

T.C.
İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ
DIŞ TİCARET ENSTİTÜSÜ
ULUSLAR ARASI TİCARET VE AB HUKUKU
DOKTORA PROGRAMI

KOBİ'LERDE DIŞ TİCARETİN
KOLAYLAŞTIRILMASI VE GELİŞTİRİLMESİ İÇİN
DEVLET TEŞVİKLERİ VE ULUSLARARASI
ÇALIŞMALARIN ARTTIRILMASI İLE ÜLKE
EKONOMİSİNE SAĞLANACAK OLUMLU
KATKILAR

Doktora Tezi

Sema BAHÇECİ

100017251

İstanbul, 2019

T.C.
İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ
DIŞ TİCARET ENSTİTÜSÜ
ULUSLAR ARASI TİCARET VE AB HUKUKU
DOKTORA PROGRAMI

KOBİ'LERDE DIŞ TİCARETİN
KOLAYLAŞTIRILMASI VE GELİŞTİRİLMESİ İÇİN
DEVLET TEŞVİKLERİ VE ULUSLARARASI
ÇALIŞMALARIN ARTTIRILMASI İLE ÜLKE
EKONOMİSİNE SAĞLANACAK OLUMLU
KATKILAR

Doktora Tezi

Sema BAHÇECİ

100017251

Danışman: Doç. Dr. Kahraman ARSLAN

Üye: Prof. Dr. Şaban KAYIHAN

Üye: Prof. Dr. Yücel OĞURLU

İstanbul, 2019



T.C. İSTANBUL TİCARET
ÜNİVERSİTESİ

T.C.
İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ
.....DİŞ TİCARET..... ENSTİTÜSÜ

DOKTORA TEZİ ONAY FORMU

Uluslararası Ticaret ve Avrupa Birliği Hukuku

Doktora programı öğrencisi Sema BAHCECI 'nin,
KOBİ'lerde Dış Ticaretin Kolaylaştırılması ve Geliştirilmesi İçin Devlet Teşvikleri ve Uluslararası
Çalışmaların Arttırılması ile Ülke Ekonomisine Sağlanacak Olumlu Katkıları başlıklı tez çalışması,
Enstitümüz Yönetim Kurulu 21.01.2019 tarih ve ... 2019/135-14 sayılı kararıyla oluşturulan jüri tarafından
oybirliği/oyçokluğu ile Doktora Tezi olarak kabul edilmiştir.

UNVANI, ADI SOYADI

TEZ DANIŞMANI : Doç. Dr. İ. Kahraman ARSLAN

JÜRİ ÜYESİ : Prof. Dr. Yücel OĞURLU

JÜRİ ÜYESİ : Prof. Dr. Mehmet MELEMEN

JÜRİ ÜYESİ : Prof. Dr. Saban KAYIHAN

JÜRİ ÜYESİ : Doç. Dr. Betül GÜR

İMZA

(Handwritten signatures of the jury members)

ÖZET

Krizlere karşı dayanaklı, esnek, dinamik yapılara sahip KOBİ'ler, küreselleşme ile birlikte son yıllarda ülke ekonomilerinin vazgeçilmez aktörleri haline gelmiştir. Türkiye ekonomisinde de önemli yere sahip KOBİ niteliğindeki işletmeler için, istihdama ve ihracata katkısı sebebiyle kalkınma planlarında da yer verilmiş ve çeşitli destek programları geliştirilmiştir. Buna rağmen ülkemizdeki destek uygulamalarının gelişmiş ülke uygulamalarının oldukça gerisinde olduğu gözlemlenmektedir. KOBİ'lerin finansman yapısının genellikle özsermayeye dayalı olması, kredi ve dış ticaret maliyetlerinin yüksekliği ve teşviklere yeteri kadar ulaşamamaları uluslararasılaşmalarını zorlaştırmaktadır.

Bu çalışmada ilk olarak dış ticaret ve KOBİ kavramları ele alınarak KOBİ'lerin temel sorunları, ülke ekonomileri içerisindeki yeri ve dışa açılma politikaları incelenmiştir. Daha sonra, dış ticaretin kolaylaştırılması çalışmaları, dış ticaret maliyetlerinin ticarete etkisi, KOBİ'ler için uygulanan dış ticareti geliştirmeye yönelik teşvikler araştırılmıştır. Son bölümde, KOBİ'lerin dış ticaretinin kolaylaştırılması ve geliştirilmesi için stratejik alanların belirlenmesine ve bu doğrultuda hedeflere yer verilmiştir. Nitel araştırma yönteminin uygulandığı bu çalışmada, verilerin ölçüt örnekleme metodu ile toplandığı ve betimsel analiz yöntemi ile incelendiği 10 KOBİ yetkilisi ile görüşülmüştür. Ayrıca KOSGEB Kocaeli Genel Müdürü ile yapılandırılmamış görüşme düzenlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: KOBİ, Dış Ticaret, KOBİ Sorunları, KOBİ Destekleri, Dış Ticaretin Kolaylaştırılması.

ABSTRACT

With globalization, SMEs, which are resilient to crises with their flexible and dynamic structures have become indispensable actors of national economies in recent years. Due to SME contribution to employment and exports, they are also analyzed in development plans and variety of support programs have been developed in order to develop SMEs in Turkey. Nevertheless, it is observed that the support practices in our country are far behind the applications of developed countries. The fact that the financing structure of SMEs is generally based on shareholders' equity, high credit and foreign trade costs, and insufficient access to incentives make the internationalization of SMEs difficult.

In this study, firstly, foreign trade and SME concepts are explained with the basic problems of SMEs, their place in the economies of the countries and the internationalization. Subsequently, studies on facilitation of foreign trade, the impact of foreign trade costs on trade and incentives to develop foreign trade for SMEs were investigated. In the last section, the strategic areas for the facilitation and development of foreign trade of SMEs are determined and targets are set out in this direction. In this study, qualitative research method is applied. 10 SME representatives have been interviewed that data are collected by criterion sampling method and analyzed with descriptive analysis method and an unstructured interview is held with KOSGEB General Manager of Kocaeli.

Key Words: SME, Foreign Trade, SME Problems, SME Incentives, Foreign Trade Facilitation.

İÇİNDEKİLER

Tez Onay Sayfası.....	ii
Özet (Abstract).....	iii
Tablolar Listesi.....	v
Şekiller Listesi.....	xi
Kısaltmalar Listesi.....	xiii
GİRİŞ.....	1
1.DIŞ TİCARET KAVRAMI ve ÜLKEMİZİN DIŞ TİCARET TARİHÇESİ	
1.1. Dış Ticaret Kavramı ve Kapsamı.....	3
1.2. Osmanlı'dan Günümüze Türkiye'nin Dış Ticareti.....	5
1.2.1. Osmanlı Döneminde Dış Ticaret.....	5
1.2.2. Cumhuriyet Sonrası Türkiye'nin Dış Ticareti.....	8
1.2.3. 2023 Hedefleri	13
1.2.4. Dünya Dış Ticaretinde Türkiye'nin Yeri.....	16
1.2.5. Türkiye'nin Uluslararası Ticaret Örgütleri ile İlişkileri ve Serbest Ticaret Anlaşmaları.....	20
1.3. Dış Ticaret ve Ekonomik Büyüme İlişkisi.....	29
2. KOBİ'LER VE DIŞ TİCARET	
2.1. KOBİ Tanımı ve Yapısal Özellikleri.....	36
2.2. KOBİ'lerin Temel Sorunları.....	39

2.3. Türkiye’de KOBİ’lerin Mevcut Durumu ve Ülke Ekonomisindeki Önemi.....	45
2.3.1. KOBİ Politikası ve Kurumsal Altyapısı.....	54
2.4. AB’de ve Dünya’da KOBİ’ler.....	56
2.5. KOBİ’lerin Dışa Açılma Politikaları.....	59
2.6. Ülke Ekonomileri Açısından KOBİ’ler.....	64

3. DIŞ TİCARETİN KOLAYLAŞTIRILMASI ÇALIŞMALARI ve ÖNEMİ

3.1. Dış Ticaretin Kolaylaştırılmasının Tanımı ve Kapsamı.....	68
3.2. Dış Ticaretin Kolaylaştırılmasının Ekonomik Kalkınma Üzerindeki Etkileri.....	76
3.3. Dış Ticaret Maliyetleri ve Uluslararası Ticarete Etkisi.....	78
3.4. Türkiye’de Dış Ticareti Kolaylaştırma Çalışmaları.....	84
3.5. Seçilmiş Ülkelerde Dış Ticareti Kolaylaştırmaya Yönelik Çalışmalar.....	94
3.6. Gümrük Tarifeleri ve Tarife Dışı Engellerin Dış Ticaret Üzerindeki Etkileri.....	96
3.7. Serbest Ticaret Politikalarına Karşı Korumacılık.....	104

4. KOBİ’LERİN DIŞ TİCARETİ İÇİN UYGULANAN TEŞVİKLER

4.1. Teşvik ve Dış Ticaret Teşvikleri Tanım ve Kapsamı.....	110
4.2. Teşviklerin KOBİ’ler Açısından Önemi.....	111
4.3. Türkiye’de Dış Ticaretin Geliştirilmesi İçin Uygulanan Destek ve Teşvik Programları.....	113
4.3.1. Ekonomi Bakanlığının Dış Ticareti Geliştirmeye Yönelik Teşvik ve Stratejileri.....	115
4.3.2. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı’nın Uyguladığı Programlar....	130
4.3.2.1. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Destekleri.....	130

4.3.3. Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) Tarafından Uygulanan Destekler.....	137
4.3.4. AB Bünyesinde KOBİ'lere Uygulanan Destek ve Programlar.....	139
4.4. Hızlı Büyüyen ve Yüksek Teknoloji Kullanan KOBİ'ler İçin Uygulanan Özel Destek ve Programlar.....	146
4.5. Çeşitli Ükelerde Dış Ticaret Teşvik Sistemleri	149

5. TÜRKİYE'DE KOBİ'LERİN DIŞ TİCARETİNİN KOLAYLAŞTIRILMASI ve GELİŞTİRİLMESİ İÇİN STRATEJİK ALANLARIN BELİRLENMESİ ve HEDEFLER

5.1.KOBİ'lerin GZFT Analizi ve Stratejik Alanlarının Belirlenmesi.....	158
5.1.1. KOBİ'lerin Finansmana Erişimlerinin Kolaylaştırılması.....	162
5.1.2. KOBİ'lerin Devlet Desteklerinden Optimum Seviyede Faydalanmalarının ve Desteklere Erişim Kolaylıklarının Sağlanması.....	167
5.1.3. KOBİ'lerin Uluslararasılaşma Düzeylerinin Artırılması.....	172
5.1.4. KOBİ'lerin Dış Ticaret Süreçlerinin Kolaylaştırılması ve Dış Ticaret Maliyetlerinin Azaltılması.....	177
5.2. Derinlemesine Mülakat, Özel Sektör.....	184
5.3. Derinlemesine Mülakat, KOSGEB Kocaeli Genel Müdürü.....	193
5.4. KOBİ'ler Üzerine Yapılan Çeşitli Anketlerin Değerlendirilmesi.....	202

SONUÇ	212
--------------------	-----

Kaynakça	220
-----------------------	-----

TABLÖLAR LİSTESİ

Sayfa No.

Tablo 1. 1830 -1911 Osmanlı İhracatı ve Başlıca Ülkelere Göre Dağılımı.....	6
Tablo 2. 1923-2005 Yılları Arasında Türkiye'nin Dış Ticareti.....	12
Tablo 3. 2023 Türkiye İhracat Stratejisi ve Eylem Planı Kapsamında İhracat Hedefleri.....	14
Tablo 4. 2006-2017 Yılları Arasında Türkiye'nin Dış Ticareti.....	15
Tablo 5. Dünya İhracatında Seçilmiş Ülkelerin Payı.....	18
Tablo 6. Dünya İthalatında Başlıca Ülkelerin Payı.....	19
Tablo 7. Türkiye'nin Dış Ticaret Dengesi, 2017-2018 (Ocak-Mart).....	20
Tablo 8. Türkiye'nin Üyesi Olduğu Diğer Uluslararası Ekonomik Kuruluşlar.....	25
Tablo 9. Türkiye'nin STA İmzaladığı Ülkeler.....	28
Tablo 10. Türkiye ve Güney Kore'nin İhracatının Sofistike Değeri ve Miktarı ile Kişi Başına Düşen GSYİH Değerleri.....	31
Tablo 11. Dış Ticaretin Ekonomik Büyüme Üzerinde Etki Analizi.....	34
Tablo 12. Türkiye'de ve AB 28'de KOBİ Dağılımı, 2013.....	45

Tablo 13. KOBİ'lerin Ana Sektör Gruplarına Göre Dağılımı, 2013.....	46
Tablo 14. Sektör ve Çalışan Sayılarına Göre Girişimlerin Dağılımı, 2014.....	46
Tablo 15. İmalat Sanayinde KOBİ'lerin Büyüklük Grubu ve Teknoloji Düzeyine Göre Payları, 2014.....	48
Tablo 16. Teknoloji Sınıflandırması.....	49
Tablo 17. İhracat ve İthalat Oranlarında KOBİ-Büyük İşletme Karşılaştırması, 2015.....	50
Tablo 18. Çalışan Sayısına Göre Ciro ve Faktör Maliyetiyle Katma Değer (FMKD), 2014.....	50
Tablo 19. Ana Faaliyet Türlerine ve Çalışan Sayısına Göre Dış Ticaret Yapan Girişim Sayısı, 2014-2015.....	51
Tablo 20. Girişim Ana Faaliyetine ve Çalışan Sayısına Göre Dış Ticaret, 2014-2015.....	52
Tablo 21. Türkiye'de KOBİ Politikasını Oluşturan Kurumlar ve Görevleri.....	54
Tablo 22. AB ve Seçilmiş Bazı Ülkelere İlişkin KOBİ Bilgileri.....	56
Tablo 23. AB ve Seçilmiş Bazı Ülkelere İlişkin Ölçeksel KOBİ Dağılımı.....	57
Tablo 24. Seçilmiş Ülkelerin İhracatının EXPY Sofistike Değeri.....	59
Tablo 25. Küresel Ticaretin Kolaylaştırılması Endeksi'nde Genel Görünüm, 2016.....	71

Tablo 26. 2016 Yılı Küresel Endeksleri ve Sıralamaları.....	72
Tablo 27. Diğer Uluslararası Örgüt ve Kuruluşların Dış Ticaretin Kolaylaştırılması ile İlgili Çalışmaları.....	73
Tablo 28. TradeNet'in Singapur'daki Dış Ticaret İşlemlerine Sağladığı Faydalar.....	75
Tablo 29. Singapur ve Özbekistan'da Dış Ticaret Maliyetleri, 2013.....	79
Tablo 30. Bölgelerin Kendi Arasında ve Dışında Ortalama Ticaret Maliyetleri 2010-2015 (Gümrük Tarifeleri Hariç).....	81
Tablo 31. Küresel Ticaretin Kolaylaştırılması Endeksi Türkiye Değerlendirmesi, 2015.....	87
Tablo 32. Sınır Ötesi Ticaret Gösterge Setinde Türkiye'nin İhracat ve İthalat İşlem Süre ve Maliyetleri.....	87
Tablo 33. Seçilmiş Endekslerde Türkiye'nin Sıralaması.....	88
Tablo 34. Türkiye ve Seçilmiş Ülkelerin Dış Ticaret Kriterindeki Performansları.....	92
Tablo 35. Gelişmiş, Gelişmekte ve Az Gelişmiş Ülkelerin Tarife Karşılaştırması.....	98
Tablo 36. Seçilmiş Ülkelerin Tarife Karşılaştırması, 2016.....	99
Tablo 37. Türkiye'nin 38 İstatistik Pozisyonu Grubundaki Diğer Kimyasal Ürünler İçin Uyguladığı Tarife Oranları, 2017.....	100

Tablo 38. Türkiye'nin 15 İstatistik Pozisyonu Grubundaki Hayvansal ve Bitkisel Yağlar İçin Uyguladığı Tarife Oranları, 2017.....	100
Tablo 39. Tarife Dışı Önlemlerin Sınıflandırılması.....	101
Tablo 40. Türkiye'de Yürürlükte Olan Önlemler Listesi.....	102
Tablo 41. İhracata Yönelik Devlet Yardımları.....	117
Tablo 42. Tasarım Desteği.....	120
Tablo 43. Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY® Desteği.....	121
Tablo 44. Girişimcilik Destekleri 1, 2018.....	134
Tablo 45. Girişimcilik Destekleri 2, 2018.....	135
Tablo 46. KOBİ TEKNOYATIRIM-KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı, 2018.....	136
Tablo 47. KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı, 2018.....	136
Tablo 48. TÜBİTAK TEYDEB Ar-Ge Destek Programları.....	138
Tablo 49. İtalya'da KOBİ'ler için Uygulanan Devlet Destekleri.....	150
Tablo 50. KOBİ'lerin GZFT Analizi (Güçlü Yönler, Zayıf Yönler, Fırsatlar ve Tehditler).....	160
Tablo 51. Türkiye'de KOBİ'lerin GZFT Analizi (Güçlü Yönler, Zayıf Yönler, Fırsatlar ve Tehditler).....	160

Tablo 52. KOBİ'lerin Finansman Teminleri.....	164
Tablo 53. Gelişmiş Ülkelerde KOSGEB Muadili Kuruluşlar.....	167
Tablo 54. KOSGEB Destek Programlarına Yapılan Başvurular ve Sonuçları, 2017.....	168
Tablo 55. AB ve Seçilmiş Diğer Bazı Ülkelere İlişkin İhracat KOBİ Dağılımı.....	172
Tablo 56. Uluslararasılaşmanın KOBİ'lere Kazandırdıkları.....	173
Tablo 57. İhracat İşlem Süreleri, 2009-2017.....	178
Tablo 58. İthalat İşlem Süreleri, 2009-2017.....	178
Tablo 59. Dış Ticaret Kriterinde En Başarılı Ülkeler, 2017.....	179
Tablo 60. 2016 Yılı Ticaretin Kolaylaştırılması Raporu Alt Endeks Göstergelerinde En Başarılı İlk Üç Ülke ve Türkiye'nin Yeri.....	180
Tablo 61. Bazı Ülkelerde Gümrük ve Dış Ticaret İşlemleri Hakkında Bilgi Yayımlama.....	182
Tablo 62. Derinlemesine Mülakat Bulgular.....	186
Tablo 63. Sivas Bölgesi Anket Çalışması. KOBİ'lerin Dış Ticaretini Etkileyen Faktörler.....	203
Tablo 64. Sivas Bölgesi Anket Çalışması. Yurtiçi-Yurtdışı Fuarların Katkıları....	204

Tablo 65. Sivas Bölgesi Anket Çalışması. İhracat Esnasında Yaşanan Sorunlar...	204
Tablo 66. Sivas Bölgesi Anket Çalışması. İşletmelerin Faydalandığı Teşvikler....	205
Tablo 67. Ankara-İstanbul-Adana-Mersin-Bursa-Kocaeli Anket Çalışması. İşletmelerin Dış Ticarete (İhracat) Bakış Açıları.....	208
Tablo 68. Ankara-İstanbul-Adana-Mersin-Bursa-Kocaeli Anket Çalışması. İşletme Kuruluş Aşamasında Karşılaşılan Sorunlar.....	208
Tablo 69. Ankara-İstanbul-Adana-Mersin-Bursa-Kocaeli Anket Çalışması. İşletme Kurulduktan Sonra Karşılaşılan Sorunlar.....	209
Tablo 70. Ankara-İstanbul-Adana-Mersin-Bursa-Kocaeli Anket Çalışması. Dış Ticaretin Yatırım Yapmaya Yönlendirmesi.....	209
Tablo 71. Ankara-İstanbul-Adana-Mersin-Bursa-Kocaeli Anket Çalışması. Dış Ticarete Karşılaşılan Sorunlar.....	210
Tablo 72. Ankara-İstanbul-Adana-Mersin-Bursa-Kocaeli Anket Çalışması. Dış Ticaretin (İhracatın) Kazandırdığı Özellikler.....	210

ŞEKİLLER LİSTESİ

	Sayfa No.
Şekil 1. Ana Sektörlere ve Ölçeklerine Göre AB KOBİ'leri.....	58
Şekil 2. Yabancı Pazarlara Giriş Stratejileri.....	61
Şekil 3. Seçilmiş Ülkelerde KOBİ (250 çalışandan az) İstatistik Verileri.....	66
Şekil 4. UNECE Ülkeleri Ticaretin Kolaylaştırılması ve Kişi Başına GSYİH İlişkisi.....	77
Şekil 5. Bazı Ülkelerin Ulaşım ve Lojistik Maliyetleri.....	80
Şekil 6. İhracat İçin Gereken Belge ve Gün Sayısı.....	88
Şekil 7. İthalat İçin Gereken Belge ve Gün Sayısı.....	89
Şekil 8. İhracat ve İthalat İçin Gereken Ortalama Maliyet.....	90
Şekil 9. Küresel Ticaret Endeksi Ülkeler Kıyaslaması.....	91
Şekil 10. Yükselen Korumacılık (Türlere Göre Geçici Ticaret Engelleri, Toplam Hasıladaki Pay).....	108
Şekil 11. Hizmet Sektörüne Yönelik Devlet Destekleri.....	125
Şekil 12. TEKNOPAZAR-Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama Destek Programı.....	137

Şekil 13. Ülkelerin Doğrudan Ar-Ge ve Dolaylı Ar-Ge Vergi Teşvikleri, 2013....	157
Şekil 14. Yıllara Göre Kredi Türleri Gelişimi.....	163
Şekil 15. Çeşitli Ülkelerde KOBİ Kredi Faiz Oranları, 2013-2016.....	166
Şekil 16. KOSGEB Destek Programları Yönetmeliği Kapsamında Verilen Destek Tutarının Ölçeklere Göre Dağılımı.....	169
Şekil 17. Türk Patent ve Marka Kurumu'na Yapılan Patent Başvuruları.....	170
Şekil 18. TÜBİTAK Hibe Destek Tutarının Firma Ölçeğine Göre Dağılımı.....	170
Şekil 19. Ankara-İstanbul-Adana-Mersin-Bursa-Kocaeli Anket Çalışması. Araştırma Modeli.....	206

KISALTMALAR LİSTESİ

AB: Avrupa Birliği

AET: Avrupa Ekonomik Topluluğu

AİA: Avrupa İşletmeler Ağı

AHO: Anlaşmazlıkların Halli Organı

ASEAN: Güneydoğu Asya Uluslar Birliği

AT: Avrupa Topluluğu

BDDK: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu

BİT: Bilgi ve İletişim Teknolojileri

CISOP: Rekabetçilik ve Yenilik Sektör Operasyonel Programı

COSME : İşletmelerin ve KOBİ'lerin Rekabet Edebilirliği Programı

ÇVÖA: Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi Anlaşması

DDİDK: Devlet Desteklerini İzleme ve Denetleme Kurulu

DEİK: Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu

DFİF: Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu

DPT: Devlet Planlama Teşkilatı

DTÖ: Dünya Ticaret Örgütü

FMKD: Faktör Maliyetiyle Katma Değer

GATT: Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması

GSYİH: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla

GTS: Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi

GYÜ: Gelişme Yolundaki Ülkeler

GZFT: Güçlü Yönler, Zayıf Yönler, Fırsatlar ve Tehditler

IBRD: Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası-Dünya Bankası

IMF: Uluslararası Para Fonu

İGEME: İhracatı Geliştirme ve Etüt Merkezi

KGF: Kredi Garanti Fonu

KİT: Kamu İktisadi Teşebbüsleri

KOBİ: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler

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

MFN: En Çok Kayırılan Ülke

OECD: Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü

OGT: Ortak Gümrük Tarifesi

SBA: ABD Küçük İşletme İdaresi

SDŞ: Sektörel Dış Ticaret Şirketleri

SMRJ: Japonya Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ve Bölgesel Yenilik Örgütü

STA: Serbest Ticaret Anlaşması

TEYDEB: Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı

TDK: Türk Dil Kurumu

TİM: Türkiye İhracatçılar Meclisi

TKA: Ticareti Kolaylaştırma Anlaşması

TOBB: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği

TSE: Türk Standartları Enstitüsü

TTGV: Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı

TÜİK: Türkiye İstatistik Kurumu

UN/CEFACT: Birleşmiş Milletler Ticareti Kolaylaştırma ve Elektronik İş Merkezi

UNCTAD: Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı

UND: Uluslararası Nakliyeciler Derneği

UNECE: Birleşmiş Milletler Avrupa Ekonomik Komisyonu

UTİKAD: Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği

WEF: Dünya Ekonomik Forumu

WTO: Dünya Ticaret Örgütü

YKTKA: Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşması

GİRİŞ

Dünya ekonomisinde önemli yere sahip KOBİ niteliğindeki işletmelerin dış ticaretinin artması, ekonomiler arasındaki entegrasyonu ve rekabeti de beraberinde getirmektedir. Bu kapsamda, hükümetler KOBİ'lerin dış ticaretinin kolaylaştırılması ve geliştirilmesi amacına yönelik düzenlemeler yapmakta ve özel teşvik programları uygulamaktadır.

Bu çalışmada, ülkemizin ve bazı gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerin KOBİ yapıları incelenmiş, KOBİ'lerin dış ticaretinin kolaylaştırılması ve geliştirilmesi sürecinde kamu kurumlarının özel sektör ile iş birliğinin önemi vurgulanmıştır. Etkili bir iş birliğinin sağlanmasına yönelik yöntemler ve uygulamalar incelenmiş olup, ülkemizde KOBİ'lerin dış ticaret esnasında karşılaştıkları sorunların telafi edilmesi amacıyla bazı tedbir ve önerilere yer verilmiştir. Ayrıca KOBİ'ler için uygulanan devlet destek ve teşvik programları ele alınmış, KOBİ'lerin dış ticaretinin kolaylaştırılması ve artırılması için stratejik alanlar ve hedefler belirlenmiştir.

Çalışmada genel olarak yazılı literatür taramasından yararlanılmış, bu amaca yönelik yapılan akademik ve sektörel çalışmalar incelenmiştir. Türkiye'deki dış ticaret destek ve teşvik programları ile ilgili mevzuatlar, internet siteleri, uluslararası örgüt ve kuruluşlar bünyesinde yapılan anlaşmalar ve çalışmalar dikkate alınmıştır.

T.C. Ekonomi Bakanlığı'nın "Ülkemiz ekonomisinin gelişmesine ve sosyal refaha katkı sağlamak amacıyla, dış ticaret ve yatırımlara ilişkin politikaları geliştirmek ve uygulamak" misyonundan yola çıkarak Ekonomi Bakanlığı'nın ve diğer devlet kuruluşlarının bu alanda geliştirdiği ve geliştirmeyi planladığı programlar incelenerek diğer ülkelerle kıyaslaması yapılmıştır.

Bu çalışmanın, lkemizde KOBİ'lerin karşılaştıkları gümrük prosedürlerinin basitleştirilmesine, maliyetlerinin düşürülmesine, dış ticaret çalışmalarını artırmaya yönelik uygulanan teşvik programlarının geliştirilmesine ve bu sayede ülkemizin dış ticaret potansiyelinin artmasına katkı sağlaması beklenmektedir.



1. DIŞ TİCARET KAVRAMI ve ÜLKEMİZİN DIŞ TİCARET TARİHÇESİ

1.1. Dış Ticaret Kavramı ve Kapsamı

Dış ticaret, belli bir tutar karşılığında farklı ölkelerin birbirlerine mal veya hizmet transfer etmeleridir. Bir ölkenin diğör ölkelere mal veya hizmet satması İhracat, diğör ölkelerden mal veya hizmet satın alınması İthalat olarak tanımlanır. Dış ticaret, ithalat ve ihracatın yanı sıra, yatırım gelir ve giderlerini ve cari işlemleri kapsamaktadır.

Dış ticaret iki ya da daha fazla devlet arasında gerçekleşen bir ticarettir (Suri ve Budhiraja ve Rajput, 2006, s.326). Dış ticaretin gerçekleşebilmesi için belli ölkeler sınırlarının olması gerekmektedir. Fakat bazen söz konusu devletlerin yerine ekonomik birlikler kurulabilir. Böyle bir durumda dış ticaret uygulamaları için siyasi sınırlar zorunluluk teşkil etmez. Kurulan ekonomik birlikler de dış ticaret gerçekleştirebilmektedir (Köksal, 2016, s.2).

Dar anlamıyla dış ticaret, bir ölkenin diğör ölkelere mal satmasını yani mal ihracatını ve yine diğör ölkelerden mal satın almasını yani mal ithalatını ifade eder (Utkulu, Aydemir, 2008, s.2).

Ölkeler dış ticaret yoluyla birbirlerine aynı zamanda kendi tüketim, eğlence, kültür ve örf adetlerini transfer edebilirler (Melemen, 2012, s.3). Dış ticaret farklı ölkelerin para birimlerini ve uluslararası düzenlemeleri de içerdüğinden normal ticarete nazaran daha karmaşık bir yapıya sahiptir (Suri vd., 2006, s.326).

Dış ticaret ölkelerin birbirleriyle yaptıkları mal hareketlerini kapsamakta olup ihracat ve ithalattan oluşmaktadır (Melemen, 2012, s.2). Ancak, geniş anlamda dış ticareti

etkileyen unsurlar sadece ithalat ve ihracat olmayıp, sosyal, siyasi, toplumların kültürel yaşamları ve teknolojik gelişmişlik seviyelerini de dış ticareti etkileyen unsurlara ilave edebiliriz (Köksal, 2016, s.2).

Dış ticaret işlemleri ise; bir ülkeden diğer bir ülkeye satılan veya o ülkeye başka bir ülkeden getirilen malların çıkış veya girişinin düzenlenmesini içeren kurallardır (Aktaş ve Adıgüzel, 2017, s.4).

İhracat, ülke içinde üretimi gerçekleşen mal ve hizmetlerin yurt dışına satılmasıdır. Kısaca dış satım demektir.

Geniş anlamda ihracat, bir ülke içerisinde üretilmiş olan veya yurt dışındaki herhangi bir ülkeden satın alınmış mal veya hizmetin, yurt içindeki serbest bölge sınırları içerisinde veya yurt dışında yerleşik olarak faaliyet gösteren gerçek ya da tüzel kişilere satılması anlamına gelmektedir (Avcı, 2015, s.3).

İthalatı kısaca dış alım olarak tanımlayabiliriz. Ülkelerin birbirlerinden mal ve hizmet temin etmesidir. Diğer bir tanımlamada ise ithalat, ülke kanunlarına göre dış ticaretinde yasak olmayan malların gerekli evraklarla beraber gümrük vergilerini ödeyerek yurt içine girmesidir (İpek, 2015, s.36). Kısaca, yabancı bir ülkede üretilen mal ve hizmetlerin diğer ülkelerdeki alıcılar tarafından yasalara uygun şekilde yurt içine alınma işlemidir.

Dış ticaret kavramında değinilmesi gereken diğer önemli bir husus, dış ticaret dengesi, yani ihracatın ithalatı karşılama oranıdır. Karşılama oranı, Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) ile oran olarak aynı görünen ve aynı para birimi cinsinden olan açığın farklı ülkeler için yansıttığı ölçüdür. Dış ticaret hacmi yüksek ülkelerin ihracatlarında meydana gelen az oranda bir azalış açığı daha kolay bir şekilde kapatırken, dış ticaret hacmi düşük ülkelerde açığın kapatılması daha yüksek oranlar gerektirmektedir (Köksal, 2016, s.3).

Dış ticaret sürecinde yer alan aktörler; ihracatçılar, ithalatçılar, dış ticaret işleminin gerçekleşmesi için ihracatçılara ve ithalatçılara nakliye, sigorta, gümrük müşavirliği gibi hizmetler sunan aracılar ve çeşitli kamu kurumlarıdır (Deliçay, 2015, s.1).

1.2. Osmanlı'dan Günümüze Türkiye'nin Dış Ticareti

1.2.1. Osmanlı Döneminde Dış Ticaret

Osmanlı Devleti, 1774 yılında imzaladığı Küçük Kaynarca anlaşması ile Rus uyrukları için en çok gözetilen ulusa tanınan bütün ticari ayrıcalıkları teminat altına almıştır (Findley, 2017, s.25). Bunun haricinde, Hollanda, İngiltere ve Fransa'ya tanınan kapitülasyonlar ile de Osmanlı topraklarında yabancı tacirlerin serbest fiyatlarla hareket etmesine karşılık, yerli tacirler ve üreticilerin bu haklardan mahrum kalmasının Osmanlı Devleti'nin ekonomik anlamda çöküşünde büyük rol oynadığı düşünülmektedir.

Osmanlı Devleti'nin dış ticaretinde 1838 yılında İngiltere ile imzalanan Balta Limanı Anlaşması da oldukça önem taşımaktadır. Bu anlaşma, Osmanlının ekonomik bakımdan çöküş sürecini hızlandırmıştır. Osmanlı Devleti yapılan bu ticari anlaşmayla dışa açılarak ekonomiden pay almayı amaçlamıştır. Ancak, devletin ekonomik ve siyasi istikrarsızlıkları durumu farklılaştırarak, Osmanlı Devleti özellikle 1850 yılından sonra gelişmiş ekonomilere hammadde sağlayan bir pazar haline dönüşmüştür. Balta Limanı Anlaşması ekonomisi zor durumda olan Osmanlı Devletini daha da geriletmiş ve "hasta adam" durumuna düşmesinde büyük rol oynamıştır (Özdemir ve Yiğit ve Oral, 2016, s.151).

Osmanlı devleti sahip olduğu devlet yönetimi, toprak sistemi ve askeri güç ile üç kıtada 600 yıldan fazla hüküm sürmüş olmasına rağmen, imzalanan Balta Limanı Anlaşması ile önce İngilizlere daha sonra diğer Avrupa ülkelerine tanınan ticari ayrıcalıklar yüzünden ve Avrupa'daki gelişmelere ayak uyduramamasından, Birinci Dünya Savaşı sonunda da parçalanmıştır.

Birinci Dünya savaşından sonra İngiltere, Fransa ve Almanya gibi Avrupa'nın güçlü ülkeleri ile imzalanan anlaşmalar sonucunda Osmanlı Devleti, imtiyazlar vererek gümrüklerdeki egemenliğini kaybetmiş ve engelsiz bir dış ticaret rejimi ile açık pazar haline gelmiştir. Bunun sonucunda da ithalatı uygulanan gümrük vergileri %12'den %3'e düşürülmüş, ihracat esnasında alınan gümrük vergileri de tamamen kaldırılmıştır (Avcı, 2015, s.25). Buna rağmen, 1800'lü ile 1900'lü yıllar arasında ithalatı karşılama da ihracatta istikrarlı bir artış olmuştur (Kılınç Savrul ve Özel ve

Kılıç, 2013, s.59). Avrupalı devletlerin bu dönemde Osmanlı topraklarından en fazla ithal ettikleri ticaret maddelerinin başında pamuk, yün ve ipek gelmiştir (Elibol, 2005, s.63).

Avrupa topraklarına hammadde halinde yapılan ihracatın artması, bir takım sıkıntıları da beraberinde getirmiştir. Osmanlı Devleti başta buğday olmak üzere temel gıda maddeleri ve pamuk, yün, balmumu, deri gibi esnafın ihtiyaç duyduğu hammaddelerin serbest ticaretini yasaklamış ve bu ticareti genellikle itibar sahibi zengin tüccar ve gemicilerden seçilen ve kendilerine bir takım ayrıcalıklar tanınan belirli kişilere havale etmiştir. Ayrıca serbest ticaretini yasakladığı ticaret maddeleri üzerine narh¹ koymuş ve fiyatları tüketici lehine olabildiğince düşük tutmaya çalışmıştır (Elibol, 2005, s.63).

Tablo 1. 1830 -1911 Osmanlı İhracatı ve Başlıca Ülkelere Göre Dağılımı

İhracat	Milyon Sterlin	İngiltere (%)	Fransa (%)	Almanya (%)	Avusturya (%)	Rusya (%)
1830-32	4	13	14	2	31	13
1840-42	5	20	17	2	29	10
1850-52	9	20	16	1	28	8
1860-62	12	24	30	1	17	10
1870-72	19	27	25	0	14	15
1880-82	15	24	28	1	6	14
1890-92	18	26	25	4	6	4
1900-02	20	26	19	7	8	4
1908-11	26	18	14	11	8	4

(Kılınc Savrul vd., 2013, s.58).

¹: Narh, ihtiyaç maddeleri için değişmez fiyat belirlemek, zorunlu malların ve üretim faktörleri fiyatlarının resmi makamlarca her yerde geçerli olacak şekilde belirlenmesi olarak tanımlanmaktadır (www.tdk.gov.tr). Tarihte, birçok ülke ve milletlerde, narh uygulaması ve buna benzer bazı sınırlamalar getirilerek, ihtiyaç malları alım ve satımları kontrol altında tutulmak istenmiştir. Osmanlı idaresi, mal ve hizmetlerin fiyatlarının yanı sıra ölçütlerinin ve kalitesinin de denetlendiği narh sistemini genel olarak kadılar tarafından yürütülmesini sağlamıştır (Köktaş, 2016, s. 220). Hem üretici ve hem de tüketiciye, icabında narha başvurmak, hak ve yetkisini vermiştir. Bunun asıl sebebi, esnaf ve tüccar arasında doğabilecek haksız rekabeti önlemektir.

Tablo 1’de 1830 ile 1911 yılları arasında Osmanlı Devleti’nin ihracatında genel anlamda sürekli bir artış olduğu gözlemlenmektedir. 1830’lu yıllarda Osmanlı ihracatından en fazla payı alan ülke Avusturya iken 1900’lü yılların başında en fazla payı alan ülkenin İngiltere olduğu görülmektedir (Kılınç Savrul, vd., 2013, s. 59).

Osmanlı Devletinin ekonomik amacı yoksul ve muhtaçları gözetmekti. Çağdaş sistemlerin itici gücünün kâr olmasına karşılık, İslami (Osmanlı) sistemde gaye insanların refahıydı. Bu anlamda, gerçek ihtiyaç maddeleri ile lüks eşya arasında ayırım yapılmıştır. Tüccar tarafından ithal edilen lüks mallar devletin fiyat denetimine tabi tutulmazken, pazarda satılan, yerel ürünlerden oluşan ihtiyaç maddeleri, devletin atadığı çarşı müfettişinin sıkı denetimi altında tutulmuştur (İnalçık, 2004, s.83).

Osmanlı Devletinin bu uygulaması, batıda gelişen merkantilist ekonomik sistem karşısında yerel üretici ve yerel tacirlerin gelişmemesine neden olmuştur. Selçuklu ve erken Osmanlı döneminde “Ahilik”, daha sonraki yüzyıllarda “Lonca” olarak örgütlenen Osmanlı üretici ve satıcıları (bugünkü anlamıyla KOBİ’ler) gelişmemiştir. 1850’li yıllarda Lonca’lar iş yapamaz hale gelmiş ve kapanmışlardır (Findley, 2017, s.112).

1913 yılında ilan edilen Teşvik-i Sanayi Kanunu ile sanayi sektöründeki işletmelerin makine ve hammadde ithalatı sırasında gümrük vergisi ödememeleri kararlaştırılmıştır. Bu kanun neticesinde ilk ihracatı teşvik kararı pamuk yetiştirenlerin pamuğu işledikten sonra ihracat yaparken ihracat gümrük resminden muaf tutulacağıydı. Günümüzde uygulanan ihracat teşviklerinin temelini de bu uygulama oluşturmaktadır. Ancak, I. Dünya Savaşının başlamasıyla Osmanlı Devleti verdiği imtiyazları tek taraflı olarak tanımayıp kaldırdığını ve gümrük vergilerini %15’e çıkardığını duyurmuştur. Cumhuriyetin ilanına kadar sanayileşmeye geçmeden ve hammaddeleri işleyemeden sadece kendi tüketim mallarını karşılamaya çalışarak ticaret politikasını devam ettirmiştir (Avcı, 2015, s. 26).

1.2.2. Cumhuriyet Sonrası Türkiye'nin Dış Ticareti

Cumhuriyetin kuruluşundan bu yana Türkiye'nin dış ticareti farklı aşamalardan geçmiştir. Cumhuriyet sonrası dönem olarak adlandırılan 1923-1960 yılları arasında dış ticaret politikalarında daha çok korumacı ve devletçi bir anlayışla hareket edildiği görülmektedir (Avcı, 2015, s.26). Daha sonraki süreçte ise karma ekonomi politikası ve onu da liberal politikalar takip etmiştir (Özdemir vd., 2016, s.151).

Türkiye'nin ekonomi politikası Kurtuluş Savaşı'ndan sonra İzmir İktisat Kongresi'nde alınan kararlarla şekillenmeye başlamıştır. Cumhuriyet sonrası dönemlerde, yatırım ve istihdamın artırılması ve bölgesel gelişmişlik farklarının azaltılması için teşvik sistemleri uygulanmaya başlanmıştır.

Türkiye, 1923 yılında Lozan Anlaşması'nın imzalanmasından 5 yıl sonra, 1929 yılında çıkarılan bir yasa ile gümrüklerini denetim altına alarak ulusal bir gümrük tarifesi uygulamaya başlamıştır (<https://www.tarim.gen.tr/tesbi/> Erişim Tarihi 19 Mart 2018). Ancak Lozan Anlaşması, bu 5 yıl boyunca Türkiye'nin uluslararası pazarda uygulayacağı dış ticaret rejimini duraklatmakta ve ayrıca eskiden uygulanan gümrük tarifesinin 1929 yılına kadar uygulanmasını dayatmaktaydı. Bu sebeple, Türkiye'nin ekonomik yönden bağımsız olması ve ulusal kalkınmanın sağlanması için 1923 yılında gerçekleştirilen İzmir İktisat Kongresi bir dönüm noktası olmuştur (Kıışoğlu, 2010, s.43). Bu kongrede sanayi, ticaret ve tarımı geliştirmek için aşağıda yer alan teşvik kararları uygulamaya alınmıştır (Avcı, 2015, s.27);

- Teşvik-i Sanayi Kanunu
- Sanayide Eğitim
- Ulaşım Araçlarına Yönelik Özel Tarife
- Koruyucu Gümrük Usulü

Ancak bu teşviklere rağmen dünyadaki ekonomik durum, özel sektörün yeteri kadar gelişmemiş olması ve korumacı devlet yaklaşımları dış ticaretin hedeflendiği noktaya taşınmasında aksamalara sebep olmuştur.

1925 yılında sanayi sektörünü desteklemek için Sanayi ve Maadin Bankası kurulmuştur. 1927 yılında Teşvik-i Sanayi Yasası çıkarılmıştır. 1929 yılında ise

dünyayı sarsan ekonomik kriz Türkiye'yi de etkilemiş ve dış ticaret açığı ile karşı karşıya kalınmıştır. Durum böyle olunca Türkiye dış ticarete korumacı bir politikaya yönelmiştir (Avcı, 2015, s.27).

Devletçilik uygulamasının başlangıcını oluşturan Birinci Beş Yıllık Sanayileşme Planı'nın (1933-1937) amacı, dış ticaret açığının kapatılması olmuştur. Hızlı bir sanayileşmenin yaşandığı bu dönemde Devlet, fabrika kurmak ve işletmek suretiyle ekonomik hayata aktif biçimde müdahale etmiştir. Tarım ürünlerinin işlenmiş ve yarı işlenmiş duruma getirilerek ihracının yapılması, yerli üretimi yapılan malların ithalatının sınırlandırılması, Türkiye'nin mallarını satın alan ülkelerden mal satın alınması ve ikili anlaşma konusu olan malların ithalatında serbestiye gidilmesi, bu politikaların belli başlı özellikleridir (<https://www.tarim.gen.tr/tesbi/> Erişim Tarihi 19 Mart 2018).

1938-1942 dönemini kapsayan İkinci Beş Yıllık Sanayi Planı İkinci Dünya Savaşı'nın çıkması nedeniyle uygulanamamıştır. İkinci Dünya Savaşı yıllarında Türk tarım ürünlerine ve madenlerine olan dış talep nedeniyle 1938 yılı hariç, 1934-1946 döneminde dış ticaret fazlası olmuş, ancak 1947 yılından sonra dış ticaret sürekli açık vermeye başlamıştır.

1950-1960 dönemleri yüksek enflasyon yaşandığı dönemler olmuş ancak bu dönemin en önemli gelişmesi Türkiye'nin 1959 yılında Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET)'na yaptığı üyelik başvurusu olmuştur. AET Bakanlar Konseyi ise Türkiye'ye tam üyelik şartlarını yerine getirinceye kadar AET ve Türkiye arasında bir ortaklık anlaşması yapılmasını önermiş ve bu doğrultuda 12 Eylül 1963 yılında Ankara Anlaşması imzalanmıştır (Özdemir vd., 2016, s.158).

1960 Askeri Harekatı'ndan sonra daha sıkı politikalar uygulanmış ve hiper-enflasyonun aşağı çekilmesi sağlanabilmiştir. Literatürde 'Planlı Dönem' olarak geçen bu dönemde planlı kalkınma dönemine girilmiş ve 1963 yılından itibaren beşer yıl arayla kalkınma planları ile dış ticaret politikaları yürütülmeye çalışılmıştır. Kalkınma Planları 1961 Anayasası'na eklenmiş, bu planların hazırlanması ve uygulamaya konulması için Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) kurulmuştur (Avcı, 2015, s.29).

1960-1980 yılları arasında uygulanan kalkınma planları ithalatın payını düşürüp ülke içerisinde üretimi artırmayı hedefleyen ithal ikameci sanayileşme politikalarına yönelik olmuştur. Bu planların ihracata yönelik maddeleri şu şekildedir (Avcı, 2015, s.29);

- İhraç edilecek mallar uluslararası standartlara uygun olacak,
- Kaliteli ambalajlar için modern şartlarda ambalaj tesisleri kurulacak,
- Üretimde kalite kontrole önem verilecek,
- Uluslararası piyasalarda pazar araştırmalarına ve tanıtıma destek verilecek,
- İhraç edilen ürünlerden alınan dolaylı vergiler iade edilecek,
- Fuarlar ve sergilere katılım teşvik edilecek,
- İhracatçı birliklerin kurulmasına yönelik teşvikler verilecek,
- İşlenen tarımsal ürünlerin ihracatı teşvik edilecek,
- İhracatta kredi ve sigorta sistemi geliştirilecek,
- İhracatı geliştirmek için İhracatı Geliştirme ve Etüt Merkezi (İGEME) kurulacak,
- İhracata yönelik sanayiler geliştirilecek,
- Yasak mallar dışında bütün malların ihracı serbestleştirilecek,
- İhracatçı birliklere katılma zorunluluğu kaldırılacak,
- İhracattaki bürokratik işler basitleştirilecek,
- İhracatta vergi iade sistemi geliştirilecek.

Bu süreçte en fazla kullanılan ihracat teşviki, ihracatta vergi iadesi olmuştur. 1973 yılında yaşanan petrol krizi, 1974 Kıbrıs Barış Harekatı ve ardından ABD'nin Türkiye'ye uyguladığı ambargo nedeniyle 1975 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranı %30'a kadar gerilemiştir. 1980 yılında %100'ü aşan bir enflasyonla ve durma noktasına gelen yatırımlarla büyük bir dış ödeme sorunu ile karşı karşıya kalınmıştır (<https://www.tarim.gen.tr/tesbi/> Erişim Tarihi 19 Mart 2018).

1980 yılından sonra Türkiye dış ticaret stratejisinde müdahaleci ithal ikamesi sanayileşme politikalarını terkederek dışa yönelimli politikalara geçiş yapmıştır. Bu dönemde ekonominin dışa açılması 24 Ocak 1980 tarihli, Turgut Özal'ın mimarlığını yaptığı, Süleyman Demirel hükümetinin uygulamaya geçirdiği kararlarla olmuştur. 24 Ocak Kararları ana hatlarıyla aşağıdaki şekilde özetlenebilir (Avcı, 2015, s.32);

- İthal ikameci anlayıştan ihracata dayalı sanayileşme modeline geçilecek,
- Döviz kuru, faizler ve fiyatlar serbestleştirilecek,
- Fiyatlar arz ve talep doğrultusunda belirlenecek ve fiyat denetimleri kaldırılacak,
- Kamu İktisadi Teşebbüsleri (KİT) özelleştirilecek,
- Devlet harcamaları azaltılacak,
- Yabancı sermaye teşvik edilecek.

24 Ocak kararlarının bir başka getirisi Serbest Bölgelerin¹ kurulması süreci olmuştur (Özdemir, vd. 2016, s.162). Türkiye ekonomisi, 1980’li yıllardan bu yana uygulanan liberalleşme süreci sayesinde, yüksek büyüme oranlarına ulaşmıştır. Dış ticaret, hem ihracat hem de ithalat bakımından hızla artmış, ihraç mallarının yapısında kayda değer değişimler gözlenmiştir. Bu doğrultuda, tarım ürünleri yerini sanayi ürünlerine bırakmıştır.

1989 yılında Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkındaki kararla birlikte yabancı sermayeye de yeni teşvikler sağlanmış ve dış ticaret serbestleştirilmiştir (Özcan, 1998, s.45). Bu dönemde dış ticaret hacminde olumlu gelişmeler yaşanmış ve dış ticaret hacmi üç kattan fazla artış göstermiştir. 1990’lı yıllarda küresel ekonomideki durgunluk, Körfez Savaşı ve Türkiye’deki yüksek enflasyon oranları ülkedeki ekonomik dengesizlikleri olumsuz etkilemiştir (Özdemir vd., 2016, s.164).

Türkiye 1995 yılında Dünya Ticaret Örgütü’ne, 1996 yılında Gümrük Birliği’ne üye olmuştur. Gümrük Birliği sayesinde Avrupa Birliği (AB) sanayi ürünlerinin ülkeye gümrüksüz girmesiyle başlayan ithalat artışı dış ticaret açığının da artmasına neden olmuştur.

1980’den 2005 yılına kadar 5 adet kalkınma planı uygulanmıştır. 1985-1989 arasında uygulanan Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planında özel sektör ve yabancı sermaye teşvik edilmiş, döviz kuru politikasına önem verilmiştir.

¹:Serbest Bölge; bir uluslararası liman veya havaalanı yakınında kurulan, ülkenin gümrük alanında özel amaçlarla ayrılmış bir bölge içerisine ithal malların gümrüksüz olarak getirilebildiği, depolanabildiği, çeşitli işlemlerden geçirilebildiği, üretim amacıyla kullanılabildiği ve malların ulusal gümrük alanına girmediği sürece gümrük vergisinin ödenmediği, diğer vergi vb. sınırlayıcı faktörlerin en aza indirildiği belirli alanlar olarak ifade edilmektedir (Erdem, 1992, s.5).

1990-94 arasında uygulanan Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planında gelir dağılımını düzenlemek, istihdamı artırmak, gelişmişlik açısından yerel ve bölgesel farklılıkları azaltmak amaçlanmıştır. 1996-2000 yılları arasında uygulanan Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planının temelini sanayileşme oluşturmuştur. 2001-2005 yılları arasında uygulanan Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planında ise ihracata yönelik, teknolojik odaklı, uluslararası standart ve kalitede, yerel kaynakların kullanıldığı bir üretim sistemi hedeflenmiştir (Avcı, 2015, s.34).

Tablo 2. 1923-2005 Yılları Arasında Türkiye'nin Dış Ticareti

(Bin ABD Doları)

Yıllar	İhracat	İthalat	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)
1923	50.790	86.872	58,5
1930	71.380	69.540	102,6
1940	80.904	50.035	161,7
1950	263.424	285.664	92,2
1960	320.731	468.186	68,5
1970	588.476	947.604	62,1
1980	2.910.122	7.909.364	36,8
1990	12.959.288	22.302.126	58,1
2000	27.774.906	54.502.821	51,0
2001	31.334.216	41.399.083	75,7
2002	36.059.089	51.553.797	69,9
2003	47.252.836	69.339.692	68,1
2004	63.167.153	97.539.766	64,8
2005	73.476.408	116.774.151	62,9

(Türkiye İstatistik Kurumu-TÜİK, <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist> Erişim Tarihi 12 Kasım 2018).

Tablo 2'de Türkiye'nin 1923-2005 yılları arasında İhracat ve İthalat dengesi yer almaktadır. Buna göre 1923 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranı %58 iken, 1940 yılında %161 ile Cumhuriyet tarihinin en yüksek ihracatın ithalatı karşılama oranına erişilmiştir. Buna rağmen, 1980 yılında %37 ile en düşük ihracatın ithalatı karşılama oranı gerçekleşmiştir.

1.2.3. 2023 Hedefleri

Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluş yılının 1923 olması itibariyle 2023 yılı ülkenin geldiği konum ve hedefleri açısından önem taşımaktadır. Bu hedeflere 57'inci Ecevit Hükümeti tarafından TBMM'ne sunulan ve TBMM'nin 27 Haziran 2000 tarihinde 697 sayılı kararı ile yürürlüğe konulan, 2001-2023 yıllarını kapsayan Uzun Vadeli Gelişmenin Temel Amaçları ve Stratejisi'ni de içeren 8. Beş Yıllık Kalkınma Planı belgesinde yer verilmiştir. O dönem Resmi Gazete'de de yayınlanan TBMM Kararında 2023 hedeflerine aşağıdaki şekilde değinilmiştir (Uras, 2011);

- Cumhuriyetimizin 100'üncü yıldönümüne rastlayan 2023 yılına dönük amacımız, temel değerlerimizi ve kimliğimizi koruyarak bilgi toplumuna geçişin sağlanması ve toplumun yaşam kalitesinin yükseltilmesidir.
- Bu kapsamda üniter yapının korunarak devletin yeniden yapılandırılması, toplumun eğitim ve sağlık düzeyinin yükseltilmesi, gelir dağılımının düzeltilmesi, teknolojinin geliştirilmesi ve çevrenin korunmasının sağlanarak ekonomik ve sosyal yapıda dönüşümün gerçekleştirilmesidir.

Türkiye'nin 2023 hedefleri hemen her parti döneminde önem taşımıştır. Yine de geçtiğimiz 10 yılda, uzun süreli iktidarda kalmış olmasının da etkisi olduğu düşünülerek, Adalet ve Kalkınma Partisi hükümeti tarafından hedefler daha da detaylandırılmıştır.

2023 Türkiye İhracat Stratejisi'nde Türkiye'nin ihracatının 500 milyar dolara, dünya ekonomileri içinde 10. sıraya yükselmesi, Strateji çerçevesinde 2012-2023 yılları arasında yıllık ihracatın ortalama yüzde 11,7 artması ve dünya ihracatında Türkiye'nin yaklaşık yüzde 0,8 olan payının, 2013 yılında yüzde 0,91, 2018 yılında yüzde 1,18 ve 2023 yılında yüzde 1,46'ya ulaşması hedeflenmektedir (T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2023 Türkiye İhracat Stratejisi ve Eylem Planı s.1).

2005 yılından günümüze kadar Dokuzuncu ve Onuncu Kalkınma Planları olmak üzere iki adet Kalkınma Planı hazırlanmıştır. Dokuzuncu Kalkınma Planı, istikrar içinde büyüyen, gelirini daha adil paylaşan, küresel ölçekte rekabet gücüne sahip, bilgi toplumuna dönüşen, AB'ye üyelik için uyum sürecini tamamlamış bir Türkiye Vizyonu ve Uzun Vadeli Strateji (2001-2023) çerçevesinde hazırlanmıştır ve aşağıda

yer alan stratejik amaçlar, gelişme eksenleri olarak belirlenmiştir (<http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2006/07/20060701M1-2.pdf> Erişim Tarihi 25 Ekim 2018);

- Rekabet gücünün artırılması,
- İstihdamın artırılması,
- Beşeri gelişme ve sosyal dayanışmanın güçlendirilmesi, bölgesel gelişmenin sağlanması,
- Kamu hizmetlerinde kalitenin ve etkinliğin artırılması.

2023 hedefleri doğrultusunda 2014-2018 yıllarını kapsayan ve uzun vadeli bir bakış açısını içeren Onuncu Kalkınma Planı hazırlanmıştır. Bu plan kapsamında hedeflenen 4 gelişme yer almaktadır (Avcı, 2015, s.36);

- Nitelikli insan ve güçlü bir toplum,
- Yenilik odaklı üretim ve sürdürülebilir büyüme,
- Yaşamaya uygun çevre,
- Kalkınma yolunda küresel düzeyde işbirliği.
-

Tablo 3. 2023 Türkiye İhracat Stratejisi ve Eylem Planı Kapsamında İhracat Hedefleri

Makro Stratejik Hedefler	İhracat Hedefi	2012	2013	2014	2015	2019	2023
	Performans Göstergesi						
Sürdürülebilir İhracat Artışının Sağlanması	1- İhracat (Milyar USD)*	148,5	165,7	185,1	206,8	321,9	500,0
	2- Yıllık ihracat artış oranı (%)	10,0	11,6	11,7	11,7	11,7	11,7

(T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2023 Türkiye İhracat Stratejisi ve Eylem Planı, s.27).

*2012-2014 yıllarında Orta Vadeli Program rakamları esas alınmıştır. Konjonktürel dalgalanmalara bağlı olarak yıllık rakamlar farklılaşabilir.

Tablo 3’de görüldüğü üzere, 2012-2023 aralığındaki 10 senede 3,36 kat ihracat artışı hedeflenmektedir. Türkiye’nin 2002-2011 yılları arasında ihracatını 3,7 kat artırmış olması aslında bu rakamın çok uzak olmadığını düşündürmeye yeterli olabilir. Yine de bu zamana kadar olan ihracat rakamları değerlendirildiğinde, Tablo 4’de de gösterildiği üzere, 2015 yılındaki ihracatın yaklaşık 143 milyar ABD Doları, 2017 yılında ise yaklaşık 157 milyar ABD Doları olması, 2023 yılının 500 milyar ABD Doları hedefine uzak olunduğunu göstermektedir.

Tablo 4. 2006-2017 Yılları Arasında Türkiye’nin Dış Ticareti

(Milyon ABD Doları)

Yıllar	İhracat	İthalat	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)
2006	85.535	139.576	61,3
2007	107.272	170.063	63,1
2008	132.027	201.964	65,4
2009	102.143	140.928	72,5
2010	113.883	185.544	61,4
2011	134.907	240.842	56,0
2012	152.462	236.545	64,5
2013	151.803	251.661	60,3
2014	157.610	242.177	65,1
2015	143.839	207.234	69,4
2016	142.530	198.618	71,8
2017	156.993	233.800	67,1

(T.C. Ticaret Bakanlığı

<http://risk.gtb.gov.tr/data/572b3a8a1a79f50cd8a22b1a/1Yillara%20Gore%20Dis%20Ticaret.pdf>

Erişim Tarihi 16 Kasım 2018).

Türkiye’nin 2023 hedeflerini ortaya koyduğu 2008 yılında dünya ihracatı 18,2 trilyon ABD Dolarıydı. Son beş yıllık büyüme göz önünde tutularak dünya ihracatının 2023 yılında 34,5 milyar dolar olacağı hesap edilerek bu ticarettten yüzde 1,5 pay alınması hedeflenmişti. Ancak dünya ihracatı da geçen sekiz yıl içinde 16 trilyon dolarda kalmıştır (Büyükeksi, 2017). Bu nedenle 2023 yılında dünya ihracat payından alınacak yüzde 1,5 hedefi daha ulaşılabilir olacaktır.

1.2.4. Dünya Dış Ticaretinde Türkiye'nin Yeri

Dünya mal ticareti uzun yıllar sonra 2009 krizi ile birlikte küçülmüştü. Ancak hızlı bir toparlanma ile 2014 yılında dünya mal ticareti yeniden 18,4 trilyon dolara kadar ulaşmıştır. Ardından özellikle Çin ve diğer gelişen ülkelerin yavaşlaması, gelişen ülkelerin bir türlü istenen büyüme performansına ulaşamaması ve düşen emtia fiyatları ile birlikte dünya mal ticareti 2015 yılında önemli ölçüde küçülmüştür ve 16,48 trilyon dolara gerilemiştir (Gürlesel, 2018).

