiştir.

AB'nin KOBİ'lere yönelik bu destek programlarının yanı sıra üye ülkelerin, AB Komisyonu tarafından kurallar konularak takip edilen ve Roma Antlaşması'nın 92. ve 93. maddeleri kapsamında sağladığı yardımlarda bulunmaktadır. Bu yardımları genel hatlarıyla şu şekilde belirtmek mümkündür:

- Sosyal karakterli yardımlar
- Tabi afetler sonucu verilen yardımlar
- Hayat standardının çok düşük veya işsizliğin çok yüksek olduğu bölgelere yapılan yardımlar
- AB'nin yararına olan herhangi bir projenin gerçekleştirilmesi için yapılan yardımlar
- Belirli bir ekonomik faaliyete girişim veya faaliyet alanını geliştirmek amacı ile yapılan yardımlar
- AB Konseyi tarafından kabul edilen özel programlara yapılan yardımlar¹²⁹.

AB’de KOBİ'lere yapılan devlet yardımları da önemli bir yer tutmaktadır. Bu yardımların maddi kaynakları direk yardım yapan kuruluşlar ve kredi sağlayan kuruluşlar olarak iki başlık altında toplamak mümkündür¹³⁰:

¹²⁹ BEDÜK, s.49, 50.

¹³⁰ OLCAY, s. 35-43.

- Yardım Yapan Kuruluşlar

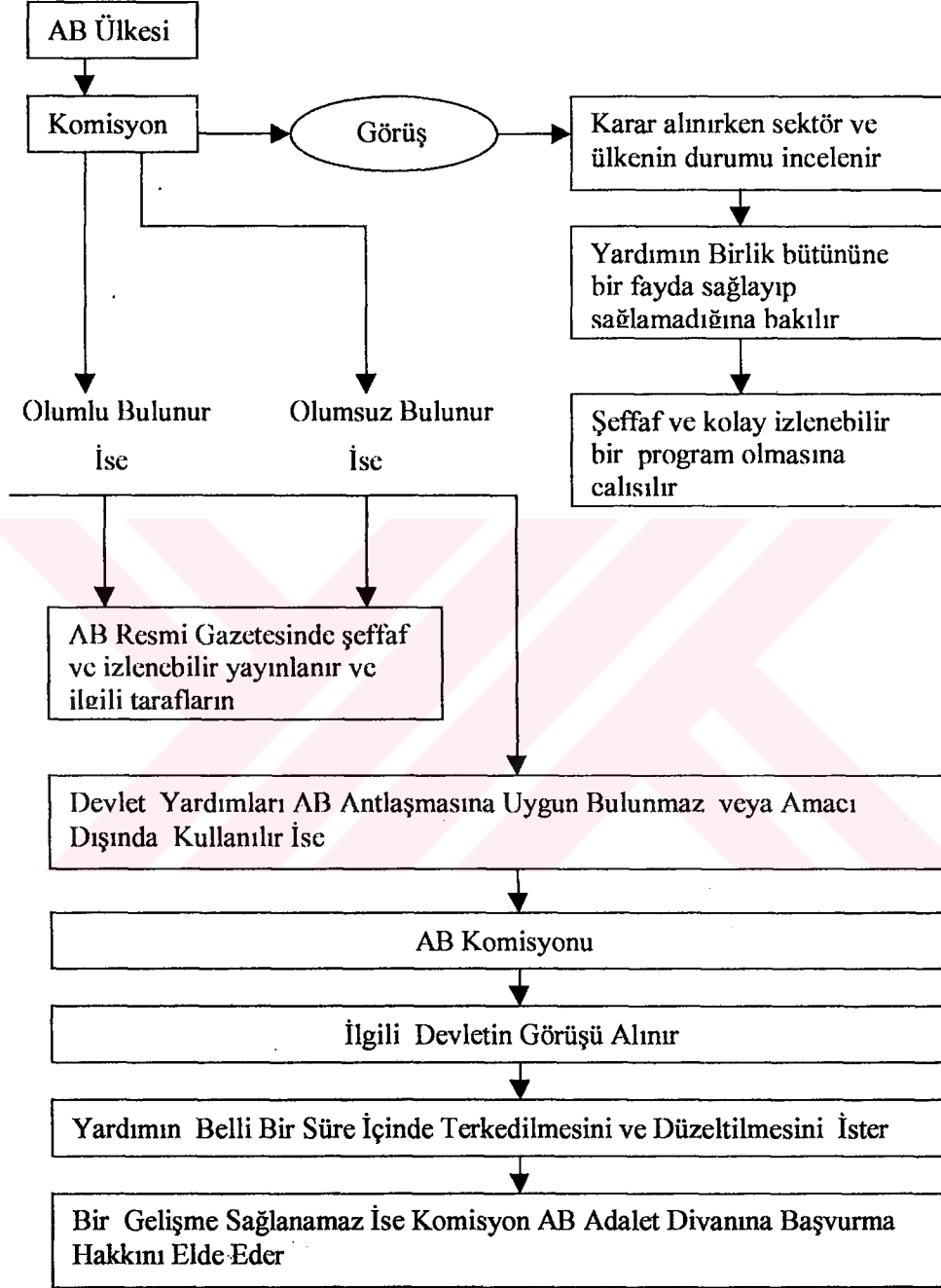
- Avrupa Sosyal Fonu (The European Social Fund)
- Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu (ERDF)
- Avrupa Tarımsal Yönlendirme ve Garanti Fonu (EAGGF)
- Entegre Akdeniz Programları

- Kredi Sağlayan Kuruluşlar

- Avrupa Yatırım Bankası (The European Investment Bank)
- Yeni Topluluk Aracı (The New Community Instrument)
- Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu (European Coal and Steel Community)

AB'ye üye ülkelerde KOBİ'lere uygulanan devlet yardımlarının prosedürü aşağıda Tablo 20'de gösterilmiştir¹³¹:

Tablo 20 – AB Ülkelerinde KOBİ'lere Uygulanan Devlet Yardımlarının Prosedürü



Kaynak: F. Merih Olcay, s.26.

¹³¹ OLCAY, a.g.e., s. 26.

Yukarıda açıklamaya çalıştığımız devlet yardımlarının üye ülkelerde uygulanması sırasında kullanılan yöntemleri ise ülkelere göre şu şekilde sınıflandırabilmek mümkündür¹³²:

- Kurumlar vergisi indirimi : İtalya, İngiltere, Almanya, Fransa, Hollanda
- Kurumlar vergisi muafiyeti : İtalya, İngiltere
- KDV indirimi : İtalya
Almanya (Berlin için)
- Sosyal yüklerin hafifletilmesi : İtalya, İngiltere, Fransa, Hollanda
- Yatırımlarda sübvansiyon : İtalya, İngiltere, Fransa, Almanya, Hollanda
- Özel şartlı krediler : İtalya, Almanya, Fransa, Hollanda
- Üretime girdi sübvansiyonu : İtalya, İngiltere
- İhracat kredisi : İtalya, İngiltere, Fransa, Hollanda
- Taşıma tarifesi sübvansiyonu : İtalya
- İhracat sigortası sübvansiyonu : İngiltere, Almanya, Fransa, Hollanda
- AR-GE sübvansiyonu : İtalya, İngiltere, Almanya, Fransa, Hollanda
- İç ve dış Pazar bilgisi : İngiltere, Almanya, Fransa, Hollanda
- KOBİ'lere büyüme yardımı : İngiltere, Hollanda
- Yerel vergi muafiyeti : İngiltere, Fransa, Hollanda
- İlk yılda % 100 amortisman imkânı : İngiltere
- Yeni yaratılan istihdam primi : İngiltere, Almanya, Fransa, Hollanda
- Hizmet içi eğitim sübvansiyonu : İngiltere, Almanya, Fransa
- İleri teknoloji yatırımlarına yardım : İngiltere, Almanya, Fransa, Hollanda

¹³² OLCAY, s. 56, 57.

- Makine parkı modernizasyonu : İtalya, İngiltere, Almanya, Fransa, Hollanda
- Bina parkı sübvansiyonu : İtalya, İngiltere, Almanya, Fransa, Hollanda
- Doğal afet garantisi : Fransa
- Çevre kirliliği ile mücadele : Fransa, Hollanda
- Enerji sübvansiyonu : Almanya, Fransa, Hollanda
- Kredi borcu erteleme : Almanya
- Kredi borcu iptal : Almanya
- Mesleki vergi bağışıklığı : Fransa



VII. TÜRKİYE'DE KOBİ'LER

A. TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN TARİHİ GELİŞİMİ

KOBİ'lerin ülkemizdeki geçmişini 13. yüzyıla kadar götürmek mümkündür. Bu yüzyılda Şeyh Mahmut Nasıreddin Ahi Evran tarafından kurulan “ Ahilik Sistemi ” Türkiye’de küçük ve orta ölçekli işletmelerin tarihi süreçteki temelini oluşturmaktadır. Ahilik Sistemi, esnaf ve sanatkârların mesleki eğitimini ve sosyal güvenliğini sağlayan en önemli faktör olduğu süreçte, uyguladığı kurallar ile zamanla oluşturulan iş ve hukuk düzenlemelerine altyapı oluşturmuştur¹³³.

Ahi kelimesi Türkçe’de eli açık, cömert, yiğit mânâlarına gelmektedir. Anadolu’da Ahilik Sistemi 18. yüzyıla kadar devam etmiştir. 18. yüzyıldan 20. yüzyılın başlarına kadar ise Ahilik Sistemi yerini gedik, diğer bir adıyla lonca teşkilatlarına bırakmıştır¹³⁴. Her iş kolunda kurulan birliklere lonca adı verilmekteydi. Loncaların en önemli görevleri malın kalitesini sürekli yüksek tutmak ve standart üretimi sağlamaktı. Ayrıca usta işçilerin yetiştirilmesi, iş ve ticaret ahlâkının korunması, işçiye yardım edilmesi, malın müşteriye zamanında teslim edilmesi, malın değerlendirilmesi ve değerinin korunması gibi faaliyetlerde loncalar tarafından yapılmaktaydı¹³⁵.

Lonca Sistemi’nin yıkılmasındaki en büyük faktörün Osmanlı Devleti’nin dış politikası olduğu, konuyu irdeleyen araştırmacılar tarafından belirtilmektedir. 18. yüzyıla büyük savaşların ve ıslahat çalışmalarının içerisinde giren Osmanlı Devleti, hazinesinin sıkça açık vermesi sebebiyle sürekli olarak dış finansman kaynaklarına yönelmiştir. Hazinenin sürekli

¹³³ REFİK H. SOYKUT, *İnsanlık Bilimi Ahilik*, Afşaroğlu Matbaacılık, Ankara, 1980, s. 12.

¹³⁴ TEOMAN ÇAKAR, *Dünyada ve Türkiye’de Halk Bankacılığı*, Doğu Matbaası, Ankara, 1975, s. 32.

¹³⁵ BAĞRIAÇIK, s. 83.

açık vermesinin en önemli sebepleri olarak, devlet harcamalarındaki israf, verginin toplanmasındaki sistem bozukluğu, vergi adaletsizliği ve sürekli bozulan ekonomik durumdan kaynaklanan vergi veriminin düşüklüğü gösterilebilir. Hazine açıklarını yabancı ülkelerden ve bankerlerden alınan borçlarla kapama yoluna giden Osmanlı Devleti, bu borçlar karşılığında sürekli ekonomik tavizler vermiştir. 1838 yılında İngiltere ile imzalanan ticaret anlaşması sonucu ülke açık bir Pazar haline gelmiş ve zamanla mevcut küçük işletmeler yok olmaya başlamışlardır. Geçmiş dönemlerde ise Boğazlardan geçen her yabancı gemi sıkıca kontrol edilip, yerli malların benzerleri ülkeye sokulmamaktaydı. Bu malların ülkeye sokulması için ise çok ağır gümrük vergileri alınmaktaydı. Verilen ekonomik tavizler sonucu yerli küçük sanayi, yabancı mallarla rekabet edememiştir. Demiryollarının yapılması ise yabancı ekonomik üstünlüğün demiryoluyla ülke çapına yayılmasını sağlamıştır¹³⁶.

Bu kötü gidişin önüne set çekmek için 1864 yılında Islahı Sanayi Komisyonu ve 1879 yılında İstanbul Ticaret Odası kurulmuştur. Bu kurumlar, yararlı faaliyetlerde bulunmalarına rağmen, fabrikasyon üretim avantajını elinde bulunduran yabancı yatırımın yerli küçük işletmeleri ezmelerini engelleyememiştir¹³⁷.

Cumhuriyetin ilk yıllarında ise oldukça olumsuz şartlara rağmen ekonomik kalkınma için bir çok yatırım yapılmıştır. 1924 yılında Türkiye Sanayi ve Maden Bankası kurulmuştur. 1927 yılında Endüstriyi Teşvik Kanunu kabul edilmiştir. 1932 yılında Sanayi ve Maden Bankası ilga edilerek Türkiye Sanayi Kredi Bankası kurulmuştur. Daha sonraki yıllarda ise 1933 yılında Sümerbank ve 1936 yılında Etibank kurulmuştur. 1933-34

¹³⁶ ÇAKAR, s. 48, 49.

¹³⁷ BAĞRIAÇIK, s. 83.

yıllarında ilk beş yıllık kalkınma planı hazırlanmıştır. 1936-37 yıllarında ise ikinci beş yıllık plan hazırlanmıştır. Birinci planda 20, ikincisinde ise 100 fabrika kurulması planlanmıştır. Fakat II. Dünya Savaşı'nın başlaması bu sanayileşme çabalarını sekteye uğratmıştır. Savaşın çıkmasıyla ülkenin yatırım harcamaları için ayırdığı kaynaklar savunma harcamalarına kaydırılmıştır¹³⁸.

Savaş sonrası dönemde 1950 yılından sonraki dönemde, 1957 yılında Sanayi Sicili Kanunu yürürlüğe girmiştir. 1963 yılında planlı kalkınma çalışmaları yeniden başlatılmıştır. 1973-67 dönemini kapsayan Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı çerçevesinde küçük sanayinin sorunlarıyla ilgilenecek bir merkezi örgütün kurulması öngörülmüştür. 1964 yılında Esnaf ve Sanatkarlar Yasası çıkarılmıştır. 1968-72 dönemini kapsayan II. Beş Yıllık Kalkınma Planı çerçevesinde ise Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na bağlı Küçük Sanayi Geliştirme Şubesi tarafından 17 adet küçük sanayi sitesi tamamlanarak hizmete açılmış; 35 adet sitenin de yapımına devam edilmiştir. 1973-77 dönemini kapsayan II. Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda küçük sanayinin üretiminin geliştirilmesi, dış pazarlara açılmalarının teşvik edilmesi, finansman sorunlarının çözümlenmesi, eğitim ve danışmanlık hizmetlerinin yoğunlaştırılması gibi konular ele alınmıştır. 1979-84 döneminde ise 70 küçük sanayi sitesi kurulmuştur. Ayrıca sağlanan krediler ile bir çok sitenin inşaatına başlanmıştır. Yine bu dönemde 1983 yılında KÜSGEM'in yerine KÜSGET faaliyete geçmiştir¹³⁹.

¹³⁸ ÇAKAR, s. 52-54.

¹³⁹ BAĞRIAÇIK, s. 84, 85.

B. KOBİ'LERİN TÜRKİYE EKONOMİSİNDEKİ YERLERİ

KOBİ'ler bütün dünyada olduğu gibi ülkemizde de çok büyük öneme sahiptirler. Ülkemizde toplam işletmelerin % 98'ini KOBİ'ler oluşturmaktadır. KOBİ'lerin toplam istihdam içindeki payları ise % 58'dir. KOBİ'lerin toplam katma değer içindeki payları % 16'dır. Ülkemizde faaliyet gösteren imalat sanayi işletmelerinin % 96,4'ünü yine KOBİ'ler oluşturmaktadırlar. KOBİ'lerin % 14'ü Organize Sanayi Bölgelerinde, % 38'i ise Küçük Sanayi Sitelerinde faaliyet göstermektedir. Ülkemiz KOBİ'lerine yönelik yapılan bir araştırmada ise, KOBİ'lerin % 59'unun günümüze uygun teknoloji ile, % 17'sinin modern teknoloji ile ve % 24'ünün ise demode teknoloji ile çalıştıkları ortaya konmuştur¹⁴⁰. 17. Ağustos. 1999 depremi sonrası Kocaeli'nde yapılan hasar tespit çalışmaları ise bu ildeki KOBİ'lerin % 53'lük bölümünün depreme karşı sigortasız olduğunu ortaya çıkarmıştır. Kocaeli'nin KOBİ'lerin yoğun olarak faaliyet gösterdikleri bir ilimiz olduğu göz önüne alınarak bu konuda Türkiye geneli için fikir sahibi olunabilir¹⁴¹.

Devlet İstatistik Enstitüsü'nün 1992 yılında yaptığı sanayi sayımı sonuçlarına göre imalat sanayi içerisinde KOBİ'lerin yerleri aşağıda incelenmeye çalışılmıştır¹⁴².

1. İmalât Sanayi İşyeri Sayım Sonuçları

- İmalât sanayi toplam işyerleri sayısının (197.775), % 99,5'ini 1-199 arasında işçi çalıştıran KOBİ'ler oluşturmaktadır.

- İmalât sanayi toplam istihdamının (1.530.745), % 61,1'ini KOBİ'ler istihdam etmektedir.

¹⁴⁰ GÜLAY COŞKUN KASAP, " Türkiye'deki KOBİ'ler ve Gümrük Birliği Bariyerleri ", <http://iktisat.uludag.edu.tr/dergi/5/gulay2/gulay2.html>.

¹⁴¹ -----, Sabah Gazetesi, 19. Mayıs. 2000, s.11.

¹⁴² -----, " Devlet İstatistik Enstitüsü 1992 Yılı Sanayi Sayımı ", <http://www.kobinet.org.tr/ekois.html>.

- İmalât sanayinde yaratılan katma değerin % 27,3'ü KOBİ'ler tarafından oluşturulmaktadır.

Tablo 21 – İmalat Sanayinde İşletmelerin Ölçeksel Dağılımı

Ölçek	İşyeri	%	İstihdam	%	Katma Değer (Trilyon TL)	%
1 – 9	186,574	94,4	545,809	35,6	20,7	7,7
10 – 49	7,972	4,0	175,660	11,5	17,2	6,4
Küçük Ölçekli Sanayi (1-49)	194,546	98,4	721,469	47,1	37,9	14,1
50 – 99	1,405	0,7	97,356	6,4	14,6	5,4
100 – 199	842	0,4	116,319	7,6	21	7,8
Orta Ölçekli Sanayi (50 – 199)	2,247	1,1	213,676	14,0	35,6	13,2
KOS	196,793	99,5	935,144	61,1	73,5	27,3
Büyük Ölçekli Sanayi (200+)	982	0,5	595,601	38,9	194,9	72,7
Toplam İmalat Sanayi	197,775	100	1,530,745	100	268,4	100

Kaynak: <http://www.kobinet.org.tr/ekois.html>.

2. İmalât Sanayi Göstergelerinin Bölgesel Dağılımı

- İmalât sanayi işyerlerinin % 55,2'si (109.189) Marmara ve Ege Bölgelerinde, % 44,8'i (88.586) ise Akdeniz, İç Anadolu, Karadeniz, Doğu ve Güney Doğu Anadolu Bölgeleri'nde yer almaktadır.

- İmalât sanayi istihdamının % 47,2'si (722.509) yalnızca Marmara Bölgesi'nde sağlanırken, geri kalan % 52,8'lik kısmı (808.236) diğer bölgelerde sağlanmaktadır.

- İmalât sanayi katma değerinin % 57,3'ü (141 Trilyon TL.) Marmara Bölgesi'nden, % 42,7'si ise (107 Trilyon TL.) diğer bölgelerden sağlanmaktadır.

Tablo 22 – İmalat Sanayi Göstergelerinin Bölgesel Dağılımı

Bölgeler	İşyeri	%	İstihdam	%	Katma Değer (Trilyon TL)	%
Marmara	74,737	37,8	722,509	47,2	141	57,3
Ege	34,452	17,4	243,182	15,9	40	16,0
Akdeniz	21,791	11,0	140,400	9,2	22	8,8
İç Anadolu	30,860	15,6	204,754	13,4	24	9,6
Karadeniz	18,211	9,2	130,404	8,4	14	5,5
Doğu Anadolu	6,426	3,3	36,428	2,4	3	1,2
G.Doğu Anadolu	11,298	5,7	53,068	3,5	4	1,6
Toplam İmalat Sanayi	197,775	100	1,530,745	100	248	100

Kaynak:<http://www.kobinet.org.tr/ekois.html>

3. İmalât Sanayi Göstergelerinin Sektörel Dağılımı

- İşyeri bazında;

- Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayinde 57.220 işyeri (% 29'u) bulunmaktadır.

- Metal Eşya Sanayinde 49.249 işyeri (% 25'i) bulunmaktadır.

- Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayinde 43.794 işyeri (% 22'si) bulunmaktadır.

- Gıda, İçki ve Tütün Sanayinde 22.225 işyeri (% 11'i) bulunmaktadır.

- İstihdam bazında,

- Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayinde 440.046 kişi (% 29'u) istihdam edilmektedir.

- Metal Eşya Sanayinde 342.732 kişi (%22'si) istihdam edilmektedir.

- Gıda, İçki ve Tütün Sanayinde 258.777 kişi (% 17'si) istihdam edilmektedir.

- Katma değer bazında;

- Kimya Ürünleri Sanayiinden 70 Trilyon TL. (% 26'sı),

- Metal Eşya Sanayiinden 57 Trilyon TL. (% 21'i),

- Gıda, İçki ve Tütün Sanayiinden 47 Trilyon TL. (% 18'i) elde edilmektedir.

Tablo 23 – İmalat Sanayi Göstergelerinin Sektörel Dağılımı

Sektörler	İşyeri	%	İstihdam	%	Katma Değer Trilyon TL.	%
31-Gıda, İçki ve Tütün Sanayi	22,255	11	258,777	17	47	18
32-Dokuma, Giyim Eşyası, Deri Sanayi	57,220	29	440,046	29	44	16
33- Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi	43,794	22	137,036	9	7	3
34-Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayi	6,737	3	54,252	4	8	3
35- Kimya, Petrol, Kömür Plastik Sanayi	5,754	3	114,055	7	70	26
36- Taş ve Toprak Sanayi	7,413	4	92,193	6	19	7
37- Metal Ana Sanayi	2,210	1	77,501	5	15	6
38-Metal Eşya, Makine, Ulaşım, İlimi	49,249	25	342,732	22	57	21
39-Diğer İmalât Sanayi	3,143	2	14,154	1	1	-
Toplam İmalât Sanayi	197,775	100	1,530,745	100	268	100

Kaynak: <http://www.kobinet.org.tr/ekois.html>

4. İmalât Sanayinde KOBİ'lerin İşyeri Bazında Etkin Olduğu İller

Ankara, İstanbul, İzmir, Bursa, Adana, Kocaeli ve Gaziantep gibi gelişmiş yöre statüsündeki illerde bulunan KOBİ'ler , toplam işletme sayısının % 48,4'ünü oluşturmaktadırlar . Tablo 24'de yer alan 10 il ise toplam işyerlerinin % 61,7'sine sahiptirler.

Tablo – 24 İmalat Sanayinde KOBİ'lerin İşyeri Bazında Etkin Olduğu İller

İller	İşletme Sayısı	%
İstanbul	49,984	25,3
İzmir	15,424	7,8
Ankara	12,784	6,5
Bursa	11,131	5,6
Konya	6,898	3,5
Adana	6,243	3,2
Gaziantep	6,035	3,0
Denizli	5,016	2,5
Manisa	4,599	2,3
İçel	4,134	2,0

Kaynak:<http://www.kobinet.org.tr/ekois.html>

5. İmalat Sanayinde KOBİ'lerin İstihdam Bazında Etkin Olduğu İller

Ankara, İstanbul, İzmir, Bursa, Adana, Kocaeli ve Gaziantep gibi gelişmiş yöre statüsündeki illerde KOBİ'lerin sağladıkları istihdam, toplam istihdamın % 37,3'ünü karşılamaktadır. Tablo 25'de yer alan 10 il ise toplam istihdamın % 42,8'ine sahiptirler.

Tablo 25 –İmalat Sanayinde KOBİ'lerin İstihdam Bazında Etkin Olduğu İller

İller	Kişi Sayısı	%
İstanbul	332,795	21,7
İzmir	84,974	5,5
Ankara	60,745	3,9
Bursa	55,593	3,5
Gaziantep	25,732	1,7
Adana	23,799	1,5
Konya	22,030	1,4
Manisa	19,680	1,3
Kocaeli	18,495	1,2
Denizli	17,286	1,1

Kaynak:<http://www.kobinet.org.tr/ekois.html>

C. TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN SORUNLARI VE BEKLENTİLERİ

1. Üretim Sorunları

KOBİ'lerin üretim konusundaki en önemli sorunları üretim teknolojisinde ve enformasyon konularında yaşadıkları eksikliklerden kaynaklanmaktadır. Üretimlerini teknolojik yetersizliklerle sürdüren KOBİ'ler bunun sonucu olarak, kalitesiz üretim, yüksek maliyet ve boş tezgâh kapasitesi gibi durumlarla karşılaşmaktadırlar.

2. Finansman Sorunları

Ülkemizde KOBİ'lere yönelik olarak kullanılan krediler yıllar itibariyle artış göstermesine rağmen yetersiz kalmaktadır. Şöyle ki toplam kredi pastasından KOBİ'lerin aldığı pay % 3 - 4 civarındadır. Bu rakam Güney Kore'de % 46,8, A.B.D'de ise % 42,7 oranındadır. Ayrıca ülkemizde KOBİ yatırımlarında sadece % 10 oranında kredi kullanılmakta, % 90 oranında ise özsermaye kullanılmaktadır.

Ülkemizde KOBİ'lerin finansman konusunda karşılaştıkları başlıca sorunları şu şekilde belirtmek mümkündür:

- Kredi maliyetlerinin yüksek olması
- Kredi formalitelerinin ağırlığı
- Kredi kullanımında teminat sorunu
- Sermaye piyasalarından yararlanamama
- Yüksek enflasyon
- Risk sermayesi yatırım ortaklığı modelinin işlememesi
- Kredi Garanti Fonu gibi kefalet veren kuruluşların artırılmaması

3. Vasıflı Eleman Bulunamaması Sorunu

Teknolojik gelişmeler bilgi ve otomasyon teknolojilerine sahip, nitelikli eleman ihtiyacını artırmaktadır. KOBİ'lerin bu süreçte karşılaştıkları en önemli sorunlar ücret sorunu, vasıflı eleman bulamama sorunu, vasıflı eleman yetiştirilmesi sorunu ve elemanların işyerinde kalıcı olmamaları sorunudur.

KOBİ'lerin bu sorunlarla karşılaşmalarının temelinde yatan sebep ise, vasıflı elemanların ücret açısından değerlendirilerek, sağlayacağı yararların gözardı edilmesidir. Bu durum KOBİ'lerin konularında uzman kişileri istihdam edememeleri ve dolayısı ile darboğazlarla karşılaşmaları ile sonuçlanmaktadır.

4. Eğitim Sorunları

KOBİ yöneticilerinin genellikle işletmecilik bilgisine sahip olmayan ve eğitim düzeyleri yetersiz kişiler olması, bu işletmelerin çalışmalarını olumsuz etkilemektedir. Bu sebeple KOBİ yöneticilerinin ekonomik, teknolojik, hukuki, politik ve sosyal çevrede meydana gelen değişikliklere ve rekabete uyum sağlayacak şekilde eğitilmeleri önem taşımaktadır. Eğitim konusundaki yetersizliklerin ise KOBİ yöneticilerinin eğitim konusunun önemini tam olarak kavrayamamasından ileri geldiği belirtilebilir. Bu hususta dikkate alınması gereken en önemli nokta, eğitilmiş ve nitelikli işgücünün, işletmenin daha verimli çalışması ve kaliteli mal üretimi gerçekleştirilebilmesi açısından önem taşımasıdır¹⁴³.

¹⁴³ ATAMAN; Geleceğin İşletme Tipi Olarak Küçük İşletmeler- Türk Deri Konfeksiyon Sanayiinde Bir Uygulama, s. 44, 61-62. ; www.kobinet.org.tr/ekois.html.

5. Pazarlama Sorunları

Pazarlama KOBİ'lerin en önemli sorunlarından birisidir. Daha önce de belirttiğimiz gibi pazarlama, ülkemiz KOBİ'leri için “kritik faktör” olarak değerlendirilmektedir. KOBİ'ler ürettikleri malları satamamaları sonucu atıl kapasite ile çalışmak zorunda kalmaktadırlar. Bu durum ise üretim kaynaklarının israfı olarak değerlendirilmektedir. KOBİ'lerin bu konuda yaşadıkları sorunların temelinde pazarlama tekniklerini bilmemeleri veya uygulamamaları yatmaktadır¹⁴⁴.

KOBİ'lerin pazarlama konusundaki eksikliklerini gözönüne sermesi bakımından konuya ihracat bazında bakmamız mümkündür. Dünya ölçeğinde KOBİ'lerin ihracat içindeki payları % 60 civarında iken, ülkemizde bu rakam % 8-10 dolaylarında gerçekleşmektedir¹⁴⁵.

6. Bürokrasi Sorunu

AB'nin KOBİ Politikalarında KOBİ'lere yönelik resmi formalitelerin minimum düzeye indirilmesi hemen hemen her resmi ortamda dile getirilirken, bu konunun ülkemizde henüz tam olarak ele alınmadığını söylemek mümkündür.

Bu konuda yeni iş kurmak isteyen bir girişimcinin 36 resmi kuruma başvurması gerekliliği örnek olarak verilebilir¹⁴⁶.

Bunun yanında KOBİ'lere yönelik diğer uygulamalarda söz konusu olan resmi formalitelerin fazlalığı da KOBİ'lerin faaliyetlerini olumsuz etkilemektedir.

¹⁴⁴ PAZARCIK; GÜLMEZ, s.215.

¹⁴⁵ ATAMAN; Geleceğin İşletme Tipi Olarak Küçük İşletmeler- Türk Deri Konfeksiyon Sanayiinde Bir Uygulama, s. 54. ; M. ERGÜN DAĞCIOĞLU, “ Ülkemizdeki KOBİ'ler ve Sorunları ”, Girişim Dergisi, Sayı:6, s.15.

¹⁴⁶ HAMİT UĞUR KINAY, Küçük Yatırımlara Başlama Rehberi, Ankara, 1996, s. 118.

7. KOBİ'lerin Beklentileri

Türk KOBİ'leri yukarıda kısaca değindiğimiz sorunlarının çözümlenmesi için bir takım beklentiler içerisindedirler. KOBİ'lerin beklentilerini teknoloji konusunda beklentiler, pazar konusunda beklentiler, finansman konusunda beklentiler ve genel beklentiler olmak üzere dört bölümde incelenebilir¹⁴⁷.

a. Teknoloji konusunda beklentiler

- Ar-Ge projelerinin tanımı ve yönetimi
- Teknoloji danışmanlığı
- Ar-Ge işbirliği için partner bulunması

b. Pazar konusunda beklentiler

- Ürün ve teknolojilerin pazarlanmasında yardım
- Müşteri ve satıcı firma bulunmasında yardım
- Pazara yeni ürün sürülmesine yardım

c. Finansman konusunda beklentiler

- Mevcut destek hizmetleriyle ilgili yardım
- Finans kuruluşlarıyla ilişkilerde yardım
- Yenilik projelerinin finansmanında yardım

d. Genel beklentiler

- Seminer ve bilgilendirme toplantıları
- Eğitim programları
- Danışmanlık hizmetleri

¹⁴⁷ M. ATILLA ÖNER, “ KOBİ Destek Programları Üzerine ... ”, <http://www.yeditepe.edu.tr/ulusal-yenilik/Source/Kobides.htm>.

D. TÜRKİYE'DE KOBİ'LERE HİZMET SUNAN KURULUŞLAR

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

KOBİ'lerin teknolojik yeniliklere süratle uyumlarını sağlamak, rekabet güçlerini artırmak, ve ekonomiye katkılarını ve etkinliklerini fazlaştırmak amacıyla 3624 sayılı Kanunla 20. Nisan . 1990 tarihinde kurulan KOSGEB, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile ilgili, tüzel kişiliğe haiz bir kamu kuruluşudur¹⁴⁸.

KOSGEB'in stratejik hedefleri şunlardır¹⁴⁹:

- KOBİ'lerin iş fırsatlarını artırmak,
- KOBİ'lere sağlıklı ve zengin iş ortamları sağlamak,
- 21. yüzyılda KOSGEB'i bilgi, teknoloji ve finansman araçlarını yöneten lider bir kuruluş haline getirmek,
- Türkiye'deki KOBİ'lerin sesi olarak hizmetler sunmak,
- KOBİ'leri en çok vergi veren kuruluşlar haline getirmek.

KOSGEB bu stratejik hedefleri doğrultusunda KOBİ'lere yönelik olarak şu hizmetleri sağlamaktadır:

- Bilgi temini
- Eğitim
- Danışmanlık
- Kalite geliştirme
- Girişimciliğin geliştirilmesi

¹⁴⁸ www.kosgeb.gov.tr/kosgeb.htm.

¹⁴⁹ SERVET KOÇAK, " KOSGEB'in Kuruluşundaki Amaç ve İşlevleri ", Dünya Gazetesi Özel Ek No: 46, İmes Sanayi Sitesi, 10. Kasım. 1998, s.21.

- Labaratuvar hizmetleri
- Modernizasyon
- Uluslararası ilişkiler
- Pazar araştırması
- Fuar ve iş gezisi desteği
- İstihdam desteği
- Ar-Ge desteği

KOSGEB'in yukarıda zikrettiğimiz faaliyet alanlarına dönük olarak bünyesinde kurulu olan bir çok hizmet merkezi bulunmaktadır. KOBİ'ler için önemli faaliyetler gerçekleştiren bu hizmet merkezleri şunlardır¹⁵⁰:

- Danışmanlık ve Kalite Geliştirme Merkezleri
- İhtisas Merkezleri
- Teknoloji Geliştirme Merkezleri
- Bilgi İletişim Merkezleri
- Pazar Araştırma Merkezleri
- Yatırım Yönlendirme Merkezleri
- Uygulamalı Eğitim Merkezleri
- Ortak Kolaylık Atelyeleri
- İrtibat Mühendislikleri

KOSGEB, AB'nin KOBİ'lere yönelik 1997-2000 yıllarını kapsayan çok yıllık programındaki en önemli destek unsurlarından birisini oluşturan Avrupa Bilgi Merkezleri Ağı'na XXIII. Genel Müdürlüğü ile imzaladığı anlaşma ile katılarak, Türk KOBİ'lerinin Avrupa'yla entegrasyon sürecinde ihtiyaç duyacakları bilgi gereksinimini karşılamayı hedeflemiştir.

¹⁵⁰ KARAERKEK, s. 63.

2. TOSYÖV (Türkiye Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı)

TOSYÖV, KOBİ'lere hizmet ve destek vermek amacıyla 21. Şubat. 1990 tarihinde Ankara'da kurulmuştur. Vakıf, 5-200 arasında işçi istihdam eden tüm işletmeleri KOBİ olarak kabul etmekte ve faaliyetlerini bu işletmeler üzerinde yoğunlaştırmaktadır. TOSYÖV'ün KOBİ'lere yönelik faaliyetleri şu şekilde belirtilmektedir¹⁵¹:

- İhracat yönlendirme danışmanlığı,
- Yeni ve çevreci teknolojilerin transferi ve yatırım danışmanlığı,
- Yabancı firmalar ile ortak yatırım danışmanlığı,
- Proje bazında uluslararası kredi, fon ve bağışların sağlanmasına yönelik danışmanlık,
- Konferans, panel, seminer, yuvarlak masa toplantısı gibi faaliyetler,
- KOBİ'lere yönelik yayın faaliyetleri,
- Çağdaş işletmecilik ve yönetim ile ilgili eğitim faaliyetleri,
- AB ve Gümrük Birliği konularında entegrasyon sürecini hızlandıracak yaygın eğitim.

Yukarıda zikrettiğimiz tüm bu faaliyetlerin yanı sıra TOSYÖV, kamuoyu yaratma çalışmalarına da gereken önemi vermektedir. Bu amaçla, TOSYÖV Meclis Çalışma Grubu kanalı ile lobi faaliyetleri sürdürülmektedir. TOSYÖV üyelerinin dış pazara açılmalarını ve dış pazara tanıtılmalarını sağlamak amacıyla ilgili uluslararası kurum ve kuruluşlarla müşterek çalışmalar yapmaktadır. Bu kuruluşlar arasında EMSU (Avrupa Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Birliği), ICSB (Uluslararası Küçük İşletmeler Konseyi), ISCB (Uluslararası Küçük İşletmeler Kongresi) ve

¹⁵¹ MUSTAFA HİLMİ ÇOLAKOĞLU, "KOBİ Rehberi ",
<http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/007.html>.

WASME (Dünya Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Asamblesi) sayılabilir. TOSYÖV'ün üç ayda bir yayınlanan “ Girişim Dergisi ” isimli bir de yayın organı bulunmaktadır¹⁵².

3. İKV (İktisadi Kalkınma Vakfı)

İsmet İnönü'nün; “ Bugün Türkiye'yi ebediyen Avrupa'ya bağlayacak anlaşmayı imzalamış bulunuyorsunuz...” sözleriyle önemini vurguladığı, Türkiye ile Avrupa arasındaki ilişkilerde önemli bir dönüm noktasını teşkil eden 12. Eylül. 1963 tarihli Ankara Anlaşması ile, Türkiye Avrupa'daki siyasi ve ekonomik bütünleşme hareketine katılmıştır¹⁵³. Ankara Anlaşmasını takip eden süreçte Türkiye'nin Avrupa'daki sosyal, ekonomik ve teknik gelişmeleri daha yakından takip etmesi ve Türkiye'deki ilgili kuruluşlara gerekli bilgi akışının sağlanması kaçınılmaz bir gereklilik olarak kendini göstermiştir. Bu amaçla 1965 yılında İstanbul Ticaret Odası Başkanı Behçet Osmanağaoğlu ve İstanbul Sanayi Odası Başkanı Fazıl Zobu tarafından İktisadi Kalkınma Vakfı kurulmuştur.

Vakfin ana amacı, Türk Anayasası'nın temel ilkeleri ve Türkiye'nin imzaladığı uluslar arası anlaşmalar çerçevesinde, Türkiye'nin ekonomik ve sosyal kalkınmasına katkıda bulunmak; olarak belirtilmektedir. Vakıf bu ana amacı doğrultusunda araştırmalar yapmak ve yaptırmak, kamuoyunu aydınlatıcı seminer, konferans, panel ve benzeri toplantılar düzenlemek, yurtiçi ve yurtdışında kamu ve özel kurumlara yönelik tanıtım faaliyetlerinde bulunmak ve amaçları doğrultusunda yayınlar yapmak gibi

¹⁵² -----, Dünya Gazetesi, 10. Kasım. 1998.

¹⁵³ EYÜP İLYASOĞLU, Türk Bilgi Teknolojisi ve Gümrük Birliği, Türkiye İş Bankası Yayınları, Yayın No: 363, Minpa Matbaacılık, Ankara, 1997, s. 11.

faaliyetler yerine getirmektedir. Vakfın söz konusu amaçları doğrultusunda verdiği başlıca hizmetleri şu şekilde belirtmek mümkündür ¹⁵⁴:

- Bilgi Temini: Vakıf, Gümrük Birliği'nin işleyişiyle ilgili olarak işletmelerin sorunlarına çözümler üretmektedir. Ayrıca Türk işletmelerinin AB ülkelerine yaptıkları ihracatta karşılaştıkları sorunları tespit ederek, bu sorunların “ Türkiye- AB Gümrük Birliği Ortak Komitesi ” toplantılarında görüşülmesini sağlamaktadır.

- İşbirliği Programları: Vakıf, AB'nin KOBİ'lere yönelik işbirliği programı olan Europartenariat ile aynı sistem içindeki Medpartenariat programlarının Türkiye'deki organizasyonunu yürütmektedir.

- Eğitim Programları: İKV yürüttüğü “ Bilgi Ağı Projesi” ile , AB VE Gümrük Birliği konularında işletmelere düzenli bir bilgi akışı sağlamaktadır. Ayrıca KOBİ'lere yönelik olarak AB ve Gümrük Birliği konularında yurtiçi ve yurtdışı eğitim programları düzenlemektedir.

- Network Projesi: AB konularında uzman elemanların yetiştirilerek, bu elemanlar aracılığıyla KOBİ'lere yeterli ve gerekli bilgi akışının sağlanmasını hedefleyen Network Projesi, İKV ile AB Komisyonu arasında 3.Ekim. 1996 tarihinde imzalanan bir anlaşma ile yürürlüğe girmiştir. Gümrük Birliği yürürlüğe girdikten sonra İKV tarafından hazırlanan proje, tek Pazar mevzuatının KOBİ'leri nasıl etkileyeceği, nasıl bir uyarı sistemi geliştirilmesi gerektiği, işletmelerin verimini artırmak için gerekli bilgilerin elde edilmesi ve bu bilgilerin nasıl kullanılacağı gibi konularda KOBİ'lere sistematik bir bilgi akışı sağlamayı amaçlamaktadır.

¹⁵⁴ ÇOLAKOĞLU, <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/007.html>.

4. MPM (Milli Prodüktivite Merkezi)

Verimlilik, doğru işi, doğru biçimde, doğru kişilerle ve doğru zamanda yapmaktır; sloganıyla faaliyetlerine yön veren MPM, milli ekonominin bütün kesimlerinde verimlilikle ilgili sorunları incelemek, verimliliği artırmaya yönelik araştırmalar yapmak, bu konudaki çalışmalarını kamu ve özel kesim işletmeleri ile işçi, işveren, bilim ve meslek kuruluşlarının ve kendi alanındaki uluslar arası kuruluşların işbirliğini sağlayarak geliştirmek amacıyla 1965 yılında yürürlüğe giren özel bir yasa ile kurulmuş, kamu kurumu niteliğinde bir araştırma, eğitim ve danışmanlık kuruluşudur. MPM, ekonominin tüm kesimlerinde (tarım, sanayi, hizmet) sektörel ve işletme düzeylerinde araştırmalar yapmakta; eğitim faaliyetleri düzenlemektedir. Tüm bu çalışmalarını 600'ü aşkın yayınla destekleyen MPM, aynı zamanda üç ayda bir “Verimlilik Dergisi”ni ve aylık olarak da “Anahtar Gazetesi” ni yayınlamaktadır¹⁵⁵.

5. KALDER (Kalite Derneği)

1990 yılında Altinyıldız, Arçelik, Elginken, Enka, Türk Demir Döküm, Simko ve TSE tarafından tecrübe ve kaynak işbirliği yapılarak kurulan Kalite Derneği, Toplam Kalite Yönetimi'nin ülke bazında yaygın ve etkin kullanımını sağlayarak, iş mükemmelliği konusunda örnek ve önder olarak ülkemizin gelişme politika ve stratejilerinde, özel/kamu kurum ve kuruluşları ile ilgili sivil toplum örgütlerine dünya çapında kalite seviyesine ulaşmaları ve rekabet güçlerini artırmaları için uygun ortamlar yaratmayı kendisine hedef olarak belirlemiştir. KALDER'in başlıca faaliyetlerini şu şekilde belirtilebilir:

¹⁵⁵ <http://www.mpm.org.tr>.

- Eğitim programları,
- TÜSİAD-KALDER Ulusal Kalite Ödülü,
- TÜSİAD-KALDER Ulusal Kalite Kongresi,
- Uluslararası kalite kurum ve kuruluşlarının etkinliklerinin izlenmesi, bilgi ve deneyim gelişiminin sağlanması, ulusal kuruluşların kalite etkinliklerinin desteklenmesi,
- İşletmelerdeki takım çalışmalarının incelenerek, geliştirme ve iyileştirme metodlarının saptanması,
- Ülke kültür ve şartlarına uygun bir Reengineering modelinin geliştirilmesi,
- Metroloji ve kalibrasyon konularında bilgi birikiminin yaygınlaştırılması,
- Çevre bilincinin tüm işletmelerde yaygınlaştırılması,
- Kalite maliyeti bilincinin ve uygulamalarının yerleştirilmesi,
- Benchmarking kavramının yaygınlaştırılması,
- “ Önce Kalite Dergisi ”, Aylık Bülten, kitap, video gibi görsel ve işitsel yayınlar ile kalite bilincinin yaygınlaştırılması.

KALDER, alışılmış kalite kavramının ötesinde, yaşamın her alanında kalitenin tartışılması ve geliştirilmesi hedefiyle, KOBİ’lerin özellikle kalite ve çağdaş organizasyon teknikleri konularında çalışmalar yapmasını sağlayan önemli bir platform durumundadır¹⁵⁶.

¹⁵⁶ ÇOLAKOĞLU, <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/007.html>.

6. TSE (Türk Standartları Enstitüsü)

16.Ekim.1954 tarihinde, her türlü madde, mamul ve hizmet standartlarını hazırlamak amacıyla kurulan TSE, Başbakanlığa bağlı olarak faaliyet gösteren bir kamu kuruluşudur.

Standardizasyon, Uluslararası Standardizasyon Teşkilatı (ISO)'ya göre; belirli bir faaliyetle ilgili olarak ekonomik fayda sağlamak üzere bütün ilgili tarafların yardım ve işbirliği ile belirli kurallar koyma ve bu kuralları uygulama işlemidir.

Ülkemizde faaliyet gösteren KOBİ'lerin yöneticileriyle yapılan görüşmelerde kalitenin elde edilmesinin son derece fazla zaman alan, uzun prosedürlerin tamamlanmasını gerektiren ve mali yönden külfetli bir konu olarak ele alındığı genel bir kanı olarak karşımıza çıkmaktadır. TSE, asgari düzeyde kalitenin, standartların uygulanmasıyla elde edileceğini, özellikle KOBİ'lerin kalite kavramını standartları uygulamaya başlayarak öğrenebileceklerini belirtmektedir. TSE'ye göre standartların uygulanması KOBİ'leri büyük ölçekli işletmelerin seviyesine taşıyıp, rekabet güçlerini artıracaktır¹⁵⁷.

Standartların faydalarını ekonomiye, üreticiye ve tüketiciye olan faydaları olarak üçlü bir sınıflandırmaya tabi tutmak mümkündür. Buna göre standartların ekonomiye sağladığı faydaları şu şekilde belirtebiliriz:

- Kaliteyi teşvik ederek, kalite seviyesi düşük üretimle ortaya çıkacak olan emek, zaman ve hammadde kayıplarının en aza indirir.
- Üretimde kalitenin gelişmesini sağlayarak, sanayiye belirli hedeflere yönlendirir. Kalitesiz ürünün piyasadan çekilmesini sağlar.
- Ekonomide arz-talep dengesinin oluşumunu sağlar.

¹⁵⁷ -----, " Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler ve Kalite ", Standard Dergisi, Eylül 1996, Sayı: 417, Ajans-Türk Matbaacılık, Ankara, 1996, s. 28,29.

- İhracatta üstünlükler sağlar.
- Yan sanayi dallarının kurulup, gelişmesini sağlar.
- Rekabeti artırır.

Standartların uygulanmasının üreticiye sağlayacağı faydalar ise şu şekilde belirtilebilir:

- Üretimin belirli plan ve programlara göre yapılmasını sağlayarak, üretimden kaynaklanabilecek kayıpların en aza indirilmesini sağlar.
- Uygun kalitede ve seri imalâta imkân sağlar.
- Verimliliği artırır.
- Maliyetleri düşürür.
- Stokların azalmasını sağlar.

Standartların tüketiciye sağladığı faydalar ise şunlardır:

- Tüketicinin bilinçlenmesinde etkin rol oynar.
- Karşılaştırma ve seçim kolaylığı sağlar.
- Fiyat ve kalite yönünden aldanmaların önüne geçer.
- Can ve mal güvenliğini korur.
- Ruh sağlığını koruyarak, stresi önler.

Standardizasyon özellikle Gümrük Birliği'ne geçişten sonra daha da büyük önem kazanmıştır. KOBİ'ler üretimleriyle ilgili olarak TSE'nin standartlarının yanı sıra AB standartlarını da dikkate almak durumundadırlar. Türkiye, 1960'lı yılların başından itibaren uluslararası rekabet şartlarını dikkate alarak bugünün şartlarının karşılayabilecek bir standardizasyon modelini 132 sayılı Kanunla yürürlüğe koymuştur. TSE özellikle Gümrük Birliği'ne geçiş sürecinde 200'den fazla CEN ve CENELEC standardını,

Türk Standardı olarak kabul ederek mevzuat uyumu konusunda önemli çalışmalar yapmıştır¹⁵⁸.

KOBİ'lerin söz konusu standartları takip ederek faaliyetlerinde uygulamaya dönük olarak kullanmaları, kalitenin sağlanması ve dolayısıyla rekabet güçlerinin artması ve dış pazarlara açılmaları bakımından önemli bir husus olarak belirtilebilir. Zira sanayileşmenin ve kalkınmanın temel şartlarından biri olarak gösterilen standartlaştırma faaliyetlerinde ulusal standartlardaki farklılıklar bir çok ülkede ticareti engelleyen teknik bir engel olarak kullanılmıştır¹⁵⁹.

7. Halkbank Girişimci Yatırım-Finansman Bilgilendirme Merkezi

Halkbank Girişimci Yatırım-Finansman Bilgilendirme Merkezi, ülkemizde girişimciliği teşvik etmek, doğru yatırımlar yapılmasına yardımcı olmak, istihdam sağlayıcı yeni yatırımlar yapılmasını sağlamak, üretim ve kalite standardizasyonunun yükseltilmesine katkıda bulunmak gibi amaçlarla kurulmuştur. Merkezde girişimcilere ve KOBİ'lere üretim aşamalarından pazarlama aşamalarına kadar bilgi, proje danışmanlığı, finansal ve teknik bilgilendirme ve danışmanlık hizmetleri ücretsiz olarak verilmektedir. Merkezin bu danışmanlık hizmetleri; endüstri, makine, bilgisayar, elektronik, kimya, tekstil, çevre, inşaat, metalurji ve maden mühendisleri ile ekonomi, istatistik ve ekonometri uzmanlarından oluşan deneyimli bir kadro tarafından yürütülmektedir. Merkezin Ankara, Gaziantep, İzmir, Diyarbakır,

¹⁵⁸ -----, "Gümrük Birliği ve Rekabet Şartları", Standard Dergisi, Aralık 1995, Sayı: 408, Gaye Matbaacılık, Ankara, 1995, s. 53, 54.

¹⁵⁹ HALİL SEYİDOĞLU, "Avrupa Birliği'nde Teknik Standartların Uyumlaştırılması Çalışmaları ve Türkiye ile Gümrük Birliği", Standard Dergisi, Haziran 1995, Sayı: 402, Tisomat Basım Sanayi, Ankara, 1995, s.65.

Şanlıurfa, Adıyaman, Erzurum, Malatya, Adana, Antalya, Samsun ve İstanbul'da Bilgilendirme Ofisleri bulunmaktadır¹⁶⁰.

8. TİKA (Türk İşbirliği ve Kalkınma Ajansı)

Bakanlar Kurulu'nun 24. Ocak. 1992 tarihli kararı ile kabul edilerek, 21124 sayı ve 27. Ocak 1992 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe giren ve 480 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile kurulan TİKA, başta Türk Dili'nin konuşulduğu ülkeler ve Türkiye'ye komşu ülkeler olmak üzere, gelişme yolundaki ülkelerin kalkınmalarına yardımcı olmak, bu ülkelerle ekonomik, ticari, teknik, sosyal, kültürel, ve eğitim alanlarında işbirliğini projeler ve programlar vasıtasıyla geliştirmeyi amaçlayan bir kuruluştur.

TİKA, kuruluşundan 1999 yılı sonuna kadar 270 teknik yardım ve işbirliği projesi gerçekleştirmiştir. TİKA'nın proje geliştirdiği ülkeler şunlardır: Kazakistan, Kırgızistan, Özbekistan, Türkmenistan, Tacikistan, Moğolistan, Irak, Azerbaycan, Gürcistan, Rusya, Ukrayna, Moldova, Romanya, Bulgaristan, Makedonya, Arnavutluk, Bosna-Hersek, Etyopya ve Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti. TİKA, gerçekleştirdiği teknik yardım ve işbirliği projelerinin yanı sıra kültürel konularda da bir çok önemli projeye imzasını atmıştır. Bunlardan, beş Türk Cumhuriyetini kapsayan “ Ortak Yazı Dili Projesi ”, bu cumhuriyetlerin Kiril Alfabeti'nden Latin Alfabeti'ne geçiş süreçlerinde önemli bir adımı oluşturması bakımından, TİKA'nın kültürel faaliyetlerine örnek olarak verilebilir.

TİKA'nın KOBİ'ler açısından önemini ise şu şekilde belirtmek mümkündür: TİKA, yukarda zikrettiğimiz ülkelerdeki KOBİ'lere sağladığı

¹⁶⁰ ———, Küçük ve Orta Boy İşletmelere Açılan Krediler ve Verilen Destekler, Halkbank Yayını, TŞOF Plaka Matbaacılık, Ankara, 2000, s.13, 14.

imkânların yanı sıra, Türk Cumhuriyetleri'nin önemli merkezlerinde açtığı temsilciliklerle, buralarda yatırım yapacak Türk sanayici ve işadamlarına çeşitli imkânlar sunmaktadır.

TİKA'nın bu faaliyetlerinin yanı sıra Avrasya Dosyası, Medya Gazetesi, Avrasya Haritası, Avrasya Etütleri Dergisi ve Ülke Etütleri gibi yayın çalışmaları da mevcuttur¹⁶¹.

9. TÜBİTAK EUROKE

EUROKE, üye ülkelerin sanayi kuruluşları, üniversiteleri ve araştırma kuruluşları arasında, araştırma ve geliştirme faaliyetlerinde işbirliği sağlayarak, ileri teknoloji alanlarında Avrupa'nın ürettiği mal ve hizmetlerin dünya pazarlarındaki rekabet gücünü artırmayı hedefleyen bir Avrupa girişimidir.

Başkanlığı her yıl değişik bir üye ülke tarafından yürütülen EUROKE Organizasyonu, üye ülkelerin ilgili bakanlarının biraraya geldiği Bakanlar Konferansı; üst düzey temsilcilerin oluşturduğu Üst Düzey Grubu (HLG) ve Brüksel'de bulunan EUROKE Sekreteryası'ndan oluşmaktadır. EUROKE üyesi olan ülkeler şunlardır: Avusturya, Almanya, Belçika, Danimarka, Finlandiya, Fransa, Hollanda, İngiltere, İrlanda, İspanya, İsveç, İsviçre, İtalya, İzlanda, Lüksemburg, Macaristan, Norveç, Portekiz, Türkiye, Yunanistan.

Bir projenin EUROKE statüsünde olabilmesi için en az iki EUROKE üyesi veya AB Komisyonu ortaklığı gerekmektedir. Meselâ bir proje iki Türk ve bir başka ülkeden ortakla EUROKE statüsünde olabilirken, yalnızca iki Türk ortakla aynı statüye sahip olamamaktadır. Sözkonusu projelerde ortaklar arasındaki anlaşmalar tamamen kendileri tarafından, kendi şartlarına göre yapılmaktadır. EUROKE kapsamındaki

¹⁶¹ <http://www.tika.gov.tr>.

projelerin en önemli özelliklerinden birisi, EUROKE'ye herhangi bir proje sunmak için sadece 18 soruluk bir başvuru formunu doldurmanın yeterli olması; dolayısıyla bürokrasi işlemlerinin minimum düzeyde tutulmasıdır. Ayrıca bir proje sunulması için başvuru aşamasında yabancı ortak gerekmemekte, başvuruyu takip eden süreçte Türkiye EUROKE ofisi ortak arama çalışmalarına katkıda bulunmaktadır¹⁶². EUROKE'nin faaliyet alanına giren proje konuları ise şunlardır:

- Enerji teknolojisi
- Tıbbi – biyo teknoloji
- İletişim
- Ulaşım
- Üretimde otomasyon
- Lazerler
- Çevre

TÜBİTAK EUROKE Ofisi'nin yukarıda zikrettiğimiz hususlarda sunduğu hizmetlerin yanı sıra TÜBİTAK'ın direk Türkiye'deki KOBİ'lere yönelik olarak sürdürdüğü çalışmalarda mevcuttur. 1. Haziran. 1995 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe giren karar uyarınca TÜBİTAK tarafından Türk Sanayisine kapsamlı Ar-Ge yardımı sağlanmaktadır. Yardım için sanayi kuruluşları ve yazılım geliştiren kuruluşlar başvurabilmekte, TÜBİTAK'a sunulan proje desteklenmeye değer görülürse proje harcamalarının % 50'ye varan kısmı TL. bazında hibe olarak işletmeye ödenmektedir¹⁶³.

¹⁶² COLAKOĞLU, <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/007.html>.

¹⁶³ <http://www.tubitak.gov.tr>.

10. Alman Uzmanlar Sistemi (Senior Experten Service – SES)

TOSYÖV, KOBİ'lerin ihtiyaç duyulan durumlarda yabancı uzmanların bilgi ve tecrübelerinden yararlanmalarını sağlamak amacıyla bazı uluslararası danışmanlık kuruluşları ile işbirliği içindedir. TOSYÖV bu amaçla bir Alman danışmanlık kuruluşu olan Senior Experten Service (SES)'in temsilciliğini almıştır. Daha çok teknik ve ekonomik konuları kapsayarak “kendi kendine yardım” için yol gösterme niteliğinde faaliyetler yapan SES, Alman sanayisinde uzun yıllar çalışarak tecrübe edinmiş konularında uzman kişilerden oluşmaktadır.

SES uzmanları, Türkiye'ye en fazla 6 ay süreli olarak gönderilebilmektedirler. SES uzmanı isteyen işletmelerin uzmanın geliş-gidiş ve konaklama masraflarını karşılamanın yanı sıra iki aya kadar görevlerde 6400.- DM., iki aydan daha fazla sürecek görevlerde ise 8600.- DM. ödeme yapmaları gerekmektedir¹⁶⁴.