2016 yılına gelindiğinde ise dünya ticaretinde miktar bazında en düşük büyüme gerçekleşmiştir. Tarihin en düşük faiz oranlarını uygulayan gelişmiş ülkelerin para politikaları, Çin ekonomisindeki dönüşüm ve ekonomik yavaşlama, Büyük Britanya'nın Avrupa Birliği tam üyeliğinden ayrılma kararı, güçlü ABD Doları, ABD Başkanlık seçimleri ve ABD'nin ekonomik büyümesi için radikal kararları almayı vaat eden Donald Trump'ın seçimleri kazanması, petrol fiyatlarındaki aşırı gerileme ve sonrasında yükselme, emtia fiyatlarındaki artış 2016 yılı dünya ticaretini etkileyen faktörler olmuştur. Aslında bu gelişmeler dünya mal ticaretini hem olumlu hem de olumsuz yönde etkilemiştir (Türkiye İhracatçıları Meclisi-TİM, 2017, s.18).

Olumlu Etkiler;

- Gelişmiş ülke Merkez Bankaları'nın parasal genişleme politikaları ve çıkışı zamana yaymaları,
- Euro bölgesinde büyümenin sürmesi ve ithalatı artırması,
- Trump etkisi ile iktisadi faaliyetlerdeki toparlanma beklentisi,
- Petrol ve Emtia fiyatlarındaki artış.

Olumsuz Etkiler;

- Başta Çin olmak üzere gelişen ülkelerde yavaşlama,
- Atıl kapasitelerde konsolidasyon ve yatırımlardaki yavaşlama,
- ABD Merkez Bankası FED'in güçlü dolar para politikası,
- Brexit ve Trump'ın seçilmesinin beklentilerin dışında gerçekleşmiş olması ve yarattığı belirsizlikler.

2015 yılı itibariye başlayan ve halen devam eden dünya mal ticaretindeki daralmanın nedenleri aşağıdaki sebeplere bağlanabilir (TİM, 2017, s.20);

- Dış ticaret mal talebinde önemli yavaşlama ve içe kapanma,
- Korumacılık eğilimlerinin yükselmeye başlaması,
- Ticaret Anlaşmalarının azalması,
- Gelişen ülkelerde yavaşlama,
- Çin’de ekonomik yavaşlama,
- Küresel tedarik zinciri büyümesindeki yavaşlama,
- Petrol ve emtia fiyatlarında yönün yukarı dönmesi,
- Sanayi ürün ortalama fiyatlarının halen zayıf olması.

Yukarıda sayılan sebeplerden son zamanlarda en çok tartışılan konunun korumacılık eğilimleri ile başlayan ticaret savaşları olduğu söylenebilir.

Ticaret Savaşları doğrultusunda dünya ticaretinin 1 trilyon dolardan fazla daralabileceği düşünülmektedir. Bu savaşlar her halükarda tüketiciye olumsuz yansıyacaktır. Vergiler sonucunda malların pahalılaşması tüketicilerin aleyhine olacaktır. Ticaret hacminin azalması bütün üreticileri olumsuz şekilde etkileyecek küresel ölçekte yatırımlar azalacak, işsizlik artışa geçecek ve son dönemde belirgin bir ivme yakalamış olan dünya ekonomisi ciddi şekilde yavaşlayacaktır. Maalesef bu yavaşlama özellikle Türkiye gibi ekonomisinin devamlılığı açısından ihracat gelirlerine muhtaç olan gelişmekte olan ülkelere çok daha keskin olacaktır (Belli, 2018).

Tablo 5. Dünya İhracatında Seçilmiş Ülkelerin Payı

(Milyar ABD Doları)

Sıra	Ülke	2014	2015	2016	2017
1	ÇİN	2.343,0	2.275,0	2.098,0	2.263,0
2	ABD	1.623,0	1.505,0	1.455,0	1.546,0
3	ALMANYA	1.511,0	1.329,0	1.340,0	1.448,0
4	JAPONYA	684,0	625,0	645,0	698,0
5	HOLLANDA	672,0	567,0	570,0	652,0
6	GÜNEY KORE	573,0	527,0	495,0	574,0
7	HONG KONG	524,0	511,0	517,0	550,0
8	FRANSA	583,0	506,0	501,0	535,0
9	İNGİLTERE	507,0	460,0	409,0	445,0
10	İTALYA	529,0	459,0	462,0	506,0
11	KANADA	474,0	408,0	390,0	420,0
12	BELÇİKA	469,0	398,0	396,0	430,0
13	MEKSİKA	398,0	381,0	374,0	410,0
14	SİNGAPUR	410,0	347,0	330,0	373,0
15	RUSYA	497,0	340,0	282,0	353,0
31	TÜRKİYE	158,0	144,0	143,0	157,0

(World Trade Organization www.wto.org.tr Erişim Tarihi 25 Temmuz 2018).

2015 yılı küresel mal ticareti önemli ölçüde gerilemiştir. Bu çerçevede Türkiye'nin ihracatı da benzer şekilde gerileme göstermiştir. Türkiye, 2015 yılında gerçekleştirdiği 144 milyar ABD doları ihracat ile dünya ihracatındaki 31. sırasını korumuştur. İlk 30 büyük ihracatçı ile karşılaştırıldığında Türkiye 2015 yılında yüzde %8,7 ile ihracatını daha sınırlı düşüren ülkeler içinde yer almaktadır. 2015 yılının en düşük ihracat gerilemesinin ileri teknoloji yoğunluklu ürünlerin ihracatında gerçekleşmiş olması ülke adına sevindirici bir durum olmuştur (TİM, 2016, ss.39-40).

2016 yılında toplam dünya ihracatı bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 8 daralmıştır. Türkiye'nin 2016 yılındaki ihracat daralması ise bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 4 olarak gerçekleşmiştir. 2016 yılında Almanya, Japonya, Hollanda, Hong Kong ve İtalya'nın ortalamada yüzde 1 ihracat artışı yanında diğer ülkelerin hemen hepsinde ihracat daralması gerçekleşmiştir. 2017 yılında ise yeniden bir toparlanma ile toplam dünya ihracatında yaklaşık yüzde 8'lik bir artış meydana gelmiştir. Türkiye'nin bu

dönemdeki ihracat yaklaşık yüzde 10 büyüyerek dünya toplam ihracatından aldığı pay yüzde 0,69'a yükselmiştir.

Tablo 6. Dünya İthalatında Başlıca Ülkelerin Payı

(Milyar ABD Doları)

Sıra	Ülke	2014	2015	2016	2017
1	ABD	2.409,0	2.308,0	2.251,0	2.409,0
2	ÇİN	1.960,0	1.682,0	1.587,0	1.842,0
3	ALMANYA	1.217,0	1.050,0	1.056,0	1.167,0
4	JAPONYA	822,0	648,0	608,0	672,0
5	İNGİLTERE	683,0	626,0	636,0	644,0
6	FRANSA	679,0	573,0	573,0	625,0
7	HONG KONG	601,0	559,0	547,0	590,0
8	HOLLANDA	587,0	506,0	504,0	574,0
9	GÜNEY KORE	526,0	436,0	406,0	478,0
10	KANADA	475,0	436,0	403,0	442,0
11	İTALYA	472,0	409,0	405,0	453,0
12	MEKSİKA	412,0	405,0	398,0	432,0
13	HİNDİSTAN	460,0	392,0	359,0	447,0
14	BELÇİKA	451,0	375,0	367,0	403,0
15	İSPANYA	356,0	309,0	310,0	351,0
21	TÜRKİYE	242,0	207,0	198,0	234,0

(World Trade Organization www.wto.org.tr Erişim Tarihi 25 Temmuz 2018).

2015 yılında dünya mal ithalatında yaklaşık yüzde 4, 2016 yılında yüzde 2 azalma gerçekleşmiştir. Bu dönemlerde Türkiye'nin ithalatında ise sırasıyla yüzde 15 ve yüzde 5 düşüş gerçekleşmiştir. 2017 yılında ise dünya ithalatındaki yaklaşık yüzde 7 artışa paralel olarak Türkiye'nin ithalatında yüzde 18'lik bir artış olmuştur. 2017 itibariyle Türkiye'nin dünya mal ithalatından aldığı pay yüzde 1'dir (TİM, 2016, s.10).

Tablo 7, Türkiye'nin 2017 ve 2018 yılları Ocak-Mart dönemleri ithalat ve ihracat miktarlarını ve değişim oranlarını göstermektedir.

Tablo 7. Türkiye'nin Dış Ticaret Dengesi, 2017-2018 (Ocak Mart)

Dönem	Yıl	İhracat (FOB)		İthalat (FOB)		İhracatın İthalatı Karşılama Oranı
		Milyon ABD Doları	Değişim %	Milyon ABD Doları	Değişim %	
Ocak -Mart	2017	37.809		50.435,0		75,0
Ocak -Mart	2018	41.185	8,9	61.902,0	22,7	66,5

(<http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=27786> Erişim Tarihi 10 Ekim 2018)

1.2.5. Türkiye'nin Uluslararası Ticaret Örgütleri ile İlişkileri ve Serbest Ticaret Anlaşmaları

Türkiye, 1995 yılından bu yana Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) üyesidir. DTÖ Kuruluş Anlaşması ülkemizde, 26.01.1995 kabul tarihli, 4067 sayılı kanunla 22186 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir (https://www.tbmm.gov.tr/tutanaklar/KANUNLAR_KARARLAR/kanuntbmmc078/kanuntbmmc078/kanuntbmmc07804067.pdf Erişim Tarihi 10 Ekim 2018).

Ekim 1947'de Cenevre'de 23 ülke geçici bir anlaşma olan Gümrük Tarifeleri ve Ticareti Genel Anlaşması'nı (GATT) imzalamışlardır (Aktaş ve Adıgüzel, 2017, s.4). Bu anlaşma, 1948-1994 yılları arasında dünya mal ticaretini düzenleyen temel disiplin olarak uygulanmış ve kurumsal bir kimlikten yoksun olmasına rağmen bu alanda genel kabul gören bir çerçeve oluşturmuştur.

15 Nisan 1994 tarihinde Fas-Marakeş'te düzenlenen toplantıda, Uruguay Round müzakereleri sonucunda GATT yerine Dünya Ticaret Örgütü kurulmuştur. Çok taraflı ticaret sisteminin yasal ve kurumsal temeli olan DTÖ, 1 Ocak 1995 tarihinde resmen faaliyete geçmiştir. GATT'ın başlangıcında gelişmiş ülkelerde sanayi kesiminde ortalama yüzde 40'larda olan koruma oranları, günümüzde % 5-6'lar civarına düşmüştür (<http://ab.gtb.gov.tr/uluslararasi-orgutler/dunya-ticaret-orgutu> Erişim Tarihi 10 Ekim 2018).

Örgütün temel işlevleri aşağıdaki şekilde sıralanmaktadır (<http://www.mfa.gov.tr/dunya-ticaret-orgutu-dto.tr.mfa> Erişim Tarihi 08 Ekim 2018);

- DTÖ'yü meydana getiren çok taraflı ve çoklu ticaret anlaşmalarının uygulanmasını ve denetlenmesini sağlamak,
- Çok taraflı ticaret müzakerelerinin yürütüldüğü bir forum oluşturmak,
- Ticari uyuşmazlıkların çözümünü sağlamak,
- Üye ülkelerin ulusal ticaret politikalarını izlemek,
- Küresel ekonomik politikayla ilgili diğer uluslararası kuruluşlarla işbirliğini sağlamak,
- Gelişme yolundaki ve geçiş sürecindeki ekonomilerin çok taraflı ticaret sistemi ile bütünleşmelerine yardımcı olmak.

Örgüt'ün 29 Temmuz 2016 tarihi itibarıyla 164 üyesi bulunmaktadır (https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm Erişim Tarihi 18 Kasım 2018). DTÖ'ye uluslararası sistemde sahip olduğu ağırlığı sağlayan en önemli birimlerinden birisi Anlaşmazlıkların Halli Organı'dır (AHO). DTÖ üyelerinin ticari anlaşmazlıklarını ikili görüşmelerle çözememeleri halinde, AHO'na götürmeleri mümkündür. AHO'nun herhangi bir ticari anlaşmazlığa ilişkin kararı bağlayıcı niteliktedir (Gelir İdaresi Başkanlığı, GATT Bilgilendirme Rehberi, 2009, s.11).

Türkiye için diğer önemli bir anlaşma Gümrük Birliği anlaşmasıdır. Türkiye'nin AB'ye üyelik müracatı 1959 yılında gerçekleşmiştir. O dönemdeki adıyla AET olan birlik ile Türkiye arasında 1963 yılında imzalanan Ankara Anlaşması ile Türkiye'nin AB'ye tam üyeliğini nihai hedef olarak tanımlayan üyelik süreci başlamıştır. 23 Kasım 1970 tarihinde AET ile Türkiye arasında kota ve tarife uygulamalarının kaldırılmasını ve malların serbest dolaşımını sağlamaya yönelik bir takvimin belirlendiği Katma Protokol imzalanmıştır (Şentürk, 2014, s.128). Türkiye, AB ile uzun süreli müzakereleri neticelendirerek nihayet 1 Ocak 1996 tarihinde Gümrük Birliği'ne girmiştir (Aktaş ve Adıgüzel, 2017, s.5). Anlaşma'nın 10. maddesi gereği, üye ülkelerle Türkiye arasında, ithalatta olduğu gibi ihracatta da gümrük vergileri ve eş etkili resim ve harçlar, miktar kısıtlamaları ile milli üretime Anlaşmanın hedeflerine aykırı bir koruma sağlamayı gözeten eşit etkili başka her türlü tedbir

yasaklanır. Buna ilave olarak Türkiye üçüncü ülkelerle ilişkilerinde Topluluğun Ortak Gümrük Tarifesi'nin kabul eder ve Toplulukça dış ticaret konusunda uygulanan sair mevzuata da yaklaşmayı taahhüt eder (https://www.ab.gov.tr/gumruk-birligi_46234.html Erişim Tarihi 18 Kasım 2018).

Türkiye-AB Gümrük Birliği, sadece sanayi ürünlerini ve işlenmiş tarım ürünlerini kapsamakta, geleneksel tarım ürünleri ise kapsam dışı tutulmaktadır (Aktaş ve Adıgüzel, 2017, s.5).

Karar hükümlerine göre Türkiye'nin yükümlülükleri iki başlık altında toplanabilir (https://www.ab.gov.tr/gumruk-birligi_46234.html Erişim Tarihi 18.11.2018);

1-Malların Serbest Dolaşımına İlişkin Yükümlülükler

Türkiye-Avrupa Topluluğu (AT) Gümrük Birliği, sanayi ürünleri ile işlenmiş tarım ürünlerini kapsamaktadır. Tarım ürünlerine ortaklık konseyi kararları, kömür ve çelik ürünlerine ise ayrı bir anlaşma kapsamında "menşe" esasına dayalı tercihli rejim uygulanmaktadır. Serbest dolaşım prensibine göre, Türkiye'de ve Toplulukta elde edilen ürünler ile üçüncü ülke çıkışlı olup Türkiye veya Toplulukta ithal işlemleri tamamlanmış, gerekli gümrük vergi ve resimleri tahsil edilmiş, bu vergi ve resimleri tam veya kısmi bir iadedden yararlanmamış ürünler gümrük birliği gümrük bölgesi (Topluluk + Türkiye) içerisinde serbest dolaşımda sayılmaktadır. Böylece, "serbest dolaşım prensibi"ne dayalı Gümrük Birliğinin işleyebilmesi için Türkiye'nin yerine getirmesi gereken yükümlülükler şöyle sıralanmıştır;

- Türkiye 12 ve 22 yıllık listelerde bulunan eşyanın Topluluktan ithalatında uyguladığı gümrük vergisi ve eş etkili vergileri 31 Aralık 1995 tarihi itibarıyla kaldıracaktır.
- Üçüncü ülke kaynaklı eşyaya uygulanmakta olan gümrük vergisi ve eş etkili vergilerde 31 Aralık 1995 tarihinde Topluluğun Ortak Gümrük Tarifesi'ne (OGT) uyum sağlanacaktır.
- İşlenmiş tarım ürünleri ticaretinde, Toplulukta uygulanan sistem getirilerek, Karar'ın 1 No'lu ekinde sayılan bu ürünlerin sanayi ve tarım payları tespit

edilerek, toplam korumanın sanayi payına tekabül eden kısmının Topluluğa karşı sıfırlanması öngörülmüştür.

- Her iki taraf, ithalat ve ihracatta uyguladıkları miktar kısıtlamalarını kaldıracaklardır.
- Karar'ın yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 5 yıl içerisinde Türkiye ticarete teknik engellerin kaldırılması konusundaki Topluluk araçlarını benimseyecektir.

2-Mevzuat Uyumuna İlişkin Yükümlülükler

1/95 sayılı Kararı'n 8. maddesi gereği, Türkiye, Karar'ın yürürlüğe girdiği tarihten itibaren beş yıl içinde, ticaretin önündeki teknik engellerin kaldırılması konusundaki Topluluk müktesebatını iç hukuk sistemine dahil edecektir. Söz konusu müktesebat listesi daha sonra 2/97 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı ile tespit edilmiş ve yaygınca bilinen teknik mevzuat uyumu çalışmaları bu vesileyle başlamıştır.

Gümrük Birliği'nin tamalanmasıyla Türkiye, AB'den gelen sanayi ürünlerine yönelik tüm gümrük vergilerini ve eş etkili tedbirlerini ortadan kaldırmıştır. Ayrıca, uygulanan miktar kısıtlamalarına da son verilmiştir. Bu kapsamda, sanayi ürünleri itibarıyla üçüncü ülkeler için Gümrük Birliği öncesinde %16 seviyesinde olan ortalama koruma oranı, 2011 yılı İthalat Rejimi kapsamında %4,2 seviyesine gerilemiştir (Aktaş ve Adıgüzel, 2017, s.5).

Türkiye'nin Gümrük Birliği çerçevesinde üstlendiği yükümlülükler aşağıdaki şekilde özetlenebilir (https://www.ab.gov.tr/gumruk-birligi_46234.html, Erişim Tarihi 18 Kasım 2018);

- Birliğin ticaret politikasına ve üçüncü ülkelerle yaptığı tercihli ticaret anlaşmalarına uyum,
- Sanayi ürünleri ticaretindeki teknik engellerin kaldırılması,
- Rekabet politikası ve fikri mülkiyet hukukuna uyum,
- Gümrük mevzuatına uyum.

Gümrük Birliği'nin dinamik etkileri, Türk imalat sektörünün rekabet ve verimlilik düzeyine olumlu yönde katkıda bulunmuş, yabancı yatırımcıların Türkiye'ye

yönelmesinde etkili olmuştur. Sağladığı yapısal değişim ve ülkemize kazandırdığı rekabetçilik yaklaşımı, üretim yapısını çeşitlendirmiş, kaliteli ve güvenli ürün üretimini sağlamıştır. Ülkemizin AB'ye uygun şekilde oluşturduğu teknik mevzuat altyapısı, AB'nin fikri mülkiyet ve rekabet kurallarını benimsemesi, ülkemizin uluslararası pazarlarda rekabet gücünü yükseltmiş, Türkiye ekonomisinin dünya ekonomisiyle entegrasyonunu artırmıştır.

Ancak Gümrük Birliği'nin uygulamadan kaynaklanan sorunlu tarafları da mevcuttur. Bu sorunları temel olarak, AB'nin Serbest Ticaret Anlaşması (STA) imzaladığı bazı ülkelerin, AB üzerinden pazara girme avantajının da etkisiyle ülkemizle benzer bir anlaşma imzalamada isteksiz kalmasıyla oluşan ticaret sapması ve haksız rekabet riski, Gümrük Birliği'ni ilgilendiren alanlarda AB'nin karar alma mekanizmalarına yeterli düzeyde dahil olunamaması, bazı üye ülkelerce ülkemizde kayıtlı ticari araçlara uygulanan karayolu kotaları ile işadamlarımızla kamyon şoförlerimize uygulanan vizelerin oluşturduğu teknik engeller olarak sıralamak mümkündür (https://www.ab.gov.tr/gumruk-birligi_46234.html, Erişim Tarihi 17 Kasım 2018).

Gümrük Birliği'nin güncellenmesine ilişkin Avrupa Komisyonu ile yürütülen teknik müzakereler 27 Nisan 2015 tarihinde tamamlanmış ve müzakerelerin çerçevesini belirleyen Rapor, 12 Mayıs 2015 tarihinde Bakanlar düzeyinde gerçekleştirilen görüşmede resmiyet kazanmıştır. Bahse konu Rapor'da, ülkemizin AB'ye üyelik hedefi, adaylık müzakereleri ve üyeliğe yönelik teknik çalışmalarına halel getirmeksizin Gümrük Birliği Kararı'nın (1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı) tarım, kamu alımları ve hizmetler gibi yeni alanlara genişletilerek derinleştirilmesi hususuna da yer verilmektedir (<https://www.deik.org.tr/duyurular-utm-gumruk-birliginin-guncellenmesi> Erişim Tarihi 15 Eylül 2018).

Türkiye'nin DTÖ ve Gümrük Birliği üyelikleri haricinde dokuzunda kurucu üye olarak yer aldığı, 19 ayrı uluslararası ekonomik işbirliği üyeliği bulunmaktadır.

Tablo 8. Türkiye'nin Üyesi Olduğu Diğer Uluslararası Ekonomik Kuruluşlar

Örgüt Adı	Kuruluş Tarihi	Örgütün Amacı	Türkiye'nin Üyelik Durumu
Afrika Birliği (AFB)	1963	Afrika'da politik, sosyal ve ekonomik bütünleşme, kalkınma, barış ve istikrar, demokratik gelişme.	Gözlemci Ülke (2005); Stratejik Ortak (2008).
Türkiye ve Avrupa Güvenlik ve İşbirliği Teşkilatı (AGİT)	1975	Güvenliğin üç boyutunda (siyasi-askeri, ekonomi-çevre ve insani) ilke, norm ve standartlar geliştirmek, demokratikleşme, insan haklarına saygı alanlarındaki çabalarına destek ve yardım işlevi görmek.	Türkiye örgütün kurucu üyelerindendir.
Akdeniz için Birlik (AİB)	2008	1995'te başlayan ve Barselona Süreci olarak da bilinen Avrupa-Akdeniz Ortaklığı'nın (EUROMED) devamı olan AİB, Akdeniz işbirliğinin güçlendirilmesini amaçlayan hükümetlerarası bölgesel bir örgüttür.	1995 yılında başlatılan Avrupa-Akdeniz Ortaklık sürecinde yer alan Türkiye, sözkonusu sürecin devamı olan AİB örgütüne de kurulduğu 2008 yılından bu yana üyedir.
Arap Devletleri Ligi (AL)	1945	Arap ülkeleri arasındaki işbirliği ve dayanışmayı güçlendirmek ve Arap dünyasını ilgilendiren konularda ortak tutum geliştirmek.	Türkiye ile AL arasındaki siyasi, sosyal, ekonomik ve kültürel ilişkileri geliştirmek amacıyla "Türk-Arap İşbirliği Forumu" (TAF) kurulmasına ilişkin karar kabul edilmiştir. Forum'u kuran anlaşma 3 Kasım 2007'de İstanbul'da imzalanmıştır.
Asya'da İşbirliği ve Güven Artırıcı Önlemler Konferansı (AİGK)	1993	Asya'da AGİT (Avrupa Güvenlik ve İşbirliği Teşkilatı) benzeri amaçlara ve kurumlara sahip bir işbirliği yapılanmasının temellerini atmaktır. Güvenlik anlayışına çok-terafli yaklaşımlar getirilmesi yoluyla işbirliğinin geliştirilmesi hedeflenmektedir.	Türkiye 16 kurucu üyesinden biri olduğu CICA'nın çalışmalarına başından itibaren güçlü destek vermiştir.

Tablo 8. Devamı

Örgüt Adı	Kuruluş Tarihi	Örgütün Amacı	Türkiye'nin Üyelik Durumu
Asya İşbirliği Diyalogu (AİD)	2002	AİD'in temel amacı, ortak kalkınma potansiyelinin hayata geçirilmesi için mevcut örgütleri tamamlayıcı bir rol oynamaktır.	26 Eylül 2013 tarihinde 33 üyesi olmuştur.
Birleşmiş Milletler Teşkilatı	1945	Savaşları ve barışa yönelik tehditleri önlemek, ülkeler arasında dostane ilişkiler kurmak, uluslararası ekonomik ve sosyal işbirliğini sağlamak	Kurucu üye.
Birleşmiş Milletler Dünya Turizm Örgütü (UNWTO)	1975	uluslararası anlayış, barış, refah ve evrensel değerler ile insan haklarına saygı ilkeleri doğrultusunda, özellikle üye ülkelerin ekonomik gelişimlerini destekler mahiyette dünya turizmine katkıda bulunmaktadır.	Kurucu üye.
Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Teşkilatı (UNIDO)	1966	Gelişmekte olan ve ekonomisi geçiş döneminde bulunan ülkelerin sanayileşmesine katkı sağlamaktır.	Üye.
Bölgesel İşbirliği Konseyi (BİK)	2008	Güneydoğu Avrupa'da bölgesel işbirliğine odaklı anlayışın sürdürülmesi, bu amaçla somut veri sağlanması, bölgesel işbirliğinin belirli alanlarında aktif inisiyatifler alınması ve bölgenin Avrupa ve Avrupa-Atlantik yapılarına entegrasyonunun teşvik edilmesidir.	Yönetim Kurulu Üyesi.
Dünya Gümrük Örgütü	1952	Gümrük idarelerinin etkili ve verimli çalışmalarını sağlamak ve geliştirmek.	DGÖ'nün kurucu üyeleri arasında yer almaktadır.
Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (EİT)	1985	Üye ülkelerin kalkınmalarına katkıda bulunmak, EİT bölgesi içindeki ticari engelleri kaldırmak ve bölge içi ticareti geliştirmek ve EİT bölgesinin küresel pazarlarla bütünleşmesini teşvik etmek, üye ülkeler arasındaki kültürel ve tarihi bağları güçlendirmek	1985 yılından itibaren kurucu ülke sıfatıyla teşkilata üyedir

Tablo 8. Devamı

Örgüt Adı	Kuruluş Tarihi	Örgütün Amacı	Türkiye'nin Üyelik Durumu
G-20	1999	Dünya ekonomisinin %90'ını, ticaretinin %80'ini ve nüfusunun 2/3'ünü temsil etmekte olan G-20, farklı kıtalardan gelişmiş ve yükselen ekonomileri aynı platformda bir araya getiren, kapsayıcı yapısıyla uluslararası ekonomik düzlemde profili giderek yükselen bir oluşum olarak kendisini göstermektedir.	Üye.
Gelişen Sekiz Ülke (D-8)	1997	kalkınma yolundaki ülkelerin dünya ekonomisi içindeki konumlarını iyileştirmek, ticari ilişkilerini çeşitlendirmek ve ticaret alanında üye ülkelere yeni imkanlar yaratmak, uluslararası seviyede karar verme mekanizmalarına güçlü biçimde katılımlarını sağlamak ve halklarının yaşam seviyesini yükseltmektir.	Kurucu üye.
Güneydoğu Avrupa İşbirliği Süreci (GDAÜ)	1996	bölge ülkeleri arasında siyasi ve güvenlik alanlarında işbirliğinin güçlendirilmesi, ekonomik işbirliğinin teşvik edilmesi ve işbirliğinin demokratik kurumlar, adalet, yasadışı faaliyetlerle mücadele ve beşeri boyutlarının genişletilmesini amaç edinmektedir.	Kurucu üye.
İslam İşbirliği Teşkilatı (İİT)	1969	İslam Dünyasının hak ve çıkarlarını korumak, Üye Devletler arasında işbirliği ve dayanışmayı güçlendirmek.	Üye.
İktisadi İşbirliği ve Gelişme Teşkilatı (OECD)	1961	Ekonomik büyüme, mali istikrar, ticaret ve yatırım, teknoloji, yenilik, girişimcilik ve kalkınma alanlarında işbirliği yoluyla refahın sağlanması ve yoksullukla mücadele konularında hükümetlere yardımcı olmak.	Kurucu üye.

Tablo 8. Devamı

Örgüt Adı	Kuruluş Tarihi	Örgütün Amacı	Türkiye'nin Üyelik Durumu
Karadeniz Ekonomik İşbirliği Örgütü (KEİ)	1992	Üye ülkelerin potansiyellerinden, coğrafi yakınlıklarından, ekonomilerinin birbirlerini tamamlayıcı özelliklerinden yararlanarak aralarındaki ikili ve çok taraflı ekonomik, teknolojik ve sosyal ilişkilerini çeşitlendirmeleri ve daha da geliştirmelerini sağlamak.	Kurucu üye.
Türk Konseyi (Türk Dili Konuşan Ülkeler İşbirliği Konseyi)	2009	Türk dünyasının tarihi ve kültürel birikimlerinden en geniş şekilde yararlanılmak suretiyle Türk dili konuşan ülkeler arasındaki çok taraflı işbirliğinin geliştirilmesi.	Kurucu üye.

(<http://www.mfa.gov.tr/daimi-hakemlik-mahkemesi.tr.mfa> Erişim Tarihi: 18.11.2018).

Ayrıca, ülkemiz 27 ülke ile Serbest Ticaret Anlaşması (STA), 39 ülke ile Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi Anlaşması (ÇVÖA) ve 61 ülke ile de Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşması (YKTKA) imzalamıştır (http://www.mfa.gov.tr/turkiye_nin-dis-ekonomik-iliskileri.tr.mfa Erişim Tarihi 25 Ekim 2018).

Tablo 9. Türkiye'nin STA İmzaladığı Ülkeler

Ülke	Anlaşmanın İmza Tarihi	Anlaşmanın Yürürlüğe Girişi
EFTA*	10.12.1991	01.04.1992
İsrail	14.03.1996	01.05.1997
Makedonya	07.09.1999	01.09.2000
Bosna Hersek	03.07.2002	01.07.2003
Filistin	20.07.2004	01.06.2005
Tunus	25.11.2004	01.07.2005
Fas	07.04.2004	01.01.2006
Suriye**	22.12.2004	01.01.2007
Mısır	27.12.2005	01.03.2007
Arnavutluk	22.12.2006	01.05.2008
Gürcistan	21.11.2007	01.11.2008
Karadağ	26.11.2008	01.03.2010
Sırbistan	01.06.2009	01.09.2010

Tablo 9. Devamı

Ülke	Anlaşmanın İmza Tarihi	Anlaşmanın Yürürlüğe Girişi
Şili	14.07.2009	01.03.2011
Ürdün***	01.12.2009	01.03.2011
Lübnan	14.07.2009	01.05.2013
Morityus	09.09.2011	01.05.2013
Güney Kore	01.08.2012	01.05.2013
Malezya	17.04.2014	01.08.2015
Kosova	28.09.2013	her iki tarafın iç onay süreçlerinin tamamlanmasına müteakip yürürlüğe girecektir.
Moldova	11.09.2014	01.11.2016
Fareo Adaları	16.12.2014	01.10.2017
Singapur	14.11.2016	01.10.2017
Gana	müzakereler tamamlanmış, yakın zamanda imzalanması beklenmektedir.	

(<https://www.orgtr.com.tr/2018/03/20/turkiye-ile-serbest-ticaret-anlasmasi-sta-bulunan-ulkeler/>

Erişim Tarihi 20 Aralık 2018).

* İsviçre, Norveç, İzlanda, Lihtenştayn

**06.12.011'de karşılıklı askıya alındı

***22.11.2018 tarihinde sona erdi

Tablo 9'da yer alan ülkelerin dışında, halihazırda Peru, Ukrayna, Kolombiya, Ekvator, Meksika, Japonya, Kongo Demokratik Cumhuriyeti, Kamerun, Seyşeller, Körfez İşbirliği Konseyi, Libya, Mercosur ülkeleri (Brezilya, Arjantin, Paraguay, Uruguay) ve Çad ile STA müzakereleri devam etmektedir (<https://www.orgtr.com.tr/2018/03/20/turkiye-ile-serbest-ticaret-anlasmasi-sta-bulunan-ulkeler/> Erişim Tarihi 20 Aralık 2018).

1.3. Dış Ticaret ve Ekonomik Büyüme İlişkisi

Dış ticaret, ekonomik büyümenin temel faktörlerinden biridir. Ekonomi teorisinde kalkınma, gelişmekte olan ülkelerde milli gelir artışları sonucunda üretim tekniklerinde, sosyal ve kurumsal yapıda meydana gelen yapısal değişiklikleri kapsamaktadır (Şerefli, 2016 s.136).

Dış ticaretin ve özellikle ihracatın ekonomik gelişmeyi olumlu yönde etkilemesinin nedenlerinden başlıcası, ülkelerin dış ticaret açılımlarının rekabeti de beraberinde getirerek yeni üretim tekniklerini, yeni teknolojileri, ileri yönetim ve pazarlama

bilgilerini, işgücünün gerektirdiği eğitim ve bilgi birikimini, araştırma geliştirme faaliyetlerinin etkinliğinin artması gibi birçok özelliği de barındırmasıdır. Dış ticaretin gelişmesiyle ülkeler ve firmalar arasındaki rekabetin artmasının ve böylece üretimde verimliliğin yükselerek teknolojik yeniliklerin, etkin üretim ve yönetim tekniklerinin üretim süreçlerinde daha fazla yer almasının ve niteliği artan ihracat ürünleri ile beraber ekonomik gelişmeye katkı sağlayacağı değerlendirilmektedir (Duman, 2016).

Son dönemlerde bazı ülkelerin ihracatlarındaki artışlara rağmen sürdürülebilir bir ekonomik büyüme performansı yakalayamamaları ülkelerin yaptıkları ihracatın içeriğinin sorgulanmasına neden olmuştur. Bu noktada, diğer değişkenlerin aynı kalması koşulu ile gelişmiş ülkelerin ihracat sepetinde ağırlıklı olarak bulunan ürünlerde uzmanlaşmanın ekonomik büyümeye sağlayacağı katkı diğer ürünlerin sağlayacağı katkıdan daha fazla olacağı rahatlıkla söylenebilir. Bu olgunun istatistiki olarak test edilmesi PRODY¹ ve EXPY² değerleri ile ölçülmektedir (Hüseyini, Çakmak, 2017, s.452).

¹: PRODY değeri bir ürün grubunun ne kadar sofistike olduğunu temsil eder. Bu değer arttıkça ürün grubunun daha fazla sofistike (sermaye-yoğun) azaldıkça ise daha az sofistike (emek-yoğun) olduğu anlamına gelmektedir (Hüseyini, Çakmak, 2017, s.464).

²: EXPY değeri bir ülkenin yaptığı toplam ihracatın ne kadar sofistike olduğunu temsil eder. Bu değer arttıkça ülkenin toplam ihracatının daha fazla sofistike, düştükçe ise daha az sofistike olduğu anlamına gelir (Hüseyini, Çakmak, 2017, s.464).

Tablo 10. Türkiye ve Güney Kore’nin İhracatının Sofistike Değeri ve Miktarı ile Kişi Başına Düşen GSYİH Değerleri

Yıl	Toplam İhracat (Milyon Dolar)		EXPY		Kişi Başına GSYİH	
	G. Kore	Türkiye	G. Kore	Türkiye	G. Kore	Türkiye
1983	24.437	5.671	5.922	3.794	2.268	1.310
1984	29.232	7.134	5.459	3.669	2.474	1.246
1985	30.283	7.958	5.556	4.089	2.542	1.367
1986	34.714	7.457	6.589	4.474	2.906	1.509
1987	47.207	10.190	8.118	5.842	3.628	1.704
1988	60.568	11.662	9.137	6.208	4.813	1.743
1989	62.357	11.627	8.917	5.722	5.860	2.019
1990	65.016	12.959	9.766	6.272	6.642	2.791
1991	71.870	13.593	10.290	6.537	7.676	2.751
1992	76.631	14.715	10.622	7.006	8.140	2.850
1993	82.232	15.349	10.189	6.429	8.869	3.181
1994	96.008	18.106	10.838	6.818	10.275	2.268
1995	125.056	21.599	11.872	7.468	12.404	2.896
1996	129.713	23.048	11.215	7.461	13.255	3.053
1997	136.151	26.345	10.863	7.207	12.197	3.144
1998	132.303	26.881	10.574	7.369	8.134	4.392
1999	143.685	26.587	11.649	8.116	10.432	4.012
2000	172.267	27.485	11.387	7.749	11.948	4.220
2001	150.431	31.334	11.387	8.004	11.256	3.058
2002	162.466	35.762	12.079	8.596	12.789	3.576
2003	193.817	47.253	13.844	10.013	14.219	4.595
2004	253.845	63.121	15.398	11.618	15.922	5.867
2005	284.418	73.476	16.328	12.184	18.657	7.130
2006	325.457	85.535	17.642	13.568	20.917	7.736
2007	371.477	107.272	19.900	15.355	23.101	9.312
2008	422.003	132.002	20.827	17.002	20.475	10.379
2009	363.531	102.139	18.618	14.201	18.339	8.626
2010	466.381	113.979	19.466	15.205	22.151	10.136
2011	555.209	134.915	21.405	16.890	24.156	10.605
2012	547.854	152.537	21.408	16.265	24.454	10.661
2013	559.619	151.796	21.459	16.902	25.977	10.972

(Hüseyini, Çakmak, 2017, s.460)

1960’lı yıllarda kişi başına düşen milli geliri Türkiye’nin ancak üçte birine eşit olan Güney Kore’nin, ihracatının sofistike değeri ve miktarında büyük bir değişim yaşaması ülkenin gelirine de etki etmiştir. Ülke 1970’li yılların sonunda Türkiye’yi yakalamış ve sonrasında aradaki farkı giderek açmıştır. 1980 sonrası dönemde

Güney Kore'nin EXPY değerinin sürekli bir artış gösterdiği ve buna bağlı olarak hem ihracatının hem de kişi başına düşen milli gelirinin büyük bir gelişme yakaladığı görülmektedir (Hüseyini, Çakmak, 2017, s.460).

Küreselleşen dünyada, bir bütün olarak dünyanın tek pazar haline gelmesi dış ticaretin hem reel ekonomi hem de finansal ekonomi üzerinde büyük bir etkiye sahip olmasını da beraberinde getirmiştir.

Adam Smith Mutlak Üstünlükler Teorisi'nde dış ticaretin ihracat ve ithalat bileşenlerinin her ikisiyle beraber ülke refahını artıran bir husus olduğunun altını çizmiştir (Duman, 2016).

Dış ticaret ve ekonomik büyüme ilişkisi için yapılan birçok çalışmada ihracatın büyümeyi artırdığını öngören ihracata dayalı büyüme modelleri görülürken, bazılarında ise ithalatın büyümeyi artırdığını öngören ithalata dayalı büyüme modellerine ulaşılmıştır (Gül ve Kamacı, 2012, s.81).

Dış ticaretin ülke ekonomisi üzerine etkileri dört farklı şekilde ortaya çıkabilmektedir. Bunlardan birincisi, iç ekonomik dengeyi yeniden şekillendiren bir etki olarak dış ticaretin dönüşüm fonksiyonudur. İkinci olarak, dış ticaret hacminin artmasıyla ortaya çıkan üretim artışının yanında işgücü verimliliğinin artmasıyla büyümenin tekrar tetiklenmesi etkisinin ortaya çıkmasına sebep olan dış ticaretin büyüme fonksiyonudur. Üçüncüsü, dış ticaretin iç ekonomiyi koruma fonksiyonu, yani iç ekonominin daralması durumunda şirketlerin dışa açılması sayesinde üretim ve istihdam kaybının önüne geçilmesidir. Son olarak, ihracat ile büyüme, büyüme ile milli gelir, milli gelir ile toplam talep ve refah artışı arasında yakın bir ilişkinin söz konusu olması, yani çoklu etkileşim fonksiyonudur (Aytaç, 2017, s.215).

Günümüzde, dış ticaret olmadan kalkınmanın sağlanamayacağı yaygın bir görüştür. Bu yüzden, ekonomi teorilerinde, dış ticaret ve ekonomik kalkınma en çok incelenen konular arasında yer almaktadır. Bu incelemeler ışığında, dış ticaretin ekonomik kalkınmaya etkileri konusunda bir çok farklı görüşler ortaya çıkmıştır. Bu konuda tartışmaların bir kısmı dış ticareti açıklamak için öne sürülen Ricardo'nun geliştirdiği Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisinin az gelişmiş ülkeler üzerindeki geçerliliği konusunda olmuştur.

Ülkelerin ekonomik kalkınması sürecinde dış ticaretin rolü çok fazladır. Çünkü iç dinamikleri harekete geçiren dış ticarettir (Şerefli, 2016, s.137).

Az gelişmiş ülkeler, ekonomik kalkınmalarını gerçekleştirmek için sanayi ve yatırım mallarını, ihracattan elde ettikleri gelir karşılığında ithal ederek sağlayabilirler. Kalkınma yatırımlarının finansmanı ihracattan elde edilen gelire bağlı olduğundan dolayı kalkınmanın hızlanması için ihracat gelirlerinin artırılması gerekir. İhracatta meydana gelen bir değişim GSYİH’de aynı yönde etki oluşturur. Yani ihracatın artması büyümenin de artmasına neden olur. Bu durum ekonomiyi iki şekilde etkiler. Birincisi hane halkı geliri artar ve bundan dolayı fakirlik oranında düşüş yaşanır. İkincisi ise dolaylı etki olarak adlandırabileceğimiz ihracat artışından kaynaklanan üretim artışının, daha çok vergi geliri ile hükümet harcamalarının artmasına olanak sağlar (Şerefli, 2016, s.137).

Dış ticaretin, uzun dönemde sürekli ve yüksek bir milli gelir artış hızının yakalanmasında önemli roller üstlendiği akademik çevrelerde genel olarak kabul görmektedir (Taban ve Kar, 2016, s.206).

Dış ticaretin ekonomik büyüme üzerine etkisi konulu çalışmalar farklı ekonometrik yöntemlerle analiz edilmiştir. Yapılan bu çalışmaların hangi yöntemlerle, hangi ülkeler ve hangi yıllar için yapıldığı ve sonuçları Tablo 11’de özetlenmiştir. Aşağıdaki tabloda uluslararası ölçekte ve Türkiye için yapılan bu çalışmalar özet halinde verilmiştir.

Tablo 11. Dış Ticaretin Ekonomik Büyüme Üzerinde Etki Analizi

Model/Örnek/Dönem	Sonuçlar
Eş-bütünleşme Testi, VAR Modeli, (1963-2004)	Elde edilen ampirik sonuçlar, turizmin ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etki meydana getirdiğini ve yapılan eş-bütünleşme testine göre de, her iki değişken arasında uzun dönemde karşılıklı bir ilişkinin bulunduğunu göstermektedir.
Eş-bütünleşme Testi, Hata Düzeltme, Granger Nedensellik Testi ve Vektör Hata Düzeltme Modeli (1990-2006)	Türkiye'de finansal dışa açıklığın, ticari dışa açıklığın büyüme üzerindeki pozitif etkilerini yok ettiğini ve ekonominin mal ve hizmet üretimine dayalı olmasından çok, para üretimine dayandığı sonucuna ulaşılmıştır.
(1980-2006)	Büyüme teorilerinin en yenisi olan içsel büyüme modeli, ekonomik büyüme ve dış ticaret arasındaki ilişkiyi oldukça net ortaya koymakta ve dış ticaret büyümenin bir kaynağı olarak görülmektedir.
Panel Veri Analizi, 11 Asya Ülkesi (Azerbaycan, Çin, G.Kore, Hindistan, Kazakistan, Malezya, Pakistan, Rusya, Singapur, Tayland ve Türkiye (1996-2012)	Ar-Ge harcamalarındaki %1'lik artışın yüksek teknoloji ürün ihracatını %6,5, bilgi iletişim teknolojileri ihracatını %0,6 ve ekonomik büyümeyi %0,43 oranında arttırdığı tespit edilmiştir.
Eş-bütünleşme-Nedensellik-ADF Testi (1991-2010)	Türkiye'de dış borçların ekonomik büyüme üzerinde negatif bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Eş-bütünleşme ve Nedensellik Testi, (1980-2010)	1980-2010 yıllarında Türkiye'nin yaptığı dış ticaretin ülkenin ekonomik kalkınmasında önemli bir etken olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Granger Nedensellik Testi (1980-2012)	Türkiye'nin ülkelere/bölgelere göre yaptığı ihracatın büyüme üzerindeki etkisini incelemek için kurulan regresyon sonucunda, Türkiye'nin gelişmiş ülkelerden oluşan Avrupa Birliği'ne yaptığı ihracatın büyüme üzerindeki etkisinin gelişmekte olan ülkelere karşı daha büyük olduğu tespit edilmiştir.
Panel Birim Kök Testleri, Pedroni Eşbütünleşme ve Granger Nedensellik Testleri - (1980-2010;1993-2010) Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkeler (ABD, Almanya, Avustralya, Hollanda, İngiltere, İrlanda, İspanya, İsviçre, İtalya, Japonya, Kanada ve Güney Kore, Letonya, Litvanya, Meksika, Romanya, Şili, Türkiye ve Kazakistan)	Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde, büyümeden ithalata ve ihracata doğru bir nedensellik ilişkisi bulunamamıştır. Öte yandan, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde, ithalat ve ihracattan büyümeye doğru bir nedensellik ilişkisi olduğu görülmüştür.

(Şerefli, 2016, s.137)

Dış ticaretin ekonomik büyüme ile ilişkisinin incelendiği yukarıdaki çalışmada, ihracat ile büyüme arasında bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Dış ticaret sonucu ortaya çıkan teknolojik değişim milli gelir artış hızını etkilerken, kısa dönem etkinlik artışları yalnızca milli gelir düzeyini etkileyecektir (Şerefli, 2016, s.137).

Dış ticaret ve milli gelir konusunda ortaya atılan farklı görüşler beş ana başlık altında toplanabilir (Taban ve Kar, 2016, ss.206-210);

- Kaynak Dağılımı Etkisi: Dış ticaret, üretim faktörlerinin sektörler arası dağılımını yeniden düzenleyerek etkinlik kazançları sağlar.
- Disipline Edici İthalat Hipotezi: Dış ticaret, yurtiçi rekabeti artırarak verimliliğin yükselmesine yol açar.
- Ölçek Ekonomileri Etkisi: Dış ticaret, piyasa hacmini artırarak yerli üreticilerin ölçek ekonomilerinden yararlanmalarını sağlar.
- Girdi Sağlama Etkisi: Dış ticaret, yurtiçi ikamesi olmayan yatırım ve ara mallarının temin edilmesini sağlayarak kapasite kullanım oranlarının yükselmesine ve böylelikle verimlilik artışına yol açar.
- Teknoloji Yayma Etkisi: Dış ticaret, ülkeler arası ve sektörler arası bilgi akışını kolaylaştırarak teknolojik ilerlemeye katkıda bulunur.

Dış ticaretteki artışın ülkelerin gelirleri ve refahları üzerinde pozitif etkiye sahip olduğunu ülkeler özelindeki veriler aracılığı ile kanıtlayan birçok çalışma mevcuttur. Özellikle Asya Kaplanları (Tayvan, Singapur, Hong Kong, Güney Kore) olarak adlandırılan ülkelerin ihracata dayalı büyüme modelinin etkin şekilde kullanılması ile yüksek oranda büyüme performansına sahip oldukları bir gerçektir (Duman, 2016).

2. KOBİLER VE DIŞ TİCARET

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ), değişen piyasa koşullarına hızlı uyum yetenekleri, esnek üretim yapıları, bölgeler arasında dengeli büyüme, işsizliğin azaltılması ve yeni iş alanları açılmasındaki katkıları gibi bir dizi olumlu özellikleri nedeniyle, ülkelerin ekonomik ve sosyal kalkınmasının temel taşlarıdır (<http://anahtar.sanayi.gov.tr/tr/news/kobiler-ve-girisimcilerin-turk-ekonomisindeki-yeri-ve-onemi/261> Erişim Tarihi 20 Mayıs 2018).

Dünya Bankası, özellikle Asya ve Sahra Altı Afrika'da, önümüzdeki 15 yıl içinde 600 milyon işçinin küresel işgücüne katılacağını tahmin etmektedir. Bu öngörülen tahminde, KOBİ'ler tarafından beş yeni işten dördünü üretmesi beklenmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde, büyük çoğunluğu gayri resmi olmak üzere, yaklaşık 400 milyon KOBİ bulunduğu tahmin edilmektedir. Bu tahmin, gelişmekte olan ekonomilerin yapısını şekillendirmede KOBİ'lerin önemini göstermektedir (Ndiaye vd., 2018, s.1).

KOBİ'lerin gelişmekte olan ekonomilerin büyüme ve geleceğindeki önemli rolü göz önüne alındığında, bu ülkelerdeki hükümetler KOBİ'leri güçlendirmek ve daha başarılı hale getirmek için her geçen yıl yeni yollar arama çabasına girmektedirler.

2.1. KOBİ Tanımı ve Yapısal Özellikleri

KOBİ'lere yönelik çalışan kurumların her biri kendine göre bazı tanımlamalar yapabilmektedir. KOBİ'ler için yapılan tanımlar, ülkeler, kurum, kuruluş ve uzmanlar tarafından ülkelerin içinde bulundukları ekonomik duruma ve sektörel hacime bağlı olarak değişiklik gösterebilmektedir (Küçük, 2005, s.99). Tanımlardaki sınırlamalar, genellikle ülkelerin ekonomilerinin büyüklüğüne bağlı olarak değişmektedir. Bu nedenle, KOBİ deyimi, hukuki olmaktan çok ekonomik bir anlam taşımaktadır. Tanımlamalarda kullanılan ölçüt, bir iktisadi teşebbüste istihdam edilen

kişi sayısıdır (Çelik ve Akgemci, 1998, s.64). Amerika’da KOBİ, 500’den az çalışan işletmeleri ifade ederken, Çin’de 1000’den az, Avrupa’da ise 250’den az çalışanı olan işletmeleri ifade etmektedir (Dominguez ve Mayrhofer, 2018, s.1)

Literatürde birbirine benzer, ufak farklılıkların söz konusu olduğu tanımlardan biri de KOBİ’lerin, işletmenin aynı anda hem sahibi, hem de yöneticisi durumunda olan, çevresinin dışına çıkmamış lokal faaliyetlerde bulunan, yalnızca öz kaynakları ile finanse edilen işletmeler olduğudur (Baykal, 1996, s.7).

KOBİ, bağımsız bir kişi tarafından sahip olunan, işletilen ve üretim yaptığı alanda baskın (lider) konumunda bulunmayan işletmelerdir (Küçük, 2005, s.100).

Esasen KOBİ’lerin genel kabul görmüş ortak bir tanımının olmayışının nedeni, büyüklük kavramının nispi bir nitelik taşıması, büyüklükle ilgili kriterlerin çeşitli kaynaklara göre farklılıklar göstermesi, kriterlerin ağırlığının zaman içerisinde değişmesi ve sektörler, bölgeler ve ülkelere göre büyüklük farklılıklarının olması olarak ifade edilebilir (Karataş, 1991, s.15).

KOBİ’lerin tanımlanmasında adından da kaynaklanan bir ölçek kullanılması gerekliliği nedeniyle değişik ülke, kurum, kuruluş ve uzmanlar tarafından nitel tanımlama kriterlerinin desteğinde, nicel kriterler daha ön planda tutulmuştur (Küçük, 2005, s.100).

OECD tanımına göre, küçük ve orta ölçekli işletmeler, belirli sayıda çalışandan daha az istihdam eden, iştiraki olmayan bağımsız şirketlerdir. Bu sayı ülkelere göre değişiklik göstermekle birlikte genel olarak kullanılan en üst sınır, Avrupa Birliği’nde olduğu gibi 250 çalışandır (<https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=3123> Erişim Tarihi 20 Ekim 2018).

Türkiye’de ilk KOBİ tanımı, destek sağlayıcı kuruluşların KOBİ tanımını farklı şekilde uygulamalarının yarattığı kargaşanın giderilmesi amacıyla, 8 Ocak 1985 tarihli, 3143 sayılı Sanayi ve Ticaret Bakanlığı’nın Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun’un ek 1. maddesi gereğince, AB KOBİ tanımıyla uyumlu bir mevzuat düzenlemesi yapılarak, KOBİ’lerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik kapsamında 2005 yılında yayımlanmış ve 2006 yılından bu yana KOBİ’lere destek veren kurum ve kuruluşlar tarafından kullanılmaktadır.

30.04.2018 tarih ve 11828 karar sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik ile KOBİ tanımı ve sınıflandırması şu şekilde revize edilmiştir; “Küçük ve Orta Büyüklükte İşletme (KOBİ), ikiyüzelli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri yüz yirmi beş milyon Türk Lirasını aşmayan ve bu yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ekonomik birimleri veya girişimleridir” (<http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2018/06/20180624-7.pdf> Erişim Tarihi 10 Haziran 2018).

Türk hukukunda KOBİ’lere 6102 sayılı yeni Türk Ticaret Kanununun 1522. maddesinde yeni bir hüküm olarak şu şekilde yer verilmiştir; “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeleri tanımlayan ölçütler, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ve Türkiye Muhasebe Standartları Kurulunun görüşleri alınarak, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından yönetmelikle düzenlenir. Yönetmelik, Resmi Gazete’de yayımlanır. Bu ölçütler, bu Kanunun ticari defterler ile finansal tablolara ve raporlamaya ilişkin olanlar başta olmak üzere, ilgili tüm hükümlerine uygulanır (Karahan ve Arslan ve Ünal, 2011, s.627).

KOBİ’ler Mikro Ölçekli Kobi, Küçük Ölçekli Kobi ve Orta Ölçekli Kobi olarak 3 ayrı grupta ele alınmaktadır.

Ölçeklerine göre ulusal KOBİ tanımı aşağıda yer almaktadır.

Kriter	MikroÖlçekli KOBİ	KüçükÖlçekli KOBİ	OrtaÖlçekli KOBİ
ÇalışanPersonel Sayısı	< 10	< 50	< 250
Yıllık Net Satış Hâsılatı	≤ 3 Milyon TL	≤ 25 Milyon TL	≤ 125 Milyon TL
Yıllık Mali Bilanço Toplamı	≤ 3 Milyon TL	≤ 25 Milyon TL	≤ 125 Milyon TL

(<http://kobi.org.tr/index.php/tanimi/layout> Erişim Tarihi 10 Eylül 2018).

Yukarıda gösterilen KOBİ ölçekleri, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkındaki Yönetmeliğe göre, devlet destekleri için kullanılan ölçeklerdir. Devlet destekleri dışındaki uygulamalar için sadece çalışan sayıları dikkate alınmaktadır.

Avrupa Komisyonu tarafından hazırlanan ve 20 Mayıs 2003 tarihli AB Resmi Gazetesi'nde yayımlanan tavsiye kararı uyarınca 2005 yılından bu yana kullanılan AB KOBİ tanımı kıstasları ise aşağıda yer almaktadır.

Kriter	MikroÖlçekli KOBİ	KüçükÖlçekli KOBİ	OrtaÖlçekli KOBİ
ÇalışanPersonel Sayısı	< 10	< 50	< 250
Yıllık Net Satış Hâsılatı	≤ 2 Milyon Euro	≤ 10 Milyon Euro	≤ 50 Milyon Euro
Yıllık Mali Bilanço Toplamı	≤ 2 Milyon Euro	≤ 10 Milyon Euro	≤ 43 Milyon Euro

(T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018, s.26).

2.2 KOBİ'lerin Temel Sorunları

Ülke ekonomisindeki durgunluk, yüksek enflasyon, istikrarsızlık ve sık sık başvurulmuş değişken ekonomik tedbirler, sürprizleri genellikle tahmin edemeyen ve devlet tarafından yeterli danışmanlık hizmeti götürülemeyen KOBİ'lerde başarısızlığa ve performans düşüklüğüne yolaçabilmektedir.

KOBİ'ler, gelişmeleri ve değişimleri yakından izleyip pek çok fırsatı değerlendirerek önemli avantajlar elde ediyor olmalarına rağmen (Çelik ve Akgemci, 1998, s.63) özellikle başlangıç yıllarında başarısızlığa uğrama oranlarının, büyüme ve hayatta kalmak için yaşadıkları sorunlardan dolayı daha yüksek olduğu bilinmektedir. KOBİ'ler, ölçeklerine bağlı olarak büyük işletmelerin karşılaştıklarının dışında başka sorunlarla da karşılaşmaktadırlar (Küçük, 2005, s.99).

KOBİ'lerin büyük firmalara nazaran yıllık kapasite kullanımı, istihdam artışı, işgücü verimliliği ve satış büyümesindeki düşüklüğün yanısıra (Ndiaye, vd., 2018, s.2)

yapısal, yönetim, üretim ve yeni teknolojilere uyum sorunları, tedarik ve stoklama, bilgi desteği, teknik yardım, pazarlama ve rekabet, yeni yatırım yapamama, yasal düzenlemelerde yetersizlik ve bürokratik engeller gibi pek çok sorunu bulunmaktadır (Küçük, 2005, s.99). Tüketici ve ürün portföylerindeki düşüklük ve istikrarsızlık da yine KOBİ'lerin karşılaştığı sorunlardır (Avevor, 2016, s.15). Ancak tüm bu sorunların odağında finansman yetersizlikleri gelmektedir. Daha kuruluş aşamasında başlayan bu sorunlar, tüm faaliyetleri boyunca işletmeleri etkilemektedir.

KOBİ'lerin temel sorunları; planlama, tedarik, üretim yönetimi, pazarlama yönetimi, finansman, Ar-Ge ve ihracat ile ilgili sorunlar olarak gruplandırılabilir.

Planlama ve Tedarik Sorunları

KOBİ'lerde genel olarak uzun vadeli planlama yapılmamakta ve bir planlama uzmanı istihdam etmekten kaçınılmaktadır. Planlamayı genelde işletme sahibi ve ortaklar kendileri yapmayı tercih etmektedirler. İşletme sahibi veya ortakların örgütsel planları hazırlarken temel istatistiki metodlara değil de, sezgiye dayanarak planlama yapması KOBİ'ler için önemli bir dezavantaj oluşturmaktadır.

Sonuç olarak pek çok KOBİ sahibi veya yöneticisinin piyasa verilerinin temini ve değerlendirilmesinde, mesleki ve teknik bilgilerinin yetersiz kalması, sorunların giderilebilmesi için uzman eleman istihdam edilmemesi ve yetki devretmekten kaçınmaları gibi yanlış kararlarla KOBİ'lerin esnekliklerini ve zamanla başarılarını kaybettirebilmektedir (Çelik ve Akgemci, 1998, s.78).

KOBİ'lerin sipariş hacmi büyük işletmelere göre daha düşük olduğundan ve büyük işletmelere göre finansman ve işletme sermayesi bakımından daha kısıtlı imkanlara sahip olduklarından, malzeme alırken sipariş miktarlarını daha kısıtlı tutmalarına, bunun sonucunda da daha az fiyat indirimi almalarına ve her sipariş için yeni bir tedarik sürecine başlayarak vakit kaybetmelerine sebep olmaktadır.

Üretim Yönetimi ile İlgili Sorunlar

Hammadde stoklama yetersizliği yüzünden küçük boy işletmeler daha düşük kapasiteyle çalışmaktadırlar. Küçük boy işletmeler girdilerini büyük ölçüde yerli

üreticilerden sağlarken orta boy işletmeler arasında dış kaynaklı girdilere bağımlı olan işletme sayısının daha fazla olduğu bilinmektedir (Çetin, 1996, s.162).

Üretimde karşılaşılan bir diğer sorun da KOBİ'lerin daha düşük teknoloji kullanmasından kaynaklanmaktadır (Turan ve Gökalp, 1993, s.8). Büyük işletmelerde daha çok kitle üretim biçimi geçerli iken, KOBİ'lerde atölye tipi üretim tarzı yaygındır. Bu durum, işletme ölçeği küçüldükçe daha çok belirginlik kazanabilmektedir (Çelik ve Akgemci, 1998, s.80).

Büyük işletmeler genellikle piyasaya üretim yaparlar. KOBİ'lerde ise sipariş üzerine üretim daha yaygındır. Bu özelliğin bir sonucu olarak küçük işletmelerde ürün stoku sorunu önemini kaybedebilir.

Ayrıca, KOBİ'lerde işbölümü çok ileri seviyelere götürülememiştir. Bu da üretimde aksamalara ve hatalara sebep olmaktadır. Bunun yanı sıra, KOBİ'lerde işletme yöneticisinin aynı zamanda genellikle üretim tekniği konusunda tecrübeli ve bilgili olması bir avantaj olarak görülebilmektedir.

Pazarlama Yönetimi ile İlgili Sorunlar

KOBİ yöneticileri genellikle profesyonel pazar araştırması yapmak yerine kendi kişisel gözlemlerini kullanmayı tercih ederler. Bu da tüketici tercihlerindeki hızlı değişimleri izlemede ve buna ayak uydurmada yeteri kadar başarılı olmalarını engellemektedir (Çetin, 1996, s.158).

KOBİ'lerin pazarlama işlevine ilişkin özellikleri aşağıdaki gibi sıralanabilir (Müftüoğlu, 1991, s.63);

- KOBİ'lerde pazarlama konusunda uzman kişilerin istihdam edildiği ayrı bir pazarlama bölümü yoktur. Bu açıdan KOBİ'lerde 'az gelişmiş bir pazarlama' anlayışından söz etmek mümkündür.
- KOBİ'ler pazarlama araçlarından yeterince yararlanamamaktadırlar.
- KOBİ'lerde düzenli bir pazar araştırması yapılamamaktadır.
- Genel olarak KOBİ'lere ihracat pazarları kapalıdır veya bu işletmelerin ihracat pazarlarına girmeleri zordur.

- KOBİ'ler genellikle ürünlerinin pazarlamasında pahalı ve karmaşık satış kanalları ve satış örgütleri kullanamamaktadırlar.
- Büyük işletmeler kitle üretiminin avantajlarından yararlanırlarken, KOBİ'ler bundan yararlanamamaktadırlar.
- KOBİ'ler daha çok yerel pazarlara hitap etmektedirler.
- KOBİ'ler genellikle sınırlı bir pazar payına sahiptirler.
- Yan sanayi olarak büyük bir işletmeye yarı mamul veya parça imal eden küçük işletmeler, pazarlama açısından oldukça dezavantajlı bir konumda bulunurlar. Talep tekeline sahip büyük işletme, KOBİ'ye istediği şartları empoze etmekte, maliyetin altında bir fiyatı bile kabul ettirebilmektedir.

Finansal Yönetimi ile İlgili Sorunlar

KOBİ'lerin en önemli sorunu kredi ve finansmandır (Küçük, 2005, s.99). Finansal açıdan küçük ve orta ölçekli işletmeler büyük ölçeklilere göre daha fazla likidite sorunu yaşamakta, yatırım ve işletme sermayesi oluşturmada teminat sıkıntısı, yüksek faiz ve zor ödeme koşulları ile karşı karşıya kalabilmektedirler.

KOBİ'lerin finansal dezavantajları aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Müftüoğlu, 1991, s.62);

- Yetersiz finansman bilgisi,
- Modern finansman tekniklerini yeterince izleyememe,
- Sermaye piyasasına girememe,
- Yeni ortak alımında her iki tarafta da tereddütler,
- Otofinsanman kaynaklarının kısıtlı olması,
- Genelde kredi alanında teminat sorunu,
- İşletme sahibinin kişisel varlıklarıyla sorumlu tutulması,
- Kredi hacminin düşük, kredi maliyetinin yüksek olması.

Büyük firmalara göre daha yüksek banka masrafları ile karşı karşıya kalması da KOBİ'ler için bir finansal dezavantaj oluşturabilmektedir.

Finansal açıdan KOBİ'ler için sermayenin yeterliliği, nakit yönetim ve envanter kontrolünün önemli olduğu görülmektedir. Üretim ve pazarlama fonksiyonlarına

yeterince ağırlık verebilseler dahi başarısız finansman yönetiminin KOBİ'lerin iflasında önemli bir neden olduğu söylenebilir (Peel ve Wilson, 1995, s.53).

Türkiye'deki KOBİ'lerin finansman sorunları üzerine 6012 sayılı Yeni Türk Ticaret Kanunun 1522 vd. maddelerinde küçük ve orta büyüklükteki işletmeler kavramına yer verilerek bu tür işletmelere ilişkin özel düzenlemeler öngörülmüştür. Kanun koyucu işletmeleri ölçeklerine göre sınıflandırarak küçük ve orta ölçekli olanlarına bazı kolaylıklar tanımıştır. KOBİ'lere sağlanan kredi kolaylıkları ve teşviklerin yanında, denetim ve finansal raporlar hazırlama hususunda da bu tip işletmeler lehine yeni bazı düzenlemeler öngörmüştür (Yatağan, 2011, s.81).

Ar-Ge ile İlgili Sorunlar

Özellikle küçük işletmeler, pazara ilişkin nedenler, toplumsal nedenler ve örgütsel nedenlerle Ar-Ge departmanı kurmayı düşünseler bile, buna ilişkin program ve bütçe oluşturamayabilmektedirler (Çelik ve Akgemci, 1998, s.88). Genel olarak, Ar-Ge yatırımlarını en yoğun uygulayanlar, ileri teknolojiyi üretim yapan sektörlerdir (Göçer, 2013, s.219).

Teknolojinin hızla geliştiği ve ürün ömrünün azaldığı günümüzde, ürünlere farklılık kazandıracak yenilikçi yaklaşımların gündeme alınması bir zorunluluk olarak karşımıza çıkmaktadır. Yenilikçilik denince iki kritik unsur birlikte düşünmek gerekiyor; yeni ve farklı bir fikir bulunması ve bu fikrin ürüne dönüşerek şirket için kazanç sağlaması (İnan, 2011, s.78). Yeniliklerin taşıdığı önem, Türk işletmelerinin uluslararası piyasalarda boy göstermeye başladığı son yıllarda daha açık bir şekilde anlaşılmaya başlamıştır (Çelik ve Akgemci, 1998, s.88).

KOBİ'lerin yenilik yapmasının önündeki engeller; KOBİ'lerin organizasyon yapısı, Ar-Ge faaliyetlerinin riskinin yüksek olması, Ar-Ge maliyetlerinin yüksek oluşu, Ar-Ge'ye yönelik programlara ilişkin prosedürlerin işletmelere getirdiği zorluklar, küçük işletmelerin yenilikçi düşünce yapısından uzak durmaları olarak sıralanabilir (Güzel, 2016, s.259). KOBİ'lerin karşılaştığı bu engeller, gelişmekte olan ülkelerde daha derin bir şekilde hissedilmektedir (Baldwin ve Gellatly, 2003, s.109). Bu engeller, KOBİ'lerin Ar-Ge'ye ilgileri olsa da yenilik faaliyetlerinden uzaklaşmalarına neden olabilmektedir.

İhracatla İlgili Sorunlar

Bir ülke ekonomisinde ihracat ve KOBİ'ler, ekonominin temelini oluşturan unsurların başında gelmektedir (Yalman İ.N., ve Türkoğlu ve Yalman Y., 2014, s.461). Ekonomide önemli bir yer tutan KOBİ'lerin, ihracat açısından bakıldığında birçok sorunla mücadele ettikleri görülmektedir (Aktürk ve Şenol, 2010, s.387). KOBİ'lerin ihracat sorunları, KOBİ'lerin ulusal düzeyde ve işletme düzeyinde karşılaştıkları sorunlar olarak iki farklı grupta ele alınabilir (Çelik ve Akgemci, 1998, s.90).

1- KOBİ'lerin Ulusal Düzeydeki İhracat Sorunları

- KOBİ'leri ihracata yöneltmek veya ihracatlarını geliştirmek için planlı bir strateji izlenmemesi,
- Küçük sanayi sektörünü geliştirmeyi ve bu sektörün ihracata katkısını artırmayı hedefleyen amaçların açıkça ortaya konmaması,
- Mevcut amaçların küçük sanayi sektörünün ihracatının gerçekleştirilmesine yönelik olmaması,
- KOBİ'leri desteklemek için belirlenmiş bir hedef olsa dahi alınan önlem ve uygulamaların bu amaca hizmet etmemesi,
- KOBİ'ler için talep piyasasını koordine edecek bir kuruluşun olmaması,
- İç piyasa şartlarının dış piyasaya göre daha cazip olması,
- İhracatta mevcut uygulamaların KOBİ'lerin aleyhine işlemesi,
- Bürokratik engeller,
- Teşvik tedbirlerinin yetersizliği,
- KOBİ'lerin organize olamamaları.

2- KOBİ'lerin İşletme Düzeyinde Karşılaştıkları Sorunlar

- İhracata yönelik üretimin finansmanı için kredi bulma zorluğu,
- Ucuz ve kaliteli hammadde bulma güçlüğü,
- İhracat pazarlaması faaliyetlerinin sınırlı kaynaklar sebebiyle karşılanamaması,
- Satış geliştirme, tanıtım faaliyetlerinin mali açıdan çok külfetli olması,

- Kalite düşüklüğü,
- Zaman yönetiminde yetersiz kalma,
- Dış fiyatlamada yanlışlıklar,
- Rakiplerin yeterince tanınmaması,
- Hatalı pazarlama stratejileri; ihracat konusunda bilgi ve eleman eksikliği, ihracata yönelik üretim için kapasite yetersizliği, zor ve riskli olarak kabul edilen dış pazarlar konusunda psikolojik engeller, ürünlerin ihracata uygun olmaması, dış ticaret organizasyonlarının yeterince yardımcı olmaması.

2.3. Türkiye’de KOBİ’lerin Mevcut Durumu ve Ülke Ekonomisindeki Önemi

Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin tanımı, nitelikleri ve sınıflandırılması hakkında Yönetmelik’in 2. maddesinde geçen ‘Devlet destekleri dışındaki uygulamalar için sadece çalışan sayısı dikkate alınabilir’ hükmü, KOBİ sayısının belirlenmesinde 0-249 çalışan sayısını esas almaktadır. Buna göre, 2013 TÜİK iş kayıtlarında toplam 3.529.541 girişimin faaliyette bulunduğu, bunlardan 3.524.331 (yüzde 99,85) girişimin KOBİ olduğu belirtilmektedir (T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018, s.27).

Tablo 12. Türkiye’de ve AB 28’de KOBİ Dağılımı, 2013

	0-9 %	10-49 %	50-249 %	Toplam KOBİ %	>250 %
Türkiye Dağılımı	93,6	5,4	0,9	99,9	0,1
AB 28 Dağılımı	92,4	6,4	1,0	99,8	0,2

(TÜİK, İş Kayıtlarına Göre Girişim Sayıları 2013. TÜİK, Yıllık Avrupa KOBİ’leri Raporu 2013/2014).

AB'ye tam üye 28 ülkenin oluşturduğu grup ile Türkiye'nin ölçeksel işletme dağılımı arasında önemli farklar bulunmamaktadır.

Tablo 13. KOBİ'lerin Ana Sektör Gruplarına Göre Dağılımı, 2013

Sektör	Oran %
Tarım	0,90%
Sanayi	12,50%
Ticaret	35,20%
Diğer	51,40%
Toplam	100,00%

(TÜİK, İş Kayıtlarına Göre Girişim Sayıları 2013).

Aynı dönemde, Türkiye'deki KOBİ'lerin ana sektör grupları bazında dağılımı Tablo 13'de yer almaktadır. Buna göre KOBİ'lerin %12,5'i Sanayi, %35,2'si Ticaret sektöründe faaliyet göstermektedir. Tarım sektöründeki KOBİ'lerin %0,9 gibi bir oranla oldukça düşük olduğu görülmektedir. Bu husus, Türkiye'nin üzerinde durması gerektiği ayrı bir konu olarak incelemeye değer olacaktır.

Tablo 14. Sektör ve Çalışan Sayılarına Göre Girişimlerin Dağılımı, 2014

Sektör (Nace Rev.2)	Çalışan Sayısı-Number of Employees						TOPLAM
	1-19	20-49	50-99	100-249	1-249	>250	
A. Tarım, Ormancılık ve Balıkçılık	-	-	-	-	-	-	-
B. Madencilik ve Taş Ocaklığı	14.526	18.243	13.759	20.316	66.844	66.175	133.019
C. İmalat	884.369	570.885	384.947	583.607	2.423.808	1.204.516	3.628.324
D. Elektrik, Gaz, Buhar ve İklimlendirm e Üretimi ve Dağıtım	-	6.728	5.843	7.893	-	60.617	86.303
E. Su Temini	-	6.326	-	8.580	30.912	72.924	103.836
F. İnşaat	624.409	306.741	207.699	223.433	1.362.282	200.006	1.562.288
G. Toptan ve Perakende Ticaret	1.945.321	387.128	180.927	165.553	2.678.929	470.776	3.149.705
H. Ulaştırma ve Depolama	603.137	104.409	52.176	64.245	823.967	270.878	1.094.845

Tablo 14. Devamı

Sektör	Çalışan Sayısı-Number of Employees						
(Nace Rev.2)	1-19	20-49	50-99	100-249	1-249	>250	TOPLAM
I. Konaklama ve Yiyecek Hizmeti Faaliyetleri	465.744	121.919	71.549	103.892	763.104	227.976	991.080
J. Bilgi ve İletişim	75.290	21.429	13.325	19.701	129.745	78.804	208.549
K. Finans ve Sigorta Faaliyetleri	-	-	-	-	-	-	-
L. Gayrimenkul Faaliyetleri	35.159	8.191	5.534	5.689	54.573	4.958	59.531
M. Mesleki, Bilimsel ve Teknik Faaliyetler	366.632	66.436	23.762	26.095	482.925	53.561	536.486
N. İdari ve Destek Hizmet Faaliyetleri	83.298	71.506	81.206	177.866	413.876	677.463	1.091.339
P. Eğitim	70.533	48.962	30.561	49.647	199.703	87.198	286.901
Q. İnsan Sağlığı ve Sosyal Hizmet Faaliyetleri	80.000	49.459	23.548	49.695	202.702	113.312	316.014
R. Kültür, Sanat, Eğlence, Dinlence ve Spor	38.823	6.643	-	4.886	-	7.284	62.374
S. Diğer Hizmet Faaliyetleri	219.588	18.015	4.927	3.859	246.389	2.101	248.490
Tüm Sektörler	5.506.829	1.813.020	1.099.763	1.514.957	9.879.759	3.598.549	13.559.084
	40,61%	13,37%	8,11%	11,17%	73,46%	26,54%	

(TÜİK, Ekonomik Faaliyet ve Büyüklük Grubuna göre Temel Göstergeler, 2014-Tarım, Ormancılık, Balıkçılık ve Finans, Sigorta Faaliyetleri Hariç).

TÜİK 2014 yılı sonuçlarına göre 1-249 çalışan sayısı olan işletmelerin çalışan oranı toplam işletmeler içerisinde %73,46 iken 250 ve üzeri çalışan sayısı olan işletmelerin çalışan sayısı oranı %26,54'dür. KOBİ'ler en çok Toptan ve Perakende Ticaret alanında çalışan istihdam ederken, büyük işletmelerin İmalat alanında çalışan istihdam ettiği görülmektedir.

KOBİ'lerin demografik yapısının yanı sıra imalat sanayinde kullanılan teknoloji düzeyi seviyesindeki dağılımı Tablo 15'de gösterilmektedir.

Tablo 15. İmalat Sanayinde KOBİ'lerin Büyüklük Grubu ve Teknoloji Düzeyine Göre Payları, 2014.

(%)

Büyüklük Grubu	Yüksek Teknoloji*	Orta-Yüksek Teknoloji*	Orta-Düşük Teknoloji*	Düşük Teknoloji*
1-19	0,2	8,3	31,1	60,4
20-49	0,9	17,6	28,4	53,0
50-249	1,6	17,4	31,4	49,7
KOBİ (1-249)	0,3	9,1	31,0	59,7
>250	2,6	18,8	24,7	54,0
Toplam	0,3	9,1	30,9	59,6

(TÜİK, Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri, 2016)

*Sınıflama için Tablo 16'ya bakınız.

Buna göre imalat sanayindeki büyük işletmelerin %2,6'sı yüksek teknoloji ile üretim yaparken KOBİ'lerin sadece %0,3'ü yüksek teknoloji kullanmaktadır. KOBİ'lerin %59,7'si düşük teknoloji ile üretim yapmaktadır.

Girişimlerde Bilişim Teknolojileri Kullanım Araştırması 2014 sonuçlarına göre (T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018, s.31);

- Bilgisayar kullanım oranı, çalışan sayısı 10-49 aralığında olan girişimlerde %93,5 iken, çalışan sayısı 50-249 aralığında olan girişimlerde %98,3'tür.
- İnternete erişim, çalışan sayısı 10-49 aralığında olan girişimlerde %88,5 iken, çalışan sayısı 50-249 aralığında olan girişimlerde %96,1'dir.
- Girişimlerde web sayfası/site sahipliği, çalışan sayısı 10-49 aralığında olan girişimlerde %52,3 iken, çalışan sayısı 50-249 aralığında olan girişimlerde %73,5'tir. Aynı gösterge, internet erişimine sahip girişimlerde 10-49 çalışanı olan girişimler için, %59,1 iken, 50-249 çalışanı olan girişimler için %76,4'tür.
- Web sitesi üzerinden veya Elektronik Veri Alışverişi (EDI) ile ürün/hizmet siparişi alma durumu, çalışan sayısı 10-49 aralığında olan girişimlerde %8,1 iken, çalışan sayısı 50-249 aralığında olan girişimlerde %9,3'tür.

Tablo 16. Teknoloji Sınıflandırması

Yüksek teknoloji	Temel eczacılık ürünlerinin ve eczacılığa ilişkin malzemelerin imalatı, Bilgisayarların, elektronik ve optik ürünlerin imalatı, Hava taşıtları ve uzay araçları ile bunlarla ilgili makinelerin imalatı.
Orta-yüksek teknoloji	Kimyasalların ve kimyasal ürünlerin imalatı, Silah ve mühimmat(cephane) imalatı, Elektrikli teçhizat imalatı, Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipman imalatı, Moturlu kara taşıtı, treyler (römork) ve yarı treyler (yarı römork) imalatı, Diğer ulaşım araçlarının imalatı (gemi ve tekne yapımı ile hava taşıtları ve uzay araçları ile bunlarla ilgili makinelerin imalatı hariç), Tıbbi ve dişçilik ile ilgili araç ve gereçlerin imalatı.
Orta-düşük teknoloji	Kayıtlı medyanın çoğaltılması, Kok kömürü ve rafine edilmiş petrol ürünleri imalatı, Kauçuk ve plastik ürünleri imalatı, Diğer metalik olmayan mineral ürünleri imalatı, Ana metal sanayi, Fabrikasyon metal ürünleri imalatı (makine ve teçhizat hariç)(silah ve mühimmat(cephane) imalatı hariç), Gemi ve tekne yapımı, Makine ve ekipmanların kurulumu ve onarımı.
Düşük teknoloji	Gıda ürünlerinin imalatı, İçeceklerin imalatı, Tütün ürünleri imalatı, Tekstil ürünlerinin imalatı, Giyim eşyalarının imalatı, Deri ve ilgili ürünlerin imalatı, Ağaç, ağaç ürünleri ve mantar ürünleri imalatı (mobilya hariç); saz, saman ve benzeri malzemelerden örülerek yapılan eşyaların imalatı, Kağıt ve kağıt ürünlerinin imalatı, Kayıtlı medyanın basılması ve çoğaltılması, Mobilya imalatı, Diğer imalatlar (Tıbbi ve dişçilik ile ilgili araç ve gereçlerin imalatı hariç).

(<http://www.tobb.org.tr/SanayiMudurlugu/Documents/YerliMali/Eurostat%20verilerine%20gore%20teknoloji%20siniflamalari.docx> Erişim Tarihi 10 Ekim 2018).

Tablo 17. İhracat ve İthalat Oranlarında KOBİ-Büyük İşletme Karşılaştırması, 2015

Çalışan Sayısı	İhracat	İthalat
1-9	17,7	6,3
10-49	20,3	13,1
50-249	17,1	18,2
1-249	55,1	37,6
>250	44,8	62,3

(TÜİK, Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri, 2016)

2015 yılı TÜİK verileri KOBİ ve büyük işletme ihracat ve ithalat oranlarına bakıldığında KOBİ'lerin toplam ihracat içindeki payı %55,1 iken, ithalat içindeki payı %37,6'dır. Büyük işletmeler ise toplam ihracatın %44,8'ini oluştururken ithalatın %62,3'ünü kapsamaktadır.

Tablo 18. Çalışan Sayısına Göre Ciro ve Faktör Maliyetiyle Katma Değer (FMKD), 2014

Çalışan Sayısı	Ciro		Faktör Maliyetiyle Katma Değer	
	Milyon TRL	Oran	Milyon TRL	Oran
1-19	810.217	23,15%	89.164	17,17%
20-49	554.132	15,83%	68.366	13,17%
50-99	334.058	9,54%	44.043	8,48%
100-249	464.526	13,27%	72.410	13,95%
1-249	2.120.956	62,01%	255.190	53,47%
>250	1.329.641	37,99%	241.579	46,53%
Toplam	3.500.298		519.189	

(TÜİK, Ekonomik Faaliyet ve Büyüklük Grubuna göre Temel Göstergeler, 2014-Tarım, Ormancılık, Balıkçılık ve Finans, Sigorta Faaliyetleri Hariç)

TÜİK 2014 sonuçlarına göre, KOBİ'ler toplam cironun %62,01'ini oluştururken, faktör maliyetiyle katma değer %53,47'sini kapsamaktadır.

Tablo 19. Ana Faaliyet Türlerine ve Çalışan Sayısına Göre Dış Ticaret Yapan Girişim Sayısı, 2014-2015

İhracat						İthalat			
Yıl	Çalışan Sayısı	B-E Sanayi	G Ticaret	Diğer	Toplam	B-E Sanayi	G Ticaret	Diğer	Toplam
2014	1-9	8.666	18.886	3.965	31.517	6.969	22.329	5.615	34.913
	10-49	11.995	7.172	2.101	21.268	9.332	7.448	2.820	19.600
	50-249	5.856	1.357	716	7.929	5.969	1.501	1.279	8.749
	1-249	26.517	27.415	6.782	60.714	22.270	31.278	9.714	63.262
		94%	99%	94%	96%	92%	99%	90%	
	250+	1.628	236	375	2.239	1.876	287	787	2.950
	bilinm.	5	9	20	34	27	74	272	373
	Toplam	28.150	27.660	7.177	62.987	24.173	31.639	10.773	66.585
2015	1-9	9.217	19.355	3.919	32.491	7.258	22.645	6.065	35.968
	10-49	12.177	7.296	2.085	21.558	9.561	7.711	2.845	20.117
	50-249	5.824	1.290	628	7.742	6.081	1.440	1.260	8.781
	1-249	27.218	27.941	6.632	61.791	22.900	31.796	10.170	64.866
		94%	97%	94%	95%	92%	98%	91%	95%
	250+	1.639	232	325	2.196	1.826	291	762	2.879
	bilinm.	128	533	104	765	131	445	240	816
	Toplam	28.985	28.706	7.061	64.752	24.857	32.532	11.172	68.561

(TÜİK, Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişimler, 2016)

Tablo sadece iş kayıtları sistemindeki dış ticaret yapan ve ekonomik faaliyeti bilinen girişimlere ait verileri kapsamaktadır. Tablodaki rakamlar yuvarlamadan dolayı toplamı vermeyebilir.

Tablo 20. Girişim Ana Faaliyetine ve Çalışan Sayısına Göre Dış Ticaret, 2014-2015

(Milyon TRL)

Yıl	Çalışan Sayısı	B-E Sanayi	G Ticaret	Diğer	Topl.	B-E Sanayi	G Ticaret	Diğer	Topl.
2014	1-9	8.580	48.020	3.037	59.637	5.523	24.848	2.465	32.836
	10-49	19.711	47.767	3.736	71.214	18.939	45.561	4.995	69.495
	50-249	39.651	21.900	1.640	63.191	42.008	48.308	6.886	97.202
	1-249	67.942	117.687	8.413	194.042	66.471	118.718	14.347	199.536
		35%	89%	52%	56%	24%	64%	20%	38%
	250+	127.413	14.614	7.625	149.652	205.165	66.732	56.360	328.257
	bilinm.	22	3	28	53	3	13	149	165
	Toplam	195.377	132.304	16.066	343.747	271.639	185.463	70.856	527.958
2015	1-9	9.603	55.179	4.374	69.156	6.305	26.451	2.927	35.683
	10-49	21.949	52.823	4.675	79.447	17.036	51.281	5.171	73.488
	50-249	46.001	19.757	1.226	66.984	46.670	48.455	7.459	102.584
	1-249	77.553	127.759	10.276	215.588	70.010	126.187	15.558	211.755
		35%	86%	42%	55%	24%	63%	23%	38%
	250+	141.085	19.764	14.357	175.206	223.387	73.249	53.382	350.018
	bilinm.	66	514	46	626	81	254	88	423
	Topl.	218.704	148.037	24.679	391.420	293.478	199.690	69.028	562.196

(TÜİK, Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişimler, 2016)

Tablo sadece iş kayıtları sistemindeki dış ticaret yapan ve ekonomik faaliyeti bilinen girişimlere ait verileri kapsamaktadır. Tablodaki rakamlar yuvarlamadan dolayı toplamı vermeyebilir.

TÜİK 2014 ve 2015 verileri aşağı yukarı aynı sonuçları vermektedir. 2015 yılında KOBİ'ler toplam ihracatın %55'ini oluştururken, toplam ithalatın %38'ini oluşturmuştur. Büyük işletmelerin ise toplam ihracatın %45'ini ithalatın ise %62'sini oluşturduğu görülmektedir. Bu sonuçlara dayanarak, Türkiye'deki KOBİ'lerin ihracatın büyük bir bölümünü oluşturduğunu, büyük işletmelerin ise ithalatın büyük bir bölümünü oluşturduğu söylenebilir.

Yukarıdaki KOBİ göstergeleri ile birlikte, bazı kamu kuruluşları tarafından üretilen sonuçlar aşağıdaki şekilde özetlenebilir (T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018, ss.13-15);

Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri, 2014 Haber Bülteni kapsamında yayımlandığı üzere;

- KOBİ'lerin toplam mal ve hizmet satın alımları içerisindeki payı %65,5'tir.
- KOBİ'lerin cirodaki payı %63,3'tür.
- KOBİ'lerin üretim değerindeki payı %56,2'dir.
- KOBİ'lerin FMKD payı %53,9'dur.
- KOBİ'lerin maddi mallara ilişkin brüt yatırımdaki payı %53,2'dir.
- KOBİ'lerin çalışanlar sayısı içerisindeki payı %75,8'dir.
- KOBİ'lerin ücretli çalışanlar sayısı içerisindeki payı %69,7'dir.

Girişim Özelliklerine Göre Dış Ticaret İstatistikleri (GDTİ)-2013 sonuçlarına göre;

- İhracatın %59,2'sini KOBİ'ler gerçekleştirmektedir.
- İthalatın %39,9'unu KOBİ'ler gerçekleştirmektedir.

Türk Bankacılık Sektörü Temel Göstergeleri-Mart 2015 Raporuna göre;

- KOBİ kredilerinin bankacılık sektörü toplam krediler içerisindeki payı %26'dır.

Ar-Ge Faaliyetleri Araştırması-2013 sonuçlarına göre;

- KOBİ'lerin Ar-Ge harcamalarındaki payı %16,9'dur.
- Ar-Ge personelinin %53,2'si KOBİ'lerde istihdam edilmektedir.

Yenilik Araştırması-2012 sonuçlarına göre, 2010-2012 yıllarını kapsayan dönemde;

- 10-49 çalışanı olan girişimlerin %46,5'i,
- 50-249 çalışanı olan girişimlerin %56,1'i yenilik faaliyetinde bulunmuştur.
- KOBİ'lerin %26,3'ü ürün ve/veya süreç yeniliği faaliyetinde bulunmuştur.
- KOBİ'lerin %43,2'si organizasyon ve/veya pazarlama yeniliği faaliyetinde bulunmuştur.

2.3.1. KOBİ Politikası ve Kurumsal Altyapısı

Gerek sayısal büyüklükleri ve gerekse de ekonomiye sağladıkları katkılar nedeniyle KOBİ'lerin doğmaları, büyümeleri, gelişmeleri ve hayatta kalmaları amacıyla, bugün hemen her ülkenin bir KOBİ politikası bulunmaktadır. Ülkeler bu politikalar kapsamında, KOBİ'lere destek ve hizmetler sunmakta ve onların rekabet güçlerini artıracak uygun faaliyetler kurgulamaktadır.

Türkiye'de KOBİ politikasının ana hatlarını çizen temel döküman 10. Kalkınma Planı'dır. Planda Girişimciliğe ve KOBİ'lere ilişkin temel amaç, KOBİ'lerin rekabet güçlerinin artırılarak ekonomik büyümeye katkısının yükseltilmesi olarak belirlenmiş ve bu kapsamda, öncelikle hızlı büyüyen veya büyüme potansiyeline sahip girişimler ile ürün, hizmet ve iş modeli açılarından yenilikçi KOBİ'lerin desteklenmesinin esas olduğu ifade edilmiştir. KOBİ politikasının uygulanmasında referans alınan diğer makro stratejik dökümanlar ise Orta Vadeli Programlar, Yıllık Programlar ve Türkiye Sanayi Stratejisi Belgesi'dir (T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018, s.18).

Türkiye'de KOBİ politikasının oluşturulması ve uygulanması süreçlerinde yer alan başlıca kurumlar ve görevleri Tablo 21'de belirtilmektedir.

Tablo 21. Türkiye'de KOBİ Politikasını Oluşturan Kurumlar ve Görevleri

Kurum/Kuruluş	Kobi Ekosistemindeki Görevleri
Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı	Bilim, sanayi ve teknoloji alanında politika, strateji, plan ve programlar geliştirilmesi ve uygulanmasının sağlanması; yüksek katma değerli, ileri teknolojiye dayalı, verimli, çevreye duyarlı, dışa bağımlılığı azaltan, güvenli ve sürdürülebilir bir üretim yapısının oluşmasının sağlanması; üniversite-sanayi iş birliğinin geliştirilmesi, başta KOBİ'ler olmak üzere girişimciliğe, yenilikçiliğe ve Ar-Ge çalışmalarına verilen desteklerle, ülke sanayisinin teknolojik altyapısının güçlendirilmesi ve rekabet güçlerinin arttırılması.
Kalkınma Bakanlığı	Kalkınma planları ve yıllık programlarda yer alan KOBİ'lere ilişkin politikaların hazırlanması ve uygulanmasının koordine edilmesi; yerel istihdamın ve girişimciliğin geliştirilmesi çerçevesinde KOBİ'ler ile esnaf ve sanatkarların sorunlarına yönelik politikalar geliştirilmesi, kalkınma ajanslarının genel koordinasyonunun sağlanması.

Tablo 21. Devamı

Kurum/Kuruluş	Kobi Ekosistemindeki Görevleri
Ekonomi Bakanlığı	İhracatın kalkınma planları ve yıllık programlardaki ilke, hedef ve politikalar yönünde ülke ekonomisi yararına düzenlenmesinin, desteklenmesinin ve geliştirilmesinin sağlanması; serbest bölgelerin kurulması, yönetilmesi ve işletilmesi; yatırımlarda devlet yardımları mevzuatı çerçevesinde yatırım projelerini değerlendirerek uygun görülenlerin yatırım teşvik tedbirlerinden yararlanmasının sağlanması; teşvik tedbirlerinin uygulanması ve uygulatılması; Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu'nun (YOİKK) sekreteryaya faaliyetlerinin yürütülmesi.
Gümrük ve Ticaret Bakanlığı	Esnaf ve sanatlara ilişkin politikaların, ilke ve hedeflerin belirlenmesi; bu kesime yönelik stratejiler geliştirilmesi; esnaf ve sanatkar sicil kayıtlarıyla ilgili hizmetlerin yürütülmesi, Esnaf ve Sanatkar Bilgi Sistemi ile MERSİS'in yönetimi.
Maliye Bakanlığı	Vergisel teşviklerin uygulanması.
AB Bakanlığı	AB mevzuatına uyum çalışmalarının izlenmesi ve koordinasyonu; iyi uygulama örneklerinin incelenmesi ve yaygınlaştırılması.
Hazine Müsteşarlığı	Devlet desteklerinin izlenmesi, KOBİ'lerin finansmana erişiminin kolaylaştırılması ve Bireysel Katılım Sermayesi Sistemi'nin etkinleştirilmesi.
KOSGEB	KSEP (Kobi Stratejisi ve Eylem Planı)'in hazırlanması ve yürütülmesinin koordinasyonu; KOBİ'lere yönelik hizmet ve destekler sunulması.
Türk Standartları Enstitüsü (TSE)	KOBİ'lerin hizmet ve üretim standartlarının belirlenmesi ve yayınlanması için çalışmaların gerçekleştirilmesi, ihracat odaklı KOBİ'ler için önem teşkil eden uluslararası standartların hazırlanması ve ülkemizde yayınlanması için KOBİ'lerle iş birliği içinde çalışılması.
Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK)	Bilim ve teknoloji politikalarının geliştirilmesi; Ar-Ge faaliyetlerinin özendirilmesi, desteklenmesi, koordine edilmesi ve yürütülmesi.
Ekonomi Koordinasyon Kurulu	Devlet yardımları politikalarının tespitinde, uygulanmasında ve güncelleştirilmesinde koordinasyonun sağlanması.
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)	KOBİ'lere ilişkin politika ve proje geliştirme platformlarında görev alarak, Birliğin ve Birliğe bağlı odaların ve üyelerinin görüşlerinin ve katkılarının çalışmalara yansıtılması; sektör meclisleri oluşturarak sektörel sorunlara ilişkin araştırma ve çözüm geliştirme çalışmalarının yürütülmesi; KOBİ'lere yönelik bilgilendirme bilinçlendirme faaliyetlerinin yürütülmesi.
Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK)	Esnaf ve sanatlara ilişkin politika ve proje geliştirme platformlarında görev alarak, üyelerinin görüşlerinin ve katkılarının çalışmalara yansıtılması; esnaf ve sanatlara yönelik bilgilendirme ve bilinçlendirme faaliyetlerinin yürütülmesi.
Kalkınma Ajansları	İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırması (İBBS) düzey 2 bölgelerindeki 26 ajans ile bölgesel çapta proje bazlı desteklerin uygulanması; bölge planlarının hazırlanması.

Tablo 21. Devamı

Kurum/Kuruluş	Kobi Ekosistemindeki Görevleri
Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV)	Özel sektörün Ar-Ge ve teknolojik yenilik projelerine destek sağlanması.
Halk Bankası	Esnaf, sanatkar ve KOBİ'lere uygun koşullarda kredi sağlanması.
Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. (Türk Eximbank)	İhracat yönelik üretim yapan imalatçıların kredi, sigorta ve garanti programları ile desteklenmesi.
Kredi Garanti Fonu A.Ş. (KGF)	KOBİ'lerin bankalardan aldığı krediler için kredi kefalet hizmeti verilmesi.
Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri (TESKOMB)	Halk Bankası tarafından esnaf ve sanatkarlara kullandırılan krediler için kefalet hizmeti verilmesi.
KOBİ Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. (GSYO)	KOBİ'lere sermaye katkısında bulunarak risklerine ortak olunması.

(T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018, ss.37-39)

2.4. AB’de ve Dünya’da KOBİ’ler

AB ve seçilmiş diğer bazı ülkelere ilişkin KOBİ bilgileri Tablo 22’de yer almaktadır.

Tablo 22. AB ve Seçilmiş Bazı Ükelere İlişkin KOBİ Bilgileri

Ülke	Referans Yıl	KOBİ Sayısı	KOBİ’lerde İstihdam (Milyon Kişi)	KOBİ’ler Tarafından Oluşturulan Gayri Safi Katma Değer (Milyon Avro)
AB28	2013	21,571 Milyon	89	3.667
ABD	2011	18,2 Milyon	49	3.300
Japonya	2012	3,9 Milyon	34	-
İsrail	2011	370 Bin	1	45
İtalya	2013	3,7 Milyon	12	459
İspanya	2013	2,4 Milyon	8	281

Tablo 22. Devamı

Ülke	Referans Yıl	KOBİ Sayısı	KOBİ'lerde İstihdam (Milyon Kişi)	KOBİ'ler Tarafından Oluşturulan Gayri Safi Katma Değer (Milyon Avro)
Hollanda	2013	802 Bin	4	189
Norveç	2013	282 Bin	1	156
Brezilya	2011	4,2 Milyon	23	600
Rusya	2011	1,7 Milyon	11	700
Hindistan	2011	24,5 Milyon	73	-
G.Kore	2012	3,35 Milyon	13	-

(T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018, s.44).

Tablo 22'ye göre, Türkiye'den yaklaşık 7 kat daha fazla KOBİ'nin faaliyet gösterdiği AB28 KOBİ'lerinde Türkiye'nin yaklaşık 9 katı çalışan istihdam edildiği görülmektedir.

AB ve seçilmiş diğer bazı ülkelere ilişkin KOBİ'lerin ölçeksel dağılımları Tablo 23'de yer almaktadır.

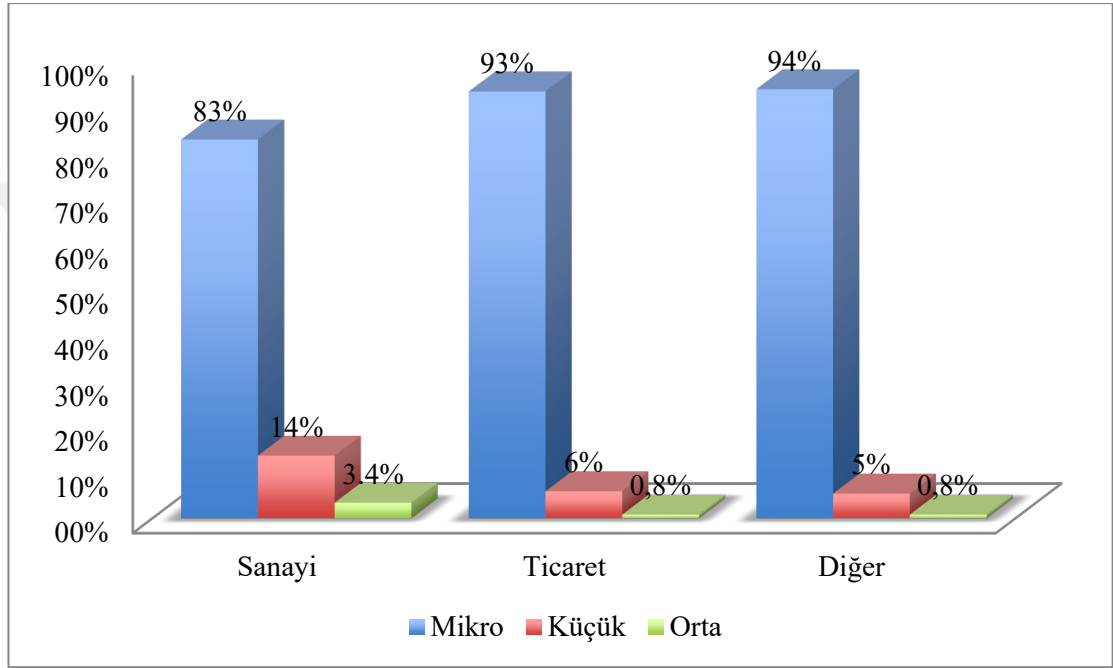
Tablo 23. AB ve Seçilmiş Bazı Ülkelere İlişkin Ölçeksel KOBİ Dağılımı

Ülke	Referans Yıl	Mikro (%)	Küçük (%)	Orta (%)
AB28	2013	92,6	6,4	1,0
ABD	2011	95,4	3,8	0,8
Japonya	2012	79,2	18,3	2,5
İtalya	2013	94,9	4,6	0,5
İspanya	2013	94,5	4,8	0,6
Hollanda	2013	93,8	5,2	1,0
İsrail	2012	86,0	10,8	3,2
Norveç	2010	81,6	16,1	2,3
Rusya	2012	95,8	3,9	0,3
G.Kore	2012	87,1	10,1	2,8

(T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018, s.44).

Tablo 23’de görüldüğü üzere ölçeksel dağılım açısından gelişmiş ülkelerde genellikle küçük işletmeler ile orta ölçekli işletmelerin ağırlığının daha yüksek olduğu görülmektedir. Türkiye sırasıyla %93,6, %5,4 ve %0,9 dağılımı ile AB28 KOBİ dağılımına oldukça yakın değerler göstermektedir.

AB KOBİ’lerinin ana sektör gruplarına ve ölçeklerine göre dağılımı Şekil 1’de yer almaktadır.



Şekil 1. Ana Sektörlere ve Ölçeklerine Göre AB KOBİ’leri

(T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018, s.45)

AB’de faaliyet gösteren KOBİ’lerin 2013 yılı itibarıyla sektörel dağılımları dikkate alındığında; Sanayi sektörü KOBİ’lerinin (NACE Rev.2 B-E) tüm KOBİ’ler içerisindeki payı %10,4 iken, Ticaret sektörü KOBİ’lerinin (NACE Rev.2 G) tüm KOBİ’ler içerisindeki payı ise %28,5’tir.

Tablo 24. Seçilmiş Ülkelerin İhracatının EXPY Sofistike Değeri

Sıra	Ülke	EXPY	Sıra	Ülke	EXPY
1	Katar	39.192	116	Pakistan	8.788
2	İsviçre	34.350	117	Tanzanya	8.753
3	Lüksemburg	33.262	118	Kamboçya	8.441
4	İrlanda	32.965	119	Madagaskar	8.201
6	Finlandiya	27.505	120	Caba Verde	8.187
7	Singapur	26.308	121	Guyana	7.607
8	İsveç	25.575	122	Kiribati	6.395
10	Japonya	25.291	123	Moritanya	6.296
11	Belçika	25.116	124	Zimbabve	6.202
12	Almanya	25.109	127	Etiyopya	5.691
13	Danimarka	24.880	128	Burkina Faso	5.280
14	İngiltere	24.588	129	Burundi	4.843
15	Avusturya	24.539	130	Sao Tome ve Pr.	4.616
16	Avustralya	24.401	133	Orta Afrika Cum.	3.760
17	Fransa	24.305	134	Malavi	3.727
18	ABD	23.939	135	Afganistan	1.034

(Hüseyini ve Çakmak, 2017, s.454)

Gelişmiş ülkelerin yüksek EXPY değeri aldıkları, azgelişmiş ülkelerin ise düşük EXPY değeri aldıkları görülmektedir. Bu ülkelerin GSYİH değerlerine bakıldığında EXPY endeksi ile aralarında yüksek korelasyon olduğu görülmektedir (Hüseyini ve Çakmak, 2017, s.454).

2.5. KOBİ'lerin Dışa Açılma Politikaları

Bir KOBİ'nin dış açılması, bulunduğu ülke dışındaki ülkelerle ticaret yapması, yani uluslararasılaşması anlamına gelir (Ulaş, 2004, s.182). Uluslararası pazarlama literatüründe uluslararasılaşma aşamalı ve yenilikçi bir süreç olarak ele alınmakta, uluslararasılaşma sürecinin ilk aşamasının ihracat, son aşamasının ise doğrudan yatırımlar olduğu kabul edilmektedir (Hooley ve Ray, 1998, s.9).

Firmaların uluslararasılaşma süreci üzerine yapılan araştırmalar 1960'lı yıllara kadar dayanmaktadır. Sayısız çalışma arasında genel olarak üç ana perspektif tanımlanabilmektedir (Li, L. ve Li, D. ve Dalgic, 2014, ss.95-97);

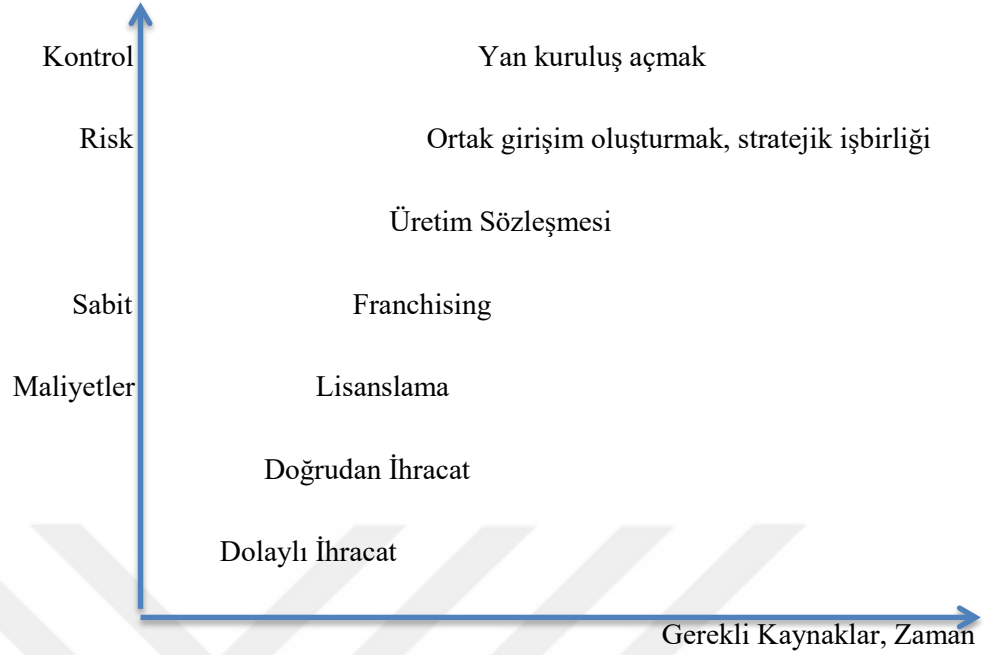
- Deneyimsel öğrenme modeli: Uppsala¹ modeline dayalı bu perspektifte firmanın davranış teorisi incelenmektedir. Varolan dış pazar bilgisi firmanın ne tür kararlar alacağını belirlemektedir.
- Sistemik planlama modelleri: Klasik ekonomiye dayanan bu model temel olarak kapsamlı bir pazar araştırması gerektirmektedir ve bu araştırmanın bir firmanın uluslararası performansını artıracak ileri sürülmektedir.
- Olumsuzluk perspektifi: Bir firmanın uluslararasılaşma sürecinin içeriğe dayalı faktörlere bağlı olduğunu ileri sürer. Şirketin uluslararasılaşmasının büyük ölçüde işletme ortamı, endüstri yapısı ve kendi pazarlama stratejilerine bağlı olduğunu savunur.

Düşük maliyetleri, etkin bir yönetim ve organizasyonu olan büyük işletmeler yabancı pazarlara açılmada KOBİ'lere göre rekabet avantajına sahiptir. KOBİ'lerin uluslararasılaşması uzun zaman alan bir süreçtir ve uluslararasılaşmaya engel olan en önemli faktörler, bilgi ve kaynak yetersizliğidir.

KOBİ'lerin, genelde ilk kuruldukları yıllarda ihracat yapamazlarken, öncelikle kültürel, dil, politik sistem bakımından yakın gördükleri ülkelere ihracat yapmaya başlayıp, dış pazardaki satışı, toplam satışlarının %10'unu bulur ya da aşarsa yabancı ülkeye yatırım yapma eğilimine girdikleri gözlemlenmektedir (Kahal, 1994, s.123). Yabancı pazarlara girmek isteyen işletmeler, lisans anlaşmasından franchising'e, ihracattan satın alma, birleşme ve tamamıyla sahip olunan işletmelere kadar değişen farklı giriş stratejileri arasında seçim yapabilirler (Ulaş, 2004, s.181).

Giriş stratejileri işletmenin kaynakları üzerindeki kontrol derecesine ve kaynak maliyetine bağlı olarak çeşitlilik göstermektedir. Kapasite yetersizliği, finansman problemleri, yüksek ulaşım maliyetleri, yoğun rekabet ve uygun dağıtım kanallarının bulunmaması gibi çeşitli sorunlar yaşayan KOBİ'ler genellikle yerel bir temsilci aracılığı ile uluslararası faaliyete başlamayı tercih etmektedirler. Yeterli kaynakları olan işletmeler ise yabancı ülkelere doğrudan yatırım ile giriş yapmayı tercih edebilmektedirler.

¹: Uppsala modeline, 5. Bölüm s.176'da, Uluslararasılaşma Modelleri konusunda ayrıca değinilmiştir.



Şekil 2. Yabancı Pazarlara Giriş Stratejileri

(Osland ve Taylor ve Zou, 2001, s.155)

Dolaylı İhracat

Yurtiçinde çalışan aracı işletmeleri (komisyoncular, ihracat birlikleri, tüccarlar, ihracat yönetim firmaları) kullanarak yapılan ihracat dolaylı ihracat olarak adlandırılmaktadır. Dolaylı ihracat genelde yeterli finans, bilgi ve personel kaynağı olmayan ya da yabancı ülke pazarlarına açılmayı risk olarak gören işletme yöneticileri tarafından tercih edilmektedir.

Sektörel Dış Ticaret Şirketleri Aracılığı ile Dolaylı İhracat

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin ihracat sektörü içinde bir organizasyon altında toplanarak ihracat ve ilgili konularda (finansman, tedarik, nakliye, sigorta, gümrükleme vb.) hizmet sağlayarak dış ticarete uzmanlaşmalarını ve daha etkin faaliyet göstermelerini sağlamak için kurulan şirketlere, “Sektörel Dış Ticaret Şirketi (SDŞ) Statüsü” verilmektedir (<https://www.igeme.com.tr/faqwd/sektorel-dis-ticaret-sirketleri-sds-statusu-icin-istenilen-sartlar-nelerdir/> Erişim Tarihi: 14 Mart 2018).

SDŞ'ler ihracatta devlet yardımlarının hedef grubunu oluşturmakta ve verilen yardımlardan öncelikli olarak faydalanmaktadırlar. SDŞ'lerin avantajları aşağıdaki şekilde sıralanabilir;

1. Yeni pazarlara girme ve yeni alıcılara ulaşma,
2. Pazarın çeşitlenmesi ve riskin azaltılması,
3. Büyük miktardaki siparişlerin birlikte hareket yolu ile kolaylıkla karşılanması,
4. Uzun dönemli yatırım ve üretim planlaması yapılabilmesi,
5. Birim üretim, dağıtım giderlerinde azalma,
6. Pazarlık gücü elde ederek daha karlı satış yapabilme,
7. İhracatta bilgi birikimi ve deneyim elde etme,
8. Döviz girdisi elde etme,
9. Endüstri alanında sesini duyurabilme,
10. İhracat giderlerinin paylaşımı nedeniyle daha az finans ile kaynak tahsisi,
11. Diğer aracı kurumlara alternatif olabilme,
12. Birlikte başarı elde etme duygusu ve bunun moral üzerinde olumlu etkisi.

Doğrudan İhracat

Firmaların satış ve karlarını artırmak, iç pazara olan bağımlılığı azaltmak, fazla üretim kapasitesini satmak, istihdam yaratmak, dış pazarlarda yaşanan yoğun rekabet sayesinde know-how gelişimi sağlamak için ülke dışına yapılan satış ihracat olarak adlandırılır (Aksu, 2017, s.5). Bir üretici kendi ülkesinden farklı bir ülkede yerleşik bir alıcıya doğrudan kendisi satış yapar ise bu doğrudan ihracat olarak adlandırılır.

Lisans Anlaşmaları (Licensing)

Bir firma sahip olduğu teknoloji, know-how, tasarım ve fiziki mülkiyet hakkını, bir sözleşmeye bağlı olarak yabancı bir firmaya, bir ödeme şekli veya telif karşılığında devredebilir. Lisans anlaşmaları yabancı pazarlara hızlı bir girişe imkan sağlamaktadır. Sermaye yatırıma izin verilmekte ve bunun karşılığı genellikle hızla geri alınmaktadır. Ancak lisans anlaşmaları üretim ve pazarlamadaki kontrolün kaybolmasını ve eğer anlaşmada yasaklanmamışsa, istemeyerek de olsa teknolojik know-how'ın lisans kullanıcısı tarafından paylaşılmasını beraberinde getirmektedir.

Franchising

Türkçe karşılığı “imtiyaz” olan Franchising, birbirinden bağımsız iki taraf arasında oluşturulan sözleşmeye dayalı bir ilişkiyi tanımlamaktadır. En yalın anlatımıyla hak sahibine verilen para karşılığında belirli sınai hakları ticari alanda kullanma izni olarak özetlemek mümkündür. Franchising sözleşmeleri, bir ürün, bir marka ya da bir hizmeti kapsıyor olabilir. İmtiyaz sahibi tarafın, belirli bir süre şartı ve bazı sınırlamalarla ticari işlerini yürütmek üzere bu hakkı ikinci bir tarafa devretmesi söz konusudur. Franchising'in en önemli tarafı imtiyaz hakkını veren tarafın işin yönetim ve organizasyonu konusunda know-how yani bilgi ve destek sağlıyor olmasıdır (Cebeci, 2005, s.4).

Yerinde Üretim

Bir firmanın taşıma maliyetlerini azaltarak, yasaklayıcı tarifelerden kaçınmak, düşük işçilik ve girdi maliyetlerinden yararlanmak ve devlet teşviklerinden faydalanmak için hedef pazarda bir yer tesis ederek imalat yapmasıdır.

Ortak Yatırım (Joint-Venture)

İhracatçı firma ile ithalatçı firma arasındaki hisse, teknoloji transferi, yatırım, üretim ve pazarlama alanlarından biri veya birkaçının sözkonusu olduğu, bir ortaklık anlaşmasıdır. Bu ortaklık anlaşması performans, yükümlülüklerin sınırları, kârın paylaşımı ile birlikte pazarlama anlaşmalarındaki sorumlulukları belirlemektedir. Bu tip anlaşmalar maliyeti yaymakta, riski azaltmakta, pazar hakkındaki bilgi ve detayları öğrenmeye olanak sağlamakta ve böylece pazara girişi kolaylaştırmaktadır.

Yan kuruluş açmak

Dış ticaret hacmi belli bir orana yükselmiş olan şirketler hacimlerini daha da artırmak, bazı bürokratik ve gümrük engellerinden kaçınmak ve hedeflenen ülke ile daha hızlı ticaret yapabilmek için yurtdışında şirket, yan kuruluş, ofis, mağaza ya da showroom açma yoluna gidebilirler.

Türkiye’de son olarak 18/8/2010 tarihli ve 27676 sayılı Resmî Gazete’de Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında (Tebliğ No: 2010/6) sınai ve ticari veya ticari faaliyet gösteren şirketler ile İşbirliği Kuruluşları üyelerinin yurt dışında gerçekleştirilen tanıtım, marka tescil giderleri ve mal ticareti yapmak amacıyla yurt dışında açılan birimlerle ilişkin kira giderleri ile Türkiye Ticaret Merkezlerine ilişkin giderlerin bir kısmının Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu’ndan (DFİF) karşılanmasına ilişkin tebliğ yayınlanmıştır. Tebliğe göre açılan birimin ofis, showroom, depo, ürün teşhir serası/tarlası veya reyon olması halinde % 60 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Dolarına kadar desteklenmesiyle ilgilidir (<http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2014/12/20141212-12.htm> Erişim Tarihi: 18.10.2018).

Türkiye’de KOBİ’ler ve dış ticaret konusunda yapılan çalışmalarda genel olarak KOBİ’lerin bu konuda karşılaştıkları sorunlara değinilmiştir (Yalman vd., 2015, s.462). Dış pazarda rekabet gücünü etkileyen belli başlı sorunlar, kalite düşüklüğü, yanlış fiyat politikaları, rakipleri tanıyamama, hatalı veya eksik pazarlama stratejileri, dış ticaret konusunda nitelikli eleman ve bilgi eksikliği, üretim kapasitesi yetersizliği, psikolojik engeller ve dış ticaret organizasyonlarının yeterince destek olmaması olarak sayılabilir.

2.6. Ülke Ekonomileri Açısından KOBİ’ler

KOBİ’ler, ülkelerin kalkınmışlığının ve zenginliğinin göstergesidir (Akman, 2007).

KOBİ’lerin ekonomik ve istihdam artışının önemli bir itici gücü olduğu yaygın olarak bilinmektedir. Daha küçük şirketler, daha büyük kuruluşlara, hükümete ve daha geniş ekonomiye sayısız hizmet ve ürünler sunmaktadır. Yenilikçi kapasitesi ve

istihdam yeteneklerinden dolayı KOBİ'ler için teşvik edici bir ortamın meydana getirilmesinin, büyük işletmelere teşvik sağlamaktan daha çok istihdam yarattığı saptanmıştır. Bu rolün bilincinde olarak hükümetler, KOBİ'lere bir dizi destek ve teşvik uygulamaktadır.

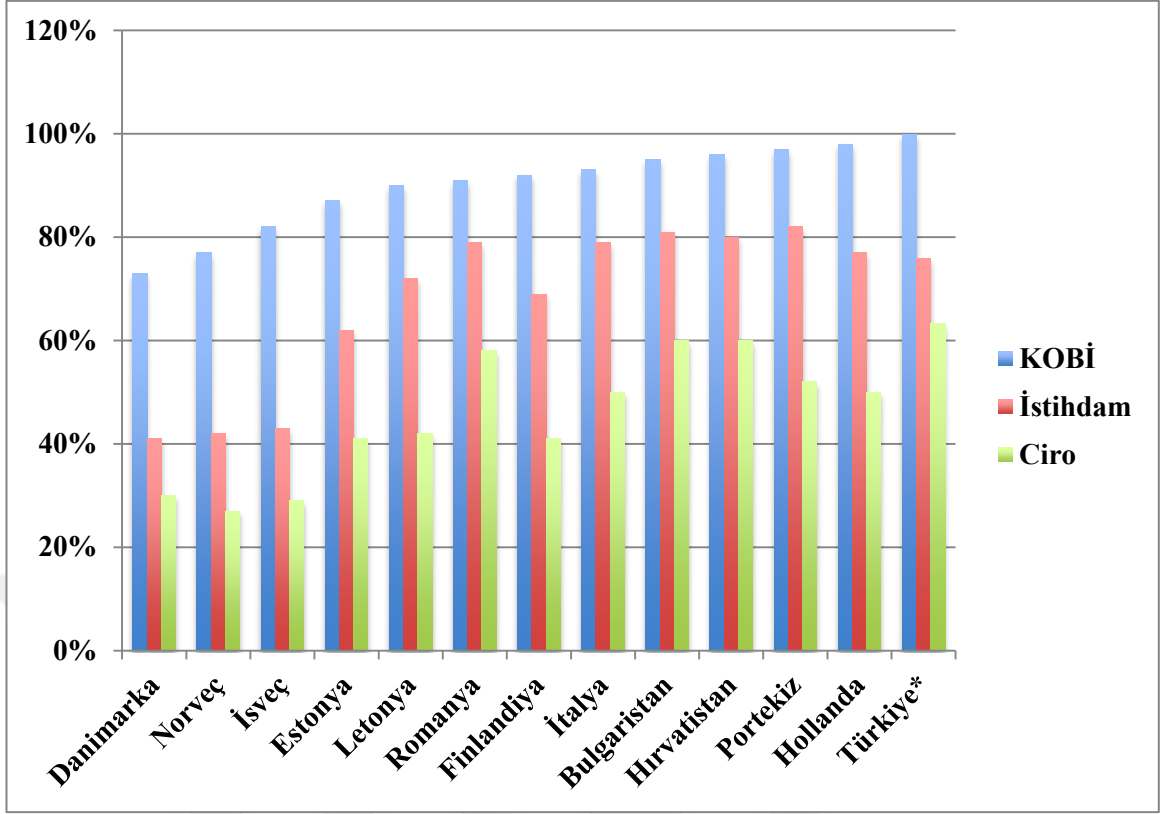
KOBİ'ler, ekonomiye yatırım, üretim, istihdam, ihracat ve ödedikleri vergiler açısından katkıda bulunurken, coğrafi olarak bütün bölgelere dağılmış olmaları dolayısıyla bölgesel kalkınmada da önemli rol oynamaktadırlar.

Türkiye'nin katılım müzakerelerine devam ettiği AB, KOBİ'leri Avrupa ekonomisinin belkemiği olarak görmektedir. 2013 yılında AB28'de 21,5 milyon KOBİ faaliyet göstermiş ve bu KOBİ'ler 88,8 milyon çalışan istihdam etmiş, 3,7 trilyon Avro katma değer yaratmıştır. Başka bir deyişle AB28'de her 100 işletmeden 99'unu oluşturan KOBİ'ler, her 3 çalışandan 2'sini istihdam etmiş ve katma değerinin %58'ini üretmiştir. Bu büyüklük, AB28 GSYİH'sının %28'inde denk gelmektedir (T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018, s.43).

ABD'de tüm işletmelerin %99,7'si mikro, küçük ve orta boy işletme olup bunların %96'sı elliden az işçi çalıştıran firmalardan oluşmaktadır. KOBİ'lerin istihdam oranlarının yüksekliği yanısıra, istihdam payının da daha hızlı arttığı gözlemlenebilmektedir (Aksu, 2017, s.7).