11. MEKSA (Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı)

Okul-işyeri bütünlüğüne dayalı mesleki eğitimin etkili bir şekilde uygulanmasını sağlayarak esnaf, sanatkar ve sanayi sektörünün ülke ekonomisine katkıda bulunabilecek çağdaş seviyeye getirilmesini hedefleyen MEKSA, 12.Nisan.1985'de kurulmuştur. MEKSA amaçları doğrultusunda şu gibi faaliyetleri yerine getirmektedir:

- Çıraklık eğitimindeki pratik eğitim eksikliklerini İşletmelerüstü Eğitim Merkezleri'nde gidermek,
- Mesleki eğitimin uygulamaya dönük ve üretken bir biçimde gelişmesi için eğitim kurumları ile KOBİ'ler arasındaki ilişkileri güçlendirici çalışmalar yapmak,

¹⁶⁴ ÇOLAKOĞLU, <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/007.html>.

- Esnaf, sanatkâr ve sanayicilere kurslar yoluyla çeşitli eğitim hizmetleri vermek,
- İşletmelere mesleki danışmanlık hizmetleri sunmak,
- Çeşitli duvar levhaları ve mesleki yayınlarla esnaf, sanatkâr ve sanayicilere hizmet vermek,
- Fuarlara katılma, dış ticaret, danışmanlık, ürün ve pazar araştırması, kredi teminatı gibi konularda KOBİ'lere destek sağlamak¹⁶⁵.

MEKSA, KOBİ'lerde çalışanların niteliklerini artırmak, insanları meslek sahibi yapmak için çeşitli alanlarda kurslar düzenlemektedir. KOBİ'ler bünyelerindeki çırak, kalfa ve ustaların eğitim yoluyla geliştirilmesi için MEKSA'nın faaliyetlerinden yararlanabilirler. MEKSA bünyesinde işletmelerüstü pratik meslek eğitim programları çerçevesinde, tesviyecilik, tornacılık, kalıpcılık, ziraat makine ve aletleri yapım ve tamirciliği, oto motor tamirciliği, oto boyacılığı, kaportacılık, mobilyacılık, doğramacılık, ayakkabıcılık, aşçılık, servis, resepsiyon, elektrik tesisatı, kaynakçılık, konfeksiyon ve perakende satış elemanı yetiştirme konularında eğitim çalışmaları yapılmaktadır.

MEKSA, Türkiye'nin 16 ilinde kurulan 29 İşlemelerüstü Eğitim Merkezinde, 18 meslek dalında her yıl yaklaşık 4000 çırağa, 800 kalfaya ve 300 ustaya pratik meslek eğitimi vermektedir. Aynı zamanda MEKSA, 1994 yılında Türkiye'de yılın en başarılı vakfı seçilmiştir¹⁶⁶.

¹⁶⁵ ÇOLAKOĞLU, <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/007.html>.

¹⁶⁶ <http://www.meksa.org.tr>.

12. ÇEVKO (Çevre Koruma Vakfı)

1.Kasım.1991’de kurulan ÇEVKO, kullanılmış ambalajların değerlendirilmesi, ekonomik ve kalıcı bir geri dönüşüm sisteminin yerleşmesi amacıyla faaliyet göstermektedir. ÇEVKO, söz konusu amaçları doğrultusunda eğitim çalışmaları, model projeler, bilimsel ve teknik çalışmalar yapmaktadır. ÇEVKO faaliyetleri, ambalaj üreticileri ve ithalatçıları, ambalajlı ürün üreticileri, geri dönüşüm kuruluşları ve ambalajlı ürün dağıtım zincirindeki kuruluşlar kapsamındadır.

ÇEVKO’nun faaliyetlerine yön veren ana amaçlarını şunlardır:

- Geri kazanım içini sağlıklı ve sürdürülebilir bir atık yönetimi sisteminin geliştirilmesini sağlamak,
- Uluslararası kurum ve kuruluşlarla işbirliği gerçekleştirerek, elde edilen bilgileri ilgili kesimlerle paylaşmak,
- Kullanılmış ambalajların geri kazanımı konusunda tüketici duyarlılığını artıracak eğitici ve tanıtıcı faaliyetlerde bulunmak,
- Ambalaj ve çevre ilişkilerinde, endüstrinin ortak bir fikir yapısı kazanmasını sağlamak,
- Türkiye’deki geri kazanım ve değerlendirme konusundaki hukuki yapının AB hukuki yapısına uyum sağlaması için çalışmak,
- Uluslararası ticarete önemi giderek artan “ çevreye duyarlı yatırımlar ve kanunlar ” konusunda KOBİ’lere rehberlik yapmak¹⁶⁷.

ÇEVKO faaliyetleri, çevresel kaygıların giderek artması ve Avrupalı tüketicilerin gittikçe çevreye duyarlı üreticilerden ürün alma eğilimine girmeleri sonucu AB pazarına girmek isteyen KOBİ’lerimiz açısından Gümrük Birliği kapsamında önem kazanmaktadır¹⁶⁸.

¹⁶⁷ ÇOLAKOĞLU, <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/007.html>.

¹⁶⁸ KASAP, <http://iktisat.uludag.edu.tr/dergi/5/gulay2/gulay2.html>.

13. TESK (Türkiye Esnaf ve Sanatkârlar Konfederasyonu)

TESK, sicile kayıtlı 2,028,000 küçük ve orta ölçekli işletme üyesi olan Türkiye'nin en büyük meslek örgütüdür.

TESK, KOBİ'lere yönelik olarak, yasal düzenlemelerin geliştirilmesi, finansal desteklerin sağlanması, mesleki eğitimin yüksek niteliğe ulaştırılması, sosyal güvenlik, işletme yönetimi danışmanlığı, pazarlama desteği, istihdamı artırıcı önlemler, çevre duyarlılığı, işletmeler arası işbirliği, ortaklıkların geliştirilmesi gibi alanlarda faaliyetler sürdürmektedir. Bu amaçla AB'nin Yeni Akdeniz Politikası içinde bulunan Med-Invest programı çerçevesinde KOBİ'lerin desteklenmesi için TESK KOBİ Hizmet Merkezi kurulmuştur. Merkez faaliyetlerine ilk olarak 1996 yılında yürütülen pilot projelerle başlamıştır. Bu projeler, Bakkallar, Bayiler ve Ağaç İşleri sektörlerine yönelik olarak uygulanmıştır.

KOBİ Hizmet Merkezi'nin en önemli hedefi esnaf, sanatkâr ve KOBİ'lere tüm çalışma alanlarında eğitim ve danışmanlık hizmetleri sunmaktır. Bu kapsamda seçilen sektörler için düzenlenen seminerler, KOBİ Hizmet Merkezi danışmanları ve yabancı uzmanlar tarafından verilmektedir¹⁶⁹.

14. EKO (Avrupa Ekonomik Danışma Merkezi)

EKO, AB konularında uzman akademisyen ve uygulamacıların bir araya gelerek kurdukları bir danışmanlık kuruluşudur. EKO, dünya pazarına açılmak isteyen Türk işletmelerine, rekabet, patent, tüketicinin korunması, devlet yardımları, yeni gümrük ve ticaret düzenlemeleri, Avrupa Birliği ve Gümrük Birliği gibi konularda her türlü bilgiyi üretmek, raporlar hazırlamak, seminer ve konferanslar düzenlemek, rekabet ve mevzuat

¹⁶⁹ ÇOLAKOĞLU, <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/007.html>.

araştırmaları yapmak, eğitim ve araştırma faaliyetlerinde bulunmak ve geleceğe yönelik stratejilerin belirlenmesinde katkı sağlamak amaçlı faaliyetler yürütmektedir.

EKO, firma profilleri, üretim ve ihracat standartları (ISO 9000 serisi, CE Markası ve Yeşil Nokta işaretleri), AB gümrük ve ticaret mevzuatı, Pazar bilgileri, iş teklifleri, ihale duyuruları gibi içeriğiyle Türk KOBİ'lerinin sıkça başvurmaları gereken bir kaynak olarak gsterilebilir¹⁷⁰.

15. CBI

CBI, Hollanda Hkmeti tarafından, endüstriyel mal ve hizmetlerin ihracatını desteklemek amacıyla 1971 yılında kurulmuş bir organizasyondur. CBI, bu amaçla işletmelere ticari bilgi sağlamakta ve eğitim hizmetleri sunmaktadır.

CBI'nın Entegre İhracatı zendirme Programı kapsamında girişimcilere Avrupa pazarına girerken daha iyi imkânlar sağlamak amacıyla özel tanıtım, adaptasyon ziyareti ve seminer-fuar aşamalarından oluşan faaliyetler uygulanmaktadır.

Bunun yanı sıra CBI'nın pazar bilgileri kapsamında sunduğu yayınlar, pazar ürün testleri, insan kaynağı geliştirme, pazara giriş hizmetleri ve işbirliği gibi konularda faaliyetleri bulunmaktadır.

CBI hizmetlerinden yararlanmak isteyen Türk KOBİ'lerinin, CBI şirket profili formunu doldurarak, Türkiye irtibat merkezi olan İGEME'ye başvurmaları gerekmektedir¹⁷¹.

¹⁷⁰ OLAKOğLU, <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/007.html>.

¹⁷¹ OLAKOğLU, a.g.e., <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/007.html>.

16. NMCP

NMCP, Hollanda İşverenler Federasyonu ve Kalkınma Yardımı Bakanlığı'nın ortak çalışmaları sonucu oluşturulan, emekli veya erken emekli olmuş Hollandalı uzmanların, iş hayatları boyunca uzmanlaştıkları konularda, danışmanlık hizmeti verme esasına dayalı bir kuruluştur.

Türkiye'deki ilk çalışmalarını 1992 yılında gerçekleştiren NMCP, KOBİ'ler ağırlıklı olmak üzere bir çok kuruluşa ücretsiz danışmanlık hizmeti sunmuştur. Yabancı ortaklık veya yabancı sermayeye dayalı işletmelerin program kapsamı dışında bırakıldığı NMCP programları prensip olarak KOBİ'lere yönelik olarak hizmet sunmaktadır.

NMCP, temel olarak yönetim, teknoloji, kadro yetiştirme, satış, dağıtım, pazarlama, finans ve çevre gibi konularda hizmet vermektedir. NMCP programları özellikle Gümrük Birliği sonrasında kalite, standartlar, pazarlama, organizasyon ve teknoloji gibi konularda KOBİ'lerin bilgi ve tecrübelerini arttırmalarını sağlayabilecek özelliktedir. Bu amaçlarla NMCP programlarından yararlanmak isteyen KOBİ'ler, KOSGEB Başkanlığı ile NMCP arasında 1996 yılında düzenlenen protokol gereğince KOSGEB Merkez Müdürlüklerine müracaat edebilirler¹⁷².

¹⁷² ÇOLAKOĞLU, <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/007.html>.

E. TÜRK KOBİ'LERİNİN YARARLANABİLECEKLERİ BİLGİ VE DÖKÜMANTASYON HİZMETLERİ¹⁷³

1. İş Teklifleri Bülteni

İş Teklifleri Bülteni, KOSGEB tarafından, ülkemizdeki KOBİ'lerle yurtdışındaki KOBİ'ler arasında her türlü işbirliğinin geliştirilmesi amacıyla iki ayda bir yayınlanan bir bültendir. Türk KOBİ'lerinin İş Teklifleri Bülteni aracılığıyla şu konular hakkında, yabancı KOBİ'lerle işbirliğine girebilmeleri mümkün olabilmektedir:

- Bir şirketi veya bir kısmını satın alma talebi
- Bir şirketi veya bir kısmını satma talebi
- Şirket hisselerinin %50'sini alma talebi
- Şirket hisselerinin %50'sini satma talebi
- Genel mali işbirliği talebi
- Genel mali işbirliği teklifi
- Pazarlama hizmetleri talebi
- Pazarlama hizmetleri teklifi
- Distribütörlük hizmetleri talebi
- Distribütörlük hizmetleri teklifi
- Genel acente talebi
- Genel acentelik teklifi
- Satış sonrası servis talebi
- Satış sonrası servis teklifi
- Satış sonrası yerel hizmetler de veren bir acente talebi
- Satış sonrası yerel hizmetler de veren bir acente telifi
- Özel pazarlama hakkı talebi

¹⁷³ ÇOLAKOĞLU, <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/007.html>.

- Özel pazarlama hakkı teklifi
- Fiziksel lojistik işbirliği talebi
- Fiziksel lojistik işbirliği teklifi
- Teknolojik yardım talebi
- Teknolojik yardım teklifi
- Araştırma ve geliştirmede yardım talebi
- Araştırma ve geliştirmede yardım teklifi
- Üretim işbirliği talebi
- Üretim işbirliği teklifi
- Müteahhit taşeron aramakta
- Taşeron müteahhit aramakta
- Mühendislik hizmetleri talebi
- Mühendislik hizmetleri teklifi
- Üretim hakkı talebi
- Üretim hakkı teklifi : transfer
- Teknoloji transferi talebi
- Üretim hakkı teklifi : lisans hakkı verilmesi
- Mesleki bilgi talebi
- Meslek bilgi teklifi : Finansal/Genel/Teknik/Ticari
- Ortak girişim, konsorsiyum
- Katılma, hisse değiş tokuşu (trampa) veya karşılıklı işbirliği
- Karşılıklı ortak pazarlama anlaşması
- Karşılıklı ortak distribütörlük anlaşması
- Karşılıklı ortak teknolojik işbirliği anlaşması
- Karşılıklı ortak üretim anlaşması

2. KOSGEB AB Bülteni

KOSGEB AB Bülteni, üç ayda bir Türkçe ve İngilizce olarak yayınlanmaktadır. Türkçe yayın, AB'yi tanıtmayı ve AB'deki gelişmeleri Türk KOBİ'lerine aktarmayı hedeflerken; İngilizce yayın, ülkemizdeki KOBİ'lerin faaliyetlerinden, ülkemiz ekonomisi ve iş hayatı ile ilgili gelişmelerden yurtdışındaki işletmeleri haberdar etmeyi hedeflemektedir. KOSGEB AB Bülteni'ne abone olmak için ücret ödenmemektedir.

3. KOBİ-NET

KOBİ-NET, işletmeler için Internette sanal bir ticaret merkezi oluşturarak, dünyaya tanıtılmalarını, küresel ölçekte işletmeler ile bağlantılar kurmalarını sağlamak ve bu kapsamda ihtiyaç duydukları bilgiye ulaşabilmelerini temin etmek için elektronik ticaretin teşvik edilmesi, desteklenmesi ve yaygınlaştırılması amacıyla kurulmuştur. Sistem, 75 ülkede KOBİ bilgi ağları ile bütünleştirilecek şekilde tasarlanmıştır. Sistemin geliştirilmesi yönünde Akdeniz Fonu MEDA'dan 800 bin ECU'luk hibe yardım temin edilmiştir.

KOBİ-NET'e üye olan işletmelere bir e-posta adresi tahsis edilmekte ve firma bilgilerini standart bir web sayfasına girerek KOSGEB'e göndermesi bildirilmektedir. KOSGEB, bu web sayfasının internette yerleştirilmesini sağlamaktadır. Her firmanın bilgisi, ürün ve sektör gruplarının altına konulmaktadır.

KOBİ-NET'e internette <http://www.kobinet.org.tr> adresinden üyelik başvuru formunun doldurulması ya da ilgili formun KOSGEB Avrupa Bilgi Merkezi'nden temin edilerek doldurulması yoluyla KOSGEB ilgili hizmet birimlerine başvurmak yoluyla üye olunabilmektedir¹⁷⁴.

¹⁷⁴ -----, İstanbul Ticaret Gazetesi, 5.Haziran. 1998.

4. TOBB Hizmetleri

TOBB, KOBİ'lerin dünya ekonomisi ile entegrasyonunun sağlanması amacıyla, AB Komisyonu'nun XXIII. Genel Müdürlüğü'nün kurduğu işbirliği ağlarından BC-NET (İşletmeler Arası İşbirliği Ağı) ve BRE (İşletmeleri Yakınlaştırma Merkezi) isimli işbirliği ağlarına üyedir. Ayrıca TOBB her ay çıkardığı “ Ekonomik Forum ” adlı derginin ekinde “ İşbirliği Teklifleri ve Dış Ticaret Talepleri Bülteni ” hazırlamaktadır.

TOBB'un üye olduğu diğer bilgi ağları ise ICC/IBCC-NET (Milletlerarası Ticaret Odası / Odalar Arası Bilgi Değişim Sistemi) ve ABCINFOS (Balkan Odaları Birliği Bilgi Değişim Ağı)'tur. Bunlardan ICC/IBCC-NET, uluslar arası düzeyde odalar arası işbirliğinin güçlendirilmesi ve bu odalara üye KOBİ'lere verilen hizmetlerin geliştirilmesini hedeflemektedir. Sistemin temel amacı KOBİ'lerin rekabet güçlerinin artırılmasıdır. ABCINFOS ise, Balkan Ülkeleri arasında ticaretin güçlendirilmesi ve geliştirilmesi, firmalar arasında işbirliği sağlanması gibi amaçlar taşımaktadır.

TOBB üye olduğu bu bilgi ağlarından ulaşan yurtdışı iş taleplerini 40 odaya iletmektedir. Yine REUTERS aracılığı ile yurt dışı ürün fiyat takibi yapılmakta ve bilgiler talep eden oda üyelerine aktarılmaktadır.

5. BC-NET (İşletmeler Arası İşbirliği Ağı)

BC-NET, Avrupa Komisyonu tarafından sınır ötesi işbirliği imkânları yaratmak amacıyla kurulmuş bir bilgi ve işbirliği ağıdır. BC-NET'ten AB ülkelerinin yanı sıra, Türkiye, Arjantin, Avustralya, Brezilya, Kanada, Kıbrıs Rum Kesimi, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, İsrail, Malta, Meksika, Fas, Filipinler, Polonya, Slovakya, Tunus, Uruguay gibi ülkeler yararlanabilmektedirler. BC-NET, belirli bir işbirliği önerisi sonucunda

potansiyel ortak olabilecek işletmelerin, süratle ve işletmelerin ihtiyaçlarına uygun gizlilik ölçüsünde belirlenmesini sağlamaktadır.

BC-NET danışmanları bir kodlama sistemi kullanarak, işletmelerin sunduğu işbirliği tekliflerini analiz ederler. Analiz edilen teklifler daha sonra “eşleştirme” den sorumlu Brüksel’deki BC-NET Merkezi Birimi’ne iletilir ve işleme konulur.

6. BRE (İşletmeleri Yakınlaştırma Merkezi)

1973 yılında kurulan BRE, başka ülkelerde işbirliği yapabilecekleri ortaklar arayan KOBİ'lere yardımcı olmak amacıyla Avrupa Komisyonu'nun kurduğu ilk işbirliği programıdır. BRE sisteminin en önemli özellikleri açık erişim, yalnlık, doğrudan erişim ve coğrafi uyumdur. BRE'nin çalışmaları dört aşamada gerçekleşmektedir. Birinci aşamada yabancı ülkedeki KOBİ, olası işbirliği için, işletmeye ait bilgileri, istenen işbirliği hakkında açıklamaları ve istenilen ülkelerin listesini, “ İşbirliği Profili ” adı altında BRE'nin Brüksel'deki merkezi birimine üye kuruluş aracılığıyla gönderir. İkinci aşamada, BRE'nin merkezi birimi formun alındığını bildirerek, bir referans numarası verir. Daha sonra teklifin özellikleri veri tabanına girilir. Üçüncü aşamada bildirim alan diğer ülkelerin üye kuruluşları, bunu sürekli yayınlar, bültenler ve veri tabanları gibi yollarla geniş biçimde yayarlar. Dördüncü ve son aşamada ise, işbirliği teklifinden haberdar olup ilgilenen işletmeler, daha fazla bilgi almak için bildirim yayınlayan üye kuruluşla bağlantı kurarlar. Üye kuruluş ilgili işletmeye gerekli bilgileri sağlar.

7. GEBI Hizmetleri

GEBI, Yakındoğu ile işbirliği yapmak isteyen işletmelere aracılık yapmak amacıyla kurulmuştur. Bu amaç doğrultusunda, her ülkeden gelen işbirliği ve iş ortaklığı taleplerini GENOIS isimli Almanya'nın en çok bilinen ekonomik veri tabanına yerleştirek firma eşleştirme hizmetleri vermektedir. Bu programdan yararlanmak için doldurulan formda firma adı, adresi, irtibat kurulacak isimler, konuşulan yabancı diller, istihdam sayısı, firmanın kuruluş tarihi, yıllık cirosu, ithalat-ihracat miktarı, faaliyetleri, ürettiği ürünler, aradığı işbirliği türleri, mevcut ortakları ve firmanın kendini tanıttığı bir metin yer almaktadır. GEBI faaliyetleri özellikle tarım, üretim endüstrisi, gaz, su ve elektrik sağlanması ve inşaat konularında yoğunlaşmaktadır. GEBI sayesinde Belçika, Almanya, İngiltere, Danimarka, Fransa, İrlanda, Lüksemburg, Hollanda, Avusturya, Finlandiya, Norveç, İsveç, Polonya, Macaristan, Çek Cumhuriyeti, Slovakya ve Rusya'daki işletmelerle işbirliği imkânları sağlanabilmektedir.

8. BFAI Dış Ticaret Bilgilendirme Hizmetleri

BFAI'da tıpkı GEBI gibi bir firma eşleştirme sistemidir. Almanya'da Federal Ofis tarafından yürütölen bu dış ticaret bilgilendirme hizmetleri kapsamında, yurt dışındaki iş adamlarına, dış ticaretle ilgilenen şirketlerle iş bağlantıları kurmak ve Alman işadamlarına yabancı ülkelerden gelen işbirliği talepleri hakkında bilgi sağlamak gibi hizmetler verilmektedir.

BFAI çalışmaları çerçevesinde yurtdışından gelen talepler, BFAI Dış Ticaret Promosyon projesinde yer alan Alman firmalarına bilgisayar üzerinden aktarılmaktadır. Sistemde yılda yaklaşık 10.000 iş teklifi işlem görmektedir.

9. EIC (Avrupa Bilgi Merkezleri)

Avrupa Bilgi Merkezleri (EIC) Ağı, başta KOBİ'ler olmak üzere işletmelerin AB'ye ilişkin bilgilere erişimini kolaylaştırmak amacıyla 1987 yılında Komisyon tarafından kurulmuştur. EIC Ağı, AB'nin her yerine yayılmış 230 Avrupa Bilgi Merkezi'nden oluşmaktadır. Türkiye'nin de aralarında bulunduğu bazı üye olmayan ülkelerde de Bilgi Merkezleri kurulmuştur.

EIC'ler işletmelere ihtiyaçlarına göre düzenlenmiş bilgiler sunarlar ve AB'ye ilişkin bilgileri bölgesel düzeyde yaygınlaştırırlar. EIC'lerden genel olarak AB politikaları, Ar-Ge programları, mali araçlar, şirketler hukuku, teknik standartlar gibi konularda yararlanılmaktadır. Ayrıca diğer üye ülkelerin ulusal mevzuat ve ticari uygulamaları hakkında bilgi sağlanmaktadır. EIC'ler kendilerine danışan KOBİ'lere başta kamu ihalelerine ve AB'nin araştırma programlarına katılım olmak üzere; projelerin finansmanı, teknik standartlar veya imkânların değerlendirilmesi, işbirliği ortaklıklarının aranması, sınır ötesi işbirliğinin teşviki ve işletme kuruluşu hakkında bilgi sağlarlar.

Kısaca EIC, potansiyel olarak, KOBİ'lerden, Ticaret ve Sanayi Odalarından, meslek kuruluşlarından ve yerel ajanslardan gelen bilgilerin saklandığı geniş bir bilgi deposu konumundadır.

F. TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN FİNANSMANI KONUSUNDA İLGİLİ KURULUŞLARIN FAALİYETLERİ VE UYGULAMALAR

1. HALKBANK KREDİLERİ¹⁷⁵

a. KOBİ Sanayi Kredisi

Çalıştırdığı işçi sayısı en çok 250 (250 dahil), toplam makine ve ekipmanlarının kayıtlı net değeri 400 Milyar TL.' ye kadar olan imalat sektöründeki işletmelere açılan kredilerdir. KOBİ Sanayi Kredisi, işletmelerin modernizasyonunun sağlanması amacıyla makine ve ekipman satın almaları, tesis, malzeme ve işletme giderlerini karşılamaları amacıyla verilmektedir. Krediyle ilgili bilgiler aşağıdaki gibidir:

Limit	: 400 Milyar TL.
Vade	: 2 yıl
Faiz Oranı	: % 90
Komisyon	: % 2

b. KOBİ Yüksek Teknoloji Kredisi

KOBİ'lerin Avrupa'daki işletmelerle rekabet edebilecek duruma gelmelerini sağlamak amacıyla, üretim yöntemlerinin iyileştirilmesi, üretim, kalite ve standardizasyonunun sağlanması, yüksek teknoloji içeren makine ekipman ve Ar-Ge amaçlı cihazlar alımına yönelik kullanılan kredilerdir. Krediyle ilgili bilgiler aşağıdaki gibidir:

¹⁷⁵ Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Açılan Krediler ve Verilen Destekler, s. 2-11. ; <http://www.halkbank.com.tr>.

Limit : 400 Milyar TL.

Vade : 2 yıl

Faiz Oranı : % 90

c. İş Makineleri Kredisi

KOBİ'lerin forklift, kren, vinç, yükleyici, traktör, kepçe, ekskavatör, transmikser, kamyon, kamyonet vb. gibi iş makinelerini almalarına yönelik olarak kullandırılan kredi türüdür. Krediyle ilgili bilgiler aşağıdaki gibidir:

Limit : 400 Milyar TL.

Vade : 2 yıl

Faiz Oranı : % 90

Komisyon : % 2

d. Turizm Kredisi

Turistik belgeye sahip otel, motel, pansiyon, tatil köyü, kamping, kırsal turizm tesisleri (yayla turizmi veya doğaya yönelik tesisler), termal turizm tesisleri ve yat işletmeciliği yapan işletmelere kullandırılan kredi türüdür. Krediyle ilgili bilgiler aşağıdaki gibidir:

Limit : 400 Milyar TL.

Vade : 2 yıl

Faiz Oranı : % 90

Komisyon : % 2

e. Fuar ve Sergilere Katılma Kredisi

Yurtiçi ve yurtdışında düzenlenen fuar ve sergilere iştirak eden imalatçı, imalatçı/ihracatçı işletmelerin katılım giderlerini karşılamak amacıyla kullandırılan kredi türüdür. Krediyle ilgili bilgiler aşağıdaki gibidir:

Limit : Yurtdışı katılımlarda 50.000 USD karşılığı TL.
Yurtiçi katılımlarda 15.000 USD karşılığı TL.
Vade : 2 yıl
Faiz Oranı : % 90

f. ISO 9000 Kalite Standartları Belgesi ve CE İşareti Kredisi

KOBİ'lerin ISO 9000 Kalite Standartlarından birisine sahip olmaları amacıyla kullandırılan kredi türüdür. Krediyle ilgili bilgiler aşağıdaki gibidir:

Limit : Azami limit 10 Milyar TL.
Vade : 6'şar aylık dönemler halinde 4 taksit
Faiz Oranı : % 90

g. Ürün Geliştirme Kredisi

KOBİ'lerin pazarlanabilir yeni ürünler geliştirmelerini ve mevcut ürünlerinde kalite artırımına gitmelerini sağlamak amacıyla, Ar-Ge amaçlı cihazlar için tesis kredisi; enerji, , araştırma giderleri, telif hakkı, patent ve marka almak, ambalaj ve reklam harcamaları gibi konularda ise işletme kredisi olarak kullandırılan kredi türüdür. Krediyle ilgili bilgiler aşağıdaki gibidir:

Limit : 400 Milyar TL.
Vade : Tesis kredilerinde 2-5 yıl, İşletme kredilerinde 2 – 4 yıl
Faiz Oranı : % 90

h. Bilgisayar Yazılım Kredisi

Yazılım üretimi konusunda faaliyet gösteren işletmelerin desteklenmesi amacıyla, yazılımla ilgili donanım alımı ve işçilik, tesis, haberleşme gibi işletme giderlerinin karşılanması için kullandırılan kredi türüdür. Krediyle ilgili bilgiler aşağıdaki gibidir:

Limit : 400 Milyar TL.
Vade : 2 yıl
Faiz Oranı : % 90

i. Sektörel Büyüme Kredisi

Aynı sektörde faaliyet gösteren KOBİ'lerin ve büyük işletmelerin birleşerek oluşturdukları verimlilik ve sermaye birikimi ile yurtdışı pazarlarda daha etkin olmalarını sağlamak amacıyla kullandırılan kredi türüdür. Kredide toplam yatırım tutarının en az % 40'ı oranında özkaynak katkısı aranmaktadır. Krediyle ilgili diğer bilgiler aşağıdaki gibidir:

Limit : 2 Trilyon TL.
Vade : Yatırım kredilerinde 5 - 7 yıl (2 yıl geri ödemesiz)
İşletme kredilerinde 4 yıl (1 yıl geri ödemesiz)
Faiz Oranı : TEFE + 5 (Altışar aylık dönemler itibariyle)

j. KFW Teşvik Fonu

Türk-Alman Mali İşbirliği Anlaşması kapsamında Alman KFW Bankası kaynaklarından, İstanbul ve Kocaeli illeri ile, Ankara, İzmir ve Adana illerinin Büyük Şehir belediyeleri dışında kalan KOBİ'leri teşvik etmek için kullanılan kredi türüdür. Krediden arsa ve bina hariç sabit değerleri 1 Milyon DM' ye eşdeğer TL.' yi aşmayan KOBİ'ler yararlanabilmektedirler. Kredi, makine ve teçhizat için Yatırım Kredisi ve üretim için gerekli hammadde ve yardımcı maddeler ile diğer işletme girdilerinin finansmanı için İşletme Kredisi olarak iki başlık altında kullanılmaktadır. Kredide toplam yatırımın asgari % 50'si kadar özkaynak katkısı aranmaktadır. Krediyle ilgili diğer bilgiler aşağıdaki gibidir:

Limit	: Maksimum 500.000 DM. veya eşdeğer TL.
Vade	: - DM cinsinden kullanılacak kredilerde Tesis kredilerinde 5 yıl (2 yıl geri ödemesiz) İşletme kredilerinde 3 yıl (1 yıl geri ödemesiz) - TL cinsinden kullanılacak kredilerde Tesis kredilerinde 8 yıl (3 yıl geri ödemesiz) İşletme kredilerinde 4 yıl (1 yıl geri ödemesiz)

Faiz Oranı : - DM cinsinden kullanılacak kredilerde
Kredinin verildiği 6 ayık dönemin başlangıcında geçerli olan DM' ye ait 6 aylık EURIBOR faiz oranına + % 4,5 puan eklenmek suretiyle bulunacak faiz oranı.
- TL cinsinden kullanılacak kredilerde

Kredinin verildiği dönemde Türk Ticaret Bankalarının 6 ay vadeli mevduata verdikleri ortalama faiz oranına + %5 puan eklenerek bulunacak faiz oranı.

k. EPI II Sınai Çevre Koruma Fonu

KOBİ'lerin, işçi sağlığının iyileştirilmesi de dahil olmak üzere çevre korumaya yönelik yatırımlarının finansmanı için KFW Teşvik Fonu koşullarına göre kullandırılan kredi türüdür. Çevre koruma faaliyetleri için KFW Teşvik Fonu'nun hibe yardımları da mevcuttur. Kredinin kapsamında toplam yatırım tutarı 1,5 Milyon DM'yi aşmayan projeler değerlendirmeye alınmaktadır. Kredi için toplam yatırımın asgari % 50'si kadar özkaynak katkısı aranmaktadır. Krediyle ilgili diğer bilgiler aşağıdaki gibidir:

Limit	: Hibe kısım için projenin % 20 veya % 30'u KFW kredisi projenin % 20 veya % 30'u
Vade	: KFW Teşvik Fonu tarafından belirlenmektedir.
Faiz Oranı	: KFW Teşvik Fonu tarafından belirlenmektedir.

l. Sanayileşme Fonu

Türk KOBİ'lerini güçlendirmek, modernleştirmek ve Türk – Alman sanayi sektörleri arasındaki işbirliğini ve ortak yatırımları artırmak amacıyla kullandırılan kredi türüdür. Kredi, projeye bağlı olarak makine ve ekipman temini için Yatırım Kredisi ve üretim için gerekli hammadde ve yardımcı maddeler ile diğer işletme girdileri için İşletme Kredisi olarak iki başlık altında kullanılmaktadır. Krediden arsa ve bina hariç sabit yatırımlar değerleri 4 Milyon ABD Doları karşılığı TL.'yi aşmayan KOBİ'ler yararlanabilmektedirler. Ayrıca kredi için toplam yatırım tutarının % 50'si

kadar özkaynak katkısı şartı aranmaktadır. Krediyle ilgili diğer bilgiler aşağıdaki gibidir:

Limit	: Alt limit 100.000 USD karşılığı DM. Üst limit 2.000.000 USD karşılığı DM.
Vade	: Yatırım kredilerinde 6 yıl (2 yıl geri ödemesiz) İşletme kredilerinde 5 yıl (1 yıl geri ödemesiz)
Faiz Oranı	: T.C. Merkez Bankası tarafından 6 ay vadeli Ticari Banka Döviz Tevdiat hesapları faiz oranlarının ağırlıklı ortalaması alınarak belirlenen referans faiz oranına % 2'ye kadar banka komisyonu eklenerek bulunan faiz oranı.

m. KSF-1 Özel Kredi Fonu

Almanya'da çalışarak veya tahsil yaparak geri dönmüş olan Türklerin ekonomiye katkılı yatırımlar yapmalarını teşvik etmek amacıyla, Türk – Alman Ekonomik İşbirliği kapsamında sağlanan özel fondan kullanılan kredi türüdür. Kredi kapsamında bina yapımı, makine, araç, gereç ve demirbaşlar için Yatırım Kredisi; üretim için gerekli hammadde ve yardımcı maddeler ile diğer işletme giderleri için ise İşletme Kredisi sağlanmaktadır. Krediden arazi ve bina hariç sabit değerleri 2 Milyon DM' yi geçmeyen ve istihdam edilen işçi sayısı 50'den az olan KOBİ'ler yararlanabilmektedir. KSF-1 Özel Kredi Fonuna 1994 yılından beri kaynak aktarılmamaktadır. İşletmelerin talepleri, fondan daha önce kullanılan kredilerden sağlanan geri dönüşlerden kısmen karşılanmaya çalışılmaktadır. Krediyle ilgili diğer bilgiler aşağıdaki gibidir:

Limit	: Maksimum 1.000.000 DM karşılığı TL.

Vade : Yatırım kredilerinde 10 yıl (3 yıl geri ödemesiz)
İşletme kredilerinde 4 yıl (1 yıl geri ödemesiz)
Faiz Oranı : Merkez Bankası reeskont oranının 10 puan eksiği

n. Çevre Koruma Fonu

Türk – Alman Ekonomik İşbirliği kapsamında tesis edilmiş özel fondan, Almanya'dan dönüş yapmış Türklerin kurdukları işletmelerin çevre üzerindeki olumsuz etkilerini önlemek amacıyla kullandırılan kredi türüdür . Krediyi KSF-1 Fonundan yararlanabilecek işletmeler kullanabilmektedirler. Krediyile ilgili diğer bilgiler aşağıdaki gibidir:

Limit : Maksimum 1.000.000 DM' ye eşdeğer TL.
Vade : 10 yıl (5 yıl geri ödemesiz)
Faiz Oranı : Reeskont oranının 20 puan eksiği

o. Orta Vadeli Döviz Kredisi

Halk Bankası tarafından Avrupa tahvil piyasalarından ya da dış bankalardan sağlanan orta vadeli kaynaklarla; Türk KOBİ'lerinin kapasitelerini artırmalarını, teknolojilerini yükselterek maliyetlerini düşürüp daha kaliteli ürünler üreterek dış pazarlara açılmalarını sağlamak amacıyla kullandırılan kredi türüdür. Kredi KOBİ'leri ihracata yönlendirme ve ihracat yapan KOBİ'lerin pazarlarını genişletme amacıyla yatırım kredisi ve işletme kredisi olarak kullanılmaktadır. Kredide toplam yatırım tutarının % 50'sinin özkaynaklardan karşılanması şartı aranmaktadır. Krediyile ilgili diğer bilgiler aşağıdaki gibidir:

Limit	: İhracat amaçlı üretim yapacak KOBİ'lerin projesi özkaynak katkısı, mali, ekonomik ve teknik analizi sonucunda 2,5 Milyon EURO üst limitine kadar tespit edilmektedir.
Vade	: 1 – 3 yıl
Faiz Oranı	: İhracat ve diğer bankacılık faaliyetleri doğrultusunda kaynak maliyetine ve kredi vadesine göre Tesis ve İşletme kredileri için Euro cinsinden % 12 olarak belirlenmiştir.

p. Türk Cumhuriyetleri Kredi Fonu

Orta Asya ve Kafkasya'da bulunan Türk Cumhuriyetlerinde gelişim sürecini teşvik etmek ve Türk Özel Küçük ve Orta Ölçekli sanayinin ekonomik büyümesine katkıda bulunmak amacıyla, Türk girişimcilerin Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan, Türkmenistan ve Özbekistan'da yapacakları yatırımların finansmanının karşılanması için kullandırılan kredidir. Krediden arsa bina hariç sabit değerleri 10 Milyon ABD Doları karşılığı TL.'yi aşmayan, Türkiye'de yerleşik KOBİ'ler yararlanabilmektedirler. Kredi, arsa, bina, inşaat ve makine-teçhizat için Yatırım Kredisi; işletme sermayesi ihtiyaçları için ise İşletme Kredisi olarak kullandırılmaktadır. Kredide toplam yatırım tutarının % 50'sinin özkaynaklarla karşılanması şartı aranmaktadır. Krediyle ilgili diğer bilgiler aşağıdaki gibidir:

Limit	: Maksimum 2.500.000 DM.
Vade	: 5 yıl (2 yıl geri ödemesiz)
Faiz Oranı	: EURIBOR+1 (Bu oran hiçbir şekilde % 5 puanın altında olmayacaktır.)

r. Eximbank Sevk Öncesi Türk Lirası KOBİ İhracat Kredisi

Çalıştırdığı işçi sayısı 1-200 arasında olan, üretime dönük küçük ve orta ölçekli imalatçı, imalatçı/ihracatçı firmaların sevk öncesi finansman ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla kullandırılan kredi türüdür. Krediyle ilgili diğer bilgiler aşağıdaki gibidir:

Limit	: 1 Trilyon TL.
Vade	: 1 – 180 Gün.
Faiz Oranı	: Kalkınmada öncelikli yörelerde % 17 - 20 Diğer yörelerde % 22 - 29

s. Eximbank Sevk Öncesi Döviz KOBİ İhracat Kredisi

Çalıştırdığı işçi sayısı 1-200 arasında olan, üretime dönük küçük ve orta ölçekli imalatçı, imalatçı/ihracatçı firmaların sevk öncesi finansman ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla kullandırılan kredi türüdür. Krediyle ilgili diğer bilgiler aşağıdaki gibidir:

Limit	: 10.000.000.-USD.
Vade	: Azami 180 Gün.
Faiz Oranı	: 90 gün LIBOR* + 0.5, LIBOR+1.0, LIBOR+1.5 180 gün LIBOR + 2.0, LIBOR+2.5, LIBOR+3.0

* Londra Interbank piyasasındaki birinci sınıf ticari bankaların uyguladıkları faiz oranı.

2. VAKIFBANK KREDİLERİ

Vakıfbank, Türkiye'nin döviz kaynakları ile ödemeler dengesine yapacağı katkı sebebiyle ihracatçı firmaların desteklenmesi gerektiği düşüncesiyle hareket ihracatçı KOBİ'lere büyük destekler vermektedir. 1995 yılında sağlanan destekler ile 1,2 Milyar USD döviz girdisi elde edilmiştir. 1995 yılında Türkiye'nin toplam ihracatı 21,6 Milyar USD olduğu göz önüne alındığında, toplam ihracatın % 13'ünün Vakıfbank kredileriyle gerçekleştirildiği görülmektedir.

Vakıfbank ihracata, üretime ve istihdama yönelik KOBİ'lere kendi kaynaklarının yanı sıra Eximbank, Dünya Bankası kredileriyle de destek olmaktadır. Bunun yanında yabancı bankalardan sağlanan sendikasyon kredileri de KOBİ'lere yönelik olarak kullandırılmaya çalışılmaktadır. İsviçre'nin (Union Bank of Switzerland) Bankasından sağlanan UBS kredisi de KOBİ'lere yönelik değerlendirilmektedir.

Vakıfbank'ın kredi kullandırımında hedef aldığı KOBİ'ler, 20 - 149 arasında işçi çalıştıran ve özellikle ihracat yapan işletmelerdir. Vakıfbank'ın bu bağlamda ilişki kurduğu KOBİ sayısı 30.000'i bulmaktadır. Vakıfbank'ın açtığı kredilerden KOBİ'lerin aldığı pay son yıllarda % 15'lerden % 60'lara tırmanmıştır¹⁷⁶.

Vakıfbank'ın hali hazırda kullandığı krediler şunlardır¹⁷⁷.

a. Açık Krediler

Kredibilitesi çok yüksek, mali yapısı ile ilgili herhangi bir risk taşımayan işletmelere kullandırılan kredi türüdür. Bu kredilerde firma imzası yeterli olmakta, herhangi bir teminat istenmemektedir.

¹⁷⁶ ÇOLAKOĞLU, <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/007.html>.

¹⁷⁷ <http://www.vakifbank.com.tr>.

b. Senet Karşılığı Avans Kredileri

İşletmelerin vadeli satışları sebebiyle elde ettikleri çek ve senetleri nakde dönüştürebilmek amacıyla talep ettikleri bu kredi türünde, teminat olarak alınan çek ve senetlerin belirli bir oranına kadar nakit ödeme yapılmaktadır. Kredi, kısa süreli finansman ihtiyacını karşılamak üzere 1 yıl vadeli olarak kullanılmaktadır.

c. Spot Kredileri

İşletmelerin kısa süreli nakit ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla çek veya senetlerin teminat olarak alınması yoluyla kullanılan kredi türüdür.

d. Nakit, Mevduat, Menkul Kıymet vb. Rehin Karşılığı Avans Kredileri

Nakit, Mevduat, Menkul kıymet vb. gibi rehin karşılığında faizleri üçer aylık dönemlerde nakit olarak alınmak suretiyle kullanılan kredilerdir.

e. Alacak Temliği Karşılığı Krediler

Kredi alacak işletmelerin, üçüncü kişilerden olan alacaklarını Bankaya temlik etmeleri karşılığında kullanılan kredilerdir.

f. Döviz Kredileri

İhracat yapan işletmelere, ihracatın finansmanını karşılamak amacıyla döviz üzerinden kullanılan kredi türüdür. Kredinin kullanılması, ihracatın Banka aracılığı ile gerçekleştirilmesine, ihracat bedellerinin Banka kanalıyla yurda sokulmasına ve kredinin vadesi içinde sağlanacak ihracat bedeli dövizlerle riskin tahsil ve tahliye edilmesine önem verilmektedir. Kredi 18 ay vadeli olup, 3 ayda bir faiz ödemelidir.

g. TL. ve Döviz Teminat Mektubu Kredileri

Hehangi bir konuda iş yaptırmak isteyen kişi/ kuruluş ile bu işi üstlenmek isteyen kişi/kuruluş arasındaki ilişkiyi banka güvencesi altına alan teminat mektubu, bankaların müşterilerine verdikleri bir tür gayrınakit kredidir. TL. ve döviz üzerinden süreli veya süresiz olarak düzenlenebilen teminat mektubu, genellikle mal alımlarında ve müteahhitlik işlemlerinde kullanılmaktadır.

h. Kabul Kredileri

İşletmelerin ithal edeceği mal bedelini malın alınma aşamasında değil, belirli bir vade sonunda ödemesinin, malı satan firmaya Bankanın garantisi verilmesi yoluyla kullandırılan kredi türüdür.

i. Prefinansman Kredileri

İthalat ve ihracat finansmanında kullandırılmak üzere, firmalarca bizzat yurtdışındaki alıcıdan veya uluslar arası piyasadan sağlanıp, Türkiye'deki banka veya özel finans kuruluşları aracılığıyla kullandırılan, azami 18 ay vadeli kredilerdir. Kredinin, anapara, faiz ve masraflarının, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı faaliyetlerden sağlanan bedellerle ödenmesi şartı aranmaktadır.

j. Taksitli İşletme İhtiyaç ve Ticaret Araç Kredileri

Ticari faaliyette bulunan gerçel ve tüzel firmalara, esnaf ve diğer meslek odalarına kayıtlı esnaf, sanatkârlara ve diğer serbest meslek sahiplerine, herhangi bir meslek odasına kayıtlı olmayan küçük üreticilere, belediye, İl Özel İdareleri, İktisadi Devlet Teşekkülleri, Kamu İktisadi Kuruluşları ile bağlı ortaklıklar ve bunun gibi kamu niteliğine haiz

kuruluşlara kullandırılan kredi türüdür. Krediler TL. olarak kullandırılmakta olup, faiz oranı ve vade başvuru sırasında belirlenir. Kredinin vadesi 3 - 36 ay arasında değişebilmektedir. Ödemeler aylık ya da 3 aylık dönemler halinde tahsil edilmektedir.

k. Ticari Bankomat 7/24 Kredileri

Ticari faaliyetleri bulunan gerçek veya tüzel kişiliği haiz müşterilere, Bankanın öngördüğü teminat şartlarının yerine getirilmesi kaydıyla kullandırılan ve faizleri aylık olarak tahakkuk ettirilen kredi türüdür.

1. Türk Eximbank Kaynaklı Kısa Vadeli İhracat Kredileri

İhracata yönelik olarak çalışan sektörlerin desteklenmesi ve uluslararası piyasalarda rekabet güçlerinin artırılması yönünde, ihracata hazırlık aşamasında finansman ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla, ihracatçı ve imalatçı vasfına haiz firmalara, Türkiye İhracat Kredi Bankası (Türk Eximbank) kaynaklarından, kısa vadeli olarak TL ve Döviz cinsinden, Vakıfbank aracılığıyla kullandırılan kredi türüdür. Krediden yararlanacak firmaların imal ve ihraç mallarının Türk Eximbank'ca yayınlanan listelerde adının bulunması zorunludur.

3. EMLAKBANK KREDİLERİ

Emlakbank'ın KOBİ'lere yönelik kredi uygulamaları Gümrük Birliği'ne geçişten sonra başlamıştır. Emlakbank'ın kredilerinde, KOBİ'lerin üretim ve istihdam kapasitelerinin artırılmasına, verimliliklerinin yükseltilmesine ve rekabete yönelik kaliteli mal üretmelerine katkıda bulunmak amaçlanmaktadır.

Emlakbank KOBİ kredilerinden yararlanmak isteyen işletmelerin, imalat sektöründe üretim faaliyetinde bulunmaları; bilanço esasına göre defter tutmaları, cirolarının 250.- Milyar TL.' yi aşmaması, yapılacak incelemeler sonucunda mali yapılarında olumsuzluklar bulunmaması ve Bankanın Krediler Mevzuatı çerçevesinde kredi açılmasını engelliyici bir hususun bulunmaması gerekmektedir¹⁷⁸.

Emlakbank KOBİ Destek Kredisi, yurtiçi ve yurtdışından yeni makine ve teçhizat alımlarında, belirli bir bağlantı ve siparişin gerçekleştirilmesi için gerekli olan hammaddenin yurtiçi veya yurtdışından temininde, normal üretim faaliyetlerine ilişkin hammadde alımlarında ve diğer işletme ihtiyaçları doğrultusunda kullanılmaktadır. Kredi kapsamında alınacak makine ve teçhizatın yeni olması gerekmektedir. Kredinin kullanılmasında firmanın ibraz edeceği faturalar karşılığında, fatura bedelinin % 75'ine kadar kredi sağlanmaktadır. Faiz oranları günün şartlarına ve kaynak maliyetlerine göre değişmekte olup, kredinin vadesi 24 aya kadar belirlenebilmektedir. Kredinin geri ödenmesi, anapara ve faizleri içerecek şekilde aylık, 3 aylık ve 6 aylık eşit taksitler halinde yapılmaktadır¹⁷⁹.

¹⁷⁸ ÇOLAKOĞLU, <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/007.html>.

¹⁷⁹ <http://www.emlakbank.com.tr/html/6ustframeintersubesi.htm>

4. TÜRK EXİMBANK KREDİLERİ

KOBİ'lerin rekabet güçlerinin artırılması kapsamında ihracat kredileri önemli bir yer tutmaktadır. Ülkemizde ihracat kredilerinin en önemlileri Türk Eximbank tarafından sağlanmaktadır. Türk Eximbank kredilerinden, imalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren ve işyerinde 1-200 arasında işçi çalıştıran işletmeler yararlanabilmektedirler¹⁸⁰. Bu işletmeler Banka tarafından KOBİ olarak kabul edilmektedir. Türk Eximbank'ın sağladığı başlıca krediler şunlardır¹⁸¹:

a. Sevk Öncesi TL. İhracat Kredisi (SÖİK-TL)

İhracatçı veya imalatçı vasfını haiz ihracatçı firmalar ile, ihracat bağlantılı mal üreten imalatçı firmalara, Kanun, Kararname ve Tebliğlerde ihracı yasaklanan malların dışında kalan ve Banka tarafından belirlenen Türk menşeli malların, serbest dövizle, kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığında, aracı bankalar vasıtasıyla kullandırılan kredilerdir. Kredi ile ilgili diğer bilgiler aşağıdaki gibidir:

Limit	: 1.000.000.- USD karşılığı TL.
Vade	: 120 gün
Faiz	: 500.000.- USD' ye kadar sigortalı* % 26 sigortasız % 30 500.000.- USD'den fazla sigortalı % 30 sigortasız % 34

* Kısa Vadeli İhracat Kredisi Sigortası yaptırmış firmalar.

¹⁸⁰ <http://www.eximbank.gov.tr/basvuru/soikuyg200.doc>, s. 2.

¹⁸¹ <http://www.eximbank.gov.tr/krediler.htm>.

b. Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisı (SÖİK-DVZ)

TL. kredisi ile aynı amaçlar doğrultusunda, İngiliz Sterlini, Japon Yeni, ABD Doları ve EURO cinsinden kullandırılan kredi türüdür. Kredisin kullandırılmasında aracı bankalar Eximbank'ın belirlediği faiz oranlarına % 0,75 puan ekleyebilmektedirler. Kredi ile ilgili diğer bilgiler aşağıdaki gibidir:

Limit	: 1.000.000.- USD karşılığı TL.
Vade	: 90 ve 180 gün
Faiz	: - 90 gün vadeli
	500.000.- USD' ye kadar sigortalı LIBOR + 0,5
	sigortasız LIBOR + 0,1
	500.000.-1 Milyon USD. sigortalı LIBOR + 1,0
	sigortasız LIBOR + 1,5
	1 Milyon USD. üzeri sigortalı LIBOR + 1,5
	sigortasız LIBOR + 2,0
	- 180 gün vadeli
	500.000.- USD' ye kadar sigortalı LIBOR + 2,0
	sigortasız LIBOR + 2,5
	500.000.-1 Milyon USD. sigortalı LIBOR + 2,5
	sigortasız LIBOR + 3,0
	1 Milyon USD. üzeri sigortalı LIBOR + 3,0
	sigortasız LIBOR + 3,5

c. Sevk Öncesi TL. Kalkınmada Öncelikli Yöreler İhracat Kredisı

Kredi, SÖİK Programı'nın özel bir uygulaması olarak, kalkınmada öncelikli yörelerdeki ve Gaziantep ilindeki imalatçı, ihracatçı veya imalatçı/ihracatçı firmaların finansman ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla

kullanılmaktadır. Aracı bankaların kendilerine tahsis edilen SÖİK limitinin en az % 5 ve en fazla % 25'ini bu kredi kapsamında kullandırmaları gerekmektedir. Kredi ile ilgili diğer bilgiler aşağıdaki gibidir:

Limit	: 500.000.- USD karşılığı TL.
Vade	: 180 gün
Faiz	: SÖİK-TL. Kredisinin faiz oranlarının 5 puan eksiği

d. Performans Döviz Kredisı ve Performans TL. Kredisı

İhracata yönelik mal üreten imalatçı ve ihracatçı işletmelerin uluslararası piyasalardaki rekabet güçlerini artırmak ve ihracat projelerini ihracata hazırlık aşamasında desteklemek amacıyla kullanılan kredi türüdür. Krediler, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTŞ) ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ) dışındaki işletmelere aracı banka olmaksızın doğrudan kullanılmaktadır. Krediden yararlanmak isteyen firmaların, geçmiş takvim yılı itibariyle asgari 1 Milyon USD tutarında ihracat gerçekleştirmiş olmaları gerekmektedir. Kredi limiti Döviz cinsinden 10 Milyon USD, TL. cinsinden ise 800 Milyar TL. dir. Kredinin vadesi azami 180 gündür. Faiz oranı kredinin kullanıldığı andaki piyasa şartlarına göre piyasa bazında belirlenmektedir.

e. Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisı

Türk işletmelerinin değişik pazarlarda Türk menşeli her türlü tüketim malı niteliğindeki ürünleri doğrudan pazarlaması amacıyla, çeşitli bölümleri içeren mağaza zincirleri veya alışveriş merkezleri oluşturulmasına yönelik yatırımların finansmanını karşılamak için kullanılan kredi türüdür. Kredilendirme oranı özkaynak katkısının % 50 ve daha fazla olduğu durumlarda yatırım tutarının azami % 75'i; özkaynak oranının % 50'nin

altında olduğu durumlarda ise yatırım tutarının azami % 60'dır. Kredinin vadesi 7 yıldır. Faiz oranı kredinin kullandırıldığı andaki piyasa şartlarına göre piyasa bazında belirlenmektedir.

f. Turizm Pazarlama Kredisi

Bir önceki takvim yılı itibariyle yurda 1 Milyon USD'nin üzerinde döviz girdisi sağlayan turizmle ilgili şirketlerin dış tanıtım ve pazarlama faaliyetlerine yönelik finansman ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla kullandırılan kredi türüdür. Kredi limiti toplam yatırım tutarının % 50'si kadardır. Bu limit bir önceki takvim yılında 1-10 Milyon USD arasında döviz girdisi sağlayan şirketlerde, döviz girdisinin en çok % 5'i; 10 Milyon USD ve üstünde döviz girdisi sağlayan şirketlerde ise döviz girdisinin en çok % 7'si karşılığında TL'yi aşamaz. Kredinin azami vadesi 1 yıldır. Faiz oranları ise 6 ay vadeli kredilerde % 34, 12 ay vadeli kredilerde % 36'dır.

5. TÜRKİYE SİNAİ KALKINMA BANKASI KREDİLERİ

Türkiye Sınai Kalkınma Bankası proje bazında yatırım kredileri vermektedir. Bu krediler, 2 yılı ödemesiz, 10 yıla kadar uzayan orta ve uzun vadeli kredilerdir. Kredilerin kaynakları, Dünya Bankası, Japonya'da Sınai Kalkınma Bankası'nın ihraç ettiği tahvillerin gelirleri, Japon Yeni Kredisi ve Swiss Bank'tan sağlanan kredilerdir. Türkiye Sınai Kalkınma Bankası'nın kullandığı başlıca krediler şunlardır¹⁸²:

- Swiss Bank Corporation Kaynaklı Kredi
- İslam Kalkınma Bankası Taksitli Satış Kredisi
- KFW Kaynaklı Kredi

¹⁸² OLCAY, s. 84.

- Generale Bank Kaynaklı Kredi
- Türk - Alman Kredi Fonu

Türkiye Sınai Kalkınma Bankası son 8 yılda toplam 537 projeye 843,3 Milyon USD karşılığı orta vadeli finansman sağlamıştır. Bankanın kullandığı bu krediler kullanım alanlarına göre ise şu şekilde sınıflandırılmaktadır¹⁸³:

- Yatırım Kredileri
 - Döviz Yatırım Kredileri
 - Döviz Endeksli TL Yatırım Kredileri
 - TL Yatırım Kredileri
- İşletme Kredileri
 - Orta Vadeli İşletme Kredileri
 - Kısa Vadeli İşletme Kredileri
- Özel Nitelikli Krediler
- Finansal Kiralama

¹⁸³ <http://www.tskb.com.tr>.

6. DOĞU VE GÜNEYDOĞU ANADOLU BÖLGELERİNDE YARIM KALMIŞ YATIRIMLARA DEVLET YARDIMLARI

24. Aralık.1996 tarih ve 22857 sayılı Resmi Gazetede yayınlanan 96/8905 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile Doğu ve Güneydoğu illerinde yarım kalan veya işletme sermayesi yetersizliği sebebiyle üretime hiç geçmemiş ya da kısmen geçmiş yatırımların düşük faizli kredi kullandırmak suretiyle ekonomiye kazandırılması, istihdamın artırılması ve bölgesel kalkınmanın sağlanması amaçlanmıştır. Karar, Adıyaman, Ağrı, Batman, Bingöl, Bitlis, Diyarbakır, Elazığ, Erzurum, Hakkari, Iğdır, Kahramanmaraş, Kars, Malatya, Mardin, Muş, Siirt, Sivas, Şanlıurfa, Tunceli ve Van illerini kapsamaktadır.

Bu illerde yapılan ve % 75 asgari fiziki gerçekleşme oranına ulaşmış yatırımlara azami 100 Milyar yatırım ve/veya işletme kredisi verilmektedir. Kredinin faizi % 30'dur. Yatırım kredileri ilk 2 yıl ödemesiz, 4 yıl vadeli ve 7 eşit taksitle geri ödemeli; işletme kredileri ise 1 yıl ödemesiz, 2 yıl vadeli ve 3 eşit taksitle geri ödemelidir.

Krediden yararlanmak isteyen işletmelerin Türkiye Kalkınma Bankasına başvurmaları gerekmektedir¹⁸⁴.

Yukarıda zikredilen illerde Mayıs 1998 itibariyle 345 yatırım tamamlanamamış durumdadır. Söz konusu 345 tesisin tamamlanması sonucu 15,289 kişiye iş imkânı sağlanması hedeflenmektedir. Aşağıdaki tabloda bu illerimizde tamamlanamamış yatırımların miktarları ve tamamlanmaları durumunda sağlayacakları istihdam miktarı verilmiştir¹⁸⁵.

¹⁸⁴ ÇOLAKOĞLU, <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/007.html>.

¹⁸⁵ Dünya Gazetesi, 1.Mayıs. 1998.

Tablo 26 – Doğu ve Güneydoğu’da Yarım Kalmış Yatırımlar

İller	Yatırım Adedi	İstihdam
Erzurum	45	2190
Muş	7	325
Batman	39	1673
Şırnak	4	330
Mardin	29	1406
Iğdır	2	200
Erzincan	4	220
Ardahan	5	288
Bingöl	4	163
Siirt	17	578
Elazığ	11	656
Ağrı	12	592
Şanlıurfa	6	445
Diyarbakır	90	2124
Hakkari	3	3105
Kars	11	445
Kahramanmaraş	48	-
Van	8	549
Toplam	345	15,289

Kaynak: Dünya Gazetesi, 1.Mayıs. 1998.

7. KREDİ GARANTİ FONU (KGF)

KGF, 1991 yılında TESK, TOBB, MEKSA VE TOSYÖV'ün ortaklığı ile kurulmuştur. Daha sonra 1995 yılında KOSGEB, 1996 yılında ise Halkbank KGF'ye ortak olmuştur.

KGF'nin kuruluş amacı, yapılabilir projesi olan fakat teminat yetersizliği sebebiyle banka kredisi alamayan KOBİ'lere, bu teminat sıkıntısını aşmalarında yardımcı olmaktır.

KGF, bankadan kredi almak isteyen, fakat bankanın istediği teminat miktar ve cins itibarıyla sağlayamayan KOBİ'lere kefil olan bir teminat kurumudur. KGF teminatından en fazla 200 işçi çalıştıran KOBİ'ler, genç girişimciler, esnaf ve sanatkârlar yararlanabilmektedirler. KGF teminatı Halkbank kredilerinde kullanılmaktadır.

KGF'nin işletmelere sağlayabileceği teminat üst sınırı kredinin % 80'ini aşmamak şartıyla 400.000.- DM karşılığı TL.'dir. Bu teminatlar Halkbank'ın KOBİ'lere açtığı en çok 5 yıl vadeli kredilerde sağlanmaktadır. Bu vade yatırım kredilerinde 8 yıla kadar çıkabilmektedir.

KGF'nin herhangi bir işletmeye teminat sağlayabilmesi için, işletmenin Halkbank'a kredi için başvurmuş olması ve talebin kredilendirilebilir olduğunun Halkbank tarafından teyit edilmesi gerekmektedir.

KGF vermiş olduğu teminatlar karşılığında, kredinin vadesine ve türüne göre, teminat miktarı üzerinden % 2-4 arasında değişen komisyon almaktadır. Bu miktar genç girişimci kredilerinde % 2'dir¹⁸⁶.

¹⁸⁶ ÇOLAKOĞLU, <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/007.html>.

8. FACTORİNG

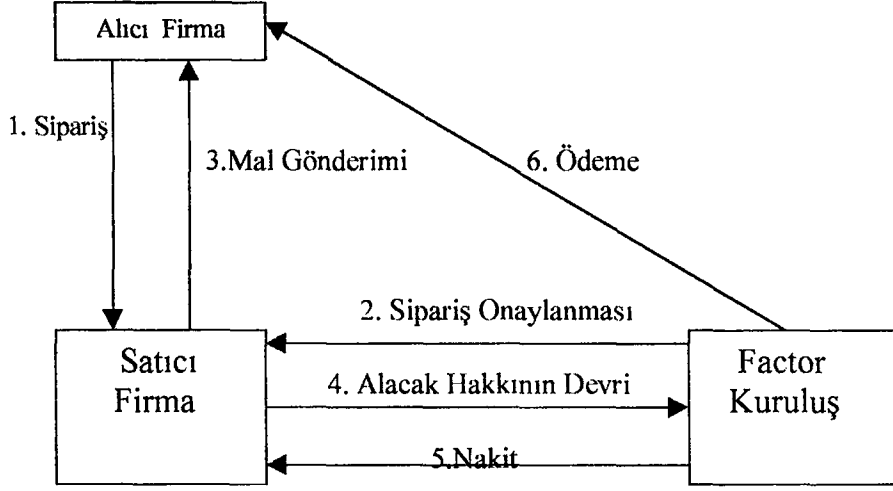
Factoring, her türlü mal ve hizmet satışından doğan alacak haklarının, factor veya factoring şirketi olarak adlandırılan finans kurumu tarafından satın alınmasına dayalı bir finansal faaliyettir. Factoring, bir ödünç para verme yöntemi değildir. İşletmenin kısa vadeli alacaklarının tahsiline yönelik olarak verilen bir hizmetler bütünüdür. İlk defa 19. yy'da ABD'de tekstil sektöründe uygulanmaya başlanan factoringin ülkemizde uygulanmasına 1988 yılı sonlarında başlanmıştır¹⁸⁷.

Factoring sisteminin işletmelere sağladığı en önemli faydalar, satışların muhasebesinin yapılmasını sağlaması, alacakların tahsil riskinin giderilmesi ve ek finansman imkânlarının doğmasıdır. Sistemin işletmelere sağladığı faydaların yanı sıra bir takım dezavantajları da bulunmaktadır. Bunlar arasında en önemlileri, factorün riskleri üstlenmesinden dolayı aldığı komisyon sebebiyle işletmeler için ek maliyetlerin doğması ve factoring işlemini tehlikeli bulan firmaların, factoring yapan firmaların likidite durumlarının sarsıldığını düşünerek, bu işletmelerle vadeli mal ilişkisine girmekten kaçınmalarıdır. Factoring sisteminin işleyişi basit olarak aşağıdaki şekilde verilmiştir¹⁸⁸:

¹⁸⁷ CANAN ÇETİN, "KOBİ'ler ve Factoring", İstanbul Sanayi Odası Dergisi, Nisan 1996, Sayı:361, Güzel Sanatlar Matbaası, İstanbul, 1996, s. 71.

¹⁸⁸ KINAY, s. 60-64.

Şekil 1 – Factoring Sisteminin İşleyişi



Kaynak: Hamit Uğur Kımay, Küçük Yatırımlara Başlama Rehberi, Ankara, 1996, s.60.

9. FORFAİTING

Forfaiting, mal ve hizmet ihracatından doğan ve belirli bir ödeme planına göre tahsil edilebilecek alacakların bir banka ya da bu alanda uzmanlaşmış bir finansman kurumu tarafından satın alınması olarak tanımlanabilir.

Forfaiting işlemi her tür alacak için uygulanabileceği gibi, uygulamalarda, emre yazılı senet ve poliçe şeklindeki ticari alacaklar daha güvenli oldukları için tercih edilmektedirler.

Forfaiting işleminde önce ithalatçı ve ihracatçı firmalar arasında bir ticari anlaşma yapılmakta ve fiyat ve ödeme planı tespit edilmektedir. İthalatçı malları teslim aldıktan sonra, borç senetlerini banka aracılığı ile ihracatçı firmaya iletmektedir. İhracatçı firma ise alacaklarını hemen nakde dönüştürmek için Forfaiter (forfaiting yapan kuruluş) ile belirli bir iskonto oranı üzerinden anlaşmaktadır.

Forfaiting uygulamalarının ihracatçılara sağladığı başlıca avantajlar şu şekilde belirtilebilir:

- Ekonomik ve politik tüm riskler forfaiter'e yansıtılmaktadır.
- İhracatçı firma, vadeli satışlarını anında paraya çevirebilme imkânına kavuşmakta ve bu da kendisine diğer faaliyetleri için kaynak yaratmaktadır.
- Forfaiting sistemi, ihracatçının likidite durumunu iyileştirmekte ve yeni kaynaklar elde etmesini sağlamaktadır.
- Genel olarak basit ve hızlı bir uygulama olup, kredi sigortasına ve fazla belgeye gerek duyulmamaktadır.

Forfaiting uygulamalarının bu avantajlarının yanı sıra başlıca dezavantajı, risklerin üstlenilmesine bağlı olarak maliyetlerin nisbeten artmasıdır¹⁸⁹.

10. FRANCHISING

Franchising, üretici ya da hizmet sunucu bir işletme ile bu mal ev hizmetleri pazarlamak isteyen herhangi bir işletme arasında, mal ve hizmetlerin genellikle sınırları belirlenmiş bir yörede pazarlanması yolunda yapılan ticari bir anlaşma türüdür¹⁹⁰.

Franchising işleminde, franchising veren franchisor ile franchising alan franchisee olmak üzere iki taraf bulunmaktadır. Franchisee'in franchisor'den satın aldığı marka ya da isim hakkına ise Franchise

¹⁸⁹ KINAY, s. 64-66.

¹⁹⁰ -----, İngilizce Karşılıklarıyla Banko Terimleri, Ekonomik Terimler, Türkçe- İngilizce Ekonomik Sözlük, Halkbank Eğitim Müdürlüğü Yayınları, Lazer Ofset, Ankara, 1997, s. 46.

denmektedir. Franchisor, isim, marka, işletme hukuku yanında, girişimciye teknik, idari, mali, pazarlama ve eğitim konularında hizmetler sunmaktadır.

Franchising sisteminde, taraflar arasında yapılan bir sözleşme ile tespit edilen uzun dönemli bir iş ilişkisi bulunmaktadır.

Franchising sisteminin işletmelere sağladığı başlıca avantajlar şu şekilde belirtilebilir:

- Piyasada tanınmış ve yerleşmiş bir firmanın ismini kullanarak girişimde bulunmak, girişimciler için işe sıfırdan başlamaktan daha avantajlı bir durumdur. Girişimci franchisor'un ününden yararlanarak rekabet avantajı elde etmektedir.

- Franchisor şirket, franchise alan şirkete marka ve isim hakkının yanı sıra, eğitim, reklam, tanıtım ve promosyon gibi hizmetler de vermektedir.

- Piyasalardaki yoğun rekabet ortamı gözönüne alındığı zaman, franchising sistemi ile yatırım yapmak, yatırımcılar için daha kolay ve risksiz olmaktadır.

- Franchising sistemi sayesinde ülkeye yeni ürün ve hizmetlerin yanı sıra yeni teknolojilerde giriş yapmaktadır.

- Yeni iş alanlarının açılması istihdam alanlarının doğmasını sağlayacaktır¹⁹¹.

11. LEASING¹⁹²

Leasing, bir malın özkaynak ya da kredi kullanılarak satın alınması yerine, bir Leasing şirketi tarafından satın alınarak yatırımcıya kiralanması,

¹⁹¹ KINAY, s. 67, 68.

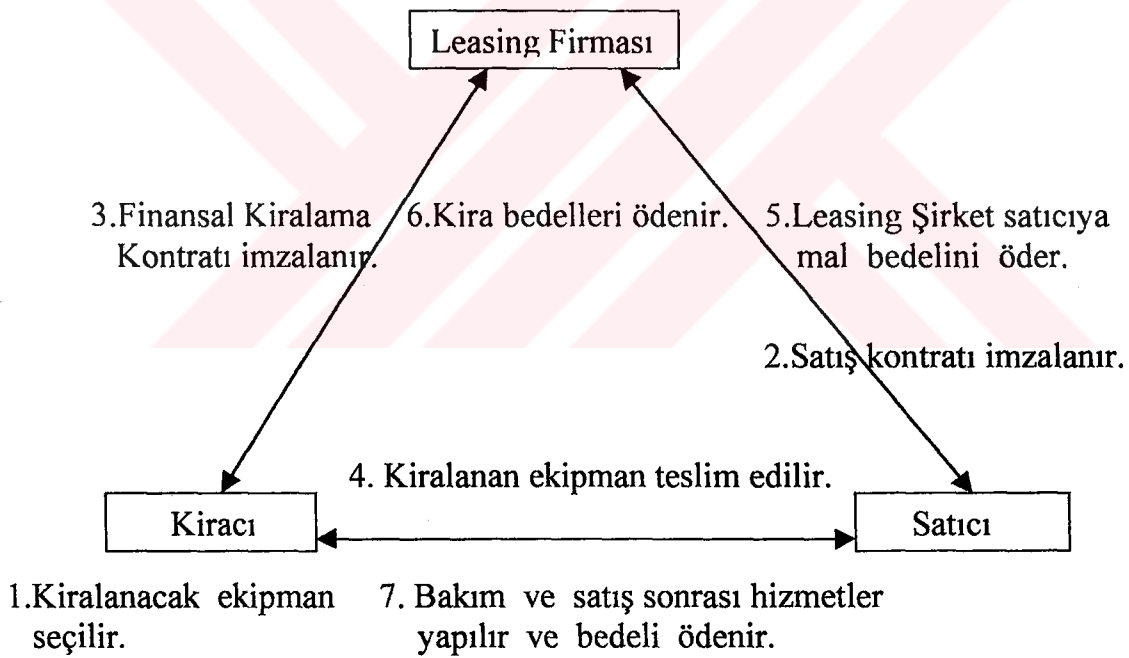
¹⁹² Halk Leasing Leasing Bilgilendirme Toplantısı Notları, İstanbul, 1998.

kira süresinin sonunda ise sembolik bir bedel karşılığı yatırımcıya satılması olarak tanımlanmaktadır.

Tarihte ilk leasing uygulamaları M.Ö. 2000’li yıllarda Sümerler ve Babiller’in tarım aletlerini kiralamaları ile yapılmıştır. Daha sonra Ortaçağda Venedikliler gemi ve silahlarını kiralamışlardır. Leasingin yaygın olarak kullanılmaya başlandığı dönem ise, 1929 yılındaki ekonomik kriz sonrasındadır. Türkiye’de ise resmi anlamda ilk leasing uygulamaları 1985 yılında kabul edilen 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu ile başlamıştır.

Leasingin çalışma sistemini şu şekilde belirtmek mümkündür:

Şekil 2 – Leasing Uygulamasının Çalışma Sistemi



Kaynak: Halk Leasing Leasing Bilgilendirme Toplantısı Notları, İstanbul, 1998.

Leasing uygulamalarının avantajlarını ise şu şekilde belirtmek mümkündür:

- İşletme kaynakları başka alanlarda kullanılmak üzere saklı kalır.
- Leasing firması satın almayı peşin olarak gerçekleştireceği için satıcı firma karşısında pazarlık avantajı sağlar.
- Leasing işlemlerinde KDV oranı çok düşüktür.
- Bilançoda borç olarak yer almaz.
- İşletmenin nakit akışına uygun bir ödeme planı hazırlanabilir.
- Finansal Kiralama Sözleşmesi, her türlü vergi, resim ve harçtan muaftır.
- Sözleşme sonunda kiralaran malın mülkiyeti, sembolik bir bedel karşılığında işletmeye devredilir.
- Teşvikli yatırımlarda yatırım indirimi ve diğer avantajlar yatırımcıya yansıtılır.

12. RİSK SERMAYESİ

Risk sermayesi, İngilizce “ Venture Capital ” kavramının dilimizdeki karşılığı olarak kabul edilmektedir. Risk sermayesi, yeni fikirleri ve yeni teknolojileri temsil eden küçük işletmelerin kurulmasını ve başarılı olmasını sağlamak yerine, sermayeye hissedar olarak katılarak, yüksek riskli yatırım fırsatları ile yüksek kazanç potansiyeli oluşturmaya yönelik bir uygulamadır.

Bir yatırım ve finansman biçimi olarak risk sermayesinin temel özellikleri, yeni teknolojilerin geliştirilmesine yönelik yatırımların finansmanında kullanılması, yatırımların hisse senedi veya benzeri araçlar karşılığında yapılması ve uzun vadeli bir yatırım olmasıdır. Risk sermayesi, yüksek miktarlarda sermaye geliri hedefleyen, genellikle yeni teknoloji ile çalışan ve büyüme potansiyeline sahip KOBİ'lere yönelik bir uygulamadır¹⁹³.

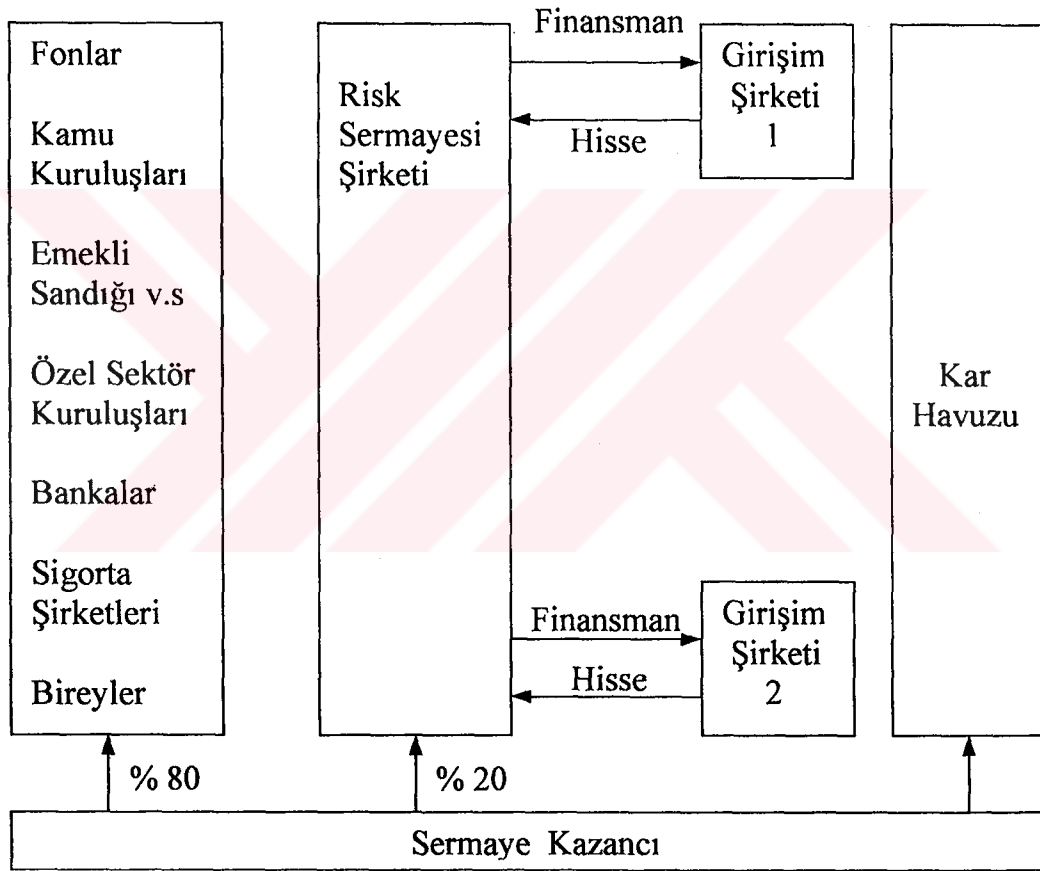
Risk sermayesi uygulamasının işleyişi dört aşamada gerçekleşmektedir. Birinci aşama, risk sermayesi fonunun oluşturulmasıdır. Bu aşamada, yeni bir ürün geliştirme ya da yeni bir pazara girme amacından dolayı ticari risk, pazar riski, fiyat riski ve sermaye riski gözününe alınarak, risk sermayesi fonuna taahhütte bulunacak sermayenin yeterli büyüklükte ve vadede olmasına dikkat edilir. İkinci aşama, yatırımın yapılması aşamasıdır. Bu aşama risk sermayesinin en karışık, en uzun süreli ve yoğun çalışma gerektiren bölümüdür. Bu aşamada, yatırım alanlarını seçilmesi, yönetim kadrolarının belirlenmesi, finansman kaynak ve yöntemlerinin belirlenmesi, yapılan yatırımların izlenmesi ve kontrolü gibi çalışmalar bulunmaktadır. Üçüncü aşama, gelişme ve büyüme aşamasıdır. Bu aşamada, risk sermayesi

¹⁹³ ULUDAĞ, s.7.

ortaklığı tarafından, risk işletmesinin büyümesini ve gelişmesini sağlamak amacıyla işletmecilik alanında danışmanlık hizmetleri verilir. Modelin son aşaması ise yatırımdan çıkış aşamasıdır. Sürecin tamamlandığı bu son aşamada, desteklenen firmanın teknolojik ve ekonomik gelişmesini tamamlayarak, belli bir büyüklüğe ulaşmış olmasına dikkat edilmektedir¹⁹⁴.

Risk sermayesi sisteminin kurumsal yapısı aşağıdaki şekilde gösterilmiştir¹⁹⁵:

Tablo 27 – Risk Sermayesi Sistemi’nin Kurumsal Yapısı



Kaynak: İlhan Uludağ, Gümrük Birliği Sürecinde KOBİ'ler ve Risk Sermayesi Şirketleri Modeli, İTO Yayın No: 1996-42, İstanbul, 1992, s.18.

¹⁹⁴ KINAY, s. 74.

¹⁹⁵ ULUDAĞ, s. 18.

13. KOBİ YATIRIMLARINDA DEVLET YARDIMLARI

KOBİ'lere yönelik devlet yardımları, Gümrük Birliği sonrasında ekonomik uyum sorunları ile karşılaşacakları düşünülen KOBİ'lerin kalkınma planı ve yıllık programlara uygun olarak korunmaları, teşvik edilmeleri, üretim, kalite ve standartlarının artırmaları ve ürün geliştirmeye yönelik taleplerini karşılamaları, istihdam yaratmaları ve Gümrük Birliği içerisinde rekabet edebilmeleri gibi amaçlarla sağlanmaktadır.

Devlet yardımlarından, faaliyetleri ve yatırımları imalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren, iş yerinde 150 kişiye kadar işçi çalıştıran ve kanuni defter kayıtlarında arsa ve bina hariç, makine-teçhizat, tesis, taşıt araç ve gereçleri, döşeme ve demirbaşları toplamı net tutarı 100 Milyar TL. sını aşmayan işletmeler yararlanabilmektedirler.

Teşvik uygulamalarından yararlanabilmek için “ Teşvik Belgesi” alınması gerekmektedir. Teşvik Belgesi almak isteyen KOBİ'lerin Halkbank'a başvurarak, “ KOBİ Teşvik Belgesi Başvuru Formu ”nu doldurmaları gerekmektedir. Halkbank Şubesi, başvuruda bulunan kişi hakkında gerekli araştırmayı yaparak, olumlu ve olumsuz bir cevap verecektir. Başvurusu reddedilenlere bunun gerekçesi de bildirilmektedir. Başvurusu olumlu bulunan KOBİ'ler, Halkbank Şubesi'nden aldıkları formu bağlı bulundukları Oda'ya tasdik ettirirler. Daha sonra Halkbank tarafından KOBİ'ler adına Teşvik Belgesi Başvurusu, Hazine Müsteşarlığı'na yapılır. Hazine Müsteşarlığı tarafından düzenlenip onaylanan Teşvik Belgesi daha sonra yine Halkbank tarafından KOBİ'lere ulaştırılır. KOBİ'lerin, Teşvik Belgesi kapsamında yararlanabilecekleri destek unsurları şunlardır:

- KOBİ Teşvik Fonu Kredisi
- KKDF Kesintisi İstisnası
- KDV Desteği

- Gümrük Vergisi ve Fon Muafiyeti
- Yatırım İndirimi
- İthal Makine ve Teçhizatta KDV Ertelemesi
- Bina İnşaat Harcı İstisnası¹⁹⁶

a. KOBİ Teşvik Fonu Kredisi

Kredi Halkbank tarafından kullanılmakta olup, Acil Destek Kapsamındaki illerde % 10 (Adıyaman, Ağrı, Ardahan, Batman, Bayburt, Bingöl, Bitlis, Diyarbakır, Elazığ, Erzincan, Erzurum, Gümüşhane, Hakkari, Hatay, Iğdır, Kars, Mardin, Muş, Ordu, Siirt, Sivas, Şanlıurfa, Şırnak, Tunceli, Van ve Yozgat), Kalkınmada Öncelikli Yörelerde % 20 ve diğer yörelerde ise % 30 oranında özkaynak katkısı aranmaktadır. Ayrıca bu işletmelerin; protesto, çek yasağı, haciz veya icrası, konkordato veya iflası olmaması gerekmektedir. Kredinin limiti, Acil Destek Kapsamındaki illerde 75 Milyar TL., Kalkınmada Öncelikli Yörelerde 60 Milyon TL. ve diğer yörelerde 50 Milyar TL. dir. Kredinin vadesi, yatırım kredilerinde 1 yıl ödemesiz 4 yıl, işletme kredilerinde 2 yıldır. Kredinin faiz oranı ise Acil Destek Kapsamındaki ve Kalkınmada Öncelikli Yörelerde % 20, diğer yörelerde ise % 30'dur. Kredinin teminatı olarak proje kabul edilmektedir¹⁹⁷.

b. KKDF Kesintisi İstisnası

Yatırım Teşvik Belgesi kapsamında yapılacak kredili ithalat ve Belge kapsamında kullanılacak kredilerde Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu (KKDF) kesintisi uygulanmamaktadır.

¹⁹⁶ -----, Soru ve Cevaplarıyla KOBİ Teşvik Yatırımları, Halkbank Yayınları, Plaka Matbaacılık, Ankara, 1998, s. 1-5.

¹⁹⁷ Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Açılan Krediler ve Verilen Destekler, s. 9.

c. KDV Desteği

Yatırım Teşvik Belgesi kapsamında, yurt içinde imâl edilmiş makine ve teçhizatın yeni ve kullanılmamış olması kaydıyla, ödenen KDV, Fondan KDV desteği olarak yatırımcılara ödenmektedir. Kullanılmış veya ithal makine ve teçhizat alımları, ithal girdisi % 50'nin üzerinde olan makine ve teçhizat, mülkiyeti muhafaza kaydı ile yapılan satışlar ve vade farklarına KDV desteği verilmemektedir.

d. Gümrük Vergisi ve Fon Muafiyeti

Yatırım Teşvik Belgesi kapsamında ithal edilecek makine ve teçhizat (hammadde, aramalı ve işletme malzemeleri hariç) Gümrük Vergisi ve ithalde alınan Toplu Konut Fonu'ndan muaf tutulmaktadır.

e. Yatırım İndirimi

Yatırım indirimi, KOBİ Teşvik Belgesi almış, bilanço esasına göre defter tutan Gelir ve Kurumlar Vergisi mükelleflerine tanınmış bir istisnadır. Bu kapsamda % 100 oranında yatırım indirimi uygulanmaktadır. Vergi tutarı, yatırım tutarına ulaşana kadar, Gelir ve Kurumlar Vergisi ödenmemektedir. Yatırımların Maliye Bakanlığı'nın belirlediği tutarlardan az olmaması gerekmektedir.

f. İthal Makine ve Teçhizatta KDV Ertelemesi

Yatırım Teşvik Belgesi kapsamında, ithal edilen makine ev teçhizatın ödenmesi gereken KDV'si, verginin fiilen indirilmesinin mümkün olacağı tarihe kadar ertelenmektedir. Bu ertelemede, 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun'un süre ve tecil faizi ile ilgili hükümleri uygulanmaktadır.

g. Bina İnşaat Harcı İstisnası

KOBİ Teşvik Belgesi kapsamında, hastane, prevantoryum, sanatoryum, dispanser ve benzeri sağlık kuruluşları, her türlü fabrika, değirmen, sınai nitelikteki imalâthaneler ve tersaneler, organize sanayi bölgeleri, küçük sanayi sitelerinde yapılan her türlü bina inşaatı, Turizm Bakanlığı ve Hazine Müsteşarlığı tarafından desteklenmesi karara bağlanmış otel, motel ve benzeri turistik tesisler, belediyeler tarafından uygulanan Bina İnşaat Harcı'ndan muaf tutulmaktadır.

KOBİ'lere yönelik olarak uygulanan destek programlarını sistematik olarak şu şekilde göstermemiz mümkündür¹⁹⁸.

Tablo 28 – KOBİ'lere Yönelik Devlet Yardımları

FİRMA • En çok 150 işçi çalıştıran • Sabit yatırım tutarı 50 Milyar TL' yi aşmayan • Gerçek usulde defter tutan	YATIRIM DESTEKLERİ - KOBİ Teşvik Fonu Kredisi - KKDF Kesintisi İstisnası - KDV Desteği - Gümrük Vergisi ve Fon Muafiyeti
İşletmelere KOBİ TEŞVİK BELGESİ 1. Halkbank'tan KOBİ Teşvik Belgesi Başvuru Formu temin edilir. Başvurunun kabulü halinde ilgili meslek odasından KOBİ Teşvik Belgesi oda onayı alınır. 2. KOBİ Teşvik Belgesi Değerlendirme Formatı (Şube tarafından) İş Yeri İnceleme Formu ekinde Halkbank Fon Müdürlüğü'ne gönderilir. 3. Halkbank Genel Müdürlüğü'nce uygun bulunan başvurular, Hazine Müsteşarlığına gönderilerek, kredi talebinde bulunulur. KREDİNİN DENETLENMESİ VE YATIRIMLARIN TAMAMLANMASI 4. Kredi kullandırılan firmalar, Kredi İzleme Formu ile 6 ayda bir denetlenir. 5. Kredi kullanımından itibaren 6 içerisinde yatırımın tamamlanamaması durumunda Yatırım Tamamlama Formatı düzenlenerek gereği için Halkbank Fon Kredileri Müdürlüğü'ne gönderilerek takibe geçilir. 6. Gerçekleşen yatırımlar için Tamamlama Oda Onay Formu düzenlenerek, Halkbank Fon Kredileri Müdürlüğü'ne gönderilir.	FON KREDİSİ ESASLARI 1. KREDİ LİMİTİ - Destek Kapsamındaki İller 75 Milyar TL. - Kalkınmada Öncelikli İller 60 Milyar TL. - Diğer Yörelere 50 Milyar TL. 2. ÖZKAYNAK ORANI Toplam Yatırım Tutarının; Destek Kapsamındaki İller % 10'u - Kalkınmada Öncelikli İller % 20'si - Diğer Yörelere % 30'u 3. KREDİNİN FAİZİ Destek Kapsamındaki İller % 20 - Kalkınmada Öncelikli İller % 20 - Diğer Yörelere % 30 4. KREDİNİN VADESİ • Yatırım Kredilerinde; 1 yılı ödemesiz toplam 4 yıl • İşletme Kredilerinde; 2 yıl

Kaynak: " KOBİ Yatırımlarında Devlet Yardımları ", <http://www.kobinet.org.tr/mevz8.html>.

198 ———, " KOBİ Yatırımlarında Devlet Yardımları ", <http://www.kobinet.org.tr/mevz8.html>.

Tablo 29 - ECIP Kapsamındaki Finansman Paketleri

	1. Paket	2. Paket	3. Paket	4. Paket
Faaliyet Türü	Muhtemel Proje ve Ortakların Belirlenmesi	İş Ortaklığının Kurulmasından Önceki Faaliyetler	Sermaye Katılımı	İnsan Kaynaklarının Geliştirilmesi
Kimlere Yönelik?	Sadece Ticaret ve Sanayi Odaları, Meslek Kuruluşları ve Devlet Daireleri	Birlikte veya ayrı başvuru yapan ve iş ortaklığı kurmak isteyen AB'li ve Türk Firmalar	AB'li firmalar tarafından kurulacak ortaklıklar veya AB lisansı altında üretim yapan Türk firmalar	AB ile Türk firmalar tarafından kurulacak ortaklıklar veya AB lisansı altında üretim yapan Türk firmalar
Finansman	Bağış	Faizsiz Kredi	Sermaye veya Kredi	Kredi
Tahsis Edilen Miktar	100.000 Euro	250.000 Euro	1.000.000 Euro	250.000 Euro
Finansman Tavanları	Masrafların en fazla % 50'si	Masrafların en fazla % 50'si	İş Ortaklığı Sermayesinin en fazla % 20'si	Masrafların en fazla % 50'si
2,3 ve 4. Paketlerin toplamı 1.000.000 Euro'yu geçemez.				

Kaynak: Derya Bertan Roca, Avrupa Birliği'nin KOBİ'lere Uyguladığı Kredi ve Destek Programları, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, Yayın No: 1999-41, Tanburacı Matbaacılık, İstanbul, 1999, s.15.

6. RİSK SERMAYESİ FİNANSMANI

MEDA Programı kapsamında, Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB) ile Avrupa Yatırım Bankası arasında 28. Ocak. 1999 tarihinde 12 Milyon Euro'luk kredi verilmesini öngören bir anlaşma imzalanmıştır.

Sözkonusu anlaşma çerçevesinde, sabit sermaye yatırımı gerçekleştirmekte olan KOBİ'lerin yatırımlarını desteklemek üzere, “Sermayeye İştirak Kredisı” sağlanacaktır.

Sözleşme uyarınca sermayelerine iştirak edilecek kuruluşlarda Avrupa Yatırım Bankası'nın KOBİ tanımına uygunluk şartı aranmaktadır. Buna göre, işletmenin mevcut çalışan kişi sayısının 500'den az, net sabit kıymetlerinin 75 Milyon Euro'dan az ve proje konusu sabit sermaye yatırım tutarının 20 Milyon Euro'dan az olması gerekmektedir.

Sermayeye İştirak Kredisine sanayi, tarıma dayalı sanayi ve turizm sektörlerinde faaliyet gösteren ve tercihen AB ülkelerinden bir ortağı olan firmalar yararlanabilmektedir.

Bir firmada edinilebilecek iştirak tutarı, firma ödenmiş sermayesinin % 25'ini aşmamak şartıyla, en az 100.000.- Euro, en fazla ise 5.000.000.- Euro olabilmektedir²⁰⁶.

Yukarıda kısaca belirtmeye çalıştığımız işbirliği programları, Bakanlar Kurulu'nun 27. Aralık. 1994 tarihli kararına istinaden, 31. Temmuz. 1997 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe giren, “İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kapsamında Pazar Araştırması Teşviği” tebliği çerçevesinde devlet desteği kapsamına alınmıştır. Programların teşvik kapsamına alınması ile, programlara katılımda bir firmadan bir kişinin 500.- Doları geçmemek

²⁰⁶ ROCA, s. 19, 20.

kaydıyla yol ve günlük 100.- Doları geçmemek kaydıyla konaklama giderlerinin % 70'i devlet tarafından karşılanmaktadır.

Söz konusu teşvik uygulamasından yalnızca imalât sanayinde faaliyet gösteren, 1-200 arasında işçi istihdam eden, gerçek usûlde defter tutan ve arsa ve bina hariç mevcut sermaye tutarı bilanço net değeri 2 Milyon Dolar karşılığı TL.' yi aşmayan tüm KOBİ'ler en fazla iki defa olmak üzere yararlanabilmektedirler²⁰⁷.

²⁰⁷ www.kobinet.org.tr/ikv_part.html

II. BÖLÜM

GÜMRÜK BİRLİĞİ VE TEORİK OLARAK ETKİLERİ

I. AVRUPA BİRLİĞİ'NİN VE GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN OLUŞUM VE GELİŞİM SÜRECİ

Avrupa'da ekonomik ve siyasi bir birlik oluşturma fikri çok eskilere dayanmaktadır. Fakat bu fikirler, Avrupa devletleri arasındaki siyasi mücadeleler sebebiyle uzun bir dönem sadece teoride kalmaya mahkûm olmuştur. Avrupa'da siyasi ve ekonomik temelde bir birliğin kurulmasıyla ilgili ilk fikirler Orta Çağ sonrası dönemde ortaya atılmıştır. Bu dönemde din adamı Emeri Cruce, “çoğunluk yöntemiyle kararların alındığı bir devlet birliği” kurulması fikrini ortaya atmıştır. Cruce, gerekirse bu birliğe karşı gelen devletlere yönelik olarak askeri güç kullanılmasını dile getirmiştir. İlerleyen dönemlerde Fransa Kralı IV. Henry'nin bakanlarından De Sully ise Hristiyan yöneticiler arasında Türkler'e karşı bir birlik kurulmasını teklif etmiştir. Saint Pierre ise 1712 yılında, kararların çoğunluk yöntemiyle alındığı bir Avrupa ittifakının, Avrupa ülkeleri arasındaki çatışmaları azaltarak, refahı arttıracaklarını ileri sürmüştür. 18. Yüzyılda ise J.J. Rousseau, üye ülkelerin iç işlerine de müdahale hakkı bulunan bir federal birlik fikrini önermiştir. Rousseau'ya göre bu federal birliğin en önemli fonksiyonları, devletler arasında sürekli bir barışın tesis edilmesi ve devletler arasındaki her türlü uyuşmazlığın çözümlenmesidir. İlk sosyolog ve ilk sosyalist olarak kabul edilen Saint-Simon ise 1814 yılında Avrupa'nın tek bir kral ve parlamento ile sadece dış politikada değil, ekonomik ve sosyal konularda da federal bir birliğe gitmesi gerektiğini belirtmiştir. Napolyon ise 1840 yılında Üçüncü Evrensel Barış Kongresinde “Avrupa

Birleşik Devletleri”nin kurulmasını teklif etmiştir. Ünlü filozoflardan Kant ise devletler arasındaki uyuşmazlıkların hukuki çözüme bağlanabilmesi için, gerekli organlara sahip bir birliğin kurulmasını teklif etmiştir²⁰⁸.

Ünlü Fransız yazar Victor Hugo ise; “ ABD nasıl yeni bir dünyayı taçlandırdıysa, bir gün gelecek Avrupa Birleşik Devletleri’de eski dünyayı süsleyecektir. İster benimsensin, ister reddedilsin, Birlik fikri, hiç durmadan yakıp yıkılan, kasılıp kavrulan bir kıtanın bin yıllık hülyası olarak her zaman varlığını sürdürmektedir.” şeklindeki sözleriyle Avrupa Birliği özlemini dile getirmiştir.

Victor Hugo’nun temelde Amerika Birleşik Devletleri’ni model alan Birlik fikri 20. yüzyılda İngiltere eski Başbakanı Thatcher tarafından reddedilmiştir. Thatcher; “ Avrupa’nın birleşmesini, Amerika’yı model alarak düşünmeyiniz. 18. yüzyılda, Amerika’ya çeşitli ülkelerden göç etmiş, çeşitli ırk ve dinde veya dinsiz insanlar, maceraperestler, bu vahşi ülkede doğaya ve düşmanlara karşı yaşayabilmek ve başarmak için birleşmek zorunda olduklarını hissedip, birleşip yeni bir millet yeni bir Amerika Birleşik Devletleri kurmuşlar. Bunların bir arada geçmişleri yoktu, yüzyıllara dayanan ülkeleri ve devletleri yoktu. Oysa Avrupa böyle değil. Bizler Avrupa’da birkaç yüzyıldır varolan ulus-devletler şeklinde yaşıyoruz. Hepimizin milli gelenekleri, kültürleri, alışkanlıkları farklıdır. Belki de Avrupa’nın gücünü bu farklılıklar oluşturuyor. Ama böyle köklü gelenekleri ve milli hisleri olan Avrupalılara gelin bir Avrupa Birleşik Devletleri kuralım demek, hemen sonuca götürmez.” Şeklindeki sözleriyle Avrupa’yı, milli kimliklerini koruyan, birbirlerine saygı gösteren ve bu şekilde daha kolay anlaşabilen bir milletler topluluğu olarak görmek istediğini belirtmiştir²⁰⁹.

²⁰⁸ VEYSEL BOZKURT, Avrupa Birliği ve Türkiye, Alfa Basın Yayın Dağıtım, İstanbul, 1997, s. 45-47.

²⁰⁹ KARLUK, s. 4 -30.

Geçirdiği iki büyük dünya savaşı ile her alanda büyük olumsuzluklarla karşılaşan Avrupa, benzer durumların bir daha gerçekleşmemesi için ülkelerin ekonomik olarak yakınlaştırılması gerektiğini düşünmüştür. Bu amaçla 5. Eylül.1944'de Belçika, Hollanda ve Lüksemburg kendi aralarında bir ekonomik birlik kurma kararı almışlardır. Benelüks ülkeleri arasındaki bu ekonomik birlik kurma kararını takip eden süreçte ise 19. Eylül. 1946'da Winston Churchill, İsviçre'nin Zürih şehrinde, Avrupa Birleşik Devletleri kurulmasını önermiştir²¹⁰.

1950'li yılların sonlarına doğru Fransa Dış İşleri Bakanı'nın hazırladığı plan Avrupa'daki ekonomik yakınlaşmaların temelini oluşturmuştur. Söz konusu plan, Fransız ve Alman kömür-çelik üretiminin, üstün yetkilerle donatılmış bir kurumun denetimine verilmesini ve bu kurumun diğer Avrupa ülkelerinin katılımına açık olmasını öngörmekteydi. Planın uygulama aşamasında 18.Nisan.1951 tarihinde Almanya, Belçika, Fransa, İtalya, Lüksemburg ve Hollanda arasında imzalanan Paris Anlaşması ile Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu kurulmuştur. 25.Mart. 1957 tarihinde ise Roma Anlaşması imzalanarak Avrupa Ekonomik Topluluğu kurulmuştur. Aynı yıl içerisinde yine bu altı ülke tarafından Avrupa Atom Enerjisi Topluluğunun (AAET) kurulmasına yönelik bir anlaşma imzalanmıştır. Anlaşma 1958 yılında yürürlüğe girmiştir²¹¹.

1968 yılında bu üç topluluk tek bir çatı altında toplanarak Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) adını almıştır. Topluluğa daha sonraki yıllarda, 1973 yılında İngiltere, İrlanda ve Danimarka; 1981 yılında

²¹⁰ KARLUK, a.g.e., s. 5.

²¹¹ EGE, ACAR, s. 1.

Yunanistan ve 1986 yılında İspanya ve Portekiz daha sonraki yıllarda ise Avusturya, Finlandiya ve İsveç dahil edilmiştir²¹².

Üye ülkeler ekonomik bütünleşmenin ilk halkası olan Gümrük Birliği'ne 1.Temmuz.1968 yılında geçmişlerdir. Gümrük Birliği'nin gerçekleştirilmesi sonucu, üye ülkeler arasında malların serbest dolaşımı sağlanmıştır. Gümrük Birliği'nin Avrupa için önemi, Roma Antlaşması'nın 9. Maddesinde “ Topluluğun, tüm mallar üzerindeki ticaretini içine alacak, üye devletler arasındaki ithalat ve ihracatta gümrük vergileri ile eş etkili tüm mali yüklerin yasaklanması ve üçüncü ülkelerle ilişkilerde ortak bir dış tarifenin kabulünü kapsayacak bir gümrük birliği üzerine kurulması...” şeklindeki ifadelerle belirtilmektedir²¹³.

II. GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN TANIMI VE OLUŞUM METODU

Roma Antlaşması, Avrupa'da bir Ortak Pazar gerçekleştirmeye yönelik olarak bir Gümrük Birliği temeli üzerine oturtulmuştur. GATT Antlaşması'nın XXIV. Maddesinde Gümrük Birliği'nin esasları, üyeler arasındaki alışverişlerde her türlü gümrük vergileri ile resim ve diğer kesintilerin ve fiziki veya eş etkili kısıtlamaların kaldırılması ve birlik dışındaki ülkelere yapılacak ithalatta ortak gümrük tarifesinin uygulanması şeklinde belirtilmektedir²¹⁴.

Gümrük Birliği, iki veya daha fazla ülkenin kendi toprakları içinde malların serbest dolaşımını sağlamaları, yani gümrük vergilerini kaldırmaları

²¹² SABAHAT AVŞAR; “ Türkiye Avrupa Birliği ve Gümrük Birliği”, Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt No: 12, Erzurum, 1996, s. 36.

²¹³ EGE; ACAR, s. 4-5.

²¹⁴ HALUK CEYHAN; İşletmeler Yönünden Türkiye-Avrupa Birliği Gümrük Birliği, İstanbul, 1994, s.39.

ve diğer ülkelere ortak gümrük vergileri uygulamaları olarak tanımlanmaktadır²¹⁵.

Gümrük Birliği için yapılmış bir diğer tanıma göre ise, Gümrük Birliği iki veya daha fazla ülkenin;

a- Birbirleri ile olan ticaretlerinde gümrük vergileri ve miktar kısıtlamaları gibi tüm engelleri ortadan kaldırmaları,

b- Birlik dışındaki ülkelere karşı ticarete ortak bir dış tarife ve ticaret rejimi uygulamaları,

c- Gümrük hasılatını tek bir elde toplamak suretiyle belirlenmiş kriterlere göre paylaşmalarıdır²¹⁶.

Bu tanımların ışığında Gümrük Birliği'ni, üye ülkeler arasındaki ticari ilişkilerde gümrük vergisi, kota, miktar kısıtlamaları vb. gibi her türlü engellerin kaldırılması ve üçüncü ülkelere karşı ortak bir gümrük tarifesi uygulanması şeklinde tanımlamamız mümkündür.

²¹⁵ ÜMİT GÖKDENİZ; "Gümrük Birliği'ne Entegrasyon Kapsamında Türk İşletmelerinde Öngörülen Muhasebe Standartları Maliyetler ve Kalite Standartlarının İrdelenmesi", Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi: Öneri, Sayı:3, Cilt:1, Haziran 1995, M.Ü.S.B.E. Matbaası, İstanbul, 1995, s.49.

²¹⁶ ASLAN GÜNDÜZ BAŞKANLIĞINDA KOMİSYON, Gümrük Birliği Rehberi, Emlak Bankası Yayınları, No:5, Ankara, 1995, s. 10.

III. EKONOMİK BÜTÜNLEŞME MODELLERİ

Gümrük Birliği, ülkeler arasındaki ekonomik bütünleşme çeşitlerinden birisidir. Ekonomik bütünleşmeler milli ekonomiler arasındaki bölünmeleri ve parçalanmaları azaltmak amacıyla gerçekleştirilmektedir. Ekonomik bütünleşme hareketleri şu şekilde belirtilmektedir:

- Serbest Ticaret Bölgesi
- Gümrük Birliği
- Ortak Pazar
- Ekonomik Birlik
- Tam Ekonomik Bütünleşme

Serbest ticaret bölgesi uygulamasında, bütünleşme sürecindeki ülkelerin aralarındaki ticareti her türlü engelden arındırmaları ve gümrük birliğinden farklı olarak üçüncü ülkelere karşı kendi ticaret politikalarını uygulamaları söz konusudur. Gümrük Birliği'nde ise yukarıda da belirttiğimiz gibi üye ülkeler üçüncü ülkelere karşı ortak bir gümrük tarifesi uygulamakta ve birlik lehine kendi gümrük gelirlerinden vazgeçmektedirler. Ortak Pazar uygulamasında, dolaşım serbestisi üretim faktörlerine de verilmekte (işgücü, sermaye, hizmet) ve bunlarla ilgili olarak yerleşme serbestisi getirilmektedir. Ekonomik birliklerde ise bir adım daha ileri gidilerek ekonomi politikalarının uyumlaştırılması söz konusudur. Ekonomik birliğin göstergesi olarak para birliği gösterilebilir. Ekonomik bütünleşme çalışmalarının son durağı ise tam ekonomik bütünleşmedir. Tam ekonomik bütünleşmenin ötesindeki aşama ise siyasi bütünleşme olarak belirtilebilir²¹⁷.

²¹⁷ -----, Gümrük Birliği'nin Sosyo-Ekonomik Etkileri ve Türk Çalışma Hayatı, TİSK İnceleme Yayınları, No :13, Ajans Türk Matbaacılık, Ankara, 1995, s.17.

Yukarıda belirtilen ekonomik bütünleşme modelleri tablo halinde aşağıda gösterilmiştir²¹⁸:

Tablo 30 - Ekonomik Bütünleşme Modelleri

	Serbest Ticaret Bölgesi	Gümrük Birliği	Ortak Birlik	Ekonomik Birlik
Üye ülkeler arasında gümrük vergisi, eş etkili vergiler ve miktar kısıtlamalarının kaldırılması	X	X	X	X
Üçüncü ülkelere Yönelik olarak ortak gümrük tarifesinin uygulanması		X	X	X
Üye ülkeler arasında üretim faktörlerinin serbest dolaşımı			X	X
Üye ülkeler arasında ortak ticaret, ekonomi, para vb. gibi politikaların uygulanması				X

Kaynak: <http://piyasanet.hurriyet.com.tr/piyasanet/html/disticaretSORU.htm>.

²¹⁸ T.C. BAŞBAKANLIK DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI, “ Dış Ticaret Hakkında Çokça Sorulan Sorular Genel Sorular”, <http://piyasanet.hurriyet.com.tr/piyasanet/html/disticaretSORU.htm>.

IV. ORTAK GÜMRÜK TARİFESİ UYGULAMASI

Ortak bir pazarın gerçekleşebilmesi için üye ülkelerin üçüncü ülkelerden yapacakları ithalatlarında belirlenmiş ortak bir gümrük tarifesi uygulamaları gerekmektedir. Şöyleki; milli gümrük tarifesi yüksek olan ülkelerin ithalatçıları, ithalatı gümrük vergisi en düşük üye ülke üzerinden gerçekleştirebilirler. Bu durumda üye ülkeler arasındaki gümrük vergisi kalkmış bulunduğu için, yalnızca nakliye ücreti ödeyerek mallar iç pazara sokulabilir. Bu sebeple ortak bir gümrük tarifesinin uygulanması gerekmiştir. Ortak Gümrük Tarifesi ile ilgili hükümler Roma Antlaşması'nın 19. ve 19. Maddelerinde yer almıştır²¹⁹. Roma Antlaşması uyarınca uygulanacak ortak gümrük tarifesi Benelüks, B. Almanya, Fransa ve İtalya'nın 1. Ocak. 1957 tarihi itibarıyla uyguladıkları gümrük vergilerinin aritmetik ortalaması alınarak saptanmıştır. Saptanan %12,5'luk seviyeye varmak için Fransa ve İtalya gibi korumacı ülkeler gümrüklerini indirirken, Almanya ve Benelüks ülkeleri ise bir miktar artırmışlardır.

Tarife, daha sonraki yıllarda, GATT toplantıları sonucu birkaç kere düşürülerek, 1993 yılında % 4,7 seviyesine indirilmiştir. Aynı dönemde ABD'nin tarifesi % 4,4, Japonya'nın ise % 2,8 olarak belirlenmiştir. Japonya görünürdeki düşük vergi oranına karşın iç pazarını, ithalata karşı başka engellerle korumaktadır²²⁰.

Avrupa Birliği günümüzde üçüncü ülkelere yaptığı ithalatta TARİC adı verilen (Integrated Tariff of the European Communities) Avrupa Birliği Birleşik Gümrük Tarifesi oranlarını uygulamaktadır²²¹.

²¹⁹ KARLUK, s. 99.

²²⁰ CEYHAN, s. 39.

²²¹ KARLUK, s. 101.

V. TEORİK OLARAK GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN ETKİLERİ

Gümrük Birliği ile ülkeler arasında serbest bir ticaret ortamının yaratılması rekabeti artırıcı bir etki doğurmaktadır. Gümrük Birliği'nin ekonomik etkileri konusundaki ilk çalışma Kanadalı iktisatçı Jacop Viner tarafından 1950'li yıllarda yapılmıştır. Viner'in "The Customs Union Issue" adlı eseri ile yoğunlaşan tartışmalar günümüze dek süregelmiştir²²².

Gümrük Birliği'nin ekonomiler üzerindeki etkisi dinamik ve statik etkiler olmak üzere iki başlık altında ele alınmaktadır. Statik etkiler, ekonomik yapının ve teknolojinin sabit kalması kaydıyla, serbest ticaret sonucu kaynakların yeniden dağılımı ile ortaya çıkan etkileri ifade etmektedir. Dinamik etkiler ise, piyasa genişlemesiyle hızlı iktisadi kalkınmayı sağlayan etkilerdir²²³.

A. STATİK ETKİLER

İlk olarak Viner tarafından ortaya atılan Gümrük Birliği'nin statik etkileri, ticaret hacmini artırıcı etki, ticaret saptırıcı etki ve tüketim artırıcı etki olmak üzere üç başlık altında ele alınabilir:

1.Ticaret Hacmini Artırıcı Etki: Ticaret hacmini artırıcı etki, üye ülkeler arasında ticari engellerin kaldırılması sonucu ticaret hacminin artmasını ifade etmektedir. Gümrük Birliği ile birlik içinde kaynakların daha iyi dağılımı ve ortalama kaynak verimliliğinin yükselmesi sağlanmaktadır²²⁴.

²²² ÖZLENEN SEZER; SENEM ÇEŞMECİOĞLU;DERYA BERTRAN ROCA; Türkiye'nin Dış Ekonomik İlişkileri ve Gümrük Birliği, İstanbul Ticaret Odası Yayını, Yayın No: 1996-53, Lebib-Yalkın Basımevi, İstanbul, 1996, s. 206.

²²³ HALİT SUIÇMEZ; Gümrük Birliği'nde Rekabet ve İstihdam, Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları No: 579,Mert Matbaası, Ankara, 1996, s.14.

²²⁴ Gümrük Birliği'nin Sosyo-Ekonomik Etkileri ve Türk Çalışma Hayatı, s. 18.

Gümrük Birliği'nin ticaret hacmini artırıcı bu etkisini şu şekilde bir örnekle ifade etmek mümkündür²²⁵:

Tablo 31 – Gümrük Birliği'nin Ticaret Hacmini Artırıcı Etkisi

Ülkeler	X Malının Fiyatı	X Malının A Ülkesindeki % 100 Gümrüklü Fiyatı	A ve B Ülkeleri Gümrük Birliği Kurmaları Halinde
A	50	50	50
B	40	80	40
C	30	60	60

Yukarıdaki tabloda X malının A,B ve C ülkelerinde ki ortalama fiyatları sırasıyla 50, 40 ve 30 olarak belirtilmiştir. A ülkesinin sözkonusu mala gümrük vergisi uygulaması sonucu malın fiyatı üçüncü sütunda gösterildiği gibi 80 ve 60 olacaktır. A ve B ülkelerinin kendi aralarında bir gümrük birliği tesis etmeleri sonucu A ülkesi X malını 50 birim ücretle üretmek yerine sıfır gümrükle 40 birim ücretle B ülkesinden ithal edecektir. C ülkesi ise birlik dışında kaldığı için, C ülkesinde üretilen malın fiyatı 80 birim olmaya devam edecek ve rekabet şansını yitirecektir. Halbuki X malının C ülkesinde ki fiyatı 30 birimdir. Netice de A ve B ülkeleri arasındaki ticaret hacmi artacaktır. Fakat A ülkesinde fiyat rekabeti ile baş edemeyen üreticinin üretimi duracak ve piyasa ürünü B ülkesinden daha ucuza temin etme yoluna gidecektir.

²²⁵ HAKAN TOSUN; Türkiye'de ve AB'de KOBİ'ler, GB'nin Türkiye KOBİ'lerine Muhtemel Etkileri ve Otomotiv Yan Sanayii Üzerine Bir Çalışma, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, T.C. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Organizasyon ve İşletme Yönetimi Bilim Dalı, İstanbul, 1996, s. 78.

2. Ticaret Saptırıcı Etki: Ticareti saptırıcı etki, Gümrük Birliği'nin birlik dışında kalan ülkelerle olan ticareti azaltması sonucu ortaya çıkan etkidir. Söz konusu etki, birlik içinde ticaret engellerinin ortadan kaldırılması ve birlik dışında kalan ülkelere ortak gümrük tarifesi uygulanması sonucu, birlik içi ticaretin, üçüncü ülkelerle olan ticaret aleyhine gelişmesi neticesinde ortaya çıkmaktadır. Ticareti saptırıcı etki, kaynakların rasyonel dağılımının bozulmasına ve verimliliğin düşmesine sebep olmaktadır²²⁶. Gümrük Birliği'nin ticareti saptırıcı bu etkisini şu şekilde örneklemek mümkündür²²⁷:

Tablo 32 – Gümrük Birliği'nin Ticareti Saptırıcı Etkisi

Ülkeler	X Malının Fiyatı	X Malının A Ülkesindeki % 50 Gümrüklü Fiyatı	A ve B Ülkeleri Gümrük Birliği Kurmaları Halinde
A	50	50	50
B	40	60	40
C	30	45	45

X malının % 50 gümrükle A ülkesindeki fiyatı, B'den ithali halinde 60, C'den ithali halinde ise 45'dir. A ve B ülkelerinin kendi aralarında bir gümrük birliği oluşturmaları halinde X malının A ülkesindeki fiyatı, B ülkesinden sıfır gümrükle ithal edileceği için 40 birim, C ülkesinden ithal edildiği zaman ise 45 birim olacaktır. Sonuç olarak C ülkesi X malının üretiminde daha başarılı olduğu halde B ülkesinin malı rağbet görecektir. Böylece A ve B ülkeleri arasındaki gümrük birliği ticareti C ülkesinden B ülkesine saptıracaktır.

²²⁶ SEZER; ÇEŞMECİOĞLU; ROCA; s. 207.

²²⁷ TOSUN; s. 79.

3. Tüketim Artırıcı Etkisi: Gümrük Birliği sonucu birlik içi tarifelerin kaldırılması ve üçüncü ülkelere karşı ortak gümrük tarifesinin uygulanması, tüketilecek malların fiyat yapılarının değişmesine sebep olur. Fiyat yapısındaki bu değişiklikler, ülkeyi birlik içi ülkelere satın alınan mallara yöneltir. Sonuç olarak meydana gelecek ithalat artışı sonucu tüketim de artar²²⁸.