Ülkelerin KOBİ performanslarının karşılaştırılmasında uluslararası düzeyde kullanılan temel göstergeler, KOBİ'lerin tüm işletmeler içerisindeki payı, istihdam oranları ve KOBİ'ler tarafından oluşturulan katma değerdir.

Şekil 3'de bazı ülkelerin KOBİ verileri yer almaktadır.



Şekil 3. Seçilmiş Ülkelerde KOBİ (250 çalışandan az) İstatistik Verileri
https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Statistics_on_small_and_medium-sized_enterprises Erişim Tarihi: 20 Kasım 2018. *: Kobi Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2017, s.30)

Şekil 3’de görüldüğü üzere, Danimarka ve Norveç hariç diğer ülkelerin KOBİ oranları %80 üzerindedir. Yine istihdam oranlarına bakıldığında Danimarka, Norveç ve İsveç hariç diğer ülkelerdeki KOBİ’lerin istihdam oranı toplam istihdamın %60 ve üzerindedir. KOBİ’lerin toplam ciro içerisindeki payı ise ülkeden ülkeye değişiklik göstermektedir. Türkiye’nin KOBİ girişim sayısının ve cirodaki payının yüksekliği dikkat çekmektedir.

KOBİ’ler istihdama, ihracata ve ekonomik kalkınmaya katkı sağlaması açısından ülkeler açısından oldukça önemli işletmelerdir. Bu doğrultuda KOBİ’lere yönelik politikalar da özel ve seçici olmalıdır.

KOBİ’ler, ülke ekonomilerinin dinamik birimleri olarak ekonomik ve sosyal sisteme olan katkıları nedeniyle, son yıllarda önem kazanmaya başlamışlardır. Özellikle gelişmekte olan ekonomilerde hayati önem taşımaktadır. Dünya Bankası resmi sonuçlarına göre KOBİ’ler, gelişmekte olan ekonomilerde toplam istihdamın %

60'ına ve GSYİH'nın % 40'ına kadar katkıda bulunmakta ve kayıt dışı KOBİ'ler dikkate alındığında bu istatistiklerin önemli ölçüde daha yüksek olduğu belirtilmektedir (Ndiaye, vd., 2018, s.2). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ülke ekonomilerinin girişimci ve yenilikçi omurgasını oluşturmaktadırlar. Avustralya, İngiltere, Kanada, Çin, Yeni Zelanda ve ABD ulusal olarak son yıllarda Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin ihracatçı olmalarına ekonomik yoğun çabalar harcayarak yardımcı olmaktadır (Aksu, 2017, s.2).



3. DIŞ TİCARETİN KOLAYLAŞTIRILMASI ÇALIŞMALARI ve ÖNEMİ

3.1. Dış Ticaretin Kolaylaştırılmasının Tanımı ve Kapsamı

Dış ticareti kolaylaştırma kavramı, en genel ifade ile gümrük işlemlerinin maliyetini ve işlem sürecini azaltacak her türlü yenilik, uyumlaőtırma ve basitleőtirme işlemlerini ifade etmektedir (Aynagöz akmak, 2016, s.3).

Genel itibariyle, dış ticarete konu eşyanın ihracat, ithalat ve transit ticaretine iliőklin prosedürlerin basitleştirilmesi ve uyumlaştırılması ile tüm bu süreçlerde bilgi teknolojilerinin etkin bir biçimde kullanımını ifade eden dış ticaretin kolaylaştırılması kavramının önemi son dönemde gittikçe artmakta ve ekonomik kalkınmanın bir aracı olarak ülkelerin ulusal kalkınma planlarında ortaya konulan hedef ve eylemlerin yansıması olarak yerini almaktadır.

Ticaretin kolaylaştırılması olgusu, DT  tarafından uluslararası ticarete malların hareketi için gerekli bilgilerin toplanması, sunulması, iletilmesi ve işleme konulmasını kapsayan uluslararası ticaret prosed rlерinin basitleştirilmesi ve uyumlaştırılması olarak tanımlanmaktadır (<http://www.gtb.gov.tr/kurumsal-haberler/ticaretin-kolaylastirilmesi-kurulu-i-genel-kurul-toplantisi-gercekleştirildi> Erişim Tarihi 05 Mayıs 2018).

Birleşmiş Milletler Ticareti Kolaylaştırma ve Elektronik İş Merkezi (UN/CEFACT)'a göre dış ticaretin kolaylaştırılması, malların satıcıdan alıcıya ulaşması ve ödemelerin yapılması için gerekli işlemlerin ve ilgili bilgi akışının basitleştirilmesi, standart hale getirilmesi ve uyumlaőtırılmasıdır.

Ticaretin kolaylaştırılması, arz zinciri üzerinde, uluslararası ticaret altyapısının geliőtirilerek rekabet gücünün artırılması yönünde birçok tedbirin alınmasını

gerektirmekte ve bu yönüyle özel sektörün yanında ticaretle ilgili birçok kamu kurum ve kuruluşunu ilgilendiren bir süreci ifade etmektedir <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2016/12/20161203-23.pdf> Erişim Tarihi 22 Ağustos 2018).

Yapılan araştırmalar ve ülke tecrübeleri, ticaretin kolaylaştırılmasının başta dış ticaret olmak üzere yabancı sermaye girişine, yatırımlara, üretime ve istihdama katkı sağladığını, kamu kurumlarının dış ticaret sürecindeki kontrollerinin etkinliğini, özel sektörün düzenlemelere uyumunu ve kamu gelirini artırdığını ortaya koymaktadır. Ticaretin kolaylaştırılmasının kapsadığı muhtemel konular aşağıdaki şekilde özetlenmektedir (Deliçay, 2015, s.7)

- Gümrük Prosedürleri
- Menşe Kuralları
- Tarife Sınıflandırması
- Dahilde ve Hariçte İşleme Yardımları
- Sağlık ve Güvenlik Düzenlemeleri ve Standartları
- Muayeneler
- İstatistik Toplama
- Sınırdaki KDV ve Gümrük Vergilerinin Tahsili
- Ulaştırma Altyapısı
- Nakliye Ücretleri
- Sınır güvenlik Prosedürleri

Ticaretin Kolaylaştırılmasının, özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere ihtiyaç duyulan malların daha rahat girişini sağlayarak açlık ve fakirliğin önüne geçmesinde önemli bir etken olduğu düşünülmektedir (Rippel, 2011, s.1).

Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki yetersiz altyapı ve bürokratik engeller sadece bu ülkelerin firmalarını değil, bu ülkelere ihracat yapmak isteyen gelişmiş ülkelerdeki firmaları ve küresel ticareti de olumsuz etkilemektedir. İkinci dünya savaşının ardından başlatılan bu çalışmalar 1990'lı yılların ortalarından itibaren ivme kazanmıştır. Bu kapsamda birçok uluslararası anlaşma imzalanmış, standartlar ve

tavsiyeler kabul edilmiş, rehber, endeks ve kılavuzlar hazırlanmıştır (Deliçay, 2015, s.1).

Bu doğrultuda, küresel düzeyde yapılan en önemli çalışmalardan biri olan Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması, 7 Aralık 2013 tarihinde, Bali/Endonezya’da düzenlenen DTÖ 9. Bakanlar Konferansında kabul edilmiş, 27 Kasım 2014 tarihinde DTÖ Genel Kurulunda DTÖ’yü kuran Marakeş Anlaşmasının bir parçası haline gelmiş ve 22 Şubat 2017 tarihinde küresel olarak yürürlüğe girmiştir (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Ticaretin Kolaylaştırılması Türkiye Stratejisi ve Eylem Planı 2018-2022, s.11).

164 üyeli DTÖ’nün kuruluşundan itibaren gerçekleştirdiği en önemli başarı olarak görülen Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması, teknik anlamda gümrük işlemlerinin basitleştirilmesi ve uyumlaştırılmasına, uluslararası ticaretin önündeki bürokratik engellerin azalmasına yönelik düzenlemeler içermektedir (<http://www.gtb.gov.tr/kurumsal-haberler/ticaretin-kolaylastirilmasi-kurulu-i-genel-kurul-toplantisi-gerceklestirildi> Erişim Tarihi 05 Mayıs 2017).

Ticaret bariyerlerinin kaldırılması, dünya ticaretinin genişlemesine önemli katkıda bulunmuştur. Bu sayede üreticiler, mallarını ve hizmetlerini daha fazla müşteriye sunabilir ve tüketiciler daha fazla seçenek, daha düşük fiyatlar ve yeniliklere erişebilir duruma gelmişlerdir (Rippel, 2011, s.1).

OECD, Ticaretin Kolaylaştırılması kapsamında aşağıda belirtilen alanlarda ülkelerin durumunu takip etmektedir. Bu alanlar (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Ticaretin Kolaylaştırılması Türkiye Stratejisi ve Eylem Planı 2018-2022, s.7);

- Bilgiye erişim,
- Ticaret erbabı ile istişare, mevzuata ilişkin bilgi taleplerinin karşılanması,
- Başvuru prosedürleri,
- Ücretler ve masraflar,
- Belgeler,
- Otomasyon,
- İşlem prosedürleri,
- Sınır teşkilatı işbirliği-içsel,

- Sınır teşkilatı işbirliği-dışsal,
- Yönetişim ve tarafsızlık.

DTÖ tarafından hazırlanan Dünya Ticaret Raporu'na göre anlaşmanın yürürlüğe girmesiyle birlikte, ticaret maliyetlerinin ortalama %14,3 oranında düşmesi (WTO, 2015, s.7), 2015-2030 yılları arasında dünya ticaret hacminin yılda %2,7 ve GSYİH'nin %0,5 oranında artması beklenmektedir (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Ticaretin Kolaylaştırılması Türkiye Stratejisi ve Eylem Planı, 2017, s.12)

Ticareti Kolaylaştırma Anlaşması Türkiye'de Dışişleri Bakanlığının 26/2/2016 tarihli ve 10553603 no.lu yazısı üzerine 31/5/1963 tarihli ve 244 sayılı kanunun 3. maddesine göre, 29/2/2016 tarihinde Bakanlar Kurulunca kabul edilmiştir. (<http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2016/03/20160305-1.pdf> Erişim Tarihi 10 Mayıs 2018).

Tablo 25. Küresel Ticaretin Kolaylaştırılması Endeksi'nde Genel Görünüm, 2016

En Başarılı Ülkeler		Performansını En Çok Artıran Ülkeler			En Başarısız Ülkeler	
1	Singapur	64	Sırbistan	18 sıra iyileşme	136	Venezuela
2	Hollanda	73	Vietnam	14 sıra iyileşme	135	Çad
3	Hong Kong	92	Butan	12 sıra iyileşme	134	Yemen
4	Lüksemburg	30	İsrail	12 sıra iyileşme	133	Kongo
5	İsveç	80	Lesotho	11 sıra iyileşme	132	İran
6	Finlandiya	120	Liberya	11 sıra iyileşme	131	Moritanya
7	Avusturya	51	Meksika	11 sıra iyileşme	130	Kamerun
8	Birleşik Krallık	96	Senegal	11 sıra iyileşme	129	Gabon
9	Almanya	84	Uganda	11 sıra iyileşme	128	Sirra Leone
10	Belçika	50	Ruanda	10 sıra iyileşme	127	Nijerya
59	Türkiye					

(Adana Sanayi Odası, Küresel Ticaretin Kolaylaştırılması Raporu, 2016, s.2)

Tablo 26. 2016 Yılı Küresel Endeksleri ve Sıralamaları

Ülkeler	Küresel Cazibe Endeksi (114 ülke)	Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı Endeksi (189 ülke)	Küresel Rekabetçilik Endeksi (138 ülke)	Küresel İnovasyon Endeksi (138 ülke)	(Küresel Ticaretin Kolaylaştırılması Endeksi (136 ülke)
ABD	1	7	3	4	22
Almanya	2	15	4	10	9
Japonya	3	34	6	16	16
Kanada	4	14	13	15	24
Singapur	5	1	2	6	1
Birleşik Krallık	6	6	10	3	8
Avustralya	7	13	21	19	7
Hollanda	8	28	5	9	2
Güney Kore	9	4	26	11	27
Çin	10	84	28	25	61
İsviçre	11	26	1	1	11
Fransa	12	27	21	18	13
Hong Kong	13	5	9	14	3
İtalya	14	45	44	29	36
Avusturya	15	21	19	20	7
Danimarka	16	3	12	8	12
Rusya	17	51	43	43	111
İsveç	18	8	6	2	5
İspanya	19	33	32	28	15
İslanda	20	17	23	7	20
Türkiye	45	55	55	42	59

(Adana Sanayi Odası, Küresel Ticaretin Kolaylaştırılması Raporu, 2016, s.10).

Singapur, Hong Kong ve Avrupa ekonomileri sadece piyasalara erişim konusunda değil, sınır ötesi mal akışını kolaylaştıracak kapasite bakımından da Küresel Ticaretin Kolaylaştırılması Endeksinde üst sıralarda yer almaktadır. Avrupa ve

Kuzey Amerika ticarete en yüksek performans gösteren bölgeler olmayı sürdürmektedir.

Türkiye 2016 sıralamasında 11 basamak gerileyerek 4,2 puanla 59. sıraya yerleşmiştir (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2016 Küresel Ticaretin Kolaylaştırılması Raporu, s.1). Bu gerilemedeki sebeplere ayrıca Türkiye’de Dış Ticareti Kolaylaştırmak İçin Yürütülen Çalışmalar bölümünde değinilecektir.

Dış ticaretin kolaylaştırılması için yapılan çeşitli çalışmalarda ulusal koordinasyonun önemine ve gerekliliğine vurgu yapılmıştır. İlk örneği 1949 yılında Şikago Konvansiyonu ile görülen bu çalışmalar yapılmaya devam etmektedir. Koordinasyon konusu önceleri uluslararası ulaştırma alanında ele alınmış, daha sonra dış ticaretin kolaylaştırılması alanında da değerlendirilmiştir. Yapılan bu çalışmaların büyük bölümünde daimi komitelerin gerekliliği yönünde fikir birliği oluşmuştur. Bu çalışmaların bazıları Tablo 27’de gösterilmektedir (Deliçay, 2015, s.17).

Tablo 27. Diğer Uluslararası Örgüt ve Kuruluşların Dış Ticaretin Kolaylaştırılması ile İlgili Çalışmaları

Kuruluş/Örgüt	Belge Türü	Belge Adı	Tarih
ICAO-Uluslararası Sivil Havacılık Örgütü	Anlaşma	Şikago Konvansiyonu	1949
IMO-Uluslararası Denizcilik Örgütü	Anlaşma	Uluslararası Deniz Trafiğini Kolaylaştırma Konvansiyonu	1965
AEK-Birleşmiş Milletler Avrupa Ekonomik Komisyonu	Tavsiye Kararı	4 Numaralı Tavsiye Kararı	1974
UN/CEFACT-BM Ticaretin Kolaylaştırılması ve Elektronik İş Merkezi	Tavsiye Kararı	Revize 4 Numaralı Tavsiye Kararı	1999
UN/CEFACT-BM Ticaretin Kolaylaştırılması ve Elektronik İş Merkezi	Tavsiye Kararı	33 Numaralı Tavsiye Kararı	2004
UN/CEFACT-BM Ticaretin Kolaylaştırılması ve Elektronik İş Merkezi	Tavsiye Kararı	40 Numaralı Tavsiye Kararı	2015

Tablo 27. Devamı

Kuruluş/Örgüt	Belge Türü	Belge Adı	Tarih
UNCTAD-Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı	Bakanlar Deklarasyonu	Kolumbus Deklarasyonu	1994
UNCTAD-Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı	El Kitabı	Ticareti Kolaylaştırma El Kitabı	2006
UNESCAP-Birleşmiş Milletler Asya Pasifik Ekonomik ve Sosyal Komisyonu	Rehber	ESCAP Bölgesinde Ticaretin ve Ulaştırmanın Kolaylaştırılmasına Yönelik Ulusal Koordinasyon Mekanizmalarını Kurma ve Güçlendirme Rehberi	2012
DGÖ-Dünya Gümrük Örgütü	Anlaşma	Revize Kyoto Konvansiyonu	2006
DGÖ-Dünya Gümrük Örgütü	Standart	Safe Çerçeve Standartları	2005
DTÖ-Dünya Ticaret Örgütü	Anlaşma	Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması	2013
ICC-Uluslararası Ticaret Odası	Rehber	Gümrük Rehberi	1997, 2004, 2012
AB Komisyonu	Kılavuz	Gümrük Raporu: Modern Gümrüklere Giden Yollar	1998, 2007

(Deliçay, 2015, s.17)

Ticaretin kolaylaştırılmasına en önemli katkı sağlayan uygulamalardan birisi Tek Pencere Sistemidir. Bu sistem, ticaretle bağlantılı bilgileri toplayıp bu bilgileri tüm ilgili kamu kurumlarına yayan, böylelikle ticaret süreçlerindeki kontrolleri sistematik bir şekilde koordine eden bir sistem olarak tanımlanmaktadır (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2017 İş Ortamı Raporu, s.36). Dünyadaki ilk Ulusal Tek Pencere Sistemi olan TradeNet 1989 yılında Singapur’da kurulmuştur (Deliçay, 2015, s.22). Tek Pencere Sisteminin Singapur’a sağladığı kolaylıklar Tablo 28’de gösterilmektedir.

Tablo 28. TradeNet'in Singapur'daki Dış Ticaret İşlemlerine Sağladığı Faydalar

İşlemler	TradeNet Öncesi	TradeNet Sonrası
Belgelerin sunulması	Sevkiyat Memuru aracılığıyla	Kullanıcının kendi ofisinden
Belgelerin sunulma zamanı	Sadece mesai saatlerinde	24 saat
Her bir belge için Kontrol İdaresine yapılan ziyaret	En az iki defa	Gerekmiyor
Belge sayısı	Birden fazla kopya (form sayısı 35'e kadar çıkabiliyor)	Tek kopya (kullanıcı kendi ofisinden çıktı alabiliyor)
Onay için gereken zaman	4 saat ile 2 gün arasında değişebiliyor	10 dakika içinde
Gümrük Vergisine tabi ürünlerin muameleleri	Gümrük işlemleri için farklı belgeler gerekiyor	Aynı belge Gümrük işlemleri için Gümrük İdaresine yönlendiriliyor
Kontrolü gereken ürünlerin muameleleri	İşlemler için değişik kontrol idarelerine farklı belgeler sunuluyor	Aynı belge kontrol işlemleri için ilgili kontrol idarelerine yönlendiriliyor
Tahsil edilen ücretler	10-20 Singapur Doları arasında	2.88 Singapur Doları*
Gümrük vergilerinin tahsili	Çek ile	Banka hesabından otomatik çekiliyor

(Deliçay, 2015, s.22).

*Kullanıcılardan yıllık 20 Singapur Doları kullanım ücreti alınmaktadır.

TradeNet günümüzde 30.000 beyannamenin ele alındığı, sadece 10 dakika içerisinde izinlerin %99'unun işlenebildiği ve tüm parasal tahsilatların sistem üzerinden bankalararası işlemler ile gerçekleştirilebildiği bir sistem halini almıştır. Maliyetler açısından bakıldığında, ülkede ticaret yapan firmaların belge işlemlerinde %25 ile %30 arası tasarruf sağladıkları belirtilmiştir (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2017 İş Ortamı Raporu, s.37).

Günümüzde birçok ülke Tek Pencere Sistemini kurmuş veya kurmaya yönelik çalışmaları başlatmıştır. Tek Pencere Sistemini başarıyla kuran Singapur ve Güney Kore gibi ülkelerde, sistemin kurulması aşamasında kamu ve özel sektörden ilgili kurumların katılımıyla daimi nitelikte komiteler oluşturulmuştur (Deliçay, 2015, s.22).

3.2. Dış Ticaretin Kolaylaştırılmasının Ekonomik Kalkınma Üzerindeki Etkileri

DTÖ tarafından hazırlanan Dünya Ticaret Raporu'na göre Ticareti Kolaylaştırma Anlaşmasının yürürlüğe girmesiyle birlikte, ticaret maliyetlerinin ortalama %14,3 oranında düşmesi ve 2015-2030 yılları arasında dünya ihracat hacminin yılda %2,7 ve GSYİH'nın ise %0,5 oranında artması beklenmektedir (WTO, World Trade Report 2015, ss.7-9). OECD tarafından 2015 yılında gerçekleştirilen ve 152 ülkeyi kapsayan çalışmaya göre Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşmasının uygulanmasının küresel düzeyde ticaret maliyetlerini %12,5 ila %17,5 oranında düşüreceği tespit edilmiştir (OECD, June 2015, s.1). Dünya Ekonomik Forumu (WEF)'nin 2013 yılındaki bir çalışmasında, tüm ülkelerin sınır yönetimi, ticaret altyapısı ve hizmetleri konusunda performanslarını küresel en iyi uygulama seviyesinin yarısına kadar artırmaları halinde yaklaşık olarak küresel ihracatta 1,6 trilyon ABD doları (%14,5 oranında) ve küresel gelirden 2,6 trilyon ABD doları (%4,7 oranında) artış sağlanacağı tahmin edilmiştir (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2016 Küresel Ticaretin Kolaylaştırılması Raporu, s.13).

Dış ticaret işlem maliyetlerinin düşürülmesi sırasıyla, firmaların rekabet edebilirliğinin yükselmesine, ihracat performansının artmasına, yeni iş ve gelir imkanlarının oluşmasına ve sonuç olarak ülkelerin ekonomik kalkınmasına yardımcı olmaktadır (Rippel, 2011, s.1).

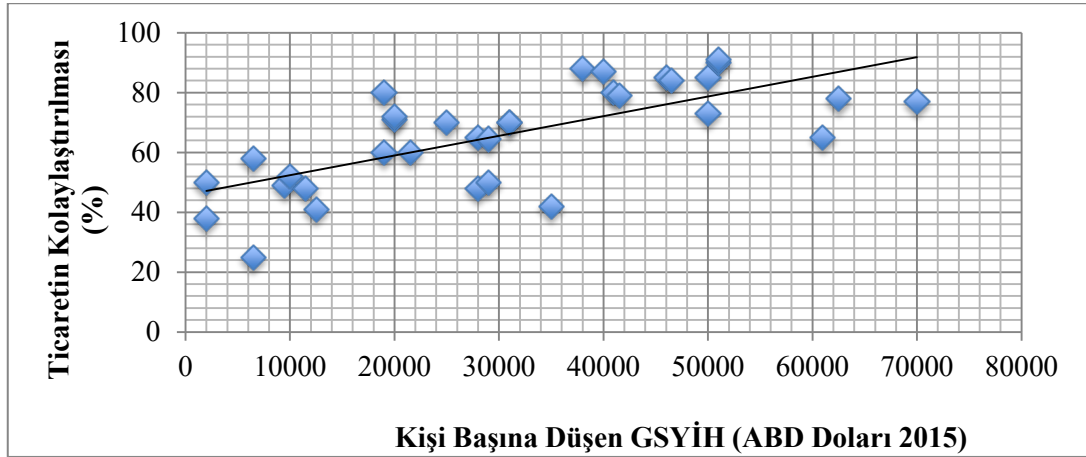
Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki karmaşık prosedürler ve yüksek ticaret maliyetleri, üretimin çeşitlenmesini engellemekte ve KOBİ'lerin ihracata temkinli yaklaşımlarına neden olmaktadır. İhracatın öngörülebilir şekilde kolay ve daha az maliyetle gerçekleştirilmesi, ihracatçı firmaların daha çok ihracat yapmasını teşvik edebilecektir (Rippel, 2011, s.3)

Bir ülkedeki ithalatçıların daha düşük maliyetlerle ithalat yapması, aynı ülke ihracatçılarının daha yüksek fiyatla ihracat yapmasını sağlayabilmektedir (WTO, International Trade Statistics 2015, s.8).

Ticaretin kolaylaştırılması ile beraber giderek gelişen dış ticaret yapısı zaman içerisinde hem üreticilerin, hem ihracatçıların hem de dış ticaret ilişkisi içerisinde bulunan pazarların geçirdiği dönüşüm nedeniyle yapısal gelişimleri de beraberinde

getirmektedir. Ülkeler ihracat yapılarında giderek uzmanlaşmaya yer verirken ihracat sepetlerinde en çok yer alan malların zaman içerisinde daha nitelikli mallar olmasını arzulamaktadırlar. Özellikle ihraç ürünlerinin niteliği ile ekonomik büyüme arasında güçlü bir ilişkinin varlığından söz edilmektedir. Hem ticaretin gelişiminin hem de ticaretin gelişmesiyle beraber ticaret yapısının daha nitelikli hale gelmesinin ekonomik büyüme üzerindeki etkileri dikkate alındığında ticaretin kolaylaştırılmasının ne denli önemli olduğunun altı bir kez daha rahatlıkla çizilebilmektedir. Ticaretin kolaylaştırılmasındaki her yüzde birlik iyileşme rekabetçilik gücünde yüzde 0,87'lik bir iyileşmeyi beraberinde getirmektedir (Duman, 2016, s.4).

Gelişmiş ekonomiler, ticaret prosedürlerini kolaylaştırmada geliştirmekte veya az gelişmiş olan ekonomilere göre daha iyi durumdadırlar. Şekil 4, 36 Birleşmiş Milletler Avrupa Ekonomik Komisyonu (UNECE)¹ ülkesinin kişi başına düşen GSYİH'sı ile ticaretin kolaylaştırılması arasında pozitif bir ilişki olduğunu göstermektedir.



Şekil 4. UNECE Ülkeleri Ticaretin Kolaylaştırılması ve Kişi Başına GSYİH İlişkisi

(United Nations, Trade Facilitation and Paperless Trade Implementation UNECE Regional Report 2017, s.7).

¹: Kafkaslar ve Türkiye (Ermenistan, Azerbaycan, Türkiye), Orta Asya (Kazakistan, Kırgızistan, Tacikistan, Özbekistan), Doğu Avrupa (Belarus, Moldova, Ukrayna), Avrupa Birliği, Norveç ve İsviçre (Avusturya, Belçika, Bulgaristan, Hırvatistan, Estonya, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, Macaristan, İrlanda, İtalya, Malta, Hollanda, Norveç, Portekiz, İspanya, İsveç, İsviçre, Birleşik Krallık), Kuzey Amerika (Kanada), Rusya Federasyonu (Rusya Federasyonu), Güney Doğu Avrupa (Arnavutluk, Makedonya, Karadağ, Sırbistan) (United Nations, 2017, s.34).

Gelişmiş ülkelerin çoğu (özellikle Kanada, İsviçre ve AB ülkeleri) % 75'in üzerinde ticareti kolaylaştırma uygulaması seviyesine sahiptir. Hollanda ve Avusturya, her bir ölçüm kategorisi için daha yüksek seviyelere ulaşmış görünmektedir. Buna karşılık, geçiş ekonomileri (bazı Doğu Avrupa ekonomileri dahil) daha düşük bir uygulama oranına sahip olma eğilimindedir. Makedonya, 14.000 ABD Doları'nın biraz üzerindeki kişi başı GSYİH ve buna karşılık % 82'lik ticaretin kolaylaştırılması uygulaması ile istisnadır (United Nations, Trade Facilitation and Paperless Trade Implementation UNECE Regional Report 2017, s.7).

3.3. Dış Ticaret Maliyetleri ve Uluslararası Ticarete Etkisi

Gümrük tarifelerinde ve tarife dışı engellerde yaşanan düşüşler, ülkelerin ilgisini son dönemde ticaret maliyetlerine yöneltmiştir. Bunun nedeni, ticaret maliyetlerinin ülkelerin rekabet gücünü ve uluslararası ticaretin yönünü etkilemesidir. Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin çoğunda, dış ticaret yapan firmalar uzun ve karmaşık bürokrasiden ve yetersiz altyapıdan dolayı uzun beklemelemlere, gecikmelere ve yüksek maliyetlere maruz kalmakta, bu yüzden rekabet güçlerini kaybetmektedirler.

Ticaret maliyetleri, bir ürünün üretiminin marjinal maliyeti¹ hariç, nihai kullanıcıya ulaştırılincaya kadar yapılan tüm maliyetleri olarak tanımlanmaktadır (Deliçay, 2015, s.4). Ticaret maliyetleri, gümrük engellerini (tarifeler ve tarife dışı engeller), nakliye maliyetlerini (navlun ve zaman maliyeti), bilgi maliyetlerini ve yerel dağıtım maliyetlerini içermektedir (WTO, World Trade Report 2008, s.81).

Gelişmekte olan ülkelerin bu maliyetleri etkili bir şekilde yönetememesi ve uygulayamaması bu ülkelerin kalkınmasına ve dış ticaretine engel olduğu gibi bu ülkelerle ticaret yapmak isteyen diğer ülkeler için de sorunlara neden olmaktadır.

Genel olarak ticaret maliyetleri doğrudan ve dolaylı maliyetler olarak iki ana grupta toplanabilir (Deliçay, 2015, s.4);

¹: Üretilen ilave bir birim ürünün toplam maliyette yol açtığı artış veya azalış (Deliçay, 2015, s.4).

Doğrudan maliyetler, uluslararası ticareti gerçekleştirmek için yapılan harcamaları ifade etmektedir. Bu harcamalar, malların sevkiyatı ve ilgili ödemeler için gerekli bilgi ve dökümanları sunmak üzere yapılan harcamalar, ticaretle ilişkili hizmetler (taşıma, sigorta v.b.) için yapılan harcamalar olarak tanımlanabilir.

Aşağıdaki Tablo farklı iki ülkedeki ortalama doğrudan ticaret maliyetlerini göstermektedir.

Tablo 29. Singapur ve Özbekistan’da Dış Ticaret Maliyetleri, 2013

İşlemler	Singapur				Özbekistan			
	İhracat		İthalat		İhracat		İthalat	
	Gün	Tutar (ABD Doları)	Gün	Tutar (ABD Doları)	Gün	Tutar (ABD Doları)	Gün	Tutar (ABD Doları)
Belgelerin Hazırlanması	2	120	1	100	31	285	46	335
Gümrük İşlemleri ve Teknik Kontrol	1	50	1	50	5	200	8	200
Liman ve Sınır İşlemleri	1	150	1	150	5	300	3	300
Yurtiçi Nakliye İşlemleri	2	140	1	140	38	4.000	38	4.400
Toplam	6	460	4	440	79	4.785	95	5.235

(Deliçay, 2015, s.5).

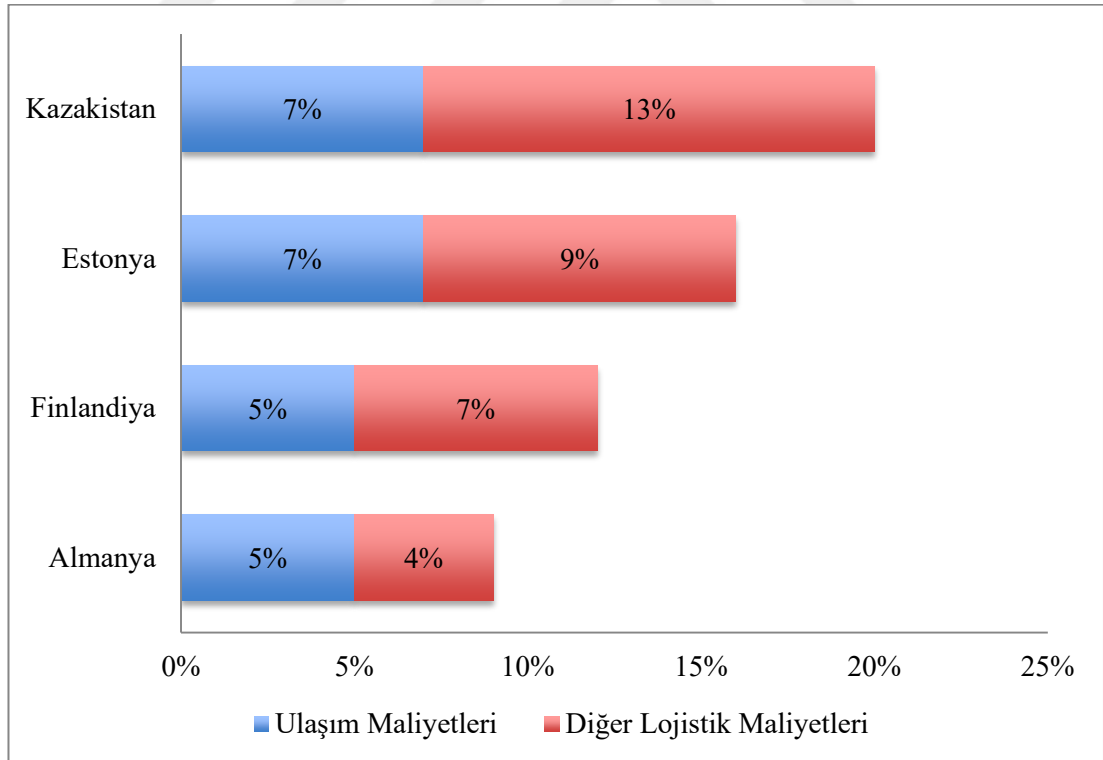
Tablo’da gösterilen gün ve tutarlar ortalama olup, 20 ft. standart konteyner için hesaplanmıştır.

Singapur’da ihracat ve ithalat işlemleri için ortalama üçer belge hazırlanması gerekirken, Özbekistan’da ihracat için ortalama 12, ithalat için ise ortalama 14 belge hazırlanması gerekmektedir. Tablo 29’da görüldüğü üzere, Singapur’da ihracat işlemleri 6 gün, ithalat işlemleri ise 4 günde tamamlanırken, Özbekistan’da bu süre sırasıyla 31 ve 46 gündür. Özbekistan’ın toplam işlem maliyeti Singapur’un 10 misli kadardır.

Ticaret maliyetleri sadece Özbekistan’da değil, bir çok az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkede yüksektir. Bu ülkelerde maliyetlerin yüksek olmasının en önemli nedenlerinden biri, kamu kurumlarının tahsil ettiği vergi, resim ve harçların yüksek ve işlemlerin çok uzun zaman almasıdır. Bazı ülkelere gümrük işlemlerinden tahsil edilen gelirler, kamunun en önemli gelir kalemlerinden birisi olduğu için hükümetler bu gelirleri indirmeye yanaşmamaktadır.

Ticaret maliyetlerini etkileyen diğer nedenler ise, hizmetler sektörünün gelişmemiş olması ve rekabet ortamının eksikliği nedeniyle, dış ticaret sürecinde alınan hizmetlerin (nakliye, sigorta, gümrük müşavirliği v.b.) kalitesinin düşük, fiyatlarının yüksek olması, ulaştırma altyapısının gelişmemiş olması ve girdi fiyatlarının (enerji ve iş gücü maliyetleri) yüksek olmasıdır (Deliçay, 2015, s.5).

Aşağıdaki Şekil, 4 ülkenin 2011-2012 ulaşım ve lojistik maliyetlerini göstermektedir.



Şekil 5. Bazı Ülkelerin Ulaşım ve Lojistik Maliyetleri
(OECD, WTO, How are Trade Costs Evolving and Why?, 2015, s.65)

Şekil 5’de görüldüğü üzere, Kazakistan’ın ulaşım ve lojistik maliyetleri Almanya’nın maliyetinin iki katından daha fazladır.

Bunlara ek olarak, finansman yetersizliği, teknolojik imkanların kısıtlı olması nedeniyle işlemlerin belgeler üzerinden ve ödemelerin elle yapılması, kurumlar arasında koordinasyonun olmaması nedeniyle belge sayısının fazla olması, kurumsal ve insani kapasitenin gelişmemiş olması, etkili ve modern yöntemlerin kullanılamaması, rüşvet ve yolsuzluğun yaygın olması da doğrudan ticaret maliyetlerinin yüksek olmasına neden olmaktadır (Deliçay, 2015, s.5).

Tablo 30’da bölgesel bazda 2010-2015 yılları arasında ortalama ticaret maliyetlerinin oranı gösterilmektedir. Parantez içerisindeki rakamlar 2004-2009 yılı ortalama maliyetlerinin yüzdesel değişimini göstermektedir.

Tablo 30. Bölgelerin Kendi Arasında ve Dışında Ortalama Ticaret Maliyetleri 2010-2015 (Gümrük Tarifeleri Hariç)

Bölge	ASYA-4	Doğu Asya-3	Güney Asya-4	Latin Amerika-4	Kuzey Afrika-3	Sahraaltı Afrika-3	Batı Asya-3	AB-3	Kuzey Amerika
ASYA-4	%76 (%6,7)								
Doğu Asya-3	%76 (%4,1)	%51 (%-2,9)							
Güney Asya-4	%130 (%3,5)	%123 (%-2,1)	%119 (%12,9)						
Latin Amerika-4	%151 (%-5,3)	%109 (%-5,7)	%192 (%-1,8)	%96 (%-3,1)					
Kuzey Afrika-3	%247 (%1,6)	%177 (%20,0)	%205 (%9,5)	%271 (%24,2)	%175 (%-17,8)				
Sahraaltı Afrika-3	%200 (%-6,7)	%159 (%-13,2)	%194 (%-8,3)	%276 (%-4,6)	%283 (%6,7)	%180 (%-7,0)			
Batı Asya-3	%168 (%-3,0)	%157 (%-4,2)	%163 (%-0,7)	%229 (%-1,8)	%132 (%4,8)	%201 (%-0,2)	%81 (%0,5)		
AB-3	%105 (%-3,4)	%84 (%-3,4)	%113 (%0,3)	%111 (%-6,0)	%137 (%7,1)	%123 (%-8,1)	%144 (%0,2)	%42 (%-8,1)	%76 (%-4,3)

(United Nations, Trade Facilitation and Paperless Trade Implementation Global Report 2017, s.2).

Tablo’da yer alan bölgelerin ülke dağılımları aşağıdaki şekildedir;

ASYA-4: Endonezya, Malezya, Filipinler, Tayland. **Doğu Asya-3:** Çin, Japonya, Kore Cumhuriyeti. **Güney Asya-4:** Bangladeş, Hindistan, Pakistan, Sri Lanka. **Latin Amerika-4:** Brezilya, Şili, Meksika, Uruguay. **Kuzey Afrika-3:** Fas, Mısır, Sudan. **Sahra Altı Afrika-3:** Nijerya, Kenya, Gana. **Batı Asya-3:** Ürdün, Lübnan, Sudi Arabistan. **Kuzey Amerika:** Kanada ve ABD. **AB-3:** Almanya, Fransa, Birleşik Krallık.

Yukarıdaki Tablo’da en düşük maliyetin %42 ile AB-3 arasında, en yüksek maliyetin ise %283 ile Sahra Altı Afrika-3 ülkeleri ile Kuzey Afrika-3 ülkeleri arasındaki ticarete olduğu görülmektedir.

Dolaylı maliyetler, uluslararası ticaret işlemlerinin tamamlanması için harcanan zamanın yol açtığı kayıpları ifade etmektedir. İşlemlerin tamamlanması ve malların alıcıya ulaşması için uzun zaman harcanmasının firmalara ve ülkelere olumsuz etkileri olmaktadır. Özel sektörün gümrük işlemleri hakkında bilgilere önceden ve kolayca erişebilmesi bile maliyetlerini ciddi oranlarda azaltabilmektedir (Deliçay, 2016, s.22).

Uluslararası ticarete konu bir malın sevkinden önceki her bir günlük gecikmenin ticareti en az yüzde bir oranında azalttığı, bu oranın gelişmekte olan ülkelere ve tarım ürünlerinde daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Uruguay’da gümrük prosedürlerin yol açtığı her bir günlük gecikmenin ülkenin ihracat artış hızında %1,4’lük düşüşe neden olduğu tespit edilmiştir. ABD’nin ithalat verilerini kullanarak gecikmelerin ihracat üzerindeki etkisini test eden bir çalışmaya göre transit için harcanan her günün yüzde 0,6 ile yüzde 2,3’lük gümrük tarifesine kadar etkisinin olduğu öne sürülmüştür. Yapılan başka bir araştırmaya göre, DTÖ-Ticareti Kolaylaştırma Anlaşması (TKA) kapsamında yer alan bilginin yayımlanmasının tam olarak uygulanması dış ticaret maliyetlerinin düşük gelirli ülkelere yüzde 2,8, alt orta gelirli ülkelere yüzde 2,5, yüksek-orta gelirli ülkelere ise yüzde 2,4 azalmasını sağlamaktadır (Deliçay, 2016, s.22).

Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin bazıları, 1990’ların ortalarından itibaren kendi imkanlarıyla veya uluslararası kuruluşların desteğiyle dış ticaretlerini kolaylaştırmak için reformlar başlatmıştır. Ancak, bu ülkelerin bir kısmı reformları hazırlarken ve uygularken çeşitli sorunlarla karşılaşmıştır. Yaşanan bu sorunların bazıları şunlardır (Deliçay, 2015, ss.11-13).

- Siyasi kararsızlık
- Reformların kapsamının dar tutulması
- Mevzuatla ilgili sorunlar
- Kurumsal sahiplenme ve personel motivasyonu ile ilgili sorunlar

- Kurumsal yapılarla ve koordinasyonla ilgili sorunlar
- İnsan Kaynaklarıyla ilgili sorunlar
- Finansal sorunlar
- Güvenlik endişeleri
- Özel sektörle istişarelerin eksikliği
- Uluslararası İşbirliğinin eksikliği

Yukarıda sayılan dış ticaretin kolaylaştırılmasında karşılaşılan zorluklar'ın yanında diğer bir engel Menşe kurallarıdır. Menşe kuralları açısından bugün dünyada ciddi bir karmaşa yaşanmaktadır. Ürün tümüyle bir ülkede yetiştirilmiş veya elde edilmişse o ülke menşelidir. Ama birkaç ülke menşeli girdiler kullanılarak üretilmişse, o ülke menşeli sayılıp sayılmadığı kurallara bakılarak saptanmaktadır. Bunun nedenleri de 1947 Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşmasının (GATT) ilk temel ilkesi olan En Çok Kayırılan Ülke (Most Favoured Nation-MFN) kuralının eşyanın menşesine göre uygulanması, ama Anlaşmada menşe kurallarının düzenlenmemiş olması ve akit taraflara En Çok Kayırılan Ülke kuralından sapma olarak gümrük birlikleri ve serbest ticaret alanları kurma ve geliştirmekte olan ülkelere tek taraflı taviz uygulama imkanı tanınması, bunların da farklı menşe kurallarına dayanmasıdır. Bugün küresel ticarete üç temel düzenleme eşyanın menşesine dayanarak yürütülmektedir (Güler, 2018, ss.4-5);

- GATT Madde 1 uyarınca taraf ülkelerce taahhüt edilen indirilmiş MFN vergileri,
- Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA)'nın tarafları arasında taahhüt edilen tavizli vergi,
- Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi (GTS) altında gelişmiş ülkelerin geliştirmekte olan ülkelere tek taraflı tavizli vergi uygulamaları.

Ancak, uluslararası geçerli standart menşe kuralları bulunmadığından ülkeler Gümrük Birlikleri ve STA'lar ile ayrı ayrı kendi menşe kurallarını uygulamaktadırlar.

Türkiye için bu durum daha da vahimdir. Türkiye DTÖ üyesidir ve AB ile 1995 yılında sanayi ürünlerini kapsayan Gümrük Birliği Anlaşması'nı imzalamıştır.

İmzalanan bu Gümrük Birliği Anlaşması, AB ticaret politikasına uyum gerektirdiğinden, Türkiye, AB'nin STA'lar ile imzaladığı ülkelerle de benzer anlaşmalar imzalamıştır. Gelişmekte olan ülkelere AB'nin GTS rejimine benzer bir tavizli rejim uygulamaktadır ve bazı gelişmiş ülkelere bir Gelişmekte Olan Ülke sayılıp bu ülkelerin GTS tavizlerinden yararlanamamaktadır. Bu ticari ilişkiler içinde ithalatçılar, ihracatçılar ve odalar birçok belge düzenlemek ve gümrük idareleri tarafından denetime tabi tutulmak zorunda kalmaktadır (Güler, 2018, ss.10-11).

3.4. Türkiye’de Dış Ticareti Kolaylaştırma Çalışmaları

15/1/2016 tarihli ve 6662 sayılı Kanunla onaylanması uygun bulunan Dünya Ticaret Örgütü Kuruluş Anlaşması’nın mal ticareti anlaşmalarını içeren 1A no.’lu ekine ilave edilmek üzere, 27 Kasım 2014 tarihinde Dünya Ticaret Örgütü Genel Konseyinde kabul edilen Dünya Ticaret Örgütünü Kuran Marakeş Anlaşmasını Tadil Eden Protokol ile söz konusu Protokolün ekinde yer alan ilişik Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması’nın onaylanması, Dışişleri Bakanlığının 26/2/2016 tarihli ve 10553603 sayılı yazısı üzerine, 31/5/1963 tarihli ve 244 sayılı Kanunun 3 üncü maddesine dayandırılarak, Bakanlar Kurulu’nca 29/2/2016 tarihinde kararlaştırılmıştır (<http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2016/03/20160305-1.pdf> Erişim Tarihi 22 Ağustos 2018).

Anlaşmanın 23. Maddesinde her ülkenin kendi Ulusal Ticaretin Kolaylaştırılması Komitesi’nin kurmasının öngörülmesi nedeniyle, 03.12.2016 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan 2016/27 sayılı Başbakanlık Genelgesi ile ülkemizde de Ticaretin Kolaylaştırılması Komitesi kurulmuştur (<http://www.gtb.gov.tr/kurumsal-haberler/ticaretin-kolaylastirilmasi-kurulu-i-genel-kurul-toplantisi-gerceklestirildi> Erişim Tarihi 05 Mayıs 2018).

Bu kapsamda, Anlaşmadan kaynaklanan yükümlülüklerimizin yerine getirilmesine ve ticaretin kolaylaştırılmasına yönelik stratejilerin ve eylem planlarının oluşumuna katkıda bulunmak, ilgili kurumlar arasında koordinasyon ve işbirliğini geliştirerek etkinliğini sağlamak amacıyla, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ile Ekonomi Bakanlığı Müsteşarları eş başkanlığında, Bilim, Sanayi ve Teknoloji, Çevre ve Şehircilik,

Dışışleri, Ekonomi, Gıda, Tarım ve Hayvancılık, Gümrük ve Ticaret, Kalkınma, Sağlık, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlıkları ile Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK), Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND), Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği (UTİKAD), Türk Standartları Enstitüsü (TSE), Türkiye Bankalar Birliği ve Gümrük Müşavirleri Dernekleri temsilcilerinin katılımlarıyla ‘Ticaretin Kolaylaştırılması Kurulu’ kurulmuştur

(<http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2016/12/20161203-23.pdf> Erişim Tarihi 22 Ağustos 2018). Toplantılara gerekli görüldüğünde, kamu kurum ve kuruluşları, üniversiteler, düşünce kuruluşları ile sivil toplum örgütleri ve özel sektör temsilcileri de davet edilebilecektir.

Bu kapsamda Kurulun, Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ), Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması hükümlerini uygulamasının yanı sıra, ticaretin kolaylaştırılması tedbirlerinin planlanması ve etkin şekilde uygulanmasına, ulusal düzeyde ticaretin kolaylaştırılması stratejilerinin belirlenmesine ve eylem planlarının oluşturulmasına yönelik tavsiyelerde bulunması, böylece sınır geçiş işlem sürelerinin daha da kısaltılması, ticaret maliyetlerinin düşürülmesi, pazara girişin önündeki engellerin kaldırılması ve ülkemizin ihracat hacminin artırılmasına katkı sağlaması hedeflenmiştir (<http://www.gtb.gov.tr/kurumsal-haberler/ticaretin-kolaylastirilmasi-kurulu-i-genel-kurul-toplantisi-gerceklestirildi> Erişim Tarihi 05 Mayıs 2018).

Ticaretin kolaylaştırılması strateji belgesinde yer alan eylemlerin uygulanması suretiyle 2022 yılı sonuna kadar aşağıdaki konular hedeflenmiştir (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Ticaretin Kolaylaştırılması Türkiye Stratejisi ve Eylem Planı 2018-2022, ss.16-17);

- Ticaret erbabının ihtiyaç duyduğu bilgi ve belgelerin; doğru, güncel, yeterli ve hızlı, açık ve anlaşılır, kolay erişilebilir bir şekilde yayımlanması,
- Yeni mevzuat oluşturulması veya değiştirilmesi sürecinde ticaret erbabı ve ilgili diğer kesimlerin görüşlerinin alınması ve mevzuat değişikliklerinin duyurulması konusunda düzenli işleyen bir mekanizmanın tesis edilmesi,

- Dış ticaret işlemlerinde kullanılan ve sınır idareleri tarafından talep edilen belgeler, formaliteler, ücret ve harçlar yeniden değerlendirilerek, şeffaflık ve ölçülülüğün sağlanması; sayıları ve işlem süreleri ile maliyetlerin azaltılması,
- Gümrüklü sahaların alt yapısı iyileştirilerek gümrüklü sahalarda sınır idareleri tarafından yapılacak kontrollerin etkin ve yeknesak bir şekilde yapılması,
- Dış ticaret işlemlerinde kırmızı hat oranlarının diğer ülkeler üzerinden yapılan transit geçişlerde kontrol ve kolaylaştırma dengesini sağlayacak seviyelere düşürülmesi,
- Diğer ülkeler üzerinden yapılan transit geçişlerde kısıtlamaların azaltılması,
- Eşyanın ithalat, ihracat ve transitinde sınır geçiş işlemlerinin basitleştirilmesinin sağlanması ve bu amaçla ilgili tüm sınır idarelerinin faaliyetlerinin koordine edilmesi,
- Ticaret erbabının gelişmiş ülkelerdeki firmalar ile eşit şartlarda uluslararası rekabet gücüne erişmesi için iyileştirmeler yapılması.

Ticaretin Kolaylaştırılması Kurulu, Yukarıda belirtilen hedeflere ulaşmak üzere aşağıdaki hedef performans göstergeleri temel almaktadır (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Ticaretin Kolaylaştırılması Türkiye Stratejisi ve Eylem Planı 2018-2022, s.19).

- Dünya Bankası İş Yapılabilirlik Raporu Sınır Ötesi Ticaret Sıralaması'nda ve Lojistik Performans Endeksi'nde uzun vadede 20 basamak iyileştirme sağlanacaktır.
- Dış ticaret işlemlerinin kamu hizmetlerinden kaynaklanan maliyetleri, uzun vadede %20 oranında azaltılacaktır.
- Dış ticaret işlemlerinde talep edilen belgelerin sayısı, uzun vadede %20 oranında azaltılacaktır.
- Eşyanın teslim süresi, uzun vadede %20 oranında azaltılacaktır.
- Kırmızı hatta yönlendirilen sevkiyat oranı, uzun vadede %20 oranında düşürülecektir.

Tablo 31. Küresel Ticaretin Kolaylaştırılması Endeksi Türkiye Değerlendirmesi, 2015

Nüfus (milyon)	77,70	Ticaretin Açıklığı (GSMH %)	48,90
GSYH (milyar ABD Doları)	733,60	Dünya Ticaretindeki Payı (%)	1,06
Kişi Başı GSYİH (ABD Doları)	9.437,40	Mal Ticaret Dengesi (milyar ABD Doları)	-63,32

(Adana Sanayi Odası, Küresel Ticaretin Kolaylaştırılması Raporu, 2016, s.3)

Tablo 32. Sınır Ötesi Ticaret Gösterge Setinde Türkiye'nin İhracat ve İthalat İşlem Süre ve Maliyetleri

İşlemler	İhracat		İthalat	
	Türkiye	OECD Yüksek Gelir Grubu	Türkiye	OECD Yüksek Gelir Grubu
Gümrükleme Süresi	16 saat	12,7 saat	41 saat	8,7 saat
Gümrükleme Maliyeti	376 \$	149,9\$	655\$	111,6\$
Belge Hazırlama Süresi	5 saat	2,4 saat	11 saat	3,5 saat
Belge Hazırlama Maliyeti	87\$	35,4\$	142\$	25,6\$

(T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Ticaretin Kolaylaştırılması Türkiye Stratejisi ve Eylem Planı 2018-2022, s.21).

Dünya Bankası İş Ortamı Raporu'nda yer alan Sınır Ötesi Ticaret Endeksi kapsamında Türkiye'nin 2017 yılı ortalama ihracat ve ithalat gümrükleme maliyet ve işlem süreleri yukarıdaki Tablo'da yer almaktadır. İhracat verilerinde neredeyse 2 misli bir maliyet ve işlem süresi ile karşı karşıyayken, Türkiye'nin ithalatındaki işlem süresi ve maliyetlerinin OECD Yüksek Gelir Grubu ülkelerin süre ve maliyetlerinin 5 katından daha fazla olduğu görülmektedir.

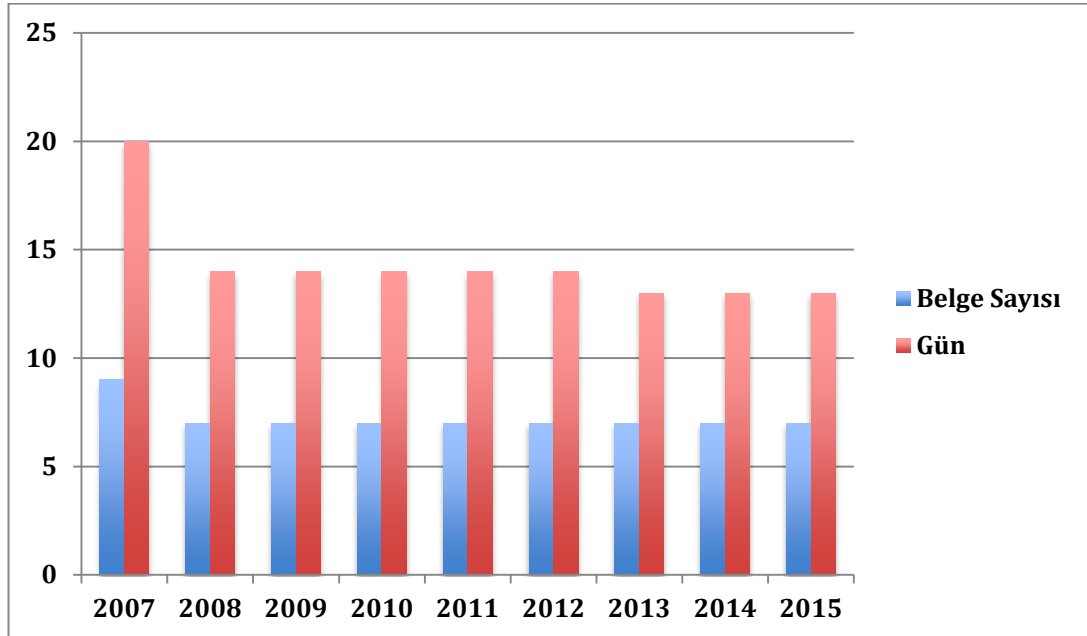
Uluslararası kuruluşlar tarafından yayımlanan endeksler Türkiye’deki dış ticaretle ilgili işlemlerin ve ticarete konu malların hareketini sağlayan fiziki şartların istenilen düzeyde olmadığını ortaya koymaktadır (Deliçay, 2015, s.63).

Tablo 33. Seçilmiş Endekslerde Türkiye’nin Sıralaması

Endeks Adı	Endeks Yılı	Endeksi Hazırlayan	Sıralama / Ülke Sayısı
Sınırlar Arası Ticaret Endeksi*	2015	Dünya Bankası	90 / 188
Uluslararası Tedarik Zincirine Bağlanma Endeksi	2014	Birleşmiş Milletler Asya ve Pasifik Ekonomik ve Sosyal Komisyonu- UNESCAP	47 / 177
Lojistik Performans Endeksi	2014	Dünya Bankası	30 / 160
Ticarete Elverişlilik Endeksi	2014	Dünya Ekonomi Forumu	46 / 138
Küresel Rekabet Edebilirlik Endeksi	2014-2015	Dünya Ekonomi Forumu	45 / 144

(Deliçay, 2015, s.63)

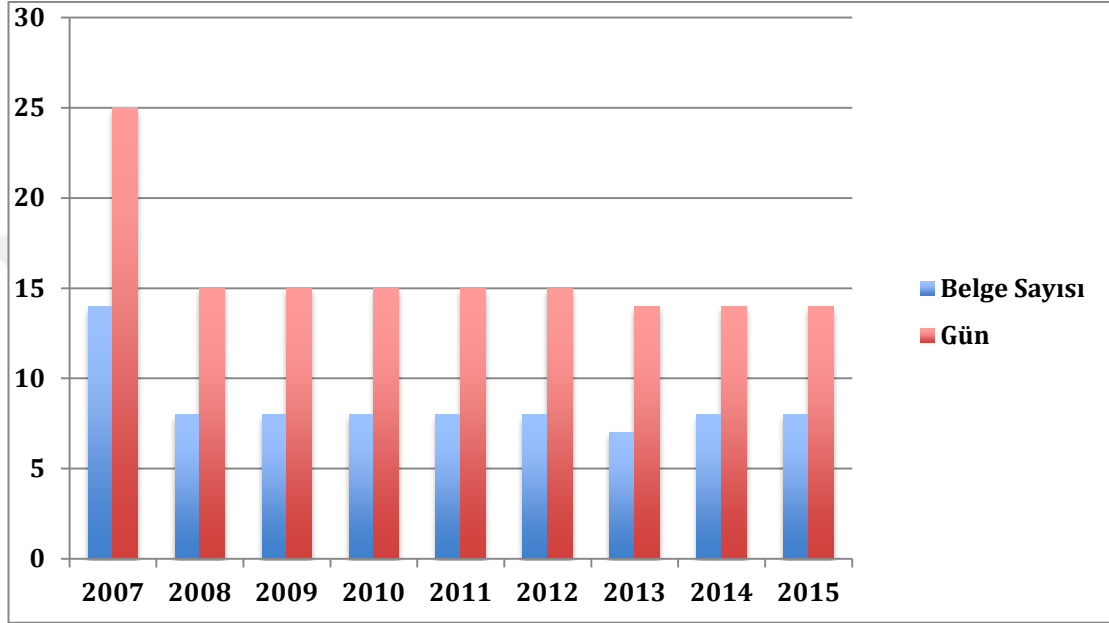
*20 feet konteynerin ihracatı ve ithalatı için 188 ülkede gereken ortalama gün, belge ve maliyeti hesaplamaktadır. Belge hazırlama, gümrük işlemleri ve muayene, liman ve terminal işlemleri ile yurtiçi nakliye süreçlerini dikkate almaktadır.



Şekil 6. İhracat İçin Gereken Belge ve Gün Sayısı

(Deliçay, 2015, s.64)

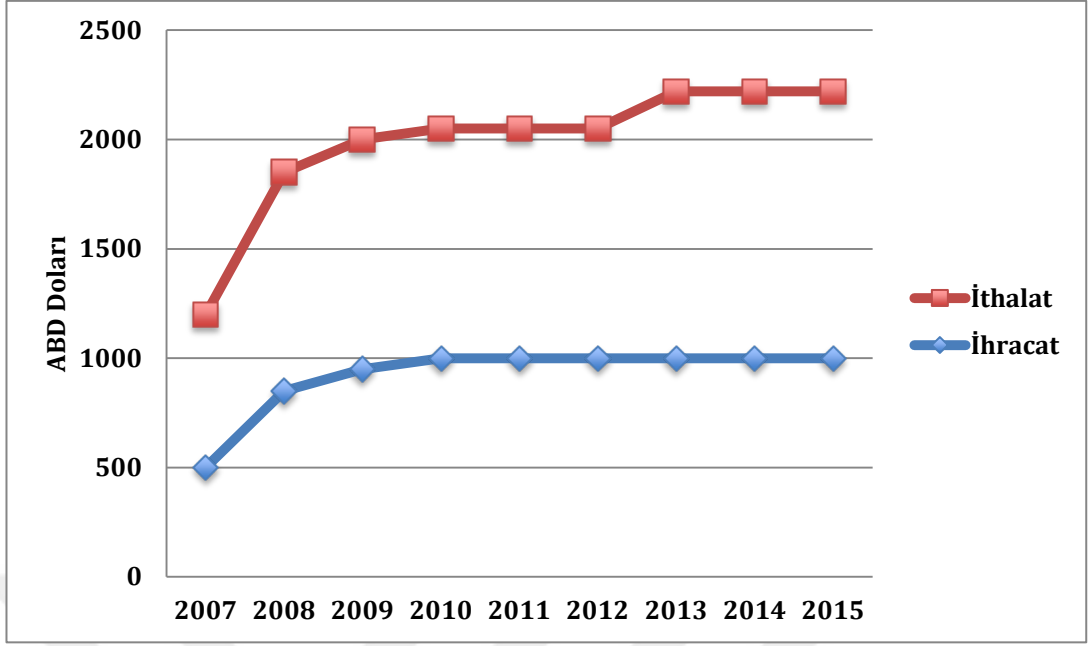
Türkiye ihracat ve ithalat için gereken belge ve gün sayısını azaltarak 2008 yılında endeksteki konumunu güçlendirmiştir. İzleyen yıllarda ise, bazı ülkelerde reformlar yapılmasına karşılık Türkiye’de reformlar istenilen düzeyde olmadığı için bu endeksteki konumu zayıflamıştır.



Şekil 7. İthalat İçin Gereken Belge ve Gün Sayısı

(Deliçay, 2015, s.64)

Özellikle 2014 ve 2015 yıllarında ithalat belge sayısındaki artış dikkat çekmektedir.

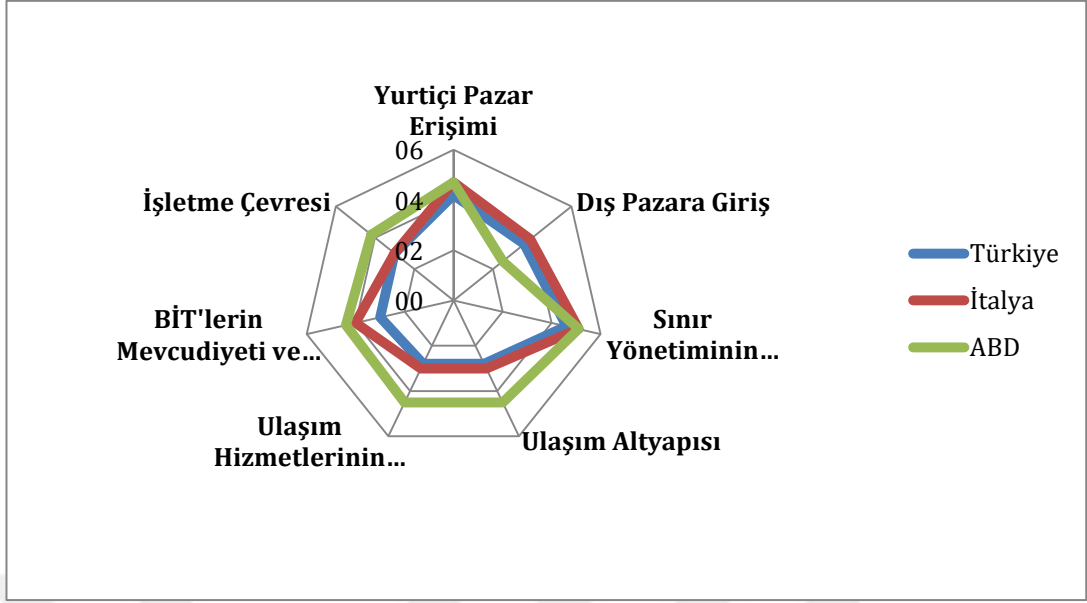


Şekil 8. İhracat ve İthalat İçin Gereken Ortalama Maliyet

(Deliçay, 2015, s.64)

Türkiye'nin 2007-2015 yılları arasında ithalat ve ihracat sürelerinde nispeten iyileşme gözlenebilirken, maliyetler konusunda aynı iyileşme oluşturulamamıştır.

Küresel Ticaretin Kolaylaştırılması Endeksinde, Kuzey Amerika ve Avrupa'daki ülkelerle birlikte değerlendirilen Türkiye'nin ulaşım altyapısı, ulaşım hizmetlerinin kalitesi ve işletme çevresi endekslerinde İtalya ile benzer performans sergilediği görülmektedir (Adana Sanayi Odası, Küresel Ticaretin Kolaylaştırılması Raporu, 2016, s.4) .



Şekil 9. Küresel Ticaret Endeksi Ülkeler Kıyaslaması
(Adana Sanayi Odası, Küresel Ticaretin Kolaylaştırılması Raporu, 2016 s.4)

Endeks tanımlamaları kısaca aşağıda belirtilmektedir (Adana Sanayi Odası, Küresel Ticaretin Kolaylaştırılması Raporu, 2016, ss.4-8);

Alt Endeks 1-2, İç ve Dış Pazarlara Erişim Bileşeni: Bir ülke piyasasının koruma düzeyini, ticaret rejiminin niteliğini ve ülke ihracatçılarının hedef pazarlarda karşılaştığı koruma düzeyini ölçmektedir.

Alt Endeks 3, Sınır Yönetiminin Etkinliği ve Şeffaflığı: Gümrük otoritelerince ve ilgili diğer idarelerce sağlanan hizmet düzeyini ve özel sektörün muhatap olduğu gümrük işlemlerinin verimliliğini ölçmektedir.

Alt Endeks 4, Ulaşım Altyapısı: Havalimanı yoğunluğu, karayollarının yüzdesi, nakliyeciler için mevcut aktarma bağlantı düzeyi gibi her bir ülkede taşıma yöntemlerinin tümü için ulaşım altyapısının durumunu ölçmekte ve havayolu, karayolu, denizyolu ve demiryolu olmak üzere tüm ulaşım altyapısının kalitesini ele almaktadır.

Alt Endeks 5, Ulaşım Hizmetlerinin Mevcudiyeti ve Kalitesi: Liner taşımacılık (tarife esaslı) şirketlerinin sağladığı hizmetler ile uluslararası sevkiyatların izleme ve takip edilebilirliği, sevkiyatlar için mevcut sunulan hizmetlerin miktarı ve kalitesi, sevkiyatların varış noktasına zamanında ulaşımı, genel posta etkinliği ve genel olarak

lojistik endüstrisinin yetkinliği hususlarını dikkate alarak altyapı değerlendirmesini tamamlayıcı nitelik arz etmektedir.

Alt Endeks 6, Bilgi ve İletişim Teknolojilerinin (BİT) Mevcudiyeti ve Kullanımı:

Her bir ülkede cep telefonu ve internet gibi araçların yaygınlık oranlarını incelemektedir. İşletmelerin eşya alım satımında internet kullanımının yaygınlığı ve devletin sunduğu online hizmet endeksi yapılan ölçümler içinde yer almaktadır.

Alt Endeks 7, İşletme Çevresi: Ülkelerdeki düzenleyici çevrenin ticarete elverişlilik düzeyini incelemektedir. Yabancı çalıştırma kolaylığı, doğrudan yabancı yatırımları destekleme düzeyi, sermaye hareketleri üzerindeki kısıtlamalar ve ülkelerin imzaladığı çok taraflı anlaşmaları konularını ölçmektedir.

7 alt endeks incelendiğinde Amerika Birleşik Devletleri'nin en yüksek puanı bilgi iletişim teknolojilerinde aldığı görülmektedir. Türkiye bu endekste beraber değerlendirildiği ülkelere kıyasla kötü bir performans göstermektedir. Türkiye'nin diğer ülke performanslarına en çok yaklaştığı endeksler ise yurt içi pazar erişimi ile sınır yönetiminin etkinliği ve şeffaflığı endeksleridir.

Tablo 34. Türkiye ve Seçilmiş Ülkelerin Dış Ticaret Kriterindeki Performansları

ÜLKE	Sıralama	DTF Puanı	İHRACAT				İTHALAT			
			Sınır İşlemleri		Belge İşlemleri		Sınır İşlemleri		Belge İşlemleri	
			Süre (Saat)	Maliyet (Dolar)	Süre (Saat)	Maliyet (Dolar)	Süre (Saat)	Maliyet (Dolar)	Süre (Saat)	Maliyet (Dolar)
Türkiye DB 2016	70	79,71	16	376	5	87	41	655	11	142
Türkiye DB 2017	70	79,71	16	376	5	87	41	655	11	142
Romanya	1	100	0	0	1	0	0	0	1	0
Bulgaristan	21	97,41	4	55	2	52	1	0	1	0
Gürcistan	54	85,15	14	383	2	35	15	396	2	189
Ukrayna	115	64,26	26	75	96	292	72	100	168	212
Rusya	140	57,96	96	765	25	92	96	1125	43	153
Hindistan	143	57,61	106	412	38	92	283	574	61	135
Avrupa ve Orta Asya Bölgesel Ortalama	-	84,04	28	195	26,9	110,7	25,8	202,3	26,4	90,9
OECD Yüksek Gelir Grubu	-	93,87	12,4	149,9	2,6	35,7	9	115,1	4	26,3

(T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2017 İş Ortamı Raporu, s.87)

Tablo 34’de görüldüğü üzere, dış ticaret alanında birinci gelen ülkelerden Romanya’da ihracatta ve ithalatta sınır işlemleri bir saati aşmayan bir süre zarfında ve maliyetsiz olarak tanımlanabiliyorken, belge işlemleri ise 1 saatte ve yine maliyetsiz olarak tanımlanabilmektedir. Türkiye 79,71’lik DTF puanı ile genel sıralamada 70. sırada yer almaktadır. Türkiye’de ihracat işlemleri 16 saat, belgelerin hazırlanması 5 saat sürmekteyken, sınır işlemlerinin maliyeti 376 ABD Doları ve belgelerin hazırlanmasının maliyeti 87 ABD Dolarıdır. İthalatta ise sınır işlemleri 41 saat, belgelerin hazırlanması 11 saat sürmekteyken, sınır işlemlerinin maliyeti 655 ABD Doları ve belgelerin hazırlanmasının maliyeti 142 ABD Doları’dır.

Türkiye’de dış ticaret maliyetlerinin yüksek olmasının nedenlerinden birisi de gümrük alanında karşılaşılan sorunlardır. Gümrük ve Ticaret Bakanlığınca yapılan incelemeler, uluslararası ticarete konu olan eşyaya ilişkin çeşitli kurum ve kuruluşlarca talep edilen ve gümrük beyannamesine eklenmesi gereken belge sayısının tür olarak 300’ün üzerinde olduğunu, yine farklı kurum ve kuruluşlarca düzenlenen belgelerin içeriğindeki bilgilerin de çoğu kez mükerrer olduğunu ortaya koymuştur (Deliçay, 2015, s.65).

Türkiye’nin en büyük sınır kapısı olan Habur, Kapıkule ve Gürbulak Sınır Kapıları hakkında yapılan çalışmalarda dış ticaret esnasında karşılaşılan en büyük zorlukların altyapı ve makina teçhizat eksikliği ile işlemlerin uzunluğundan kaynaklandığı tespit edilmiştir (Deliçay, 2015, s.65).

Trakya Gümrük Müdürlüğüne Bağlı Gümrük Kapılarında Yaşanan Bazı Sorunlar

- ⇒ Hammaliye ücretleri
- ⇒ Kapılardaki Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı personelinin çalışma gün ve saatlerinin farklı olması,
- ⇒ Dozvola ve CEMT Belgesi gibi geçiş belgelerinin elle düzenlenmesi,
- ⇒ Transit geçişi, Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığının kontrolüne tabi olan bitkisel ve hayvansal ürünlerin kontrol ücretlerinin elden tahsil edilmesi,
- ⇒ Bilgisayar sisteminde yaşanan arıza ve kesintilerin gecikmelere neden olması,

- ⇒ Araç sürücülerinin ve yolcuların işlemlerinin yapılması esnasında, gerek gümrük mevzuatını gerekse diğer mevzuatları bilmemekten kaynaklanan şikayetleri,
- ⇒ Kapıkule Gar, Dereköy, Pazarkule ve Uzunköprü sınır kapılarındaki fiziki sorunlar (Bina-yol durumu ve çalışma koşulları) ile teknik ve donanımsal altyapı yetersizlikleri,
- ⇒ Komşu ülkelerde, özellikle Bulgaristan kapılarında fiziki yetersizlikler, nöbet değişimlerindeki düzensizlikler, değişik uygulamalar nedeniyle iş kaybı, iş kapasitelerinin yetersizlikleri, yoğunlaşan giriş-çıkış taleplerine uyum göstermede yaşanan sıkıntılar,
- ⇒ Görevli personelin motivasyon eksikliği,
- ⇒ Gümrük işlemlerinin yapılmasında kullanılan programlardaki eksiklikler ve birbiriyle entegrasyon sorunları

3.5. Seçilmiş Ülkelerde Dış Ticareti Kolaylaştırmaya Yönelik Çalışmalar

Dünya Ekonomik Forumu'nun her iki yılda bir kamuoyuyla paylaştığı Küresel Ticaretin Kolaylaştırılması Raporu'nun 2016 yılındaki sonuçlarına göre küresel ekonomilerde ticaretin kolaylaştırılması çalışmalarını başarıyla yürüten ülkelerin başında Singapur, Hollanda ve Hong Kong gelmektedir. Avrupa Birliği ülkeleri ve Amerika Birleşik Devletleri'nde artan korumacı politika eğilimi ile beraber Güneydoğu Asya Uluslar Birliği (ASEAN) ülkeleri daha açık bir yapıya bürünse de yine de ticaretin en kolay yapıldığı ülkeler sıralamasında tepede yer alan ülkelerin arasında Kuzey ve Batı Avrupa ülkelerinin çoğunluğu dikkat çekmektedir. (Duman, 2016, s.4). 2016 Küresel Ticaretin Kolaylaştırılması Raporuna göre bazı ülkelerin durumları aşağıda özetlenmektedir (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Küresel Ticaretin Kolaylaştırılması Raporu 2016, ss.31-35);

Singapur

Singapur, endekste üst üste beşinci defa ilk sırada yer alarak küresel liderliğini korumaktadır. Ülke, beş bileşende ilk üçte yer almıştır. Singapur dünyanın en açık piyasalarından biridir ve eşyanın yüzde 99'72'si ülkeye gümrüksüz girmektedir.

Sınır ötesi süreçleri, verimlilik, öngörülebilirlik ve şeffalık açısından dünyanın en iyisi olarak sıralamalarda yerini almaktadır. Singapur özellikle kamu kurumlarının verimliliği ve güvenliği hususunda yüksek notlar almaktadır.

Almanya

Almanya, endeks puanında hafif bir artış göstermesine rağmen bir sıra düşüş göstererek 9. sıraya inmiştir. Diğer AB üyeleri ile uyumlu olarak, uygulanan ortalama tarifesi biraz artmıştır. Ancak ülkenin AB içindeki derin entegrasyonu sayesinde malların yüzde 88'i gümrüksüz ithal edilebilmektedir. Almanya, dünyadaki en etkin ikinci gümrükleme sürecinden ve küresel düzeyde en iyi lojistik sektöründen fayda sağlamaktadır. Ancak, hem ulaşım altyapısı hem de hizmetler açısından son yıllarda kötüleşmeye gitmiştir.

Brezilya

Brezilya, pazara erişim ve iş ortamı bileşenlerindeki bozulma nedeniyle 2016 yılı sıralamasında 13 basamak gerileyerek 110. sırada yer almıştır. Brezilya pazarı, hem tarım hem de sanayi ürünleri için yüksek tarifelerle ve gümrüksüz erişim hakkına sahip olan ithalatın düşük bir payıyla (yüzde 31) oldukça kapalı durumdadır. Ülke ihracatı nispeten yüksek tarife ile karşı karşıya kalmaya devam etmekte ve yalnızca sınırlı düzeyde tercihli erişim imkanına sahip bulunmaktadır. Aynı zamanda, ithalatta sınır ve belge işlemleri konteyner başına 1000 ABD Dolarından fazla maliyete neden olmakta ve işlemler ortalama 6 gün sürmektedir. İthalat prosedürlerinin zaman öngörülebilirliği alanında ülke bu alandaki en kötü performansı sergileyen Venezuela'nın biraz üzerinde, 135. sırada yer almaktadır. Brezilya alt yapı alanında hafif bir ilerleme kaydetmesine rağmen, ülke liman altyapısının kalitesi ticaretin önünde önemli bir engel olmaya devam etmektedir.

Sahra Altı Afrika

Sahraaltı Afrika bölgesi ortalamasına bakıldığında, bölge ekonomileri sınır yönetimi bileşeninde en kötü performansı sergileyen ekonomiler arasında yer almasına rağmen, Botswana (51. sıra) ve Ruanda (59. sıra) bölgenin bu alanda en iyi performansını sergileyen ülkeleri olmuştur. Botswana'da ithalatta belge ve sınır işlemleri ortalama sadece 8 saat sürmekte ve bu değer ile ülke Güney Kore ve ABD

ile denk bir performans ortaya koymaktadır. Kişi başına düşen milli gelirin yılda sadece 500 ABD Doları olduğu Ruanda, elektronik tek pencere sisteminin uygulanması gibi sınır işlemlerinin iyileştirilmesine büyük ölçüde yatırım yapmıştır. Ruanda'nın tek pencere sistemi, sınır işlemlerinin maliyetini oldukça düşürerek ticaret maliyetlerinin azalmasında etkili olmuştur.

3.6. Gümrük Tarifeleri ve Tarife Dışı Engellerin Dış Ticaret Üzerindeki Etkileri

19. yüzyılda buharlı gemilerin ve demiryollarının gelişmesi sonucu uzun mesafeli, okyanus aşırı yük taşımacılığı yaygınlaşmaya başlamış, yüzyılın ortalarından itibaren Avrupalı çiftçiler kendilerini Amerika'nın ve Rusya'nın büyük ve yüksek verimli çiftlikleriyle doğrudan rekabet içinde bulmuşlardır. Bu gelişme ülkelerin korumacılık içgüdüsüyle gümrük tarifelerini arttırmasıyla sonuçlanmıştır. Uluslararası ticarete önem veren ülkeler için ortak bir sorun haline gelen bu konu 1888 yılında Brüksel'de toplanan uluslararası konferansta ele alınmış ve yapılan görüşmelerin ardından 1890 yılında Gümrük Tarifelerini Yayımlama Birliği Kurulmasına Dair Anlaşmanın imzalanmasıyla sonuçlanmıştır (Deliçay, 2016, s.5).

Birinci Dünya Savaşı ardından ortaya çıkan ekonomik durgunluk ülkelerin serbest ticaretten vazgeçerek koruma önlemleri almalarına sebep olmuştur. Alınan bu önlemler önce tarifeleri kapsamış ve 1930-1933 yıllarında birçok ülke tarifelerini yükseltmiştir. Ancak kısa sürede bu önlemlerin daralan piyasa koşullarında pek bir faydası olmadığı anlaşılmıştır. Bu düşünce ile ABD ve İngiltere, aralarında bir süredir görüşmeleri devam eden konu üzerine 1944 Bretton Woods'da toplandı. Bu konferansta 44 ülke bir araya geldi ve toplantı sonunda Uluslararası Para Fonu (IMF) ve Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası-Dünya Bankası (IBRD) kurulmuştur. IMF'in kurulma amacı, uluslararası parasal ilişkileri düzenlemek, IBRD'nin kurulma amacı ise savaş sonrası yeniden yapılanma ve geri kalmış bölgelerin gelişimi için üye devletlere krediler sağlamaktır (Solmaz Gümrükleme, Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması, 2000, s.1).

İkinci Dünya Savaşı ile birlikte Avrupa ülkelerinde büyük bir ekonomik çöküntü yaşanmaya başladı. Savaşın son bulmasıyla Birleşmiş Milletler (BM) üyesi ülkeler,

savaş dönemi boyunca yaşanan kaosu sona erdirmek, ülkeler arasında serbest dış ticareti teşvik etmek amacıyla Bretton Woods Konferansı'nın ardından bir toplantı yapmaya karar vermişleridir. 1947-1948 yıllarında Havana'da toplanan 50'ye yakın ülke temsilcisi bir araya gelerek, uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi amacıyla geçici olarak Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT)'nı imzalamışlardır. Mal ticaretine ilişkin çok taraflı kuralları belirleyen GATT'nin temel amacı, üye devletlerin birbirleriyle adil ve tam rekabet koşulları altında ticaret yapabilecekleri serbest ve açık bir ticaret sistemi oluşturmaktır. GATT, içerdiği kurallar itibarıyla temelde dört ilkeye dayanmaktadır. Bunlar; gümrük vergilerinin indirilerek konsolide edilmesi, en çok kayırlan ülke kaydı, uygulamada şeffaflığın sağlanması ve ulusal düzeyde ayırimcılık yapma yasağı getirilmesi olarak özetlenebilir (T.C. Ticaret Bakanlığı, Dünya Ticaret Örgütü, 2013, s.1).

GATT'nin genel amaçları aşağıdaki şekilde sıralanmaktadır (Solmaz Gümrükleme, Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması 2000, s.2);

- Ticaret ve ekonomi alanındaki ilişkilerin artırılması
- Üye ülkelerin hayat seviyelerinin yükseltilmesi
- Tam istihdamın gerçekleştirilmesi
- Gelir ve talebin yüksek, daima artan bir seviyeye ulaştırılması
- Dünya üretim kaynaklarının en iyi şekilde kullanılması

Sıralanan bu genel amaçlara ulaşmak için özellikle şu iki koşulun gerçekleşmesi gerekmektedir;

- Tarifelerin ve diğer dış ticaret engellerinin önemli oranda düşürülmesi
- Uluslararası ticarette ayırimcı uygulamaların kaldırılması

GATT çerçevesinde yapılan roundların sonuncusu olan Uruguay Turu 1993'de tamamlanmış ve daha önce dışarıda bırakılan fikri haklar ve hizmet ticareti gibi konuların, anlaşmalar kapsamına dahil edilmesinin yanı sıra Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ)'nün GATT yerine kurulması kararı alınmıştır (T.C. Ticaret Bakanlığı, Dünya Ticaret Örgütü, 2013, s.1). Görüşmelere katılan ülkeler 10 yıl içerisinde %33 oranında tarife indirimine gitmeyi ve tarife dışı engellerin çoğunu kaldırmayı kabul etmişlerdir.

Kırk yılı aşkın bir süredir global liberasyon ve ayırimsız ticaret savunuculuğu yapan GATT, klasik korumacılığın azaltılmasına önemli bir katkıda bulunarak ticaretin daralmasını engellemiştir. Gerçekleştirilen tarife indirimlerinin bu başarıdaki payı büyüktür (Arslan, 2011, s.63).

Tarifelerin aslında milli gelire negatif bir etkisi olduğu söylenebilir. Yüksek tarife oranlarının kötü bir politika tercihi olduğu düşünülmektedir. Ancak, tarifeler ülkenin korunması gereken endüstrileri için kullanılarak milli gelirin artmasını da sağlayabilir (Nunn ve Trefler, 2010, s.158).

Tablo 35. Gelişmiş, Gelişmekte ve Az Gelişmiş Ülkelerin Tarife Karşılaştırması

Ülke	Yıl	Kişi Başı Gelir (ABD Doları)	Ortalama Uygulanan Tarife (%)
ABD	1820	1.257	35,0-45,0
	1875	2.445	40,0-50,0
	1913	5.301	44,0
	1950	9.561	14,0
	1980	18.577	7,0
Almanya	1913	3.648	13,0
	1950	3.881	26,0
	1980	14.113	8,3
Fransa	1913	3.485	20,0
	1950	5.270	18,0
	1980	15.103	8,3
Birleşik Krallık	1913	5.150	0,0
	1950	6.907	23,0
	1980	12.928	8,3
Gelişmekte Olan Ülkeler	2001	3.260	8,1
Az Gelişmiş Ülkeler	2001	898	13,6
Brezilya	2001	5.508	10,4
Çin	2001	3.728	12,3
Hindistan	2001	1.945	24,3

(Akyüz, 2005, s.4829)

Tablo 36. Seçilmiş Ülkelerin Tarife Karşılaştırması, 2016

Ülkeler	Ticaret Ağırlıklı Ortalama (2016) (Dünya Bankası)	Ticaret Ağırlıklı Ortalama (2015) (DTÖ)
Yeni Zelanda	1,3	2,0
Avustralya	1,2	-
ABD	1,6	2,0
AB	1,6	-
Japonya	1,4	2,0
Kanada	0,8	3,0
İsviçre	0,0	-
Meksika	4,4	4,0
Çin	3,5	4,0
Brezilya	8,0	10,0

(Lester, Comparing Countries' Tariff Levels. 2018, s.1).

IMF 2012 yılından beri devam eden ticaret hacmindeki yavaşlamanın %75'ini zayıf küresel ekonomik aktivitenin, özellikle de yatırımın oluşturduğunu belirtmektedir. Ticaretin yavaşlamasındaki etkenlerden birinin vergi oranlarının en düşük seviyelere ulaşması ile ticaretin liberalleşmesinin ticaret yaratma etkisinin düşmesidir. IMF çok taraflı, bölgesel ve tek taraflı ticaretin liberalleşmesinin ithalat vergilerini 1986 ile 1995 arasında tüm ekonomiler için yıllık bazda yüzde 1 puan düşürdüğünü, 2008 yılına kadar ise yarım puan daha düşürdüğünü hesaplamıştır. 2008 yılından beri, gelişmekte olan ekonomilerde vergiler yüzde 1 puan düşerken, gelişmiş ekonomilerde yüzde 0,2 puan artmıştır. Yine de küresel ekonomide ithalat vergileri yüzde 8 düzeyindedir. Bu vergilerin kalkması, ticaret maliyetlerini oldukça azaltacak olup, önemli üretkenlik ve gelir kazançlarına sebep olabilir (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Küresel Ticaretin Kolaylaştırılması Raporu 2016, s.10).

Gelişmekte olan ülkelerin, her zaman tüm sektörlere tarife uygulamaya ihtiyacı yoktur. Ancak, sanayileşmede ilerlemeye ihtiyaç duyulduğunda tarifeleri kullanma seçeneğine sahip olmalıdırlar. Gelişmiş ülkeler, işgücü yoğun sektörlerde gelişmekte olan ülkelere tarife kolaylığı sağlayabilirler (Akyüz, 2005, s.4835).

Türkiye, Genel Anlaşmaya 21.12.1953 tarihinde katılmış, ülkemiz tarafından da kabul edilen Nihai Senet çerçevesinde imzalanan ve DTÖ'yu kuran Marakeş Anlaşması, TBMM'de 31.12.1994'den itibaren geçerli olmak üzere 25.02.1995

tarihinde onaylanmıştır. Türkiye'nin DTÖ'ye üyeliği 26 Mart 1995'de başlamıştır (T.C. Ticaret Bakanlığı, Dünya Ticaret Örgütü, 2013, s.1).

Tablo 37. Türkiye'nin 38 İstatistik Pozisyonu Grubundaki Diğer Kimyasal Ürünler İçin Uyguladığı Tarife Oranları, 2017

İthalat Yapılan Ülke	İthalat Bedeli (Bin ABD Doları)	Uygulanan Gümrük Tarifesi (%)
Almanya	489.842	0
Fransa	234.466	0
ABD	200.161	4,2
İtalya	199.878	0
Çin	135.182	4,2
Belçika	109.229	0
Birleşik Krallık	96.144	0
İspanya	83.308	0
Hollanda	60.322	0
Mısır	51.050	0,1
İsrail	29.010	0,2
Japonya	25.797	4,2

(https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm Erişim Tarihi 08 Aralık 2018).

Tablo 38. Türkiye'nin 15 İstatistik Pozisyonu Grubundaki Hayvansal ve Bitkisel Yağlar İçin Uyguladığı Tarife Oranları, 2017

İthalat Yapılan Ülke	İthalat Bedeli (Bin ABD Doları)	Uygulanan Gümrük Tarifesi (%)
Malezya	542.328	20,1
Rusya	398.082	24,8
Ukrayna	149.288	24,5
Bosna Hersek	92.304	0,5
Endonezya	92.162	24,5
Norveç	26.863	23,4
Bulgaristan	18.985	24,1
ABD	17.176	24,8
İspanya	13.709	24,1
Hindistan	11.810	24,5
İsveç	10.134	24,1
Moritanya	8.435	24,5

(https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm Erişim Tarihi 08 Aralık 2018).

Tarife Dışı Engeller

Küresel ticaret hacminin artırılması amacıyla, ülkeler tarafından önce 1948 yılında GATT anlaşması imzalanmış, 1995 yılında bu anlaşma yerini DTÖ'ne bırakmıştır. Ülkelerin oluşturduğu bu iki oluşumun amacı, uluslararası ticareti kısıtlayan önlemlerin ortadan kaldırılarak küresel ticaret hacminde artışın sağlanması ve serbest ticaretin ülkeler tarafından benimsenmesi olmuştur (Elitaş ve Şeker, 2017, s.52). GATT'nin etkisiyle tarife engelleri giderek azalmaya başlamış ancak karşılığında ülkeler tarife dışı önlemler kullanmaya başlamışlardır (United Nations Conference on Trade and Development-UNCTAD, 2018, s.2). Tarife dışı engeller sadece belirli iktisadi sebepler ile ithalatı kısıtlama amaçlı değil, aynı zamanda, sağlık, emniyet, gıda güvenliği ve kaynakların tükenmemesi için de uygulanabilir (Gökmen, 2013, s.18).

Uluslararası mal ve hizmet akımlarını serbest ticaret koşulları altındaki normal gelişme seyrinden çıkaran politika uygulamaları tarife dışı engeller olarak tanımlanmaktadır. Tarife dışı engeller genel olarak; tarife benzeri engeller, miktar kısıtlamaları, gönüllü ihracat kısıtlamaları ve diğer tarife dışı araçlar olarak ortaya çıkmaktadır (Arslan, 2011, s.65).

Tablo 39. Tarife Dışı Önlemlerin Sınıflandırılması

İthalat Önlemleri	Teknik Önlemler	İnsan ve Bitki Sağlığı Önlemleri Teknik Önlemler ve Ürün Standartları Sevkiyat Öncesi Denetim ve Diğer Prosedürler
	Teknik Olmayan Önlemler	Koşullu Ticaret Koruma Önlemleri Lisans, Kota, Yasak Ürünler ve Miktar Kısıtlamaları Fiyat Kontrol Önlemleri Finansal Önlemler Rekabeti Engelleyen Önlemler Ticari Yatırım Önlemleri Dağıtım Kısıtlamaları Satış Sonrası Hizmet Kısıtlamaları Sübvansiyon Devlet İhale Kısıtlamaları Fikri Mülkiyet Önlemleri Menşe Kuralları

Tablo 39. Devamı

İhracat Önlemleri	Teknik Önlemler	İhracatta Teknik ve İdari Önlemler
	Teknik Olmayan Önlemler	Gönüllü İhracat Kısıtlamaları İhracat Sübvansiyonları ve Telif Edici Vergiler İhracat Kotaları, İhracat Lisansları ve Vergiler Kamu İşletmeleri ve İhracat Kanalları İhracatta Fiyat Kontrol Önlemleri Yeniden İhracat Önlemleri İhracat Vergileri ve Ambargolar

(Elitaş ve Şeker, Nisan 2017, s.58).

Tarife dışı engeller, tarifelerden farklı olarak kesinlik taşımadığı ve geniş ölçüde idari kararlara bağlı olduğundan zaman içinde büyük değişiklikler gösterebilmektedir (Arslan, 2011, s.65).

Türkiye’de uygulanan ticaret politikası savunma araçları; İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Mevzuat, İthalatta Korunma Önlemleri Hakkında Mevzuat, İthalatta Kota ve Tarife Kontenjanı İdaresi Hakkında Mevzuat, İthalatta Gözetim Uygulanması Hakkında Mevzuat, Belirli Tekstil Ürünleri İthalatında Gözetim ve Korunma Önlemleri Hakkında Mevzuat, İkili Anlaşmalar ve Protokoller veya Diğer Düzenlemeler Kapsamı Dışında, Belirli Ülkeler Menşeli Tekstil Ürünleri İthalatında Gözetim ve Korunma Önlemleri Hakkında Mevzuat, Türkiye'nin Ticari Haklarının Korunması Hakkında Mevzuat hükümlerine tabidir. (<https://eb.ticaret.gov.tr/portal/faces/home/ithalat/ticaretPolitikasiSav/> Erişim Tarihi 10 Aralık 2018).

Tablo 40. Türkiye’de Yürürlükte Olan Önlemler Listesi

Madde İsmi	G.T.İ.P.	Ülke	Yürürlükteki Önlem Bitiş Tarihi	Önlem Miktarı
Duvar Kağıtları	4814.20.00.00.00 4814.90.10.00.00 4814.90.70.10.00	Tüm Ülkeler	5.08.21	3,75 \$.Kg (6.8.2018-5.8.2019)
				3,5 \$.Kg (6.8.2019-5.8.2020)
				3,25 \$.Kg (6.8.2020-5.8.2021)

Tablo 40. Devamı

Madde İsmi	G.T.İ.P.	Ülke	Yürürlükteki Önlem Bitiş Tarihi	Önlem Miktarı
Düz Cam	70.04 70.05	İran	10.12.18	60 ABD Doları/Ton (11.12.2015-10.12.2016)
				55 ABD Doları/Ton (11.12.2016-10.12.2017)
				50 ABD Doları/Ton (11.12.2017-10.12.2018)
Ambalaj Filmi (BOPP)	3920.20.21.00.19	İran	1.07.20	1.293 Ton (2.7.2017-1.7.2018)
				1.331 Ton (2.7.2018-1.7.2019)
				1.371 Ton (2.7.2019-1.7.2020)
Polyester Elyaf	5503.20.00.00.00	İran	20.09.20	% 20 (21.9.2017-20.9.2018)
				% 19,5 (21.9.2018-20.9.2019)
				% 19 (21.9.2019-20.9.2020)
Polietilen Tereftalat	3907.61.00.00.00	Tüm Ülkeler	7.11.20	% 6,40 (8.11.2017-7.11.2018)
				% 6,20 (8.11.2018-7.11.2019)
				% 6,00 (8.11.2019-7.11.2020)
				GYU Kont. 6.995 Ton
Diş Fırçaları	9603.21.00.00.00	Tüm Ülkeler	3.02.21	0,23 ABD Doları/Adet (3.02.2018-3.02.2019)
				0,22 ABD Doları/Adet (3.02.2019-3.02.2020)
				0,21 ABD Doları/Adet (3.02.2020-3.02.2021)
				GYU Kont. 6.289.963 Adet
Demir-Çelik Ürünleri	7208-7209-7210-7211-7212-7225-7226-7213-7214-7215-7217-7227-7228-7302-7303-7304-7305-7306-7219-7220	Tüm Ülkeler		

<https://eb.ticaret.gov.tr/portal/faces/oracle/webcenter/portalapp/pages/content/>

Güncelleme Tarihi:16.07.2018

Erişim Tarihi 10 Aralık 2018

3.7. Serbest Ticaret Politikalarına Karşı Korumacılık

Özellikle teknolojinin ilerlemesine ve küresel iletişim ağına bağlı olarak ülkelerin birbirleriyle olan ilişkileri daha kolay hale gelmiştir. Bu ilişkilerin en önemli kanallarından birisi olan dış ticaretle ülkelerin kendi piyasalarında üretimini gerçekleştiremedikleri mal ve hizmetlerin başka ülkelere temini sağlanmıştır. Bu çerçevede önem kazanan sanayileşme için kullanılan iki strateji vardır; bunlardan ilki dışa dönük politikalardır. Diğer de dışa açılmadan malların yurt içinde üretimini gerçekleştiren ithal ikameci politikalardır. Her ikisi de farklı politikalar gibi görünse de birbirlerini tamamlayıcı nitelikleri göz ardı edilmemelidir (Köksal, 2016, s.42).

Serbest ticareti savunan ülkeler, birbirleri arasındaki karşılaştırmalı üstünlüklere göre mal ve hizmet üretiminde uzmanlaşmanın daha verimli ve karlı olacağını savunmaktadırlar. Buna karşılık, uluslararası ticarete korumacı politikaları savunan ülkeler, dış ticarete önlemler almanın, ülke içindeki endüstrileri korumak için gerekli olduğunu ve ülke ekonomisinin korumacı politikalar ile daha çok zenginleşeceğini savunmaktadırlar (Elitaş ve Şeker, 2017, s.52).

Dış ticarete, serbest dış ticaret ve koruyucu dış ticaret politikası şeklinde kendini gösteren politika tercihleri arasındaki mücadelenin kökleri 17. yüzyıla (merkantilizm çağına) dek uzanmaktadır (Arslan, 2011, s.62).

Günümüzde görülen gümrük vergileri, ithalat ve ihracat yasakları, ihracat teşvikleri gibi önlemler Merkantilist anlayışın ürünleri olarak karşımıza çıkmaktadır (Elitaş ve Şeker, 2017, 54). Merkantilist teori, 16-17. yüzyıllarda İngiltere'nin dünyaya egemen olduğu dönemde ortaya çıkmıştır. Merkantilistler, altın ve değerli madenleri güç ve servetin kaynağı olarak görmüşler, nihai ürün ithalatını zorlaştırırken, ihracat amaçlı hammadde ithalatını teşvik etmiş, dış ticaretin amacının ülke içinde daha fazla hazine stoku oluşturmak olduğunu savunmuşlardır (Melemen, 2016, s.4).

Merkantilist düşünce, her ülkenin hazinesinde değerli maden stoku biriktirmesinin mümkün olmadığından çok uzun sürmemiş ve tepki olarak Fizyokrasi doğmuştur. Fizyokrat düşüncenin savunucuları, merkantilistlerin aksine korumacılık anlayışını reddederek ekonomide serbest ticaret anlayışını benimsemişlerdir (Elitaş ve Şeker, Nisan 2017, 54). Fizyokratlara göre zenginliğin kaynağı tarımdır. Bunun sebebinin,

bu düşüncenin Fransız reformcuların öğretisi olması ve o günün şartlarında Fransa'da tarım üzerindeki ağır vergilerden dolayı tarımsal üretimin giderek azaltılması olduğu söylenebilir. Fizyokratlar azalan tarımsal üretimin yeniden artırılması amacıyla tarımsal üretim üzerindeki engellerin kaldırılmasını savunmuşlardır.

Uluslararası ticaret teorileri arasında bir diğer önemli teori ise Adam Smith tarafından ortaya koyulan Mutlak Üstünlükler Teorisidir (Elitaş ve Şeker, 2017, s.54). Adam Smith zenginliğin kaynağının serbestçe yapılan ticaret olduğunu savunmaktadır. Uluslararası ticareti ilk kez bilimsel olarak açıklayan bu teori, insanların kendi çıkarı için çalışırken diğer insanların refahını da artıracaklarını iddia etmektedir. Ülkeler mutlak olarak üstün olduğu sektörlerde uzmanlaşmalı ve ihracat ürünleri mutlak üstün olunan sektörlerce sağlanmalı, üstün olunmayan sektörlerde ise ithalat yapılmalıdır (Melemen, 2016, s.5). Bu anlayış doğrultusunda, devletin müdahaleci olmaması ve dış ticarete koruma önlemlerinin alınmaması gerektiğini savunmaktadır.

David Ricardo tarafından ortaya konulan Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi ise günümüzde de geçerliliğini koruyan, ülke içinde daha ucuza üretimi gerçekleşen ürünlerin üretilmesinde uzmanlaşılması gerektiğini ve üretimi pahalı olan ürünlerin diğer ülkelerden ithal edilmesi gerektiğini savunan bir dış ticaret teorisidir (Elitaş ve Şeker, Nisan 2017, s.54). Türkiye hem tekstilde hem de otomobilde üretim yapmaktadır ama tekstilde daha fazla avantajlara, rekabet gücüne ve hammaddeye sahiptir. Almanya ise otomobilin yanında tekstil üretimi de yapmaktadır ancak otomobil sektöründe daha fazla teknoloji, hammadde, icat, nitelikli insan gücü ve deneyime sahiptir. Almanya'nın otomobilde, Türkiye'nin tekstilde uzmanlaşması iki ülkenin de dış ticaret hacmini artıracaktır (Melemen, 2016, s.5).

Günümüzde dünya üzerindeki uluslararası ticaret ilişkilerini tek bir kuramla açıklamak pek mümkün olmadığı için yeni dış ticaret teorileri ortaya çıkmıştır. Bu kuramlar Melemen (2016) tarafından aşağıdaki şekilde özetlenmektedir;

Nitelikli İş Gücü Kuramı: Emeğin homojen olmadığını ileri sürmekte ve sanayi ülkeleri arasındaki dış ticaretin büyük bir bölümünün nitelikli işgücü farklılıklarıyla açıklanabileceğini ortaya koymaktadır.

Monopollü Rekabet Kuramı: Her bir ülke belirli bir ürün ya da modellerde uzmanlaşır, üretmediklerini ise diğer büyük ölçekli firmalardan ithal eder.

Endüstri İçi Ticaret: Bir ülkenin aynı endüstriye ait malları hem ihraç hem de ithal etmesi biçiminde tanımlanmaktadır.

Ölçek Ekonomileri: Üretim ölçeğinde büyüme gerçekleştikçe üretim maliyetlerinde azalma olduğu veya getirilerde artış gözlemlendiği ileri sürülmektedir . Ölçek ekonomileri vasıtasıyla verimliliğin oluşmasıyla birlikte, uluslararası ticarete ülkeler aynı seviyede olsalar dahi karlı bir ticaret gerçekleştirebileceği savunulmaktadır.

Tercihlerde Benzerlik Kuramı: Tüketici tercihlerindeki benzerlik ülkelerarası ticarete belirleyici rol oynayabilir.

Teknoloji Açığı Kuramı: Bu kurama göre, yeni malların teknolojisini kendi ekonomisinde hızla uygulayabilen ve devamlı olarak dış pazarlara yeni mallar sürebilen ülkeler dış ticarete kalıcı başarılar elde edebilir.

Ürün Dönemleri Kuramı: Yeni bir ürün ilk aşamada iç pazara tanıtılır, ikinci aşamada ürün olgunlaşır, üçüncü aşamada üretim teknolojisi yaygınlaşmış ve standartlaşmıştır, dördüncü aşamada maliyeti düşürmek için üretim diğer ülkelere kayar, beşinci aşamada yenilikçi ülke kendi icadı olan ürünü ithal etmeye başlar.

Ürün Farklılaştırması Kuramı: Bazen kalite yönünden bir firmanın ürettiği ürün diğerlerinden hiç farklı olmasa da tüketicinin zihninde o ürünün daha ayrıcalıklı olduğu imajı oluşmuş olabilir. Bu kuram, ölçek ekonomileri, endüstri içi ticaret ve monopollü rekabet ile yakından ilgilidir.

Rekabetçi Üstünlükler Kuramı: uluslararası ticaretin temelini ülkeler değil, gelişmelere uyum sağlayan yeni icatlar yapan, üretimini dünyanın her yerine dağıtabilen çok uluslu şirketler oluşturmaktadır. Ticaret önlemlerinin ve engellerinin azalmasıyla rekabet gücü yüksek firmalar hedef pazarlara daha güçlü girebilmekte ve kısa sürede satış ve bayi ağı oluşturabilmektedirler.

Küresel görünümde son dönemlerde görülen daha milliyetçi anlayışlar dış ticaret politikalarında da kendisini daha korumacı bir yapı olarak göstermektedir. Emniyet,

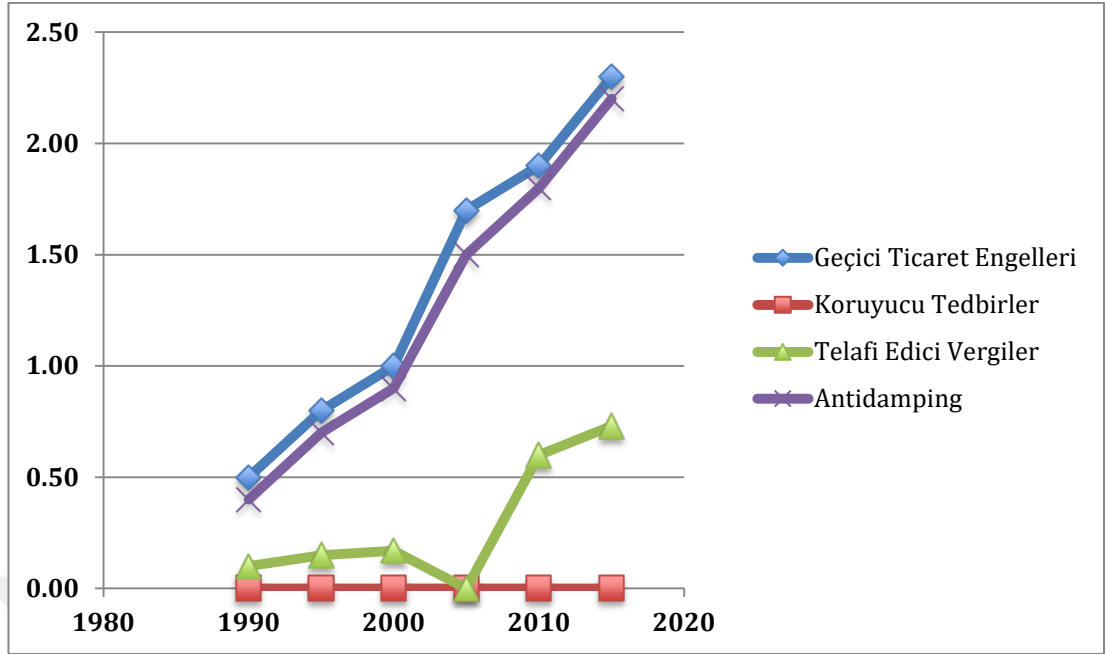
güvenlik, politik nedenler, ekonomik çıkarlar vb. birçok neden dolayısıyla ülkelerdeki korumacı politika eğilimleri artış göstermektedir.

Başta ABD olmak üzere kıta Avrupa'sında dizayn edilen ve ortaya konulmaya çalışılan politikalar, yeni bir devletçi ve serbest piyasa ekonomisi dinamiklerini rahatsız etmeyen ve devletin ekonomideki rolünün ve düzenleyici yönünün ön plana çıkacağı daha korumacı bir döneme girildiğini işaret etmektedir (Arslan, 2011, s.63).

Korumacılık konusundaki çıkışlardan ilki, ABD'de ekonomik destek paketi çerçevesinde yapılacak demir çelik alımlarında sadece ABD'de üretilen demir ve çeliğin satın alınması şeklinde ortaya çıkmıştır. İngiltere'de bir petrol projesinde görev alacak bir İtalyan şirketin sadece İtalyan işçi ve mühendislerinin çalıştıracağını ortaya çıkması üzerine bu kararın bazı İngiliz sendikalar tarafından gösteri ve protesto edilmesi olmuştur. Sendikaların İngiltere'de yabancı işçilerin çalışamayacağı konusunu özellikle vurgulaması, artan korumacılık eğiliminin bir göstergesidir (Arslan, 2011, s.64).

Tüm bu ve benzeri uygulamaların, düz iktisat diline tercümesi, kriz sonrasında ulusal ekonomilerin görece daha 'korumacı' bir zemine kayabileceğidir (Arslan, 2011, s.64).

IMF ve DTÖ, son yıllarda dünya ticaretindeki yavaşlamanın ardındaki kötüleştirici unsurun koruyucu politikalar olduğunu belirtmektedirler (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Küresel Ticaretin Kolaylaştırılması Raporu 2016, s.10).



Şekil 10. Yükselen Korumacılık (Türlere Göre Geçici Ticaret Engelleri, Toplam Hasıladaki Pay)

(T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Küresel Ticaretin Kolaylaştırılması Raporu 2016, s.11).

Dünya Ekonomik Forumu (WEF) 2007 yılından beri küresel çapta tarife dışı engeller, yabancı yatırımlar ve yabancıların mülkiyet sahibi olması gibi ekonomik açıklığa ilişkin kimi göstergelerde bozulmalar gözlemlemiştir (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Küresel Ticaretin Kolaylaştırılması Raporu 2016, s.11).

Yeni korumacılık yöntemlerinin en önemli problemlerinden biri açık ve berrak olmayışı ve keyfilidir. Ayrıca, hükümetlerin ekonomik faaliyetlere daha fazla ve beklenmedik zamanda el atmasını kolaylaştıran bir uygulamayı da beraberinde getirmektedir (Arslan, 2016, s.65).

1930-1980 yılları arasında kalan dönemde Türkiye'nin dış ticaret politikasının korumacı ve genelde içe dönük sanayileşmeyi destekleyici olduğu görülmektedir. 1980 yılı Ocak ayında alınan 24 Ocak kararları ile yeni bir istikrar programına adım atılmıştır. Bu tarihten itibaren dış dünya ile entegre olmaya başlayan ekonomide ithal ikameci strateji terk edilerek ithalat üzerine koyulan sınırlandırma ve yasakların kaldırılması süreci başlatılmıştır. 1990'lı yıllarda serbestleştirilen sermaye hesabı kamu açıklarının giderilmesinde kullanılmak istense de söz konusu açıkların yurt dışı piyasalarınca finanse edilmesi, Türkiye'ye dışardan sermaye girişlerini artırarak dış

borçlar üzerinde artırıcı bir etkiye sahip olmuştur. Bir diğer yandan 2000 yılında talep artışlarının ithal malların satışıyla olan etkileşimi de dış ticaret açığını etkilemiştir. Uygulanan tedbirler sonucu 2002-2007 yıllarında yüksek oranlı büyüme gerçekleştirilmiştir. Enflasyon düşmüş, ihracat ve üretimde artış yaşanmıştır.

Özetle, Türkiye'nin büyüme sürecinde uygulanan dışa kapalı, korumacı politikalar 1960 yılından sonra yerini ithal ikameci politikalara bırakmıştır. Ancak 1974'de yaşanan petrol kriziyle bozulan dış ticaret hadleri sonrasında 1980 yılı Ocak ayı kararlarına göre dışa açık stratejiler benimsenerek liberal ekonomik politikalar uygulanmaya başlanmıştır.



4. KOBİ'LERİN DIŞ TİCARETİ İÇİN UYGULANAN TEŞVİKLER

4.1. Teşvik ve Dış Ticaret Teşvikleri Tanım ve Kapsamı

Teşvik kelimesi Arapçadaki “sevk” kelimesinden türetilmiş ve “teşvik” olarak Türk diline girmiştir. Türk Dil Kurumu (TDK)’na göre teşvik kavramı isteklendirme, özendirme, sevk verme, cesarete getirme, gayretlendirme anlamlarına gelmektedir. Teşvik, lügatta belli bir işin yapılmasına vesile olmak için sağlanan dürtü anlamına gelmektedir. Ayrıca bu kavram İngilizcede ‘incentive’ ve ‘subsidy’ kelimeleri ile ifade edilir (Avcı ve Çengel, 2018, s.158).

Ekonomik literatürde teşvik kavramı, belirli ekonomik faaliyetlerin diğerlerine oranla daha fazla ve hızlı gelişmesini sağlamak amacıyla, kamu tarafından çeşitli yöntemlerle verilen maddi veya gayri maddi destek, yardım ve özendirmeler olarak tanımlanır (Eser, 2011, s.1). Devletlerin teşvikler ile neleri amaçladıkları uyguladıkları ekonomik sisteme göre değişmekle birlikte temel hedef halkın refah seviyesinin yükseltilmesidir (Aktürk ve Şenol, 2010, s.376).

Teşvik, çok genel olarak, devletin işletmelere sağladığı kolaylıklardır (Topal, 2016, s.36).

Küreselleşmenin de etkisiyle ülkeler, ekonomik kalkınma için dış pazarlara yönelmişlerdir. Ancak dış pazarlara girmek işletmelere ve ülkelere avantajlar sağladığı kadar, rekabet ve finans gibi zorlukları da beraberinde getirmektedir. Bu zorluklar bir çok işletmeyi dış pazarlara açılma konusunda çekimser davranmaya itmektedir. Bu aşamada devletler, bu işletmelere uluslararası pazarlardaki faaliyetleri için teşvik ve destek sağlayarak onlara yardımcı olmaktadır.

Genellikle ekonomik büyüme, refah seviyesini ve milli gelir düzeyini artırma, ülkeye daha çok döviz girdisi sağlama, rekabet avantajı sağlama, pazar payını artırma gibi hedefler doğrultusunda özellikle ihracatı geliştirmeye yönelik teşvik ve destekler

sağlanmaktadır. Sağlanan destek ve teşviklerdeki temel amaç, dış ticarete karşılaşılan sorunları en aza indirmek ve işletmeleri ihracata teşvik etmektir. Ekonomide ihracat ne kadar önemliyse, ihracatta devlet destek ve teşvikleri de bir o kadar önemlidir.

Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeleri teşvik tedbirleri almaya iten en önemli neden sanayilerini diğer güçlü sanayilerden korumaktır. Bu ülkelerde para ve sermaye piyasaları yeterince gelişmemiş, ileri teknoloji üretimi yapılamamakta, ihracat imkanları yetersiz, yatırımcılar eğitim ve deneyim bakımından niteliksiz, işsizlik ve bölgesel gelişmişlik farkları da ciddi problem olabilmektedir. Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde teşvik politikaları şu gerekçelerle uygulanmaktadır (Topal, 2016, s.37);

- Ülke sanayisinin tesisi, korunması ve rekabete hazır hale getirilmesi; ülkenin uluslararası alanlarda yaşanan değişim ve gelişmelere yapısal uyum sağlayabilecek duruma gelmesini sağlamak,
- Bölgelerarası gelir dağılımı adaletsizliğini ve gelişmişlik farklarını gidermek,
- Sermayeyi tabana yayarak rasyonel kaynak dağılımını sağlamak,
- İstihdam yaratarak işsizliği azaltmak veya önlemek,
- Katma değeri yüksek, ileri ve uygun teknolojileri kullanarak verimliliği artırmak,
- İhracatı artırmak,
- Yabancı sermayeyi ülkeye çekmek,
- Yapılan ekonomik planlar çerçevesinde ülke kalkınmasında hedeflenen noktaya ulaşmak.

4.2. Teşviklerin KOBİ'ler Açısından Önemi

Ekonomide önemli bir yer tutan KOBİ'lerin dış ticaret açısından ele alındığında birçok sorunla mücadele ettiği görülmektedir. Bu zorluklara rağmen, daralan iç piyasalar göz önünde bulundurulduğunda KOBİ'lerin gelecekte var olabilmek için ihracata yönelmeleri gerektiği de açıktır (Aktürk ve Şenol, 2010, s.387).

Küçük ve Orta Boy İşletmelerin ülke ekonomisi içindeki önemi her geçen gün artmakta ve bu işletmelerin üretim, ihracat, katma değer ve yatırım içindeki payı önemli büyüklüklere ulaşmaktadır. Yüksek vergi oranları ve girdi maliyetleri, teknoloji ve yenilikçilik düzeyinin düşük olması, finansmana erişimde yaşanan sorunlar, kalite bilincindeki eksiklik ve kamunun sağladığı hizmet ve desteklerin etkin olmayışı nedeniyle KOBİ'ler daha fazla desteklenmeye ihtiyaç duymaktadırlar (Cansız, 2008, s.1).

Günümüzde KOBİ'ler küçük olmanın getirdiği çeşitli sorunlarla mücadele ediyor olmalarına rağmen küçük olmayı avantaja çevirip ulusal ve uluslararası piyasalarda etkinliklerini artırmaktadırlar. Çünkü küçük olmak aynı zamanda esnek olabilmek anlamına gelmektedir (Aktürk ve Şenol, 2010, s.387).

KOBİ'lerin özellikle istihdam içerisindeki büyük payı, ülkeleri bu kesimi korumaya yönelik tedbirler almaya itmiştir. Ülkeler KOBİ'leri desteklemek için KOBİ'lerin ihtiyaçları doğrultusunda yeni teşvik programları oluşturmaya başlamışlardır. Hangi KOBİ'lerin desteklenmesi gerektiği hususunun önemli olmasının yanısıra etkin destek programlarının oluşturulması ve uygulanması ile tahsis edilen kaynakların sonuçlarının izlenmesi ve değerlendirilmesi de oldukça önemlidir (Cansız, 2008, s.12).

Türkiye'de KOBİ'ler için sağlanan devlet desteklerinin genel özellikleri aşağıdaki şekilde özetlenebilmektedir (Avcı, 2015, s.37);

- Genellikle devlet destekleri KOBİ'lerin ihtiyaçları doğrultusunda KOBİ odaklı olarak hazırlanmıştır. Uygulanan teşvikler, KOBİ'lerin sorunlarını bireysel anlamda çözme amaçlı değil, aksine bir organizasyon çatısı altında bir araya gelip örgütlenmelerine yöneliktir.
- Verilen bu desteklerin işletmelerce yapılan ihracatlar ile direk bir ilişkisi söz konusu değildir.
- Belirli bir süre ve faaliyet için sağlanmaktadır.
- Yardımı alan işletme, belirli faaliyetleri yerine getirmek zorundadır ve bunu taahhüt eder.

- Devlet desteklerinin kaynağı Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan (DFİF) sağlanır.

4.3. Türkiye’de Dış Ticaretin Geliştirilmesi için Uygulanan Destek ve Teşvik Programları

Cumhuriyet öncesi uygulanan ticaret politikası sonucunda Osmanlı Devleti’nin altın ve gümüş rezervleri bitmiş dolayısı ile tek çözümün borç alınması gerektiğine karar verilmesi olmuştur. İlk resmi borçla birlikte Osmanlı Devleti’nin dış borcu günden güne artmaya devam etmiştir. Bu borçların nasıl ödeneceği Osmanlı Devleti’nin yanı sıra alacaklı ülkeleri de düşündürmeye başlayınca ihracatı artırma yolları aranmaya başlandı. 1913 yılında ilan edilen Teşvik-i Sanayi Kanunu ile sanayi sektöründeki işletmelerin makine ve hammadde ithalatı sırasında gümrük vergisi ödememeleri kararlaştırılmıştır. Bu dönemde ilk teşvik, pamuğun işlenerek, pamuk ipliği olarak ihraç edecek olanlardan ihraç gümrük resmi alınmayacağı yönündeydi (Aktürk ve Şenol, 2010, s.377).

1914 yılına gelindiğinde 1. Dünya Savaşı’nın başlamasıyla Osmanlı Devleti verdiği imtiyazları tek taraflı olarak kaldırdığını ve gümrük vergilerini de yüzde 15’e çıkardığını duyurmuştur (Avcı ve Çengel, 2018, s.160).

Cumhuriyet sonrası dönemde ihracatla ilgili vergi istisnası ise ilk defa 1940 yılında 3843 sayılı kanunda yer almıştır. Bu kanun 1956 yılına kadar yürürlükte kalmıştır (Aktürk ve Şenol, 2010, s.377).

1960-1980 dönemindeki beş yıllık kalkınma planlarının hepsinde ihracatın önemi üzerinde durulmuştur. Bu dönemde en çok vergi iadesinden istifade edilmiş fakat hayali ihracat yaparak devleti zarara uğratan ihracatçılar nedeniyle başarılı sonuçlar ortaya çıkarılamamıştır (Aktürk ve Şenol, 2010, s.377).

İhracat kredilerine dair planlı dönemlerdeki ilk uygulamanın 16.09.1968 tarih ve 6/10649 sayılı ihracatın teşviki ve geliştirilmesi esaslarına dair karar ile uygulanmaya başlanılan ihracata hazırlık kredisi olduğu görülmektedir (Aktürk ve Şenol, 2010, s.378).

2005 yılından günümüze kadar Dokuzuncu ve Onuncu Kalkınma Planları olmak üzere iki adet kalkınma planı hazırlanmıştır. Dokuzuncu Kalkınma planı, istikrarlı büyümeye devam eden, küresel pazarda rekabet edebilen, gelirini adil olarak dağıtan ve AB'ye uyum için gerekli şartları sağlamış bir ülke vizyonu hedeflenerek hazırlanmıştır. Onuncu Kalkınma Planı'nda ise sanayileşme ve üretimde verimliliğin artırılması, ithalata bağımlı bir ekonomi yerine ihracat odaklı ekonomi yapısına geçilerek ihracatçıların yeni pazarlara girebilmesi için mevcut desteklerin iyileştirilmesi yönünde düzenlemeler yapılmıştır (Avcı ve Çengel, 2018, s.161).

Türkiye'de yatırımların ve istihdamın artırılması, ihracatın ve KOBİ'lerin desteklenmesi, bölgesel dengesizliklerin giderilmesi, Ar-Ge faaliyetlerinin desteklenmesi gibi çok farklı amaçlarla pek çok teşvik programı uygulanmaktadır (Eser, 2011, s.3).

Türkiye'de ekonomik ve toplumsal kalkınmayı sağlamak amacıyla genel olarak üç tür teşviğe başvurulduğu görülmektedir. Bunlar, yatırım teşvikleri, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere yönelik teşvikler ve ihracat teşvikleridir. İhracat teşvikleri sınai katma değeri yüksek olan mamülleri üreten işletmelerin ihracatlarının artırılması amacıyla verilen teşviklerdir. Hedeflenen, sanayinin desteklenmesi, asıl amaç ise ekonomik ve toplumsal kalkınmadır (Aktürk ve Şenol, 2010, s.376).