B. DİNAMİK ETKİLER

Gümrük Birliği'nin dinamik etkileri, statik etkilere göre ölçülmesi daha zor olan etkilerdir. İktisatçılar tarafından daha önemli olarak ele alınmakta olan dinamik ya da yapı değiştirici bu etkiler uzun vadede kendilerini göstermektedirler²²⁹. Dinamik etkiler, piyasanın büyümesi sonucu daha ileri teknoloji kullanılması, uzmanlaşmanın artması, yatırımcılar için belirsizliğin azalması gibi unsurları kapsamaktadır. Bu etkilerin sonucunda ekonomilerin verimliliklerinin artması da beklenir²³⁰.

Gümrük Birliği'nin dinamik etkileri şu başlıklar altında ele alınabilir²³¹:

1. Rekabeti Artırıcı Etkisi: Gümrük birliği, üyeler arasında rekabeti artırarak maliyetlerin düşmesini sağlayabileceği gibi, üretimde de uzmanlaşmayı sağlar.

2. Teknik Gelişmeye Etkisi: Gümrük birliği , birliğe dahil ülkelere üretimin en verimli şekilde ve en ileri teknolojik yöntemlerle yapılmasını

²²⁸ EROL İYİBOZKURT; *Türkiye – AT Gümrük Birliği*, Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa, 1994, s.7.

²²⁹ *Gümrük Birliği'nin Sosyo-Ekonomik Etkileri ve Türk Çalışma Hayatı*, s. 20.

²³⁰ İYİBOZKURT; s. 8.

²³¹ TOSUN; s. 80.

sağlar. Bu durum beraberinde üye ülkeler arasında teknolojik gelişmeyi ve ilerlemeyi getirir.

3. Yatırım ve Ekonomik Ölçülerin Büyümesine Etkisi: Bir malın en iyi kalitede ve en ucuz maliyetlerle üretilmesi sonucu o ülkede yatırımların artması ve ekonomik ölçülerin büyümesi beklenir. Bu durum sanayiler arası ticaretin de gelişmesini sağlar.

4. Gelir Dağılımına Etkisi: Gümrük birliği sonucu, ticaret saptırıcı ve ticaret yaratıcı etkilerin oluşması, üretim ve tüketime değişmesi, ülkeler arasında gelir dağılımının değişmesine sebep olur. Belli ülkeler arasında gümrük birliğinin kurulması, birlik içinde verimliliği, büyüme hızını ve dolayısı ile gelir seviyesini diğer ülkelere göre artmasına yol açar²³².

²³² İYİBOZKURT, s.8.

III. BÖLÜM

GÜMRÜK BİRLİĞİ VE TÜRKİYE

I. TÜRKİYE – AVRUPA BİRLİĞİ İLİŞKİLERİNİN TARİHİ

Türkiye, Roma Antlaşması'nın yürürlüğe girmesinden 19 ay sonra, o zamanki adı ile Avrupa Ekonomik Topluluğu'na, 8. Haziran.1959'da üyelik başvurusunda bulunan Yunanistan'ın hemen ardından 31.Temmuz.1959'da başvurmuştur²³³. Türkiye'nin bu başvurusu bir görüşe göre, o dönemde AET'in ne olup ne olmadığı çok fazla düşünülmeden, aceleyle yapılmış bir başvurudur²³⁴. Üyelik başvurusunun yapılmasında Yunanistan'ın yalnız bırakılmaması düşüncesinin önemli bir unsur olduğu belirtilebilir. Zamanın Dış İşleri Bakanı Fatin Rüştü Zorlu'nun “ Yunanistan kendisini boş bir havuza atsa bile onu yalnız bırakmaya gelmez, tereddüt etmeden siz de atlayacaksınız.” sözü bu görüşü doğrular niteliktedir²³⁵.

Türkiye'nin bu başvurusuna 11.Eylül.1959 tarihinde yanıt alınmış ve ön görüşmelere başlanmıştır. 28.Eylül.1959 – 21.Ekim.1960 tarihleri arasındaki Birinci Dönem Görüşmelerinde Türkiye, AET ile ilişkilerinin gümrük birliği temelinde gerçekleşmesini, birliğin 12-24 yıl içinde sağlanmasını, AET organlarında temsil hakkı isteğini, 200 Milyon Dolarlık yardım yapılmasını ve nihai hedefinin tam üyelik olduğunu Topluluğa iletmiştir. AET ise Türkiye'ye verdiği cevapta, tam üyelik gerçekleşmeden Topluluk organlarında temsil edilmenin mümkün olmayacağını ve gümrük birliği için 24 yıllık sürenin kısaltılması isteğini bildirmiştir. 27.

²³³ Gümrük Birliği'nin Sosyo-Ekonomik Etkileri ve Türk Çalışma Hayatı, s. 23.

²³⁴ BOZKURT; s. 274

²³⁵ KARLUK; s. 261.

Mayıs.1960 askeri darbesi ile kesilen görüşmeler 14. Ekim.1960 tarihinde yeniden başlamıştır. İkinci Dönem Görüşmeler olarak adlandırılan bu dönemde, Fransa Cumhurbaşkanı General De Gaulle, eski Başbakan Adnan Menderes, Dışişleri eski Bakanı Fatin Rüştü Zorlu ve Maliye eski Bakanı Hasan Polatkan'ın idam edilmeleri sebebiyle Türkiye ile ilişkilerin dondurulmasını istemiştir. 18-22. Haziran.1962 – 20.Haziran.1963 tarihleri arasında gerçekleştirilen Üçüncü Dönem Görüşmeleri için önce De Gaulle'nin vetosu kaldırılmıştır. Zikredilen tarihler arasında altı defa olmak üzere gerçekleştirilen Üçüncü Dönem Görüşmeleri sonucunda AET ile Türkiye arasında Ankara Anlaşması imzalanmıştır²³⁶.

12.Eylül.1963 tarihinde imzalanan Ankara Anlaşması, AET'in kuruluşuna temel teşkil eden Roma Anlaşması'nın 238. Maddesi uyarınca bir gümrük birliğine dayanan üç dönemli bir çerçeve anlaşması niteliğindedir²³⁷.

1.Aralık.1964 tarihinde yürürlüğe giren Ankara Antlaşması'nın ana amacı antlaşmanın 2. Maddesinde şu şekilde belirtilmiştir²³⁸: “Anlaşmanın amacı, Türkiye ekonomisinin hızlandırılmış kalkınmasını ve Türk halkının çalıştırılma seviyesinin ve yaşama şartlarının yükseltilmesini sağlama gereğini tümü ile göz önünde bulundurarak, taraflar arasındaki ticari ve ekonomik ilişkileri aralıksız ve dengeli olarak güçlendirmeyi teşvik etmektir.”

Ankara Anlaşması'nın nihai hedefi ise 28. Maddede tam üyelik olarak şu şekilde belirtilmiştir²³⁹: “ Anlaşmanın işleyişi, Topluluğu kuran Anlaşmadan doğan yükümlülüklerin tümünün Türkiye'ce üstlenebileceğini

²³⁶ KARLUK; s. 262,263.

²³⁷ VEDAT AKMAN; Avrupa Topluluğu ve Türkiye, Alfa Basım Yayın Dağıtım, Melisa Matbaacılık, İstanbul, 1995, s. 35.

²³⁸ BOZKURT; s. 363.

²³⁹ İLYASOĞLU; s. 11.

gösterdiğinde, Akit Taraflar, Türkiye'nin Topluluğa katılması olanağını incelerler.”

Türkiye, AET ile ilişkileri sürecinde Topluluğa her sıcak yaklaşımında karşısında Yunanistan ve Kıbrıs Sorununu bulmuştur²⁴⁰. Bunu yanı sıra Ankara Anlaşmasına geline süreçte Almanya Türkiye'yi destekleyen bir politika izlerken, İtalya ekonomik sebepleri ileri sürerek, Fransa ise demokrasinin tam olarak yerleşmediğini iddia ederek Türkiye'ye zorluk çıkarmışlardır²⁴¹.

Ankara Anlaşması'nın ülkemizdeki yankıları da değişik boyutlarda olmuştur. Anlaşma bir akademisyen tarafından “ İkinci Tanzimat Fermanı” olarak değerlendirilmiş ve birinci Tanzimat Fermanı'nın öncülüğünü ve sorumluluğunu şairlerin, romancıların, paşaların ve tüccarların üzerlerine aldıkları; ikincisinin sorumluluğunun ise sanayiciler tarafından omuzlandığı dile getirilmiştir²⁴².

Ankara Anlaşması ile öngörülen ortaklığın yine anlaşmanın 2. Maddesi uyarınca “ bir hazırlık dönemi, bir geçiş dönemi ve bir son dönemi vardır”. Hazırlık Dönemi, anlaşmanın yürürlüğe girmesi ile başlamıştır. Bu dönem anlaşmanın üçüncü maddesinde belirtildiği şekilde 5 yıl olarak düşünülmüş; fakat Topluluk tarafından uzatılarak 1972 yılına kadar devam etmiştir. Hazırlık Dönemi sürecinde Türkiye, Topluluğa karşı herhangi bir yükümlülük içerisine girmemiştir. Dönemin ana amacı, Türkiye'nin daha sonraki dönemlerde üzerine düşecek yükümlülükleri yerine getirebilmesi için, Topluluk yardımıyla Türk ekonomisinin güçlendirilmesi olarak belirtilebilir²⁴³. Bu dönem kapsamında Avrupa Yatırım Bankası tarafından

²⁴⁰ AKMAN; s. 33.

²⁴¹ KARLUK; s. 263.

²⁴² BOZKURT; s. 276.

²⁴³ AVŞAR; s. 36.

Türkiye'ye 175 milyon ECU yardım sağlanmıştır. Ayrıca tütün, fındık, kuru incir ve üzüm gibi Türkiye'nin dört temel ihraç ürününe gümrük kolaylıkları sağlanmıştır²⁴⁴.

Hazırlık Dönemi içerisinde Geçiş Dönemine hazırlık aşamasında, iki taraf arasında Gümrük Birliği'ne geçişin yasalar seti olarak nitelendirilen Katma Protokol imzalanmıştır. 23.Kasım.1970 tarihinde imzalanan Katma Protokol ile Ankara Anlaşması'nın 4. Maddesinde belirtilen “ Geçiş Döneminin gerçekleşme şartları, usûlleri, sıra ve süreleri” tespit edilmiştir. Katma Protokolün dibacesinde Protokolün ilkeleri şu şekilde belirtilmiştir²⁴⁵:

- Akit taraflar arasında karşılıklı ve dengeli yükümlülüklerin esas olması,
- Türkiye ile Topluluk arasında bir Gümrük Birliği'nin gitgide yerleştirilmesi,
- Ortaklığın iyi işlemesi amacıyla tarafların ekonomik politikalarının yaklaştırılması ve ortak faaliyetlerin geliştirilmesinin sağlanması.

Katma Protokolün 24. Maddesi daha sonra Türkiye ile AET arasında önemli tartışmalara sebep olmuştur. Bu maddeye göre “ Topluluk, bu protokolün yürürlüğe girişinde, Türkiye çıkışlı ithalata uyguladığı bütün miktar kısıtlamalarını kaldırır. Bu liberasyon Türkiye'ye konsolide edilir.” Fakat Katma Protokolün imzalanmasından beş yıl sonra AET'in tekstil ürünleri ihracatına kısıtlama getirmeye başlaması (kota uygulaması) ticari tartışmalara sebep olmuştur²⁴⁶.

²⁴⁴ BOZKURT; s. 277.

²⁴⁵ -----, “Türkiye-AET Ortaklığı”, <http://www.dtm.org.tr>.

²⁴⁶ İLYASOĞLU; s. 14,15.

1.Ocak.1972’de başlayan Geçiş Dönemi, Hazırlık Dönemi’nin aksine karşılıklı yükümlülükleri içermektedir. Bu dönemde AET, Katma Protokolde belirlenen ilkeler uyarınca, 1.Eylül.1974 tarihinden itibaren pamuk ipliği, pamuklu dokuma ve rafine petrol ürünleri hariç, bazı sanayi ürünlerimiz üzerindeki gümrük vergilerini kaldırmıştır. Türkiye ise Avrupa menşeli sanayi ürünleri üzerindeki gümrük vergilerini 12 yılda indirmeyi taahhüt etmiştir. Bu süre hassas sanayi ürünleri için ise 22 yıl olarak belirlenmiştir. 1967 yılı istatistiklerine göre Topluluk çıkışlı ithalatımızın % 55’ini 12 yıllık, % 45’ini ise 22 yıllık liste ürünleri oluşturmaktadır²⁴⁷.

Geçiş Döneminde Topluluğun Türkiye’ye yapmayı kabûl ettiği mali yardımlar ise 1980 yılından itibaren fiilen durdurulmuştur. Yine Katma Protokol gereği Türk işçilerine Avrupa’da serbest dolaşım hakkı tanınmıştır. Ancak bu madde Topluluk tarafından yürürlüğe konulmamıştır²⁴⁸. Topluluk bununla da kalmayarak Anlaşmaların içeriğine aykırı bir şekilde vize uygulamak yoluna gitmiştir.

Geçiş Dönemi sürecinde Türkiye’nin yaşadığı ekonomik ve politik sıkıntılar AET ile ilişkilerini olumsuz yönde etkilemiştir. Özellikle 1970’li yılların ikinci yarısında iyice artan ekonomik kriz, Kıbrıs Harekâtının etkileri ve dönemin petrol krizleri Türkiye’nin AET ile ilişkilerini olumsuz etkilemiştir²⁴⁹.

Bunun yanı sıra AET ile EFTA arasında 1972-73 yıllarında gerçekleştirilen sınai serbest ticaret bölgesinden Türkiye zarar görmüştür. Yine Genel Tercihler Sistemi’nin 1971’de uygulamaya konulması ve Türkiye’nin bundan yararlandırılmaması Türk ihracatını olumsuz etkilemiştir. Tüm bu olumsuzlukların yanı sıra iç politikadaki

²⁴⁷ AVŞAR; s. 37.

²⁴⁸ BEDÜK; s. 70.

²⁴⁹ AVŞAR; s. 38.

istikrarsızlıkların da etkisi ile Türkiye, Katma Protokol'ün 60. Maddesi çerçevesinde tek taraflı bir karar ile 25.Aralık.1976 tarihinde tüm yükümlülüklerini dondurmıştır. Türkiye bu kararla 10.Ocak.1976 tarihine kadar yerine getirdiği gümrük indirimlerini, 1977 ve 1978 yılları içerisinde yapmayacağını ve ertelediğini açıklamıştır²⁵⁰.

Bu dönemde Türkiye'nin önüne tarihi bir fırsat olarak gelen tam üyelik müracaatı şansı ise dönemin koalisyon iktidarının ortağı Milli Selamet Partisi (MSP)'nin olumsuz yaklaşımları sebebiyle gerçekleştirilememiştir. Yunanistan'ın tam üyelik başvurusunda bulunduğu bu dönem Türkiye'nin Topluluğa tam üyeliği konusunda tarihi bir fırsatın kaçırılması olarak değerlendirilmiştir²⁵¹.

31.Aralık.1977 tarihinde gensoru ile devrilen İkinci Milliyetçi Cephe Hükümeti'nin yerine 17.Ocak.1978 tarihinde Bülent Ecevit başkanlığında CHP,CGP,DP ve Bağımsızlardan oluşan 42. Hükümet iş başına gelmiştir. Hükümet, AET ile bozulan ilişkileri yeniden düzenlemek amacıyla bir dizi istek paketini Topluluğa bildirmiştir. Topluluk verdiği cevapta Türkiye'nin isteği doğrultusunda 5 yıllık bağışıklık dönemini kabûl etmiş; fakat 4. Beş Yıllık Kalkınma Planı çerçevesinde talep ettiği 8Milyar Dolarlık yardım talebini ve diğer ülkelere genel tercihler sistemi ile verilen ödünlerin Türkiye'ye de verilmesi talebini reddetmiştir. Nitekim taraflar arasında 21.Eylül.1979 tarihinde yapılan anlaşma ile, ilişkiler 5 yıllık bir süre için dondurulmuştur.

1979 yılı sonunda Türkiye'de yeniden Hükümet değişikliği olmuştur. Adalet Partisi azınlık Hükümeti 24. Ocak.1980 kararları ile AET ile ilişkilerin yeniden canlandırılmasına önem vermiştir. Bu dönemde Dışişleri

²⁵⁰ KARLUK; s. 264.

²⁵¹ BOZKURT; s. 286.

Bakanı Hayreddin Erkmén 6. Şubat.1980 tarihinde Türkiye'nin yıl sonunda Topluluğa tam üyelik başvurusunda bulunacağını açıklamıştır. Türkiye ile AET arasındaki ilişkilerin olumlu yönde gelişme göstermesinden rahatsızlık duyan MSP, Hükümet ve Dışişleri Bakanı hakkında gensoru önergesi vermiştir. Gensorunun kabul edilmesi üzerine Dışişleri Bakanı Hayreddin Erkmén istifa etmek zorunda kalırken; dönemin Başbakanı Süleyman Demirel'de "Türkiye'nin Topluluğa girmesi şimdilik söz konusu değildir." şeklinde bir açıklama yapmıştır.

12.Eylül.1980 askeri darbesi ile Türkiye-AET ilişkilerinde yeni bir dönem başlamıştır. Askeri müdahale ilişkilerin 6 yıl süreyle yeniden dondurulmasına sebep olmuştur. Bu dönemde Avrupa Parlamentosu askeri müdahaleye sert bir tepki göstererek Türkiye'den demokrasiye dönüş konusunda bir takvim istemiştir. Daha sonraki yıllarda 17.Şubat. 1986 tarihinde Türkiye-AET ilişkilerinin normalleştirilmesi, Yunanistan vetosuna rağmen karara bağlanmıştır²⁵². Bunu takip eden süreçte ise Türkiye 14.Nisan.1987 tarihinde Amerika'ya karşı Türk kamuoyu tepkisinin arttığı bir dönemde tam üyelik başvurusu yaparak yükümlülükleri ile ilgili takvimi yeniden işletmeye başlamıştır²⁵³.

AT Komisyonu ise, 18.Aralık.1989 tarihinde Türkiye'nin tam üyelik başvurusu için verdiği cevapta; Topluluğun kendi iç pazarını tamamlayabilme sürecinden önce (1992) yeni bir üyeyi kabûl edemeyeceğini ve Türkiye'nin katılmadan önce ekonomik, sosyal ve politik alanlarda gelişmesi gerektiğini bildirmiştir. Neticede Türkiye'nin, Yunanistan'ın gittiği yoldan gitmeyi düşünerek Son Dönemi beklemeden yaptığı üyelik başvurusu sonuçsuz kalmıştır²⁵⁴.

²⁵² KARLUK; s. 264-266.

²⁵³ AVŞAR; s. 38.

²⁵⁴ BOZKURT; s. 279

Ankara Anlaşması'nda öngörülen ortaklığın Son Dönemi ise Gümrük Birliği temelinde ekonomi politikalarının uyumlaştırılmasını öngörmektedir. Bu dönem Türkiye'nin Roma Anlaşması uyarınca doğan tüm yükümlülüklerini üstlenebileceğini göstermesi halinde AB'nin Türkiye'nin tam üye olması konusunu inceleyeceği dönem olarak belirtilmiştir²⁵⁵.

II.TÜRKİYE İLE AB ARASINDA GÜMRÜK BİRLİĞİ ANLAŞMASI

Türkiye ve AT 36. Ortaklık Konseyi, 6. Mart.1995 tarihinde toplanarak, 1/95 sayılı Karar ile Gümrük Birliği'nin yürürlüğe girmesi konusunda anlaşmışlardır. Varılan bu karar Ankara Anlaşması'nın taraflara yüklediği sorumlulukların ve Katma Protokol'ün doğal bir uzantısıdır.

Ortaklık Konseyi ardından yayınlanan müşterek basın bildirisinde Gümrük Birliği'nin uygulama usûlleri şu alanları kapsamaktadır²⁵⁶:

- a- Malların serbest dolaşımı (bütün gümrük vergileri ve ticaretteki engellerin kaldırılması)
- b- Ticaret Politikası (Türkiye'nin, Birliğin ticaret politikası ve Ortak Gümrük Tarifesi'ne uyumu)
- c- Uluslararası standartlar ve mevzuat
- d- İşlenmiş tarım ürünleri
- e- Gümrük Hükümleri
- f- Mevzuatın yakınlaştırılması (fikri, sınai ve ticari mülkiyetin korunması, rekabet kuralları)
- g- Kuramsal hükümler

²⁵⁵ MÜJDE OKTAY; Gümrük Birliği ve Türkiye, İstanbul Sanayi Odası Yayın No: 1994-10, İstanbul, 1994, s. 4.

²⁵⁶ İLYASOĞLU; s. 22.

1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı üç bölümden oluşmaktadır²⁵⁷:

- 1- Temel kararlar
- 2- Tavsiye kararları
- 3- Mali işbirliği

1. Temel Kararlar: Bu kararlar Gümrük Birliği'nin yürürlüğe konması ile ilgili 64 maddeden oluşan Ortaklık Konseyi kararlarıdır. Temel kararlar şu başlıklarla özetlenebilir:

- Malların Serbest Dolaşımı ve Ticaret Politikası
- Tarım Ürünleri
- Mevzuat Uyumu
- Vergilendirme
- Ticari Koruma Araçları
- Kamu Alımları
- Kurumsal Hükümler
- Uyuşmazlıkların Çözümü
- Genel ve Son Hükümler

2. Tavsiye Kararları : Türkiye ve AB arasında sosyal ve ekonomik yakınlaştırmayı öngören Tavsiye Kararları genel olarak şu hususları içermektedir:

- İşbirliğinin geliştirilmesi
- Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu ürünleri
- Makro ekonomik diyalog
- Tarım
- Sosyal alanda işbirliği
- Ortaklığın siyasi ve kurumsal çerçevesi

²⁵⁷ GÖKDENİZ; s. 49-50.

3. Mali İşbirliği : Mali işbirliği kapsamında Gümrük Birliği'ne girişiyle karşılaşacağı yoğun rekabet ortamına, Türk sanayisinin uyum sağlaması, AB ile altyapı bağlantılarının geliştirilmesi ve Türkiye ekonomisi ile Birlik ekonomisi arasındaki farkın azaltılabilmesi için Türkiye'ye sağlanacak hibe ve uzun dönemli krediler yer almaktadır²⁵⁸.

Bu yardım kapsamı şu şekilde belirtilmiştir:

- Topluluğun bütçe kaynaklarından 1.1.1996 tarihinden başlamak üzere 5 yıl süre ile 375 milyon ECU,
- Akdeniz Programı çerçevesinde 300-400 milyon ECU,
- 1996 yılında devreye girecek olan 5,5 milyon ECU'luk Akdeniz fonundan miktarı belli olmayan yardım,
- Avrupa Yatırım Bankası kaynaklarından 1.1.1996 tarihinden başlamak üzere 5 yıl süre ile 750 milyon ECU'luk proje kredisi,
- Makro ekonomik yardım.

Yukarıda zikredilen mali işbirliği çerçevesindeki yardımlar Avrupa Parlamentosu tarafından Türkiye'nin insan haklarında yeterince duyarlı olmadığı gerekçesiyle engellenmiş ve Türkiye'ye verilmemiştir. Bu durum AB'nin Gümrük Birliği'nin getirdiği avantajları kullandığı fakat; diğer benzer ülkelere uyguladığı mali sorumlulukları “işine geldiği için” yerine getirmediği şeklinde yorumlanmıştır²⁵⁹.

Türkiye nihai hedef olarak Avrupa Birliği'ne üye olmak ve dolayısıyla ekonomik entegrasyonu gerçekleştirmek amacıyla Gümrük Birliği'ne girmiştir. Fransa Avrupa Birliği Dönem başkanı Alain Juppe'nin

²⁵⁸ BEDÜK; s. 73.

²⁵⁹ BOZKURT; s. 350-351.

“Türkiye ile AB arasında imzalanan Ankara Anlaşması’nın 28. Maddesi çerçevesinde, Gümrük Birliği Türkiye’nin AB’ye üyelik yolunu açmış olacak mı?” şeklindeki soruya verdiği; “Evet , bu bir etaptır; Gümrük Birliği tam üyelik yolunu açar” yanıtı bunu doğrular gibi görünmektedir²⁶⁰. Fakat Avrupalı Hristiyan Demokratların, Mart 1997’de yayınladıkları bir deklarasyonla AB’nin “Hristiyanlık temeline dayanan bir uygarlık projesi” olduğu şeklinde nitelendirmelere gitmeleri; Türkiye’nin AB’ye üyeliği konusunda fikir verici bir husus olarak dikkatlerden kaçmamalıdır²⁶¹.

Türkiye-AB ilişkilerinde farklılık arzeden bir başka konu ise, Türkiye’nin tam üye olmadan Birliğin kendi üyelerine yüklediği sorumlulukları üstlenmesidir. Topluluğa üye olan diğer ülkelerin, Gümrük Birliği’ni ancak tam üye olduktan sonra gerçekleştirmiş olmaları; Türkiye’nin ise tam üye olmadan Gümrük Birliği’ne geçmiş olması Türk kamuoyunda bazı çevreler tarafından tepkiyle karşılanmıştır. Özellikle Yunanistan’ın tam üye olduktan sonra Gümrük Birliği’ni gerçekleştirmiş olması bu tepkilere mesnet oluşturmuştur. Fakat burada belirtilmesi gereken bir nokta; Yunanistan’ın AB ile imzaladığı Atina Anlaşması’nda, Gümrük Birliği ve tam üyeliğin gerektirdiği tüm uygulamaları derhal gerçekleştirebileceğini bildirmiş olmasıdır. Bilindiği gibi aynı durumda Türkiye bu süreyi 12 ve 22 yıl olarak belirtmiştir²⁶².

Tam üye yapılmadan Gümrük Birliği ile sınırlandırılan Türkiye’nin bu durumu doğal olarak AB’ye bir takım avantajlar sağlamaktadır. AB’nin bu durumdan elde ettiği avantajlar şu şekilde belirtilebilir²⁶³:

²⁶⁰ AKMAN; s. 39.

²⁶¹ BOZKURT; Önsöz; s. 1.

²⁶² ASLAN GÜNDÜZ BAŞKANLIĞINDA KOMİSYON; s.11,12.

²⁶³ BEDÜK; s. 78,79.

- Türkiye tam üye olmadığı için diğer ülkelere yapılan mali yardımlardan yararlanamayacaktır ve bu durumda AB mali yükten kurtulacaktır.

- AB için önemli bir maliyet ve tehlike arz eden büyük Türk işgücünün serbest dolaşımı engellenmiştir.

- Temsilin nüfusa göre olduğu AB’de , Türkiye’nin AB Parlamentosu ve Komisyonlarda ağırlıklı ülke konumuna gelmesi engellenmiş olacaktır.

- AB, yalnızca Gümrük Birliği’ne dahil edilen Türkiye için ek maliyetlerin yanı sıra, sorumluluk yüklenen bir pozisyondan da kaçınmıştır.



III. TÜRKİYE –AB İLİŞKİLERİNİN KRONOLOJİSİ

Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki, Türkiye'nin 31.Temmuz.1959 tarihinde AET'e ortaklık için başvurusuyla başlayan ve günümüze kadar süregelen ilişkilere ait önemli tarihler aşağıdaki kronolojide belirtilmiştir²⁶⁴:

1959

31 Temmuz: Türkiye, AET'ye ortaklık için başvurdu.

11 Eylül: AET Bakanlar Konseyi, Ankara ve Atina'nın Ortaklık başvurularını kabul etti.

28-30 Eylül: Avrupa Toplulukları Komisyonu ile Türkiye arasındaki ilk hazırlık görüşmesi yapıldı.

1963

12 Eylül: Türkiye ile AET'yi Gümrük Birliğine götürecek ve tam üyeliği sağlayacak olan Ortaklık Anlaşması (Ankara Anlaşması) imzalandı.

12 Eylül: I. Mali Protokol imzalandı.

1964

1 Aralık: Türkiye-AET Ankara Anlaşması yürürlüğe girdi. Birinci Ortaklık Konseyi toplantısı yapıldı.

1966

16-17 Mayıs: Birinci Türkiye-AET Karma Parlamento Komisyonu Brüksel'de toplandı.

²⁶⁴ _____, “Türkiye-AB İlişkilerinde Bazı Önemli Tarihler”,
<http://www.foreigntrade.gov.tr/ab/Krono.htm>.

1968

9 Aralık: Katma Protokol görüşmeleri başladı.

1970

26 Ekim: İlk Gümrük İşbirliği Komitesi toplantısı yapıldı.

19 Kasım: Ortaklık Konseyi'nde Katma Protokol metni kabul edildi.

23 Kasım: Katma Protokol Brüksel'de imzalandı.

23 Kasım: II. Mali Protokol imzalandı.

1971

5 Temmuz: Katma Protokol, TBMM'de 69'a karşı 149 oyla kabul edildi.

22 Temmuz: Senato, Katma Protokolü kabul etti.

1 Eylül : Katma Protokol'ün ticari hükümleri "Geçici Anlaşma" ile yürürlüğe konuldu.

1972

13 Ocak: Ortaklık Anlaşması'nın Topluluğa katılacak yeni ülkelerce de kabulünü sağlayacak Türkiye - AET müzakereleri başladı.

20 Temmuz:Ortaklık Konseyi, 1.9.1972 tarihinde sona erecek olan "Geçici Anlaşma" süresini yıl sonuna kadar uzattı.

1973

1 Ocak : Katma Protokol yürürlüğe girdi. Birinci gümrük indirimi ve konsolide liberasyon listesi uyumu yapıldı.

21 Mayıs: Türkiye - AET genişleme görüşmeleri mutabakat ile sonuçlandı.

30 Haziran:I.Genişleme Anlaşması (Tamamlayıcı Protokol) Ankara'da imzalandı.

1974

1 Ocak: Tamamlayıcı Protokol ile ilgili geçici anlaşma yürürlüğe kondu.

1976

1 Ocak: Türkiye, Katma Protokol'den kaynaklanan yükümlülüğünü yerine getirerek ikinci gümrük indirimi ve konsolide liberasyon listesi uyumunu gerçekleştirdi.

1977

12 Mayıs: III. Mali Protokol Brüksel'de imzalandı.

1 Temmuz: Topluluk tarafından Türkiye'ye tanınan yeni tarım tavizleri yürürlüğe kondu.

1978

4-11 Ekim: Türkiye, Dördüncü Beş Yıllık Plan süresince yükümlülüklerinin dondurulması ve aynı dönem için yaklaşık 8 milyar dolarlık yardım yapılması talebinde bulundu.

30 Ekim: III. Mali Protokol'ün onay işlemleri tamamlandı.

1980

30 Haziran: Ortaklık Konseyi tarım ürünlerinin tamamına yakın bir kısmında Türkiye'ye uygulanan gümrük vergilerinin 1987 yılına kadar sıfıra indirilmesini kararlaştırdı. (1/80 sayılı Karar)

1982

22 Ocak: Avrupa Topluluğu, Türkiye ile ilişkilerini dondurma kararı almıştır.

1986

16 Eylül: Türkiye - AET Ortaklık Konseyi toplandı. Böylece 12 Eylül 1980 tarihinden itibaren dondurulmuş bulunan Türkiye-AET ilişkilerinin canlandırılması süreci başladı.

1987

14 Nisan: Türkiye, AT'ye, Roma Antlaşması'nın 237., AKÇT Antlaşması'nın 98. ve EURATOM Antlaşması'nın 205. maddelerine istinaden tam üye olmak üzere müracaat etti.

27 Nisan: Türkiye'nin tam üyelik talebi Topluluk Bakanlar Konseyi tarafından incelenmek üzere Komisyon'a havale edildi.

1988

7 Kasım: Türkiye -AET arasındaki ticari ve iktisadi sorunların ele alınması amacıyla oluşturulan Ad- Hoc Komite, birinci toplantısını gerçekleştirdi.

20-21 Aralık: Ad-Hoc Komite ikinci kez toplandı ve Türkiye, 1978 yılında askıya aldığı yükümlülüklerini yerine getirmek üzere, hızlandırılmış bir takvimi Topluluğa verdi ve bu takvime işlerlik kazandırdı.

1989

18 Aralık: AT Komisyonu, Türkiye'nin tam üyelik başvurusu konusundaki "Görüş" ünde (Avis), Topluluğun, kendi iç pazarını tamamlayabilme sürecinden önce (1992) yeni bir üyeyi kabul edemeyeceği ve Türkiye'nin katılmadan önce, ekonomik, sosyal ve siyasal alanda gelişmesine ihtiyaç duyulduğu hususlarına yer verdi.

1990

6 Haziran: Topluluklar Komisyonu, Türkiye ile her alanda işbirliğinin başlatılması ve hızlandırılması konusundaki önlemleri içeren bir "İşbirliği Paketi"ni hazırlayarak Konsey'in onayına sundu.

1991

30 Eylül: Ortaklık Konseyi 1986 yılından sonra ilk kez toplandı.

1992

21 Ocak: Türkiye - AT arasında bir Teknik İşbirliği Programı imzalandı.

9 Kasım: Türkiye - AT Ortaklık Konseyi'nin 33. dönem toplantısı yapıldı.

3 Aralık: Türkiye - AT ilişkilerinin yürütülmesinde ortaya çıkan ticaret ve gümrüklerle ilgili teknik sorunların çözümü için kurulmuş olan ve 12 Kasım 1982'den beri toplanamayan Gümrük İşbirliği Komitesi, 10. dönem toplantısını gerçekleştirdi.

1993

24-25 Şubat: 9 Kasım 1992 tarihli Ortaklık Konseyi'nde, Ortaklık Komitesi gözetimi altında çalışması kararlaştırılan teknik komitelerden Gümrük Birliği Alt Komitesi toplantısı Brüksel'de yapıldı.

8 Kasım: Ortaklık Konseyi'nin 34. dönem toplantısı yapıldı.

1994

19 Aralık: Ortaklık Konseyi'nin 35. dönem toplantısı yapıldı.

1995

6 Mart: Türkiye ile AB arasında Gümrük Birliği'nin gerçekleştirilmesi ile ilgili ve Gümrük Birliği döneminde uygulanacak usul, esas ve süreleri belirleyen 1/95 ve 2/95 sayılı kararlar Ortaklık Konseyi'nin 36. dönem toplantısında kabul edildi.

30 Ekim: Ortaklık Konseyi, 1/95 sayılı Gümrük Birliği Kararı çerçevesinde, Türkiye'nin Gümrük Birliği'nin iyi işlemesi için gerekli teknik koşulları yerine getirdiğini tespit eden 37. toplantısını gerçekleştirdi.

13 Aralık: 1/95 Sayılı Türkiye-AB Ortaklık Konseyi Kararı Avrupa Parlamentosu tarafından onaylandı (343 Kabul, 149 Red, 36 Çekimser).

21 Aralık: AB ile Türkiye arasında, AKÇT ürünlerini kapsayan Serbest Ticaret Anlaşması parafe edildi.

1996

1 Ocak: Türkiye, AB ile entegrasyonunda 22 yıl süren "Geçiş Dönemi"ni 31 Aralık 1995 tarihinde tamamlayarak, 1.1.1996 tarihi itibarıyla, tam üyelik sürecinde "Son Dönem"e, sanayi ürünlerinde ve işlenmiş tarım ürünlerinde sağlanan Gümrük Birliği ile girmiştir.

19 Şubat: Gümrük Birliği Ortak Komitesi 1 inci dönem toplantısı yapıldı.

25 Temmuz: Türkiye-AB AKÇT Anlaşması Brüksel'de imzalandı.

1 Ağustos: Türkiye-AB AKÇT Anlaşması TCRG’de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

1997

20 Mart: Ortaklık Komitesi 106 inci dönem toplantısı yapıldı.

14-16 Nisan: Türkiye-AB Karma Parlamento Komisyonu 40 inci dönem toplantısı yapıldı.

24 Nisan: Ortaklık Komitesi 107 inci dönem toplantısı yapıldı.

29 Nisan: Ortaklık Konseyi’nin 38 uncu dönem toplantısı yapıldı.

30 Mayıs: Gümrük İşbirliği Komitesi’nin 19 uncu dönem toplantısı yapıldı.

23 Temmuz: Gümrük Birliği Ortak Komitesi 6 inci dönem toplantısı yapıldı.

12-13 Aralık: Avrupa Birliği'nin Lüksemburg'ta gerçekleştirdiği devlet ve hükümet başkanları zirvesi sonucunda Çek Cumhuriyeti, Slovak Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya, Slovenya, Romanya, Bulgaristan, Litvanya, Letonya, Estonya ve Kıbrıs Rum Yönetimi tam üyelik için aday ülkeler olarak belirlenmiştir. Türkiye ise aday ülkeler arasında zikredilmemiş, tam üyeliğe ehil olduğu teyit edilmiştir.

1998

1 Ocak :Türkiye ile AB arasında karşılıklı tarım tavizlerine ilişkin 1/98 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı yürürlüğe girdi.

9-10 Şubat: Türkiye-AB Karma Parlamento Komisyonu 41 inci dönem toplantısı yapıldı.

16 Şubat: Gümrük Birliği Ortak Komitesi 7. dönem toplantısı yapıldı.

3 Mart: Türkiye-AB ilişkilerinin geliştirilmesine yönelik olarak AB Komisyonu tarafından hazırlanan "European Strategy for Turkey" başlıklı belge açıklandı.

20-22 Nisan: Türkiye-AB Karma Parlamento Komisyonu 42. dönem toplantısı yapıldı.

28 Mayıs: Türkiye-AB Gümrük İşbirliği Komitesi 21 inci dönem toplantısı yapıldı.

30 Haziran: Ortaklık Komitesi 108 inci dönem toplantısı yapıldı.

4 Kasım: AB Komisyonu tarafından hazırlanan ve AB'ya üyelik için belirlenmiş olan Kopenhag kriterleri ışığında kaydedilen gelişmelere ilişkin Komisyon görüşlerini içeren "İlerleme Raporu" yayımlandı.

9-10 Kasım: Türkiye-AB Karma Parlamento Komisyonu 43 üncü dönem toplantısı yapıldı.

15 Aralık: Türkiye-AB Gümrük İşbirliği Komitesi 22. dönem toplantısı yapıldı.

1999

1 Ocak: Avrupa Birliği'nde Tek Para (Euro) uygulamasına geçildi.

18-19 Şubat: Türkiye-AB Karma Parlamento Komisyonu 44 üncü dönem toplantısı yapıldı

23 Şubat: Türkiye-AKÇT Ortak Komitesi'nin Çalışma Usullerinin kabul edildiği ilk toplantısı yapıldı.

26 Şubat: Türkiye-AB Gümrük Birliği Ortak Komitesi'nin 8 inci toplantısı yapıldı.

30 Mart: Türkiye-AB Ortaklık Komitesi 109 uncu dönem toplantısı yapıldı.

28 Mayıs: Türkiye-AB Gümrük İşbirliği Komitesi 23 üncü dönem toplantısı yapıldı.

8 Temmuz: Türkiye-AKÇT Ortak Komitesi'nin ikinci toplantısında Türkiye-AKÇT Serbest Ticaret Anlaşması'nın Menşe Protokolü'nde Türkiye'nin 1 Ocak 1999 tarihi itibarıyla Pan-Avrupa Menşe Kümülasyonu Sistemi'ne dahil olması çerçevesinde gerekli değişiklikler yapıldı.

13 Ekim: AB Komisyonu tarafından hazırlanan ve AB'ya üyelik için belirlenmiş olan Kopenhag kriterleri ışığında kaydedilen gelişmelere ilişkin Komisyon görüşlerini içeren ikinci "İlerleme Raporu" yayımlandı.

11-12 Aralık: Helsinki'de gerçekleştirilen Avrupa Konseyi Zirve Toplantısında Türkiye'ye adaylık statüsü tanındı.

13 Aralık: Türkiye-AB Gümrük İşbirliği Komitesi 24 üncü dönem toplantısı yapıldı.

2000

25 Şubat: Türkiye-AB Gümrük Birliği Ortak Komitesi 8 inci dönem toplantısı yapıldı.

11 Nisan: Türkiye-AB Ortaklık Konseyi'nin 39 uncu dönem toplantısı yapıldı.

IV. GÜMRÜK BİRLİĞİ SÜRECİNDE TARİHİ BİR HATIRLATMA: 1838 OSMANLI-İNGİLİZ TİCARET ANLAŞMASI VE OSMANLI SANAYİNİN ÇÖKÜŞÜ

Daha önce de belirtildiği gibi Türkiye'nin AB ile Gümrük Birliği anlaşması oluşturması nev-i şahsına münhasır bir modeldir. Bu modele göre Türkiye, Birliğe tam üye olmadan, sadece sanayi mallarının serbest dolaşımını içeren bir Gümrük Birliği'nin içine girmiştir. Gümrük Birliği'nin yürürlüğe girmesinden sonraki süreçte AB'nin, insan haklarını ve demokrasiyi bahane ederek, 1/95 sayılı Oraklık Kararı gereğince Türkiye'ye yapması gereken mali yardımları durdurması, Gümrük Birliği'nin Türkiye'nin aleyhine işlediği görüşünü savunan kesimler tarafından özellikle vurgulanmaktadır. Dışişleri Bakanlığı Müsteşarı Onur Öymen'in şu sözleri ise Avrupa'nın genel olarak Türkiye'ye karşı olan tutumunu göstermesi bakımından dikkat çekicidir²⁶⁵: “İnsan hakları diyorlar. Çalışmalarımızı anlattığımızda Kıbrıs'ı çözüm diyorlar. Kıbrıs'ta müzakereden kaçan tarafın Rum ve Yunan olduğunu anlatıyoruz; çözüm sürecini başlatmak için asıl onlara baskı yapmaları gerektiğini söylüyoruz. Bu defa da Yunan vetosu var diyorlar. Avrupa'nın iradesi Yunan ipoteğinde mi?”

Bu durumda, Gümrük Birliği'nin Türk ekonomisine etkilerine geçmeden önce, tarihi süreçte Avrupa ile yapılan ticaret anlaşmalarına göz atmakta fayda vardır. Bu ticaret anlaşmalarından özellikle 1838 Osmanlı-İngiliz Ticaret Anlaşması'nın, bürokratından sanayicisine, akademisyeninden öğrencisine kadar ilgili her kesim tarafından incelenerek tarihi bir hatırlatma olarak dikkatlerden uzak tutulmaması gerektiği kanaatindeyiz.

²⁶⁵ RIDVAN KARLUK; Gümrük Birliği Dönemecinde Türkiye, Turhan Kitabevi, İstanbul, s. 293.

Osmanlı Devleti döneminde yabancı devletlerle yapılan ticari anlaşmaların sayısı altmışın üzerindedir. Başlangıçta Osmanlı Devleti'nin siyasi gücünü artırmayı amaçlayan bu anlaşmalar, zamanla devleti ekonomik bağımsızlığı üzerinde olumsuz etkiler yapmıştır. Osmanlı Devleti tarafından, batılı tüccarlara ticari kolaylıklar sağlayan ilk ekonomik ayrıcalıklar 1365 yılında Ragusa Cumhuriyeti'ne verilmiştir. İlk önemli kapitülasyonlar ise Kanuni Sultan Süleyman zamanında “ lütuf olarak ” Fransızlara verilmiştir. Daha sonra Fransa ile ilişkilerin bozulması üzerine aynı ekonomik ayrıcalıklar denge unsuru olarak İngiltere'ye sağlanmıştır. İlerleyen dönemlerde diğer Avrupa ülkeleri ile yapılan benzer anlaşmalar ile Hollanda, Avusturya, Rusya, Prusya, İrlanda, İsveç, Danimarka, İspanya, Sicilya, Belçika ve Amerika'da benzer ticari kolaylıklardan istifade etmeye başlamışlardır²⁶⁶.

Osmanlı Devleti batılı devletlere verdiği bu ticari ayrıcalıklara rağmen 18. yüzyılın sonları itibariyle halen iç pazar ihtiyacının karşılanması yanında, ihracat yapabilecek bir sanayi yapısına sahipti. Büyük ölçüde insan gücüne dayanan Osmanlı Sanayisinin ilk etapta ki amacı iç Pazar ihtiyacını karşılamaktı. Ordu ve saray için çalışan fabrikalar dışındaki sanayi kuruluşları daha ziyade 30-40 kadar işçi çalıştıran küçük işletmelerden oluşmaktaydı. Bu dönemde özellikle Denizli, Alaşehir, Adana ve Bursa gibi şehirlerde dokumacılık gelişmişti. Ayrıca Bursa ve Halep'de ipekçilik; Diyarbakır, Halep, Şam, Mekke, İzmir, Musul, Kütahya, Sivas, Selanik, Filibe, Rusçuk, İstanbul ve Erzurum'da deri sanayi yoğun olarak faaliyet göstermekteydi. Bunun yanında ülkenin çeşitli yörelerinde zengin yer altı ve yerüstü kaynakları mevcuttu. Bu dönemde 1830'lu yılların başında

²⁶⁶ MEHMET MEMİŞ YILMAZER; “Balta Limanı Serbest Ticaret Anlaşması ve Osmanlı İmparatorluğunda Yapılan Diğer Ticaret Anlaşmaları”, Gümrük Dergisi, Sayı: 15, Ankara, 1995, s. 55,56.

bir dokuma merkezi olan Halep’de pamuklu kumaş imâl eden 300 büyük imâlathane ile düz ve desenli elbiselik kumaş dokuyan 200 işyeri bulunuyordu. Yine Bursa’da yüzyılın başlarında 31.250 kg. ipek üretebilecek kapasitede su ve buhar gücüyle çalışan Avrupalı usûllerle kurulmuş 14 ipek fabrikası mevcuttu. Ayrıca Bursa’da 100 tezgahta tül, 40 kadar tezgahta ise peştamal üretimi yapılmaktaydı. İstanbul’da ise pamuklu, yünlü ve ipekli kumaş üreten 3000 dokuma tezgahı bulunmaktaydı²⁶⁷.

Devlet, malların piyasadaki dolaşımını iç ve dış gümrüklerle düzenlemişti. Bu amaçla giriş (amediye), çıkış (reftiye), geçiş (müruriye) ve tüketim (mastariye) vergileri tahsil edilmekteydi²⁶⁸. Osmanlı Devleti batılı devletlere verdiği ticari ayrıcalıklara rağmen, koyduğu tahditlerle piyasayı kontrol altına tutabiliyordu. Mesela iç pazarda darlığı çekilen yapağı, pamuk, ipek ve bakır gibi hammaddelerle, hububatın dışarıya satılması yasaklanabiliyordu. Getirilen bir başka tedbir ise, bir bölgede üretilen malların o bölgede tüketilmelerini sağlamak amacıyla, her malın bir bölgeden ötekine geçişinin gümrüğe tâbi tutulmasıydı²⁶⁹.

Sanayi İnkılâbı’nın başladığı ilk ülke olan İngiltere’de 1760 yılında James Watt buhar makinesini icat etmiştir. Bunu takiben 1777 yılında Horgrave iplik bükme makinesini, 1786 yılında ise Cortwrite dokuma makinesini icat etmişlerdir. Söz konusu makinelerin icat edilmesiyle hızla gelişen İngiliz tekstil sanayi yeni pazar ve hammadde kaynakları bulma gibi iki önemli meseleyle karşılaşmıştır. Sanayi İnkılâbı’nın ilk yıllarına rastlayan Napolyon Savaşları süresince üretim kolayca Pazar bulmuştur. Fakat savaşın sona ermesiyle İngiltere’de, tüketim mallarına olan talebin

²⁶⁷ R FAT ÖNSOY; *Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası*, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları , Ankara, 1988, s. 7-10.

²⁶⁸ YILMAZER; s.55.

²⁶⁹ ÖNSOY; s. 5.

azalmasıyla stokların artması sonucu ekonomik bir buhran başlamıştır. Bu durum İngiltere'yi yeni pazarlar aramak zorunda bırakmıştır. Bu arada diğer Avrupa devletleri de İngiliz ürünlerine karşı kendi sanayilerini koruyabilmek amacıyla bir takım tedbirler almışlardır. Bu amaçla Almanya ithal mallarına ağır gümrükler koymuştur. Avusturya- Macaristan İmparatorluğu'nda 1833 yılında hazırlanan bir tarife ile 1600 kalem mala ağır ithalat vergisi konmuş; 69 çeşit ürünün ülkeye girişi ise tamamen yasaklanmıştır. Rusya'da ise yine aynı yılda çoğu tekstil ürünü 300'ü aşkın malın ülkeye girişi yasaklanmıştır. Bu durumda kendisine pazar olarak Osmanlı Ülkesini seçen İngiltere, uluslararası platformda Osmanlı Devleti'ne sağlayacağı küçük siyasi desteklerle, kendi tüccarları için büyük imtiyazlar koparmanın fırsatını aramaya başlamıştır. Osmanlı Ülkesi'ni İngiliz tüccarları için cazip kılan en önemli faktörler; Osmanlı sanayisinin İngiliz sanayii karşısında zayıf olması, Osmanlı topraklarında Batı sanayii için önem arz eden pamuk, yün, tiftik, ipek ve maden gibi hammaddelerin bolca bulunması ve Osmanlı Devleti'nin ticaret merkezlerine deniz yoluyla ulaşmanın kolay olmasıydı. Yine Osmanlı tebası olan gayri müslimlerden Ermeni ve Rumlar'da, Batılı tüccarların kendi hesaplarına çalıştırmayı düşündükleri kişiler olmuşlardır²⁷⁰.

Bu durum Avrupa'nın Osmanlı Devleti'ne karşı dış siyasetinin değişmesine sebep olmuştur. Sanayi İnkılâbı, ekonomik gelişmeler ve Osmanlı Devleti'nin büyük bir hammadde kaynağı ve büyük bir Pazar durumunda olması İngiltere, Fransa ve daha sonraları Almanya'nın Osmanlı Devleti'ni her şeye rağmen yaşatmak istemelerine yol açmıştır. Bu

²⁷⁰ ÖNSOY; s. 12.

ise yeni bir müstemlekecilik anlayışı olmakla birlikte, tarihçiler tarafından “Şark Meselesi” olarak adlandırılmıştır²⁷¹.

Batı menşeli ürünlerin Osmanlı Ülkesi’ne yoğun olarak girmesi üzerine Osmanlı Devleti’de bir takım önlemler alma yoluna gitmiştir. Bu amaçla 1802 yılında yabancı tüccarlara, yerli tüccarlara uygulanan gümrük tarifeleri uygulanmaya başlanmıştır. Bunun yanında yabancı tüccarlara yönelik olarak vergiler artırılmıştır. 1826 yılında ise Yed-i Vahid usulü uygulamaya konularak tahıl, yün, haşhaş, zeytinyağı, ipek, meyankökü, kereste gibi ürünlerin ticareti denetim altına alınmıştır²⁷². Yabancı tüccarların gelirlerini azaltan bir uygulama olan Yed-i Vahid usulü temel olarak bir nevi himaye sistemi ile hammaddenin dışarıya çıkmasını engellemektedir. Bunun yanında sistemin, yeni kurulmuş olan Asakir-i Mansure-i Muhammediyye ordusuna kaynak bulmak ve üreticinin mahsulünü ucuza satarak aldatılmasını önlemek gibi amaçları vardı. Tüm bu uygulamalar Osmanlı Ülkesi üzerinde ticaret yapan Batılı tüccarları rahatsız ediyor ve bu uygulamaların kaldırılması için elçilik düzeyinde girişimlere bile gidiliyordu²⁷³.

Tüm bu gelişmeler sürüp giderken, Mısır Valisi Kavalalı Mehmet Ali Paşa’nın isyanı İngiltere için arayıp da bulamadığı bir fırsat olarak ortaya çıkmıştır. Mehmet Ali Paşa’nın ordusuyla İstanbul’a yürüyerek, Konya’da Osmanlı ordusunu mağlup etmesi üzerine Sultan II. Mahmut Rusya’yı yardıma çağırmıştır. Bunun üzerine 1833 yılında Rusya’yla imzalanan Hünkâr İskelesi Anlaşması Rus nüfuzunun Osmanlı Devleti’nde etkili olmaya başlamasına sebep olmuştur. Osmanlı Devleti üzerindeki Rus

²⁷¹ HAYDAR KAZGAN; Osmanlı’dan Cumhuriyet’e Şirketleşme, Töbank Yayınları, Creative Yayıncılık, 1991, s.8.

²⁷² YILMAZER; s. 56,57.

²⁷³ ÖNSOY; s. 14.

nüfuzundan kendi çıkarları doğrultusunda rahatsızlık duyan İngiltere, Mısır meselesinin çözümlenmesi için devreye girmiştir. Sonuç olarak Babıali, İngiltere'nin Mısır meselesinin çözümlenmesi için yardımcı olacağı vaadi karşılığında, İngiliz isteklerini içeren bir ticaret anlaşmasını imzalamaya razı olmuştur²⁷⁴. Bu gelişmelerin sonucunda 16. Ağustos. 1838 tarihinde Osmanlı Devleti ile İngiltere arasında Balta Limanı Anlaşması imzalanmıştır. Anlaşmanın tam metni “ Osmanlı Hükümeti tarafından Büyük Britanya’ya Bahşedilmiş Kapitülasyonlara Ek Olarak ve İki Ülke Arasındaki Ticaret ve Gemi Seferleri ile İlgili Olarak Kapitülasyonlarda Mevcut Bulunan Bazı Kayıt ve Şartları Düzelten ve Değiştiren Sözleşme” şeklindedir. 1.Mart.1839 tarihinde yürürlüğe giren Anlaşmayı Osmanlı Devleti adına Mustafa Reşit Paşa, Mehmet Nuri Paşa ve Mustafa Kâni imzalamışlardır²⁷⁵.

Balta Limanı Anlaşması, yukarıda belirtildiği gibi Almanya, Rusya, Avusturya- Macaristan İmparatorluğu gibi devletlerin sanayileşmek için yerli sanayilerini ağır gümrük tarifeleri ile korumaya yöneldiği bir dönemde Osmanlı topraklarının yabancı mallara tamamen açan bir kapı olmuştur. Sanayi Politikasının temeli olarak “ orduyu giydirip örtecek kadar bir tekstil sanayinin oluşturulması” fikrini savunan ve gümrük gelirlerinin artışıyla ordunun iâşesinin karşılanabileceği fikrine inanan Osmanlı bürokrasisi ise anlaşmanın getireceği olumsuzlukları sezinleyememiştir²⁷⁶. Dönemin İngiltere Dışişleri Bakanı Palmerstone ise; “ Ticari ilişkilerde Osmanlı Devleti, diğer devletlerden daha çok serbest izinlerde bulunmaktadır.” diyerek , Balta Limanı Anlaşması’nı İngiltere açısından bir “ şaheser ” (Capo d’Opera) olarak nitelendirmiştir. Böylece Palmerstone’un “ Türk Sanayii muhakkak

²⁷⁴ ÖNSOY; s. 15.

²⁷⁵ KARLUK; GB Dönemecinde Türkiye, s. 293, 294.

²⁷⁶ KAZGAN; s. 24.

suretle geri bıraktırılmalıdır.” Şeklindeki direktifi doğrultusunda en önemli adım atılmıştır²⁷⁷.

Palmerston’un bu direktifinin getirdiği uygulamalara en tipik örnek olarak Beyrut’ta kurulan kağıt fabrikasının akıbeti gösterilebilir. Osmanlı piyasasına mal veren altı yedi İtalyan fabrikasının, Beyrut Kağıt Fabrikası’nın Pazar gücünü kırmak amacıyla biraraya gelerek fiyat düşürmeleri sonucu, fabrika yöneticileri tüm varlıklarını riske etmelerine rağmen, fabrikayı kapatmak zorunda kalmışlardır. Yine aynı dönemde teknolojik yenileme gerçekleştirmiş Halep, Bağdat, Diyarbakır ve Mardin’deki ipekli ve pamuklu dokuma tezgâhları, Avrupa mallarının Akdeniz kapılarından gümrüksüz sokulmaları neticesinde rekabet imkânlarını yitirmişlerdir. Tarım aletleri imâli için Anadolu’nun tarım merkezlerinde kurulan fabrika ve atölyeler ise, kalite olarak Amerikan ve İngiliz makinelerine ulaşmalarına rağmen, fiyat rekabeti sebebiyle kapatılmak zorunda kalmıştır. Amerika ve İngiliz makinelerinin fiyatlarıyla rekabet edemeyen Osmanlı girişimcileri sıkıntılarını ve hayretlerini; “Bunlar aletleri ham demir fiyatına satıyorlar.” diyerek dile getirmişlerdir²⁷⁸.

1838 Balta Limanı Anlaşması’nın maddelerini şu şekilde özetlemek mümkündür²⁷⁹:

- Herhangi bir devlet ve o devletin uyrukları ve gemileri hakkında Osmanlı Devleti’nin tanıdığı ve tanıyacağı haklar, İngilizler içinde geçerli olacaktır.

- Osmanlı Devleti’nin bazı mallar için koyduğu ihracat yasağı kaldırılarak, İngilizlerin her türlü malı satın almaları sağlanacaktır.

²⁷⁷ KARLUK; GB Dönemecinde Türkiye, s. 294.

²⁷⁸ KAZGAN; s. 13.

²⁷⁹ KARLUK; GB Dönemecinde Türkiye, s. 294-296.

- Osmanlı Devleti'nin uyguladığı Yed-i Vahid uygulaması kaldırılacaktır.

- Osmanlı Devleti, bu anlaşmanın hükümlerini bütün dost devletleri kapsayacak şekilde genişletmeyi taahhüt etmiştir.

- İthalatta % 3 ithal resmi ödenecektir. Ayrıca % 2 oranında ek vergi alınabilecektir.

- İthal malları bu vergilerin dışında ülkeye serbest bir şekilde girecek ve tüm Osmanlı Devleti sınırları içinde bir yerden diğer bir yere götürülse bile yeni bir vergi alınmayacaktır.

- Yabancı mallar boğazlardan serbestçe geçecek, Osmanlı limanlarında bir gemiden diğerine aktarım yapılabilecek, transit serbest olacak ve bu ticari işlemlerde vergi ve resim alınmayacaktır.

- Anlaşma, Osmanlı Devleti'nin tümünde uygulanacak ve *sonsuz* kadar yürürlükte kalacaktır.

- Osmanlı Devleti'nin daha önce vermiş olduğu kapitülasyonlar devam edecek ve bu Anlaşma ile tanınan yeni imtiyazlar eskilerine eklenecektir.

- İngiliz tüccarları, ortakları ve adamları, Osmanlı Devleti'nin her yerinde her çeşit malı istisnasız alıp satabilecek ve iç ticarete en imtiyazlı yerli tüccardan fazla vergi ödemeyeceklerdir.

- İhraç mallarından, ihracatın yapılacağı iskeleye kadar hiçbir iç vergi alınmayacak, iskelede % 9 oranında sabit oranlı vergi alınacaktır. İhracat aşamasında ise % 3 oranında vergi ödenecektir.

- Anlaşmanın İngiliz mallarına ve tebâsına tanıdığı imtiyaza dokunulmadıkça, *Osmanlı Devleti iç işlerinin yürütülmesinde "izaç" (rahatsız) edilmeyecektir.*

Anlaşma, maddelerinin eş zamanlı olarak irdelendiği zaman anlaşılabilceği gibi Osmanlı topraklarını batı ürünlerine tamamen açmış, belirli ölçülerde gelişme hamleleri gösteren Osmanlı sanayiinin ise çökmesine zemin hazırlamıştır. Anlaşma uyarınca buharlı gemilere uygulanan navlunların yelkenli gemilere oranla 5’de bir oranında indirimler sağlanması Batı menşeli malların Osmanlı limanlarına girişini kolaylaştırmıştır²⁸⁰. Yine Anlaşma maddelerinden anlaşılabilceği gibi yabancı tüccarlar yerli tüccarlar karşısında fiyat avantajının yanı sıra önemli bir vergi avantajı da elde etmişlerdir. Yabancı tüccarların Osmanlı Devleti’nin her hangi bir vilayetine getirilen mal için sadece ülkeye girişte % 5’lik bir vergi ödemekle yetinirken, Osmanlı tüccarları iç piyasada bölgeden bölgeye geçiş için % 8 kara gümrüğü ödemeye devam etmişlerdir²⁸¹. Bu durum, batı kökenli mallar karşısında zaten fiyat açısından büyük dezavantajlar yaşayan Osmanlı tüccarları için büyük sıkıntılar doğurmuştur. Yabancı tüccarlar ise sadece ülkeye girişte % 5’lik bir vergi ödemek suretiyle mallarını istedikleri yerlere götürme hakkını elde etmişlerdir. Yine Anlaşma hükümlerinde görüleceği gibi ihracat durumunda ödenecek vergi ise % 12 olarak belirlenmiştir. Ayrıca İngiltere’nin şiddetle ihtiyaç duyduğu hammadde ürünlerinin ihracatı serbest bırakılmıştır.

Anlaşmanın bir diğer önemli maddesi ise daha önce bahsettiğimiz Yed-i Vahid usulünün kaldırılmış olmasıdır. Anlaşma bu özelliği ile, İngiliz Dışişleri Bakanı Palmerstone’un 30.Kasım.1833 tarihinde İstanbul sefirine yazdığı mektupla belirttiği “ Yed-i Vahid usulünü kaldırmaya çalışın!” direktifinin beş yıllık bir gecikmeyle gerçekleşmesi açısından da dikkat çekicidir²⁸².

²⁸⁰ KAZGAN; s. 16.

²⁸¹ YILMAZER; s. 57.

²⁸² KARLUK; GB Dönemecinde Türkiye, s. 295.

Anlaşmanın dikkat çekici bir diğer maddesi, Anlaşma hükümlerinin geçerliliği sürdükçe İngiltere'nin Osmanlı Devleti'nin iç işlerine karışmayacağını taahhüt etmesidir! Sırf bu madde bile Anlaşmanın ne tür niyetlerle ve amaçlarla dikte ettirildiğini göstermesi bakımından ibret vericidir.

Anlaşmanın Osmanlı Devleti topraklarının tamamında “**sonsuz** **kadar**” geçerliliğini koruyacağını belirten madde ise İngiltere'nin Anlaşmaya bakış açısı hakkında fikir verebileceği gibi, Anlaşmanın İngiltere açısından önemini de göstermektedir. Nitekim söz konusu Anlaşma sonsuz kadar geçerli olmamıştır; fakat ne var ki Türkiye gümrüklerine bu anlaşma sebebiyle 1929 yılında, yani tam 91 yıl sonra ancak hakim olabilmıştır. Zira Milli Kurtuluş Savaşı sonrası imzalanan Lozan Anlaşması'nda ekonomik bağımsızlığın, Anlaşmanın yürürlüğe girdiği tarihten beş yıl sonra başlayacağı hükme bağlanmıştır²⁸³.

Anlaşmayı izleyen ilk yıllarda dış ticaret hacminin genişlemesi üzerine ithalat beş katına, ihracat ise üç katına çıkmıştır. İlk başlarda gümrüklerden elde edilen gelirlerdeki artış Osmanlı Hükümetleri'ni sevindirmiş; fakat gitgide artan dış ticaret açığı zamanla devletin iflas etmesine yol açmıştır²⁸⁴. Dış ticaretten elde edilen vergi gelirlerinin zamanla düşmesi ve devleti bütçesinin açık vermesi ile büyük bir ekonomik kriz içine Osmanlı Devleti, ilk önce iç borçlanma yoluna gitmek istemiş; fakat devlete borç verecek güçte ekonomik bir birikimin olmaması sebebiyle dış borç almaya yönelmiştir. 1846'dan 1854'e kadar I. Abdülmecid'in dış borçlanmaya karşı çıkması sebebiyle ertelenen ve iptal edilen borçlanma anlaşmaları bulunmaktadır. 1854 yılında ise Kırım Savaşı sebebiyle

²⁸³ KARLUK; a.g.e., s. 298.

²⁸⁴ KAZGAN; s. 19

İngiltere ve Fransa'dan 5,5 milyon Osmanlı Lirası borç alınmıştır. Osmanlı Devleti, alınan bu ilk dış borçtan 20 yıl sonra, dış ticaret açığının giderek artması, alınan borçların yatırımlarda kullanılmaması, lüks tüketimin ve askeri harcamaların artması ve borçların ağır faiz ödemeleri neticesinde iflas etmiştir. Öyleki Osmanlı Devleti, I. Dünya Savaşı'na 243 milyon Osmanlı Lirası borç almış olarak ve faiziyle birlikte 409 milyon Osmanlı Lirası dış borçla girmiştir. Osmanlı Devleti'nin 1875 yılında moratoryum ilan ederek dış borçlarını ödemeyeceğini açıklamasından sonra ise 1881 yılında Düyunu Umumiyy-i Osmaniye diye anılan ve yedi ülkeden oluşan şirket kurulmuştur. Resmen Osmanlı Devleti'nin bir dairesi olan, ancak bağımsız nitelikte ikinci bir Maliye Bakanlığı olarak görev yapan Düyunu Umumi, uzun bir süre devletin başında demoklesin kılıcı gibi durmuş; tuz ve tütün tekelleri, pul, müskirat (alkollü içki), balık resimleri ile bazı illerin ipek öşürleri bu idareye bırakılmıştır. İdare 1911-1912 yılları itibariyle Devlet-i Ali'nin bütün gelirlerinin % 32,5'ünü (8 milyon 258 bin Lira) kontrol eder duruma gelmiştir. Düyunu Umumi ile ilgili olarak hatırlanabilecek en trajik hadise ise, İtalya'nın Osmanlı Devleti ile girdiği Trablus Savaşı'nın finansmanını, buradan aldığı parayla karşılamış olması olarak gösterilebilir. Cumhuriyet Türkiye'si'ne kalan Osmanlı borçlarının son taksidi ise 25. Mayıs.1954 tarihinde ödenmiştir. Böylece Kırım Savaşı sebebiyle 4.Ağustos.1854 tarihinde başlayan dış borç tuzağından, tam 100 yıl sonra ancak kurtulabilinmiştir²⁸⁵.

Balta Limanı Ticaret Anlaşması'nı hazırladığı zeminde Osmanlı sanayiinin bulunduğu durum ise Islah-ı Sanayi Komisyonu'nun kurulmasıyla ilgili raporda şu şekilde belirtilmiştir: “ İstanbul ve Üsküdar'da min'el kadim 2750 adet kumaşçı tezgâhı bulunarak, bu sanatla İslam ve Hristiyan tebayı

²⁸⁵ KARLUK; GB Dönemecinde Türkiye, s. 300-304.

Devlet-i Aliyye'den 3500 kadar nüfus taayyüş etmekte iken otuz kırk sene zarfında bu testgâhlar yirmibeşe ve kumaşçı esnafı, usta ve kalfalar olarak kırk nefere tenezzül etmiş..."tir. Yine 19. Yüzyıl ortalarındaki Osmanlı ipekli sanayi hakkında bilgi veren Viquesnel; " Birkaç sene evvel Bursa 37500 kg. ipek sarfeden 1000 tezgâha sahipti. Bugün bunların sayısı 75'den fazla değildir. Sarfettikleri ipek miktarı da 5000 kg. civarındadır." diyerek sanayiinin geldiği durumu ortaya koymuştur²⁸⁶. Yine doğu toplumları hakkında yaptığı araştırmalar ile tanınan M. Robinson ise Balta Limanı Anlaşması'nı ve neticelerini şu şekilde değerlendirmiştir: " Aynı yıl bütün Avrupa devletlerine uygulanan bu Anlaşma, bir Osmanlı sanayiinin kurulması yolundaki her teşebbüsü önceden engellemiştir. 1812-1841 yılları arasında İşkodra ve Tırnova'da ipek dokuma tezgâhları 2000'den 200'e inmiştir. Anadolu'da her çeşit global ipek üretimi 19. Yüzyılın ilk yarısında, 50 yıl öncekinin onda birine düşmüştür"²⁸⁷. Yine tüm bu gelişmeler sonucunda Osmanlı Devleti'nde yapılan ilk istatistik sayımı olan 1897 sayımında " 1313/1897 senesinde mevcut fabrikalar..." başlığı altında ancak beş fabrika tespit edilebilmiştir: Osmanlı Kibrit Fabrikası, İzmir Buz Fabrikası, İstinye Buz Fabrikası, Yün ve Pamuk İplik Fabrikası ve Karamürsel Şayak Fabrikası²⁸⁸.

Yukarıda zikrettiğimiz tüm gelişmelerin yanı sıra Osmanlı sanayiinin çökmesinde Osmanlı bürokrasisinin ve ülke çapındaki diğer yetersizliklerin etkisi de dikkatlerden kaçmamalıdır. Nitekim Osmanlı Devleti'nin iktisadi bakımdan geri kalmışlığının nedenlerini araştıran yerli yabancı tüm araştırmacılar, Osmanlı bürokrasisinin her türlü iktisadi gelişmeye engel

²⁸⁶ ÖNSOY; s. 22.

²⁸⁷ KARLUK; GB Dönemecinde Türkiye, s. 298.

²⁸⁸ TEVFİK GÜRAN; *Osmanlı Devleti'nin İlk İstatistik Yıllığı*, Devlet İstatistik Enstitüsü Yayınları, Tarihi İstatistikler Dizisi Cilt:5, DİE Matbaası, Ankara, 1997, s. 261.

teşkil ettiği konusunda birleşmişlerdir. Konuyla ilgili olarak Servet-i Fünûn Gazetesi'nin 1.Ağustos.1909 baskısında “ Siyaset-i Ticariyemiz” başlığıyla bir yazı yazan Cenap Şahabettin'in şu sözleri bürokrasinin durumunu göstermesi bakımından dikkat çekicidir: “ Bazı zorluklar sınai teşebbüslerin yarıda kalmasına veya müteşebbislerin iflasına sebep oluyordu. Bir fabrika açmak için uzun bir formalite sürecinden geçmek, gereksiz ve gayrı meşru ödemeler yapmak gerekiyordu. Hele sonra fabrika işlemeye başlayınca içerisine uzanan eşkıya ellerini durdurmak o derecede zordu ki, böyle işlere kalkışan sermaye sahiplerine son senelerde mecnun nazarı ile bakılıyordu”. Yine örnek olması bakımından, bir küçük un değirmenine ruhsat vermek için vekilin imzası yanında, teftiş ve murakabe heyetleri incelemesi, sağlık kontrolü ve nihayet Şurayı Devlet'e kadar giden ruhsat onaylama işlemleri söz konusu olabilmekteydi. Bürokrasideki bu formalite yığınının yanında ayrıca Yeniçerilerde Avrupai modele göre fabrika kurmak isteyen girişimcileri engelleyici faaliyetler içerisine girmektedirler. Tüm bu gelişmeler Osmanlı'da modern bir sanayiinin kurulup geliştirilmesini engelleyici faktörler olarak belirtilebilir²⁸⁹.

Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk ise Tanzimat döneminden itibaren yaşanan tüm bu gelişmeleri Büyük Millet Meclisi'nde 1.Mart.1922'de yaptığı konuşmasında şu şekilde değerlendirmiştir²⁹⁰:

“ Tanzimat'ın açtığı serbest ticaret devri, Avrupa rekabetine karşı kendisini müdafaa edemeyen iktisadımızı, bir de iktisadi kapitülasyon zincirine bağladı. Teşkilat ve ferdi kıymet nokta-i nazarından, iktisat sahasında bizden çok kuvvetli olanlar, memleketimizde bir de fazla olarak, imtiyazlı mevkide bulunuyorlardı. Temettü vergisi vermiyorlardı.

²⁸⁹ KAZGAN; s. 20-24.

²⁹⁰ KARLUK; GB Dönemecinde Türkiye, s. 304-305.

Gümrüklerimizi ellerinde tutuyorlardı. İstedikleri zaman, istedikleri eşyayı, istedikleri şerait tahtında memleketimize sokuyorlardı. Bütün şuebat-ı iktisadiyemize, bu sayede hakim-i mutlak olmuşlardı. Efendiler, bize karşı yapılan rekabet, hakikaten çok gayr-ı meşru, hakikaten çok kahredici idi. Rakiplerimiz, bu suretle inkişafa müsait sanayimizi mahvettiller. Ziraatimizi de rehnedar ettiler. İktisadi ve mali inkişaf ve tekamülümüzün önüne geçtiler.”

V. GÜMRÜK BİRLİĞİ'NE GEÇİŞ SÜRECİNDE TÜRK KAMUOYUNDAKİ FİKİR AYRILIKLARI

Türkiye'nin Gümrük Birliği'ne dahil olduğu 1996 yılından önceki süreçte Türk kamuoyunda, Türkiye'nin Gümrük Birliği'ne girip girmemesi konusunda olumsuz ve olumlu görüşler ortaya atılmıştır.

Gümrük Birliği konusunda AB'nin yükümlülüklerini yerine getirmediğini belirterek Gümrük Birliği konusunda olumsuz yönde fikir beyan eden çevrelerin görüşlerine göre AB, Türkiye'ye Gümrük Birliği'ne geçiş için gerekli olan ve taahhütte bulunduğu mali yardımları gerçekleştirmemiştir. Yunanistan'ın 15,4 milyar Dolar yardım olarak gerçekleştirdiği gümrük birliğine Türkiye'nin vadedilen yardımlardan mahrum olarak kendi kaynaklarıyla hazırlanmasının adil olmadığı dile getirilmiştir. Bunun yanında AB'nin Türkiye'nin rekabetçi olduğu tekstil mallarına kota koyduğu ve bunun Katma Protokol'e aykırı olduğu belirtilmiştir. Bu hususta Avrupa'nın yıllar önce tek taraflı bir kararla sanayi mallarına sıfır uygulamasına geçtiği, fakat bu dönemde Türkiye'nin zaten AB'ye sanayi malı ihraç edebilecek durumda olmadığına dikkat çekilerek, AB'nin daha sonraki yıllarda Türkiye'nin rekabetçi olduğu her mala kota,

anti-damping, yeşil nokta gibi gümrük vergisi ile eş etkili tedbirler uyguladığı belirtilmiştir²⁹¹.

Gümrük Birliği'ne geçiş konusunda olumsuz görüş belirtenlerin dikkat çektikleri bir başka nokta ise Gümrük Birliği'ne geçişle birlikte Türkiye'nin uğrayacağı gelir kaybı hususudur. Bu konuda özellikle üç nokta belirtilmiştir²⁹²:

- Toplu Konut Fonunun kaldırılmasından doğacak gelir kaybı
- Gümrük vergilerinin kaldırılmasından doğacak gelir kaybı
- Ortak Gümrük Tarifesinin uygulanmasından doğacak gelir kaybı

Gümrük Birliği'ne olumsuz yaklaşanların bir diğer dikkat çektikleri husus da AB'nin anlaşmalar gereği işgücünün serbest dolaşımı ilkesini kabul etmiş olmasına rağmen, tek taraflı bir kararla “ şartlar değişti” diyerek bu uygulamada geri adım attığı noktasında dile getirilmiştir. Ayrıca bu fikir sahiplerine göre AB bir hristiyan kulübüdür ve Türkiye'yi istememektedir. AB, Türkiye'yi stratejik önemi olan bir ülke olarak görmekte ve bu yüzden oyalama taktiği ile Türkiye'nin iplerini elinde tutmak istemektedir. Fikir sahiplerine göre Türkiye, AB için bir tahıl ambarı durumundadır. Nihai olarak da AB'ye üye olunmasına gerek yoktur. Ekonomi iyi olduktan sonra AB ülkeleri ile imtiyaz anlaşmalarına gidilmesi daha doğru olacaktır. Gümrük Birliği'ne olumsuz olarak bir başka yaklaşıma göre ise AB, Gümrük Birliği ile ticari ve ekonomik açıdan istediklerini zaten elde etmiş olacağı için tam üyelik konusunda Türkiye'ye olumlu yaklaşmayacaktır. Bu yüzden Türkiye'nin Gümrük Birliği'ni tam üyelik yolunda bir koz olarak kullanması gerekmektedir. Gümrük Birliği'nin tam üyelik yolunda bir koz

²⁹¹ MÜJDE OKTAY; Gümrük Birliği ve Türkiye, İstanbul Sanayi Odası Yayın No: 1994-10, İstanbul, 1994, s.35.

²⁹² BEDÜK; s. 79.

olarak kullanılmasını savunan kişiler de Türkiye'nin, AB'nin hiçbir imkânından yararlanamadan Gümrük Birliği'ne girişini şiddetle eleştirmişlerdir²⁹³.

Konu hakkında dile getirilen bir başka husus ise tarım sektörünün Gümrük Birliği'nin dışında tutulması ile ilgilidir. Bu görüşe verilen cevapta ise Türkiye'nin tarım ürünlerinin Gümrük Birliği dışında tutulmasını 1960'lı yıllarda izlediği politikalar gereği kendisinin istediği belirtilmektedir. Zira o yıllarda Avrupa'nın mekanize tarım sektöründen korkan Türkiye tarım ürünlerinin Gümrük Birliği kapsamından çıkarılmasını istemiştir ve Gümrük Birliği'ni sadece sanayi ürünleri için tamamlamıştır²⁹⁴.

Yukarıdaki görüşlerin aksine tam üyelik olmadan da Gümrük Birliği'ne gidilmesini savunanlar ise bu eleştirilere karşı şu şekilde görüşler belirtmişlerdir: Kamuoyunun bu kesimine göre, Avrupalılık hristiyan dinine değil, insan hak ve özgürlüklerine endekslidir. Bu yüzden din farklılığı sebebiyle Türkiye'nin tam üye olamayacağı görüşü yanlıştır. Ayrıca AB'nin Türkiye'den yapmasını istediği şeyler zaten yapılması gereken, güçlü ekonomik altyapı, standartlara uyum, ticaretin AB kurallarına uyumu, tekelliliğe karşı kanun çıkarılması, rekabeti düzenleyen yasalar oluşturulması, fikri hakların korunması gibi isteklerdir. Bu yüzden Gümrük Birliği bunların bir an evvel yapılması için bir fırsat olarak değerlendirilmelidir. Ayrıca Gümrük Birliği sonucu AB ile oluşturulacak uyumlu alt yapı tam üyelik talebinin daha kolay onaylanmasını sağlayacaktır. Ayrıca Yunanistan'ın vetocu tutumunu ilelebet sürdürmesi mümkün değildir²⁹⁵. Bunun yanında Türkiye, dünya ticaretinin serbestleşmesini

²⁹³ OKTAY; s. 36-40.

²⁹⁴ ERTUĞ YAŞAR; "Gümrük Birliği Yüzyıllık Hasreti Bitirdi mi?", Gümrük Birliği Sürecinde Türkiye Dergisi, Sayı: 19,20., Eramat Matbaacılık, İstanbul, 1995, s. 68.

²⁹⁵ OKTAY; s. 41-43.

hedefleyen GATT Anlaşması'nı imzalamış olduğu için Gümrük Birliği'ne girse de girmese de dünya rekabetine açılmak zorundadır. Böyle bir durumda Gümrük Birliği'ne girmek kaçınılmazdır. Kaldı ki GATT Anlaşması Gümrük Birliği'nden daha katı bir anlaşmadır²⁹⁶.

²⁹⁶ NECATİ ARIKAN; "Gümrük Birliği Kararının Sanayici Gözüyle Değerlendirilmesi", İstanbul Sanayi Odası Dergisi, Sayı:356, Kasım 1995, Güzel Sanatlar Matbaası, İstanbul, 1995, s. 62.

VI. GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN TÜRK EKONOMİSİNE ETKİLERİ

A. DIŞ TİCARET DENGESİNE ETKİLERİ

Gümrük Birliği'nin etkileri özellikle dış ticaret konusunda belirgin bir şekilde kendisini göstermiştir. Gümrük Birliği sonrası meydana gelen ithalat artışının başlıca sebepleri şu şekilde belirtilebilir²⁹⁷:

- Gümrüklerin sıfırlanması,
- Topluluk çıkışlı ithâl mallarına yönelik talebin fiyat esnekliği,
- Ticaret sapması, ticaret yaratılması ve her iki durumda karşılaşılabilecek ticaret genişlemesinin ithâlât artışına yol açması.

İthâlattaki bu artışın yanı sıra ihracatta a kotaların kalkmasıyla artış söz konusudur. Fakat ihracattaki artış miktarı ithâlât kadar olamamış ve dış ticaret dengesi ithâlât lehine bozulmuştur. AB Türkiye'nin dış ticaretinin yaklaşık % 50'sini oluşturmaktadır²⁹⁸. Bu bakımdan AB Türkiye'nin en önemli ticari partneri konumundadır. AB ile Türkiye arasındaki bu ticaret hacmi Gümrük Birliği sonrası doğal olarak artış göstermiştir. Fakat AB'den gelen ithâlât, Türkiye'nin AB'ye ihracatından daha hızlı bir artış seyri göstermiştir. 1995'den 1997'ye kadar Türkiye'nin AB'den ithalatı % 70 oranında artış gösterirken, aynı dönemde ihracatta % 28'lik bir artış söz konusu olmuştur. Bu durum ise dış ticaret açığının % 177 oranında artmasına sebep olmuştur. Yine 1997 yılı itibariyle Türkiye'nin toplam ithâlâtında AB'nin payı % 51,2 gibi yüksek bir değere ulaşırken, AB'nin ihracatında Türkiye'nin payı % 3 olmuştur²⁹⁹. 1995-1999 yılları arasında

²⁹⁷ METİN KÜLÜNK; "Gümrük Birliği'nin Dış Ticarete Olan Etkileri", Gümrük Birliği Sürecinde Türkiye Dergisi, Sayı: 19,20., Eramat Matbaacılık, İstanbul, 1995, s. 57.

²⁹⁸ ŞAHİN; s. 69.

²⁹⁹ ALİ BAYAR; HALUK NURAY; SEVGİ REÇBEROĞLU; Gümrük Birliği'nin Türkiye Ekonomisine Etkileri, İktisadi Kalkınma Vakfı Yayın No: 159, İstanbul, 2000, s. 15.

Türkiye'nin ithalat ve ihracat miktarları ile dış ticaret içinde AB'nin payı aşağıda tablo halinde verilmiştir³⁰⁰:

Tablo 33 - Türkiye'nin Dış Ticareti ve AB'nin Payı (Milyon \$)

Yıl	Genel					Avrupa Birliği					AB'nin Payı (%)		
	İhracat	Değ (%)	İthalat	Değ (%)	İhr/ İth	İhracat	Değ (%)	İthalat	Değ (%)	İhr/ İth	İhracat	İthalat	Hacim
1993	15,348	—	29,429	—	52.2	7,288	—	12,950	—	56.3	47.5	44.0	45.2
1994	18,105	18.0	23,270	-20.9	77.8	8,634	18.5	10,279	-20.6	84.0	47.7	44.2	45.7
1995	21,636	19.5	35,707	53.4	60.6	11,078	28.3	16,860	64.0	65.7	51.2	47.2	48.7
1996	23,224	7.3	43,626	22.2	53.2	11,548	4.2	23,138	37.2	49.9	49.7	53.0	51.9
1997	26,261	13.1	48,559	11.3	54.1	12,248	6.1	24,870	7.5	49.2	46.6	51.2	49.6
1998	26,974	2.7	45,921	-5.4	58.7	13,498	10.2	24,075	-3.2	56.1	50.0	52.4	51.5
1999	26,588	-1.4	40,692	-11.4	65.3	14,333	6.2	21,419	-11.0	66.9	53.9	52.6	53.1
1999*	1,883	—	2,227	—	84.6	1,014	—	1,093	—	92.8	53.9	49.1	51.3
2000*	1,993	5.8	3,223	44.7	61.8	1,139	12.3	1,506	37.8	75.6	57.2	46.7	50.7

Kaynak : <http://www.foreigntrade.gov.tr/AB/rakamlar/diticaret.htm>

(*) Ocak

Yukarıdaki tabloda görüldüğü gibi Türkiye'nin dış ticareti 1997 yılına kadar belirli bir artış kaydetmiş; 1998 yılından itibaren ise ihracatta belirli bir seviyede kalırken ithalatta düşüşler yaşanmıştır. 1994 yılında % 77.7 gibi ümit verici bir rakama ulaşan ihracatın ithalatı karşılama oranı Gümrük Birliği'ne geçiş sonrası dönemde % 50'li rakamlara kadar gerilemiştir. 1999 yılında ise bu rakam % 65.3 olarak saptanmıştır. AB'den ithalatımız ise özellikle Gümrük Birliği'nin ilk yılında % 37.2'lik büyük

³⁰⁰ DİŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI; "Türkiye'nin Dış Ticareti ve AB'nin Payı", <http://www.foreigntrade.gov.tr/AB/rakamlar/diticaret.htm>.

bir artış göstermiş, 1998 yılından itibaren ise bir önceki yıllara göre düşüşe geçmiştir. AB ile olan dış ticaretimizde ihracatın ithâlatı karşılama oranı ise 1994 yılında % 84 iken, Gümrük Birliği'nin ilk yıllarında bu rakam ancak % 49.9 (1996) ve % 49.2 (1997) olarak gerçekleşmiştir. AB ile olan dış ticaretimizin toplam dış ticaretimiz içindeki payı ise genel olarak %50 dolaylarında gerçekleşmiştir. 1999 yılında ise AB ile olan ticaretimiz % 53.1'lik bir oranla en yüksek seviyesini bulmuştur.



Tablo 34 - Dış Ticaretimizin AB Ülkelerine Dağılımı

	1997						1998						1999						Değişim (%)	
	İhr	İth	İhr/ İth	İhr (%)	İth (%)	İhr/ İth	İhr	İth	İhr/ İth	İhr (%)	İth (%)	İhr	İth	İhr/ İth	İhr (%)	İth (%)				
Ülke	İhr	İth	İhr/ İth	İhr (%)	İth (%)	İhr/ İth	İhr	İth	İhr/ İth	İhr (%)	İth (%)	İhr	İth	İhr/ İth	İhr (%)	İth (%)	İhr	İth		
Almanya	5,253	8,021	67.4	42.8	32.1	5,460	7,316	74.6	40.5	30.4	3.9	-8.8	5,470	5,881	93.0	38.2	27.5	0.2	-19.6	
İtalya	1,387	4,463	31.9	11.4	18.0	1,557	4,222	36.9	11.5	17.5	12.3	-5.4	1,685	3,192	52.8	11.8	14.9	8.2	-24.4	
İngiltere	1,511	2,763	55.4	12.3	11.2	1,740	2,683	64.9	12.9	11.1	15.2	-2.9	1,830	2,190	83.6	12.8	10.2	5.2	-18.4	
Fransa	1,163	2,967	40.0	9.5	12.0	1,305	3,034	43.0	9.7	12.6	12.2	2.3	1,570	3,128	50.2	11.0	14.6	20.3	3.1	
Hollanda	779	1,485	53.5	6.4	6.0	889	1,446	61.5	6.6	6.0	14.1	-2.6	932	1,316	70.8	6.5	6.1	4.8	-9.0	
Belçika/Luk	564	1,217	53.5	4.6	4.9	670	1,203	55.7	5.0	5.0	18.8	-1.2	623	1,133	55.0	4.3	5.3	-7.0	-5.8	
İspanya	439	1,276	35.8	3.6	5.0	513	1,276	40.2	3.8	5.3	16.9	0.0	751	1,262	59.5	5.2	5.9	46.4	-1.1	
Avusturya	300	503	61.3	2.5	2.0	304	608	50.0	2.3	2.5	1.3	20.9	312	508	61.4	2.2	2.4	2.6	-16.4	
Yunanistan	298	431	70.1	2.5	1.8	370	320	115.6	2.7	1.4	24.2	-25.8	407	303	134.3	2.8	1.4	10.0	-5.3	
Danimarka	172	201	86.8	1.4	0.8	200	207	96.6	1.5	0.9	16.3	3.0	199	206	96.6	1.4	1.0	-0.5	-0.5	
İsveç	146	897	16.4	1.2	3.7	188	999	18.8	1.4	4.1	28.8	11.4	183	1,444	12.7	1.3	6.7	-2.7	44.5	
Diğer (*)	234	630	37.1	1.9	2.6	302	761	39.7	2.2	3.2	29.1	20.8	371	856	43.3	2.6	4.0	22.8	12.5	
AB Toplamı	12,248	24,870	50.5	100.0	100.0	13,498	24,075	56.1	100.0	100.0	10.2	-3.2	14,333	21,419	66.9	100.0	100.0	6.2	-11.0	

Kaynak: <http://www.foreigntrade.gov.tr/AB/rakamlar/ditcayet.htm>.

Tablo 34’de Türkiye’nin AB ülkeleri ile olan dış ticaretinin 1997 ve 1999 yılları arasındaki gelişimi gösterilmiştir. Tabloda görüldüğü gibi Türkiye’nin dış ticaretinin en yoğun olduğu AB ülkeleri Almanya, İngiltere, İtalya ve Fransa’dır.

Türkiye’nin ithalâtında ve ihracatında ilk on sırada yer alan ülkeler aşağıdaki tablolarda gösterilmiştir:

Tablo – 35 İthalatımızda İlk On Sırada Yer Alan Ülkeler

Ülkeler	1998	1999	Değişim %
Almanya	7,316	5,881	-19.6
İtalya	4,235	3,192	-24.4
Fransa	3,034	3,128	3.1
ABD	4,054	3,081	-24.0
Rusya	2,155	2,372	10.1
İngiltere	2,683	2,190	-18.4
İsveç	999	1,444	44.5
Japonya	2,046	1,393	-31.9
Hollanda	1,446	1,316	-9.0
İspanya	1,276	1,262	-1.1
Liste Toplam	29,231	25,259	-13.6
Genel Toplam	45,921	40,692	-11.4

Kaynak: <http://www.dtm.gov.tr/ead/ekonomi/turkekon99/odemeler.htm>

Tablo 35’den de görüldüğü gibi Türkiye’nin ithâlatında ilk on sırada yer alan ülkeler arasında yedi tane AB üyesi ülke bulunmaktadır. Bu ülkelerden Almanya Türkiye’nin ithâlatında ilk sırada bulunmaktadır. İlk

on sırada AB dışındaki ülkelerden ise sadece ABD, Rusya ve Japonya bulunmaktadır.

Tablo 36’da görüldüğü gibi ihracatımızda ilk on sırada yer alan ülkeler sıralamasında da Almanya ilk sırada bulunmakla birlikte, listeye AB dışından girebilen ülkeler arasında Japonya’nın yerini İsrail almıştır.

Tablo – 36 İhracatımızda İlk On Sırada Yer Alan Ülkeler

Ülkeler	1998	1999	Değişim %
Almanya	5,460	5,470	0.2
ABD	2,233	2,437	9.1
İngiltere	1,740	1,830	5.2
İtalya	1,557	1,685	8.2
Fransa	1,305	1,570	20.3
Hollanda	889	932	4.8
İspanya	513	751	46.4
Belçika- Lüks.	670	623	-7.0
Rusya	1,348	587	-5.5
İsrail	480	585	21.9
Liste Toplam	16,195	16,470	1.7
Genel Toplam	26,974	26,588	-1.4

Kaynak: <http://www.dtm.gov.tr/cad/ekonomi/turkekon99/odemeler.htm>.

Yukarıdaki istatistik verilerin gösterdiği gibi AB Türkiye’nin en önemli ticari partneri konumundadır. Gümrük Birliği’ne girişin ilk yıllarında dış ticaret hacmindeki büyüme ithâlat lehine bir seyir göstermiştir. Fakat sonraki yıllarda ithâlat rakamlarının belirli ölçülerde

azalma kaydettiği görülmektedir. Aynı dönemler içinde ihracat rakamları ise hemen hemen aynı seviyelerde seyretmiştir. İhracatımızın ve ithalatımızın ülke gruplarına göre dağılımı ise aşağıdaki şekildedir:

Tablo 37 - İhracatımızın Ülke Gruplarına Göre Dağılımı

Ülke Grupları	1998		1999	
	Değer Milyon TL.	Pay %	Değer Milyon TL.	Pay %
AB Ülkeleri	13,498	50.0	14,333	53.9
EFTA Ülkeleri	357	1.3	362	1.4
Diğer OECD Ülkeleri	3,125	11.6	3,345	1.4
Türk Cumhuriyetleri	835	3.1	574	2.2
Orta Doğu Ülkeleri	2,191	8.1	2,205	8.3
Afrika Ülkeleri	1,819	6.7	1,659	6.2
BDT Ülkeleri	2,667	9.9	1,531	5.8

Kaynak: <http://www.dtm.gov.tr/ead/ekonomi/turkekon99/odemeler.htm>

Tablo 38 - İthalatımızın Ülke Gruplarına Göre Dağılımı

Ülke Grupları	1998		1999	
	Değer Milyon TL.	Pay %	Değer MilyonTL.	Pay %
AB Ülkeleri	24,075	52.4	21,419	52.6
EFTA Ülkeleri	1,169	2.5	926	2.3
Diğer OECD Ülkeleri	8,228	17.9	5,981	14.7
Türk Cumhuriyetleri	449	1.0	457	1.1
Orta Doğu Ülkeleri	1,943	4.2	1,988	4.9
Afrika Ülkeleri	1,758	3.8	1,690	4.2
BDT Ülkeleri	3,724	8.1	3,732	9.2

Kaynak: <http://www.dtm.gov.tr/ead/ekonomi/turkekon99/odemeler.htm>

B. YABANCI SERMAYE AKIŞINA ETKİLERİ

Ödemeler bilançosunun ticaret dengesi kalemindeki dengesizlikleri dengelemede önemli bir unsur olacağı düşünülen yabancı sermaye girişi, Gümrük Birliği'nin Türk ekonomisine sağlayacağı en önemli yararlardan biri olarak değerlendirilmiştir³⁰¹. Bunda İspanya, Portekiz ve Yunanistan gibi ülkelere Birlik üyeleri olmalarından sonra, yabancı sermaye girişinin büyük oranlarda artması etkili olmuştur denilebilir³⁰². Ayrıca Avrupa ve Ortadoğu pazarında kendilerine yer edinmek isteyecek Uzak Doğu ülkelerinin de Türkiye'de yatırıma yönelmeleri yönündeki bir beklenti de söz konusu olmuştur. Nitekim son yıllarda yurdumuza gelen yabancı sermayedeki Uzak Doğu ülkelerinin önemli bir paya sahip olması bu görüşü doğrular niteliktedir³⁰³.

Gümrük Birliği'ne geçiş sürecinde dile getirilen bu önemli durum ekonomik ve siyasi istikrarsızlıklar sebebiyle beklendiği şekilde bir sonuç vermemiştir. 1989 yılı itibariyle 663 milyon Dolar olan yabancı sermaye girişi, o tarihten bu yana beklentileri karşılayacak nitelikte bir artış göstermemiştir. Bunun yanında AB Türkiye'ye en fazla yabancı sermaye girişi sağlayan ülkeler grubu olarak dikkat çekmektedir. Türkiye'deki toplam yabancı sermaye içinde AB ülkelerinin payı % 62 olarak tespit edilmiştir³⁰⁴. Yabancı sermaye girişinde beklenen ölçülerde artışlar olmamasının sebeplerinden birisi de global krizler sebebiyle yatırımcıların gelişmekte olan pazarlara olan güvenlerinin zedelenmesi olarak gösterilebilir. Bu durumdan Türkiye'de olumsuz etkilenmiştir. 1999 yılı itibariyle Türkiye'ye en fazla yabancı sermaye girişi 407 milyon Dolar ile

³⁰¹ ŞAHİN; s.70.

³⁰² SEZER; ÇEŞMECİOĞLU; ROCA; s. 211.

³⁰³ OSMAN DEMİR; "Gümrük Birliği'nin İlk İki Yılına Değerlendirmesi", <http://www.commerce.turkeir.be/cad/DTDERGI/1ekim98/gmrkbrln.htm>.

³⁰⁴ BAYAR;NURAY; REÇBEROĞLU; s. 15.

Almanya'dan gerçekleşmiştir. Almanya'yı 292 milyon dolarla ABD, 234 milyon dolar ile Hollanda ve 147 milyon dolarla Fransa takip etmiştir³⁰⁵.

1995 yılından 1999 yılına kadar geçen dönemde Türkiye'ye giren yabancı sermaye miktarları aşağıdaki tabloda gösterilmiştir:

Tablo – 39 - Türkiye'ye Yabancı Sermaye Girişi

Yıllar	İzin Verilen Yabancı Ser. Milyon \$	Yatırım Belgelerinin Top. Yat. Tut. Milyar Tl.	Firma Sayısı	Firmaların Toplam Sermayesi Milyar Tl.	Fiili Giriş Milyon \$
1995	2,938	328,448	3161	113,014	1.127
1996	3,837	1,250,652	3582	235,971	964
1997	1,678	624,461	4068	458,968	1.032
1998	1,645	1,016,654	4533	823,561	976
1999	1,690	1,559,520	4950	1,446,503	817

Kaynak: <http://www.dtm.gov.tr/ead/ekonomi/turkekon99/odemeler.htm>

Tabloda görüldüğü gibi izin verilen yabancı sermaye miktarı 1996 yılında 3,837 milyon Dolar ile en yüksek değere ulaşmıştır. Bunu takip eden yıllarda ise izin verilen yabancı sermaye miktarları 1,600 milyon Dolar civarlarında seyretmiştir. Bununla birlikte fiili yabancı sermaye girişinde ise 1995 yılından sonra belirgin bir düşüş görülmektedir. 1996 yılında 964 milyon Dolara gerileyen fiili giriş miktarı 1997 yılında 1,032 milyon Dolarlık değerle yükselişe geçmişse de 1998 yılında 976 milyon Dolara, 1999 yılında ise 817 milyon Dolara gerilemiştir.

³⁰⁵ DTM; “Ödemeler Dengesi”, <http://www.dtm.gov.tr/ead/ekonomi/turkekon99/odemeler.htm>.

C. KAMU SEKTÖRÜNE ETKİLERİ

Gümrük Birliği'nin kamu sektörüne etkileri, kamu gelirlerinde azalma ve kamu giderlerinde artış olmak üzere iki başlık altında ele alınmaktadır³⁰⁶: Buna göre Gümrük Birliği sebebiyle kamu gelirlerinde meydana gelen azalmanın üç önemli sebebi vardır:

- Toplu Konut Fonu'nun kaldırılmasından doğacak gelir kaybı ,
- Birliğe karşı uygulanan gümrük vergilerinin kaldırılmasından doğacak gelir kaybı,
- Ortak Gümrük Tarifesi'nin uygulanmasından doğacak gelir kaybı.

Gümrük Birliği sebebiyle kamu giderlerinde artışa yol açan faktörler ise şunlardır:

- Gümrük Birliği'ne uyum çalışmaları için yapılacak harcamalar,
- Gümrük Birliği sonrası sağlanan ek teşviklerin doğurduğu mali yük.

Gümrük Birliği'nin Türk ekonomisi üstündeki etkilerini inceleyen bir araştırmaya göre, Gümrük Birliği'nin yol açtığı kullanılabilir kamu gelirlerindeki kayıp yaklaşık % 16 olarak belirtilmiştir. Yine aynı konuyu irdeleyen bir başka çalışmada ise Gümrük Birliği'nden dolayı ithâlattaki alınmayan vergi geliri kaybının yıllık ortalama 2,454 milyar Dolar civarında olduğu tahmin edilmektedir³⁰⁷.

Konuyla ilgili olarak belirtilmesi gereken bir başka nokta ise, AB'nin Türkiye'nin, yukarıda zikredilen sebeplerden dolayı uğradığı gelir kayıplarını, temel olarak vergi reformu, KİT'lerin özelleştirilmesi, kayıt dışı

³⁰⁶ SEZER; ÇEŞMECİOĞLU; ROCA; s. 208.

³⁰⁷ BAYAR; NURAY; REÇBEROĞLU; s. 21, 22.

ekonominin kayıt altına alınması gibi kendi kaynakları ile telafi etmesini doğrudan veya dolaylı olarak dile getirip; istemesidir³⁰⁸.

D. TÜRKİYE – AB ARASINDAKİ MALİ İŞBİRLİĞİ PROGRAMLARININ DURUMU

Türkiye ile AB arasında mali işbirliği temel olarak Türk ekonomisinin verimliliğini artırmak amacıyla sağlanmıştır. Ankara Anlaşması'ndan 1980 yılına kadar geçen dönemde bu amaçla üç mali protokol imzalanmış; dördüncü protokol ise Yunan vetosu sebebiyle işlerlik kazanamamıştır. Söz konusu dönem kapsamında Türkiye, 1964-1980 arasında sadece 827 milyon Euro tutarında mali yardım alabilmiştir. AB, Gümrük Birliği'ni takip eden süreçte Türkiye'yle mali işbirliğine yeniden işlerlik kazandıracağını belirterek, 1996 yılından başlayarak beş yıllık bir süre içinde Türkiye'ye hibe olarak 375 milyon Euro yardım sağlayacağını bildirmiştir. Bunun yanı sıra AB, Yeni Akdeniz Politikası çerçevesinde, Avrupa Yatırım Bankası fonlarından alt yapı projelerini desteklemek amacıyla 1992-1996 yılları arasında 300-400 milyon Euro kredi sağlanacağını belirtmiştir. Ayrıca 750 milyon Euro tutarında bir AYB kredisinin de Türk ekonomisinin rekabet gücünün artırılması amacıyla 1996 yılından başlayarak beş yıllık bir süre içinde kullanılacağı, Akdeniz Ülkelerine yönelik olarak açılan fonların kapsamına Türkiye'nin de dahil edileceği ve IMF destekli programlarda kullanılmak üzere ihtiyaç halinde 200 milyon Euro tutarında makroekonomik yardım sağlanacağı taahhüt edilmiştir. Ancak içeriği yukarıda zikredilen mali işbirliği paketi büyük ölçüde hayata geçirilememiştir. Söz konusu paketten

³⁰⁸ AVŞAR; s. 48.

yalnızca 1992-1996 döneminde 339,5 milyon Euro ve MEDA Programı dahilinde 100 milyon Euro kullanılabilmiş; bahsi geçen diğer yardımlarla ilgili bir gelişme kaydedilmemiştir.

AB, Avrupa ülkelerine MEDA Programı kapsamında 1995-1999 yılları arasında 3,4 milyar Euro tutarında mali destek sağlamayı planlamıştır. AYB ise, program için 2,3 milyar Euro kaynak sağlamıştır. Türkiye ise kendisi için ayrılan toplam 590 milyon Euro'luk bütçe kaynaklarından bugüne kadar sadece 12 milyon Euro kullanabilmiştir.

Bunun yanında Gümrük Birliği'nin uygulanması sırasında öngörülen özel faaliyet programı, 1995 yılında Avrupa Parlamentosu tarafından onaylanmış, fakat Yunan vetosu sebebiyle yürürlüğe girememiştir. Bu sebeple Komisyonun ayırdığı 375 milyon Euro tutarındaki hibe yardımı ile AYB tarafından verilmesi planlanan 750 milyon Euro'luk uzun vadeli kredinin Türkiye tarafından kullanılması mümkün olmamıştır.

Avrupa Komisyonu “ Türkiye İçin Avrupa Stratejisi” çerçevesinde Türkiye'ye 150 milyon Euro'luk hibe şeklinde bir destek sağlamasını ve bunun Gümrük Birliği'nin geliştirilmesi için kullanılmasını önermiş; Komisyonun bu önerisi Konsey tarafından onaylanmış fakat Parlamento tarafından red edilmiştir³⁰⁹.

17.Ağustos.1999 depremi sonrası ise Birliğin insani yardım bürosu ECHO, 15 milyon Euro tutarında bir destek sağlamıştır. Ayrıca deprem felaketi nedeniyle bölgede yürütülecek yeniden yapılanma çalışmalarına ve deprem bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin desteklenmesine yönelik olarak kullandırılması öngörülen 600 Milyon Euro'luk AYB kredisinin 450 Milyon Euro'luk kısmı üzerinde anlaşmaya varılmıştır.

³⁰⁹ BAYAR;NURAY; REÇBEROĞLU; s.15-17.

2000-2002 döneminde ise Türkiye'ye, MEDA II bütçe kaynaklarından %60'ı Türkiye'nin altyapı çalışmaları ve sektörel politikaları, %35'i katılım süreci ve %5'i sivil topluma yönelik olarak toplam 381 Milyon Euro'luk hibe sağlanması öngörülmektedir. Yine;

- Avrupa Yatırım Bankası (AYB) kaynaklarından toplam 390 Milyon Euro'luk kredi,

- Avrupa Stratejisi kapsamında, en erken 2001 yılı başında işlerlik kazanması beklenen, 150 Milyon Euro'luk hibe,

- "Katılım öncesi yardım" başlığı altında ise henüz belirlenmemiş bir miktar kredi, kullanılması öngörülmektedir³¹⁰.

Türkiye ile AB arasındaki mali işbirliği programlarının işlerlik kazanmaması Türk kamuoyunda rahatsızlıklar doğurmaktadır. Daha önce de belirttiğimiz gibi AB'nin taahhüt ettiği yardımları yapmaması Gümrük Birliği sürecinde olsun, Gümrük Birliği'ne geçişten sonraki dönemlerde olsun rahatsızlıklar doğurmuştur. Bu durum Gümrük Birliği'nin gerek hükümetler tarafından gerekse kamuoyu tarafından yeniden tartışılarak değerlendirilmesine yol açmıştır. Özellikle Yunanistan'a yılda 7-8 milyar Dolar -hibe- yardım sağlanırken Türkiye'ye verilen sözlerin üç dört yılda ancak 5-6 milyar Dolar olması; bunun da sadece 600 milyon Dolarının hibe, geri kalanın ise borç şeklinde olması vurgulanmıştır. Kaldı ki daha önce de belirttiğimiz gibi, Yunanistan'a sağlanan yardımın yanında çok küçük kalan bu miktarlar bile Yunan vetosuna takılmaktadır³¹¹.

³¹⁰ DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI; "Türkiye – AB Mali İlişkileri", <http://www.foreigntrade.gov.tr/ab/mali/malison.htm>.

³¹¹ ERTUĞRUL ÖZKÖK; "Gümrük Birliği Yeniden Tartışılıyor", Hürriyet Gazetesi, 22. Temmuz 1997, <http://www.turkey.org/news/selected/22079755.htm>.

VII. GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN KOBİ'LERE ETKİLERİ

Türkiye'nin 01.01.1996 tarihinden itibaren Gümrük Birliği'ne girmesi KOBİ'leri de yakından ilgilendirmiş ve bu sürecin bu işletmeler üzerinde bir takım etkileri söz konusu olmuştur. Sanayi sektöründe ağırlıklı olarak bulunmaları sebebiyle bu işletmelerin Gümrük Birliği'nden nasıl etkilendikleri ve rekabet güçlerinin nasıl şekillendiği önem kazanmaktadır. Türkiye'de Gümrük Birliği'nin KOBİ'ler üzerindeki etkilerini somut olarak ortaya koyabilecek geniş içerikli çalışmaların eksikliği ortadadır. Bu eksiklik yetkili kişilerce de dile getirilmektedir. Gümrük Birliği'nin Türk KOBİ'lerine etkilerinin tam olarak ölçülememesinde Rusya Krizi'nin önemli bir etkisinin olduğu belirtilmektedir. Bu görüşe göre KOBİ'lerin yoğun olarak faaliyet gösterdikleri dokuma, giyim eşyası ve deri sektörleri Gümrük Birliği'nden olumsuz etkilenmemişler; fakat Rusya Krizi sebebiyle büyük zorluklar yaşamışlardır³¹².

Bunun yanı sıra Gümrük Birliği'nin KOBİ'lere etkileri konusunda yerel olarak yapılan bazı çalışmalar mevcuttur. Bu çalışmalarla ilgili bilgiler örnek teşkil etmesi açısından ilerleyen sayfalarda verilecektir.

Gümrük Birliği'nin KOBİ'lere etkileri çeşitli başlıklar altında ele alınmıştır. Aşağıda Gümrük Birliği'nin etkileri söz konusu başlıklar altında incelenmiştir.

³¹² ALİ TANATAR; "Gümrük Birliği'nin KOBİ'lere Etkisi Ortaya Çıkmalı", Girişim Dergisi, TOSYÖV Yayını, Aralık-2000, Sayı:12, Ankara, 2000, s.18.

A.MEVZUATLAR VE STANDARTLAR KONUSUDAKİ ETKİLER

Gümrük Birliği ile birlikte AB ülkelerindeki işletmelerle çetin bir rekabet ortamına giren Türk KOBİ'lerinin karşılaştıkları sorunların başında, KOBİ yöneticilerinin Gümrük Birliği mevzuatı konusunda yeterli bilgi sahibi olmamaları gösterilebilir. Bunun yanı sıra Gümrük Birliği ile birlikte büyük bir önem kazanan Avrupa Standartları konusunda da KOBİ'lerin yeterli bilgi sahibi olmadıkları söylenebilir. Nitekim İstanbul Sanayi Odası tarafından gerçekleştirilen bir araştırmanın sonuçlarına göre, bir çok KOBİ'nin, AB'nin düzenleme ve standartları hakkında hemen hemen hiç bir bilgisi olmadığı tespit edilmiştir³¹³. KOBİ'lerin söz konusu konularla ilgili bilgi eksikliklerini ortaya koyan bir diğer sonuç ise Gaziantep Ticaret Odası tarafından yapılan bir araştırma kapsamında ortaya çıkmıştır. Söz konusu araştırmada KOBİ'lerin özellikle Devlet Yardımları, İthalât ve İhracat Rejimleri, Gümrük Mevzuatı ve Yabancı Ülke Yatırımcıları ile İşbirliği İmkânları konularında bilgi eksikliği duydukları belirtilmiştir. Çalışma sonucunda KOBİ'lerin bilgi ihtiyacı içinde oldukları diğer konular ise önem sırasına göre; standardizasyon, sınai mülkiyet hakları, ülkenin ekonomik yapısı, yeni teknolojiler ve pazarlama teknikleri olarak belirtilmiştir. Söz konusu çalışmayla ilgili veriler aşağıda gösterilmiştir³¹⁴:

Gerek Gümrük Birliği mevzuatı, gerekse Gümrük Birliği sebebiyle uyulması zaruri hale gelen standartlar hakkında mevcut bulunan bu bilgi eksikliği Türk KOBİ'lerinin dış pazarlara açılma aşamasında önemli sorunlarla karşılaşmalarına sebep olabilmektedir.

Standartların yanı sıra Gümrük Birliği sonrası Türk KOBİ'lerinin dikkat etmeleri gereken bazı önemli noktalar daha bulunmaktadır.

³¹³ BAYAR; NURAY; REÇBEROĞLU; s. 24.

³¹⁴ İSMAİL ÖZSABUNCUOĞLU; Gümrük Birliği Sürecinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Gaziantep Ticaret Odası Yayın No: 1996/3, Gaziantep, 1996, s. 46.

Çalışmamızın bir sonraki bölümünde, “ Gümrük Birliği Kapsamında Türk KOBİ’lerinin Dikkat Etmeleri Gereken Hususlar” başlığı altında incelenmiş olan bu noktalar; Endüstriyel Tasarım Tescili, Marka Tescili, Garanti Belgesi ve Satış Sonrası Servis Hizmetleri, Barkod Sistemi, Kalite, CE İşareti ve Çevre Koruma Sistemleri’dir.

Tablo – 40 İşletmelerin Tercih Ettikleri Eğitim Konuları

Eğitim Konusu	Tercih Sırası				Toplam
	1	2	3	4	
Devletin Yardımları	165	85	34	6	290
İthalât ve İhracat Rejimleri	111	58	60	5	234
Gümrük Mevzuatı	41	98	81	5	225
Yabancı Yatırımcılarla İşbirliği	62	67	52	4	185
Standardizasyon	33	59	50	3	145
Sınai Mülkiyet Hakları	13	31	22	7	73
Ülkenin Ekonomik Yapısı	2	2	3	1	8
Yeni Teknolojiler	2	1	-	-	3
Pazarlama Teknikleri	-	1	1	-	2
Tüm Konular	1	-	-	-	1

Kaynak: İSMAİL ÖZSABUNCUOĞLU; Gümrük Birliği Sürecinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Gaziantep Ticaret Odası Yayın No: 1996/3, Gaziantep, 1996, s. 46.

B. TEKNOLOJİ VE AR-GE KONUSUNDAKİ ETKİLER

Gümrük Birliği'nin KOBİ'lere etkileri konusunda belirtilebilecek bir diğer nokta, Türk KOBİ'lerinin teknoloji açısından AB ülkelerindeki işletmelere nazaran geride bulunması sonucu rekabet dezavantajı ile karşılaşmalarıdır. Nitekim yapılan araştırmalara göre Türk KOBİ'lerinin % 70'i teknoloji açısından AB ülkelerindeki işletmelerle boy ölçüşemez durumdadır³¹⁵. Bunun yanında Türkiye'de teknolojiyi geliştirmek yerine dışardan hazır alma alışkanlığının yerleşmiş olması sanayicilerimizi bu konuda rehavete sürüklemiştir. Türk işletmelerinin dış piyasalarda uzun vadede rekabet edebilmelerinin başlıca şartlarından birisi, dış rekabet gücü olan üstün milli teknoloji ile üretim sağlanmasıdır. Fakat ülkemizde teknoloji sektörüne ayrılan kaynak milli gelirin binde biri kadardır. Gelişmiş ülkelerde ise bu oran yüzde 2-3 dolaylarındadır³¹⁶. Bu durum kuşkusuz Türk KOBİ'leri açısından negatif bir husustur. Bunun yanında KOBİ'lerimizin Ar-Ge faaliyetlerine yeterli kaynak ayırmadıkları da bir gerçektir. Gümrük Birliği'nin getirdiği yoğun rekabet ortamında ayakta durabilmek için KOBİ'lerimizde teknolojik yenilik ve Ar-Ge çalışmaları önem kazanmalıdır. Zira teknolojinin sıkça yenilenmesi, rekabet gücünün artırılmasında en önemli araçlardan birisidir. Bu yüzden KOBİ'lerin teknoloji modernizasyonu konusunda patent, know-how, marka ve franchising gibi lisans anlaşmaları yaparak global normlara entegre olmaları gereklidir³¹⁷. KOBİ'lerin teknoloji yenileme ve Ar-Ge çalışmaları beraberinde bu faaliyetlerin sağlıklı işleyebilmesi için gerekli olan mesleki eğitimi ve hizmet içi eğitimi de beraberinde getireceğinden, yetişmiş insan ihtiyacına da bir nevi çözüm olabilecektir.

³¹⁵ ŞENOL; s. 253.

³¹⁶ OLCAY; s. 122.

³¹⁷ OLCAY; a.g.e., s. 113.

Gaziantep Ticaret Odası'nın yukarıda adı zikredilen çalışması Türk KOBİ'lerinin teknoloji konusundaki sıkıntılarını gözler önüne serici sonuçlara haizdir. Bu çalışmanın teknoloji ve diğer konulardaki bulguları "Gümrük Birliği'nin KOBİ'lere Etkileri Konusunda Yapılan Çalışmalar" başlığı altında ele alınacaktır.

C. GİRDİ TEMİNİ KONUSUNDAKİ ETKİLER

Gümrük Birliği'nin KOBİ'ler üzerindeki bir diğer etkisi girdi temini konusundadır. Gümrük Birliği içinde girdi temini konusunda KOBİ'lerin karşılaşabilecekleri sorunlar iki başlık altında ele alınabilir. Bunların birincisi üçüncü ülke menşeli girdi kullanan işletmelerin Ortak Gümrük Tarifesi uygulaması sebebiyle olumsuz etkilenmeleridir. OGT uygulaması sonucu meydana gelebilecek maliyet artışı nihai olarak ürün fiyatlarına yansıtılacak; bu durum ise KOBİ'lerin iç piyasada AB menşeli ürünlerle yoğun bir rekabet savaşına girmelerine yol açacaktır. Bununla birlikte AB ülkelerinden girdi temin eden işletmeler için ise, önemli fiyat avantajları söz konusu olabilecektir.