23 Ekim 2010 tarihli ve 27738 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren 6015 sayılı Devlet Desteklerinin İzlenmesi ve Denetlenmesi Hakkında Kanun'un 4.maddesi uyarınca Devlet Desteklerini İzleme ve Denetleme Kurulu (DDİDK) kurulmuştur (<https://www.hazine.gov.tr/hakkimizda-ddk> Erişim Tarihi 23 Kasım 2018).

Bu kanunun amacı, devlet desteklerinin Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki anlaşmalara uygun olarak düzenlenmesini ve ilgili mercilere bildirimini sağlamak üzere ilke ve esasların belirlenerek desteklerin izlenmesi ve denetlenmesine ilişkin usul ve esasları tespit etmektir (<http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2010/10/20101023-1..htm> Erişim Tarihi 14 Aralık 2018).

Söz konusu kanunun yayımlanmasına müteakip, 2011 yılında Devlet Desteklerini İzleme ve Denetleme Kurulunun Görev ve Yetkileri ile Çalışma Usul ve Esaslarına Dair Yönetmelik çıkarılarak Kurul'un görev ve yetkileri ortaya konmuştur. 2014 yılında ise Devlet Destekleri Bilgi Sistemi'ne Veri Aktarılması Hakkında Yönetmelik Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. 30 Haziran 2014 tarihinde Hazine Müsteşarlığı tarafından, söz konusu yönetmeliğin 5. ve geçici 1. maddeleri gereğince Devlet Destekleri Bilgi Sistemi'ne veri aktaracak kurum ve kuruluşlar ile uygulamalarına esas teşkil eden mevzuat listesi yayımlanmıştır (T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Kobi Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018, s.43).

4.3.1. Ekonomi Bakanlığı'nın Dış Ticareti Geliştirmeye Yönelik Teşvik ve Stratejileri

Ekonomi Bakanlığı bir yandan yatırım, üretim ve ihracat politikalarıyla ülkemiz üretim ve ihracat kapasitesini artırmaya çalışırken, diğer taraftan geliştirdiği ithalat politikalarıyla yerli üretimi haksız rekabete karşı korumaktadır

Bu kapsamda Ekonomi Bakanlığı (Ekonomi Bakanlığı Devlet Yardımları Rehberi, 2018, s.7);

- ⇒ Yatırım, üretim, istihdam, ihracat zincirini kuvvetlendirmek,
- ⇒ Yatırım ortamını hem iç hem dış yatırımcılar için iyileştirip, nitelikli doğrudan yabancı yatırımlar çekmek ve böylece uluslararası rekabet gücünü artırmak,
- ⇒ Ar-Ge ve inovasyona ağırlık veren yüksek teknolojiли üretim ile birim fiyatı daha yüksek ihracat yapmak ve yüksek teknolojiли ürün ihracatını artırmak,
- ⇒ Tüm illerin üretim potansiyelini harekete geçirerek bölgesel kalkınmışlık farkının azaltılmasını sağlamak,
- ⇒ Ülkenin kritik önemi haiz ihtiyaçlarını karşılayacak büyük ölçekli yatırımları esnek bir model çerçevesinde proje bazlı olarak desteklemek,
- ⇒ İhracatın yapısal dönüşümünü, küresel değer zincirinde üst basamaklara çıkacak şekilde sağlamak,

- ⇒ Yeni ülkeler ile serbest ve tercihli ticaret anlaşmaları imzalayarak ticareti artırmak,
- ⇒ E-ihracatı, ihracatçılar için daha kolay ve ulaşılabilir kılarak, Türk malı ve hizmetlerinin uluslararası piyasalarda e-ihracat yoluyla yer almasını sağlamak, Türkiye'yi dünya genelinde hizmet sunan bir e-ticaret merkezi haline getirmek,
- ⇒ Güçlenen Türkiye algısı ile markaları desteklemek,
- ⇒ İthalat politikalarını yerli üretim ve sanayiye desteklemek amacıyla kurgulamak,
- ⇒ Türk Lirası ile ticareti artırarak ihracatçıları ve üreticileri kur riskinden korunmalarını sağlamayı amaçlamaktadır.

Ekonomi Bakanlığının uygulamış olduğu destek programları aşağıda belirtildiği şekilde başlıklandırılmaktadır;

- İhracata Yönelik Devlet Yardımları
- Hizmet Sektörlerine Yönelik Devlet Yardımları
- Türk Eximbank Destekleri
- Serbest Bölgelerde Yatırım ve Faaliyetlere Sağlanan Devlet Destekleri
- Yatırımlara Sağlanan Devlet Destekleri

İhracata Yönelik Devlet Yardımları

İhracata yönelik devlet yardımları aşağıda belirtilen mevzuatlar bünyesinde uygulanmaktadır (Ekonomi Bakanlığı Devlet Yardımları Rehberi, 2018, s.10);

- 2010/8 Sayılı Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ
- 2014/8 Sayılı Pazara Giriş Belgelerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ
- 2011/1 Sayılı Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği Hakkında Tebliğ
- 2010/6 Sayılı Yutdışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ
- 2016/8 Sayılı Türk Eximbank'ın Alıcı Kredileri Çerçevesinde Uyguladığı Faiz Oranı ile CIRR (Referans Ticari Faiz Oranları) Arasındaki Farka

Tekabül Eden Faiz Gideri ve Türk Eximbank İhracat Kredi Sigortası Tazmin Desteği Hakkında Karar

- 2017/4 Sayılı Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesine İlişkin Karar

Tablo 41. İhracata Yönelik Devlet Yardımları

İhracata Hazırlık Aşaması	Kimler Başvurabilir	Destek Türü	Destek Limiti Oranı Süresi
Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi Desteği (UR-GE Desteği)	İşbirliği Kuruluşları*	İhtiyaç Analizi, Tanıtım, Eğitim ve Danışmanlık	400.000 USD 75% Proje Süresince (36 ay)
		Yurtdışı Pazarlama	150.000 USD/Program 75% 10 Program
		Alım Heyeti	100.000 USD/Program 75% 10 Program
		İstihdam	Emsal Brüt Ücret 75% 2 kişi; Proje Süresince (36 Ay)
	Şirketler**	Bireysel Danışmanlık	50.000 USD/Yıl 70% 3 Yıl
Pazara Giriş Belgeleri Desteği	Ticari ve Sınai Şirketler, Tarım Şirketleri, DTSS, SDŞ	ISO Belgeleri (14001, 14064, 22000, 27001, 50001)	250.000 USD/Yıl 50%
		CE İşareti	
		Tarım Ürünlerine İlişkin Analiz Raporları ve Sağlık Sertifikaları	
		Uluslararası Nitelikteki Diğer Kalite ve Çevre Belgeleri***	

Tablo 41. Devamı

İhracata Hazırlık Aşaması	Kimler Başvurabilir	Destek Türü	Destek Limiti Oran Süresi
Yurtdışı Pazar Araştırma Desteği	Şirketler	Yurtdışı Pazar Araştırması	5000 USD 10 Adet/Yıl 70%
Rapor Desteği	Şirketler	Rapor Desteği	200.000 USD/Yıl 60%
	İşbirliği Kuruluşları		200.000 USD/Yıl 75%
Yurtdışı Şirket Alım Desteği	Şirketler	Yurtdışı Şirket Alım Desteği	200.000 USD/Yıl 60%
	İşbirliği Kuruluşları		200.000 USD/Yıl 75%
Sektörel Ticaret Heyetleri Desteği	İşbirliği Kuruluşları	Sektörel Ticaret Heyeti	100.000 USD/Program %50
Sektörel Alım Heyetleri Desteği	İşbirliği Kuruluşları	Alım Heyeti	75.000 USD/Program %50
Sektörel Alım Heyetleri Desteği	İşbirliği Kuruluşları	Alım Heyeti	75.000 USD/Program %50
e-ticaret Sitelerine Üyelik Desteği	İşbirliği Kuruluşları	e-ticaret Sitelerine Üyelik	2.000 USD/Yıl/Şirket /1 site %80
İleri Teknolojiye Sahip Yurtdışında Yerleşik Şirket Alım Desteği	Şirketler	Danışmanlık (Mali ve/veya Hukuki)	500.000 USD/Yıl %75
		Kredi Faiz Desteği	3.000.000 USD TL-5 puan, Döviz-2 puan
Küresel Tedarik Zinciri Yetkinlik Projelerinin Desteklenmesi (KTZ Desteği)	İmalatçı Şirketler	Firmanın Tedarikçi Olmak İçin İhtiyaç Duyduğu Mal ve Hizmetler	1.000.000 USD/2 Yıl %50

Tablo 41. Devamı

İhracata Hazırlık Aşaması	Kimler Başvurabilir	Destek Türü	Destek Limiti Oranı Süresi
Yurt Dışı Birim, Marka Tescil Tanıtım Desteği	Şirketler/İşbirliği Kuruluşları	Birim Kira	75.000-120.000 USD/Yıl/Birim %40-50
	Şirketler/İşbirliği Kuruluşları	Tanıtım Faaliyetleri	150.000-250.000 USD/Yıl/Ülke %60
	Şirketler	Yurtdışı Marka Tescili	50.000 USD/Yıl
Türkiye Ticaret Merkezleri Desteği	İşbirliği Kuruluşları	Satın Alma	6.000.000 USD %60
		Kira	1.500.000 USD/Yıl %60
		Kurulum/Dekorasyon	300.000 USD %60
		İstihdam	500.000 USD/10kişi /Yıl %60
		Tanıtım	300.000 USD/Yıl %60
İhracat Kredi Sigorta Programı Desteği	Şirketler	2016/8 sayılı 'Türk Eximbank'ın Alıcı Kredileri Çerçevesinde Uyguladığı Faiz Oranı ile CIRR (Referans Ticari Faiz Oranları) Arasındaki Farka Tekabül Eden Faiz Gideri ve Türk Eximbank İhracat Kredi Sigortası Tazmin Desteği Hakkında Karar" bünyesinde uygulanmaktadır.	
Alıcı Kredisi Desteği	Şirketler	2016/8 sayılı 'Türk Eximbank'ın Alıcı Kredileri Çerçevesinde Uyguladığı Faiz Oranı ile CIRR (Referans Ticari Faiz Oranları) Arasındaki Farka Tekabül Eden Faiz Gideri ve Türk Eximbank İhracat Kredi Sigortası Tazmin Desteği Hakkında Karar" bünyesinde uygulanmaktadır.	

(Ekonomi Bakanlığı Devlet Yardımları Rehberi, 2018, ss.37-41).

*Türk Ticaret Kanunu'nun 124 üncü maddesinde belirtilen sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan kollektif, komandit, anonim, limited ve kooperatif şirketleri üyesi oldukları işbirliği kuruluşlarının (Türkiye İhracatçıları Meclisi, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, İhracatçı Birlikleri, Ticaret ve/veya Sanayi Odaları, Organize Sanayi Bölgeleri, Endüstri Bölgeleri, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri, Sektör Dernekleri ve Kuruluşları, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri, Ticaret Borsaları, işveren Sendikaları ile imalatçıların kurduğu dernek, birlik ve kooperatifler

**Türk Ticaret Kanunu'nun 124 üncü maddesinde belirtilen sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan kollektif, komandit, anonim, limited ve kooperatif şirketleri

***Destek kapsamındaki belge ve sertifikalar Uygulama Usul ve Esasları Genelgesi EK-5 listesinde yayımlanmaktadır.

Tablo 42. Tasarım Desteği

Destek Kapsamı	Kimler Başvurabilir	Destek Oranı	Destek Limiti
Tanıtım (Tasarım Yarışmaları Organizasyonları vb.)	İşbirliği Kuruluşları	50%	300.000 USD/Yıl /Faaliyet Bazında
Tasarım Yarışmalarında Dereceye Giren Tasarımcıların Yurtdışı Eğitim ve Yaşam Giderleri	Tasarımcılar	Yıllık Azami 60 Adet Tasarımcı	1.500 USD/Ay Azami 2 Yıl
Reklam, Tanıtım, Pazarlama	Tasarımcı Şirketler, Tasarım Ofisleri	50%	300.000 USD/Yıl Tasarımcı Şirketler
			150.000 USD/Yıl Tasarım Ofisleri
Kira			200.000 USD/Yıl Tasarımcı Şirketler
			100.000 USD/Yıl Tasarım Ofisleri
Kurulum/ Dekorasyon Giderleri			100.000 USD/Yıl Tasarımcı Şirketler
			50.000 USD/Yıl Tasarım Ofisleri
Patent, Faydalı Model ve Endüstriyel Tasarım Tescili Giderleri			50.000 USD/Yıl Tasarımcı Şirketler
			50.000 USD/Yıl Tasarım Ofisleri
Tasarımcıların Brüt Ücret Giderleri			150.000 USD/Yıl Tasarımcı Şirketler
			200.000 USD/Yıl Tasarım Ofisleri
Danışmanlık Giderleri			200.000 USD/Yıl Tasarımcı Şirketler
			100.000 USD/Yıl Tasarım Ofisleri
Tasarımcı, Modelist, Mühendis Brüt Ücret Giderleri	Şirketler	50%	1.000.000 USD/Proje
Alet, Teçhizat, Malzeme, Yazılım Giderleri			250.000 USD/Proje
Tasarımcı, Modelist, Mühendis Brüt Ücret Giderleri			150.000 USD/Proje

(Ekonomi Bakanlığı Devlet Yardımları Rehberi, 2018, ss.43-48).

Tablo 43. Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY® Desteği

Destek Türü	Destek Konusu	Destek Oranı ve Üst Sınır
Tanıtım Desteği	Şirketlerin destek kapsamına alınan markaları ile yurtdışında gerçekleştirecekleri tanıtım faaliyetleri	%50 Turquality Programı -Hedef Pazar Başına 5 Yıl -Destek Üst Sınırı Yok Marka Programı -1.600.000 TL*/Yıl
Marka Patent Tescil Desteği	Şirketlerin patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tesciline ilişkin harcamaları ile destek kapsamına alınan markalarının yurtdışında tescili ve korunmasına ilişkin giderler	%50 Turquality Programı -Hedef Pazar Başına 5 Yıl -Destek Üst Sınırı Yok Marka Programı -200.000 TL*/Yıl
Danışmanlık Desteği	Şirketlerin uluslararası pazarlarda rekabet avantajını artırmak üzere alacakları kurumsal altyapı geliştirmeye yönelik danışmanlık harcamaları ile hedef pazarlarına yönelik alınan danışmanlık hizmetlerine ilişkin giderler	%50 Turquality Programı -2.000.000 TL*/Yıl -Hedef Pazar Başına 5 Yıl (Kurumsal altyapıyı geliştirmeye yönelik danışmanlıklar ilk 5 Yıl desteklenir) Marka Programı -1.200.000 TL*/Yıl
İstihdam Desteği	Şirketlerin destek kapsamına alınan markalı ürünleri ile ilgili olarak istihdam edilen model/endüstriyel ürün tasarımcısı ile ürün geliştirme departmanlarında görev alan mühendislerle ilişkin giderler	%50 Turquality Programı -Aynı anda azami 10 kişi -İlk 5 Yıl Destek Üst Sınır Yok Marka Programı -Kişi Sınırı Yok 800.000 TL*/Yıl
Sertifikasyon Desteği	Hedef pazarlara girmek için gerekli olan ve çevre, kalite ve insan sağlığına yönelik teknik mevzuata uyum sağlanabilmesini teminen gerçekleştirilen; kalite, hijyen, çevre belgeleri ile insan can, mal emniyeti ve güvenliğini gösterir işaretlere ilişkin danışmanlık dahil her türlü giderleri ile ruhsatlandırma test/klinik giderleri	%50 Turquality Programı -Hedef Pazar Başına 5 Yıl -2.000.000 TL*/Yıl Marka Programı -1.000.000 TL*/Yıl

Tablo 43. Devamı

Destek Türü	Destek Konusu	Destek Oranı ve Üst Sınır
Birim Kira/ Dekorasyon Desteği	Şirketlerin destek kapsamına alınan markalı ürünlerine yönelik yurtdışında gerçekleştirecekleri kira, kurulum/konsept, mimari/dekorasyon harcamaları ile depolama hizmetlerine ilişkin giderler	%50 Turquality Programı -Hedef Pazar Başına 5 Yıl -Kira; Destek Üst Sınırı Yok -Dekorasyon; Birim Başına 800.000 TL* (Program boyunca azami 50 mağaza) Marka Programı -6.200.000 TL*/Yıl
Franchise Desteği	Şirketlerin destek kapsamına alınan markaları ile ilgili olarak franchise vermeleri halinde, birimin kira, dekorasyon ve konsept mimari harcamaları azami 2 yıl süresince desteklenir	%50 Turquality Programı -Hedef Pazar Başına 5 Yıl -Kira; 800.000 TL*/Yıl -Dekorasyon; Birim Başına 400.000 TL* -Program Boyunca Azami 100 Birim Marka Programı -Birim Başı 400.000 TL* -Yıllık Azami 10 Birim
Pazar Araştırması Desteği	Şirketlerin pazar araştırması çalışması ve raporlarına ilişkin giderleri	%50 Turquality Programı -Hedef Pazar Başına 5 Yıl -Destek Üst Sınır Yok Marka Programı -400.000 TL*/Yıl
Fuar Desteği	Şirketlerin destek kapsamına alınan markaları ile yurtdışında gerçekleştirecekleri fuar katılımı ve tanıtımına ilişkin faaliyetleri	%50 Turquality Programı -Destek Üst Sınır Yok Marka Programı -Tanıtım Desteği limitlerine dahildir

Tablo 43. Devamı

Destek Türü	Destek Konusu	Destek Oranı ve Üst Sınır
Gelişim Yol Haritası Çalışmaları	Destek kapsamına alınan şirketin mevcut konumu, sahip olduğu vizyon ve kurumsal stratejileri ile operasyon ve destek süreçleri, organizasyonları ve teknolojik yetkinliklerinin detaylı olarak incelendiği, uluslararası en iyi uygulamalar göz önünde bulundurularak iyileştirme alanlarının tespit edildiği ve bu alanların şirketlerin stratejik öncelikleri doğrultusunda projelendirilip performans göstergeleri ile hedeflerinin yer aldığı ve destek kapsamına alınan şirketin destek kapsamındaki markasına ve destek dönemine ilişkin uygulayacağı Stratejik İş Planı'nı içeren çalışmaya ilişkin giderler	%50 Turquality/Marka Programı -1 kereye mahsus -Marka Başına 800.000 TL

(Ekonomi Bakanlığı Devlet Yardımları Rehberi, 2018, ss.49-52).

*Destek üst limitleri 2017 yılı için belirlenmiş olup, söz konusu limitler her takvim başına (TÜFE+Yİ-ÜFE)/2 oranında güncellenir.

Ayrıca Yönetici Geliştirme Programı, Marka/ Turquality programının finansal olmayan desteği olarak yürütülmektedir. Koç ve Sabancı, Bilkent ve İstanbul Üniversiteleri bünyesinde gerçekleştirilen ve firmaların ihtiyaçları gözetilerek Yönetici Yüksek Lisansı (Executive MBA) formatında oluşturulan Yönetici Geliştirme Programı ile, Turquality programı kapsamındaki firmaların orta ve üst düzey yöneticilerinin küresel başarı için gerekli vizyon ve yetkinliklere ulaşma konusunda desteklenmesi amaçlanmaktadır (Ekonomi Bakanlığı Devlet Yardımları Rehberi, 2018, s.53).

Yukarıdaki Tablolarda gösterilen destek programları haricinde, Ekonomi Bakanlığı tarafından ihracatın geliştirilmesine yönelik diğer destek çalışmalarına aşağıda kısaca değinilmiştir (Ekonomi Bakanlığı Devlet Yardımları Rehberi, 2018, ss.41-55);

Alım Heyetleri Desteği: Bakanlığın yurtdışı tanıtım faaliyetleri kapsamında, ihracatın artırılması, ihraç ürünlerinin çeşitlendirilmesi, ihraç ürünlerine yeni pazarlar bulunması ve mevcut pazarlardaki pazar paylarının korunması amacıyla yurtdışından firma yetkilileri ile kurum ve kuruluş temsilcilerinin ülkeye getirilmesine yönelik

desteklerdir. Bu destek ile programa katılan yabancı katılımcıların konaklama masrafları karşılanmaktadır.

Genel Ticaret Heyetleri Desteği: Potansiyel pazar niteliğindeki ülkelere yönelik ihracatta artış sağlanması ve ihraç ürünlerinin tanıtımı için sağlanan desteklerdir. İlgili ülke firmaları ile yapılan görüşmeler kapsamındaki organizasyon giderleri karşılanmaktadır.

Gemi ve Yat Sektöründe Faaliyet Gösteren Şirketlere Sağlanan Destek Unsurları: Gemi ve yat sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin Türkiye’de yerleşik şirketlerden alacakları tasarım hizmetine ilişkin giderleri, yıllık en fazla 200.000 ABD Dolarına kadar, %50 oranında 5 yıl süresince desteklenmektedir.

TİM, İhracatçı Birlikleri, Üretici Dernekleri/Birliklerinin Desteklenmesi: İstihgal sahasına giren ürünlerin yurtdışı pazarlarda tanıtılması amacıyla hazırlayacakları projeleri Bakanlıkça uygun görülen tanıtım harcamaları için TİM ve istihgal ettiği sektörü tek başına temsil eden Birlikler için %80 oranında, proje başına yıllık en fazla 2.000.000 TL, İhracatçı Birlikler için %80 oranında ve projede yer alan Birlik başına yıllık en fazla 1.000.000 TL, Üretici Dernekleri ve Üretici Birlikleri için %50 oranında ve yıllık en fazla 400.000 TL’ye kadar desteklenebilmektedir.

Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımları: Türkiye menşeli tarım ürünlerinin uluslararası piyasalarda rekabet gücünün ve ihracat potansiyelinin artırılması amacıyla, Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu ödenekleri çerçevesinde karşılanmak üzere, 2016/16 sayılı Karar kapsamında ürünlerin 01/01/2017-31/12/2107 tarihleri arasında gerçekleştirilecek fiili ihracatında, ihracat iade miktarları, azami ödeme oranları ve miktar barajları dikkate alınarak ihracat iadesi yardımı sağlanmaktadır.

Mal İhracatçılarına Hususi Damgalı Pasaport Verilmesi: Son üç takvim yılı itibarıyla, ilgili her takvim yılında ihracat yapmak şartıyla, firmaların mal ihracatı tutarının belirlenmesi ve bu tutarlar dikkate alınarak firma yetkililerine iki yıl süreyle hususi damgalı pasaport verilmesine ilişkin uygulamadır.

Hizmet Sektörlerine Yönelik Devlet Yardımları

Ekonomi Bakanlığı, 2011 yılından itibaren hizmet sektörlerine yönelik olarak uygulamaya koyduğu kapsamlı destek unsurlarını içeren devlet yardımı programları ile sağlık turizmi, eğitim, bilişim, sinema/dizi-film, teknik müşavirlik, yönetim

danışmanlığı, gayrimenkul, lojistik ve yayıncılık sektörlerini etkin şekilde desteklemektedir.

Ekonomi Bakanlığı tarafından Döviz Kazandırıcı Hizmet Ticaretine Yönelik Devlet Yardımları aşağıda belirtilen mevzuatlar çerçevesinde uygulanmaktadır (Ekonomi Bakanlığı Devlet Yardımları Rehberi, 2018, s.61).

- 2014/10 Sayılı Teknik Müşavirlik Hizmetlerine Sağlanacak Devlet Yardımları Hakkında Karar
- 2015/8 Sayılı Döviz Kazandırıcı Hizmet Ticaretinin Desteklenmesi Hakkında Karar
- 2015/9 Sayılı Döviz Kazandırıcı Hizmet Sektörleri Markalaşma Destekleri Hakkında Karar

Döviz kazandırıcı hizmet sektöründe faaliyet gösteren kurum ve kuruluşları olgunluk seviyelerine göre ihracata hazırlık, pazarlama ve markalaşma olmak üzere üç aşamada desteklerden faydalandırılmaktadırlar.

İhracata Hazırlık/Kurumsal Kapasite Kazandırılmasına Yönelik Destekler	Pazarlama ve Pazarda Tutundurma Destekleri	Yüksek Katma Değere Yönelik Destekler
•HİSER* •Pazara Giriş Belgeleri •Ürün/Hizmet/Marka Tescil Koruma •Danışmanlık •Rapor ve Yurtdışı Şirket Alım Danışmanlığı	•Reklam, Tanıtım ve Pazarlama •Fuarlara Katılım •Yurtdışı Birim •Acenta Komisyon •Ticaret ve Alım Heyeti	•Marka / Turquality

Şekil 11. Hizmet Sektörüne Yönelik Devlet Destekleri

(İçuz, 2018, s.6).

*HİSER: Hizmet Sektörleri Rekabet Gücünün Artırılması Projesi Desteği

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

Türkiye’de ihracatın kurumsallaşmış tek destek kuruluşu olan Türk Eximbank’ın temel amacı, ihracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması ve girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçılar ile yurtdışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence kazandırılması, yurtdışında yapılacak yatırımlar ile ihracat maksadına yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesidir. Türk Eximbank, bu amaca yönelik olarak ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurtdışında faaliyet gösteren müteahhit ve girişimcileri kısa, orta ve uzun vadeli nakdi ve gayrinakdi kredi, sigorta ve garanti programları ile desteklemektedir. Türk Eximbank bünyesinde aşağıda belirtilen kredi ve destekler sağlanmaktadır (Ekonomi Bakanlığı Devlet Yardımları Rehberi, 2018, s.82-84);

1. İhracat Kredileri: Mal ve döviz kazandırıcı hizmetlerin ihracatını sevk öncesi Reeskont Kredisi Programı ile yıllık LIBOR/EURIBOR+0,40’tan başlayan faizi oranlarıyla finanse edilmesidir.
2. Alacak Sigortası: Yurtdışı ve yurtiçi mal/hizmet satışlarından doğan alacaklara, yurtdışında ticari ve politik, yurtiçinde ise ticari risklere karşı tahsilat güvencesinin sağlanmasıdır.
3. Uluslararası Krediler: Türkiye’den gerçekleştirilecek mal ihracatına veya yurtdışındaki projelere yönelik yurtdışındaki alıcıların kredi borçlusu olduğu tek kredi/garanti programıdır.

Türk Eximbank tarafından 2016 yılında ihracat sektörüne 22 milyar doları nakdi kredi ve 11 milyar doları sigorta/garanti imkanı olmak üzere toplam 33 milyar dolarlık destek sağlanmıştır. Bu tutar, Türkiye ihracatının yaklaşık %23’üne tekabül etmektedir. Ayrıca, Türk Eximbank’ın gelişmiş birçok ülkenin resmi destekli ihracat kredi kuruluşlarından farklı olarak, kredi, garanti ve sigorta işlemlerini aynı çatı altında toplamış olması, ihracatçı firmalara verilen hizmetlerde bir bütünlük oluşturulmasına imkan tanımaktadır .

Serbest Bölgelerde Yatırım ve Faaliyetlere Sağlanan Devlet Destekleri

Serbest bölgeler, ülke içinde sermayeye çeşitli muafiyet ve desteklerle belirli kuraldışılıklar yaratılarak rekabet gücü kazandırılan yalıtılmış alanlardır (Acar ve Karakaş, 2017, s.22).

06.06.1965 tarih ve 3218 Sayılı Serbest Bölgeler Kanunu'nun yürürlüğe girmesi ile Türkiye'de Serbest Bölgeler, AB ve Ortadoğu Pazarlarının yakınında Akdeniz, Ege ve Karadeniz'deki gelişmiş tesislere sahip büyük liman ve uluslararası havaalanlarına, karayolu ağlarına, kültür, turizm ve eğlence merkezlerine yakın yerlerde kurulmuştur. Serbest Bölgeler, bir ülkenin dış ticaret rejimi için gerekli olan mevzuat ve kısıtlamaların kısmen veya tamamen uygulama dışı bırakıldığı, genellikle uluslararası bir liman veya havaalanı yakınında olan, milli sınırlar içinde bulunmakla birlikte, gümrük sınırları dışında kabul edilen ve esas itibarıyla ihracata yönelik faaliyet gösteren seçilmiş sınai ve ticari alanlardır. Buna göre, Serbest Bölgeler, genellikle ülkenin dış ticaret hacmini geliştirmek, ithalat ve ihracatı kolaylaştırmak, sanayiye canlandırmak, teknoloji transferini hızlandırmak gibi amaçlarla kurulmaktadır (<http://archive.ismmmo.org.tr> Erişim Tarihi 15 Aralık 2018).

Türkiye'de ilk olarak 1987 yılında Mersin ve Antalya Serbest Bölgeleriyle hayata geçen uygulama bugün 18 Serbest Bölge ile devam etmektedir. Serbest Bölgeler için uygulanan destek unsurları aşağıda belirtilmektedir (Ekonomi Bakanlığı Devlet Yardımları Rehberi, 2018, ss.90-91).

1. Münhasıran Üretici Kullanıcılara Sağlanan Destekler

- Üretim konulu faaliyet ruhsatı kapsamında faaliyet gösteren Serbest Bölge kullanıcılarının
 - Serbest Bölgede imal ettikleri ürünlerin satışından elde ettikleri kazançları, Gelir veya Kurumlar Vergisi'nden müstesnadır.
 - Serbest Bölgelerde imal ettikleri ürünlerin FOB bedelinin en az %85'ini yurtdışına ihraç etmeleri kaydıyla personele ödenen ücretler Gelir Vergisi'nden müstesnadır.

2. Bütün Kullanıcılara Sağlanan Destekler

- Serbest Bölgelerde Emlak Vergisi istisnası bulunmaktadır.
- Serbest Bölgelere veya bu bölgelerden yapılan ihraç amaçlı yük taşıma işleri KDV'den muaftır.
- Serbest Bölge faaliyetleriyle ilgili olarak yapılan işlemler ve düzenlenen kağıtlar Damga Vergisi, Resim ve Harç istisnasına tabidir.
- Serbest Bölgelerden, tamamı yurtdışına olmak kaydıyla verilecek bazı lojistik hizmetler Gelir ve Kurumlar Vergisinden istisnadır.
- Stratejik, öncelikli veya büyük ölçekli yatırımlar ile konusu, sektörü ve niteliği itibarıyla proje bazında desteklenmesine karar verilen yatırımlara özel hesap ücretleri ve stopaj istisnası oranında esneklik sağlanmıştır.
- Yapı denetim şirketlerine ödenecek hizmet bedellerinde uygulanan %75 indirim imkanından Serbest Bölgeler de yararlanabilmektedir.

Yatırımlara Sağlanan Devlet Destekleri

Ekonomi Bakanlığınca özel sektör tarafından gerçekleştirilecek yüksek katma değerli, ülkemiz sanayisinin yapısal dönüşümüne katkıda bulunacak, belirli bir ölçeğin üzerindeki ulusal veya uluslararası sermayeli yatırımlar, Yatırım Teşvik Sistemi, Proje Bazlı Teşvik Sistemi ve Cazibe Merkezleri Programı adı verilen üç farklı program aracılığıyla desteklenmektedir (Ekonomi Bakanlığı Devlet Yardımları Rehberi, 2018, s.95);

1. Yatırım Teşvik Sistemi: Bölgesel bir yapı üzerine kurgulanarak, az gelişmiş bölgelerde gerçekleştirilecek yatırımların daha yüksek yardım yoğunlukları ile desteklenmesine imkan verecek şekilde tasarlanmıştır. Bu kapsamda iller sosyal ve ekonomik gelişmişlik seviyeleri dikkate alınarak en gelişmiş illerin yer aldığı bölgeler 1. Bölge, en az gelişmiş illerin yer aldığı bölge 6. Bölge olarak adlandırılmıştır. Yatırımların destek unsurlarından yararlanabilmesi için asgari sabit yatırım tutarının 1. ve 2. bölgelerde bir milyon Türk Lirası, 3., 4., 5. ve 6. bölgelerde ise beş yüz bin Türk Lirası olması gerekmektedir.
2. Proje Bazlı Teşvik Sistemi: Kalkınma Planları ve yıllık programlarda öngörülen hedefler doğrultusunda mevcut durumda veya gelecekte ortaya

çıkabilecek kritik ihtiyaçları karşılayacak, arz güvenliğini sağlayacak, dışa bağımlılığı azaltacak, teknolojik dönüşümü gerçekleştirecek, yenilikçi, Ar-Ge yoğun ve yüksek katma değerli yatırımların proje bazlı desteklenmesi amacıyla Bakanlar Kurulu tarafından desteklenmesine karar verilen 100 milyon ABD Doları ve üzerindeki yatırım projelerini kapsamaktadır.

3. Cazibe Merkezleri Programı: İmalat sanayiinde, Tunceli, Bayburt, Ardahan, Gümüşhane, Iğdır, Erzincan illerinde asgari 2 milyon TL, Hakkari, Bingöl, Kars, Siirt, Bitlis, Muş, Şırnak illerinde asgari 4 milyon TL, Ağrı, Batman, Elazığ, Adıyaman, Erzurum, Malatya, Mardin, Van, Diyarbakır, Şanlıurfa illerinde asgari 5 milyon TL tutarındaki, Çağrı Merkezi yeni yatırımları için en az 200 kişilik istihdam sağlayan, Veri Merkezleri yeni yatırımları için ise merkezin en az 5 bin metrekare beyaz alanı bulunması ve ANSI/TIA-942 veya Uptime Institute standartlarına göre TIER-3 veya üstü seviyede olan yatırımları kapsamaktadır.

Ekonomi Bakanlığınca Yürütülen Diğer Destek Uygulamaları

Ekonomi Bakanlığı Devlet Yardımları Rehberi'nde (2018) belirtilen dış ticarete katkı sağlamak amacıyla uygulanan diğer destekler aşağıdadır;

Dahilde İşleme Rejimi (DİR): Destek unsurları, ithalatta gümrük ve eşetkili vergi muafiyeti, KKDF istisnası, vergi, resim ve harç istisnası, yurtiçi alım avantajları, yurtiçi alımlarda KDV tecil-terkin uygulaması, yurtiçinden dünya piyasa fiyatlarından tarımsal hammadde temini (buğday, mısır).

Hariçte İşleme Rejimi (HİR): Serbest dolaşımdaki eşyanın daha ileri bir safhada işlenmek, tamir edilmek veya yenilenmek üzere geçici olarak Türkiye Gümrük Bölgesi dışına veya Serbest Bölgelere ihraç edilmesi ve bu işleme faaliyetleri sonucunda elde edilen ürünlerin tam veya kısmi muafiyet uygulanarak serbest dolaşıma girmesi amacıyla, elde edilen ürünlere gümrük vergilerinden tam veya kısmi muafiyet imkanı, geçici ihracat halinde ihracat esnasında alınması gereken vergi bakımından teminat sağlanmasına yönelik desteklerdir .

Vergi, Resim ve Harç İstisnası: Ekonomi Bakanlığınca vergi, resim ve harç istisnası belgesi (VRHİB) 2017/4 sayılı Tebliğ'de sayılan döviz kazandırıcı

hizmet ve faaliyetler ve ihracat sayılan satış ve teslimler düzenlenmekte olup, VRHİB kapsamında gerçekleştirilen faaliyetlere ilişkin BSMV, Damga Vergisi, harçlar ve hal rüsumuna uygulanan istisnalardır .

4.3.2. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın Uyguladığı Programlar

Türkiye’de Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı bünyesinde bulunan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) sadece KOBİ’lere yönelik teşvik programları sunduğundan ve devamlı olarak bu programları KOBİ’lerin ihtiyaçlarına göre geliştirdiğinden dolayı bu bölümde sadece KOSGEB desteklerine yer verilmiştir.

4.3.2.1. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) Destekleri

Ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında KOBİ’lerin payını ve etkinliğini artırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek amacıyla 20/04/1990 tarihli 3624 numaralı kanunla Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) kurulmuştur (<http://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/20498.pdf> Erişim Tarihi 10 Eylül 2018).

KOSGEB destekleri aşağıda belirtilen Bakanlar Kurulu Kararları ve Destek Programları Yönetmelikleri ile uygulanmaktadır (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/5560/mevzuat> Erişim Tarihi 10 Eylül 2018);

- 04.05.2004 tarihli, 25452 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanan 2004/7131 sayılı KOSGEB KOBİ Kredi Faiz Destekleri Hakkında Bakanlar Kurulu Kararı
- 26.04.2008 tarihli, 26858 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanan 2008/13524 sayılı KOSGEB KOBİ Kredi Faiz Destekleri Hakkında Bakanlar Kurulu Kararı

- 18.09.2009 tarihli, 27353 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanan 2009/15431 sayılı KOSGEB tarafından Verilecek Hizmetler ve Desteklerden Yararlanacak KOBİ’lere İlişkin Sektörel ve Bölgesel önceliklerin Belirlenmesi Hakkında Bakanlar Kurulu Kararı
- 15.06.2010 tarihli, 27612 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanan KOSGEB Destek Programları Yönetmeliği
- 19.09.2009 tarihli, 27354 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanan KOSGEB Kredi Faiz Destekleri Yönetmeliği

KOSGEB’in KOBİ’ler için uygulanan destek programları beş ana başlık altında toplanmaktadır (<https://www.kosgeb.gov.tr> Erişim Tarihi 10 Eylül 2018);

1. Girişimcilik Destekleri: Ekonomik kalkınma ve istihdam sorunlarının çözümünün temel faktörü olan girişimciliğin desteklenmesi, yaygınlaştırılması, başarılı işletmelerin kurulması, iş kurma ve yürütme konularında bilgi ve becerileri geliştirmek, başarılı iş planlarını/iş modellerini ödüllendirmek, girişimcilik ekosisteminde yer alan aktörler arası işbirliğini artırmak, yeni kurulan işletmelerin en kırılgan oldukları dönemde hayatta kalma oranının artırılmasına katkı sağlamak ve ulusal plan ve programlar doğrultusunda yeni işletmelerin kurulmasını ve sürdürülmesini sağlamak amacıyla planlanan desteklerdir. İlgili destek bünyesindeki programlar;
 - Girişimcilik Destek Programı
 - Girişimciliği Geliştirme Destek Programı
2. AR-Ge, Teknolojik Üretim ve Yerlileştirme Destekleri: Bilim ve teknolojiye dayalı yeni fikir ve buluşlara sahip KOBİ’ler ile girişimcilerin geliştirilmesi, yeni bir ürün/hizmetin üretilmesi, kalitesinin artırılması, maliyet düşürücü nitelikte yeni tekniklerin uygulamaya alınması, öncelikli teknoloji alanlarında yer alan Ar-Ge ve yenilik faaliyetleri sonucu ortaya çıkan yeni ürün/ürünleri ticarileştirmek, ülke ekonomisine katma değer oluşturmak, uluslararası pazarlarda yer alarak teknolojik ürün ihracatını artırmak, ithalatı yüksek olan stratejik ürünlerin yerlileştirilmesi ve millileştirilmesi, üretimde daha yüksek oranda yerli girdi kullanımının sağlanması, KOBİ’lerin teknolojik üretim yeteneklerinin geliştirilmesi ve teknolojinin tabana yayılması, KOBİ ile büyük işletmelerin birlikte hareket edebilme yeteneklerinin geliştirilmesi, cari

açığın azaltılmasına katkıda bulunacak yatırımların desteklenmesi amacıyla uygulanmaktadır. Bu destek bünyesinde uygulanan programlar aşağıda belirtilmektedir;

- Ar-Ge ve İnovasyon Destek Programı
- Endüstriyel Uygulama Destek Programı
- KOBİ TEKNOYATIRIM-KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı
- Stratejik Ürün Destek Programı

3. İşletme Geliştirme, Büyüme ve Uluslararasılaşma Destekleri: KOBİ'lerin rekabet güçlerinin, kurumsallaşma-markalaşma düzeylerinin ve ekonomideki paylarının artırılması, kapasitelerinin geliştirilmesi, öncelikli ihtiyaçlarının karşılanması, birbirleriyle veya büyük işletmelerle ortak çalışma kültürünün geliştirilmesi, ülkenin ulusal ve uluslararası hedefleri doğrultusunda, KOBİ'lerin ekonomideki paylarının ve etkinliklerinin artırılması, Ar-Ge ve inovasyon faaliyetleri ülkemizde gerçekleştirilen teknolojik ürünlerin uluslararası pazarlarda yer alması, ihracatın artırılması, yerli teknoloji yoğun başlangıç işletmelerinin gelişmiş girişimcilik ekosistemleri içerisinde yer almasını desteklemek amacıyla uygulanan programdır.

İşletme Geliştirme, Büyüme ve Uluslararasılaşma Destekleri bünyesinde;

- İş Geliştirme Destek Programı
- İş Birliği Destek Programı
- KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı
- Uluslararası Kuluçka Merkezi ve Hızlandırıcı Destek Programı
- TEKNOPAZAR-Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama Destek Programı uygulanmaktadır.

4. Kobi Finansman Destekleri: KOBİ'lerin üretim, kalite ve standartlarını artırmaları, finansman sorunlarının çözümü, istihdam yaratmaları, uluslararası düzeyde rekabet etmelerinin sağlanması amacıyla verilen desteklerdir. KOSGEB'in 2003 yılından itibaren sağladığı finansal destekler, Bakanlar Kurulu Kararı gereğince 2008 yılına kadar üç kamu bankası aracılığıyla sağlanmış, 2008 yılı Mayıs ayında ise yeniden düzenlenen Bakanlar Kurulu Kararı kapsamında, halen Türkiye'de faaliyette bulunan kamu bankaları, özel bankalar, katılım bankaları ile yapılan Protokollerle

KOBİ'lere kullanılacak kredilerin faiz/kar payı, komisyon vb. giderlerinin program türüne göre kısmen ya da tamamen karşılanması şeklinde sürdürülmektedir. Bu program ile ayrıca, gelişme ve büyüme potansiyeline sahip KOBİ'lerin, finansmana erişim imkânlarının artırılabilmesine yönelik olarak Borsa İstanbul A.Ş. Gelişen İşletmeler Pazarı'nda işlem görmeleri desteklenmektedir. Bu destek bünyesinde uygulanan programlar;

- Kredi Faiz Desteği
- Gelişen İşletmeler Pazarı KOBİ Destek Programı'dır.

5. Laboratuvar Destekleri: İşletmelerin ürün kalitesinin artırılması, uluslararası firmalarla rekabetin sağlanması ve birçok ürünün yurtiçinde üretilmesi için teknik anlamda destek verme ve bilgilendirme amacıyla KOSGEB bünyesinde toplam 9 ilde 11 adet laboratuvar hizmet vermektedir. Bu hizmetlerin yürütülmesinde, KOBİ'lere ücretlendirmede destek olunarak düşük ücret uygulaması yapılmaktadır. Ayrıca, KOSGEB ve Ankara Sanayi Odası işbirliği ile oluşturulan ASO-KOSGEB Çevre Laboratuvarı çevre ölçümleri yapmakta, çevresel risklerin tespiti ve çözümünü teşvik edici hizmetler vermektedir.

Aşağıda verilen Tablo 44 ve Tablo 45, Girişimcilik Destekleri'ne ait destek detaylarını göstermektedir. Tablo 46'da, Ar-Ge Teknolojik Üretim ve Yerlileştirme Destekleri bünyesinde, KOBİ TEKNOYATIRIM-KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım Programı uygulama detayları verilmektedir. Tablo 47, İşletme Geliştirme, Büyütme ve Uluslararasılaştırma Destekleri bünyesinde KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı detayını, Şekil 12 ise aynı destek bünyesinde TEKNOPAZAR-Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama destek programı detayını göstermektedir.

Tablo 44. Girişimcilik Destekleri 1, 2018

Destek Adı	Destek Unsuru	Destek Detay	Destek Geri Ödeme	Destek Üst Limit (TL)	Destek Oranı (1., 2. Bölge)	Destek Oranı (3., 4., 5., 6. Bölge)
Girişimcilik Destek Programı	Yeni Girişimci Desteği	İşletme Kuruluş Desteği	Geri Ödemesiz	2.000	60%*	70%**
		Kuruluş Dönemi Makina, Teçhizat, Ofis Donanım ve Yazılım Desteği		18.000		
		İşletme Giderleri Desteği		30.000		
		Sabit Yatırım Desteği	Geri Ödemeli	100.000	60%	70%
	İş Geliştirme Merkezi (İŞGEM) Kuruluş Desteği	Bina Tadilatı	Geri Ödemesiz	500.000		
		Mobilya Donanım		100.000		
		Personel Gideri		50.000		
	İŞGEM İşletme Desteği	Personel Gideri	Geri Ödemesiz	100.000	60%	70%
		Eğitim, Danışmanlık		50.000		
		Küçük Tadilat		20.000		
	İŞGEM tanıtım, organizasyon giderleri, işbirliği ağlarına erişim giderleri			30.000		

(<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekler/6312/girisimcilik-destekleri> Erişim Tarihi 16 Aralık 2018).

*Kadın Girişimci, Gazi, Birinci derecede şehit yakını veya Engelli Girişimci için %80 uygulanır.

**Kadın Girişimci, Gazi, Birinci derecede şehit yakını veya Engelli Girişimci için %90 uygulanır.

Tablo 45. Girişimcilik Destekleri 2, 2018

Destek Adı	Destek Unsuru	Destek Detay		
		Kuruluş Desteği	Gerçek Kişi statüsünde kurulmuş olan işletmeler	Sermaye Şirketi statüsünde kurulmuş olan işletmeler
Girişimciliği Geliştirme Destek Programı	Geleneksel Girişimci Desteği, İleri Girişimci Desteği		5.000 TL	10.000 TL
		Performans Desteği**	1. Performans Dönemi* Toplam prim gün sayısı	2. Performans Dönemi* Toplam prim gün sayısı
			180-539 olan işletmeye 5.000 TL	360-1079 olan işletmeye 5.000 TL
			540-1079 olan işletmeye 10.000 TL	1080-1439 olan işletmeye 15.000 TL
			1080 ve üstü olan işletmeye 20.000 TL	1440 ve üstü olan işletmeye 20.000 TL
	İleri Girişimci Makina Teçhizat ve Yazılım Desteği		Destek Tutarı	Destek Oranı
		Düşük, Orta-Düşük Teknoloji Düzeyi	100.000 TL	75%
		Orta Yüksek Teknoloji Düzeyi	200.000 TL	
		Yüksek Teknoloji Düzeyi	300.000 TL	
	İleri Girişimci Mentörlük, Danışmanlık ve İşletme Koçluğu Desteği		Destek Tutarı	Destek Oranı
		Danışmanlık ve İşletme Koçluğu Desteği	10.000 TL	75%

(<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekler/6312/girisimcilik-destekleri> Erişim Tarihi 16 Aralık 2018).

*1. Performans Dönemi: Program başlangıç tarihinden itibaren birinci yılın sonuna kadar olan dönemi, 2. Performans Dönemi ise 1. Performans Dönemi son gününden ikinci yılın sonuna kadar geçen süredir.

**Asgari prim gün sayısına ulaşan işletme için girişimcilerin genç, kadın, engelli, gazi veya birinci derecede şehit yakını olması durumunda her bir performans döneminde belirlenen tutarlara 5.000 TL eklenir.

Tablo 46. KOBİ TEKNOYATIRIM-KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı, 2018

Destek Adı	Destek Unsuru	İşletme Ölçeği	Destek Oranı (Geri Ödemesiz)	Destek Üst Limit (Geri Ödemeli veya Ödemesiz)
Ar-Ge Teknolojik Üretim ve Yerlileştirme Destekleri	KOBİ TEKNOYATIRIM-KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı	Mikro İşletmeler	%70* Yüksek Teknoloji +%5	5.000.000 TL
		Orta ve Küçük İşletmeler	60% Yüksek Teknoloji +%5	
		Makina-Teçhizat ve Yazılım İçin Destek Oranları (Geri Ödemesiz + Geri Ödemeli)	100%	
Yatırım Projesi Süresi Azami 36 Ay, İşletme Giderleri Desteği Süresi 1 Yıldır.				

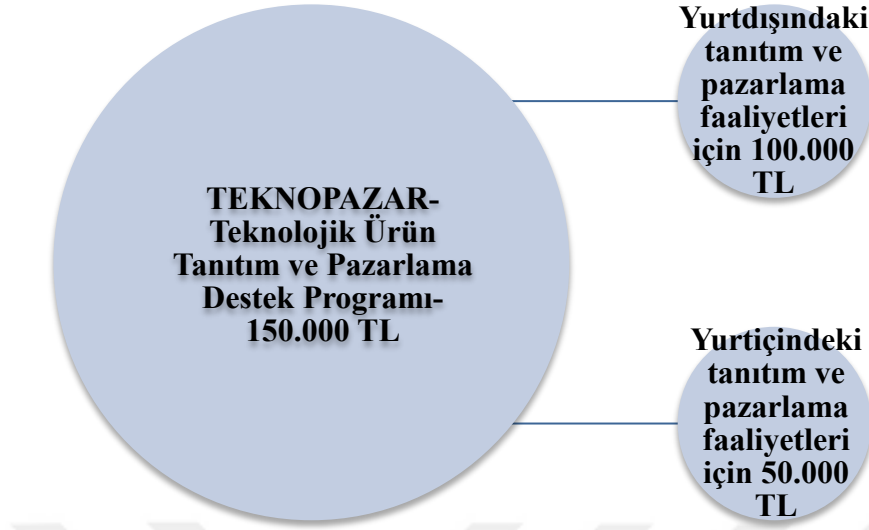
(<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6443/kobi-teknoyatirim-kobi-teknolojik-urun-yatirim-destek-programi> Erişim Tarihi 10 Aralık 2018).

*Yerli malı belgesi kapsamında alınması durumunda geri ödemesi destek oranına %15 ilave edilir ve kalan destek oranı kadar geri ödemeli destek verilir.

Tablo 47. KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı, 2018

Destek Adı	Destek Unsuru	Proje Süresi	Destek Üst Limiti	Proje Destek Oranı
İşletme Geliştirme, Büyüme ve Uluslararasılaşma Destekleri	KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı	en az 6, en fazla 36 Ay, (+6) Ay	Geri Ödemesiz Destek en fazla 300.000 TL, Geri Ödemeli Destek en fazla 700.000 TL	1. ve 2. bölgelerde en fazla %60, 3., 4., 5., 6. bölgelerde en fazla %80

(<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6443/kobi-teknoyatirim-kobi-teknolojik-urun-yatirim-destek-programi> Erişim Tarihi 10 Aralık 2018).



Şekil 12. TEKNOPAZAR-Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama Destek Programı

(<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/5804/teknopazar-teknolojik-urun-tanitim-ve-pazarlama-destek-programi> Erişim Tarihi 10 Aralık 2018).

4.3.3. Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) Tarafından Uygulanan Destekler

Teknoloji ve Yenilik Destek Başkanlığı (TEYDEB)

Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı (TEYDEB), teknolojinin toplumsal faydaya dönüşme sürecini hızlandırmak amacıyla, özel sektör kuruluşlarının araştırma-teknoloji geliştirme ve yenilik faaliyetlerini desteklemek amacıyla kurulmuştur. Böylelikle, kuruluşlarının araştırma-teknoloji geliştirme yeteneğinin, yenilikçilik kültürünün ve rekabet gücünün artırılması hedeflenmektedir. TEYDEB, bahsedilen hedefler doğrultusunda, destek programları tasarlamakta ve yürütmektedir (<http://www.kobi.org.tr/index.php/destek-ve-tevikler/destekler> Erişim Tarihi 10 Kasım 2018).

TÜBİTAK, TEYDEB bünyesinde dokuz ayrı Ar-Ge destek programı bulunmakta olup bunların yedisinden KOBİ'ler faydalanabilmektedir.

Tablo 48. TÜBİTAK TEYDEB Ar-Ge Destek Programları

Destek Adı	Faydalancı	Bütçe	Süre	Destek Oranı
1501 TÜBİTAK Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı	Sermaye Şirketleri	Sınır Yok	36 Ay	Min. %40, Max. %60 Ar-Ge nitelikli proje harcamaları için hibe destek
1503 TÜBİTAK Proje Pazarları Destekleme Programı	En az bir üniversite ile sanayi odası, ticaret odası, ihracatçı birliği	25.000-35.000 TL		
1505 TÜBİTAK Üniversite-Sanayi İşbirliği Destek Programı	KOBİ ve büyük işletmelerle anlaşma sağlayan üniversite, eğitim ve araştırma hastaneleri, Ar-Ge yapan kamu araştırma enstitüleri	1.000.000 TL	24 Ay	%75 hibe destek
1507 TÜBİTAK KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programı	KOBİ, Sermaye Şirketleri	500.000 TL	18 Ay	%75 hibe destek
1509 TÜBİTAK Uluslararası Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı	Sermaye Şirketleri	Sınır Yok	Proje Süresi	Büyük işletmeler için %60, KOBİ'ler için %75
1511 TÜBİTAK Öncelikli Alanlar Araştırma Teknoloji Geliştirme ve Yenilik Projeleri Destekleme Programı	Sermaye Şirketleri	Bütçe Sınırı	Süre Sınırı	Büyük işletmeler için %60, KOBİ'ler için %75
1513 TÜBİTAK Teknoloji Transfer Ofisleri Destekleme Programı	Üniversiteler, üniversitelerin ortak olduğu şirketler, teknopark yönetici şirketleri ve ortak olduğu şirketler	1.000.000 TL	10 Yıl	İlk beş yıl için %80, ikinci beş yıl için %60

(http://marmarateknokent.tubitak.gov.tr/PDF/teydeb_kitapcik.pdf Erişim Tarihi 19 Aralık 2018).

TÜBİTAK TEYDEB bünyesinde 1995-2012 yılları arasında;

- 2,9 milyar hibe destek verilmiştir.
- 16.422 proje başvurusu yapılmış olup bunların 9.721'i desteklenmiştir.
- Desteklenen projelerin %71'i KOBİ'lere aittir.
- 4078 KOBİ, TEYDEB desteklerinden faydalanmıştır.

(http://marmarateknokent.tubitak.gov.tr/PDF/teydeb_kitapcik.pdf Erişim Tarihi 19 Aralık 2018).

4.3.4. AB Bünyesinde KOBİ'lere Uygulanan Destek ve Programlar

AB'de devlet yardımları, sürdürülebilir büyümeye, sosyal ve ekonomik kalkınmaya, bölgesel gelişmeye, çevrenin korunmasına ve rekabet edebilirliğe katkıda bulunabilmek için hazırlanmış olup destek programları da bu çerçevede yapılandırılmıştır (Cansız, 2008, s.29).

23 Ekim 2010 tarihli ve 27738 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren 6015 sayılı Devlet Desteklerinin İzlenmesi ve Denetlenmesi Hakkında Kanun'un 4. maddesi uyarınca Devlet Desteklerini İzleme ve Denetleme Kurulu kurulmuştur. Kurul, Türkiye ile AB arasındaki anlaşmalara uygun olarak devlet desteklerinin ilke ve esaslarını belirlemek, bunlarla ilgili mevzuatı hazırlamak, devlet desteklerinin uygunluğunu incelemek, izlemek ve denetlemek ve uygulama sonuçlarını desteği verenlerden temin ederek Avrupa Komisyonu'na ve ilgili mercilere bildirmekle yetkili kılınmıştır (T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Kobi Stratejisi ve eylem Planı 2015-2018, s.43).

AB bünyesinde KOBİ'lere uygulanan destek programlarına kısaca aşağıda değinilmiştir.

Avrupa 2020 Stratejisi

AB'nin 2020 yılına kadar karşı karşıya kalacağı ve aşması gereken yapısal sorunların başında ortalama büyüme hızının üretkenlikteki düşüş nedeniyle yavaşlamış olması, Avrupa'daki istihdam oranlarının ve ortalama çalışma saatlerinin ABD ve Japonya ile karşılaştırıldığında halen düşük kalması ve nüfusun yaşlanmasının beraberinde,

2013-2014 yıllarından itibaren faal işgücünün azalmaya başlayacak olması belirtilmektedir. Bununla birlikte, AB'nin Çin ve Hindistan gibi hızla büyümekte olan ülkelerle rekabet edebilmesi için Ar-Ge ve teknolojiye daha fazla kaynak ayırmasının gerekliliğinin altı çizilmektedir (Akbaş ve Apar, 2010, s.2).

Avrupa Komisyonu 3 Mart 2010 tarihinde, Lizbon Stratejisinin yerini alacak olan Avrupa 2020 Stratejisini kabul etmiştir (<https://www.ab.gov.tr/45169.html> Erişim Tarihi 10 Ekim 2018).

Avrupa 2020 Stratejisi, temel olarak günümüz koşullarına uygun sürdürülebilir büyüme modeli geliştirmeyi amaçlamaktadır. AB'nin ekonomi ve kalkınma politikalarının ana hatlarını çizen AB 2020'deki üç temel öncelik aşağıda belirtilmektedir (T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018, s.40);

1. Akıllı Büyüme: Bilgi ve yeniliğe dayalı bir ekonomi
2. Sürdürülebilir Büyüme: Daha verimli kaynak kullanan, yeşil ve rekabet edebilir bir ekonomi
3. Kapsayıcı Büyüme: Ekonomik, sosyal ve sınırsal anlamda bütünleşmeyi sağlayan yüksek istihdam ekonomisi.

Bu önceliklerin sağlanabilmesi için 5 hedef belirlenmiştir (<https://www.ab.gov.tr/45169.html> Erişim Tarihi: 10.10.2018);

- 20-64 yaş arası nüfusun istihdam oranının %69 seviyesinden %75'e çıkarılması,
- GYİH'nin %3'ünün Ar-Ge'ye ayrılması hedefinin gerçekleştirilmesi, özel sektörün Ar-Ge'ye yatırım yapması için koşulların iyileştirilmesi ve yenilikçilik takibi için yeni bir gösterge oluşturulması,
- Sera gazı salımının 1990 yılına kıyasla en az %20, şartlar elverişli ise %30 oranında azaltılması, AB'nin enerji tüketiminde yenilenebilir enerjinin payının %20'ye yükseltilmesi ve %20 oranında enerji verimliliği sağlanması,
- Okulu erken bırakanların oranının %15'ten %10 seviyesine düşürülmesi, 30-34 yaş arası yüksek öğrenim mezunu nüfus oranının %31 seviyesinden en az %40 seviyesine yükseltilmesi,

- 20 milyon insanın yoksulluktan kurtarılarak, ulusal yoksulluk sınırı altında yaşayan AB vatandaşlarının sayısının %25 azaltılması.

Avrupa Komisyonu söz konusu strateji kapsamında, öncelikli alanlarda ilerlemeyi sağlamak üzere 7 ana girişim önermiştir. Bunlar içerisinde AB KOBİ politikasını nispeten daha fazla ilgilendiren girişimler Yenilikçilik Birliği, Verimli Kaynak Kullanan Avrupa ve Küreselleşme Çağı İçin Bir Sanayi Politikası girişimleridir (T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018, s.40).

İşletmelerin ve KOBİ'lerin Rekabet Edebilirliği Programı (COSME)

Avrupa Birliği'nin, işletmelerin ve KOBİ'lerin rekabet edebilirliğini artırmaya yönelik, KOBİ'lerin finansmana erişiminin artırılması, pazarlara erişiminin iyileştirilmesi, koşullarının geliştirilmesi ve girişimciliğin teşvik edilmesi amacıyla, 2014-2020 yıllarını kapsayan ve 7 yıl için 2,3 milyar Avro bütçe ile oluşturulan bir programdır (<http://cosme.kosgeb.gov.tr/Home/AboutCosme> Erişim Tarihi 15 Ekim 2018).

Özellikle KOBİ'leri hedefleyen COSME kapsamında, mikro işletmelere, zanaatla ilgilenen işletmelere, tek çalışanlı işletmelere, liberal mesleklerle ve sosyal işletmelere, potansiyel, yeni, genç ve kadın girişimcilere özel önem verilmektedir. Programda, finansmana erişim kapsamında KOBİ'lerin esnek ve kolay şartlarla kredi teminatlarına erişimini sağlayan kredi garantilerinin yanı sıra risk sermayesi yatırım şirketlerine yönelik destekler de bulunmaktadır (T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018, s.41).

COSME Programına Türkiye'nin katılımı konusunda Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki Anlaşma, 16 Ekim 2014 tarihinde Brüksel'de imzalanmış ve 18 Aralık 2014 tarihli ve 29209 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir (<http://cosme.kosgeb.gov.tr/Home/AboutProject> Erişim Tarihi 15 Ekim 2018).