Girdi temini konusunda Gümrük Birliği sürecinde ele alınması gereken bir diğer husus ise enerji maliyetlerinin Türk KOBİ'lerinin rekabet güçlerinde önemli dezavantajlar doğurmasıdır. OECD ülkeleri arasında elektrik enerjisinin en pahalı kullanan ülke konumunda bulunan Türkiye, bunun yanı sıra linyit, kok kömürü gibi enerji kaynaklarına da en yüksek fiyatı ödeyen ülkedir. Doğalgazda ise en yüksek fiyatı ödeyen üçüncü ülke konumundadır³¹⁸. Tüm bu fiyat dezavantajlarının yanı sıra ülkemizde en önemli enerji kaynaklarından hidrolik enerji kaynaklarının

³¹⁸ TOSUN; s. 93.

% 28'i, linyit potansiyelinin ise % 34'ü kullanılabilmektedir³¹⁹. Bu kaynakların yeterince değerlendirilememesi yanında kaçak enerji kullanımının yaygın olması da ülkemizde enerji maliyetlerini artırıcı diğer bir etkidir.

D. PAZARLAMA KONUSUNDAKİ ETKİLER

Gümrük Birliği'nin KOBİ'ler üzerindeki bir diğer etkisi ise pazarlama konusundadır. KOBİ'lerin AB işletmeleriyle pazarlama konusunda rekabet etmeleri özellikle Gümrük Birliği sonrası önem kazanmıştır. Bu dönemde KOBİ'lerin ancak çağdaş pazarlama tekniklerini uygulayarak gerek iç pazarda gerekse dış pazarda AB işletmelerine karşı rekabet edebilmeleri mümkündür. Ayrıca Gümrük Birliği içerisinde kaldırılan korumaların etkisi ile iç pazarda daha rahat hareket edebilme imkânı bulan AB işletmeleri Türk KOBİ'lerinin iç pazardaki paylarını belirli ölçülerde kaybetmelerine sebep olacaktırlar. Meydana gelebilecek bu iç pazar daralması KOBİ'lerin pazarlama konusuna daha ciddi eğilmelerini gerektiren bir başka husustur.

KOBİ'ler dış pazarlara açılırken yapılarından kaynaklanan bir takım sorunlarla karşılaşmaktadırlar. Bu sorunları şu şekilde belirtmek mümkündür³²⁰:

- Üretim miktarlarının yetersizliği ve bu sebeple büyük çaplı siparişlerin karşılanamaması,
- İhracat finansmanının yetersizliği,
- Uluslararası pazarlar ve dış ticaret konusundaki bilgi eksikliği,

³¹⁹ ALEV KÖSETORUNU, "Türkiye'de Enerji Sektörünün Geleceği"
<http://www.foreigntrade.gov.tr/cad/DTDERGI/tem97/6.htm>

³²⁰ BEKİR GÖVDERE, "Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin Yapısı Üzerine Bir Araştırma",
<http://www.foreigntrade.gov.tr/cad/DTDERGI/ocak99/sektorel.htm>.

- İhracat işlemlerinde çıkan sorunlar,
- Yönetim kaynaklı sorunlar,
- İhracatta KDV iadesinde çıkan sorunlar,
- Dünya ölçülerinde fiyat ve kalite standartlarının yakalanamaması.

Tüm bu sorunlara karşın KOBİ'lerin uluslararası pazarlara yönelmeleri sağlanarak ihracatın artırılması hedeflenmelidir. KOBİ'lerin üretimlerini ihracata yönlendirmelerinde en önemli unsurlardan birisi ise rekabet gücü kazanmaktır. Bunun yanında bir firmanın ihracat yapabilmek için ihtiyaç duyabileceği bir takım faktörler bulunmaktadır. Bu ihtiyaçları şu şekilde belirtmek mümkündür³²¹:

- Yeterli düzeyde üretim miktarı,
- Nitelikli personel istihdamı,
- Yeterli düzeyde teknik ve ticari bilgi,
- İhracata yönelmek için üretim ve satış politikaları ile dağıtım sistemlerinde değişiklikler.

İhracat yapan KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunlara ilişkin bir bulguda Gaziantep Ticaret Odası'nın Gümrük Birliği'nin KOBİ'lere etkileri konulu araştırmasında mevcuttur. Bu çalışmaya göre İhracatçı işletmelerin karşılaştıkları sorunlar şu şekildedir:

³²¹ CEVDET BAYKAL; “ Cumhuriyetin 75.Yılında DTM'nin KOBİ'lere Bakışı, İhracatta Sektörel Dış Ticaret Şirketi Modeli ve Devlet Yardımları”,
<http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/DTDERGI/ekim98/kobi.htm>.

Tablo – 41 İhracatçı Firmaların Karşılaştıkları Sorunlar

Sorunlar	Tercih Sırası						Toplam
	1	2	3	4	5	(*)	
Pazarlama/ Reklam	31	26	7	2	2	-	68
Gümrük Formalitelerinin Çokluğu	17	27	17	3	-	-	64
Kambiyo Formalitelerinin Çokluk	15	8	9	7	2	-	41
Yetişmiş Eleman Eksikliği	20	7	5	5	4	-	41
Mevzuatla İlgili Bilgi Eksikliği	-	13	11	9	2	-	35

Kaynak: İSMAİL ÖZSABUNCUOĞLU; Gümrük Birliği Sürecinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Gaziantep Ticaret Odası Yayın No: 1996/3, Gaziantep, 1996, s. 42.

Tablodan da görüldüğü gibi ankete katılan işletmelerin ihracat yaparken karşılaştıkları sorunların başında pazarlama ve reklam ile gümrük formalitelerinin çokluğu gelmektedir. Bunun yanı sıra kambiyo işlemlerindeki formalitelerin çokluğu, yetişmiş eleman eksikliği ve mevzuatla ilgili bilgi eksikliği de KOBİ'lerin dış pazarlara açılırken karşılaştıkları sorunlar olarak tespit edilmiştir.

E. KOBİ'LERİN ÖRGÜTLENMELERİ KONUSUNDAKİ ETKİLER

Gerek yukarıda zikredilen sorunlarla başedebilmenin gerekse tüm bu ihtiyaçların KOBİ'ler tarafından karşılanabilmesinin zor olduğu görülmektedir. Bu güçlüklerin aşılması ve belirli ihtiyaçların daha kolay bir şekilde karşılanması amacıyla, ihracata yönelik pazarlama aşamasında ortak bir örgütlenmeye gidilmesi çözümleyici bir yol olarak düşünülmüştür. Bunun sonucunda da çok ortaklı ihracat şirketleri ortaya çıkmıştır. Bunun yanı sıra yan sanayi olarak üretim yapan KOBİ'lerin ana sanayici durumundaki işletmelerle ortaklıklar kurarak dış pazarlara yönelik üretim

yapmalarını sağlamak amacıyla da Yan Sanayi Borsa'sı kurulmuştur. Aşağıda Sektörel Dış Ticaret Şirketleri ve Yan Sanayi Borsası ile ilgili kısaca bilgi verilmiştir:

1. SEKTÖREL DIŞ TİCARET ŞİRKETLERİ

Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ); Gümrük Birliği çerçevesinde aynı üretim dalındaki KOBİ'lerin ihracat sektörü içinde bir organizasyon altında toplanarak dünya pazarlarına açılmalarını, dış ticarette uzmanlaşmalarını ve bu suretle AB ülkelerindeki KOBİ'lerle rekabet şanslarını artırarak daha etkin faaliyet göstermelerini sağlamak amacıyla kurulmuş olan şirketlerdir³²².

İtalyan Federexport Modeli'nden esinlenerek hayata geçirilen Sektörel Dış Ticaret Şirketleri'nin kurulabilmesi için; 1-200 arasında işçi çalıştıran, aynı üretim dalında faaliyette bulunan, en az 10 firmanın 10 milyar sermaye koymaları şartı aranmaktadır. KÖY'lerde ise bu şartlar en az 5 firma ve 5 milyar sermayedir³²³.

SDŞ'lerin sağladıkları yararları ve avantajları şu şekilde belirtmek mümkündür:

- İhracatta KDV iadelerinin kısa sürede alınabilmesi,
- Eximbank ve diğer bankaların kredilerinden daha uygun şartlarda ve doğrudan yararlanma imkânının olması,
- İhracata yönelik devlet yardımlarından öncelikli yararlanma imkânına sahip olmaları,
- Dış pazarlarda daha çok kabul görmeleri,

³²² İBRAHİM YALÇIN; " Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Sektörel Dış Ticaret Şirketleri Olarak Örgütlenmeleri", <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/DTDERGI/ocak98/kucuk.htm>.

³²³ BAYKAL; <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/DTDERGI/ekim98/kobi.htm>.

- Sabit ihracat maliyeti, personel ve sigorta gibi sabit maliyetlerin düşürülmesi³²⁴,

- Ortaklarına güçlü bir pazarlama, tanıtım ve reklam imkânı sağlamaları,

- Sektörün ihtiyaç duyduğu alanlarda eğitim faaliyetleri düzenleyerek nitelikli eleman yetiştirilmesine katkı sağlamaları,

- Ar-Ge, çevre ve kalite gibi konularda sektörün ihtiyaç duyduğu altyapı hizmetlerini gerçekleştirebilir olmaları,

- Ortak ürün markası oluşturabilmeleri,

- Yabancı şirketlerle ortaklıklar sağlayabilmeleri,

- Makro açıdan bakıldığı zaman ise ihracatın artmasını sağlayarak, istihdam ve kalkınma hedeflerinin gerçekleşmesine katkıda bulunmaları³²⁵.

Yukarıda kısaca değindiğimiz SDŞ'lerin kurulmasının, desteklenmesinin ve bu konuda çalışmalar yapılmasının ana nedeni; AB ile girdiğimiz Gümrük Birliği sonrası başlayan kalite rekabetinde Türk KOBİ'lerine uygun bir ortamın hazırlanması ve bu işletmelerimizin örgütlü olarak dış ticarete açılmalarının sağlanmasıdır.

³²⁴ GÖVDERE; <http://www.foreigntrade.gov.tr/cad/DTDERGI/ocak99/sektorel.htm>.

³²⁵ BAYKAL; <http://www.foreigntrade.gov.tr/cad/DTDERGI/ekim98/kobi.htm>.

2. YAN SANAYİ BORSASI

Yan Sanayi Borsaları, iç pazara dönük imalât yapan ancak tanıtım eksikliği sebebiyle ihracat yapma imkânı bulamayan KOBİ'ler ile büyük işletmeleri bir araya getirerek, bu işletmelerin dışa açılmalarını sağlamak amacıyla kurulmuştur³²⁶.

Sanayimizin gelişimine paralel olarak büyük önem kazanan yan sanayi faaliyetlerini, hem ulusal hem de uluslararası düzeyde koordine edebilecek bir organizasyonun gerekliliğinin hissedilmesi üzerine 1990 yılında İstanbul Ticaret Odası tarafından, Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Teşkilatı (UNIDO)'nın da katkılarıyla İstanbul Yan Sanayi Borsası kurulmuştur.

İstanbul Yan Sanayi Borsası'nın temel işlevi, endüstriyel yan sanayi için arz ve talebi özellikle uluslararası düzeyde karşı karşıya getirmek; yani yan sanayi işletmelerini ihracata yönlendirmektir.

Bilgisayar destekli bir bilgi bankasına sahip olan İstanbul Yan Sanayi Borsası, bunun yanında uluslararası yan sanayi fuarlarına katılım, reklam ve tanıtım çalışmaları ile eğitim ve teknik yardım gibi faaliyetler yürütmektedir.

Yan Sanayi Borsası'nın işleyişi temel olarak şu şekildedir: Ana sanayiciler, Borsa'ya başvurarak, daha önceden belirlemiş oldukları teknik özelliklere uygun üretim yapabilecek yan sanayici firmalarla temasa geçmek istediklerini bildirirler. Borsa, ana sanayici firmalar tarafından iletilen talepler için bilgi bankası aracılığı ile arama yaparak, işi yapabilecek teknik kapasiteye sahip firmaların bir listesini oluşturur. Daha sonra ise ana

³²⁶ ŞAHİN; s. 98.

sanayicinin söz konusu listeden seçeceği yan sanayiciler ile en kısa sürede irtibata geçmesi temin edilir³²⁷.

Yan sanayinin önemli olduğu başlıca sektörler metal, elektrik, elektronik, plastik ve kauçuk sektörleri olarak tespit edilmiştir³²⁸.

Yan Sanayi Borsası, yan sanayiciler ile ana sanayicileri bir araya getirerek dış pazarlara açılmada KOBİ'lere sağladıkları avantajlar açısından önem arz etmektedir.

F.GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN KOBİ'LERE ETKİLERİ KONUSUNDA YAPILAN ÇALIŞMALAR VE BULGULARI

Daha önce de belirttiğimiz gibi Gümrük Birliği'nin KOBİ'ler üzerindeki etkilerini detaylı bir şekilde ortaya koyabilecek çalışmalar henüz yapılmış değildir. Bu durum yetkili ağızlardan da dile getirilen bir sıkıntıdır. Bunun yanında çeşitli kuruluşlar tarafından yaptırılan bazı araştırmalar mevcuttur. Bu çalışmada, bu araştırmalardan ikisinin bulguları, Gümrük Birliği'nin KOBİ'lere etkileri konusunda fikir verici olması babında ele alınmıştır.

Gümrük Birliği'nin etkileri konusunda yapılan çalışmalardan birisi OSTİM'de gerçekleştirilmiştir. Söz konusu çalışma kapsamında Gümrük Birliği'nin satışları nasıl etkilediği ve Gümrük Birliği'ne ilişkin önümüzdeki yıllara yönelik düşünceler araştırılmıştır³²⁹:

Araştırma kapsamında yöneltilen; “Gümrük Birliği'ne girilmesi şirketinizin satışlarını nasıl etkilemiştir?” sorusuna verilen cevaplar şu şekildedir:

³²⁷ ÇOLAKOĞLU; <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/007.html>.

³²⁸ ŞAHİN; s.99.

³²⁹ ———, “Gümrük Birliği ve Avrupa Birliği”, <http://www.ostim.com.tr/tr/hh.html>.

Satışlar etkilenmedi	% 86,6
Satışlar arttı	% 3,8
Satışlar azaldı	% 8,7
Cevapsız	% 0,9

Yukarıda da görüldüğü gibi OSTİM'deki işletmelerin % 86,6 gibi büyük bir bölümü Gümrük Birliği'nin satışlarını etkilemediğini belirtmişlerdir. Gümrük Birliği'nin satışlarını olumsuz etkilediğini belirtenlerin oranı ise % 8,7 de kalmıştır.

Gümrük Birliği'nin işletmelerin satışlarını önümüzdeki yıllarda nasıl etkileyeceği yönündeki soruya verilen cevaplar ise şu şekildedir:

Satışlar etkilenmeyecek	% 30,5
Satışlar artacak	% 29,1
Satışlar azalacak	% 37,2
Cevapsız	% 3,2

Bir önceki soruya verilen cevaplarda Gümrük Birliği'nin satışlarını etkilemediğini %86,6 gibi büyük bir oranla belirten OSTİM sanayicileri bu soruya verdikleri cevaplarda ise, Gümrük Birliği'nin ilerleyen dönemlerde satışlarını olumsuz etkileyeceğini % 37,2'lik bir oranla belirtmişlerdir. Gelecek yıllarda Gümrük Birliği'nin satışları etkilemeyeceğini düşünenlerin oranı ise % 30,5'dir. Yine Gümrük Birliği'nin satışlarda artış meydana getireceğini düşünenlerin oranı ise % 29,1 olarak tespit edilmiştir.

Gümrük Birliği'nin KOBİ'lere etkileri konusunda bir diğer çalışma ise daha önce de belirttiğimiz gibi Gaziantep Ticaret Odası tarafından

yaptırılmıştır. Çalışmanın, Gümrük Birliği'nin KOBİ'ler üzerindeki etkileri hakkındaki sonuçları aşağıda verilmiştir³³⁰:

Çalışma kapsamında KOBİ'lere yöneltilen; “ Gümrük Birliği içerisinde işletmelerin dezavantajları nelerdir?” şeklindeki soruya cevap veren 434 işletmeden 303'ü, Gümrük Birliği sonrasında AB ülkelerinden işletmelere karşı 1. derecede önemli dezavantaj olarak teknolojik yetersizliği göstermişlerdir. Bu işletmelerin büyük bir çoğunluğu (% 82,8) teknolojik yetersizliği 1. veya 2. derecede önemli bulduklarını belirtmişlerdir. Finansman yetersizliğinin ise anket sonuçlarına göre en az teknolojik yetersizlik kadar önemli olduğu tespit edilmiştir. Ankete katılan işletmelerin 263'ü finansman yetersizliğinin rekabet dezavantajı doğurduğu yönünde görüş belirtmişlerdir. Anket sonuçlarına göre Gümrük Birliği içerisinde KOBİ'lerin diğer dezavantajları ise önem sırasına göre; destek mekanizmalarından yoksunluk, girdi maliyetlerinin yüksekliği, kalite yetersizliği, iç pazarda meydana gelen daralma, düşük bilgi seviyesi ve konjonktürel istikrarsızlıktır. Gümrük Birliği karşısında işletmelerin dezavantajları konusundaki veriler aşağıda gösterilmiştir:

³³⁰ ÖZSABUNCUOĞLU; s. 43-45.

Tablo – 43 Gümrük Birliği Karşısında İşletmelerin Dezavantajları

Sorunlar	Tercih Sırası						Toplam
	1	2	3	4	5	(*)	
Teknolojik Yetersizlik	148	103	43	9	-	-	303
Finansman Yetersizliği	102	101	48	11	-	1(6)	263
Destek Mekanizmalarından Yok	34	43	45	40	11	5(6)	179
Girdi Maliyetlerinin Yüksekliği	77	41	20	9	-	-	147
Kalite Yetersizliği	27	45	40	7	4	-	123
İç Pazarlarda Daralma	20	24	24	18	9	-	95
Düşük Bilgi Seviyesi	9	-	-	1	-	1(7)	11
Konjoktürel İstikrarsızlık	1	1	1	1	-	-	4
(*) Önem derecesi parantez içinde verilmiştir.							

Kaynak: İSMAİL ÖZSABUNCUOĞLU; Gümrük Birliği Sürecinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Gaziantep Ticaret Odası Yayın No: 1996/3, Gaziantep, 1996, s. 43.

KOBİ'lerin teknoloji konusundaki sıkıntılarını gözler önüne seren bir diğer gösterge ise, Gümrük Birliği sonrasında işletmelerin karşılaşacağı sorunların tespiti için sorulan soruya verilen cevaplardır. Bu soruya verilen cevaplarda teknolojik gerilik, soruya cevap veren 409 işletmeden 244'ü tarafından (% 60) Gümrük Birliği sonrasında karşılaşılan en önemli sorun olarak gösterilmiştir. Bunun yanında yatırım eksikliği yine işletmelerin 1. derecede önemsedikleri bir sorun olarak görülmektedir. Gümrük Birliği sonrası KOBİ'lerin karşılaşacakları diğer sorunlar ise önem sırasına göre; kalite, hammadde, pazarlama, üretim, verimlilik, reklam, bilgi yetersizliği, bürokrasi çokluğu, rekabet ortamı ve finansal sorunlar olarak belirtilmiştir. KOBİ'lerin karşılaşacakları sorunlarla ilgili olarak tespit edilen veriler aşağıda gösterilmiştir:

Tablo – 44 Gümrük Birliği Sonrası İşletmelerin Sorunları

Sorunlar	Tercih Sırası						Toplam
	1	2	3	4	5	(*)	
Teknoloji	102	103	30	5	3	1(6)	244
Kalite	58	50	41	10	2	1(7)	162
Yatırım	105	24	7	3	2	-	141
Hammadde / Girdi	39	27	18	8	5	3(6),1(7),(8)	102
Pazarlama	32	37	16	11	-	1(7)	97
Üretim	15	25	19	2	3	-	64
Verimlilik	5	11	13	12	5	2(6),1(7)	49
Reklam	6	18	13	2	3	3(6),1(7)	46
Bilgi Yetersizliği	5	-	1	-	-	1(8)	7
Bürokrasi Çokluğu	2	1	1	-	-	1(8)	5
Rekabet Ortamı	1	-	-	-	-	1(8)	2
Finansman	1	1	-	-	-	-	2
(*) Önem derecesi parantez içinde verilmiştir.							

Kaynak: İSMAİL ÖZSABUNCUOĞLU; Gümrük Birliği Sürecinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Gaziantep Ticaret Odası Yayın No: 1996/3, Gaziantep, 1996, s. 44.

Daha önce de belirttiğimiz gibi Gümrük Birliği, AB ülkelerinden yapılacak ithalât sonucunda iç pazarlarda bir daralmaya sebep olabilecektir. Çalışma kapsamında bu konuyla ilgili olarak yöneltilen soruya verilen cevaplarda, Gümrük Birliği sonrası daralacak iç Pazar sebebiyle alınacak önlemlerin başında kalitenin iyileştirilmesi gösterilmiştir. İşletmelerin % 60'ı ürün kalitelerini artırmak suretiyle iç pazarda kaybedebilecekleri paylarını telafi edeceklerini belirtmişlerdir. İşletmelerin bu konuda öncelikli olarak düşündükleri diğer tedbirler ise önem sırasına göre; üçüncü ülkelere ihracatı artırmak, Avrupa pazarlarına girmek, AB

firmalarıyla ortak girişimlerde bulunmak olarak belirtilmiştir. Konuyla ilgili olarak tespit edilen veriler aşağıda gösterilmiştir:

Tablo – 45 GB Sonrası Daralacak İç Pazar Sebebiyle Alınacak Önlemler

Sorunlar	Tercih Sırası					Toplam
	1	2	3	4	5	
Kaliteyi İyileştirmek	180	67	14	1	1	263
Üçüncü Ülkelere İhracatı Artırma	106	41	12	1	-	160
Avrupa Pazarlarına Girmek	32	54	23	5	-	114
AB Firmaları İle İşbirliği Kurmak	20	42	36	10	1	109
Malların Fiyatını Düşürmek	45	41	6	1	1	94
GB'den Etkilenmeyecek Firmalar	22	-	-	-	-	22

Kaynak: İSMAİL ÖZSABUNCUOĞLU; Gümrük Birliği Sürecinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Gaziantep Ticaret Odası Yayın No: 1996/3, Gaziantep, 1996, s. 45.

G. GÜMRÜK BİRLİĞİ KAPSAMINDA KOBİ'LERE YÖNELİK TAVSİYELER

Gümrük Birliği'nin getirdiği yoğun rekabet ortamında KOBİ'lerin varlıklarını sürdürebilmelerinin, iç ve dış pazarlarda AB ülkelerinin işletmeleriyle rekabet edebilmelerinin başlıca şartları bu işletmelerimize gereken desteklerin sağlanması ve bir takım köklü değişikliklerin gerçekleştirilmesidir. Aşağıda Gümrük Birliği sürecinde KOBİ'lere yönelik olarak alınabilecek tedbirler maddeler halinde verilmiştir:

- KOBİ'lerin verimliliklerinin artırılması amacıyla etkin bir üretim planlaması yapılmalı; çalışan işgücünün becerilerinin artırılmasına yönelik eğitim ve danışmanlık hizmetleri sağlanmalıdır.

- Yeni kurulacak KOBİ'lerin optimum ölçeklerde olmasına dikkat edilmeli, bu işletmelerin özellikle ihracat şansı yüksek olan ve ileri teknoloji kullanabilecek şekilde organize edilmelerine özen gösterilmelidir.

- KOBİ'lerin ürün bazında ihtisaslaşmalarına yönelik çalışmalar yapılarak, yan sanayi olarak düzenli üretim yapmalarını sağlayacak destek programları uygulanmalıdır.

- KOBİ'lerin ürünleri için dış pazar araştırması yapılmalı ve dış pazar beklentilerini karşılayabilecek kalite seviyesi ve rekabet fiyatlarının oluşturulması için gerekli tedbirler alınmalıdır.

- KOBİ'lerin yabancı firmalarla işbirliği içerisine girmeleri teşvik edilerek; ortak yatırım, teknoloji transferleri, temsilcilik ve bayilik ilişkileri oluşturulmasına çalışılmalıdır.

- Dış pazarlarda talep edilen ürünlere yönelik pazar araştırmaları yapılarak KOBİ'lerin bu ürünleri üretmeye yönlendirilmeleri sağlanabilir.

- İhracata yönelik üretimleri destekleyici ve teşvik edici önlemler alınmalıdır³³¹.

- KOBİ'ler ileri teknoloji kullanabilecek ve rekabet gücünü artıracak biçimde başlangıç sermayesi ile desteklenmelidirler.

- Teşviklerin katma değeri yüksek sektörlerle kanallara edilmesi sağlanmalıdır³³².

- İlgili her kurum tarafından kabul görecektir bir KOBİ tanımlaması yapılarak bu konuyla ilgili olarak yaşanan tanım kaosu sona erdirilmesi sağlanmalıdır.

- KOBİ'lerin modern ve sağlıklı şartlarda üretim yapmalarının sağlanabilmesi için Küçük Sanayi Siteleri ile Organize Sanayi Bölgelerinin yapımı desteklenmelidir³³³.

- Türkiye'de KOBİ'lerle ilgili faaliyette bulunan kamu kurum ve kuruluşları ile dernek ve vakıfların çalışmalarının daha geniş kitlelere ulaşmasını sağlayacak tedbirler alınmalıdır. KOBİ'lerin söz konusu kuruluşların faaliyetlerinden daha etkin bir şekilde yararlanmaları sağlanmalıdır.

- Gümrük Birliği sonrası artan kalite rekabetinde KOBİ'lerin, özellikle AB standartlarını Türk standardına çevirmede önemli adımlar atan TSE'nin konuyla ilgili çalışmalarını yakından takip ederek kalite ve standartlar konusunda AB normlarına uygun bir çizgiyi yakalamaya çalışmaları gerekmektedir.

- KOBİ'lerin özellikle bilgi çağını yaşadığımız bu günlerde interneti etkili bir şekilde kullanmaları sağlanmalıdır. Gerek reklam ve

³³¹ KARLUK; Avrupa Birliği ve Türkiye, s. 369.

³³² ŞENOL; s. 260.

³³³ TOSUN; s. 106.

pazarlama, gerekse bilgi ağılarına ulaşma konusunda KOBİ'lerde internet kullanımı yaygınlaştırılmasına yönelik çalışmalar yapılmalıdır.

- Ürünlerin tanıtımı, yeni müşteriler kazanmak, yeni üretim teknolojiler, hammaddeler ve yarı mamuller konularında sektördeki gelişmeleri takip edebilmek ve ticari rakipleri izlemek amacıyla yurtiçi ve yurtdışı fuarlara katılımların sağlanması gerekmektedir.

- Enerji kullanımı konusunda KOBİ'lere yönelik olarak kolaylıklar sağlanmalıdır.

- KOBİ'lerin, çalışmamızın birinci bölümünde ele aldığımız çağdaş finansman modellerinden faydalanmaları sağlanmalıdır.

- KOBİ'lerin kredilerden daha etkin bir şekilde faydalanmalarını sağlayacak çözümler getirilmeli; bu işletmelerin toplam kredi pastası içerisindeki payları artırılmalıdır.

- Türkiye Halk Bankası'nın KOBİ'lere yönelik kredilendirme faaliyetleri etkinleştirilerek artırılmalıdır. Uzun vadede Halk Bankası'nın tamamen KOBİ'lere yönelik faaliyet gösteren bir banka haline getirilmesi düşünülebilir.

- KOBİ'lerin özellikle dış pazarlara açılmalarında büyük kolaylıklar ve avantajlar sağlayan Sektörel Dış Ticaret Şirketleri ve Yan Sanayi Borsası'nın işleyişlerine etkinlik kazandırılarak; KOBİ'ler bu kuruluşların işleyişleri ve fonksiyonları konusunda bilgilendirmelidir.

- KOBİ'lere yönetim danışmanlığı sağlanarak bu işletmelerin çağdaş yönetim teknikleri konularında bilgi sahibi olmaları sağlanmalı; özellikle teknik kökenli KOBİ yöneticilerinin işletmecilik eğitimine önem verilmelidir.

- Üniversite – Sanayi işbirliğini güçlendirici çalışmalar yapılarak; KOBİ’lerin üniversitelerimizde konuyla ilgili olarak yapılan çalışmalardan istifade edebilmeleri sağlanmalıdır.

- Gümrük Birliği sonrasında daha da önem kazanan teknoloji ve Ar-Ge konularında KOBİ’lerimizin gerekli yatırımları yapmaları gerekmektedir. Bunun yanında KOBİ’lerin teknoloji ve Ar-Ge faaliyetlerine verilen destekleri artırıcı tedbirler alınmalıdır.

- Sermaye sahiplerini yatırım yapmaya sevk edecek ekonomik ortamın sağlanması yolunda çalışmalar yapılarak, girişimciliği teşvik edici tedbirler alınmalıdır.

Gümrük Birliği’ne geçiş ile birlikte KOSGEB’de bir koruma politikası geliştirilmesini önermiş ve bu amaçla bir koruma planı açıklamıştır. KOSGEB’in Gümrük Birliği içinde KOBİ’lere yönelik olarak hazırladığı koruma planı ana hatlarıyla şunları kapsamaktadır³³⁴:

a. Makro Tedbirler: KOSGEB, yatırımcıların döviz kuru, enflasyon oranı, faiz hadleri konularında önemli ölçüde sapma göstermeyen kısa, orta ve uzun vadeli tahminler yapabilmesi gerektiğini vurgulayarak, sermayenin üretim ekonomisine kaydırılması yönünde tedbirler alınması gerektiğini belirtmiştir.

b. Sektörel Tedbirler: KOSGEB, sektörel tedbirler kapsamında geleneksel sanayi sektörlerinde (gemi sanayi, tekstil, demir-çelik) yapısal düzenlemeler yapılınca kadar GATT Anlaşması’nın 19. Maddesine göre

³³⁴ CAHİT UYANIK; “KOSGEB Küçükleri Koruma Planı Açıkladı”, <http://www.ebso.com.tr/Turkce/Kobi/Gazete/eko484.htm>.

koruma amaçlı tek taraflı tedbirler alınması gerektiğini belirtmiştir. Bunun yanında tezgâh yenileme ve modernizasyon projelerinin devreye girmesi gerektiği belirtilerek; KOBİ'lerin firma birleşmelerine gitmelerini teşvik etmek amacıyla vergi ve SSK ödemeleri gibi konularda düzenlemeler yapılması gerektiği vurgulanmıştır. KOSGEB'e göre firma birleşmelerinin öncelikli olarak dokuma, giyim ve ayakkabı sektörlerinde başlatılması gerekmektedir. Ayrıca AB'de olduğu gibi hammadde alımı, nihai ürün pazarlama, reklam, piyasa araştırması konularındaki kooperatifleşme çalışmalarının teşvik edilmesi gerektiği belirtilmiştir. İmalât sanayiindeki işletmelerin yan sanayi ilişkilerini geliştirici tedbirlerin alınması; girişimcilere üretim yöntemleri, özkaynak ve ücretler, pazarlama, ürünlere yenilik getirme, hukuk ve ekonomi konularında eğitimler verilmesi; Milli Akreditasyon Konseyi'nin kurularak, KOBİ'lere akreditasyon konusunda destekler verilmesi; AB'deki turizm potansiyelinin Türkiye'ye çekilmesini sağlayacak önlemler alınması KOSGEB'in sektörel alanda alınmasını belirttiği diğer tedbirlerdir.

c. İşletme İçi Tedbirler: İşletmelerin genel ekonomiden kaynaklanan nüfus, GSMH büyümesi, satınalma gücü, tüketim kalıpları, enflasyon, sektördeki

rakip firmaların sayısı, rakiplerin ürün kalitesi gibi değişkenlerin etkisi altında bulunduğunu belirten KOSGEB, KOBİ'lere yeni yatırım yaparken bu konularda danışmanlık hizmetleri verecek altyapının kurulmasını önermiştir. Bu çerçevede işletmelerin pazar bilgileri, teknik bilgiler (kuruluş yeri, teknoloji, kapasite, işçi sayısı, stok kontrolü vb. gibi), finansman, maliyet muhasebesi konularında bilgilendirilmesi gerektiği belirtilmiştir.

d. Finansmana Yönelik Tedbirler: İmalat sanayiine AB’de verilen devlet yardımlarının aynısının sağlanmasının gerekliliğinin altı çizilerek; KOBİ’ler açısından sermaye birikimi yaratmak için yeni vergi düzenlemeleri yapılması önerilmiştir. Ayrıca KOBİ’lere yönelik olarak kredi garanti fonu, leasing, factoring, düşük faizli kredi temini gibi ek imkânların oluşturulması gerektiği vurgulanmıştır.



VIII. GÜMRÜK BİRLİĞİ KAPSAMINDA TÜRK KOBİ'LERİNİN DİKKAT ETMELERİ GEREKEN HUSUSLAR

A. ENDÜSTRİYEL TASARIM TESCİLİ

Endüstriyel Tasarım Tescili Gümrük Birliği ile ülkemizde önem kazanan bir uygulama olmuştur. Endüstriyel Tasarım Tescili, yeni ve ayırt edici niteliğe sahip tasarımlar için Türk Patent Enstitüsü nezdinde tescil başvurusunda bulunanların tasarımlarının 5 yıl süre ile koruma altına alınmasıdır. Bu süre 5'er yıllık dönemler halinde uzatılarak 25 yıla kadar uzatılabilmektedir. 554 sayılı Kanun Hükmünde Kararname'nin 17. Maddesi uyarınca; "Tasarım kullanılması hak ve yetkileri münhasıran tasarım hakkı sahibinindir. Üçüncü kişiler, tasarım hakkı sahibinin izni olmadan koruma kapsamındaki tasarlanan veya tasarımın uygulandığı bir ürünü üretmez, piyasaya süremez, satamaz, sözleşme yapmak için icapta bulunamaz, ithâl edemez, ticari amaçla kullanamaz veya bu amaçlarla elde bulunduramaz."

Türk Patent Enstitüsü, yeni ve ayırt edici niteliğe sahip olmayan tasarımlar ile kamu düzenini tehdit edici ve genel ahlâka aykırı tasarımları koruma kapsamı dışında tutmuştur³³⁵.

B. MARKA TESCİL İŞLEMLERİ

Marka, bir işletmenin mal veya hizmetlerini bir başka işletmenin mal veya hizmetlerinden ayırt etmeyi sağlaması şartıyla, kişi adları dahil, özellikle kelimeler, şekiller, harfler, sayılar, malların biçimi veya ambalajları gibi çizimle görüntülenebilen veya benzer biçimde ifade edilebilen, baskı yoluyla yayınlanabilen ve çoğaltılabilen her türlü işaretleri içerir.

³³⁵ ÇOLAKOĞLU; <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/007.html>.

Markaların korunması konusunda Kanun Hükmünde Kararname ile Gümrük Birliği öncesi markaların tescili hakkında düzenlemeler yapılmıştır. Marka Hakkı, 556 sayılı Markaların Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname hükümlerine göre elde edilebileceği gibi, tescilli bir marka başkasına devredilebilir, miras yoluyla intikal edebilir ve teminat olarak kullanılabilir.

Markalar, ortak marka, garanti markası, ticaret markası ve hizmet markası olmak üzere sınıflara ayrılırlar.

Marka tescil işlemleri de Endüstriyel tasarım tescilinde olduğu gibi Türk Patent Enstitüsü tarafından yapılmaktadır³³⁶.

C. GARANTİ BELGESİ, SATIŞ SONRASI SERVİS HİZMETLERİ YETERLİK BELGESİ VE KULLANIM KILAVUZU DÜZENLEME YETKİSİ ALINMASI

7.Aralık.1994 tarihinde yürürlüğe giren 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun ile, 23.Ağustos.1995 tarihinde yürürlüğe giren 4077 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun'da ortaya konulan hedefleri gerçekleştirmek ve uygulamaya yönelik hususları belirlemek amacıyla Sanayi Ve Ticaret Bakanlığı tarafından çeşitli yönetmelikler yayınlanmıştır. Bu yönetmeliklere göre;

- Garanti belgesi verilmesi,
 - Tanıtma ve kullanma kılavuzu düzenlenmesi,
 - Satış sonrası hizmetlerin sunulması,
- pek çok ürün için zorunlu duruma gelmiştir.

³³⁶ ÇOLAKOĞLU; <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/007.html>.

İşletmelerin bu faaliyetleri gerçekleştirmek için gerekli yetki ve izinleri almaları için Sanayi Ve Ticaret Bakanlığı Ticaretin ve Rekabetin Korunması Genel Müdürlüğü'ne veya Sanayi ve Ticaret İl Müdürlüklerine başvurmaları gerekmektedir³³⁷.

D. BAR KOD (ÇİZGİ KOD) SİSTEMİ

Gümrük Birliği içinde rekabet savaşı veren Türk KOBİ'lerinin dikkat etmeleri gereken bir diğer husus Çizgi Kod uygulamasıdır. Zira ürünlerin uluslararası piyasalarda etiketleme ve tanımlama yönünden problemlerle karşılaşmaması için 1977 yılında Brüksel'de kurulan Avrupa Mal Numaralama Birliği'nce tespit edilen Bar (Çizgi) Kod Sistemine uygun olarak kod numarası alınması gerekmektedir. Malın hangi ülkenin hangi işletmesinde üretildiğini ve/veya ambalajlandığını, cinsini ve çeşitli özelliklerini tanımlayan Çizgi Kod, önceden belirlenmiş kurallara uygun çeşitli kalınlıklardaki 13 adet dikey paralel çizgi ve bu çizgiler arasındaki boşluklardan oluşmaktadır. Çizgi Kod üzerindeki soldan sağa doğru ilk üç hane ülke kodu, sonraki dört hane firma kodu, sonraki beş hane mamûl kodu, son hane ise ilk 12 hanenin doğru olup olmadığını kontrol eden kontrol kodudur.

Çizgi Kod kullanımı için Ticaret Borsalarına veya TOBB'un Ankara'daki merkezine başvurulması gerekmektedir³³⁸.

Çizgi Kod işaretlerinin kullanımı; üreticilere, toptancılara, perakendecilere ve tüketicilere alış-veriş kolaylaştırma, güven duygusunu

³³⁷ ÇOLAKOĞLU; <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/007.html>.

³³⁸ ÇOLAKOĞLU; a.g.e., <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/007.html>.

geliştirme, bilgi akışını sağlama yönünden önemli kolaylıklar sağlamaktadır. Bu kolaylıkları kısaca şu şekilde belirtmek mümkündür³³⁹:

- Üreticilere Sağladığı Yararlar: Çizgi Kod Sistemi üreticilere, işletme içi ve dışı bilgi akışı, stok hareketlerinin kolayca izlenebilmesi, iyi bir ambar ve satış denetiminin yapılması, satış sözleşmelerinin çabuk ve kolay hazırlanması, malların kolay ve çabuk sevk edilmesi gibi konularda avantajlar sağlamaktadır.

- Toptancılara Sağladığı Yararlar: Çizgi Kod Sistemi toptancılara, işletme içi ve dışı bilgi akışı, muhasebe işlemlerinin tam ve çabuk yapılması, malların ambara giriş ve çıkışlarının izlemesi, sipariş sözleşmelerinin daha çabuk hazırlanması ve ambarın düzenli tutularak daha rahat denetlenebilmesi gibi konularda avantajlar sağlamaktadır.

- Perakendecilere Sağladığı Yararlar: Çizgi Kod Sistemi perakendecilere, işletme içi ve dışı bilgi akışı, kasadaki yanlışlıkların önlenmesi, malın seçiminde kolaylıklar, ambar hareketleri konusunda kolay ve doğru bilgi akışı, muhasebe işlemlerinde kolaylıklar, ambar firelerinin azalması, satış yönetiminde kolaylıklar, satıcılar ile alıcılar arasındaki iş akışının ve haberleşmenin süratlenmesi gibi konularda avantajlar sağlamaktadır.

- Tüketicilere Sağladığı Yararlar: Çizgi Kod Sistemi tüketiciler için ise, malın teslim alınımı sırasında kod işaretlerinin ekranda görülmesi sonucu malın fiyatı, miktarı ve tutarı konusunda bir kontrol mekanizması niteliğindedir. Bunun yanı sıra malın bozuk çıkması veya yapılan herhangi bir yanlışlığın düzeltilmesi konusunda güvence niteliği taşımaktadır.

³³⁹ ERKUT ONURSAL; “Neden Çizgi Kod”,
<http://www.commerce.turkeur.be/cad/DTDERGI/nis97/6.htm>.

E. STANDARTLAR

Standartlara uyum Gümrük Birliği ile birlikte daha da önem kazanan bir konudur. KOBİ'lerin üretimleriyle ilgili olarak uymaları gereken TSE, AB ve diğer ülkelerin standartları bulunmaktadır.

Teknik standartların oluşturduğu görünmez engeller mal ticaretini ile ilgili olmakla birlikte, sermaye, insangücü ve hizmetler alanında oldukça yaygın bulunmaktaydı. Standartların oluşturduğu bu engellere örnek olarak şunları göstermek mümkündür: Diğer ülkelerde çikolatanın daha farklı tanımlanması sebebiyle bu ülkelere İngiliz çikolatası satılamamaktaydı. Buna benzer şekilde diğer ülkelerde mayalanan biraların içerdiği katkı maddeleri, Almanların “ Ürün Saflığı Yasası”na uymadığı için yabancı biraların Almanya’ya girmesi mümkün olmuyordu. İtalyan yasaları ise, Topluluk ülkelerinde yaygın olarak tüketilmesine rağmen, durum buğdayından yapılmayan makarnanın satışını engelliyordu.

Bu şekilde gizli ticaret engelleri ile karşılaşan Avrupa, 1993 yılında Avrupa Tek Pazarı’nın uygulamaya geçirilmesiyle birlikte ortak bir standardizasyon hareketine girişmiştir. Türkiye ise Avrupa standardizasyon kuruluşlarının 1992 yılından sonra hız kazanan standart hazırlama faaliyetlerine ayak uydurarak, AB standartlarının Türk standardı kabul edilmesi programı çerçevesinde CEN ve CENELEC* standartlarının % 90’ını Türk Standardı haline çevirmiştir³⁴⁰.

Gümrük Birliği sonrası girilen büyük kalite rekabetinde KOBİ'lerin başarılı olabilmelerinin şartlarından birisi de söz konusu standartlara uyumdur. KOBİ'lerimizin bu amaçla üretimde kullandıkları hammadde,

³⁴⁰ SEYİDOĞLU; s. 62-65.

* CEN : Avrupa Standardizasyon Teşkilatı; CENELEC: Avrupa Elektroteknik Standardizasyon Teşkilatı

cihaz, makine, araç ve gereçler ile ürünlerinde TSE veya TSEK Belgesi olmasına dikkat etmeleri gerekmektedir. Bu amaçla yapılan başvurularda TSE tarafından TSE Standardı olarak yayınlanmış ürünlere TSE Belgesi; TSE Standardı yayınlanmamış ürünlere ise TSEK-Kalite Yeterlik Belgesi verilmektedir. Söz konusu belgelerin mevcudiyeti, KOBİ'lere yurtiçi ve yurtdışı pazarlarda avantajlar sağlaması bakımından önem arz etmektedir³⁴¹.

F. KALİTE

1. KALİTE KAVRAMI VE TOPLAM KALİTE YÖNETİMİ

Kalite kavramı, globâl dünya pazarlarında ve küreselleşen ekonomilerde başarılı olabilmek açısından en önemli unsurlardan birisini oluşturmaktadır. Çünkü rekabete dayanan ekonomik hayatta mal ve hizmetlerin kalitesinin sürekli olarak geliştirilmesi zorunluluğu günümüz şartları için kaçınılmaz hale gelmiş bulunmaktadır.

Kalite kavramının tanımlanmasında bir çok düşünür ve kuruluş birbirlerini tamamlayıcı niteliklerde tanımlar geliştirmişlerdir. P. B. Crosby kaliteyi, şartlara uygunluk olarak tanımlarken; Kaoru Ishikawa ise kontrol uygulamak, en ekonomik, en kullanışlı ve tüketiciyi daima tatmin eden kaliteli ürünü geliştirmek, tasarımı yapmak, üretmek ve satış sonrası hizmetlerini vermek şeklinde tanımlamıştır³⁴². J.M. Yuran ise kaliteyi, ürün tatmini sağlamak amacı ile bir ürünün müşteri ihtiyaçlarına uyum şartlarını tamamlayan özellikler bütünü olduğunu vurgulayarak, daha yakın bir ifade

³⁴¹ ÇOLAKOĞLU; <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/007.html>.

³⁴² İSMAİL EFİL; Toplam Kalite Yönetimi ve Toplam Kaliteye Ulaşmada Önemli Bir Araç ISO 9000 Kalite Güvencesi Sistemi, Uludağ Üniversitesi Basımevi, Bursa, 1995, s. 6.

ile; kalite kusur barındırmamaktadır; demiştir. Yuran'ın kalite konusundaki bir diğer yaklaşımı ise, kalite kullanıma uygunluktur; şeklindedir³⁴³.

Kalitenin temininde başlıca üç ana unsurun önem taşıdığı belirtilebilir. Bunlar³⁴⁴:

- İmalatçı işletmenin uluslararası izlenebilir kalibrasyon hizmetlerinden yararlanması,

- Standartların tatbiki,

- İşletmenin kalite güvence sistem yönetimine sahip olmasıdır.

Günümüzde toplam kalite kontrol, işletme çapında kalite geliştirme, kalite iyileştirme, sıfır hata, kalite güvencesi gibi unsurları içinde bulunduran Toplam Kalite Yönetimi (TKY) aşamasına geçilmiştir. Pazar profilinden, tüketiciye verilecek servis hizmetlerine kadar tüm süreci kapsayan faktörler ürün kalitesini etkilemektedir. TKY'de amaç, bu sürecin kontrol altında tutularak hatasız üretimin ilk defada ve her defasından yapılmasını sağlamaktır³⁴⁵. Buna göre TKY; uzun vadede müşterinin tatmin olmasını başarmayı, kendi personeli ve toplum için avantajlar elde etmeyi amaçlayan, kalite üzerine yoğunlaşmış ve tüm personelin katılımına dayanan bir yönetim modeli şeklinde tanımlanabilir³⁴⁶.

Kalitenin bu şekilde önem kazanması zamanla kalitenin güvence altına alınması gereğini ortaya çıkarmış ve ISO 9000 Kalite Standartları doğmuştur.

³⁴³ MİLLÎ PRODÜKTİVİTE MERKEZİ; Toplam Kalite Yönetimi, MPM Verimliliği Artırıcı Yaklaşım ve Teknikler Dizisi No: 2, s. 1,2.

³⁴⁴ ———, “ Gümrük Birliği ve Rekabet Şartları”, Standard Dergisi, Aralık 1995, Sayı:408, Gaye Matbaacılık, Ankara, 1995, s.53.

³⁴⁵ KASAP; <http://iktisat.uludag.edu.tr/dergi/5/gulay2/gulay2.html>.

³⁴⁶ EFİL; s. 29.

2. ISO 9000 KALİTE STANDARTLARI

ISO 9000 Kalite Standartları, Uluslararası Standart Kuruluşu ISO tarafından 1987 yılında kabul edilerek yayınlanmıştır. ISO 9000 Standartları Gümrük Birliği sonrası AB ülkelerindeki müşteri tercihleri sebebiyle Türk KOBİ'leri açısından kaçınılmaz hale gelmiştir³⁴⁷.

İşletmelerde kalite güvencesi için kurulmuş, kapsamlı bir standartlar kümesi olan ISO 9000 Standartları, etkili bir kalite yönetim sisteminin nasıl kurulabileceği, dokümente edilebileceği ve sürdürülebileceği konusunda yol göstericidir³⁴⁸.

İşletmelerde kaliteye önem verildiğinin ve kalite ihtiyaçlarının karşılanabileceğinin müşterilere kanıtlanmasında etkin bir araç olan ISO 9000 Kalite Standartları Serisi, uluslararası alanda kabûl görmüş olmaları itibariyle önem taşımaktadır. Bu kalite standartları serisinin kullanımı ayrıca, işletmelerde yönetimin iyileşmesini, faaliyetlerin daha iyi planlanmasını, problemlerin daha hızlı çözülmesini, verimliliğin, kazancın ve saygınlığın artmasını sağlamaktadır³⁴⁹.

Tablo – 46'da belirtilen ISO 9000 serisi Kalite Standartları'nın kullanımı Gümrük Birliği ile birlikte AB ülkelerinden işletmelerle yoğun bir rekabete giren KOBİ'lerimizin yönetim kültürlerinin gelişmesini, faaliyetlere yönelik planlamalarının daha iyi yapılmasını, problemlerinin daha hızlı çözülmesini, kazançlarının ve saygınlıklarının artmasını sağlayacaktır. Ayrıca ISO 9000 Standartları ve TKY KOBİ'lerin uluslararası rekabette yakalayabilecekleri başarıların ilk halkası olarak gösterilmektedir. KOBİ'lerimizin bu hususta dikkat etmeleri gereken nokta Gümrük Birliği sonrası AB pazarlarına açılırken tarife dışı engel olarak

³⁴⁷ ŞAHİN; s.94.

³⁴⁸ KASAP; <http://iktisat.uludag.edu.tr/dergi/5/gulay2/gulay2.html>.

³⁴⁹ ÇOLAKOĞLU; <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/007.html>.

karşlarına çıkabilecek ISO 9000 Standartlarına sahip olmak olmalıdır. Bu durumun, dış pazarlarda Türk KOBİ'leri için avantaj sağlayacağı; uzun vadede ise Türk işletmeciliğinde kalite bilincinin yerleşmesini temin edebileceği düşünülebilir.

ISO'nun tanımına göre ISO 9000 serisi şu standartlardan oluşmaktadır³⁵⁰:

Tablo 46 - ISO 9000 Serisi Kalite Standartları

ISO 9000	Kalite Yönetimi Ve Kalite Güvencesi Standartları Seçim Ve Kullanım Kılavuzu
ISO 9001	Kalite Sistemleri-Tasarım/Geliştirme,Üretim Tesis ve Hizmette Kalite Güvencesi Mod.
ISO 9002	Kalite Sistemleri, Üretim ve Tesiste Kalite Güvencesi Modeli
ISO 9003	Son Muayene ve Deneylerde Kalite Güvencesi Modeli
ISO 9004	Kalite Yönetimi ve Kalite Sistemleri Elemanları Kılavuzu
ISO 9004-2	Hizmetler İçin Kılavuz Kalite Sözlüğü
ISO 9005	Kalite Sözlüğü
ISO 10011-1	Kalite Terimleri Tetkiki – Kılavuz, Tetkik
ISO 10011-2	Kalite Sistemleri Tetkiki-Kılavuz,Kalite Sistemi Tetkikçileri İçin Nitelendirme Kriteri
ISO 10111-3	Kalite Sistemleri Tetkiki-Kılavuz, Tetkik Programlarının Yönetimi

Kaynak: İSMAİL EFİL; Toplam Kalite Yönetimi ve Toplam Kaliteye Ulaşmada Önemli Bir Araç ISO 9000 Kalite Güvencesi Sistemi,Uludağ Üniversitesi Basımevi, Bursa, 1995,s.218.

³⁵⁰ EFİL; s. 218.

G. CE İŞARETİ

Avrupa Komisyonu, 1995 yılında “Yeni Yaklaşımlar Direktifleri” çıkararak çeşitli ürünler için sağlık, güvenlik, çevre ve tüketiciyi koruma konularında zorunlu şartları belirlemiştir. Buna göre üreticiler, ilgili direktiflere uygunluğu sağlayarak, bu uygunluğun işareti olan “CE İşareti”ni ürünlerinin üzerine koymaktadırlar³⁵¹. Şu anda AB’de pazarlanmakta olan ürünlerin % 10’u direktiflerce belirtilen CE İşareti’ni taşımak zorundadır.

CE, Fransızca “ Communautés Europeéennes” yani Avrupa Toplulukları kelimelerinin baş harflerinden oluşmaktadır³⁵².

CE İşareti, ilgili ürünün direktiflerce belirtilen şartlara uygun olarak üretildiğini ve pazara sunulduğunu göstermektedir. Bunun yanında belirtilmesi gereken bir nokta; CE İşareti’nin bir kalite işareti olmadığıdır.

CE İşareti’ni taşımayan ilgili ürünlerin bu AB ülkelerine girmesi mümkün değildir. Bu nedenle CE İşareti Türkiye gibi AB dışında yer alan ülkelerden ihraç edilen ürünler için pasaport niteliğindedir³⁵³.

Konuyla ilgili olarak “Akreditasyon” kavramı üzerinde durmak yerinde olacaktır. Akreditasyon, laboratuvarların, belgelendirme ve muayene kuruluşlarının üçüncü bir tarafça belirlenen teknik kriterlere göre çalıştığının, bağımsız bir kuruluş tarafından onaylanması işlemi olarak tanımlanabilir. Ülkemizde şu an bu yönde faaliyet gösteren teknik bir kuruluş bulunmamaktadır. AB ülkelerine ihracat yapan firmalarımız ise bu durumda AB ülkelerinde ki onaylanmış kuruluşlardan onay almak zorunda kalmaktadırlar. Bu işlemin maliyetinin yüksek olması ise ihracatçılarımız için bir dezavantaj doğurmaktadır³⁵⁴.

³⁵¹ ŞAHİN; s. 95.

³⁵² KASAP; <http://iktisat.uludag.edu.tr/dergi/5/gulay2/gulay2.html>.

³⁵³ ÇOLAKOĞLU; <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/007.html>

³⁵⁴ ŞAHİN; s. 95.

Bu sebeple Türk ihraç ürünlerinin teknik uygunluk engeli ile karşılaşmamaları için uygunluk değerlendirme işlemlerinin AB normlarına uygun olarak gerçekleştirilmesinin sağlanması gerekmektedir.

CE İşareti, sadece direktiflerin şartlarına uygun olan ürünlerin üzerinde kullanılabilir. Düşük risk grubunda yer alan ürünlerde üreticiler, ilgili direktiflerin gereklerini yerine getirdikten sonra CE İşareti'ni ürünlerinin üzerinde kullanabilirler. Yüksek risk gruplarındaki ürünlerde ise üreticilerin yaptığı çalışmalara ek olarak yukarıda belirttiğimiz akreditasyon kuruluşlarının onayı gerekmektedir. Çok yüksek risk grubuna dahil ürünlerde ise, kalite güvence sistemlerinin üreticilerce kullanılması şartı devreye girmektedir. Bazı ürün gruplarında ise ürünlerin riskli risksiz ayrımı yapılmadan, belirtilen testlerinin yapılması ve bu test raporlarının "Teknik Dosya" içerisinde yer alması gerekmektedir. Konuyla ilgili olarak üreticilerin dikkat etmeleri gereken bir diğer husus, ürünün "Teknik Dosyası"nın ürünün piyasaya çıkışından 10 yıl sonraya kadar saklanması gereğidir³⁵⁵.

AB'de kullanılmış olan bir çok marka yerine AB direktiflerine uygunluğu belirten tek bir marka özelliğindeki CE İşareti, ticarete uluslararası sınırların aşılması için bir araç niteliğindedir. Bu sebeple ihracat yapan veya yapmak isteyen Türk KOBİ'lerinin CE İşareti konusunda gerekli altyapı çalışmalarını gerçekleştirerek ürünlerinde bu işareti kullanmaya dikkat etmeleri gerekmektedir.

³⁵⁵ KASAP; <http://iktisat.uludag.edu.tr/dergi/5/gulay2/gulay2.html>.

H. SANAYİ SİCİLİNE KAYIT³⁵⁶

Makine, cihaz, tezgâh, alet ve diğer vasıta ve kuvvetlerin yardımı ile veya sadece el emeği ile bir maddenin, kısmen veya tamamen değiştirilmesi suretiyle devamlı ve seri halinde imalâtını yapan işletmeler, 17. Nisan.1957 tarih ve 6948 sayılı Sanayi Sicili Kanunu'na göre sanayi işletmesi sayılmaktadırlar. Bu işletmelerin Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Sanayi Sicili'ne kayıt olmaları gerekmektedir.

Sanayi Sicili'ne kayıt yaptıran işletmelerin bir takım avantajlardan yararlanmaları mümkündür. Buna göre Sanayi Sicili'ne kayıt yaptıran KOBİ'lerimiz;

- Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'nın 9.Kasım.1995 tarih ve 22458 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan Elektrik Tarifeleri Yönetmeliği'ne göre, elektrik kullanımında ticarethane tarifnamesine göre % 20 daha ucuz olan sanayi tarifnamesine tâbi olurlar;

- Eximbank'ın ihracat kredilerinden öncelikli olarak ve daha düşük faizle yararlanabilirler;

- Ürettikleri malı ihraç ettiklerinde KDV ödemezler;

- Kamu alımlarında yerli imalâtçı olarak ilgili kamu kurumlarına teklif mektubu istenmesi için adresleri verilir.

I. ÇEVRE DUVARLARI VE ISO 14000 ÇEVRE YÖNETİMİ SİSTEMİ

Dünya ticaret sistemini yöneten ve yönlendiren GATT Anlaşması ülkeler arasındaki serbest ticareti desteklerken, bir taraftan da çevre politikalarını ve uygulamalarını ön plana çıkarmaya gayret göstermektedir. BU uygulamalara göre ürünlerimizin AB pazarında serbest dolaşımı için

³⁵⁶ ÇOLAKOĞLU; <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/007.html>

bazı çevresel şartlara-kriterlere uyması ve uyduğunu belge ile kanıtlaması gerekmektedir. Ürünlerin AB ülkelerinde serbest dolaşımı için dört ana ilke söz konusudur:

- Ürünlerin kullanımında can ve mal güvenliği,
- Çevrenin korunması,
- Hayva ve bitki varlığının korunması,
- Tüketicinin korunması.

Tüm bu çevre engellerinin AB ülkeleri ile ticareti engelleyici hale gelmemesi amacıyla TS-ISO 14000 Çevre Yönetimi Sistemi tasarlanmıştır³⁵⁷.

ISO 14000 Standartlar serisi işletmelere çevre sorunlarını sistematik ve anlamlı bir biçimde ele almalarını sağlayacak bir dizi araç sunmaktadır.

Bu kapsamda Çevre Yönetimi; bir kuruluşun genel yönetim görevinin çevre politika ve hedeflerini geliştiren, gerçekleştiren, uygulayan ve muhafaza eden parçası olarak tanımlanabilir³⁵⁸.

ISO 14000 serisi standartlarının temelini ISO 14001 ve ISO 14004 standartları oluşturmaktadır. ISO 14001, işletmelerin resmi Çevre Yönetim Sistemi belgelendirme veya kendi uygunluk beyanları için objektif bir şekilde denetimlerine esas olacak yönetim sistem gereklerini tarif etmektedir. ISO 14004 standardı ise, Çevre Yönetim Sistemi kurulmasında kılavuz olarak kullanılmaktadır.

ISO 14000 Çevre Yönetim Sistemleri'nin uygulanması 6 ila 18 ay arasında bir süre almaktadır. Bu sürenin uzunluğu kullanılan sistemin

³⁵⁷ ÇOLAKOĞLU; <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/007.html>.

³⁵⁸ ERHAN ÖNER; "ISO 14000 Çevre Yönetimi Sistemi", *Anahtar Dergisi*, Milli Prodüktivite Merkezi Yayını, Haziran 1999, Sayı:126, Pan Matbaacılık, Ankara, 1999, s. 4.

resmiyet derecesine, işi gerçekleştirenlerin yeteneklerine, yönetimin katılımına ve iş miktarına bağlı olarak değişebilir.

Organizasyonun diğer faaliyetleri ile entegre edildiği takdirde uluslararası ticarete kalite ve çevreye duyarlılık konularında güvence sağlayarak ticaret işlemlerini kolaylaştıran ISO 14000 standartlar serisi, sonuç olarak global ticaretin pasaportu olarak değerlendirilmektedir³⁵⁹.

İ. EKO ETİKETLEME (EKO – LABEL)

Eko etiketleme, bir ürünün piyasada bulunan aynı kategorideki diğer ürünlerden çevre yönünden daha uygun ve üstün olduğunun belirlenmesi konusunda tüketicilerin bilgilendirilmesi amacıyla ürünlerde gönüllü olarak etiket kullanılmasıdır. Eko etiketlerde ürünün; tasarım, üretim, tesis, satış, kullanım sonrası atılması safhalarının tümünde çevreye verdiği zararların minimum olduğu gösterilmektedir³⁶⁰.

Çevreyle ilgili etiketlemenin temel prensipleri TSE-ISO 14020, terimler ve tarifeler ise ISO 14021 standartlarında verilmiştir.

Eko etiketleme konusunda KOBİ'lerimizin dikkat etmeleri gereken husus; AB veya ISO nezdinde eko etiketleme konusunda kabul edilmiş ve yerleşmiş tek bir sistemin olmamasıdır. Bu sebeple KOBİ'lerimiz ihracat yapacakları ülkelerin eko etiketleme düzenlemelerini öğrenerek, üretimlerini buna göre gözden geçirmeleri gerekmektedir³⁶¹.

³⁵⁹ GÜLAY COŞKUN KASAP; " Global Ticaretin Pasaportu ISO 14000 Çevre Yönetimi Sistemi", <http://www.commerce.turkeir.be/ead/DTDERGI/nisan98/iso14000.htm>.

³⁶⁰ KASAP; <http://iktisat.uludag.edu.tr/dergi/5/gulay2/gulay2.html>.

³⁶¹ ÇOLAKOĞLU; <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/007.html>.

J. EKO – TEKS

Tekstil sektörüne ait bir eko denetleme sistemi olan Eko-Teks, tekstil sanayiinin ihracatımızda önemli bir yer tutması bakımından önem arz etmektedir. Uluslararası düzeyde yerleşmiş ve benimsenmiş bir standardın bulunmadığı Eko-Teks uygulamaları hakkında 1991 yılında faaliyete geçen Eko-Teks Konsorsiyumu, uluslararası platformda giyim eşyalarında ekolojik yönden ortak bir uygulamanın gelişmesi amacıyla bağımsız olarak faaliyet göstermektedir.

Tekstil ihracatımızda Almanya'nın önemli bir yer tutması ve bu ülkede Eko-Teks konusunda standartların bulunması konuyu ihracatçılarımız için önemli kılmaktadır.

Almanya'da Eko-Teks 101 Standardı, bebek dokuması hariç diğer dokumaların dokümanlarında bulunması gereken özel şartları; Eko-Teks 115 Standardı, tekstil endüstrisinde dokümanların üretileceği elyaf ve ipliğin hammaddelerinde bulunması gereken özellikleri ve renk verme işleminde kullanılan maddeler ile ilgili limitleri belirtmektedir³⁶².

Tekstil sektöründe faaliyette bulunan KOBİ'lerimizin ihracatta sıkıntılarla karşılaşmamak için bu standartları dikkate almaları gerekmektedir. Ülkemizde Eko-Teks uygulamaları İstanbul Teknik Üniversitesi Kalite Kontrol ve Araştırma Lâboratuvarı tarafından gerçekleştirilmektedir.

³⁶² ÇOLAKOĞLU; <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/007.html>.

K. YEŞİL NOKTA

Ambalaj normları ve standartları geliştirerek atıkları azaltma yoluna giden Avrupa ülkeleri, bir taraftan da ambalaj atıklarını toplayıp yeniden sanayiye kazandırma konusunda yoğun çalışmalar göstermektedir. Alman Ambalaj Yönetmeliği'nin son aşaması olan Yeşil Nokta, 1. Ocak.1993 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Bu tarihten itibaren tüm ambalajlar geri alınmak zorundadır. Ambalajın ekolojik açıdan uygunluğunun göstergesi olan Yeşil Nokta, tüketiciye o ambalajın yeniden kullanılabilirliğini veya geri dönüşümünün yapılabilirliğini göstermektedir.

Almanya'ya ambalajlı mal satan her ihracatçı, malın ambalajının geri alınmasını garanti etmek zorundadır. Bunu sağlayamayan işletmelerin, Almanya'nın Dual Sistem adıyla işlettiği sistem gereği, ambalajların geri toplanması için kurulmuş olan şirketlerle anlaşarak Yeşil Nokta Lisansı almaları gerekmektedir.

Almanya'nın öncülüğünü yaptığı Yeşil Nokta zamanla tüm AB ülkelerinin ayrı ayrı benimsediği bir yapıya sahip olmuştur. Bunun üzerine tüm ülkelerin ortak kullanımına yönelik “ Ambalaj ve Ambalaj Atıkları Direktifi” 1994 yılında kabûl edilmiştir³⁶³.

KOBİ'lerimiz, Gümrük Birliği sonrası dış pazarlara açılırken bu konuda sorunlar yaşamamak için gerekli hazırlıkları ve çalışmaları yapmalıdırlar.

³⁶³ KASAP; <http://iktisat.uludag.edu.tr/dergi/5/gulay2/gulay2.html>.

IV. BÖLÜM

GÜMRÜK BİRLİĞİ’NİN İNŞAAT MALZEMELERİ SEKTÖRÜNDE FAALİYET GÖSTEREN FİRMALARA ETKİLERİ KONULU ANKET ÇALIŞMASI VE SONUÇLARI

I. ARAŞTIRMANIN AMACI VE KAPSAMI

“Gümrük Birliği’nin İnşaat Malzemeleri Sektöründe Faaliyet Gösteren Firmalara Etkileri” konulu anket çalışmasının temel amacı, 1996 yılında dahil olduğumuz Gümrük Birliği’nin, ülkemizde gerek ihracat gerekse istihdam bazında önemli bir yer tutan İnşaat Malzemeleri sektörüne olan etkilerini tespit etmektir. Bunun yanı sıra İnşaat Malzemeleri sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin örnek olarak alınmasıyla, ülkemizde işletmelerin dış pazarlara açılma konusunda yaşadıkları sıkıntıların belirlenmesi; Türk işletmelerinin Gümrük Birliği’ne dahil oluşumuzdan sonra hayati önem kazanan “standartlar” ve çevre duvarları konularındaki çalışmalarının ve fikirlerinin tespit edilmesi; işletmelerimizin Türkiye’de kendilerine yönelik olarak faaliyet gösteren kurum ve kuruluşların çalışmalarından ve finansman kaynaklarından ne ölçüde yararlanabildiklerinin saptanması da bu araştırmanın diğer amaçlarıdır.

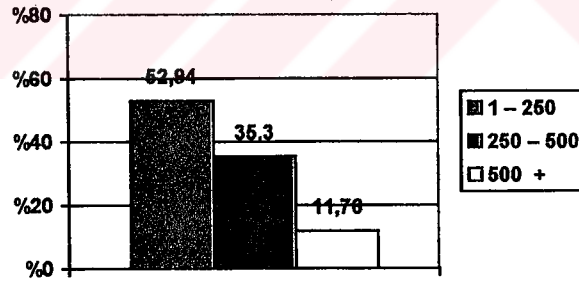
Türkiye’de inşaat malzemesi sektöründe faaliyet gösteren işletmeleri genel olarak iki kısımda ele almak mümkündür. Bunlar, direk üretim yaparak yurt içi ve yurt dışı pazarlara mal sunan işletmeler ve sadece yurt içi pazara yönelik olarak pazarlama faaliyetlerinde bulunan işletmelerdir. Yurt içi pazara yönelik olarak pazarlama faaliyetlerinde bulunan işletmelerin Gümrük Birliği karşısındaki durumlarını incelemek bu işletmelerin üretim ve ihracat yapmamaları sebebiyle düşünülmemiştir. Bu sebeple hedef kitle olarak üretim ve ihracat yapan işletmeler tercih

edilmiştir. Bu amaçla anket çalışmasının hedef topluluğu olarak İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği (İMSAD)'ne üye olan işletmeler belirlenmiştir. İMSAD üyesi olan işletmeler genel olarak ithalat ve ihracat yapan işletmelerdir.

II. ÇALIŞMAYA KATILAN İŞLETMELERİN BÜYÜKLÜKLERİ

Anket çalışmasına katılan işletmelerin büyüklükleri çalıştırdıkları personel sayısına göre aşağıdaki tabloda gösterilmiştir:

Personel Sayısı	İşletme Sayısı	%
1 – 250	9	52,94
250 – 500	6	35,3
500 +	2	11,76
Toplam	17	100



Yukarıdaki tablodan ve grafikten görülebileceği gibi anket çalışmasına katılan firmaların % 52,94'ü 1 – 250 arasında personel istihdam etmektedirler. Hatırlanacağı gibi bu sayı tez çalışmamızın birinci

alışmasına katılan işletmelerin % 52,94'ü KOBİ'dir. Bunun yanı sıra işletmelerin % 35,3'lük kısmı 250 – 500 arasında personel istihdam etmektedir. 500'ün üzerinde personeli bulunan işletmelerin oranı ise % 11,76'dır.

III. ANKET ALIşMASI

Anket alışması için hedef kitle olarak daha önce de belirtildiği gibi İMSAD üyesi işletmeler belirlenmiştir.

İşletmelerin adresleri ve gerekli irtibat bilgileri İMSAD'dan temin edilmiştir.

Hedef kitle içerisinde toplam 47 işletme bulunmaktadır. Bu işletmelerin 35'si İstanbul'da, 7'si Kocaeli'nde, 2'si Ankara'da, 2'si İzmir'de, 1'i ise Bursa'da bulunmaktadır.

İşletmelerin 20 tanesine bizzat gidilerek anket çalışması yapılmak istenmiş; bu 20 işletmeden 15 tanesi görüşme isteğine olumlu cevap vererek anket çalışmasına katılmışlar, 5 tanesi ise görüşme isteğine olumsuz cevap vermişlerdir. Bunun yanı sıra İstanbul dışında ve İstanbul'un ulaşım güçlüğü çekilen bölgelerinde bulunan işletmelerden e-posta adresleri temin edilebilen 12 tanesine e-posta yoluyla anket formu gönderilmiştir. Elmek yoluyla yapılan başvurulardan yalnızca iki tanesine cevap alınabilmiş, diğer şirketlerden cevap alınamamıştır.

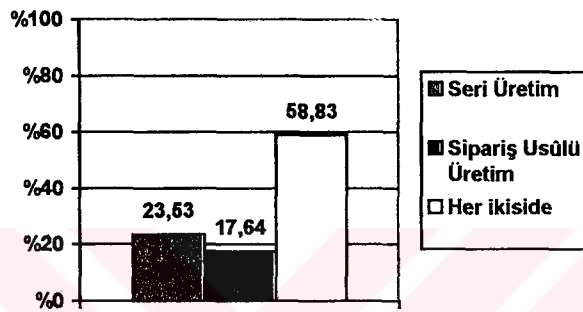
Buna göre anket çalışmasına katılma oranı İstanbul içerisinde % 42,8, genel olarak ise % 36,17 olarak gerçekleşmiştir.

Anket çalışmasında şirketlere 32 soru yöneltilmiştir. Anket formunun bir örneği çalışmamızın Ekler bölümüne dahil edilmiştir.

IV. SONUÇLAR

1. İşletmelerin Üretim Şekli

Üretim Şekli	İşletme Sayısı	%
Seri Üretim	4	23,53
Sipariş Usûlü Üretim	3	17,64
Her ikiside	10	58,83
Toplam	17	100

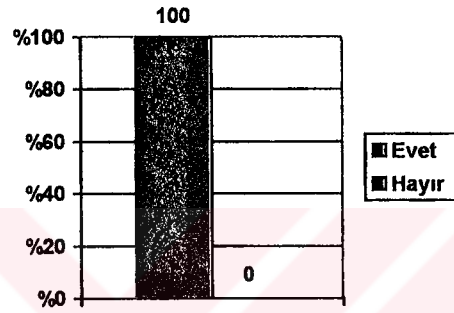


Anket çalışması kapsamında görüşülen firmalar faaliyet gösterdikleri inşaat malzemeleri sektöründe, inşaat sektörüne yönelik olarak inşaat boyaları, boyanabilir duvar kağıtları, tamir harçları, su ve ısı yalıtım malzemeleri, yapı kimyasalları (vernik, macun, tiner, tutkal, seramik dolgu ve yapıştırıcıları vs.) alçı yan ürünleri, çatı ve cephe kaplama ürünleri, zemin şapları, seramik kaplama ve yan ürünleri, radyatör, banyo aksesuarları, alüminyum profil, hazır beton ve sıva, ahşap mobilya ve mobilya grupları, prefabrike yapı malzemeleri, duvar,döşeme ve baca tuğlaları üretmektedirler.

Anket çalışmasına katılan firmaların % 23,53'ü seri üretim, % 17,64'ü sipariş usûlü üretim gerçekleştirmekte, % 58,83'ü ise her iki üretim şeklini de kullanmaktadır.

2. Yeni Ürünler Geliştirmeye Yönelik Çalışmalar Yapılıp Yapılmaması

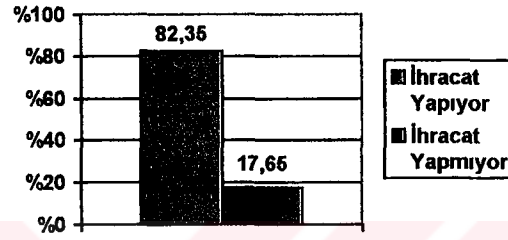
Çalışma Yapılıyor Mu?	İşletme Sayısı	%
Evet	17	100
Hayır	0	0
Toplam	17	100



Anket çalışmasına katılan firmaların tamamı yeni ürünler geliştirmeye yönelik, yeni ürün araştırması ve benzeri çalışmalar yaptıklarını belirtmişlerdir. Bu çalışmalar arasında işletmelerin öncelikli olarak Ar-Ge faaliyetlerine önem verdikleri görülmüştür. Bunun yanı sıra yeni yönetmeliklerle değişen inşaat sektörüne hitap edebilecek, ticari değeri ve rekabet kabiliyeti olan, özellikle AB standartlarına uygun ürünler geliştirmeye yönelik olarak laboratuvar çalışmaları yapılmaktadır. Ayrıca bir firma tarafından benchmarking yapıldığı belirtilmiştir. Anket çalışmasında yeni ürünler geliştirmeye yönelik olarak tespit edilen bir diğer önemli husus ise firmaların yurt dışı fuarlara katılımının yüksekliği.

3. İşletmelerin İhracat Yapma Durumları

İhracat Durumu	İşletme Sayısı	%
İhracat Yapıyor	14	82,35
İhracat Yapmıyor	3	17,65
Toplam	17	100



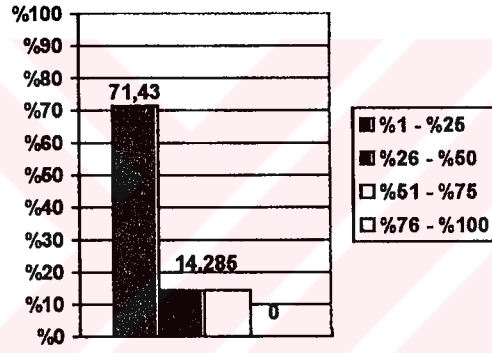
Anket çalışmasına katılan firmaların % 82,35'i ihracat yapmaktadır. Bunun yanı sıra işletmelerin % 17,65'i ise ihracat yapmamaktadır.

İhracat yapan işletmelerin ihracat miktarlarının ithalat miktarlarının altında kaldığı ise anket çalışması sırasında tespit edilmiştir.

Bu durumda sektöre yönelik olarak ihracatı geliştirmeye yönelik olarak tedbirler alınması gerekliliği karşımıza çıkmaktadır. Bunun yanı sıra araştırmanın ilerleyen bölümlerinde görüleceği gibi işletmelerin özellikle dış pazarlara açılma konusunda kendilerine yönelik olarak faaliyet gösteren kuruluşların faaliyetlerinden yeterince faydalanmamaları da ihracat oranının düşük kalmasında önemli bir faktör olarak belirtilebilir.

4. İşletmelerin Üretim Miktarlarının İhracata Giden Oranı

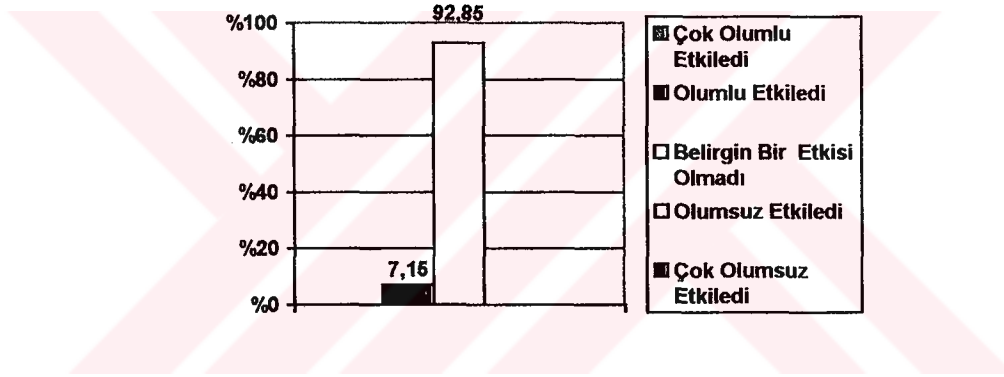
İhracat Oranı	İşletme Sayısı	%
%1 - %25	10	71,43
%26 - %50	2	14,285
%51 - %75	2	14,285
%76 - %100	0	0
Toplam	14	100



Anket çalışmasına katılan firmalardan ihracat yapan firmaların % 71,43'ünün üretimlerinin %1 - %25'lik kısmı ihracata giderken; işletmelerin % 14,285'inin üretimlerinin %26 - %50'lik kısmı, yine % 14,285'inin de üretimlerinin % 51 - % 75'lik kısmı ihracata gitmektedir.

5. Gümrük Birliği'nin İhracat Üzerindeki Etkisi

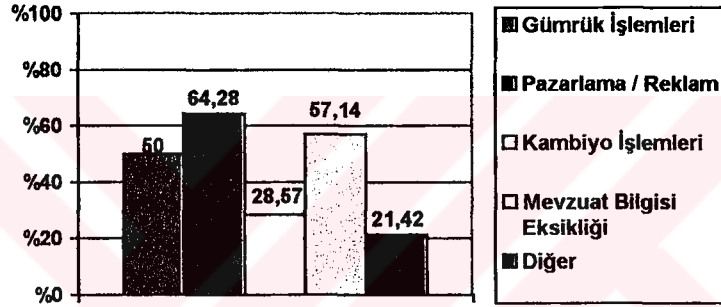
Gümrük Birliği'nin İhracata Etkisi	İşletme Sayısı	%
Çok Olumlu Etkiledi	0	0
Olumlu Etkiledi	1	7,15
Belirgin Bir Etkisi Olmadı	13	92,85
Olumsuz Etkiledi	0	0
Çok Olumsuz Etkiledi	0	0
Toplam	14	100



Anket çalışması kapsamında işletmelere yöneltilen “ Gümrük Birliği ihracatınızı nasıl etkilemiştir?” şeklindeki soruya verilen cevaplarda, firmaların % 92,85 gibi büyük bir bölümü Gümrük Birliği'nin ihracatları üzerinde belirgin bir etkisinin olmadığını belirtirken; % 7,15 oranında ise Gümrük Birliği'nin ihracatı olumlu etkilediği yönünde cevap alınmıştır.

6. İşletmelerin İhracatta Karşılaştıkları Sorunlar

İhracatta Karşılaşılan Sorunlar	İşletme Sayısı	%
Gümrük İşlemleri	7	50
Pazarlama / Reklam	9	64,28
Kambiyo İşlemleri	4	28,57
Mevzuat Bilgisi Eksikliği	8	57,14
Diğer	3	21,42

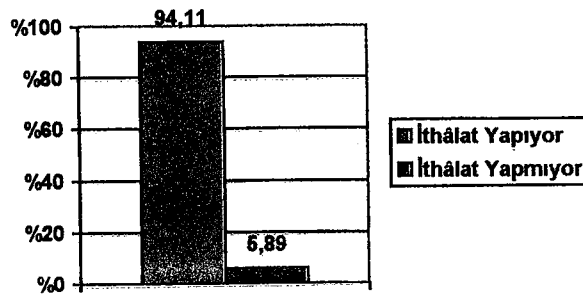


Anket çalışmasında işletmelerin ihracatta karşılaştıkları sorunları tespit etmek amacıyla yöneltilen soruya verilen cevaplarda, ihracat konusunda işletmelerin karşılaştıkları sorunların başında pazarlama ve reklam eksikliğinin, mevzuat bilgisi eksikliğinin ve gümrük işlemlerinde doğan sorunların geldiği görülmüştür. İhracatçı firmaların % 64,28 gibi önemli bir bölümünün pazarlama ve reklam konularında sorunlar yaşadıkları tespit edilmiştir. Bunun yanı sıra %57,14'lük yine önemli bir bölümü de mevzuat bilgileri konusunda eksiklikler duyduklarını belirtmişlerdir. İhracatçı firmaların % 50'lik bölümü ise gümrük işlemlerinden kaynaklanan sorunları dile getirmişlerdir. Bu sorunların yanı

sıra firmaların % 28,57'lik bir bölümü de kambiyo işlemlerinden kaynaklanan sorunları dile getirmişlerdir. İşletmelerin ihracatta karşılaştıkları sorunlardan bir diğeri ise ülkemizdeki demiryolları politikasının ne derece etkisiz kaldığını gösteren, demiryollarının yetersizliğini dile getiren sorundur. Demiryolu yatırımlarının yetersizliği ve gerekli altyapının olmayışı ihracat için limanlara yapılan iç taşımanın karayolu ile gerçekleştirilmesini zorunlu kılmakta; bu durum ise navlun maliyetlerini aşırı artırmaktadır. Dolayısı ile demiryolu ağının, Doğu Avrupa ve Kuzey Amerika'da olduğu gibi her üretim sahasında limanlara kadar kesintisiz olması gerekliliği vurgulanmalıdır.

7. İşletmelerin İthalat Yapma Durumları

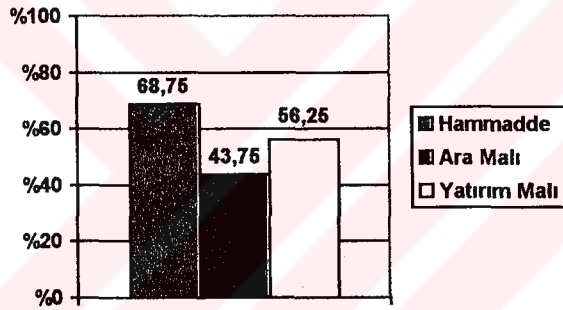
İthalat Durumu	İşletme Sayısı	%
İthâlat Yapıyor	16	94,11
İthâlat Yapmıyor	1	5,89
Toplam	17	100



Anket çalışmasına katılan işletmelerin % 94,11 gibi çok büyük bir bölümü ithalat yapmaktadır. Araştırma kapsamında ithalat yapmayan tek firma ise prefabrik yapı elemanları üretimi gerçekleştirmektedir.

8. İşletmelerin İthalat Yaptığı Ürünlerin Kategorileri

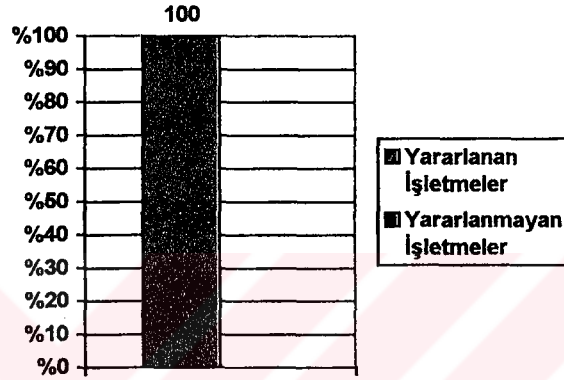
Ürün Kategorisi	İşletme Sayısı	%
Hammadde	11	68,75
Ara Malı	7	43,75
Yatırım Malı	9	56,25



Anket çalışmasına katılan firmalardan ithalat yapan firmaların % 68,75'i hammadde ithalatı gerçekleştirmektedirler. Bu firmaların % 56,25'i yatırım malı, % 43,75'i ise ara malı ithali gerçekleştirmektedirler.

9. İşletmelerin Teşvik ve Kredilerden Yararlanma Durumu

Teşvik Ve Kredilerden Yararlanma Durumu	İşletme Sayısı	%
Yararlanan İşletmeler	17	100
Yararlanmayan İşletmeler	0	0
Toplam	17	100



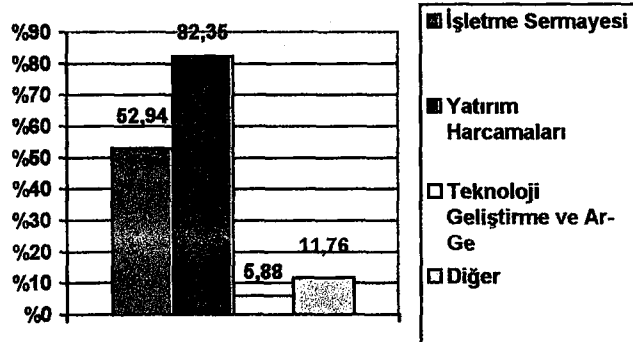
Anket çalışmasına katılan firmaların tamamının belirli zamanlarda teşvik ve kredilerden yararlandıkları tespit edilmiştir.

10. İşletmelerin Teşvik ve Kredileri Kullandıkları Alanlar

Anket çalışmasında işletmelerin kredi ve teşvik yoluyla elde ettikleri finansman kaynaklarını % 82,35 gibi büyük bir oranda yatırım harcamaları için kullandıkları tespit edilmiştir. Kredi ve teşvik yoluyla sağlanan finansman kaynaklarını işletme sermayesi olarak kullanan işletmelerin oranı ise % 52,94'dür. Bunun yanı sıra işletmelerin % 11,76'lık bölümü bu finansman kaynaklarını yurt dışı fuarlara katılım amacıyla kullandıklarını

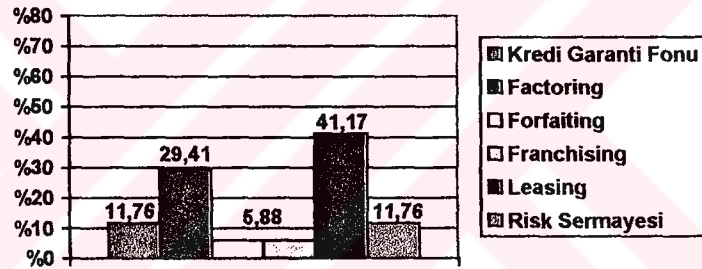
belirtmişlerdir. Bu tespitten, Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın yabancı ülkelerdeki fuarlara katılım için sağladığı mali ve teknik yardımların işletmeler tarafından yeterince bilinmediği sonucu çıkarılabilir. Anket çalışmasının çarpıcı verilerinden birisi olarak, söz konusu finansman kaynaklarını teknoloji ve Ar-Ge yatırımları için kullanan işletme oranının sadece % 5,88 olarak tespit edilmesi belirtilebilir. Bunun yanı sıra anket çalışması sırasında bazı firmaların söz konusu teşvik ve kredileri başka bir bankaya yatırarak faiz yoluyla gelir elde etmek amacıyla kullandıkları da tespit edilmiştir. Bu durum ülkemizde teşvik ve kredilerin ana amacına uygun bir şekilde kullanılmadığının bir göstergesi olması bakımından dikkatlerden kaçmaması gereken bir husustur.

Teşvik ve Kredilerin Kullanıldığı Alanlar	İşletme Sayısı	%
İşletme Sermayesi	9	52,94
Yatırım Harcamaları	14	82,35
Teknoloji Geliştirme ve Ar-Ge	1	5,88
Diğer	2	11,76



11. İşletmelerin Çağdaş Finansman Kaynaklarından Yararlanma Durumları

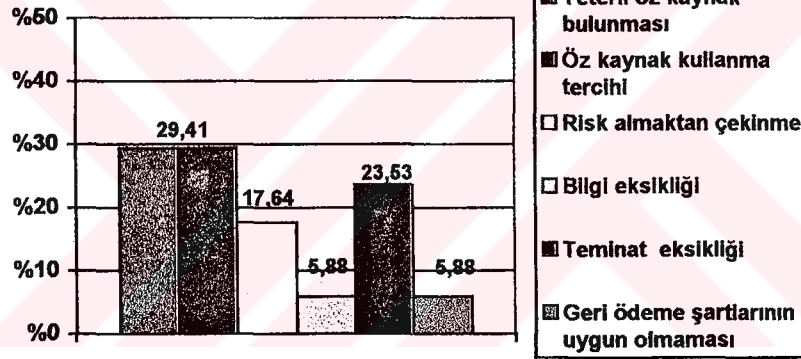
Yararlanılan Finansman Kaynakları	İşletme Sayısı	%
Kredi Garanti Fonu	2	11,76
Factoring	5	29,41
Forfaiting	1	5,88
Franchising	1	5,88
Leasing	7	41,17
Risk Sermayesi	2	11,76



Anket çalışmasında işletmelerin çağdaş finansman kaynaklarından yararlanma derecelerinin tespiti için yöneltilen soruya verilen cevaplarda işletmelerin % 41,17'lik bölümünün Leasing uygulamalarından yararlandıkları görülmüştür. Tablodan da görüleceği gibi işletmelerin Leasing'den sonra en çok rağbet gösterdikleri finansman kaynağı % 29,41'lik bir oranla Factoring olmuştur. Bunun iki finansman kaynağını % 11,76'lık oranlarla Kredi Garanti Fonu ve Risk Sermayesi takip etmiştir. Forfaiting ve Franchising uygulamalarının ise sektörde henüz yaygın olarak kullanılmadığı tablodan görülmektedir.

12. İşletmelerin Kredi –Teşvik ve Çağdaş Finansman Kaynaklarından Yararlanmama Sebepleri

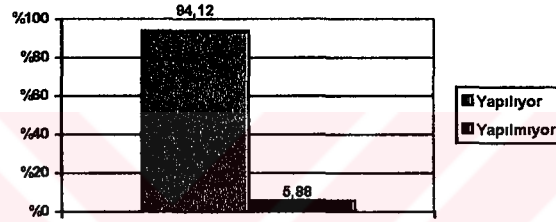
Finansman Kaynaklarından Yararlanmama Sebepleri	İşletme Sayısı	%
Yeterli öz kaynak bulunması	5	29,41
Öz kaynak kullanma tercihi	5	29,41
Risk almaktan çekinme	3	17,64
Bilgi eksikliği	1	5,88
Teminat eksikliği	4	23,53
Geri ödeme şartlarının uygun olmaması	1	5,88



Anket çalışmasında işletmelerin gerek teşvik ve kredilerden gerekse çağdaş finansman kaynaklarından yararlanmama sebeplerini tespit etmek amacıyla yöneltilen soruya verilen cevaplarda, işletmelerin %29,41'i bu finansman kaynaklarından yararlanmamanın başlıca sebepleri olarak yeterli özkaynak bulunmasını ve özkaynak kullanma tercihinin belirtmişlerdir. Teminat eksikliği sebebiyle bu finansman kaynaklarını kullanmayan işletmelerin oranı ise %23,53'dür. İşletmelerin %17,64'ü ise risk almaktan çekindikleri için bu finansman kaynaklarından yararlanmadıklarını belirtmişlerdir.

13. İşletmelerin Dış Pazarlara Açılma Konusunda Satış ve Pazarlama Araştırmaları Yapıp Yapmama Durumları

Satış ve Pazarlama Araştırması	İşletme Sayısı	%
Yapılıyor	16	94,12
Yapılmıyor	1	5,88
Toplam	17	100

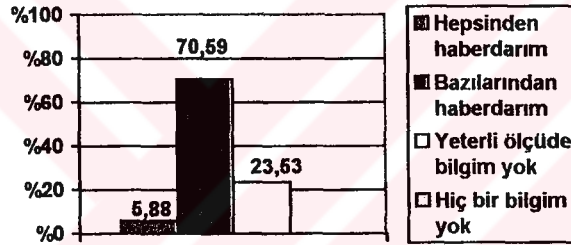


Anket çalışmasında, işletmelerin dış pazarlara açılma konusunda satış ve pazarlama araştırmaları yapıp yapmadıklarını tespit etmek amacıyla yöneltilen soruya verilen cevaplarda, anket çalışmasına katılan işletmelerin % 94,12 gibi büyük bir bölümünün söz konusu araştırmaları gerçekleştirdikleri tespit edilmiştir. Dış pazarlara açılma konusunda satış ve pazarlama araştırması yapmayan firma oranı ise % 5,88 olarak tespit edilmiştir. Araştırmada söz konusu araştırmaları yapan firmaların bu araştırmaları firmalarındaki uzmanlar aracılığıyla gerçekleştirdikleri belirlenmiştir.

Araştırmaya katılan işletmelerin büyük bölümünün dış pazarlama konusunda satış ve pazarlama araştırmaları yaptıklarını belirtmelerine rağmen ihracatın istenilen düzeylerde olmadığı sözlü olarak tespit edilmiştir.

14. İşletmelerin Ülkemizde KOBİ'lere Yönelik Olarak Faaliyet Gösteren Kuruluşların Faaliyetlerinden Haberdar Olma Durumları

Haberdar Olma Derecesi	İşletme Sayısı	%
Hepsinden haberdarım	1	5,88
Bazılarından haberdarım	12	70,59
Yeterli ölçüde bilgim yok	4	23,53
Hiç bir bilgim yok	0	0
Toplam	17	100



Anket çalışmasında işletmelerin ülkemizde KOBİ'lere yönelik olarak faaliyet gösteren kuruluşların faaliyetlerinden haberdar olma derecelerini belirlemek amacıyla yöneltilen soruya verilen cevaplarda, işletmelerin % 70,59'u gibi büyük bir bölümü bu çalışmaların bazılarından haberdar olduklarını belirtmişlerdir. Söz konusu kuruluşların çalışmalarından yeterli ölçüde haberdar olmadıklarını belirten firmaların oranı ise % 23,53 olarak tespit edilmiştir. İşletmelerin sadece % 5,88'i ise bu kuruluşların hepsinin çalışmalarından haberdar olduklarını belirtmişlerdir. Bilginin en önemli rekabet silahı olduğu günümüz şartları için bu rakamın, çok aşağıda kaldığı söylenebilir.

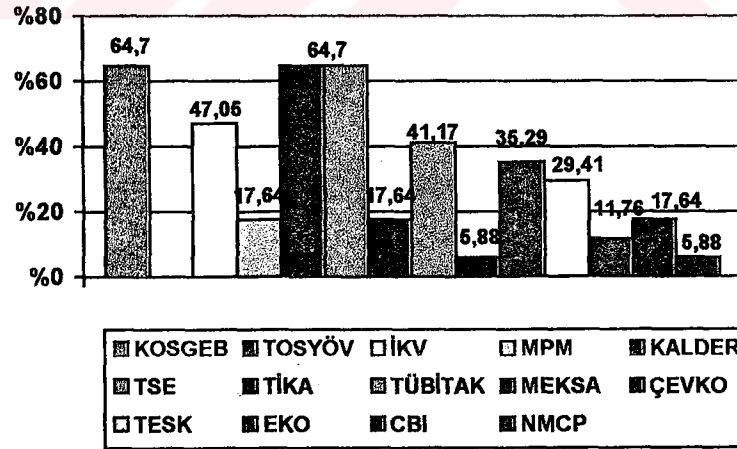
15. KOBİ'lere Yönelik Olarak Faaliyet Gösteren Kuruluşların

İşletmelerimizce Bilinme Derecesi

Anket çalışması kapsamında bir önceki sonuçta bahsi edilen kuruluşların isimleri belirtilerek, işletmelerden bu kuruluşların hangilerinin çalışmalarından yararlandıklarını belirtmeleri istenmiştir. Alınan cevaplardan işletmelerin % 64,7'lik bölümünün KOSGEB, KALDER ve TSE'nin çalışmalarını takip ettikleri belirlenmiştir. Bunun yanı sıra işletmelerin % 47,05'i İKV'nin çalışmalarını; % 41,17'lik bölümü ise TÜBİTAK'ın çalışmalarını takip ettiklerini belirtmişlerdir. Bu iki kuruluşu ise % 35,19'luk oranla ÇEVKO takip etmektedir. TESK'in çalışmalarından istifade eden işletmelerin oranı % 29,41, TİKA'nın, MPM'nin ve CBI'nın faaliyetlerinden istifade eden işletmelerin oranı ise % 17,64 olarak belirlenmiştir. EKO'nun çalışmalarından istifade eden işletmelerin oranının % 11,75 kaldığı görülmüş; NMCP'nin faaliyetlerinden istifade eden işletmelerin oranı ise % 5,88 olarak tespit edilmiştir. Ayrıca anket çalışmasına katılan işletmelerin hiç birisinin TOSYÖV'ün çalışmalarından yararlanmadıkları görülmektedir.

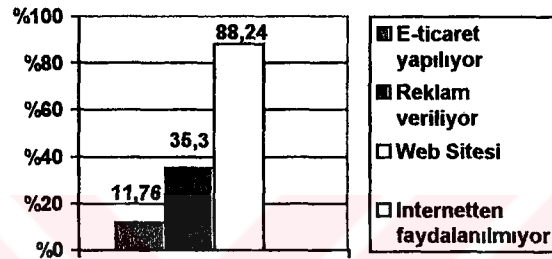
Yukarıdaki sonuçlar ışığında anket çalışmasına katılan işletmelerin KOSGEB, KALDER ve TSE dışındaki kuruluşların çalışmalarından yeterli düzeyde faydalanmadıkları söylenebilir. Bunda kuşkusuz bu kuruluşların kendilerini ve çalışmalarını yeterince tanıtamamalarının etkisi olduğu gibi, işletmelerin bu kuruluşlarla ve çalışmalarıyla ilgili yeterli araştırma yapmamalarının da etkili olduğu söylenebilir. Hiç kuşkusuz işletmelerimizin bu kuruluşların faaliyetlerinden yararlanmaları teknik, yönetim, üretim, teknoloji, pazarlama, reklam vb. gibi konularda işletmelerimize yeni ufuklar açabileceği gibi; çeşitli fırsatları da önlerine çıkaracağı söylenebilir.

Kuruluşlar	İşletme Sayısı	%
KOSGEB	11	64,70
TOSYÖV	0	0
İKV	8	47,05
MPM	3	17,64
KALDER	11	64,70
TSE	11	64,70
TİKA	3	17,64
TÜBİTAK	7	41,17
MEKSA	1	5,88
ÇEVKO	6	35,29
TESK	5	29,41
EKO	2	11,76
CBI	3	17,64
NMCP	1	5,88



16. İşletmelerde İnternet Kullanımı

İnternet Kullanımı	İşletme Sayısı	%
E-ticaret yapılıyor	2	11,76
Reklam veriliyor	6	35,3
Web Sitesi	15	88,24
İnternette faydalanılmıyor	0	0



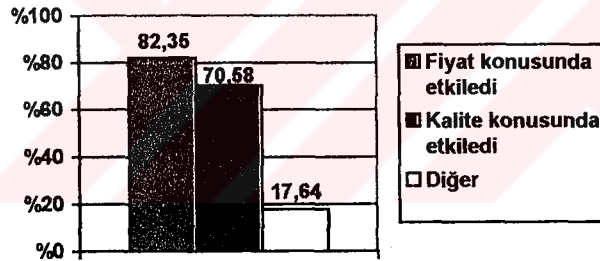
Anket çalışmasında işletmelerin İnternet'ten yararlanma oranlarının tespiti amacıyla yöneltilen soruya verilen cevaplardan, işletmelerin % 88,24 gibi büyük bir bölümünün Web Sitesi bulunduğu belirlenmiştir. Bunun yanı sıra işletmelerin % 35,3'lük bölümü İnternet ortamında reklam çalışmaları yaptıklarını belirtmişlerdir. E-ticaret yapan işletmelerin oranı ise % 11,76'da kalmıştır.

Tablodan da görülebileceği gibi anket çalışması yapan işletmelerin tamamının İnternet'ten değişik şekillerde yararlandıkları belirlenmiştir. İnternetin bu yaygın kullanımı 2000'li yıllarda önemini iyice artacağı düşünülen E-ticaret'in ilerleyen yıllarda ülkemizde de arzu edilen derecede yaygınlık kazanacağını bir göstergesi olarak değerlendirilebilir.

17. İşletmelerin Gümrük Birliği'nin Rekabeti Hangi Konularda Etkilediği Hakkındaki Görüşleri

Anket çalışmasına katılan işletmelerin % 82,35 gibi büyük bir bölümü Gümrük Birliği'nin rekabeti “fiyat” konusunda etkilediğini belirtmişlerdir. Gümrük Birliği'nin rekabeti “kalite” konusunda etkilediği yönünde görüş belirten işletmelerin oranı ise % 70,58 gibi yine büyük bir orandır. Bunun yanı sıra Gümrük Birliği'nin rekabeti “standartlar”, “verimlilik” ve “Ar-Ge ve teknoloji” konularında etkilediğini belirten işletmelerin oranı ise % 5,88 olarak belirlenmiştir.

Rekabeti Etkileyen Hususlar	İşletme Sayısı	%
Fiyat konusunda etkiledi	14	82,35
Kalite konusunda etkiledi	12	70,58
Diğer	3	17,64

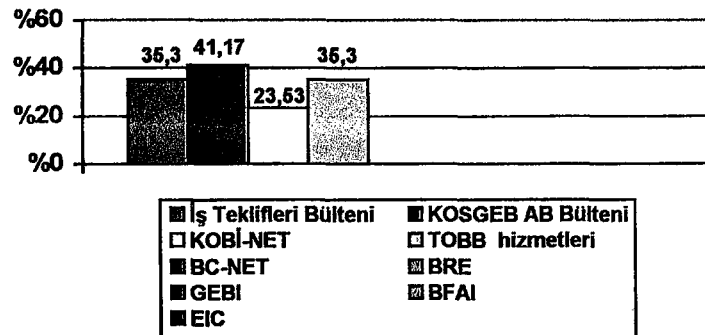


18. İşletmelerin KOBİ'lere Yönelik Olarak Faaliyet Gösteren Bilgi ve Dokümantasyon Hizmetlerinden Faydalanma Durumları

Anket çalışmasında işletmelerin, özellikle dış pazarlara açılma konusunda kendilerine yönelik olarak faaliyet gösteren bilgi ve dokümantasyon hizmetlerinden faydalanma durumlarını tespit etmek amacıyla yöneltilen soruya verilen cevaplarda, işletmelerin daha ziyade KOSGEB AB bültenini takip ettikleri belirlenmiştir. KOSGEB AB

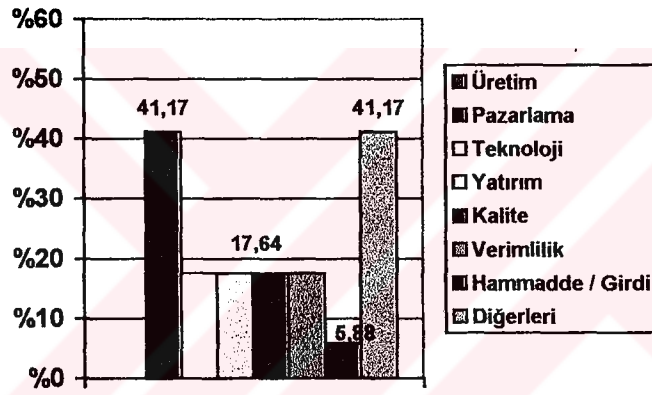
Bülteni'ni takip eden firmaların oranı % 41,17 olarak tespit edilmiştir. İşletmelerin KOSGEB AB bülteninden sonra en fazla rağbet gösterdikleri bilgi ağları ise İş Teklifleri Bülteni ve TOBB tarafından sağlanana bilgi ve dokümantasyon hizmetleridir. KOBİ-NET'in anket çalışmasına katılan işletmeler tarafından kullanılma oranı ise % 23,53'te kalmıştır. Anket çalışmasının bu bölümünde elde edilen çarpıcı bir diğer sonuç ise ankete katılan işletmelerin hiç birinin BC-NET, BRE, GEBI, BFAI ve EIC hizmetlerinden haberdar olmadıklarıdır.

Bilgi Ve Dokümantasyon Hizmetleri	İşletme Sayısı	%
İş Teklifleri Bülteni	6	35,30
KOSGEB AB Bülteni	7	41,17
KOBİ-NET	4	23,53
TOBB hizmetleri	6	35,30
BC-NET	0	0
BRE	0	0
GEBI	0	0
BFAI	0	0
EIC	0	0



19. Gümrük Birliği Sonrası İşletmelerin Karşılaştığı Sorunlar

Sorunlar	İşletme Sayısı	%
Üretim	0	0
Pazarlama	7	41,17
Teknoloji	3	17,64
Yatırım	3	17,64
Kalite	3	17,64
Verimlilik	3	17,64
Hammadde / Girdi	1	5,88
Diğerleri	7	41,17

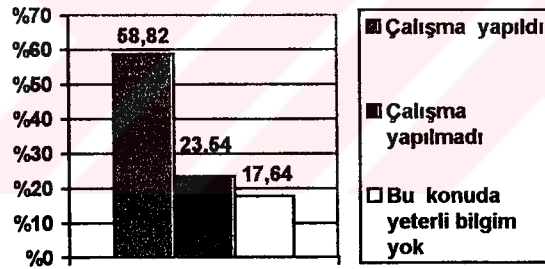


Anket çalışmasında işletmelerin Gümrük Birliği sonrası karşılaştıkları sorunları tespit etmek amacıyla yöneltilen soruya verilen cevaplarda, işletmelerin % 41,17'si “pazarlama” konusunda sıkıntılar çektiklerini belirtmişlerdir. Özellikle Gümrük Birliği sonrası daha da önem kazanan standartlar konusunda sıkıntı yaşadıklarını belirten işletmelerin oranı ise % 30 civarında olmuştur. Teknoloji, yatırım, verimlilik ve kalite konusunda sıkıntılarını dile getiren işletmelerin oranı ise % 17,64 olarak belirlenmiştir.

Hammadde girişi ve dokümantasyon konularında sıkıntı yaşadıklarını belirten işletmelerin oranı ise % 5,88 olarak tespit edilmiştir. Tablolardan da görüldüğü gibi Gümrük Birliğı'nin işletmelerimiz açısından en önemli etkilerinin pazarlama ve standartlar konusunda gerçekleştiğı söylenebilir.

20. İşletmelerde Gümrük Birliğı Sonrası Standartların Uyumlaştırılması Konusunda Çalışma Yapılma Durumları

Çalışma Yapılma Durumu	İşletme Sayısı	%
Çalışma yapıldı	10	58,82
Çalışma yapılmadı	4	23,54
Bu konuda yeterli bilgim yok	3	17,64
Toplam	17	100

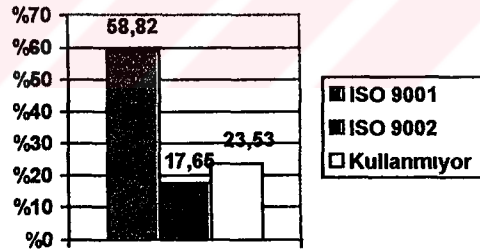


Anket çalışmasında, işletmelerin Gümrük Birliğı sonrasında daha da önem kazanan “standartlar” konusunda çalışmalar yapıp yapmadıklarını tespit etmek amacıyla yöneltilen soruya verilen cevaplarda, işletmelerin % 58,82’lik bölümü Gümrük Birliğı sonrası standartlar konusunda çalışmalar yaptıklarını belirtmişlerdir. Bu konuda her hangi bir çalışma gerçekleştirmeyen işletmelerin oranı ise % 23,54 olarak tespit edilmiştir.

Standartlar konusunda yeterli ölçüde bilgisi olmadığını belirten firma oranı ise % 17,64'dür. Uluslararası standartların Gümrük Birliği sonrası daha da önem kazandığı göz önüne alındığında standartların uyumlaştırılması konusunun ne denli önemli olduğu daha iyi anlaşılabilir. Standartlar işletmelerimizin dış pazarlara açılma konusunda sıkıntılar yaşamalarını önleyeceği gibi, alıcı firmalar tarafından tercih sebebi olarak kabul edildiği için rakabet avantajları sağlayacaktır.

21. İşletmelerde ISO 9000 Kalite Standartlarının Kullanım Durumu

Kalite Standartları	İşletme Sayısı	%
ISO 9001	10	58,82
ISO 9002	3	17,65
Kullanmıyor	4	23,53
Toplam	17	100



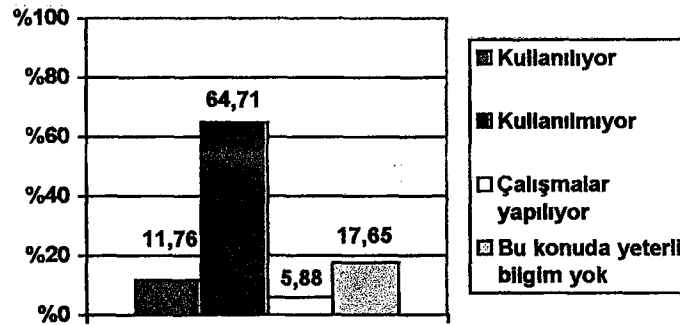
Yukarıdaki tablolardan da görülebileceği gibi anket çalışmasına katılan işletmelerin % 58,82'lik bölümü ISO 9001 Kalite Güvence Sistemini kullanmaktadırlar. Bunun yanı sıra ISO 9002 kullanan işletmelerin oranı ise % 17,65'dir. ISO standartlarını kullanmayan işletmelerin oranı ise % 23,53 olarak belirlenmiştir.

22. İşletmelerde CE İşareti Kullanılma Durumu

Anket çalışmasında, işletmelerin CE İşareti kullanma durumlarının tespit edilmesi amacıyla yöneltilen soruya verilen cevaplarda, ankete katılan işletmeler içerisinde CE İşareti kullananlarının oranının % 11,76 olduğu belirlenmiştir. CE İşareti kullanmayan işletmelerin oranı ise % 64,71'dir. Bunun yanı sıra işletmelerin % 17,65'lik bölümü CE İşareti konusunda yeterli bir bilgileri olmadığını belirtmişlerdir. Ce İşareti konusunda çalışmalar yapan firma oranı ise % 5,88 olarak tespit edilmiştir.

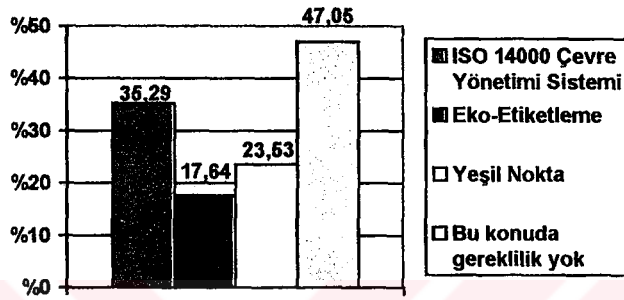
Anket sonuçlarından da görüldüğü gibi CE İşareti'nin kullanımı henüz yeterli düzeyde bulunmamaktadır. Avrupa pazarına girmek için bir "ürün pasaportu" niteliği taşıyan CE İşareti'nin işletmelerimizde kullanımının daha yaygın hale getirilmesi dış ticaretimiz açısından önem taşıyan bir konudur.

Ce İşareti Kullanılma Durumu	İşletme Sayısı	%
Kullanılıyor	2	11,76
Kullanılmıyor	11	64,71
Çalışmalar yapılıyor	1	5,88
Bu konuda yeterli bilgim yok	3	17,65
Toplam	17	100



23. Çevre Duvarlarını Aşma Konusunda İşletmelerin Faaliyetleri

Araçlar	İşletme Sayısı	%
ISO 14000 Çevre Yönetimi Sistemi	6	35,29
Eko-Etiketleme	3	17,64
Yeşil Nokta	4	23,53
Diğer	8	47,05

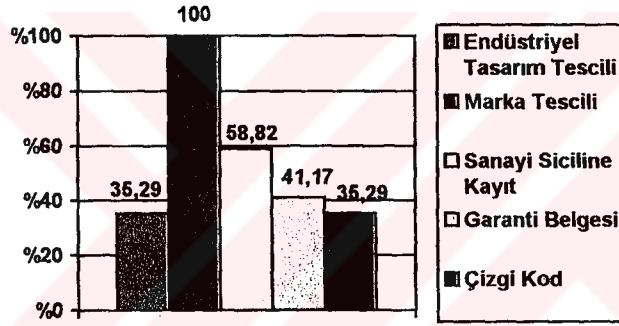


Anket çalışmasında, işletmelerin Gümrük Birliği sonrası önem kazanan “Çevre Duvarları”nı aşma konusunda ne gibi çalışmalar yaptıklarını belirlemek amacıyla yöneltilen soruya verilen cevaplardan, işletmelerin % 35,29’unun ISO 1400 Çevre Yönetimi Sistemi’nin kullandıkları; % 23,53’ünün yeşil nokta, % 17,64’ünün ise Eko-etiket kullandıkları belirlenmiştir. İşletmelerin % 47,05’lik yarıya yakın bölümü ise bu konuda gereklilik yaşamadıklarını dile getirmişlerdir.

Bilindiği gibi gümrük duvarlarının sıfırlanması sonrası Avrupa ülkeleri, ülkelere yapılacak ihracatı özellikle çevre duvarları ile kontrol altına alma yoluna gitmişlerdir. Bu bakımdan AB’ye ihracat yapan işletmelerimizin çevre konusunda gerekli tedbirleri almaları gerekmektedir.

24. Endüstriyel Tasarım Tescili, Marka Tescili, Sanayi Siciline Kayıt, Garanti Belgesi ve Çizgi Kod Uygulamalarının İşletmelerdeki Kullanım Durumu

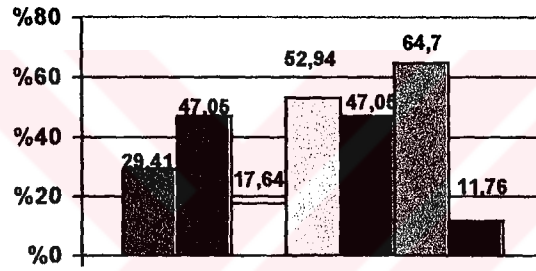
Uygulamalar	İşletme Sayısı	%
Endüstriyel Tasarım Tescili	6	35,29
Marka Tescili	17	100
Sanayi Siciline Kayıt	10	58,82
Garanti Belgesi	7	41,17
Çizgi Kod	6	35,29



Anket çalışması sonucunda işletmelerin tamamının marka tescili yaptırdıkları, % 58,82'sinin sanayi siciline kayıtlarının bulunduğu, % 41,17'sinin garanti belgesi sağladıkları, % 35,29'unun ürünlerinde çizgi-kod kullandıkları, yine % 35,29'unun endüstriyel tasarım tescili bulunduğu belirlenmiştir.

25. İşletmelerin AB Ülkelerindeki İşletmelere Göre Dezavantajları

Dezavantajlar	İşletme Sayısı	%
Teknoloji yetersizliği	5	29,41
Girdi maliyeti	8	47,05
Kalite yetersizliği	3	17,64
Finansman yetersizliği	9	52,94
İç Pazarda daralma	8	47,05
Destek mekanizmalarının yetersizliği	11	64,70
Diğer	2	11,76



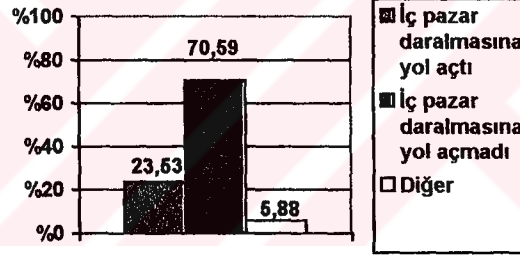
■ Teknoloji yetersizliği	■ Girdi maliyeti
□ Kalite yetersizliği	□ Finansman yetersizliği
■ İç pazarda daralma	■ Destek mekanizmalarının yetersizliği
■ Diğer	

Anket çalışmasına katılan işletmelerin % 64,7 gibi büyük bir bölümü AB ülkelerindeki işletmelere göre en önemli dezavantajlarının “destek mekanizmalarının yetersizliği” olduğunu belirtmişlerdir. Finansman yetersizliği konusunda AB ülkelerindeki işletmelere göre dezavantajlar yaşadıklarını belirten işletmelerin oranı ise % 52,94 olarak belirlenmiştir. İşletmelerin % 47,05’i ise iç pazarda daralma ve girdi maliyetleri konusunda dezavantajlı konumda bulunduklarını belirtmişlerdir. Teknoloji yetersizliği sebebiyle AB

ülkelerindeki işletmelere karşı dezavantajlı konumda bulunduklarını belirten işletmelerin oranı ise % 29,41 olarak belirlenmiştir. Kalite yetersizliği sebebiyle AB ülkelerindeki işletmelere oranla dezavantajlı konumda bulunduklarını düşünen işletmelerin oranı ise % 17,64 olarak belirlenmiştir.