Avrupa İşletmeler Ağı (AİA)

AİA, KOBİ'lerin uluslararasılaşmasına yönelik dünyanın en büyük ağıdır (<https://een.ec.europa.eu/about/about> Erişim Tarihi 13 Ekim 2018). Ayrıca, Avrupa

Birliği'nin büyüme ve istihdamı artırma stratejisine hizmet eden en temel araçtır ve Avrupa Birliği'nin KOBİ'lere hizmet sunan ara yüzü işlevi görmektedir <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/6040/avrupa-isletmeler-agi-enterprise-europe-network> Erişim Tarihi 13 Ekim 2018).

AİA faaliyetleri çerçevesinde, KOBİ'lere yönelik bilgilendirme hizmetleri sunulmakta, eğitim-seminerler düzenlenmekte, iş birliği tekliflerine yönelik çalışmalar yapılmakta ve eşleştirme etkinlikleri düzenlenmektedir (T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018, s.41). Türkiye'de AİA ülke koordinasyonu, 2008 yılından itibaren KOSGEB tarafından yürütölmektedir.

Avrupa Küçük İşletmeler Yasası

Küçük İşletmeler Yasası, KOBİ'ler için kapsayıcı bir çerçevedir. Avrupa'daki girişimcilik yaklaşımını geliştirmeyi, KOBİ'ler için düzenleyici ve politika ortamını basitleştirmeyi ve geliştirilmeleri için engelleri kaldırmayı amaçlamaktadır (https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/small-business-act_en Erişim Tarihi 13 Kasım 2018).

Avrupa Komisyonu KOBİ'lerin büyümesi için en uygun ortamı yaratmayı, AB tarafından oluşturulan tüm politikalarda KOBİ'lerin ihtiyaçlarını ön planda tutmayı amaçlayan Avrupa Küçük İşletmeler Yasası'nı 25 Haziran 2008 tarihi itibarıyla yürürlüğe koymuştur. Yasa, Avrupa Komisyonu'nun, KOBİ'lerin AB ekonomisindeki merkezi rolünü kabul etmesi yönündeki siyasi iradesini yansıtmakta ve ilk defa AB için KOBİ'lere yönelik kapsamlı bir politika çerçevesi belirlemektedir (T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018, s.41).

Avrupa Küçük İşletmeler Yasası “önce küçük olanı düşün” ilkesi çerçevesinde KOBİ'lerle ilgili temel prensipleri içermektedir. AİA'nın 10 temel prensibi şu şekildedir (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/2652/avrupa-kucuk-isletmeler-yasasi> Erişim Tarihi 15 Ekim 2018);

1. Girişimcilerin ve aile işletmelerinin zenginleşeceği ve ödüllendirileceği bir iş ortamı yaratılması,

2. İflas eden dürüst girişimcilere zaman kaybedilmeden ikinci bir şans tanınması,
3. “Önce küçük olanı düşün” ilkesine uygun kurallar geliştirilmesi,
4. Kamu kurum ve kuruluşlarının KOBİ’lerin ihtiyaçlarına duyarlı hale getirilmesi,
5. Kamu politika araçlarının KOBİ ihtiyaçlarına uyumlaştırılması,
6. KOBİ’lerin finansmana erişimlerinin kolaylaştırılması ve ticari işlemlerde ödemelerin zamanında yapılmasını destekleyici düzenlemelerin ve iş ortamının geliştirilmesi,
7. KOBİ’lerin Tek Pazar’ın sağladığı fırsatlardan daha fazla yararlanmasının sağlanması,
8. KOBİ’lerin sahip olduğu becerilerin ve her türlü yenilik faaliyetinin geliştirilmesinin teşvik edilmesi,
9. KOBİ’lerin çevresel sorunları fırsata dönüştürmesine imkan sağlanması,
10. KOBİ’lerin büyüyen pazarlardan yararlanmasının desteklenmesi ve teşvik edilmesi.

Ülkemiz çalışmalara ilk olarak 2009 yılında dahil olmuş ve Yasa’ya ilişkin çalışmalara dair ilk rapor 2012 yılında, ikinci rapor 2016 yılında yayımlanmıştır. 2012 yılı KOBİ Politikası Endeksi raporunda OECD tarafından yapılan tespitler doğrultusunda, Türkiye’nin Yasa’da yer alan prensiplerin uygulanmasına ilişkin iyi bir performans sergilediği görülmüştür. 2016 yılında yayımlanan KOBİ Politikası Endeksi Raporunda Türkiye, 9 prensipte bölge birincisidir. Bunlar Yasa’da yer alan girişimcilik, düzenleyici çevre, destek hizmetleri, finansmana erişim, standartlar, teknik düzenlemeler, işletme becerileri, inovasyon, çevre ve uluslararasılaşma alanlarıdır (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/2652/avrupa-kucuk-isletmeler-yasasi> Erişim Tarihi 13 Kasım 2018).

Rekabetçilik ve Yenilik Sektör Operasyonel Programı (CISOP)

AB ve Türkiye’nin mali iş birliği çerçevesinde hazırlanan program özel sektörün geliştirilmesi, bilim, teknoloji ve yenilik ile kapasite geliştirmek hedeflenmiştir. Bu kapsamda aşağıdaki konularda hazırlanacak projelere AB kaynaklı destek

sağlanacağı belirtilmiştir (T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018, s.42);

- Sanayi altyapısının geliştirilmesi, KOBİ'lerin desteklenmesi,
- Kümelenme, ağ oluşturma ve KOBİ'lerin küresel piyasalarda rekabetçiliğinin artırılması,
- Hizmet sektörünün, yaratıcı endüstrilerinin altyapısının desteklenmesi ve geliştirilmesi,
- KOBİ'lerin finansmana erişiminin desteklenmesi ve finansal araçların çeşitlendirilmesi,
- Araştırma kapasitesinin güçlendirilmesi, Ar-Ge ve yenilik altyapısının geliştirilmesi,
- Ar-Ge ve yeniliğin ticarileştirilmesi, teknoloji transferinin teşvik edilmesi, sosyal yenilik projelerinin desteklenmesi,
- Üniversite sanayi iş birliğinin desteklenmesi.

Bu program Türkiye’de Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından, Avrupa Birliği ve ülkemiz eş-financemanıyla oluşturulan bir çatı altında, 7 yıllık dönemler halinde, temelde KOBİ’lere ve girişimcilere yönelik rekabetçiliğin geliştirilmesine odaklı mali destekler sağlamayı amaçlamaktadır.

Programın 2007 - 2013 yıllarını kapsayan birinci döneminde 44 Projeye toplam 565 milyon Avro kaynak aktarılmıştır. Programın, 2014 - 2020 yıllarını kapsayan, teknik adı “Rekabetçilik ve Yenilik Operasyonel Programı (RYOP)” olan ve tüm Türkiye’yi kapsayacak yeni dönemi için yaklaşık 405 milyon Avroluk bütçe oluşturulmuştur. Bu dönemde Teknoloji Transferi ve Ticarileştirme, Araştırma ve Geliştirme, Hizmetler ve Yaratıcı Endüstriler ile İmalat Sanayi ve Kapasite Geliştirme konularına odaklanan projelerin destekleneceği belirtilmiştir (<https://rekabetcisektorler.sanayi.gov.tr/documents/10184/51258/CISOP-Book-TR.pdf/5b99cdf3-f671-4723-85d1-290a1207a88a> Erişim Tarihi 18 Ekim 2018).

Horizon (Ufuk) 2020

Horizon 2020, 80 milyar Avro finansmana sahip AB'nin en büyük araştırma ve yenilik programıdır (<https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/what-horizon-2020> Erişim Tarihi 18 Ekim 2018).

2014-2020 yılları arasında Avrupa Komisyonu tarafından yürütülen Horizon 2020 programının bileşenlerinden biri olan “Endüstriyel Liderlik ve Rekabetçilik” altında “KOBİ’lerde Yenilikçilik” alanı yer almaktadır. Bu alan ile KOBİ’lerin inovasyon potansiyelinin geliştirilmesine destek verilerek yeni fikirlerin hızlı ve etkin bir şekilde pazara aktarılması amaçlanmakta ve uzun vadede ise Avrupa’nın endüstriyel rekabetçiliğinin artması, ekonomik büyüme ve istihdam olanaklarının geliştirilmesi amaçlanmaktadır (T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018, s.43).

Avrupa KOBİ Haftası

Avrupa KOBİ Haftası ile KOBİ’lerin desteklenmesi için AB’nin, ulusal otoritelerin ve diğer ilgili kuruluşların faaliyetlerini desteklemek ve yaygınlaştırmak, girişimciliği desteklemek ve girişimcilerin profilini artırmak, gençleri girişimciliğe özendirmek amaçlanmaktadır. Bunun yanı sıra yıl boyunca da benzer etkinliklerle Avrupa KOBİ Haftası yaklaşımı canlı tutulmaya çalışılmaktadır. Avrupa Birliği çapında KOBİ Haftası’nın ana etkinliği, KOBİ Kurultayı (SME Assembly) ve Avrupa Girişimci Ödül Töreni (European Enterprise Promotion Awards Ceremony) ile birlikte gerçekleştirilmektedir (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/2651/avrupa-kobi-haftasi> Erişim Tarihi 05 Kasım 2018).

Türkiye, Avrupa KOBİ Haftası çerçevesinde, aktif olarak katılım sağladığı ilk yıl olan 2010 yılında, içerisinde etkinlik sayısı açısından üçüncü sırada yer alırken, takip eden yıllarda açıklanan istatistiklere göre ise ilk sıraya yükselmiştir. Bu süreçte KOSGEB Müdürlüklerinin ve diğer kurum ve kuruluşların hafta kapsamında yaptıkları etkinlikler önemli bir yer tutmuştur. KOBİ Haftası boyunca KOSGEB Müdürlükleri illerindeki, valilikler, belediyeler, odalar, üniversiteler ve okullar ile birlikte çalışarak, etkinliklerin amacına ulaşması ve etkinliğinin artırılması için çaba

göstermektedir (<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/2651/-avrupa-kobi-haftasi> Erişim Tarihi 05 Kasım 2018).

4.4. Hızlı Büyüyen ve Yüksek Teknoloji Kullanan KOBİ'ler İçin Uygulanan Özel Destek ve Programlar

Son yıllarda dünyada işletme politikaları içinde “önce küçüğü düşün” prensibi benimsenmiş olmakla birlikte, OECD ülkelerinin çoğu KOBİ'leri desteklerken daha başarılı sonuçlar getireceği düşüncesi ile istihdama daha fazla katkıda bulunan ve satışlarında önceki yıllara göre artış sağlayan firmaları daha imtiyazlı bir şekilde desteklemeyi tercih etmektedirler (Güzel ve Giray, 2014, s.34).

EUROSTAT ve OECD hızlı büyüyen KOBİ'leri en az 10 çalışanla faaliyete başlayan ve son üç yıl içinde yıllık ortalama %20 oranında istihdam veya satışlarda artış sağlayan işletmeler olarak tanımlamıştır (European Commission, 2009, s.25). Hızlı büyüyen KOBİ'leri diğerlerinden ayıran özellikler; yenilik aktiviteleri, AR-GE faaliyetlerine daha çok ağırlık vermeleri, personel eğitimine önem vermeleri, pazar/teknoloji bağlantısı, müşteri odaklı üretim, ekip çalışması, organizasyon ve yönetim olduğu söylenebilir.

Çoğu ekonomist, gelir ve istihdam artışının en yüksek potansiyelinin, büyük bir ihracatçıya dönüşme potansiyeline sahip, inovasyon ve yüksek teknoloji odaklı girişimlerde olduğunu kabul eder (Illiev, 2014). Bu doğrultuda, hızlı büyüyen KOBİ'lerin daha imtiyazlı bir şekilde desteklenmesi gerektiği düşünülür (Mason ve Bishop ve Robinson, 2009, s.4).

Hızlı büyüyen KOBİ'lere yönelik politikalara odaklanmanın destek mekanizmalarının etkinliğini ve verimliliğini artıracığı düşünülmektedir.

Genel KOBİ'lerde daha fazla kişinin girişimci olması desteklenirken, hızlı büyüyen KOBİ'lerde doğru kişilerin girişimci olması amaçlanmaktadır. Genel KOBİ'lerde daha çok firma kurulması amaçlanırken, hızlı büyüyen KOBİ'lerde firmaların büyümesinin sağlanması amaçlanır. Genel KOBİ'ler çoğunlukla kamusal kaynaklarla, hibeler, sübvansiyonlar ve kredilerle finanse edilirken, hızlı büyüyen KOBİ'ler kamu

ve özel sektör kaynakları ile, Ar-Ge kredileri, yenilik hibeleri, iş melekleri ve risk sermayesi şeklinde kredilendirilir. Bu şirketlere risk sermayesi, stratejik planlama, uluslararasılaşma ve kurumsal büyüme için uzman danışmanlık hizmetleri verilirken genel KOBİ'lere firma kurmak için gerekli olan temel danışman hizmeti sunulmaktadır (Güzel ve Giray, 2014, s.39).

Diğer firmalara oranla istihdama daha fazla katkıda bulunan, faaliyet gösterdiği sektörün büyümesinden daha hızlı büyüyen, ihracat artışı konusunda başarı sağlayan işletmelerin daha imtiyazlı desteklenmesi olumlu etkiler yaratabilir (Cansız, 2008, s.79).

İngiltere, Avustralya, İrlanda, Amerika Birleşik Devletleri, Şili, Brezilya, Hollanda, Finlandiya, İsveç, Güney Kore, Singapur hızlı büyüyen KOBİ'lere yönelik özel politika ve program uygulayan ülkelerden bazılarıdır.

Avustralya'da uygulanan programlardan biri Yeni Gelişen Teknolojilerin Ticarileştirilmesi (Commercializing Emerging Technologies-COMET) 1999 yılında uygulamaya başlamış, yeni teknolojilerin geliştirilmesine yönelik bir programdır. Bu program ile pazarlama, ticarileştirme ve fikri mülkiyet haklarının yönetimi gibi hizmetlere sübvansiyonlar sağlanmaktadır (Güzel ve Giray, 2014, s.42). Bu subvansiyonlar, hızlı büyümeyi hedefleyen, yeni kurulmuş olan küçük firmalara yönelik olarak verilmektedir.

İngiltere'de uygulanan programlardan biri olan Gateway2 Yatırım Programı Londra'da 2005 yılında başlamıştır ve üç aşamalıdır. İlk aşama, firmanın kendisinin yatırım için hazır olma düzeyi konusunda değerlendirme yapmasıdır. Diğer aşamalar ise eğitim ve danışmanlık hizmetleridir (Güzel ve Giray, 2014, s.44). Birleşik Krallık, dünya çapında önde gelen bir bilimsel araştırma üssüne (hem üniversiteler hem de kurumsal laboratuvarlar) sahiptir (Illiev, 2014) ve bu kurumları özel sektörün gelişmesi için etkin bir şekilde kullanan ülkelerin başında gelmektedir. Londra'da 42 üniversite Gateway2 Yatırım Programı'na dahil olmuştur. Program, yenilikçi firmaların yatırıma hazır hale gelmesine yardımcı olur. Uygulanan program sonucunda Londra'daki firmaların temel sorununun finansman olmadığı ancak finansmana nasıl erişeceklerini bilmedikleri ortaya çıkmıştır. Firmalara aynı

zamanda program dahilinde risk sermayesi konusunda danışmanlık yapılarak bu eksiklik giderilmeye çalışılmıştır (Güzel ve Giray, 2014, s.44).

Ülkede uygulanan diğer programlardan biri olan ve Güney Yorkshire bölgesindeki Yeni Kurulan Firmaların Hızlı Büyümesi (High-Growth Start up) ile bölgede yeni kurulan ve büyüme hedefi olan firmalara danışmanlık ve yönlendirme hizmeti sağlanmasıdır. Programdan yüzlerce firma yararlanmış ve sonuçta 2000'den fazla yeni iş imkanı yaratılmıştır. Bunlardan başka, 2002 yılında Batı Midlands'ta uygulanan Mustard.uk.com ile henüz olgunlaşmasını tamamlamamış yeni firmalara danışmanlık hizmeti sağlanması, 2005 yılında başlatılan Batı Yorkshire Risk Sermayesi ile hızlı büyüme potansiyeline sahip firmalara danışmanlık hizmeti verilmesi, 2012 yılında uygulanmaya başlayan Büyüme Hızlandırıcı (Growth Accelerator) programı ile büyüme potansiyeli olan KOBİ'lere destek sağlanması, bu alandaki diğer çalışmalardır (Güzel ve Giray, 2014, ss.44-45).

Bunlara rağmen, İngiltere'de yüksek teknoloji kullanan KOBİ'lerin tam olarak beklenen potansiyellerine ulaşamadığı düşünülmektedir (Illiev, 2014).

Güney Kore'de Inno-biz ve Global Stars programları son yıllarda uygulamaya konulmuştur ancak henüz bu programların sonuçlarını ölçmeye yönelik veriler bulunmamaktadır (Güzel ve Giray, 2014, s.45).

Singapur'da SPRING ve GET-Up kuruluşları doğrudan hızlı büyüyen KOBİ'leri desteklemektedir (Güzel ve Giray, 2014, s.45).

Türkiye'de Horizon (Ufuk) 2020 Stratejisi ile KOBİ'lerin inovasyon potansiyelinin geliştirilmesine destek verilerek yeni fikirlerin hızlı ve etkin bir şekilde pazara aktarılmasının amaçlanması hızlı büyüyen KOBİ'lere yönelik bir çalışmadır. (<https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/what-horizon-2020> Erişim Tarihi 18.10.2018).

Buna göre, 2014-2020 yılları arasında Türkiye'de hızlı büyüyen ve yenilikçi olan KOBİ'lere özellikle risk finansmanı aracından faydalanmaları konusunda öncelik verilmesi kararı alınmıştır. Ancak henüz ülkemizde doğrudan ve sadece hızlı büyüyen KOBİ'lere yönelik politikaların olduğu söylenemez.

4.5. Çeşitli Ülkelerde Dış Ticaret Teşvik Sistemleri

Dünyada teşvik eğilimleri 1980 öncesi dönemde yatırımcıları destekleyici politikalar şeklinde iken, 1980’de başlayan liberalleşme hareketleri ile devlet işletmeciliği ortadan kalkmış, teşvik politikaları da küresel yabancı yatırımcılara yönelik olmuştur. Gelişmiş, ya da az gelişmiş olsun hemen her ülke özellikle ihracat teşviklerini kendi amaç ve çıkarları doğrultusunda uygulamaktadırlar (Akdeve ve Karagöl, 2013, s.330). Bu kapsamda gelişmiş ülkelerde KOBİ’lere sağlanan desteklerin incelenmesi ve bu tecrübelerden yararlanmak amacıyla, Almanya, İtalya, Güney Kore, Japonya ve ABD teşvik sistemleri incelenerek aşağıda özet olarak sunulmuştur.

Almanya

Almanya’da KOBİ’lere sağlanan destekler Alman Hükümeti, Federal Eyaletler ve Avrupa Birliği bünyesinde verilmektedir. Hükümetin sağladığı finansal destekleri aşağıdaki şekilde özetlemek mümkündür (Cansız, 2008, s.14);

- Kredi ve teminatlar,
- Öz sermaye yardımı,
- KOBİ yatırım kredisi,
- Yatırım kredileri,
- İşyeri destek programları,
- Yenilikçilik teşvik programı,
- Kredi garanti teminat finansmanı,
- Ar-Ge finansman destekleri.

Almanya’nın firmalara uyguladığı teşvikler firmanın büyüklüğüne ve yerleşim yerine göre değişiklik göstermektedir. Kuruluş aşamasında en fazla destek Almanya’nın doğu bölgesinde kurulan firmalara, mikro işletmelere yatırım maliyetlerinin %40’ı kadar, küçük ve orta büyüklükteki işletmelere ise %30’u kadar verilmektedir (Germany Trade & Invest-GTAI, 2018, s.5).

Alman hükümeti yüksek teknoloji stratejisini 6 alana ayırmış (dijital ekonomi ve toplum, sürdürülebilir ekonomi ve enerji, yaratıcı çalışma alanları, sağlıklı yaşam,

akıllı mobilité, sivil güvenlik) ve bu alanlardaki Ar-Ge çalışmalarına yıllık 6 milyar Avro'dan fazla geri ödemesiz destekler dağıtmıştır. KOBİ'ler için genel destek programına, Ekonomik İlişkiler ve Enerji Bakanlığı bünyesinde, Merkezi Yenilikçilik Programı (ZIM) adı altında her yıl 500 milyon Avro bütçe ayrılmaktadır (GTAI, 2018, s.7).

İtalya

İtalya'da KOBİ'lerin desteklenmesine yönelik politikalar üç başlık altında toplanabilir (Cansız, 2008, s.15);

- KOBİ'ler için elverişli bir çalışma ortamının oluşturulması,
- İşletmelerin yerel düzeyde bulundukları ortamda gelişmelerinin desteklenmesi,
- Yerel yetkililere yetki ve sorumlulukların verilmesi.

İtalya Ekonomi Bakanlığı bünyesinde KOBİ'ler için uygulanan bazı teşvik programları Tablo 49'da gösterilmektedir.

Tablo 49. İtalya'da KOBİ'ler için Uygulanan Devlet Destekleri

Faydalancı	Destek Konusu	Destek Miktarı	Destek Oranı
Tüm KOBİ'ler (tarım ve balıkçılık dahil)	%2,75 faiz ile Banka Kredisi	20.000-2.000.000 Avro	80%
KOBİ'ler (Esnaf dahil)	Garanti Fonu		80%
KOBİ'ler ve Şahıs Şirketleri	Mikro Kredi	Max.25.000 Avro (10.000 Avro artırılabilir)	80%
KOBİ (Kadın Girişimci)	Garanti Fonu		80%
KOBİ	Kuruluş Giderleri Garanti Fonu		80%
Mikro ve Küçük Ölçekli KOBİ'ler	Yeni Girişimci	Max. 200.000 Avro	75%

Tablo 49. Devamı

Faydalancı	Destek Konusu	Destek Miktarı	Destek Oranı
KOBİ	Kalifiye Eleman İstihdamı	Max. 200.000 Avro	İstihdam Vergilerinin %35'i
KOBİ	Girişim Sermayesi Fonu		70%
Şirketler	Ar-Ge İşe Alım	Max. 5.000.000 Avro	50%
	Ar-Ge Amortisman ve Teknik Giderler		25%
Güney İtalya Şirketleri	Sermaye Malları Vergi Kredisı	1.500.000 Avro	20%
KOBİ	Ulusal Yenilikçilik Fonu	1.500.000 Avro	
KOBİ	Marka	Max. 20.000 Avro	
İtalya Şirketleri	Yabancı Pazarlara Açılma Programı		Bütçelenen Giderlerin %85'i
İtalya Şirketleri	İhracat Alıcı ve Satıcı Kredisı		Başlangıç %15 nakit, %85 Taksitli
KOBİ	AB Dışı Ülkelerde Fuar	Max.100.000 Avro	85%
Yüksek Büyüme Potansiyelli KOBİ'ler	Yenilikçi Startup Politikası	Max. 2.500.000 Avro	80%

(Sviluppe Economico Gabinetto del Ministro, 2015, ss.4-36)

Güney Kore

Güney Kore’de sanayi ve yatırım teşvikleri sağlanarak özel sektörün katılımını artırmak amaçlı verilen teşvikler devlet müdahalesi ile olmuştur. 1960 ve 70’li yıllarda uygulanan politikalar temelde devlet müdahalesine dayanmaktadır. 1962-1966 yılları arasında uygulanan birinci beş yıllık kalkınma planı çerçevesinde ithal ikameci politikalar terk edilmiş, ihracat odaklı büyüme politikaları benimsenmiştir (Akdeve ve Karagöl, 2013, s.331). Ülke güçlü para, düşük enflasyon, küçük devlet, özel girişim, serbest ticaret ve yabancı sermayeli yatırımlara dostça yaklaşım ilkelerine sarılmıştır (Chang, 2015, s.17-18).

Gerçekte Güney Kore’nin bu dönemde yaptığı şey, hükümet tarafından özel sektöre danışılarak seçilen belirli endüstrileri tarife koruması, sübvansiyonlar ve diğer türde devlet teşvikleriyle (örneğin, devlet ihracat kurumu tarafından sağlanan yurt dışı pazarlama bilgilendirme hizmetleri) uluslararası rekabete dayanabilecek ölçüde olgunlaşmaya kadar geliştirmek olmuştur. O dönemde Kore’de hükümet bütün

bankaların sahibiydi. Böylelikle kredileri yönlendirebiliyordu. Eğer özel sermayeli girişimler iyi işliyorlarsa bu olumlu karşılanıyor, fakat önemli alanlara yatırım yapmıyorlarsa hükümet bu alanlarda kamu iktisadi teşebbüsleri (KİT) kurmaktan çekinmiyordu. Bazı özel sermayeli girişimler kötü yönetiliyorlarsa, hükümet bunları genellikle önce devralıp yeniden yapılandırıyor ve sonra çoğunlukla (fakat her zaman değil) yeniden özel sektöre satıyordu (Chang, 2015, s.20).

Güney Kore rekabet gücünü artırmak için, gelişme potansiyeline sahip, daha fazla sermaye ve teknolojiyi yoğun halde kullanan sektörleri geliştirmeyi kalkınma planlarında hedeflemiş ve destekler bu sektörlerle yönlendirilmiştir (Cansız, 2008, s.19).

Hükümet ile özel sektör arasında yapılan Aylık İhracatı Geliştirme Toplantıları'nda ihracatın performansı ve ihracatçıların karşılaştığı sorunların çözümüne ilişkin çıkış yolları değerlendirilirken en iyi performans gösteren ihracatçı firmalara da büyük avantajlar sağlanmıştır. Ülkede ihracatı artırmaya yönelik uygulamalar aşağıda belirtilmektedir (Çakmak, 2016, ss.155-156);

- İhracat-İthalat Bağlantı Sistemi: Bu sistem, ithal girdi kullanan ihracatçı sektörlerle, yüksek kar sağlayacak ithal mallarının belirlenmesi amacını güdüyordu.
- Döviz kazançları vergiden muaf tutulmuştu.
- İhracatçı firmalar, gümrük tarife ve kotalardan muaf tutulmuştu.
- Devlet kontrolündeki bankalar, ihracatçı firmalara özel faiz oranları uygulayarak finansal destek sağlıyordu.
- İhracatçı firmalara, ithal mallar için ellerinde döviz bulundurma serbestisi getirilmişti.
- Farklılaştırılmış Kart Sistemi: Gösterdikleri performansa göre, ihracatçılara, mavi, beyaz ve sarı olmak üzere farklı renklerde kartlar verildi. Bu kartlar, yüksek performans gösteren ihracatçı firmalara önemli bir takım ayrıcalıklar sağlıyordu.
- İhracatçı sektörlerin ithal girdi olarak kullandığı hammadde ithalatı, devlet tarafından büyük ölçüde destekleniyordu.
- İhracat Sigortası: İhracat sigortaları aynı zamanda güvence altına alınmıştı.

- Kore Won'unun reel değeri kazanmaması için döviz kurunda kayan parite sistemi uygulanmıştı.
- 1964 yılında İhracat Endüstri Komplekslerinin Geliştirilmesi İçin Kanun yürürlüğe girdi. Bunun sonucunda Guro ve Seul'de ihracat kompleksleri kuruldu.
- Güney Kore hükümeti, ihracatçı endüstrileri desteklemek amacıyla bir dizi yasal düzenlemeler yaptı. Örneğin, 1967 yılında İhracatı Geliştirme Kanunu, Geçici Önlemler Kanunu gibi yasal düzenlemeleri yürürlüğe soktu.

Ekonomik gelişme için ekonomik ayrımcılığın şart olduğunu, çünkü ihracat artışı sağlayabilen bir işletmenin uluslararası alanda rekabet gücünü artırabileceğine inanan Güney Kore'nin bugünkü yaklaşımları da gelişme potansiyeli olan başarılı işletmelerin desteklenmesidir (Cansız, 2008, s.19).

Güney Kore KOBİ Bakanlığı bünyesinde KOBİ'ler için uygulanan politikalar aşağıdaki gibidir (<https://www.mss.go.kr/site/eng/02/10202000000002016111504.jsp> Erişim Tarihi 16 Aralık 2018);

- KOBİ'lerin küreselleşmesinin sağlanması,
- Bilgi ve teknoloji üreten KOBİ girişimcilerinin desteklenmesi,
- Başarılı Start-Up mikro girişimcilerinin desteklenmesi,
- Teknolojik yenilik sağlayan KOBİ'lerin kapasite artırımının desteklenmesi,
- Yenilikçi KOBİ'lerin desteklenmesi,
- KOBİ'lere teknolojik altyapının sağlanması.

Ülkenin KOBİ destekleri için temel öncelikleri ise aşağıda belirtilmektedir (Cansız, 2008, s.19);

- Girişimciliğin desteklenmesi,
- Etkin finansman destekleri,
- İnsan kaynakları kapasitesinin artırılması,
- Yenilikçiliğin desteklenmesi,
- Girişim Sermayesi.

Japonya

Japonya önceliği rekabet potansiyeline sahip sektörlerle vererek KOBİ'leri üretim hatları, ihracat, teknoloji ve örgütlenme konularında güçlü finansal araçlarla desteklemektedir. Seçilen sektörlerle yönelik vergi muafiyeti, Ar-Ge, personel eğitimi, danışmanlık ve kredi sağlanmaktadır. Japonya'da KOBİ'lere yönelik destekler dört ana bölümde toplanmaktadır (Cansız, 2008, s.18);

- KOBİ'lerin yapısal olarak güçlendirilmesi,
- KOBİ'lerin faaliyetleri sırasında karşılaştıkları olumsuz durumların düzeltilmesi,
- Çok küçük kuruluşlar ile ilgili özel tedbirlerin alınması,
- Finansman ve vergi sistemi ile ilgili konuları içeren tedbirlerin alınması.

Bu çerçevede, KOBİ'lerin modern bir yapıya kavuşturulmalarını teminen uygulanan proje ve program destekleri aşağıdaki şekilde sıralanmaktadır (Cansız, 2008, s.18);

- Yönetim, finans ve teknik bilgi aktarımı danışmanlığı,
- Ar-Ge, ürün ve süreç geliştirme,
- Ortak hammadde satın alınması,
- Ortak pazarlama olanaklarının geliştirilmesi,
- Dış kaynak temini,
- Kredi kefaleti,
- Şirketleşen KOBİ'lerden indirimli kurumlar vergisi alınması.

Japon hükümeti tarafından KOBİ'lere sağlanan destekler aşağıda özetlenmektedir (http://www.chusho.meti.go.jp/sme_english/outline/03/01_02.html Erişim Tarihi 19 Aralık 2018);

1. Start-Ups: Ar-Ge ve ticarileştirme yoluyla yeni iş alanlarına girmeyi planlayan KOBİ'lere destek olmak için Japon hükümeti, KOBİ'lere sübvansiyon, düşük faizli krediler ve özel vergi indirimleri sağlamaktadır. Start-Ups programı çerçevesinde aşağıda belirtilen destek sistemleri uygulanmaktadır;

- i) Başlangıç Finansmanı Sistemi: KOBİ için finansmanı kolaylaştırmak ve çeşitlendirmek amacıyla, iş planı uygunsu, Ulusal Finans Hayat Kurumu teminatsız veya herhangi bir kefil olmaksızın kredi vermektedir.
 - ii) Girişim Sermayesi Yatırım Sistemi: Yatırımı teşvik etmek amacıyla, SMRJ (Japonya Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ve Bölgesel Yenilik Örgütü) girişim sermayesi yatırımı için sınırlı bir ortaklığa yatırım yapabilmektedir.
 - iii) KOBİ Fonu: KOBİ'lerin yeni bir iş ya da pazarlama yönünden desteğini koordine edebilmek için SMRJ KOBİ Fonu sunmaktadır.
 - iv) Melek Vergilendirme: KOBİ desteklemek için istisnai vergi muamelesi yapılmaktadır.
 - v) Destek Başlangıç: KOBİ'yi desteklemek için SMRJ, finansman planı sunmakta ve iş planının pratik uygulamasına yönelik destek vermektedir.
 - vi) Girişimciliğin Teşvik Edilmesi: Girişimciliği teşvik etmek için, Girişim Sektörü Ulusal Forumu düzenlenmekte ve eğitim faaliyetleri gerçekleştirilmektedir.
 - vii)Yaratıcı Teknik Gelişime Destek: KOBİ'lerin Ar-Ge ve geliştirilmiş ürünlerini tanıtmak ya da yeni iş alanlarına girmelerini kolaylaştırmak için devlet tarafından hibe destekler sağlanmaktadır.
2. İnovasyonunun Teşviki: KOBİ'lerin iş yeniliklerini yerine getirirken desteklenmesi için, Japon hükümeti bir iş inovasyon planına uygun olarak, yeni ürünlerin geliştirilmesi veya üretimi de dahil olmak üzere, iş yeniliklerini yürüten KOBİ'lere düşük faizli krediler ve özel vergi indirimleri sağlamaktadır.

Amerika Birleşik Devletleri

Amerika Birleşik Devletlerinde her eyalet bölgesel önceliklerine göre teşvik türü uygulamasında serbest hareket edebilmektedir. Amerikan Devleti işletme odaklı teşvik uygulamalarını tercih ederken federal hükümetler hızlandırılmış amortisman teşvikini otomatik olarak uygulamaya geçirmiştir. Bunun sebebi, hızlandırılmış amortismanlar ile ülkeye yatırım çekmenin daha kolay olacağı beklentisidir (Akdeve ve Karagöl, 2013, s.333).

Ülkede küçük işletmelerle ilgili destek mekanizmalarını düzenleyen kuruluş ABD Küçük İşletme İdaresi (SBA)'dır. SBA, 1953 yılında, küçük işletmelere yardımcı olmak, danışmanlık yapmak ve desteklemek için federal hükümetin bağımsız bir kuruluşu olarak kurulmuştur. SBA, Amerikalı girişimcilerin işe başlamasına ve işi büyütmesine yardımcı olmak amacıyla kredi desteği, kefalet desteği, ve bilimsel araştırmaları için çeşitli destekler sunmaktadır (<https://www.sba.gov> Erişim Tarihi 12 Ekim 2018).

SBA bünyesinde KOBİ'lerin geliştirilmesine yönelik 3 ana hedef belirlenmiştir (Cansız, 2008, s.16);

- KOBİ'lerin sermayeye erişimini sağlamak,
- Kamu alımlarında KOBİ'lerin payını artırmak,
- KOBİ'lerin rekabet gücünü artırmak.

Bu hedeflere ulaşmak için geliştirilen programlar ise şunlardır;

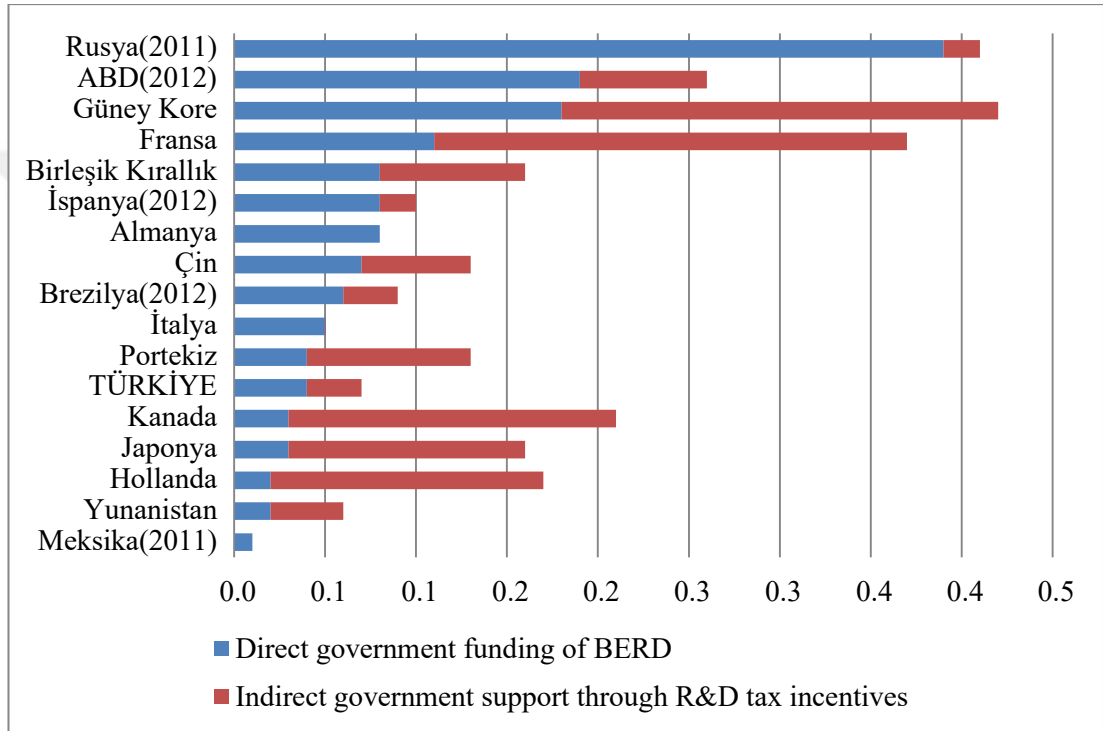
- Kredi garanti programları, küçük işletme yatırım şirketleri,
- Kamu alım programları,
- Teknoloji programı,
- İşletme geliştirme programı,
- Bilgilendirme ve eğitim programıdır.

SBA, bu programları yürüten kuruluşlara iş planı çerçevesinde fon temin etmekte, hizmetlerin sonuçlarını izlemekte ve kuruluşları denetlemektedir. Esas olarak programlar, piyasada sunulan finansman ve diğer araçlardan yararlanamayan KOBİ'lere destek sağlamak üzere geliştirilmiştir. ABD'de KOBİ'lere yönelik destek sağlayan kuruluşları aşağıdaki şekilde özetlemek mümkündür (Cansız, 2008, s.17);

- Bilgi destekleri sağlayan kuruluşlar,
- Birleşik Devletler Küçük İşletmeler ve Girişimcilik Kurumu,
- Küçük ve Orta Boy İşletmeler Girişimcilik Enstitüsü,
- İşletmecilik Enstitüsü,
- Küçük İşletmeciliği Bilgilendirme ve Geliştirme Merkezleri,
- Bilimsel Teknoloji Danışma Merkezi,

- Ulusal Finans ve Muhasebe Büroları,
- Ulusal Kadın İşletmecilik Konseyi.

Şekil 13’de bazı ülkelerin Ar-Ge harcamalarına yaptığı doğrudan ve dolaylı destekler gösterilmektedir. Türkiye’nin Ar-Ge desteğinin bir çok ülkenin oldukça gerisinde olduğu gözlemlenmektedir.



Şekil 13. Ülkelerin Doğrudan Ar-Ge ve Dolaylı Ar-Ge Vergi Teşvikleri, 2013
 (https://www.oecd.org/sti/OECD-STI-RDTaxIncentives-CountryProfile_JPN.pdf Erişim Tarihi 18 Aralık 2018).

5. TÜRKİYE’DE KOBİLERİN DIŞ TİCARETİNİN KOLAYLAŞTIRILMASI VE GELİŞTİRİLMESİ İÇİN STRATEJİK ALANLARIN BELİRLENMESİ VE HEDEFLER

Bir ülkenin işletmelerle ilgili politikaları ekonomiye yön vermektedir. Bu doğrultuda dünyadaki tüm işletmelerin çok önemli bir kısmını oluşturan KOBİ’lere yönelik politikalar da ayrı bir önem taşımaktadır. Sınırlı sermayesi ve yetersiz imkanları ile iç ve dış piyasalarda mücadele eden KOBİ’lerin uluslararası pazarlarda başarılı olabilmeleri ve dış ticaretlerini artırabilmeleri için desteklenmeleri oldukça önem taşımaktadır.

Türkiye’de KOBİ’ler genel olarak değerlendirildiğinde, henüz yenilik ve uluslararasılaşma düzeylerinin yeterli seviyeye ulaştığını söylemek mümkün değildir. Bu sebeple bu konuda başarılı olan ülke örnekleri incelenerek yeni politikaların geliştirilmesi önemlidir. İşletme politikalarında, büyüme, üretimde verimlilik ve ekonomiye katkı önem taşımaktadır. Türkiye’de de KOBİ’lere yönelik politikaların genel olmasından ziyade, stratejik bir şekilde ve hedefe odaklı desteklerin oluşturulmasında fayda görülmektedir.

5.1. KOBİ’lerin GZFT Analizi ve Stratejik Alanlarının Belirlenmesi

Küçük işletmeler genellikle düşük sermaye kullanımı yanında daha çok el emeği ile faaliyette bulunan, ayrıca çabuk karar verme imkanına sahip ve düşük düzeyde yönetim gideri ile çalışan, ucuz bir üretim gerçekleştiren ekonomik teşebbüslerdir. KOBİ’leri genel tanımlama kriterleri aşağıda belirtildiği şekilde özetlenebilir (Dayı, 2002, s.5);

- Girişimcinin işletmede fiilen çalışması,
- İşletmeyle özdeşleşme ve tüm riski üstlenme,

- Sermayenin işletme sahipleri tarafından sağlanması,
- Sermayenin sınırlı oluşu, finansal yetersizlik,
- Bağımsız yönetim,
- Yönetim tekniklerinin uygulanamaması ve yetersizliği,
- Bağımsız mülkiyet,
- Pazar payının ve etkinliğinin küçük olması,
- Makine ve ekipman kullanımının düşük olması,
- İşletmenin pazarlık gücünün düşük olması.

Büyük işletmelerle karşılaştırıldığında, KOBİ'lerin birçok yönleriyle bu işletmelerden üstün olduğu taraflarını görmek mümkündür. KOBİ'lerin güçlü yanlarının en önemlileri, hem sayıca, hem de ekonominin bütünü içindeki yerleri itibariyle, bulundukları yeri hakettiklerini göstermektedir. KOBİ'ler için, sosyal yapıları, istihdam artışına sağladığı katkılar, yeniliklere açık olması, ekonomik krizler karşısındaki dayanıklılığı gibi bir çok avantajı sayılabilir. Bunun yanı sıra, KOBİ'lerin içe dönük yapıları, profesyonel yönetimden uzak olmaları, pazarlama sorunları, zayıf finansal yapıları, nitelikli işgücü problemleri gibi birçok dezavantajı da bulunmaktadır (Taş ve Özcan, 2015, ss.21-28).

Tablo 50'de KOBİ'lerin genel olarak Güçlü Yönleri-Zayıf Yönleri-Fırsatları ve Tehditleri ele alınmışken Tablo 51, Türkiye'deki KOBİ'lerin durumunu değerlendirmektedir.

Tablo 50. KOBİ'lerin GZFT Analizi (Güçlü Yönler, Zayıf Yönler, Fırsatlar ve Tehditler)

Güçlü Yönler	Esnek olmaları Firma sahibinin aynı zamanda yönetici olması Daha ucuz işçilik Daha az genel giderler Yatay yönetim yapısı Çalışanlarla işbirliği Müşterileriyle yakın ilişki Pazara yakın olmaları	Zayıf Yönler	Kalite bilinci eksikliği Düşük kapasite kullanımı Finansal yapının zayıflığı Daha az genel giderler Yatay yönetim yapısı Kurumsal çalışma kültüründen uzak olmaları Profesyonel ve alanında uzman çalışan eksikliği Teknolojiyi yakından takip edememeleri Kilit çalışanların sık iş değişikliği Planlama eksikliği Uzun vadeli stratejik hedeflerin eksikliği Ar-Ge bilincinin zayıflığı
Fırsatlar	Devlet destekleri Ülkelerin KOBİ'lerin önemi bilincine varmış olmaları Büyük İşletmelerle işbirliği Devamlı gelişen yeni finansal araçlar		
Tehditler	Büyük ve uluslararası işletmelerle rekabet Finansal sıkıntılar Teknolojik kısıtlamalar Endüstriyel eğitim eksikliği Ülkelerarası siyasi uzlaşmazlık ve istikrarsızlıklar		

(Kalpande ve Gupta ve Dandekar, 2010, s.61).

Tablo 51. Türkiye'deki KOBİ'lerin GZFT Analizi (Güçlü Yönler, Zayıf Yönler, Fırsatlar ve Tehditler)

Güçlü Yönler
Esnek üretim yapılarına sahip olmaları
Karar alma ve iş yapma süreçlerinin hızlı olması
Girişimci olmaları
Yüksek büyüme motivasyonları ve geleceğe ilişkin hayallerinin varlığı
Büyümek için risk almaktan kaçınmamaları
Fırsatları takip etme konusunda istekli olmaları
Hızlı üretim yapıp, zamanında teslim etmeleri
Maliyet ve fiyat avantajı sağlayabilmeleri
Uzmanlaştıkları alanlarda teknik bilgi ve deneyime sahip olmaları

Tablo 51. Devamı

Zayıf Yönler
Finansmana erişimde zorlanmaları
İşletme yönetiminde ihtiyaç duydukları profesyonel yönetici ihtiyacını karşılayamamaları
Kurumsallaşamamaları
Nitelikli iş gücü bulma ve maliyetlerini üstlenme konularında sıkıntı çekmeleri
Teknolojik gelişmeleri ve yenilikleri yakından takip edip uygulayamamaları
Tanıtım ve pazarlama konusunda eksiklikleri
Aile şirketleri yapısından kaynaklanan sorunları çözememeleri
Marka oluşturma bilinç ve kapasitesinin yerleşmemiş olması
Devlet desteklerine erişimde zorlanmaları
Düşük kapasite ile düşük verimlilikte çalışmaları
Sermaye birikimlerinin teknolojiye yatırım yeterli olmaması
Ar-Ge, yenilik ve sınai mülkiyet hakları konularında farkındalık ve bilgi düzeylerinin yeterli olmaması
Yüksek katma değerli ürünlerde sınırlı üretim kabiliyeti
Dış pazarları araştırma konusunda bilgiye erişimlerinin sınırlı olması
Proje hazırlama kapasitelerinin düşük olması
Sermaye piyasası araçlarından yeterince haberdar olmamaları
Mesleki ve teknik eğitime yeterli önem verilmemesi
İstihdam ve vergi yüklerinin yurt dışı pazarlarda rekabete yönelik dezavantaj oluşturmaları
Uygun yatırım alanları konusunda rehberlik hizmetleri sunulmaması
E-devlet uygulamalarının yeterince yaygınlaşmamış olması
KOBİ'lere yönelik politika üreten ve uygulayan kurumlar arası koordinasyonsuzluk
KOBİ'lere yönelik destek programlarının değerlendirilmemesi
Kamu-Üniversiteler ve KOBİ'ler arasındaki iş birliği eksiklikleri
AVM, mağaza zincirleri, büyük şirketler ve küresel şirketlerin KOBİ'lere yönelik oluşturdıkları rekabet dezavantajı
Fırsatlar
Genç nüfusun varlığı
Üniversite sayısının artması ve üniversite araştırma merkezleri ile sanayi arasındaki iş birliği faaliyetleri
KOBİ'lerin finansmana erişiminde yeni finansal araçların varlığı
Kredi garanti ve girişim sermayesi sistemlerinin varlığı
Destek sağlayıcı ulusal kurum/kuruluşların bulunması
AB kaynaklı ve diğer yurt dışı kaynaklı fonların varlığı
KOBİ'lere ulusal politika dökümanlarında özel önem verilmesi
Bilişim teknolojilerinin getirdiği imkanlarla küresel değer zincirlerine entegrasyon imkanları
KOBİ danışmanlık sisteminin oluşturulması
Kamu kaynaklı desteklerde sektörel, bölgesel odaklanmalara gidilmesi
Bankacılık kesiminin KOBİ'lere özel önem vermesi
Tehditler
Üretimde dışa bağımlılığın artması (ara malı ithalatı)
Enerjide dışa bağımlılık ve yüksek enerji maliyetleri
AB ile Amerika Birleşik Devletleri arasında imzalanması planlanan Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı Anlaşması'nın Türk KOBİ'lerine getirebileceği olumsuz etkiler
Komşu ülkelerde yaşanan istikrarsızlıkların KOBİ'lerin ihracatını olumsuz etkilemesi

(T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018, ss.48-50)

Yukarıdaki analizden yola çıkarak KOBİ'lerin dış ticaretinin geliştirilmesi için aşağıdaki stratejik alanlar belirlenebilir;

1. KOBİ'lerin finansmana erişimlerinin kolaylaştırılması,
2. Devlet desteklerinden optimum seviyede faydalanmalarının ve desteklere erişim kolaylıklarının sağlanması,
3. Uluslararasılaşma düzeylerinin artırılması,
4. Dış ticaret süreçlerinin kolaylaştırılması ve dış ticaret maliyetlerinin azaltılması .

5.1.1. KOBİ'lerin Finansmana Erişimlerinin Kolaylaştırılması

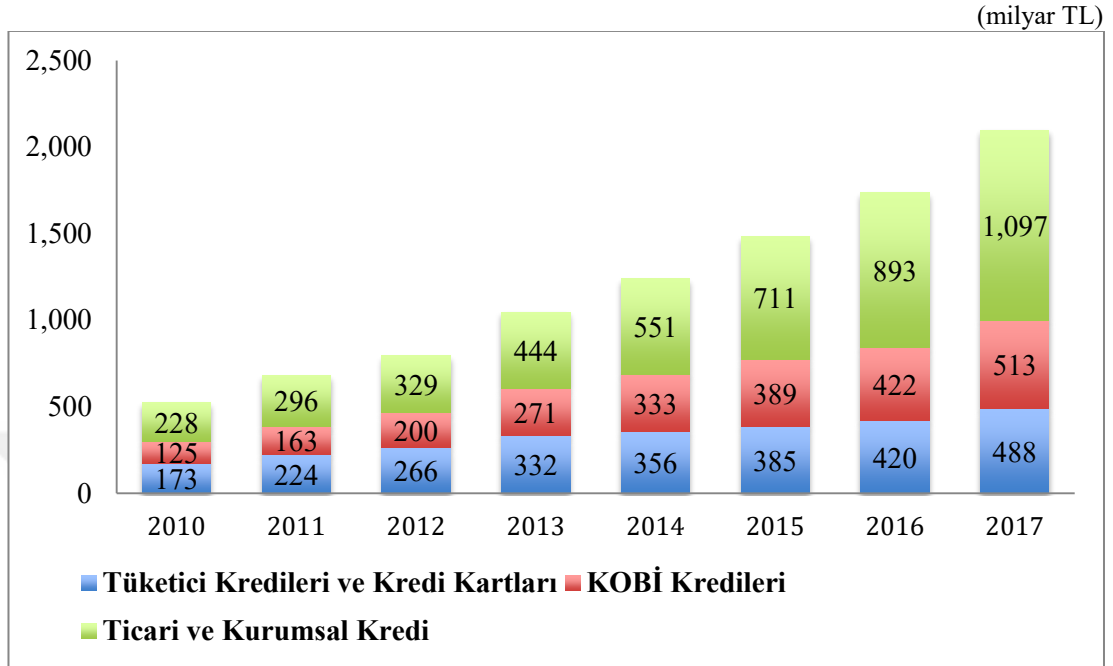
Günümüzde hemen her ülke KOBİ'lerinin yenilik, büyüme ve iş yaratma konularındaki potansiyellerini tam anlamıyla yerine getirebilmeleri için finansman temini konusunda sorunları bulunmaktadır (T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018, s.82). Büyük işletmeler ile karşılaştırıldığında KOBİ'lerin finansman olanaklarının daha kısıtlı olduğunu söylemek mümkündür.

KOBİ'lerin en büyük problemlerinden biri, kredi veren finans kurumlarından kolayca kredi temin edememeleridir. Büyük firmaların elinde hem geniş kredi imkanı, hem de bu kredileri uygun şartlarda elde edecek pazarlık güçleri bulunmaktadır (Üstün, 2016, s.1).

Ulusal ve uluslararası pazarlarda yoğun rekabetin yaşandığı bir ortamda faaliyet gösteren Türk KOBİ'leri, yoğun olarak bankacılık sisteminden yararlanma yolunu seçmekte, bunun dışında öz kaynaklarına dayalı olarak faaliyetlerini sürdürmektedir. Ancak rekabet edebilirlik, yeni ve teknolojik yatırımları gerektirmekte, bu durum da ilave kaynak ihtiyacını ortaya çıkarmaktadır. Dolayısıyla, öz sermaye yoğun çalışan KOBİ'lerin özellikle uzun vadeli finansman ihtiyacı daha da artmaktadır.

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) tarafından yayımlanan Türk Bankacılık Sektörü Temel Göstergeleri Aralık 2017 Raporu'na göre, KOBİ

kredilerinin toplam krediler içindeki payı %24,5'dir. Kredi tutarlarının yıllara göre gelişimi aşağıdaki Şekil 14'de yer almaktadır.



Şekil 14. Yıllara Göre Kredi Türleri Gelişimi

(BDDK, Türk Bankacılık Sektörü Temel Göstergeleri 2017, s.11)

Şekil 14'de, 2010-2017 döneminde KOBİ'ler tarafından kullanılan kredilerin istikrarlı bir biçimde her yıl arttığı görülmektedir. Bununla birlikte KOBİ kredilerinin tüm krediler içerisindeki payı %23-%27 bandında seyretmektedir.

KOBİ'lerin banka kredilerine erişimleri noktasında bankacılık sektörünün önemli sıkıntılarının biri, KOBİ'lere ilişkin mali tabloların gerçeği tam olarak yansıtmaması sonucu, işletmelerin doğru kredilendirilememeleridir. Bu açıdan KOBİ'lerin uluslararası finansal raporlama sistemlerine uyum seviyeleri arttıkça, banka kredilerinden aldıkları payın da artması beklenebilir (T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018, s.83).

Tablo 52. KOBİ'lerin Finansman Teminleri

		(%)
Kuruluş Sermayesi Temini	Özsermaye	69,2
	Banka Kredisi	19,8
	Ortak	6,6
	Diğer	4,4
Kullanılan Finansman Teknikleri	Faktoring ¹	4,0
	Risk Sermayesi ²	8,0
	Leasing ³	6,7
	Faiz Swapı ⁴	5,3
	Forfaiting ⁵	-
	Franchising	-
	Diğer	8,0
	Hiçbiri	68,0

(Atay, 2012, s.4)

¹:Faktoring: Mal ve hizmet satışı sonucu doğmuş ve doğacak faturaya dayalı alacakları temlik alarak satıcı firmaya finansman, garanti ve tahsilat hizmetlerinden en az birinin sunulduğu finansal bir üründür (Kalkan, 2010, s.21).

²:Risk Sermayesi: Sermaye sıkıntısı çeken, ancak orijinal projeleri olan ve büyüme potansiyeli taşıyan mevcut küçük ölçekli işletmelere veya yeni kurulacak olan firmalara, sabit bir faiz yükü getirmeyen ve yeni sermayedarlar tarafından sağlanacak sermaye ile projelerini gerçekleştirme imkanı sağlayan ve finansal sorunları ortaklık temelinde çözmeye çalışan bir tür finansman yöntemidir (İpekten, 2006, s.386).

³:Leasing: Finansal kiralama olarak ifade edilmektedir. Duran varlık sahibinin aralarındaki bir sözleşmeye dayalı olarak mülkiyet hakları saklı kalmak koşulu ile sözü edilen duran varlığın belirli bir bedel karşılığında diğer kişiye devredilmesi işlemidir (Eğmir ve Gürler Hazman, 2017, s.228).

⁴:Faiz Swapı: İhracatçı ile bankanın bir varlık veya borca ilişkin dönemsel faiz ödemelerini değişken faiz oranından sabit faiz oranına veya sabit faiz oranından değişken faiz oranına çevirmek amacıyla girdikleri, dönemsel olarak her takas tarihinde, değişken faiz tutarı ile sabit faiz tutarını karşılıklı ödemelerini öngören ticari işlemler anlamına gelir (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/hazine/turev-urunler/faiz-swapi> Erişim Tarihi 21 Aralık 2018).

⁵:Forfaiting: Hakların teslimi veya el değiştirmesi anlamına gelmektedir. Belirli bir mal veya hizmet karşılığında alacakların karşılıksız olarak belirli bir iskonto dahilinde satılması işlemidir (Eğmir, Gürler Hazman, 2017, s.228).

Tablo 52, KOBİ'lerin 2012 yılında yapılan bir araştırmaya göre finansman tercihlerini yüzdesel olarak göstermektedir. Buna göre, KOBİ'lerin en önemli sorunlarından birinin finansman olmasına rağmen yeni finansman tekniklerini çok fazla kullanmadıkları gözlemlenmektedir.

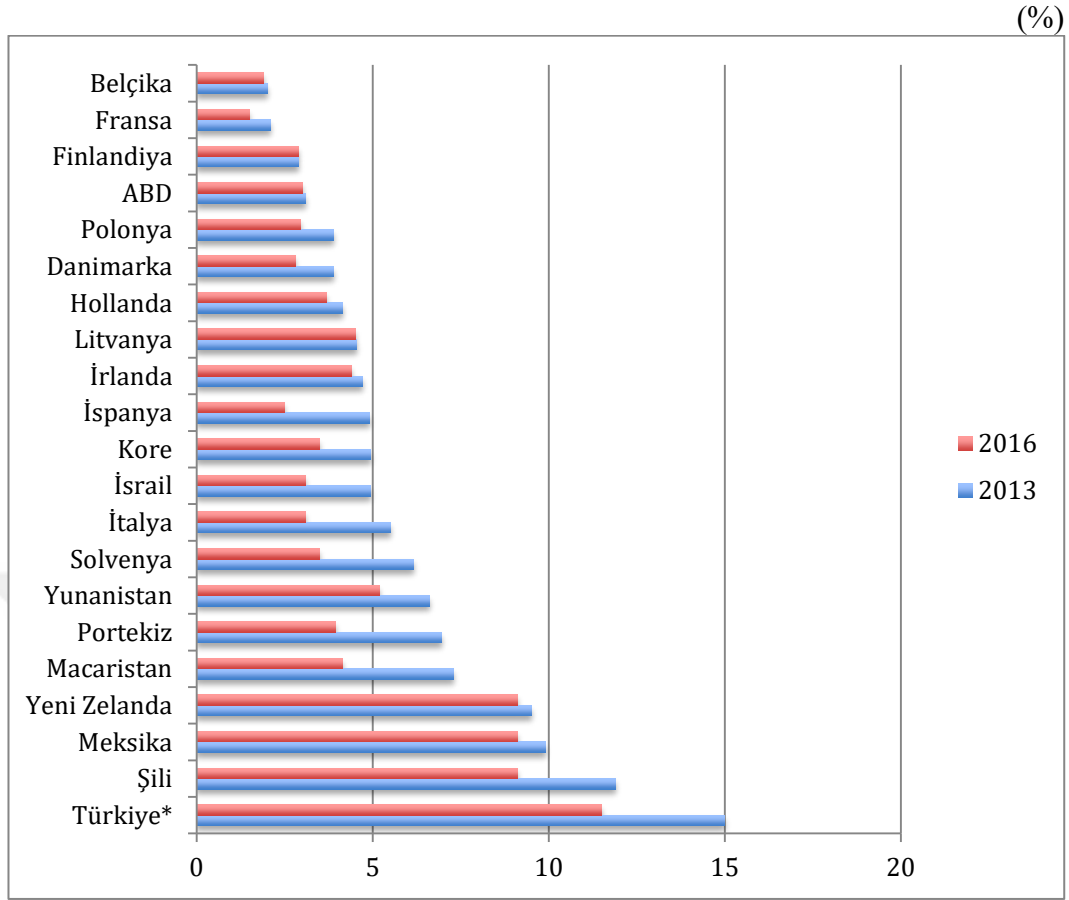
Kamuoyunda Basel-II olarak bilinen Sermaye Ölçümü ve Sermaye Standartlarının Uluslararası Düzeyde Uyumlaştırılması çalışmasına Türkiye'de 1 Temmuz 2012 itibariyle kesin uygulama sürecine geçilmiş ve nihai Basel-II düzenlemeleri 28 Haziran 2012 tarih ve 28337 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır (T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018, s.83).