26. İşletmelerin Gümrük Birliği'nin İç Pazarda Bir Pazar Daralmasına Yol Açıp Açmadığı Hakkındaki Görüşleri

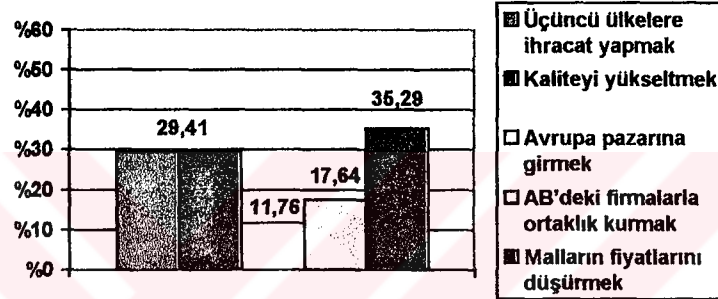
İç Pazar Daralması Durumu	İşletme Sayısı	%
İç pazar daralmasına yol açtı	4	23,53
İç pazar daralmasına yol açmadı	12	70,59
Diğer	1	5,88



Anket çalışmasında, işletmelerin Gümrük Birliği sonrası bir iç pazar daralması yaşayıp yaşamadıklarını tespit etmek amacıyla yöneltilen soruya verilen cevaplardan, işletmelerin % 70,59'i her hangi bir pazar daralması yaşamadıklarını belirtmişlerdir. İşletmelerin % 23,53'i ise Gümrük Birliği sebebiyle bir iç pazar daralmasıyla karşı karşıya kaldıklarını belirtmişlerdir. Bunun yanı sıra işletmelerin % 5,88'si şu an itibariyle bir pazar daralması yaşamadıklarını fakat, bunun korkusunu hissettiklerini belirtmişlerdir.

27. İşletmelerin İç Pazarda Meydana Gelen Daralmayı Telafi Etme Tercihleri

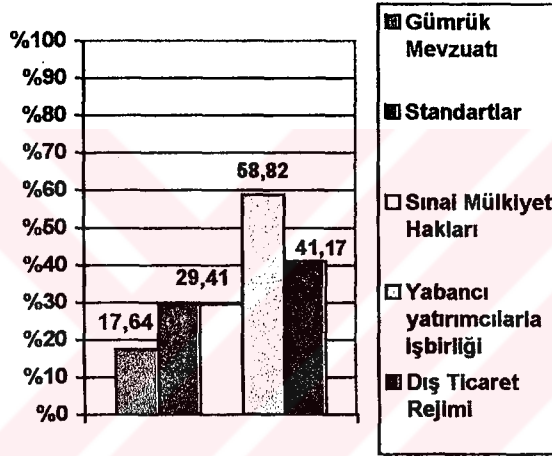
Düşünülen Önlemler	İşletme Sayısı	%
Üçüncü ülkelere ihracat yapmak	5	29,41
Kaliteyi yükseltmek	5	29,41
Avrupa pazarına girmek	2	11,76
AB'deki firmalarla ortaklık kurmak	3	17,64
Malların fiyatlarını düşürmek	6	35,29



Gümrük Birliği'nin iç pazarda bir daralmaya sebebiyet verdiği yönünde görüş belirten işletmelerin, bu pazar daralmasını telafi etmek amacıyla tercih ettikleri yöntemlerin başında % 35,29'luk oranla malların fiyatlarını düşürmek gelmektedir. Üçüncü ülkeler ihracat yapmak ve kaliteyi yükseltmek ise işletmelerin % 29,41'lik oranla en fazla tercih ettikleri diğer yöntemlerdir. AB'deki firmalarla ortaklıklar kurma fikri ise işletmelerimizin % 17,64'ü tarafından düşünülmüştür. Avrupa pazarına açılarak iç pazardaki daralmayı telafi etme yoluna giden işletmelerin oranı ise % 11,76'dır. Üçüncü ülkelere ihracat yaparak iç Pazar daralmasını telafi etme düşüncesinde olan işletmelerin Gümrük Birliği sebebiyle bu ülkelerle olan ticaretlerini de Gümrük Birliği esaslarına göre belirlemek zorunda olduklarıdır.

28. Gümrük Birliği Konusunda Bilgi Eksikliği Hissedilen Konular

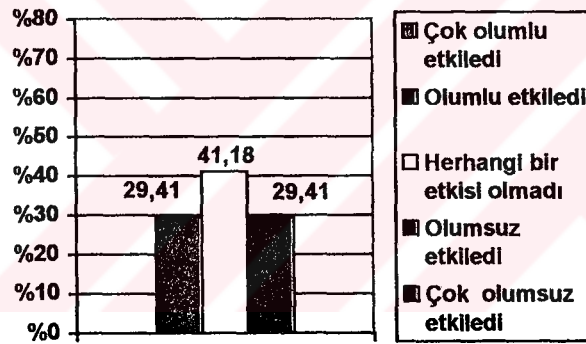
Konular	İşletme Sayısı	%
Gümrük Mevzuatı	3	17,64
Standartlar	5	29,41
Sınai Mülkiyet Hakları	5	29,41
Yabancı yatırımcılarla işbirliği	10	58,82
Dış Ticaret Rejimi	7	41,17



Anket çalışması sonucunda, işletmelerimizin Gümrük Birliği konusunda bilgi eksikliği hissettikleri konuların başında % 58,82’lik oranla “yabancı yatırımcılarla işbirliği imkanları” gelmektedir. Dış ticaret rejimi konusunda bilgi eksikliği hissettiklerini belirten işletmelerin oranı ise % 41,17 olarak tespit edilmiştir. Ankete katılan işletmelerin % 29,41’i ise standartlar ve sınai mülkiyet hakları konularında bilgi eksikliği yaşadıklarını belirtmişlerdir. Gümrük mevzuatı konusunda bilgi eksiklikleri bulunduğunu belirten işletmelerin oranı ise % 17,64 olarak belirlenmiştir.

29. İşletmelerin “ Gümrük Birliği’nin Genel Olarak İnşaat Malzemeleri Sektörüne ve Türk Ekonomisine Etkileri” Hakkındaki Görüşleri

Görüşler	İşletme Sayısı	%
Çok olumlu etkiledi	0	0
Olumlu etkiledi	5	29,41
Herhangi bir etkisi olmadı	7	41,18
Olumsuz etkiledi	5	29,41
Çok olumsuz etkiledi	0	0
Toplam	17	100



Anket çalışmamızın son bölümünde işletmelerin, genel olarak Gümrük Birliği’nin Türk ekonomisini ve inşaat malzemeleri sektörünü nasıl etkilediği hakkındaki fikirleri tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu amaçla yöneltilen soruya verilen cevaplarda işletmelerin % 41,18’i Gümrük Birliği’nin belirgin bir etkisinin olmadığını belirtmişlerdir. İşletmelerin % 29,41’lik bölümü olumlu etkilediğini; yine % 29,41’lik bölümünü ise olumsuz etkilediğini belirtmişlerdir.

SONUÇ

Türkiye’de toplam işletmelerin % 98’ini, toplam istihdamın ise % 58’ini oluşturan KOBİ’ler ekonomimizin vazgeçilmez teminatlarındandır.

Esnek yapıları itibariyle değişen şartlara kısa sürede adapte olabilmeleri sayesinde yeni fikirlerin ve buluşların kaynağı durumunda olan KOBİ’ler gelir dağılımının en önemli denge unsurunu teşkil etmektedir. Bu durum ekonomik yönden olduğu kadar sosyal yönden de büyük önem arz etmektedir. Ayrıca KOBİ’lerin esnek yapıları teknolojik yeniliklere daha kolay adapte olabilmelerini sağlamaktadır. Bunun yanında KOBİ’lerin faaliyetlerini büyük işletmelerle bağlantılı olarak sürdürmeleri, KOBİ’leri büyük sanayinin destekleyicisi ve tamamlayıcısı durumuna getirmektedir. KOBİ’lerin en önemli özelliklerinden birisi de ekonomik dalgalanmalardan KOBİ’lerin daha az etkilenmeleri ve kriz dönemlerinde ekonomiyi ayakta tutan en önemli güç olmalarıdır. Bu sırada Şubat 2001’de yaşadığımız ve etkileri halen devam eden ekonomik krize kısaca değinmemiz faydalı olacaktır. Kriz öncesi dövizle borçlanma yoluna giden KOBİ’lerimiz muhakkak ki yapılan devalüasyon sonucunda önemli bir borç yükü altına girmişlerdir. Bunun yanı sıra KOBİ’lerin en önemli finansman kaynağı durumundaki Halk Bankası’nın ve diğer bankaların açtıkları kredileri, krizden sonra çok yüksek faizlerle geri istemeleri, KOBİ’lerimiz için önemli sıkıntılar doğurmuştur. Reel ekonomi ile rant ekonomisi arasındaki aymazlığın sonucu ortaya çıkan ekonomik krizden KOBİ’lerin özkaynaklarına dönüp, masraflarını kısarak, üretimi azaltarak ve işçi çıkararak korunma yoluna gitmeleri kaçınılmazdır. Üretimin kısılması ve işçi çıkarımı tabi ki hem ekonomik anlamda, hem de sosyal anlamda büyük olumsuzluklardır. KOBİ’lerimizin bu durumda sabırlı olarak, riske girmemeleri ve aceleci davranmamaları gerekmektedir. Bunun yanı sıra

yetkili kişiler ve kurumlar tarafından KOBİ'lerin moral gücünü artırıcı çalışmalar yapılması gerekmektedir.

Pazar şartlarına kısa sürede uyum sağlama kabiliyetleri, tüketici tercihlerine karşı daha esnek bir yaklaşım sergilemeleri, yeniliklere daha kısa sürece adapte olabilmeleri, teknolojik yeniliklerde yüksek verimlilik sağlamaları, işletme içi bürokrasinin minimuma indirilmiş olması, yüksek istihdam katkıları ile istikrar unsuru olmaları, büyük işletmeleri tamamlayıcı olmaları ve kalkınmada bölgeler arası dengeyi sağlayıcı unsur olmaları gibi güçlü yönleriyle KOBİ'ler reel ekonominin lokomotifidir.

KOBİ'lerin yukarıda belirtilen avantajları ve güçlü yönleri yanında bir takım zayıf yönleri de bulunmaktadır. KOBİ'lerin özellikle finansman kaynaklarından yararlanma konusunda büyük sıkıntılar çektikleri bilinmektedir. Bunda söz konusu finansman kaynaklarının elde edilmesindeki güçlüklerin yanı sıra, KOBİ yöneticilerinin bu finansman kaynaklarının nasıl temin edileceği konusunda bilgi eksikliklerinin bulunması da etkili olmaktadır. Ayrıca kredi maliyetlerinin yüksekliği de KOBİ'lerin kredi kaynaklarına ulaşmada karşılaştıkları önemli bir sorun olarak görünmektedir. Bu durumda finansman kaynaklarına ulaşma sorunundan daha önemli bir sorun olarak KOBİ'lerin gerekli bilgilere ulaşamamalarını gösterebiliriz. Finansman sorununun yanı sıra KOBİ'lerin diğer zayıf yönleri ise Yönetim ve Organizasyon ile ilgili zayıflıklar, pazarlama konusunda yeterli bilgi sahibi olunmamasından doğan zayıflıklar, üretim ile ilgili zayıflıklar ve personel politikaları ile ilgili zayıflıklar olarak belirtilebilir.

Tüm bu zayıf noktalarının yanı sıra KOBİ'ler, özellikle Bağ-Kur ve Sosyal Sigortalar Kurumu primlerinin yüksek olması, hayat standardı uygulamasının yeniden yürürlüğe geçirilmesi, Devlet tarafından uygulanan KOBİ teşviklerinin tatbikata yetersiz kalması ve bürokrasi gibi konularda

önemli sıkıntılar yaşamaktadırlar. Küçük bir girişim için bile 36 resmi kuruluşa başvuruda bulunulması gerektiğini göz önüne almak bürokrasinin ülkemizde durumunu anlamamız için yeterli olacaktır.

KOBİ'lerin tanımlanması konusunda yurdumuzda önemli bir kaos yaşanmaktadır. KOBİ'leri ile ilgili olarak faaliyet gösteren kurum ve kuruluşların her biri kendi faaliyetlerine göre bir KOBİ tanımlaması getirmiştir. Bu durum uygulamada önemli sıkıntılar doğurmaktadır. 2000 yılı içerisinde devlet tarafından açıklanan KOBİ tanımı bu konudaki kaosu aşılması için bir aşama olarak gösterilebilir. Zira söz konusu tanım Halkbank'ın KOBİ tanımıyla aynıdır. Söz konusu tanıma göre; imalat ve tarım sanayinde faaliyette bulunan ve yasal defter kayıtlarında arsa ve bina hariç makine ve teçhizat, tesis, taşıt, araç ve gereçleri, döşeme ve demirbaşların toplam tutarı 400 Milyar TL'yi aşmayan; 1-250 arasında işçi çalıştıran işletmeler KOBİ olarak kabul edilmektedir.

Ülkemizde KOBİ'lere yönelik olarak faaliyet gösteren bir çok kurum ev kuruluş bulunmaktadır. Bu kurum ve kuruluşlar KOBİ'lerin ihtiyaç duyacağı bir çok konuda faaliyetlerini sürdürmektedirler. Fakat önemle belirtilmesi gerekir ki; KOBİ'lerimizin bu kurum ve kuruluşların faaliyetlerinden yeteri kadar yararlandıkları söylenemez. Bunda KOBİ'lerimizin bilgiye yeterli ölçüde önem vermemeleri, bu faaliyetlere ulaşma yollarını bilmemeleri vb. gibi sebepler etkili olmaktadır. Bir çok KOBİ'nin çalışmamızda tanıtılan kurum ve kuruluşların varlıklarından bile haberdar olmadıkları gözlemlenmiştir. Bunun yanı sıra KOBİ'lerin kendilerine yönelik olarak faaliyet gösteren kurum ve kuruluşların faaliyetlerinden yeterli ölçüde yararlanamamalarının tek müsebbibi olarak KOBİ'lerimizi göstermek de kanımızca insafsızlık olacaktır. Zira bu konuda söz konusu kurum ve kuruluşlara da büyük görevler düşmektedir. Gösterişli toplantı salonlarında yapılan panel türü

toplantıların ve sınırlı olarak yapılan yayınların KOBİ'lere ulaşmada yetersiz kaldığını belirtmek gerekmektedir. Bu sebeple bu kurum ve kuruluşların yetkililerinin KOBİ'lere ulaşmanın planlı yöntemlerini geliştirmeleri gerekmektedir. Aksi takdirde yapılan çalışmaların havanda su dövmekten farksız olacağı, geçmişten geleceğe ışık tutan tecrübelerin de bir göstergesidir.

Ülkemizde KOBİ'lerin finansmanı ile ilgili olarak faaliyet gösteren en önemli kurum kuşkusuz Halk Bankası'dır. Ülkemizde KOBİ'lerin toplam kredi pastasından aldıkları payın % 5 bile olmaması dikkatlerden kaçmamalıdır. Bu sebeple Halk Bankası'nın tamamen KOBİ'lere yönelik olarak faaliyet göstermesi için gerekli çalışmalar yapılmalıdır. Bu çalışmaların başında ise gerek Halk Bankası'nın gerekse KOBİ'lere yönelik kredi faaliyetlerinde bulunan diğer bankaların siyasi baskılardan uzak tutularak, asli görevlerini yerine getirmelerini sağlayacak tedbirler alınmalıdır.

Banka kredilerinin yanı sıra KOBİ'lerin kullanabilecekleri bir takım çağdaş finansman kaynakları da bulunmaktadır. Bunlar Kredi Garanti Fonu, Factoring, Forfaiting, Franchising, Leasing ve Risk Sermayesi uygulamalarıdır. Fakat bu finansman kaynaklarından da KOBİ'lerin yeterli ölçüde haberdar olmadıkları belirtilebilir.

Doğu ve Güneydoğu Anadolu illerinde şu an 15,289 kişiye istihdam imkanı sağlayacak 345 yatırım yarım kalmış bulunmaktadır. Bu yatırımların sağlanacak devlet yardımları ile tamamlanarak faaliyete geçirilmesi bölge kalkınması açısından büyük önem taşımaktadır.

Tüm bunların yanı sıra KOBİ'lerin yararlanabilecekleri bir takım Avrupa Birliği programları da bulunmaktadır. Bunlar Meda, Interprise, Europartenariat, Medpartenariat ve Ecip programlarıdır. Fakat dahili

kaynaklardan bile yararlanamayan KOBİ'lerimizin yakın geleceğe kadar bu kaynakları yoğun olarak kullanabilmeleri zor görünmektedir.

Üye ülkeler arasındaki ticari ilişkilerde gümrük vergisi, kota, miktar kısıtlamaları vb. gibi her türlü engellerin kaldırılması ve üçüncü ülkelere karşı ortak bir gümrük tarifesi uygulanması şeklinde tanımlayabileceğimiz Gümrük Birliği uygulaması, ülkemizde 01.01.1996 tarihinden itibaren yürürlüğe girmiştir.

1996 yılından 2001 yılına kadar geçen zaman sürecinde Gümrük Birliği'nin Türk ekonomisi üzerindeki etkileri konusunda farklı görüşler ortaya atılmaktadır. Gümrük Birliği'nin olumlu etkileri üzerinde görüş belirtenlerin daha ziyade uzun vadeli olarak düşünmeye çalıştıkları görülmektedir. Ayrıca Gümrük Birliği'nin Avrupa Birliği yolunda önemli bir adım olduğu dile getirilmektedir. Gümrük Birliği'nin ülke ekonomisini olumsuz etkilediği şeklinde görüş belirtenlerin eleştirileri ise, AB'nin anlaşmalar gereği vaad ettiği mali yardımları yapmaması, dış ticaret açığının büyümesi ve Gümrük Birliği'nin AB için bir koz olarak kullanılması gerektiği konusunda toplanmaktadır.

İki tarafında haklı yönleri olmakla birlikte gözden kaçırdıkları bir nokta şudur. Gümrük Birliği 6.Mart.1995 tarihinde toplanan Türkiye-AB 36. Ortaklık Konseyi'nde alınmış bir karar değildir. Türkiye'nin Gümrük Birliği'ne girmesi, 12.Eylül.1963'de imzalanan Ankara Antlaşması ile belirlenmiştir ve üç dönemli bir uygulamanın sonucunda olmuştur. Bu durum Gümrük Birliği'nden siyasi rant elde etmeye çalışan çevrelere ve aynı zamanda Gümrük Birliği'nin doğurduğu sıkıntıları siyasi amaçlı olarak belirli çevrelere yüklemek isteyen çevrelere hatırlatılması gereken bir husustur.

Ayrıca Türkiye ile AB arasındaki Gümrük Birliği anlaşması nev-i şahsına münhasır bir anlaşmadır. Çünkü Türkiye AB üyesi olmadan Gümrük

Birliği'ne dahil olmuştur. Bu durum Türkiye'nin AB normlarına göre üçüncü ülkelerle yaptığı ticarete bazı sorunlar doğurmuştur. Nitekim Meksika, Hindistan gibi ülkeler Türkiye'nin kendileri ile olan dış ticaretlerinde, AB ile olan anlaşmaları gereği sağladıkları kolaylıkları; “ Sizinle AB arasındaki Gümrük Birliği Anlaşması, kendi aranızdaki özel bir ticaret anlaşmasıdır. Bizi bağlamaz.” şeklindeki bir ifadeyle göstermemişler ve Türkiye'nin Gümrük Birliği üyeliğini tanımadıklarını belirtmişlerdir. Bunun yanı sıra Türkiye anlaşma gereği AB normlarına göre üçüncü ülkelerle ticaret yapmak zorunda olduğundan, mesela Azerbaycan'la serbest bir ticaret antlaşması yapamamaktadır. Tüm bu hususlar Gümrük Birliği konusunda dikkatlerden kaçmaması gereken noktalardır.

Bunun yanı sıra 1838 yılında Osmanlı Devleti ile İngiltere arasında imzalanan Balta Limanı Ticaret Anlaşması unutulmaması gereken tarihi bir hadisedir. Anlaşma, Osmanlı Devleti sınırları içerisinde Avrupa ülkelerine sağladığı ticari kolaylıklar ile, Osmanlı sanayinin çöküşüne zemin hazırlamıştır. Çalışmamızda Balta Limanı Ticaret Anlaşması ve onu takip eden süreçte Osmanlı sanayinin çöküşü de incelenerek günümüzde takip edilecek politikalara ışık tutulmaya çalışılmıştır.

Gümrük Birliği'nin Türk ekonomisine etkileri, dış ticaret dengesine etkileri, yabancı sermaye akışına etkileri, kamu sektörüne etkileri ve Türkiye –AB arasındaki mali işbirliği programları başlıkları altında incelenebilir. Gümrük Birliği'nin ilk yıllarında, 1995-1997 yılları arasında Türkiye'nin dış ticaret açığı % 177 oranında artmıştır. 1998 yılından sonra ise ithalatta bir miktar düşüş olmuş fakat ihracatta istenilen rakamlara yine ulaşamamıştır.

Şubat 2001'de yaşanan devalüasyon sonrası ithalatın pahalılaşması ve ihracatın artması sonucu ihracatın ithalatı karşılama oranında önemli artışlar beklenebilir.

Yabancı sermaye yatırımlarında ise Türkiye ne yazık ki istenilen seviyelere bir türlü ulaşamamaktadır. Bunda şüphesiz siyasi ve ekonomik istikrarsızlığın payı büyüktür. Bir çok yönden Türkiye'nin çok gerisinde bulunan onlarca ülkenin milyarlarca Dolar yabancı sermaye sağladıkları günümüzde Türkiye'nin 1 Milyar Dolar bile yabancı sermaye girişi sağlayamaması düşündürücüdür. Nitekim 1999 yılındaki net fiili yabancı sermaye girişi yalnızca 817 milyon Dolar gibi düşük bir seviyede kalmıştır.

Gümrük Birliği'ne geçiş sonrası, Toplu Konut Fonu'nun kaldırılması, AB'ye uygulanan gümrük vergilerinin kaldırılması ve Ortak Gümrük Tarifesi uygulanmasından doğan gelir kaybı önemli rakamlarla telaffuz edilmektedir. Nitekim Gümrük Birliği sonrası yıllık ortalama vergi geliri kaybının 2,454 milyar Dolar olduğu tahmin edilmektedir. AB'nin Türkiye'nin bu kayıplarını kendi kaynaklarıyla kapatmasını istemesi ve yardımda bulunmaması da dikkatlerden kaçmamalıdır.

Gümrük Birliği'nin KOBİ'lere etkileri ise mevzuatlar ve standartlar, teknoloji ve ar-ge, girdi temini, pazarlama, örgütlenme gibi konularda kendini göstermiştir. KOBİ'lerin Gümrük Birliği sonrasında özellikle Endüstriyel Tasarım Tescili, Marka Tescili, Garanti Belgesi, Satış Sonrası Hizmetler, Bar Kod, Standartlar, Kalite, CE İşareti, Çevre Duvarları, Eko Etiketleme, Eko Teks ve Yeşil Nokta gibi konularda gerekli çalışmaları acilen yapmaları gerekmektedir. Özellikle Standartlar, CE İşareti ve Çevre Duvarları konularında Türk KOBİ'leri Avrupa pazarına girerken önemli sıkıntılar yaşamaktadırlar. Bu sebeple öncelikli olarak bu üç konuda gerekli çalışmaların yapılması hayati önem taşımaktadır.

KOBİ'ler Gümrük Birliği kapsamında dış pazarlara açılırken pazarlama konusunda da önemli sıkıntılar yaşamaktadırlar. Bu sebeple ülkemizde KOBİ'lere yönelik olarak faaliyet gösteren kurum ve

kuruluşların pazarlama konusunda KOBİ'lere yönelik çalışmalarını artırmaları gerektiği söylenebilir. Bunun yanı sıra KOBİ'ler de dış pazarlara açılma konusunda Dış Ticaret Şirketleri bünyesinde ortaklıklar kurma yoluna gidebilirler.

Tüm bunların ışığında KOBİ'lerin, çağın gereklerine uygun olarak faaliyetlerini sürdürebilmeleri için öncelikle güncel bilgilere zamanında ulaşmaları ve ilgili kuruluşlarında bu bilgileri zamanında ulaştırmaları önem taşımaktadır. Ayrıca KOBİ'lerin son yılların en önemli işletmecilik stratejilerinden olan “birleşme” olgusu yönünde çalışmalar yapmaları, bu işletmelerin gelecekleri için önem taşımaktadır.

Çalışmamızın son bölümünde Gümrük Birliği'nin İnşaat Malzemeleri sektöründe faaliyet gösteren işletmelere etkileri incelenmiş ve bu konuda bir anket çalışması yapılarak bulgular verilmiştir. Anket çalışması sonucunda elde edilen verilere göre, ankete katılan işletmelerin % 41,18'i Gümrük Birliği'nin Genel Olarak Türk Ekonomisine ve İnşaat Malzemeleri Sektörüne herhangi bir etkisinin olmadığını belirtmişlerdir. Bun karşın Gümrük Birliği'nin İnşaat Malzemeleri sektörünü ve Türk Ekonomisini olumlu ve olumsuz etkilediği şeklinde görüş belirten işletmelerin oranı ise % 29,41 olarak tespit edilmiştir.

KAYNAKÇA

KİTAPLAR

-----, Büyük Larousse Sözlük ve Ansiklopedisi, İnterpress Basın ve Yayıncılık, İstanbul, 1992, Cilt No: 11, s. 5624.

-----, Gümrük Birliği'nin Sosyo-Ekonomik Etkileri ve Türk Çalışma Hayatı, TİSK İnceleme Yayınları, No :13, Ajans Türk Matbaacılık, Ankara, 1995.

-----, İngilizce Karşılıklarıyla Banko Terimleri, Ekonomik Terimler, Türkçe-İngilizce Ekonomik Sözlük, Halkbank Eğitim Müdürlüğü Yayınları, Lazer Ofset, Ankara, 1997.

-----, Küçük ve Orta Boy İşletmelere Açılan Krediler ve Verilen Destekler, Halkbank Yayını, TŞOF Plaka Matbaacılık, Ankara, 2000.

-----, Soru ve Cevaplarıyla KOBİ Teşvik Yatırımları, Halkbank Yayınları, Plaka Matbaacılık, Ankara, 1998.

ALİ BAYAR; HALUK NURAY; SEVGİ REÇBEROĞLU; Gümrük Birliği'nin Türkiye Ekonomisine Etkileri, İktisadi Kalkınma Vakfı Yayın No: 159, İstanbul, 2000.

ASLAN GÜNDÜZ BAŞKANLIĞINDA KOMİSYON, Gümrük Birliği Rehberi, Emlak Bankası Yayınları, No:5, Ankara, 1995.

ATILLA BAĞRIAÇIK, Dışa Açılma Sürecinde Dünyada ve Türkiye'de Küçük ve Orta Boy Firmalar, Dünya Yayınları : 44, Edebiyat Fakültesi Basımevi, İstanbul, 1989.

AYKUT BEDÜK, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Konumu Önemi ve Avrupa Birliği'ne Girerken Karşılaşılabilecek Sorunlar, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, T.C. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Yönetim Organizasyon Bilim Dalı, Konya, 1996.

AYŞE ÇINAR, Dünyada ve Türkiye'de KOBİ'ler, Yayınlanmamış Doktora Tezi, T.C. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Sayısal Yöntemler Ana Bilim Dalı, İstanbul, 1996.

AYŞE EGE; UFUK ACAR, Avrupa Topluluğu İle Gümrük Birliği Kapsamında Küçük ve Orta Boy İşletmeler, KOSGEB Yayını, Ankara, 1993.

CANAN ÇETİN; Yeniden Yapılanma, Girişimcilik, Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi, Der Yayınları, İstanbul, 1996.

DERYA BERTAN ROCA, Avrupa Birliği'nin KOBİ'lere Uyguladığı Kredi ve Destek Programları, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, Yayın No: 1999-41, Tanburacı Matbaacılık, İstanbul, 1999.

DOĞAN KARGÜL, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yönetim Sorunları ve Çözümleri, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, Yayın No: 1997-47, İstanbul, 1997.

EROL İYİBOZKURT; Türkiye – AT Gümrük Birliği, Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa, 1994.

EYÜP İLYASOĞLU, Türk Bilgi Teknolojisi ve Gümrük Birliği, Türkiye İş Bankası Yayınları, Yayın No: 363, Minpa Matbaacılık, Ankara, 1997.

F. MERİH OLCAY, Gümrük Birliği Sürecinde Mali Yardımların Küçük ve Orta Boy İşletmelere Etkisi, Vakıfbank Yayınları, Ankara, 1996.

Gelir Vergisi Kanunu, Hüsnütabiat Matbaası, İstanbul, 1975.

GÖKSEL ATAMAN; İşletme Yönetimi, Temel Kavramlar -Yeni Yaklaşımlar, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2001.

GÖKSEL ATAMAN; Geleceğin İşletme Tipi Olarak Küçük İşletmeler - Türk Deri Konfeksiyon Sanayiinde Bir Uygulama, T.C. Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Muhasebe Araştırma ve Uygulama Merkezi Yayınları No:2, İstanbul, 1995

GÜLER YALIM, “ Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Teşebbüslerinin Ekonomimizdeki Yeri, Önemi ve Tanımlanması ”, Küçük ve Orta Boy Sanayi Teşebbüslerinin Sorunları, Çözüm Yolları ve Geliştirilmesi Semineri, Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları, Yayın No: 358, Alkar Matbaacılık, Ankara, 1987.

GÜNGÖR ONAL, Temel İşletmecilik Bilgisi, 2. Baskı, Türkmen Kitabevi Yayın No:66, Avcı Ofset, İstanbul, 1997.

HAKAN TOSUN; Türkiye’de ve AB’de KOBİ’ler, GB’nin Türkiye KOBİ’lerine Muhtemel Etkileri ve Otomotiv Yan Sanayii Üzerine Bir Çalışma, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, T.C. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Organizasyon ve İşletme Yönetimi Bilim Dalı, İstanbul, 1996.

HALİT SUIÇMEZ; Gümrük Birliği’nde Rekabet ve İstihdam, Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları No: 579, Mert Matbaası, Ankara, 1996.

Halk Leasing Leasing Bilgilendirme Toplantısı Notları, İstanbul, 1998.

HALUK CEYHAN; İşletmeler Yönünden Türkiye-Avrupa Birliği Gümrük Birliği, İstanbul, 1994.

HAMİT UĞUR KINAY, Küçük Yatırımlara Başlama Rehberi, Ankara, 1996.

HAYDAR KAZGAN; Osmanlı’dan Cumhuriyet’e Şirketleşme, Töbank Yayınları, Creative Yayıncılık, 1991.

İLHAN ULUDAĞ, Gümrük Birliği Sürecinde KOBİ’ler ve Risk Sermayesi Şirketleri Modeli, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, Yayın No: 1996-42, Lebib Yalkım Yayınları, İstanbul, 1996.

İSMAİL EFİL; Toplam Kalite Yönetimi ve Toplam Kaliteye Ulaşmada Önemli Bir Araç ISO 9000 Kalite Güvencesi Sistemi, Uludağ Üniversitesi Basımevi, Bursa, 1995.

İSMAİL ÖZSABUNCUOĞLU; Gümrük Birliği Sürecinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Gaziantep Ticaret Odası Yayın No: 1996/3, Gaziantep, 1996.

MİLLİ PRODÜKTİVİTE MERKEZİ; Toplam Kalite Yönetimi, MPM Verimliliği Artırıcı Yaklaşım ve Teknikler Dizisi No: 2.

MÜJDE OKTAY; Gümrük Birliği ve Türkiye, İstanbul Sanayi Odası Yayın No: 1994-10, İstanbul, 1994.

NAZMİYE DEMİR; DİLEK BİRBİL; NEVDA ATALAY; ŞEVKET YILDIRIM, İnsan Kaynakları Yönetimi ve Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, MPM Yayınları No: 635, Mert Matbaası, Ankara, 1998.

NURETTİN ŞAHİN, Gümrük Birliği'nin Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Etkisi, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Çalışma Ekonomisi Anabilim Dalı, İstanbul, 1997.

OĞUZ URAS; AHMET SERPİL; Küçük İşletmelerin Finansman ve Yönetim Sorunları; İstanbul Ticaret Odası Yayın No: 1986-13, İstanbul, 1986

OKTAY ALPUGAN, Küçük İşletmeler: Kavramı, Kuruluşu ve Yönetimi, Karadeniz Teknik Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Yayın No: 3, KATÜ Basımevi, Trabzon, 1988.

ÖZLENEN SEZER; SENEM ÇEŞMECİOĞLU; DERYA BERTRAN ROCA; Türkiye'nin Dış Ekonomik İlişkileri ve Gümrük Birliği, İstanbul Ticaret Odası Yayını, Yayın No: 1996-53, Lebîb- Yalkın Basımevi, İstanbul, 1996.

REFİK H. SOYKUT, İnsanlık Bilimi Ahilik, Afşaroğlu Matbaacılık, Ankara, 1980.

RİDVAN KARLUK, Avrupa Birliği ve Türkiye, 3.Baskı, Anadolu Üniversitesi Basımevi, Eskişehir, 1995.

RİDVAN KARLUK; Gümrük Birliği Dönemecinde Türkiye, Turhan Kitabevi, İstanbul.

RİFAT ÖNSOY; Tanzimat Dönemi Osmanlı Sanayii ve Sanayileşme Politikası, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları , Ankara, 1988.

TAMER MÜFTÜOĞLU, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Sorunlar, Öneriler, 3. Baskı, Desen Ofset, Ankara, 1993.

TAMER KOÇEL, İşletme Yöneticiliği, Beta Basım Yayın, 6. Baskı, İstanbul, 1998.

TEOMAN ÇAKAR, Dünyada ve Türkiye'de Halk Bankacılığı, Doğu Matbaası, Ankara, 1975.

TEVFİK GÜRAN; Osmanlı Devleti'nin İlk İstatistik Yıllığı, Devlet İstatistik Enstitüsü Yayınları, Tarihi İstatistikler Dizisi Cilt:5, DİE Matbaası, Ankara, 1997.

VEDAT AKMAN; Avrupa Topluluğu ve Türkiye, Alfa Basın Yayın Dağıtım, Melisa Matbaacılık, İstanbul, 1995

VEYSEL BOZKURT, Avrupa Birliği ve Türkiye, Alfa Basın Yayım Dağıtım, İstanbul, 1997.

MAKALELER

-----, “ AB’de KOBİ’lerin İstihdama Katkısı ”, İktisadi Kalkınma Vakfı Avrupa Birliği Bilgi Ağı Bülteni, Sayı: 30, Haziran Ayı Bülteni, Mega Ajans, İstanbul.

-----, “ Avrupa Birliği Ekonomisinde KOBİ’lerin Yeri ve Avrupa Birliği KOBİ Politikasının Geleceği ”, İktisadi Kalkınma Vakfı Avrupa Birliği Bilgi Ağı Bülteni, Sayı: 26, Eylül 1998, Mega Ajans, İstanbul, 1998.

-----, “ Gümrük Birliği ve Rekabet Şartları”, Standard Dergisi, Aralık 1995, Sayı:408, Gaye Matbaacılık, Ankara, 1995.

-----, “ Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler ve Kalite ”, Standard Dergisi, Eylül 1996, Sayı: 417, Ajans-Türk Matbaacılık, Ankara, 1996.

ALİ TANATAR; “ Gümrük Birliği’nin KOBİ’lere Etkisi Ortaya Çıkmalı”, Girişim Dergisi, TOSYÖV Yayını, Aralık-2000, Sayı:12, Ankara, 2000.

CANAN ÇETİN, “ KOBİ’ler ve Factoring ”, İstanbul Sanayi Odası Dergisi, Nisan 1996, Sayı:361, Güzel Sanatlar Matbaası, İstanbul, 1996.

COŞKUN, ŞENOL, “ Gümrük Birliği’nin Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Etkileri ve Türkiye ile Avrupa Birliği’nde Bu İşletmelere Uygulanan Teşvikler”, Araştırmalar Dergisi, Ocak 1997, Acar Ofset, İstanbul, 1996.

DENİZ BÖRÜ; “ Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Profesyonel Yönetici Kullanımına İlişkin Bir Araştırma”, Öneri Dergisi, Sayı:6, Cilt: 1, Ocak 1997, Anadolu Matbaacılık, İstanbul, 1997.

ERHAN ÖNER; “ ISO 14000 Çevre Yönetimi Sistemi”, Anahtar Dergisi, Milli Prodüktivite Merkezi Yayını, Haziran 1999, Sayı:126, Pan Matbaacılık, Ankara,1999.

EROL EREN; CEM DİKMEN, “ Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Sorunları ve Üniversite-Sanayi İşbirliğinin Gerekliliği ”, Küçük ve Orta Boy Sanayi Teşebbüslerinin Sorunları, Çözüm Yolları ve Geliştirilmesi Semineri,

Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları, Yayın No: 358, Alkar Matbaacılık, Ankara, 1987.

ERTUĞ YAŞAR; “ Gümrük Birliği Yüzyıllık Hasreti Bitirdi mi?”, Gümrük Birliği Sürecinde Türkiye Dergisi, Sayı: 19,20., Eramat Matbaacılık, İstanbul, 1995.

GÜLER YALIM, “ Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Teşebbüslerinin Ekonomimizdeki Yeri, Önemi ve Tanımlanması ”, Küçük ve Orta Boy Sanayi Teşebbüslerinin Sorunları, Çözüm Yolları ve Geliştirilmesi Semineri, Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları, Yayın No: 358, Alkar Matbaacılık, Ankara, 1987.

HALİL SEYİDOĞLU, “ Avrupa Birliği’nde Teknik Standartların Uyumlaştırılması Çalışmaları ve Türkiye ile Gümrük Birliği ”, Standard Dergisi, Haziran 1995, Sayı: 402, Tisomat Basım Sanayi, Ankara, 1995.

KAREN FOGG, “ KOBİ’lerin Sınır Ötesi Çerçevesi Genişletilmeli ”, Girişim Dergisi, Sayı: 6, Ankara, 2000.

M. ERGÜN DAĞCIOĞLU, “ Ülkemizdeki KOBİ’ler ve Sorunları ”, Girişim Dergisi, Sayı:6, Ankara, 2000.

MASANO ITO; “ Japon KOBİ Politikası ”, İstanbul Sanayi Odası Dergisi, Ağustos 1998, Sayı : 389, Güzel Sanatlar Matbaası, İstanbul, 1998.

MEHMET MEMİŞ YILMAZER; “Balta Limanı Serbest Ticaret Anlaşması ve Osmanlı İmparatorluğunda Yapılan Diğer Ticaret Anlaşmaları”, Gümrük Dergisi, Sayı: 15, Ankara, 1995.

METİN KÜLÜNK; “ Gümrük Birliği’nin Dış Ticarete Olan Etkileri”, Gümrük Birliği Sürecinde Türkiye Dergisi, Sayı: 19,20., Eramat Matbaacılık, İstanbul, 1995.

MUSTAFA KOYUNCU, “ Türkiye’de ve Dünyada Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme Tanımı”, Öneri Dergisi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı No:11, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Matbaası, İstanbul, 1999.

NECATİ ARIKAN; “Gümrük Birliği Kararının Sanayici Gözüyle Değerlendirilmesi”, İstanbul Sanayi Odası Dergisi, Sayı:356, Kasım 1995, Güzel Sanatlar Matbaası, İstanbul, 1995.

ORHAN PAZARCIK; İLYAS GÜLMEZ, “ Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Pazarlama Sorunları ”, Küçük ve Orta Boy Sanayi Teşebbüslerinin Sorunları, Çözüm Yolları ve Geliştirilmesi Semineri, Milli Prodüktivite Merkezi Yayınları, Yayın No: 358, Alkar Matbaacılık, Ankara, 1987.

SAADETTİN KARAERKEK, “ Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Dünya’da ve Türkiye’deki Önemi”, Türkiye İktisat Dergisi, Kasım 1991, Üniversal Ofset, Ankara, 1991.

SABAHAT AVŞAR; “ Türkiye Avrupa Birliği ve Gümrük Birliği”, Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt No: 12, Erzurum, 1996.

SERVET KOÇAK, “ KOSGEB’in Kuruluşundaki Amaç ve İşlevleri ”, Dünya Gazetesi Özel Ek No: 46, İmes Sanayi Sitesi, 10. Kasım. 1998.

ŞÜKRÜ, ER, “ KOBİ’ler ve Sanayimiz ”, Standard Dergisi, Temmuz 1998, Sayı: 439, Ajans-Türk Matbaacılık, Ankara, 1998..

ÜMİT GÖKDENİZ; “Gümrük Birliği’ne Entegrasyon Kapsamında Türk İşletmelerinde Öngörülen Muhasebe Standartları Maliyetler ve Kalite Standartlarının İrdelenmesi”, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi: Öneri, Sayı:3, Cilt:1, Haziran 1995, M.Ü.S.B.E. Matbaası, İstanbul, 1995.

ÜMİT YAŞAR TEZER, “ Avrupa Birliği ve KOBİ’ler”, Halkbank AR-GE Ekonomi Dergisi, Mart 2000, Sayı: 12, Tşof Plaka Matbaacılık, Ankara, 2000.

GAZETE ARŞİVLERİ

-----, Dünya Gazetesi, 10. Kasım. 1998.

-----, İstanbul Ticaret Gazetesi, 5 Haziran. 1998.

-----, Sabah Gazetesi, 19. Mayıs. 2000.

-----, Dünya Gazetesi, 1. Mayıs. 1998.

MUHARREM ESEN; FEVZİ ŞEN, Dünya Gazetesi, 22.Haziran.1998.

DİĞER KAYNAKLAR

Halkbank 24.01.2000 Tarihli, Ölçek Tanımları ve Kredi Limitleri Konulu Genel Mektubu.

INTERNET ADRESLERİ

-----, “ AB’den Sağlanacak Proje Finansman Desteği İle Gerçekleştirilecek KOSGEB Projeleri”, <http://www.kobinet.org.tr/kosgebabm/SUB98-7.HTM>.

-----, “ AB’nin Yeni Akdeniz Politikası’nda KOBİ’ler ve Türkiye ”, <http://www.kobinet.org.tr/kosgebabm/kasim1.htm>.

-----, “ Avrupa’da KOBİ’ler İçin Ortak Bir Tanım”, <http://www.kobinet.org.tr/kosgebabm/mayis1.htm>.

-----, “ Devlet İstatistik Enstitüsü 1992 Yılı Sanayi Sayımı ”, <http://www.kobinet.org.tr/ekois.html>.

-----, “ Geleceklerine Güvenen KOBİ’ler Araştırması Sonuçlandı ”, <http://www.kobinet.org.tr/kosgebabm/subat996.htm>.

-----, “ Interprise”, <http://www.kobinet.org.tr/kosgebabm/kasim4.htm>.

-----, “ KOBİ Yatırımlarında Devlet Yardımları ”, <http://www.kobinet.org.tr/mevz8.html>.

-----, “ KOBİ’ler İçin Bütünleşik Program ”, <http://www.kobinet.org.tr/kosgebabm/kasim6.htm>.

-----, “ KOBİ’ler İçin G 7 Küresel Pazarı ”, <http://www.kobinet.org.tr/kosgebabm/AUG97-5.HTM>.

-----, “ KOBİ’lere Yönelik Yeni Çok Yıllık Program Yürürlüğe Girdi ”, <http://www.kobinet.org.tr/kosgebabm/mayt97-1.htm>.

-----, “ Projeler ”, http://www.kobinet.org.tr/ikv_part.html.

-----, “ Türk Eximbank Sevk Öncesi İhracat Kredileri Uygulama Esasları”,
<http://www.eximbank.gov.tr/basvuru/soikuyg200.doc>.

-----, “ Türkiye-AB İlişkilerinde Bazı Önemli Tarihler”,
<http://www.foreigntrade.gov.tr/ab/Krono.htm>.

-----, “ Zanaatler ve Küçük İşletmeler: Avrupa’da Büyüme İstihdamın Anahtarı ”, <http://www.kobinet.org.tr/kosgebabm/subat4.htm>.

-----, “Gümrük Birliği ve Avrupa Birliği”,
<http://www.ostim.com.tr/tr/hh.html>.

-----, “Türkiye-AET Ortaklığı”, <http://www.dtm.org.tr>.

-----, <http://www.kobinet.org.tr/ekois.html>.

AHMET AYAZ, “KOBİ’lerde İhracat”, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi,
<http://aayaz.tripod.com/tez.htm>.

ALEV KÖSETORUNU; “Türkiye’de Enerji Sektörünün Geleceği”
<http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/DTDERGI/tem97/6.htm>

BEKİR GÖVDERE; “ Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin Yapısı Üzerine Bir Araştırma”, <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/DTDERGI/ocak99/sektorel.htm>.

CAHİT UYANIK; “ KOSGEB Küçükleri Koruma Planı Açıkladı”,
<http://www.ebso.com.tr/Turkce/Kobi/Gazete/eko484.htm>.

CEVDET BAYKAL; “ Cumhuriyetin 75.Yılında DTM’nin KOBİ’lere Bakışı, İhracatta Sektörel Dış Ticaret Şirketi Modeli ve Devlet Yardımları”,
<http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/DTDERGI/ekim98/kobi.htm>.

DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI; “ Ödemeler Dengesi”,
<http://www.dtm.gov.tr/ead/ekonomi/turkekon99/odemeler.htm>.

DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI; “ Türkiye – AB Mali İlişkileri”,
<http://www.foreigntrade.gov.tr/ab/mali/malison.htm>.

DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI; “ Türkiye’nin Dış Ticareti ve AB’nin Payı”,
<http://www.foreigntrade.gov.tr/AB/rakamlar/ditcare.htm>.

ERKUT ONURSAL; “Neden Çizgi Kod”,
<http://www.commerce.turkeur.be/ead/DTDERGI/nis97/6.htm>.

ERTUĞRUL ÖZKÖK; “Gümrük Birliği Yeniden Tartışılıyor”, Hürriyet Gazetesi, 22. Temmuz.1997,<http://www.turkey.org/news/selected/22079755.htm>.

GÜLAY COŞKUN KASAP; “Global Ticaretin Pasaportu ISO 14000 Çevre Yönetimi Sistemi”,
<http://www.commerce.turkeur.be/ead/DTDERGI/nisan98/iso14000.htm>.

GÜLAY COŞKUN KASAP, “Türkiye’deki KOBİ’ler ve Gümrük Birliği Bariyerleri”, <http://iktisat.uludag.edu.tr/dergi/5/gulay2/gulay2.html>.

<http://www.emlakbank.com.tr/html/6ustframeintersubesi.htm>.

<http://www.eximbank.gov.tr/basvuru/soikuyg200.doc>.

<http://www.eximbank.gov.tr/krediler.htm>.

<http://www.kobinet.org.tr/kosgebabm/subat996.htm>.

<http://www.meksa.org.tr>.

<http://www.mpm.org.tr>.

<http://www.tika.gov.tr>.

<http://www.tskb.com.tr>.

<http://www.tubitak.gov.tr>.

<http://www.vakifbank.com.tr>.

HÜSEYİN ERTAŞ, <http://www.kto.org.tr/dergi/subat99/beklenti.htm>.

İBRAHİM YALÇIN; “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Sektörel Dış Ticaret Şirketleri Olarak Örgütlenmeleri”,
<http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/DTDERGI/ocak98/kucuk.htm>.

M. ATILLA ÖNER, “KOBİ Destek Programları Üzerine ...”,
<http://www.yeditepe.edu.tr/ulusalyenilik/Source/Kobides.htm>.

MUSTAFA HİLMİ ÇOLAKOĞLU, “KOBİ Rehberi ”,
<http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/007.html>.

OSMAN DEMİR; “ Gümrük Birliği’nin İlk İki Yılıının Değerlendirmesi”,
<http://www.commerce.turkeur.be/ead/DTDERGI/1ekim98/gmrkbrln.htm>.

ŞEBNEM KARAUÇAK OĞUZ, “ Avrupa Birliği’nde KOBİ’lere Sağlanan Destekler ”, <http://www.ebso.com.tr/Turkce/Kobi/Ikv/Destekler.htm>.

T.C. BAŞBAKANLIK DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI, “ Dış Ticaret Hakkında Çokca Sorulan Sorular Genel Sorular”,
<http://piyasanet.hurriyet.com.tr/piyasanet/html/disticaretsoru.htm>.



FİRMA BİLGİLERİ

Firma Adı :

Firma Adresi:

Telefon :

Yetkili Kişi :

SORULAR

Soru 1-) Üretim veya pazarlamasını yaptığınız ürünler nelerdir?

.....
.....

Soru 2-) Üretim şekliniz aşağıdaki kategorilerden hangisine girmektedir?

a) Seri üretim b) Sipariş usûlü üretim c) Her ikisi de

Soru 3-) Yeni ürünler geliştirmeye yönelik, yeni ürün araştırması ve benzeri çalışmalar yapıyor musunuz?

a) Evet (Neler Yapılıyor?)
b) Hayır

Soru 4-) Firmanız ihracat yapıyor mu?

a) Evet → 6. Soruya geçiniz. b) Hayır → 5. Soruya geçiniz.

Soru 5-) İhracat yapmamanızın sebepleri nelerdir? Birden çok seçeneği önem sırasına göre belirtebilirsiniz. Bu sorudan sonra 10. Soruya geçiniz.

- a) Bürokratik engeller.....
- b) Dış ticaret konusunda bilgi eksikliği.....
- c) Kalifiye eleman eksikliği.....
- d) Rakip firmaların rekabet üstünlüğü.....
- e) Dış pazarlar ulaşma sorunu..... f) Kaynak yetersizliği.....
- g) Diğerleri

Soru 6-) İhracatını yaptığınız ürünler nelerdir?

.....
.....

Soru 7-) Üretiminizin ihracata giden oranı aşağıdaki kategorilerden hangisine girmektedir?

a) %1 - % 25 b) % 26 - % 50 c) % 51 - % 75 d) % 76 - % 100

Soru 8-) Gümrük Birliği'nin ihracatınızı ne yönde etkilediğini düşünüyorsunuz?

- a) Çok olumlu etkiledi
- b) Olumlu etkiledi
- c) Belirgin bir etkisi olmadı
- d) Olumsuz etkiledi
- e) Çok olumsuz etkiledi

Soru 9-) İhracatta karşılaştığınız sorunlar nelerdir? Bir çok seçeneği önem sırasına göre belirtebilirsiniz.

- a) Gümrük işlemleri..... b) Kambiyo işlemleri
- b) Pazarlama/Reklam d) Mevzuat bilgisi eksikliği.....
- e) Diğer

Soru 10 -) Firmanız ithalat yapıyor mu ?

- a) Evet b) Hayır

Soru 11-) İthalatınız yaptığınız ürünler hangi kategoriye dahildir?

- a) Hammadde b) Ara malı c) Yatırım malı

Soru 12-) 1999 yılı itibariyle dış ticaret yaptığınız ülkeleri ve miktarlarını belirtiniz.

a) İhracat 1999 : Dolar

..... (%) (%) (%)

..... (%) (%) (%)

b) İthalat 1999 : Dolar

..... (%) (%) (%)

..... (%) (%) (%)

Soru 13-) Firmanızda çalışan personel sayısını belirtiniz.

İşçi Teknisyen Mühendis/Mimar
Mali/İdari İşler Personeli Üst düzey yöneticiler

Soru 14-) Bugüne kadar teşvik veya kredilerden yararlandınız mı?

- a) Evet Teşvik Kredi.....
- b) Hayır

Soru 15-) Bu finansman kaynaklarından hangi alanlarda yararlandınız?

- a) İşletme sermayesi..... b) Yatırım harcamaları.....
- c) Teknoloji geliştirme ve Ar-Ge.....
- d) Diğer

Soru 16-) Aşağıdaki finansman kaynaklarından yararlanmayı düşündünüz mü ?

- a) Kredi Garanti Fonu..... b) Factoring..... c) Forfaiting
- d) Franchising..... e) Leasing..... f) Risk Sermayesi.....

Soru 17-) Gerek teşvik ve krediler gerekse yukarıda zikredilen finansman kaynaklarından yararlanmıyorsanız bunun sebepleri nelerdir? Önem sırasına göre belirtebilirsiniz.

- a) Yeterli öz kaynak bulunması..... b) Özkaynak kullanma tercihi.....
- c) Risk almaktan çekinme..... d) Bilgi eksikliği.....
- e) Geri ödeme şartlarının uygun olmaması.....
- f) Teminat vb. gibi finansman kaynaklarından yararlanma şartlarına sahip olmama
- g) Diğerleri.....

Soru 18-) Dış pazarlara açılma konusunda satış ve pazarlama araştırmaları yapıyor musunuz?

- a) Evet Firmadaki uzmanlar tarafından..... b) Hayır
Özel şirketler aracılığıyla

Soru 19-) Ülkemizde KOBİ'lere yönelik olarak faaliyet gösteren kuruluşların çalışmalarından yeterince haberdar olabiliyor musunuz?

- a) Hepsinden haberdarım b) Bazılarından haberdarım
c) Yeterli ölçüde bilgim yok d) Hiçbir bilgim yok

Soru 20-) Bu kuruluşlar arasında çalışmalarından haberdar olduklarınızı işaretleyiniz.

- a) KOSGEB b) TOSYÖV c) İKV d) MPM e) KALDER
f) TSE g) TİKA h) TÜBİTAK EUROKE ı) MEKSA
i) ÇEVKO j) TESK k) EKO l) CBI m) NMCP
n) Halkbank Girişimci Bilgilendirme Merkezi
o) Diğerleri

Soru 21-) İnternet ortamında e-ticaret ve reklam konularında çalışmalarınız mevcut mu?

- a) Evet i. E-ticaret.... ii. Reklam... iii. Web Sitesi... iv. Diğer
b) Hayır

Soru 22-) KOBİ'lere yönelik olarak faaliyet veren bilgi ve dokümantasyon hizmetlerinden aşağıdakilerden hangilerinden faydalanıyorsunuz?

- a) İş Teklifleri Bülteni b) KOSGEB AB Bülteni c) KOBİ-NET
d) TOBB Hizmetleri e) BC-NET f) BRE
g) GEBİ h) BFAI i) EIC

Soru 23-) Gümrük Birliği'nin rekabeti hangi konularda artırdığını düşünüyorsunuz?

- a) Fiyat konusunda b) Kalite konusunda
- c) Fiyat dışı diğer konularda (belirtiniz)

Soru 24-) Gümrük Birliği sonrasında işletmenizin karşılaştığı sorunlar hangi alanlarda yoğunlaşmaktadır? Birden çok seçeneği önem sırasına göre belirtebilirsiniz.

- a) Üretim..... b) Pazarlama..... c) Teknoloji..... d) Yatırım.....
- e) Kalite f) Verimlilik g) Hammadde/ Girdi.....
- h) Diğerleri.....

Soru 25-) Gümrük Birliği sonrası standartların uyumlaştırılması konusunda firmanızın herhangi bir çalışması mevcut mu?

- a) Evet b) Hayır c) Bu konuda yeterli bilgim yok.

Soru 26-) Firmanızın sahip olduğu kalite belgeleri var mı?

- a) Evet (belirtiniz)
- b) Hayır

Soru 27-) Ürünlerinizde CE Ürün Pasaportu bulunuyor mu?

- a) Evet b) Hayır c) Bu konuda yeterli bilgim yok.

Soru 28-) Gümrük Birliği sonrası önem kazanan “ Çevre Duvarları”nı aşma konusunda, ürünlerinizde aşağıdakilerden hangilerini kullanıyorsunuz?

- a) ISO 14000 Çevre Yönetimi Sistemi.....
- b) Eko- Etiketleme c) Yeşil Nokta

Soru 29-) Aşağıdaki uygulamalardan hangileri işletmeniz tarafından yerine getirilerek uygulanmıştır?

- a) Endüstriyel Tasarım Tescili..... b) Marka Tescili.....
- c) Sanayi Siciline Kasıt..... d) Garanti Belgesi
- e) Bar (Çizgi) Kod Sistemi

BÖLÜM	MUHASEBE VE FİNANS MÜDÜRLÜĞÜ
ÜNVANI	GENEL MUHASEBE ŞEFİ
BAĞLI OLDUĞU ÜST MAKAM	MUHASEBE MÜDÜRÜ

GÖREVLER

1. Günlük nakit ve çek kasalarını hesaplara işlemek ve kontrolünü yapmak.
2. Aylık hesap kontrolleri ve hesap mutabakatlarını yapmak.
3. Muhasebe kayıtlarına giren muhasebe fişlerinin kontrolünü yapmak.
4. Kanunen tutulması gereken defterlerin mevzuata uygun olarak tutulmasını sağlamak.
5. Aylık mizan ve gelir tablosunu düzenlemek.
6. Aylık olarak yapılması gereken beyannameleri düzenlemek.
 - Muhtasar beyannamesi düzenlemek.
 - KDV beyannamesi düzenlemek.
 - Sigorta bildirimlerini düzenlemek.
 - Makbuz mukabili damga vergisi beyannamesi düzenlemek.
7. Üç aylık geçici vergi beyannamesi düzenlemek.
8. Yıl sonu itibarıyla yapılması gereken işlemleri yapmak.
 - Yıllık kurumlar vergisini düzenlemek.
9. Personel maaşlarının tahakkuklarını yapmak.