BASEL II kriterleri ile kredi riski, krediyi alan tarafların, bağımsız denetim şirketleri veya bankaların kendi değerlemeleri doğrultusunda elde ettikleri derecelendirme sonuçlarına göre belirlenmektedir (Kalkan, 2010, s.44). Bu doğrultuda uluslararası standartlara göre mali tablo düzenleyemeyen, kurumsallaşamamış KOBİ'ler kredi kullanmakta zorluk çekecek ya da yüksek maliyetlerle kredi kullanabileceklerdir.

Banka kredilerine erişimde, KOBİ'lerin aşmak zorunda kaldıkları sıkıntılardan biri de teminatlardır. Bu sorunu yaşayan KOBİ'ler için çözüm olarak görülen kredi garanti kuruluşları, verdikleri kredi garanti hizmeti ve üstlendikleri risk ile KOBİ'lerin daha çok banka kredisi kullanabilmelerini sağlamakta, uzun vadeli ve uygun maliyetli kredilerden KOBİ'lerin de yararlanmasını mümkün hale getirmektedir. Türkiye'de KOBİ'lere kredi kefaleti sağlamak üzere kurulan Kredi Garanti Fonu (KGF) A.Ş., Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), KOSGEB, Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu (TESK), Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı (TOSYÖV), Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Destekleme Vakfı (MEKSA) ve 27 bankadan oluşan ortaklarının sağladığı 318.281.750 TL sermayesiyle kefalet desteği sağlamaktadır <http://www.kgf.com.tr/index.php/tr/desteklerimiz/kaynaklarimiz/kgf-ozkaynaklari> Erişim Tarihi 06 Mayıs 2018).

Ayrıca, teminat yetersizliği nedeniyle KOSGEB destek programları kapsamında verilen geri ödemeli desteklere erişmekte zorlanan KOBİ'lere kolaylık sağlanması amacıyla, KOSGEB ile KGF A.Ş. arasında 2014 yılında KOSGEB Geri Ödemeli Desteklerinden Yararlanacak KOBİ'lere KGF A.Ş.'nin Doğrudan Kefaleti Protokolü imzalanmıştır. Bu kapsamda KOBİ'lerin, KOSGEB destek programları kapsamında verilen geri ödemeli desteklere yönelik olarak, doğrudan KGF A.Ş. kefaleti talep edebilmelerine imkan sağlanmıştır. Benzer protokoller KGF A.Ş. ile TÜBİTAK ve Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) arasında da yapılmıştır (T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018, s.84).

KOBİ'lerin ve girişimcilerin finansmanına ilişkin ulusal ve uluslararası eğilimlerin analiz edildiği 2013 ve 2016 yıllarına ilişkin KOBİ'lerin ve Girişimcilerin Finansmanı OECD Skorbordunda yer alan seçilmiş bazı ülkelerdeki KOBİ kredilerinin yıllık yüzdesel değişimleri aşağıdaki Şekil 15'de yer almaktadır.



Şekil 15. Çeşitli Ülkelerde KOBİ Kredi Faiz Oranları, 2013-2016

(<http://www.oecd.org/cfe/smes/financing-smes-and-entrepreneurs-23065265.htm>)

Erişim Tarihi 20 Aralık 2018)

2013-2016 döneminde KOBİ'lere kullandırılan kredi faiz oranlarının değişimleri dikkate alındığında; Macaristan, Portekiz, Slovenya, İtalya ve İsrail'de %40 civarı bir düşüş gözlemlenirken, Türkiye, Şili, Yunanistan, Kore, Danimarka, Polonya ve Fransa'da %20'nin biraz üzerinde düşüş gerçekleşmiştir. Genel itibarıyla Finlandiya ve ABD'de 2013 ve 2016 yıllarında KOBİ'lerin kullanmış oldukları kredi faizlerinde bir farklılık olmamışken diğer ülkelerin hepsinde faiz düşüşü görülmektedir.

KOBİ'lerin finansmana erişimlerinin kolaylaştırılması kapsamında aşağıda belirtilen konular hedeflenebilir;

1. KOBİ'lerin alternatif finansman kaynaklarından daha fazla faydalanmaları için bu finans kaynakları hakkında yeterli bilgiye sahip olmalarının sağlanması,

2. KOBİ'lerin banka kredilerine erişimde zorluk çekmemeleri veya yüksek maliyetlerle kredi kullanmalarının önüne geçilebilmesi için BASEL II standartları hakkında bilgilendirilmesi ve bu standartlara uyumlarının sağlanması,
3. KOBİ'lerin KGF sisteminden daha fazla yararlanabilmeleri için konu hakkında yeterli bilgiye sahip olmalarının sağlanması,
4. KOBİ'lerin kredi kullanımda teminat sıkıntılarının aşılabilmesi için KGF'ye alternatif yeni kurumların oluşturulması.

5.1.2. KOBİ'lerin Devlet Desteklerinden Optimum Seviyede Faydalanmalarının ve Desteklere Erişim Kolaylıklarının Sağlanması

Küreselleşme, şiddeti giderek artan bir rekabet baskısı olarak kendini KOBİ'ler üzerinde de hissettirmektedir. Bu süreçte, gerekli tedbirleri almayan ülkelerin, ekonomilerinde ciddi sıkıntılar ve daralmaların görülmesi muhtemeldir. Bir ülkede, ekonomik büyüme ve istihdam artışının temel kaynağı özel sektörün gelişimi olup, rekabet gücü yüksek bir ekonomi oluşturulabilmesi ve kalkınmanın sürdürülebilir kılınması için ekonominin lokomotifi olan KOBİ'lerin gelişme ve büyümelerinin sağlanabilmesi ve rekabet güçlerinin artırılması gerekmektedir.

KOSGEB muadili kuruluşların faaliyet gösterdiği çeşitli gelişmiş ülkelerdeki yıllık destek bütçeleri Tablo 53'de yer almaktadır.

Tablo 53. Gelişmiş Ülkelerde KOSGEB Muadili Kuruluşlar

Ülke	KOBİ Sayısı	Bütçe /Yıl / ABD Doları
ABD	28 milyon	701 milyon
Japonya	3,9 milyon	9,3 milyar
Güney Kore	3,35 milyon	7,9 milyar
Türkiye (KOSGEB)	3,5 milyon	219 milyon

(KOSGEB 2016-2020 Stratejik Plan, s.35)

Tablo 53'e göre Türkiye'deki KOBİ sayısının Japonya ve Güney Kore ile yakın olmasına rağmen kurumların bütçeleri arasında büyük farklılık olduğu gözlemlenebilmektedir.

2017 yılı içerisinde KOSGEB Destek Programları Yönetmeliği kapsamında uygulanan destek programlarına yapılan başvurular ve programların sonuçlarına ilişkin bilgiler Tablo 54'te yer almaktadır.

Tablo 54. KOSGEB Destek Programlarına Yapılan Başvurular ve Sonuçları, 2017

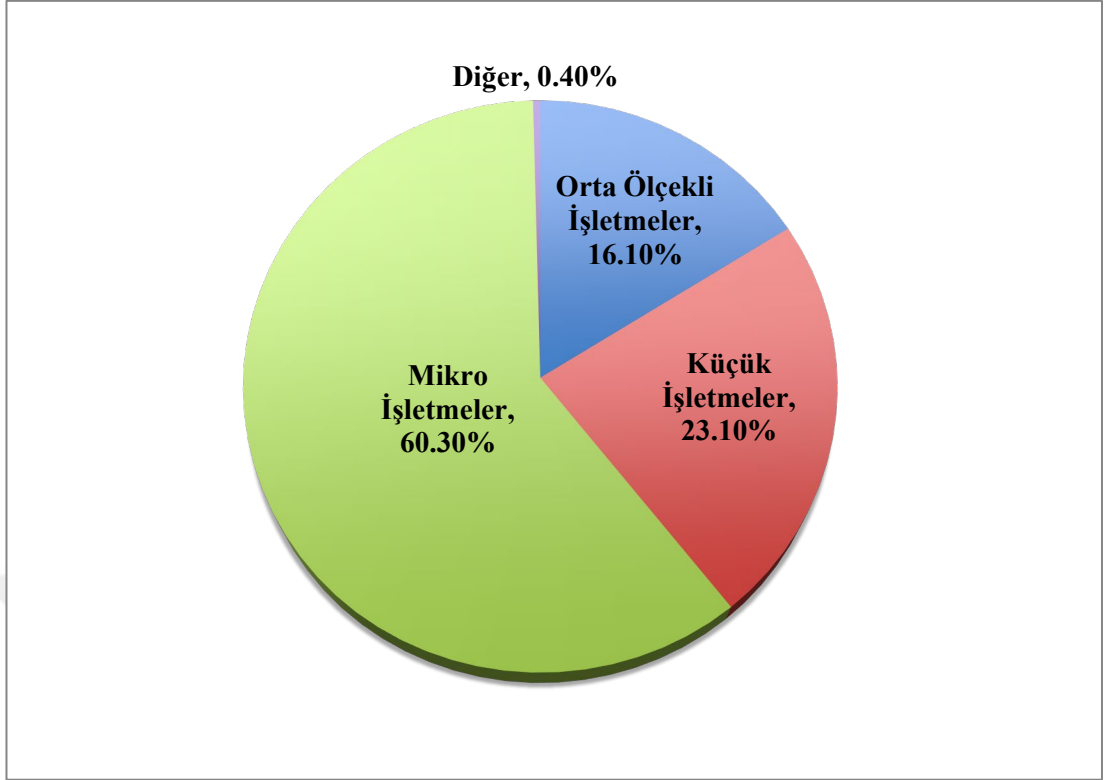
Program Adı*	Programa Yapılan Başvuru Sayısı	Onaylanan Başvuru Sayısı	Başarıyla Tamamlanan Program Sayısı
Ar-Ge, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı	1.400	894	40
Gelişen İşletmeler Piyasası KOBİ Destek Programı	33	16	-
Genel Destek Programı	35.453	35.071	-
İşbirliği-Güçbirliği Destek Programı	40	33	2
Tematik Proje Destek Programı	15	9	8
KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı	8.355	-	-
TEKNOPAZAR (Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama) Destek Programı	90	72	-
Girişimcilik Destek Programı**	16.246	15.544	5
TOPLAM	61.632	51.639	55

(KOSGEB, 2017 Yılı Faaliyet Raporu, s.38)

*Uluslararası Kuluçka Merkezi Kurma Programı kapsamında 2017 yılı içerisinde çağrı açılmadığı için başvuru olmamıştır. Uluslararası Hızlandırıcı programı Organizasyonel Hızlandırıcı Programı kapsamında yıl içerisinde 2 program (ODTÜ Teknokent ve İTÜ Arı Teknokent) onaylanmış ve hızlandırıcı programları gerçekleşmiştir. Organizasyonel Hızlandırıcı Programı kapsamında 7 işletmenin destek ödemesi yapılmıştır.

**Burada sadece Yeni Girişimci Desteği'ne yapılan başvurular yer almaktadır.

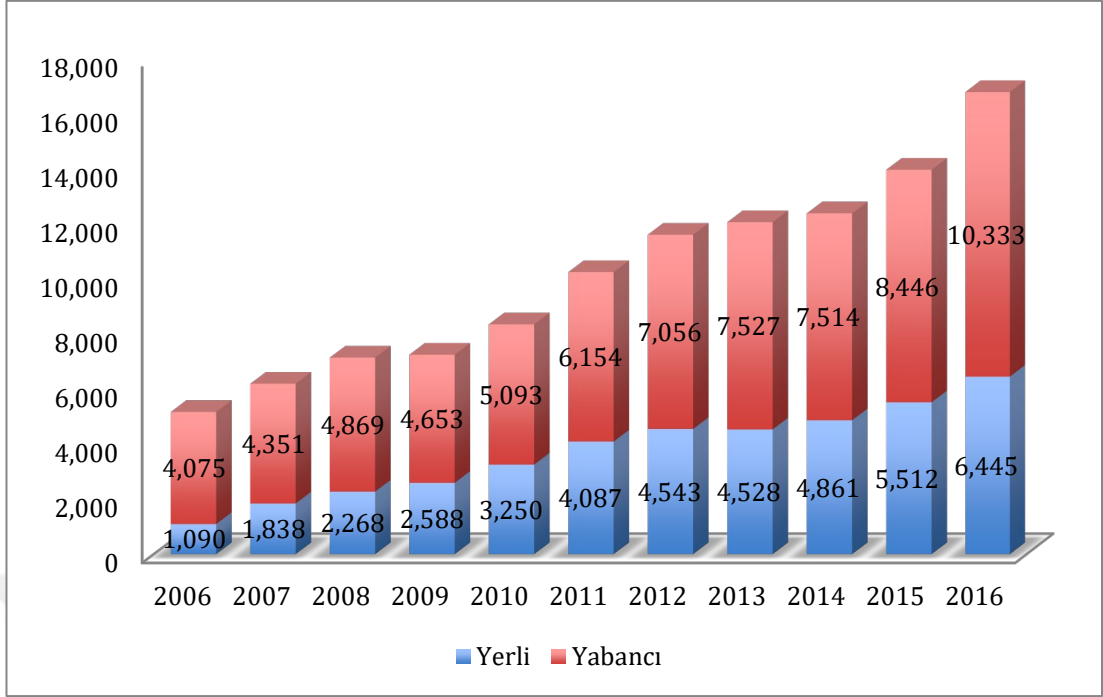
Ölçeklere göre dağılımın yer aldığı Şekil 16'da toplam desteğin %60,3'ünün mikro ölçekli işletmeler, %23,1'inin küçük ölçekli işletmeler, %16,1'inin ise orta ölçekli işletmeler tarafından kullanıldığı görülmektedir.



Şekil 16. KOSGEB Destek Programları Yönetmeliği Kapsamında Verilen Destek Tutarının Ölçeklere Göre Dağılımı
(KOSGEB, 2017 Yılı Faaliyet Raporu, s.42)

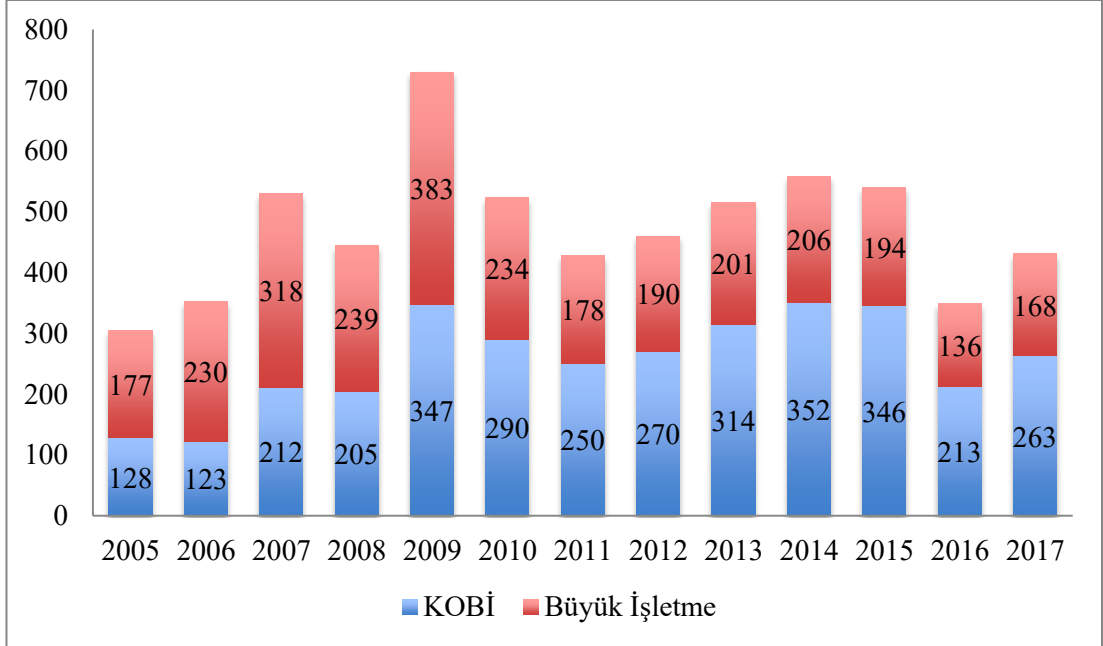
Ayrıca, KOSGEB tarafından 2017 yılında kullandırılan desteklerin %45,93'ü Toptan ve Perakende Ticaret, %20,62'si İmalat sanayi, %10,36'sı Ulaştırma ve Depolama Hizmetlerine, %23,09'u ise diğer sektörlerle kullandırılmıştır (KOSGEB, 2017 Yılı Faaliyet Raporu, s.44).

Yıllar itibarıyla yapılan Patent başvuru sayıları Şekil 17'de gösterilmektedir. Buna göre 2016 yılından toplam 16.778 başvuru yapılmış olup bunun 6.445'i yerli başvurudur.



Şekil 17. Türk Patent ve Marka Kurumu'na Yapılan Patent Başvuruları
(http://tubitak.gov.tr/sites/default/files/patent_basvuru_0.pdf Erişim Tarihi 10 Eylül 2018)

TÜBİTAK tarafından 1995-2017 yılları arasında toplam 34.874 proje başvurusu yapılmış olup bunların 18.872'si desteklenmiş, 7,1 milyar TL destek verilmiştir.



Şekil 18. TÜBİTAK Hibe Destek Tutarının Firma Ölçeğine Göre Dağılımı*
(TÜBİTAK, Ar-Ge, Yenilik ve Girişimcilik Destek Programlarına İlişkin İstatistik Veriler: 2017, s.8)
*2017 sabit fiyatlarıyla; 1501, 1507, 1509, 1511 ve 1512 kodlu programlar kapsamında firmalara ilişkin yapılan ödemelerin ölçeklere dağılımıdır.

Planların sadece kaynak dağıtımı odaklı olması karmaşıklık getirmektedir. Kaynak gereksinimlerinin neler olduğunun ve neden gerektiğinin doğru saptanmasından sonra bunun nereden sağlanacağını planlanması önem taşımaktadır. Kaynak dağıtımı odaklı stratejik planlarına en iyi örnek bir zamanların Sovyet kalkınma planlarıdır. Bu sistemde plancılar kaynak dağıtımı yöntemlerini bir bilim haline getirmeyi başarmışlardır. Bu planların hazırlanmasında politik süreçler dikkate alınmamış ve bugün üniversitelerde okutulan girdi-çıkıtı analizi, doğrusal programlama ve dinamik programlama gibi matematiksel teknikler bu planlarla orta çıkmıştır. Ancak ülke yeterli kaynak yaratamadığı için program uygulanamamıştır (Ataç, 2011, s43).

KOBİ'lerin rekabet avantajı elde edebilme yollarından birisi de yerel veya uluslararası düzeyde marka olmaktır. Markalaşmanın sadece bir sertifikasyon veya reklam/pazarlama meselesi olmadığı, karlılığı artıracak, büyümeyi hızlandıracak ve uzun vadeli inşa süreci gerektiren kapsamlı bir yapı olduğu KOBİ'lere anlatılmalıdır. Söz konusu farkındalık artırma faaliyetlerini sonuca dönüştürebilmek maksadıyla, KOBİ'lerin kurumsallaşmalarına ve markalaşmalarına yönelik farklı destek mekanizmalarının geliştirilmesi de önemli bir gerekliliktir (T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018, s.58).

Türkiye'de firmaların milyonları bulan KDV alacaklarını devletten tahsil edememeleri, tahsil edemedikleri bu mali kaynaklara kur garantisi ve faiz alamamaları sorununun nasıl çözüleceğine eğilmek, mevcut mali desteklerden kimin yararlanacağı konusu kadar önem taşımaktadır (Ataç, 2011, s43).

KOBİ'lerin Devlet Desteklerinden Optimum Seviyede Faydalanmalarının ve Desteklere Erişim Kolaylıklarının Sağlanması kapsamında belirlenebilecek hedefler;

1. KOBİ'lerin uygulanan destek programları hakkında detaylı bilgi sahibi olmalarının sağlanması,
2. Desteklerin KOBİ ihtiyaçlarının analiz edilerek belirlenmesi,
3. Destek bütçelerinin artırılması,
4. Desteklerin kullanım ve uygulama süreçlerinde KOBİ'lerle işbirliği yapılması, KOBİ'lere bu süreçte yardımcı olacak uzmanların atanması,
5. Kullandırılan desteklerin KOBİ'ye sağladıklarının takip edilmesi ve verimliliğinin değerlendirilmesi.

5.1.3. KOBİ'lerin Uluslararasılaşma Düzeylerinin Artırılması

Uluslararasılaşma (Internationalization) kavramı kısaca, bir işletmenin yurt dışı pazarlara açılma ve uluslararası faaliyetlere girmesi olarak tanımlanabilir (T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018, s.67).

Dünya ekonomik entegrasyon süreci, uluslararası ticaretin ve uluslararası ticareti gerçekleştiren aktörlerin arasındaki ilişkilerin genişlemesini ve derinleşmesini sağlamıştır. Bu bağlamda son yirmi yıldır hızla artan küreselleşme KOBİ'ler için de uluslararası bir ortam yaratmıştır. Küreselleşmenin gelişmekte olan ekonomilerdeki KOBİ'lerin yaklaşık% 5-10'una ihracat artışı ve büyümesi için yeni fırsatlar sağladığı öne sürülmektedir. Küreselleşme sayesinde KOBİ'ler, uluslararası pazarlar için yeni pazarlama stratejileri geliştirip, fiyat, kalite ve teslimat standartlarına ulaşmak için yatırım yapmaktan çekinmemektedirler (OECD, Promoting SMEs for Development, 2004, ss.36-37).

Seçilmiş bazı ülkelere ilişkin KOBİ ihracat bilgileri, referans yılları ile birlikte aşağıdaki Tablo'da yer almaktadır.

Tablo 55. AB ve Seçilmiş Diğer Bazı Ükelere İlişkin İhracat KOBİ Dağılımı

Ülke	İhracatçı KOBİ Sayısı	Yıl	Toplam İhracat İçerisinde KOBİ'lerin Payı	Yıl
Almanya	345.200	2010	29,60%	2011
İngiltere	198.300	2011	34,20%	2011
Fransa	116.232	2013	38,00%	2011
İtalya	188.915	2011	51,70%	2011
İspanya	105.025	2010	46,20%	2011
ABD	298.900	2013	32,60%	2013
Kanada	114.975	2011	40,10%	2011
Hindistan	95.278	-	40,00%	2006-2007
Türkiye	57.707	2013	59,20%	2013

(T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018, s.70).

Artan ekonomik liberalleşme ve küreselleşme ile uluslararasılaşma süreci de hızla genişlemektedir. KOBİ'ler kendi ülkelerinde, büyük işletmeler ile karşı karşıya kaldığı yoğun rekabet sonucu büyümek ve ayakta kalabilmek için iç pazarın ötesine geçerek yeni pazar fırsatları arama eğilimine girmektedirler (Bhattarai, 2013, s.6).

Aşağıdaki Tablo 56'da uluslararasılaşma sürecinin KOBİ'lere kazandırmalarını görebiliriz.

Tablo 56. Uluslararasılaşmanın KOBİ'lere Kazandırdıkları

Tüketicinin ne istediğini ve Pazarın ne olduğunu daha iyi anlamak
Devamlı yeni ürünler geliştirmek
Diğer firmalarla işbirliği içerisinde olmak
Sistematiik üretim ve ürün tasarımına önem vermek
Kalite ve standartların devamlı iyileştirilmesini sağlamak
Nitelikli personel alımı ve eğitime önem vermek
Teknolojiyi yakından takip etmek, teknoloji kurumlarından faydalanmak

(OECD, Promoting SMEs for Development, 2004, s.38)

Bir şirketin uluslararası genişlemesi için hem çekici hem de itici nedenler gerekir. Çekici faktörler, pazarına girilecek olan ülkenin sağladığı avantajlar, itici faktörler ise şirketlerin kendi ülkelerindeki bir takım olguların şirketi uluslararası dış pazara açılmaya mecbur bıraktığı ya da dış pazara açılması için bazı avantajlar sunmasıdır (Akben, 2008, s.12).

İtici Faktörler; şiddetli rekabet, üretim fazlası, kapasite fazlası, pazarın doyması, kar hedefi, büyüme arzusu, yakınlık, riski dağıtma isteği, zayıf ekonomi, yasal sınırlamalar

Çekici Faktörler; kar avantajı, teknoloji avantajı, pazar bilgisi, fırsatlar, ölçek ekonomisi, yönetimin isteği, yardımlar, teşvikler, vergi avantajları

(Akben, 2008, s.12)

Uluslararasılaşma çalışmalarına çok yeni başlamış olan KOBİ'ler zayıf finansal yapıları ve yetersiz uluslararası deneyimleri sebebiyle genelde çeşitli zorluklarla karşılaşmakta ve uluslararası pazarlarda başlangıçta başarısızlığa uğrayabilmektedirler. KOBİ'lerin bu kısıtlamaların üstesinden gelebilmesinin bir yolu da hedeflenen pazarlarda bulunan ya da bu pazarlara hakim tedarikçiler, distribütörler ve girişimciler ile işbirliğini içeren ittifak kurmaları olabilir (Hansson ve Hedin, 2007, s.1).

KOBİ'ler genelde işbirliği içerisinde oldukları firmalarla kurdukları yakın ilişkiler sayesinde pazarlama ve dağıtım uzmanlığı konusunda sahip oldukları sınırlılıkları telafi ederken, pazar araştırmaları, satış, müşteri hizmetleri, rakiplerin analizi, pazar bilgisinin toplanması ve tutundurma faaliyetleri gibi konularda da bu firmalarla sorumlulukları paylaşmaktadır. Ancak, yeni ürün geliştirme veya mevcut ürünleri iyileştirme konularında işbirliği yapmaktan ve sorumluluk paylaşmaktan kaçınılmaktadırlar (Kılıçer, 2013, s.158).

KOBİ'lerin uluslararasılaşabilmeleri, doğrudan kendi ürettikleri mal veya hizmetleri ihraç ederek ya da küresel değer zincirlerine konumlanmak suretiyle de mümkündür. İkinci durumda, KOBİ'lerin zincirdeki halkalardan katma değeri yüksek olanlarda konumlanabilmeleri açısından, uluslararası rekabet gücü kazanmış büyük ölçekli işletmeler ile daha entegre çalışmaları, KOBİ'lerin ihracat kapasitelerini artırmalarına yardımcı olabilir (T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı, 2015-2018, s.69).

KOBİ'lerin uluslararası pazarlarda teknolojik yenilik ile rekabetçi avantajlar elde edebilmeleri için aşağıdaki hususlara dikkat etmeleri önem taşımaktadır (Akgemci vd., 2005, s.145);

- ✓ KOBİ'ler küresel bir bakış açısıyla teknoloji tabanlı yeni ve benzersiz ürünler üretmelidir.
- ✓ Uluslararası faaliyetlerinde dış pazarlarda yerel pazarın ihtiyaçlarına uygun hale getirilmiş yeni ürünler geliştirmelidir.
- ✓ KOBİ'ler önceden oturmuş uluslararası pazarlarda sürekli ürün ve süreç yenilikleri ile yer edinmeye çalışmalıdır.

- ✓ KOBİ'ler mevcut niş pazarlarında kaçınılmaz olarak zamanla satışlarının üst sınırına geleceklerdir. Yeni niş pazarlar bulmaları ve sürekli büyüme için yenilik yapmaları gerekmektedir.

KOBİ'lerde işletme sahipleri ve çalışanlar genellikle teknik konularda bilgi sahibi olan kişilerdir. Bu nedenle işletme sahiplerinin ve çalışanlarının pazarlama yeterliliklerini geliştirmelerinde ilişki ağlarında yer alan kişi/kurumlardan aldıkları tavsiyeler önemli bir rol oynamaktadır. Gerek işletme sahipleri gerekse çalışanlar müşteri bağlılığını artıracak pazarlama stratejileri ve taktikleri geliştirmede bu tavsiyelerden yararlanmaktadır (Kılıçer, 2013, s.160).

AB'de KOBİ'lerin uluslararasılaşmalarına yönelik bir strateji, 2011 yılında yürürlüğe alınmıştır. Küçük İşletmeler, Büyük Dünya (Small Business, Big World) isimli bu stratejinin temel hedefi, AB KOBİ'lerinin faaliyetlerini AB dışı pazarlara genişletebilmeleridir. Söz konusu strateji kapsamında belirlenen detaylı hedefler ise aşağıda sıralanmaktadır (T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018, s.70);

- AB dışındaki pazarlara işlerini nasıl genişletebilecekleri konusunda KOBİ'lere erişilebilirliği kolay ve yeterli bilgiler sağlamak,
- Sunulan destek faaliyetlerinde eşgüdümü artırmak,
- Destek faaliyetlerinin maliyet açısından etkinliklerini (cost-effectiveness) artırmak,
- Destek hizmetlerindeki mevcut eksiklikleri gidermek,
- Tüm AB'ye üye ülke KOBİ'leri için eşit şartlar oluşturmak ve eşit katılım imkanları sağlamak.

Belirlenen bu hedeflere ulaşılabilmesi için kararlaştırılan altı faaliyet alanı aşağıda sıralanmaktadır;

1. Mevcut destek hizmetlerinin kapsamını ortaya koyarak, bu hizmetleri güçlendirmek,
2. KOBİ'lerin ihtiyaç duydukları bilgilere ulaşabilecekleri tek bir sanal kapı oluşturmak,
3. AB seviyesindeki destek mekanizmalarını daha istikrarlı hale getirmek,

4. KOBİ'lerin uluslararasılaşmalarına yönelik ağırları ve kümeleri desteklemek,
5. Öncelikli pazarlara yönelik yeni faaliyetleri rasyonelleştirmek,
6. AB'nin mevcut dış politikalarını geliştirmek.

Uluslararasılaşma modelleri, firmaların uluslararasılaşma süreçlerinin nasıl gerçekleşebileceğini açıklamaya çalışan modellerdir. Bu çerçevede literatürde farklı modellerin var olduğu görülmektedir. Ancak yapılan inceleme üç modele yoğun olarak vurgu yapıldığını göstermektedir. Bu modeller sırasıyla Uppsala Modeli, Yenilik Yaklaşımlı Model ve Ağ Bağlantılı Modeldir.

Uppsala Modeli: Uluslararasılaşma sürecini aşamalı olarak açıklamaya yönelik argümanlar sunan bir modeldir. Bu teoriye göre, firmalar dış bölgelere yavaş yavaş yaklaşmaktadır. Firmaların zaman içinde ve çeşitli deneyimlerle uluslararası pazar bilgilerini yavaş yavaş biriktirdiğini varsaymaktadır (Bhattarai, 2013, s.15).

Yenilik Yaklaşımlı Model: Uppsala modeliyle önemli oranda benzerlik göstermektedir. Bu modelde, firmada ortaya çıkan bir takım yönetim yeniliklerinin sonucunda uluslararasılaşmanın başladığı öngörülmektedir. Her iki modelinde temel hareket noktası, uluslararasılaşma sürecini aşamalı bir yapı olarak görmeleridir. İlk aktivite kaynaklar, ikinci ise kaynaklara göre şekillendirilmiş olan firma davranışları, tanımlanan aşamaların özünü oluşturmaktadırlar (Taş vd., 2017, s.162).

Ağ Bağlantıları Modeli: Kişilerin ve işletmenin bir arada çalışmasını, bilgi, fikir, teknoloji değişimi ve paylaşımı yoluyla işbirliği yapmaları anlamına gelmektedir. Diğer iki modele göre özellikle KOBİ'lerin uluslararasılaşmasının sağlanması için daha fazla esneklik veren bir modeldir. İşletmelerin küresel ortamda rekabet üstünlüğünü nasıl elde edebileceği ve bu elde ettiği üstünlüğü nasıl devam ettirebileceğini açıklamaktadır (Göktaş, 2016, ss.43-46).

Küçük firmalarda uluslararası operasyonları yönetebilecek profesyonel bir ekibin olmaması ve ölçek ekonomisinden yoksun olmaları da önemli bir problem olarak görülmektedir. Ancak hızlı karar verebilmeleri ve risk almaya açık olmaları bu firmaların uluslararası pazarlarda hızlı ilerlemesini sağlayan özellikler olarak belirtilebilir. Küçük firmalar niş bir oyuncudan pay alarak pazara daha hızlı ve kolay girebilirler ancak, küçük bir firmanın büyük firmalar ile rekabet halinde büyümesi

zordur. Bu gibi durumlar genelde küçük firmaların iflası ya da satışı ile sonuçlanabilmektedir (Hansson ve Hedin, 2007, ss.1-3).

Gerek gelişmiş gerekse de gelişmekte olan pek çok ülkede ihracata başlama konusunda istekli olan KOBİ'lerde gözlenen en büyük eksiklik, bu alanda kamu tarafından sağlanan destek ve hizmetler hakkındaki farkındalık seviyesidir. Bu açıdan KOBİ'lerin uygulamadaki enstrümanlara ilişkin bilgi eksikliklerinin giderilmesi, öncelikle ele alınması gereken bir konudur. Özellikle mikro ve küçük işletmelerde, bilgi noksanlığından kaynaklanan cesaret eksikliği de gözlemlenmektedir. Bunların yanında, halihazırda ihracat yapan işletmeler açısından ve ihracatta sürekliliğin sağlanması bağlamında, KOBİ'lerde geliştirilmesi gereken konular, numuneye uygun mal gönderilmesi, malın zamanında teslimi ve kalitede standardizasyon'dur.

KOBİ'lerin uluslararasılaşmasının sağlanması kapsamında aşağıdaki hedefler belirlenebilir;

1. İhracat yapmak isteyen KOBİ'lerin uluslararası pazarlara erişimlerinin artırılması,
2. İhracatçı KOBİ'lerin yeni pazarlara erişimlerini kolaylaştırarak, pazar çeşitliliklerinin artırılması ve ihracatta sürekliliğin sağlanması,
3. KOBİ'lerin ihracatında orta-yüksek ve yüksek teknolojili yerli ürünlerin payının artırılması,
4. KOBİ'lerin uluslararası pazarlara girebilmeleri için yerinde eğitim ve danışmanlık modelinin geliştirilmesi.
5. KOBİ'lerin sunduğu ve ürettiği ürünlerde standardizasyonun sağlanması.

5.1.4. KOBİ'lerin Dış Ticaret Süreçlerinin Kolaylaştırılması ve Dış Ticaret Maliyetlerinin Azaltılması

Ticaretin kolaylaştırılması, yaşanan sanayi devrimleri sürecinde uluslararası ticareti etkileyen bilgi birikim ve işlemesine dayalı yenilikler nedeniyle artık sürekli bir ihtiyaç haline gelmiştir (Güler, 2018, s.14).

Ticaretin kolaylaştırılması ile gümrük ve ticaret prosedürleri, ileri teknoloji kullanımı ve altyapının geliştirilmesi sayesinde gümrükten birim zaman başına eşya akışının artmasının sağlanması, ticari maliyetlerde yaşanacak düşüş ile KOBİ'lerin ihracat pazarlarına girişinin kolaylaştırılması amaçlanmaktadır.

Tablo 57. İhracat İşlem Süreleri, 2009-2017

Süre	Toplam	%	Toplam	%	Toplam	%	Toplam	%
	2009		2015		2016		2017	
İlk yarım saat	1.658.502	74,44	2.759.876	81,39	2.874.995	81,49	2.055.594	54,18
İlk 4 saat	2.048.928	91,96	3.228.260	95,21	3.361.086	95,26	3.222.407	84,94
İlk 24 saat	2.126.674	95,44	3.315.239	97,77	3.456.217	97,95	3.650.069	96,21
24-48 saat	38.828	1,74	32.321	0,95	31.946	0,91	68.218	1,80
48-72 saat	16.609	0,75	12.570	0,37	12.924	0,37	27.617	0,73
72-96 saat	10.234	0,46	8.449	0,25	7.812	0,22	15.137	0,40
96-120 saat	5.974	0,27	4.666	0,14	4.459	0,13	8.177	0,22
120-168 saat	8.167	0,37	5.973	0,18	5.014	0,14	9.667	0,25
168-240 saat	5.797	0,26	3.722	0,11	3.188	0,09	5.619	0,15
240 saat üstü	15.720	0,71	7.860	0,23	6.613	0,19	9.225	0,24
Toplam	2.228.003	100	3.390.800	100	3.528.173	100	3.793.729	100,00

(<https://risk.gtb.gov.tr/istatistikler/gumruk-islem-sureleri> Erişim Tarihi 18 Ağustos 2018).

Tablo 58. İthalat İşlem Süreleri, 2009-2017

Süre	Toplam	%	Toplam	%	Toplam	%	Toplam	%
	2009		2015		2016		2017	
İlk yarım saat	292.283	13,74	423.815	12,61	382.733	11,33	260.354	7,26
İlk 4 saat	1.260.168	59,25	1.868.485	55,59	1.902.565	56,33	1.721.307	48,01
İlk 24 saat	1.567.067	73,69	2.391.466	71,16	2.477.073	73,35	2.510.866	70,04

Tablo 58. Devamı

Süre	Toplam	%	Toplam	%	Toplam	%	Toplam	%
	2009		2015		2016		2017	
24-48 saat	218.618	10,28	365.323	10,87	350.891	10,39	424.284	11,83
48-72 saat	94.336	4,44	180.547	5,37	173.352	5,13	205.958	5,74
72-96 saat	76.022	3,57	130.994	3,9	121.393	3,59	143.517	4,00
96-120 saat	40.918	1,92	76.100	2,26	63.941	1,89	79.922	2,23
120-168 saat	48.390	2,28	90.538	2,69	71.047	2,10	91.509	2,55
168-240 saat	25.993	1,22	48.479	1,44	43.316	1,28	50.083	1,40
240 saat üstü	55.371	2,6	77.785	2,31	76.723	2,27	79.156	2,21
Toplam	2.128.724	100,00	3.363.247	100,00	3.379.752	100,00	3.587.312	100,00

(<https://risk.gtb.gov.tr/istatistikler/gumruk-islem-sureleri> Erişim Tarihi 18 Ağustos 2018)

Tablo 59. Dış Ticaret Kriterinde En Başarılı Ülkeler, 2017

Ülke	DTF Puanı	İHRACAT				İTHALAT			
		Sınır İşlemleri		Belge İşlemleri		Sınır İşlemleri		Belge İşlemleri	
		Süre (Saat)	Maliyet (ABD \$)	Süre (Saat)	Maliyet (ABD \$)	Süre (Saat)	Maliyet (ABD \$)	Süre (Saat)	Maliyet (ABD \$)
16 ekonomi*	100,00	0	0	1	0	0	0	1	0
Estonya	99,92	2	0	1	0	0	0	1	0
İsveç	98,04	2	55	1	40	0	0	1	0
Litvanya	97,70	9	58	3	28	0	0	1	0
San Marino	97,48	0	0	1	0	4	50	3	100

(T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2017 İş Ortamı Raporu, 2017, s.86)

*Avusturya, Belçika, Hırvatistan, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Fransa, Macaristan, İtalya, Lüksemburg, Hollanda, Polonya, Portekiz, Romanya, Slovakya, Slovenya, İspanya

Dış ticaret alanında ilk sıralarda yer alan ülkelerin ithalat-ihracat süreleri ve maliyetlerine bakıldığında ithalat sürelerinin ve maliyetlerinin ihracata göre nispeten daha düşük olduğu dikkat çekmektedir.

Türkiye 21 saat ihracat süresi, 463 ABD Doları ihracat maliyeti, 52 saat ithalat süresi ve 797 ABD Doları ithalat maliyetiyle bu ülkelerin oldukça gerisinde bulunmaktadır (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2017 İş Ortamı Raporu, 2017, s.87).

Tablo 60. 2016 Yılı Ticaretin Kolaylaştırılması Raporu Alt Endeks Göstergelerinde En Başarılı İlk Üç Ülke ve Türkiye'nin Yeri

2016 Ticaretin Kolaylaştırılması Raporu Göstergeleri	İlk Üç Ülke	Türkiye Sıralaması
A.1. İç Pazara Erişim	Hong Kong, Singapur, Şili	87
Tarife Oranı (%)	Hong Kong, Singapur, Mauritius	76
Tarifelerin Karmaşıklığı	Hong Kong, Şili, Singapur	99
Gümrüksüz İthalatın Payı	Hong Kong, Singapur, Botsvana	67
A.2.Dış Pazara Ulaşım	Nepal, Lesotho, Uganda	88
Hedef Pazarlarda Karşılaşılan Tarifeler (%)	Kamboçya, Lao PDR, Malawi	93
Hedef Pazarlarda Tercih Marjı (0-100)	Mauritius, Nepal, Lesotho	78
B.3. Sınır İdaresinin Etkinliği ve Şeffaflığı	Singapur, Hollanda, İsveç	45
Gümrük Hizmetleri Endeksi (0-1)	Singapur, BAE, Avusturya	59
Gümrükleme Sürecinin Etkinliği (1-5)	Singapur, Almanya, Hollanda	36
İthalatta Geçen Süre: Belgelerin Kontrolü (Saat)	Avusturya, Belçika, Bulgaristan...*	57
İthalatta Geçen Süre: Sınır İşlemleri (Saat)	Avusturya, Belçika, Çek Cumhuriyeti...*	63
İthalat Maliyeti: Belgelerin Maliyeti (ABD \$)	Avusturya, Belçika, Bulgaristan...*	86
İthalat Maliyeti: Sınır İşlemleri (ABD \$)	Avusturya, Belçika, Bulgaristan...*	110
İhracatta Geçen Süre: Belgelerin Kontrolü (Saat)	Avusturya, Belçika, Hırvatistan...*	47
İhracatta Geçen Süre: Sınır İşlemleri (Saat)	Avusturya, Belçika, Çek Cumhuriyeti...*	38
İhracat Maliyeti: Belgelerin Maliyeti (ABD \$)	Avusturya, Belçika, Hırvatistan...*	67
İhracat Maliyeti: Sınır İşlemleri (ABD \$)	Avusturya, Belçika, Hırvatistan...*	88
İthalat ve İhracatta Usulsüz Ödemeler	Finlandiya, Singapur, İzlanda	66
İthalat Prosedürlerinde Zamanın Öngörülebilirliği	Singapur, Hong Kong, Finalndiya	55

Tablo 60. Devamı

2016 Ticaretin Kolaylaştırılması Raporu Göstergeleri	İlk Üç Ülke	Türkiye Sıralaması
C.4. Ulaşım Altyapısının Mevcudiyeti ve Kalitesi	Hong Kong, BAE, Singapur	27
Mevcut Uluslararası Havayolu Koltuk Sayısı (Milyon)	ABD, İngiltere, BAE	15
Havayolu Altyapısının Kalitesi	Singapur, BAE, Hong Kong	29
Demiryolu Altyapısının Kalitesi	Japonya, İsviçre, Hong Kong	55
Liner Taşımacılık Bağlantı Endeksi (0-157,1)	Çin, Singapur, Güney Kore	29
Liman Altyapısının Kalitesi	Hollanda, Singapur, BAE	51
Asfalt Yol Kalite Endeksi	ABD, Suudi Arabistan, İspanya	27
Karayollarının Kalitesi	BAE, Singapur, Hong Kong	28
C.5. Ulaşım Hizmetlerinin Mevcudiyeti ve Kalitesi	Lüksemburg, Hong Kong, Singapur	45
Sevkiyat Kolaylığı ve Karşılabilirliği (1-5)	Lüksemburg, Hong Kong, Belçika	35
Lojistik Rekabet (1-5)	Almanya, İsveç, Hollanda	36
İzleme ve Takip Edebilirlik (1-5)	İsveç, Avusturya, Almanya	43
Sevkiyatların Varış Noktasına Zamanında Ulaşımı (1-5)	Lüksemburg, Almanya, İsveç	40
Posta Hizmetlerinin Etkinliği	Japonya, Hong Kong, İsviçre	49
Ulaşım Modundaki Değişikliklerin Etkinliği	Hong Kong, Singapur, Hollanda	100
C.6. Bilişim ve İletişim Hizmetlerinin Mevcudiyeti ve Kullanımı	İngiltere, İsveç, Hollanda	74
Cep Telefonu Aboneliği (/100 nüfus)	Kuveyt, Hong Kong, BAE	99
Bireysel İnternet Kullanımı (% nüfus)	İzlanda, Lüksemburg, Norveç	70
Sabit Geniş Bant İnternet Aboneliği (/100 nüfus)	İsviçre, Danimarka, Hollanda	60
Aktif Mobil Geniş Bant İnternet Aboneliği	Finlandiya, Singapur, Kuveyt	69
Firmadan Firmaya İşlemlerde Bilişim ve İletişim Kullanımı	Norveç, İsviçre, İngiltere	52
Firmadan Tüketiciye İşlemlerde İnternet Kullanımı	İngiltere, ABD, İsveç	46
Devlet Online Hizmet Endeksi	İngiltere, Avustralya, Singapur	64
D.7. İşletme Çevresi	Hong Kong, Singapur, Lüksemburg	73
Mülkiyet Haklarının Korunması	İsviçre, Finlandiya, Lüksemburg	82
Kamu Kuruluşlarının Etkinliği ve İzlenebilirliği	Singapur, BAE, Hong Kong	38
Finansmana Erişim	Hong Kong, Singapur, İsviçre	68
Yabancı Ortaklığa Açıklık	Lüksemburg, İrlanda, Macaristan	48
Fiziki Güvenlik	Finlandiya, BAE, İzlanda	112

(T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, 2016 Küresel Ticaretin Kolaylaştırılması Raporu, ss.47-48).

*İlgili alt göstergelerde birden fazla ülke ilk sırada yer aldığı için tabloda alfabetik olarak ilk üç ülkeye yer verilmiştir.

Dış ticaret yapan firmaların, ihracat veya ithalat işlemlerini tamamlamak için öncelikle gerekli olan prosüderleri bilmeleri gerekmektedir. Özel sektörün gümrük işlemleri hakkında bilgilere önceden ve kolayca erişebilmesi, bilgiyi öğrenmek için harcayacağı kaynaktan tasarruf etmesini sağlamakta ve karlılığını artırmaktadır. OECD tarafından yapılan bir araştırmaya göre DTÖ-TKA kapsamında yer alan bilginin yayımlanmasının tam olarak uygulanması, dış ticaret maliyetlerinin düşük gelirli ülkelerde yüzde 2,8, alt orta gelirli ülkelerde yüzde 2,5, yüksek orta gelirli ülkelerde ise yüzde 2,4 azalmasını sağlamaktadır (Deliçay, 2016, s.22).

Tablo 61. Bazı Ülkelerde Gümrük ve Dış Ticaret İşlemleri Hakkında Bilgi Yayımlama

Ülke	Dış Ticaretle İlgili Mevzuat	İhracat, İthalat ve Transit Ticaret Prosedürleri	Gümrük İşlemleri İçin Gerekli Formlar ve Belgeler	Gümrük Tarifeleri ve Diğer Vergiler	Menşe Kuralları	Kısıtlamalar ve Yasaklar	Cezalar
Afganistan	0	1	1	1	0	1	1
Azerbaycan	1	1	1	2	1	1	1
Bangladeş	2	2	1	2	2	2	2
Çin	1	1	1	1	1	1	1
Endonezya	2	2	2	1	2	1	1
Hindistan	2	2	2	2	2	2	2
Japonya	2	2	2	2	2	1	1
Güney Kore	1	1	1	1	1	1	1
Malezya	1	1	1	1	1	1	1
Pakistan	2	2	2	2	1	1	1
Rusya	1	1	1	1	1	1	1
Singapur	2	2	2	2	2	2	2
Tayland	2	2	1	1	1	1	1
TÜRKİYE	1	1	1	1	1	1	1
Vietnam	1	1	1	1	1	1	1

(Deliçay, Gümrük İşlemlerinde Bilgiye Erişim, 2016, s.49)

Ekim 2013-Mart 2014 arası anket yoluyla elde edilen verilerdir. 2:Tam olarak uygulanıyor. 1:Kısmen uygulanıyor. 0:Uygulanmıyor.

Yapılan uluslararası araştırmalar, ticaretin kolaylaştırılmasından ticaretin tüm kesiminin kazançlı çıkacağını göstermektedir. Kamu sektörü, etkili gümrük ve ticaret prosedürleri, ileri teknoloji kullanımı ve altyapıyı geliştirerek gümrükten birim

zamanda geçen eşya akışının artması sağlanacak ve böylece vergi gelirlerinde artış elde edecektir. Ayrıca, teknolojik araçların etkin kullanımı ile kısıtlı insan kaynaklarından optimum fayda elde edilebilecektir (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Ticaretin Kolaylaştırılması Türkiye Stratejisi ve Eylem Planı 2018-2022, 2017, s.8).

Ticaretin kolaylaştırılması gerçekten hedefleniyorsa, tüm DTÖ üyeleri için geçerli olacak veri ve belge standardizasyonunun ülkeler arasında ayırım yapılmaksızın bağlayıcı kılınıp uygulanması gerekmektedir (Güler, 2018, s.14).

KOBİ'lerin dış ticaret süreçlerinin kolaylaştırılması ve dış ticaret maliyetlerinin azaltılması kapsamında aşağıdaki hedefler belirlenebilir;

1. Gümrük işlemlerinde ve sürelerinde şeffaflık ve öngörülebilirliğin sağlanması,
2. Gümrük ve ticaret prosedürlerinin basitleştirilmesi,
3. Gümrük sürelerinin ve maliyetlerinin azaltılması, özellikle ithalat süre ve maliyetlerinin gelişmiş ülkelerle kıyaslanarak iyileştirme çalışmalarının yapılması,
4. Ulaşım hizmetlerinin mevcudiyetinin ve kalitesinin iyileştirilmesi,
5. Bilişim ve iletişim hizmetlerinin mevcudiyetine ve kalitesine önem verilmesi,
6. Kamu ve özel sektör arasındaki işbirliğinin güçlendirilmesi.

5.2. Derinlemesine Mülakat; Özel Sektör

Araştırmanın Amacı ve Yöntemi

Bu çalışmada, Türk KOBİ'lerinin, dış ticaret için uygulanan devlet teşviklerine ve gümrük işlem hızı ve maliyetlerine ilişkin algılarının incelenmesi ve Türk KOBİ'lerinin tercihi açısından değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Ayrıca, bu çalışmanın Türkiye'de KOBİ'ler için uygulanan devlet desteklerinin ve gümrük işlemlerinin kolaylaştırılması kapsamında önemli faktörleri açığa çıkarması hedeflenmiştir.

Bu çalışma, nitel bir araştırmadır ve nitel araştırmalarda en çok kullanılan veri toplama tekniklerinden birisi olan “derinlemesine mülakat” tekniği kullanılmıştır.

Yapılandırılmamış görüşme olarak da bilinen derinlemesine mülakat, araştırmacıların, görüşmecinin bakış açısını bütünsel bir şekilde anlamalarını sağlamak ve bilgi edinmek için kullandıkları bir görüşme türüdür. Bu görüşme türü, açık uçlu sorular sormayı ve araştırmacı tarafından yararlı görülen verileri elde etmek için gerekli yerlerde incelemeyi içerir (Berry, 1999, s.1).

Çalışmanın veri toplama aşamasında ölçüt örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Amaçsal örnekleme, çalışmanın amacına bağlı olarak bilgi açısından zengin durumların seçilerek derinlemesine araştırma yapılmasına olanak tanır. Amaçsal örnekleme yöntemlerinden biri olan ölçüt örnekleme, bir araştırmada gözlem birimleri belli niteliklere sahip kişiler, olaylar, nesneler ya da durumlardan oluşturulabilir (Büyüköztürk, 2018, ss.92-95). Bu araştırmada, Türkiye'de yerleşik, yüzde yüz yerli sermaye ile kurulmuş, dış ticaret yapan ya da yapmayı amaçlayan KOBİ'ler seçilmiş ve yetkilileri ile görüşülmüştür. Aynı zamanda, farklı sektörlerde faaliyeti olan firmaların seçilmesine ve olabildiğince farklı görüşlerin toplanmasına çalışılmıştır.

McCracken (1988, s.17) nitel araştırmanın özünün az sayıda bireyden uzun süreli ve yoğun mülakatlar aracılığıyla derinlemesine veri sağlanması olduğunu vurgulayarak, bu çerçevede 10 katılımcı ile gerçekleştirilmiş olan derinlemesine mülakatların genellikle yeterli olacağını ifade etmektedir. Belirtilen bu ölçütler doğrultusunda, bu çalışmanın örnekleme özellikle ihracat yapan ve yapmak isteyen , fikirlerini ve

deneyimlerini paylaşmaya gönüllü olan 10 KOBİ yetkilisinden oluşmaktadır. Mülakatta sorulan sorular, literatür ışığında hazırlanmış ve yarı yapılandırılmış form vasıtası ile toplanmıştır. Görüşmeden önce hazırlanan 10 mülakat sorusu Türkiye’de KOBİ’lere uygulanan devlet destekleri ve gümrüklerde yaşanan sorunlarla ilgilidir.

Verilerin Analizi

Verilerin analizinde betimsel analiz yöntemi kullanılmıştır. Bu analiz türü, çeşitli veri toplama teknikleri ile elde edilmiş verilerin daha önceden belirlenmiş temalara göre özetlenmesi ve yorumlanmasını içeren bir nitel veri analiz türüdür. Bu analiz türünde araştırmacı görüştüğü ya da gözlemlemiş olduğu bireylerin görüşlerini çarpıcı bir biçimde yansıtabilmek amacıyla doğrudan alıntılara sık sık yer verebilmektedir (Özdemir, 2010, s.336).

Bu araştırmada elde edilen veriler, bilgi kaynağı olarak KOBİ yetkililerinin devlet desteklerine ve gümrük işlemlerine ilişkin algıları hakkında bilgi edinmek ana teması üzerinden değerlendirilmiştir.

Araştırmanın Bulguları

Araştırmaya katılanların %30’u Makine, %20’si Kimya, %20’si Hizmet-Danışmanlık, %10’u Kozmetik, %10’u İlaç, %10’u Tekstil sektöründe olup, %80’i imalat, %20’si ticaret alanında faaliyet göstermektedir.

Tablo 62. Derinlemesine Mülakat Bulgular

	Firma İsmi	Çalışan Sayısı	Sektör- Nace Rev.2 Kod	Teknoloji Sınıfı	İhracatın Toplam Ciro İçinde Payı (%)	İhracat İçinde İthal Ürün Payı (%)
1	Bora Kozmetik ve Kimyasallar Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.	15	Kozmetik-C	Düşük	10	95
2	Moltek Sağlık Hizmetleri Üretim ve Pazarlama A.Ş.	100	İlaç-C	Yüksek	1	85
3	EDR Kimya İthalat İhracat Sanayi Ltd. Şti.	1	Kimya-C	Düşük	99	85
4	Deteks Kimya Sanayi A.Ş.	33	Kimya-C	Orta-yüksek	35	70
5	Emre Giyim Ltd. Şti.	15	Tekstil-C	Düşük	30	
6	Plustechno Danışmanlık ve Yapı Kimyasalları Ticaret Ltd. Şti.	3	Danışmanlık -G	-	-	-
7	Protek Makine Sanayi Ltd. Şti.	6	Makina-C	Orta-düşük	2	60
8	Antel Arıtma Tesisleri İnşaat Sanayi ve Ticaret A.Ş.	37	Makina-C	Orta-düşük	80	5
9	Erha Mühendislik Makine Sanayi İmalat ve Ticaret Ltd. Şti.	35	Makina-C	Orta-yüksek	-	40
10	GCC Protek Dış Ticaret Ltd. Şti.	5	Dış Ticaret-G	-	10	100

Bilgi kaynağı olarak, devlet desteklerine ve gümrük işlemlerine ilişkin algılar ile ilgili bulgular;

Türkiye’de KOBİ’ler için farklı kurumların uygulamış olduğu teşviklerden firmaların genel olarak haberdar olmasına rağmen, güncellemelerin çok sık yapılması, başvuru sırasında ve sonrasındaki prosedürlerin karmaşıklığı ve geri ödemelerin oldukça uzun zamanda yapılması firmaların bu desteklerden faydalanabilmesini zorlaştırmaktadır. Mülakat yaptığımız katılımcılardan EDR Kimya firma yetkilisi şöyle anlatmaktadır;

“Türkiye’de uygulanan destekler hakkında bilgi sahibi olduğumuzu düşünüyorum. Ulusal ve uluslararası fuar teşvikleri ve yurt dışı pazar araştırma teşviklerinden faydalanmak için bir kaç defa başvuruda bulunduk ancak hiç birisinden faydalanamadık. Bu süreç bizi çok yordu ve bu teşvikler için bir daha başvuru yapmama kararı aldık. Fuarlara ve yurtdışı pazar araştırmalarına bütçemizin imkan verdiği ölçüde katılıyoruz”.

Aynı konuya, Deteks Kimya yetkilisi şu şekilde bir açıklama getirmektedir;

“Destekler hakkında yeterli bilgiye sahip olduğumuzu düşünmüyoruz. Bir dönem bu konuda bir danışman ile çalışmış olmamıza rağmen değişiklik ve güncellemenin çok sık yapılmasından danışman hizmetinin de bu konuda yeterli olmadığını farkettilik. Şimdiye kadar pazar araştırma desteği, personel istihdam desteği, yurtiçi fuar katılım desteğinden faydalandık. İstihdam ve fuar destek başvuruları daha kolay bir süreçken, pazar araştırması desteği için hazırlanan raporlar basit yazım hataları yüzünden bir kaç defa reddedildi. Alınabilen destek ödemeleri ise 6 aydan daha uzun bir zaman içerisinde geri alınabildi”.

Mülakat yaptığımız Emre Giyim firma sahibi destekler konusuna şu şekilde yaklaşmaktadır;

“Devletin kendisinin veya özel bankalar aracılığıyla uygulamış olduğu desteklerden uzak durmaya çalışıyoruz. Firma büyüme kararı alıp bu gibi desteklerden faydalandığında bu kadar ekonomik hareketliliği olan bir ülkede iflasa gidebilir. O yüzden biz firma olarak kendi öz sermayemiz doğrultusunda büyümeyi ve hareket etmeyi daha doğru buluyoruz”.

Firmalara yapı kimyasalları alanında danışmanlık hizmeti veren Plustechno Danışmanlık firması sahibi bu destekler için aşağıdaki açıklamayı yapmaktadır;

“Türkiye’de KOBİ’ler için uygulanan destekler hakkında yeterli bilgi sahibi olduğumuzu düşünmüyoruz. Farklı kanallardan verilen destekler var. Bunlardan haberdar olmak, güncellemeleri ve süreci takip etmek ayrı bir iş. Küçük bir firma olduğumuz için bu konuyu takip edecek ayrı bir istihdam yaratmamız mümkün değil. Şimdiye kadar Kosgeb’in eleman desteğinden faydalandık ancak geri ödemeleri 5-6 ay sonra alabildik”.

Protek Makine firma yetkilisi KOBİ’ler için uygulanan destekler hakkında aşağıdaki açıklamayı yapmaktadır;

“Desteklerin tamamı olmasa da firmamızla ilgili olanların bir çoğu hakkında bilgi sahibi olduğumuzu düşünüyoruz. Şimdiye kadar Kosgeb’in kredi faiz desteğinden iki defa faydalandık. Bu desteklerin KOBİ’ler için hayati önem arz ettiğini düşünüyorum. Finansal kaynaklarımızın kısıtlı olmasından dolayı, özellikle ülke ekonomisinin sıkıntılı günlerinde bu gibi desteklerin alternatif kaynak yaratma ve işimizi yürütebilme konusunda oldukça rahatlatıcı etkisi olmuştur. Ancak başvurduğumuz proje bazlı desteklerden faydalanamadık. Proje bazlı desteklerin başvuru prosedürlerini tamamlamak ve sürecini takip etmek oldukça zor. Bunun için işlemleri yürütecek donanımlı elemanlar gerekiyor. Veya firma sahibinin işini gücünü bırakıp bu süreci takip etmesi gerekiyor ki bu da KOBİ’ler için oldukça zor bir durum”.

Erha Mühendislik firma yetkilisi aynı konuda şunları belirtmektedir;

“KOBİ’ler için uygulanan desteklerden kendi çabalarımız neticesinde haberdar olabiliyoruz. Şimdiye kadar Tübitak Ar-Ge desteklerinden, Kosgeb Ar-Ge ve endüstriyel uygulama desteklerinden faydalandık. Bu desteklerin firmamızın büyümesine ve ihracatına katkıları olmuştur. Fakat son yıllarda özellikle Kosgeb personelinin yetersizliği sürecin daha yavaş ilerlemesine sebep olmaktadır”.

KOBİ’lerin dış ticaret etkinliğinin artırılabilmesi için hangi desteklerin geliştirilmesi ve ne gibi hizmetlerin verilmesi gerektiği konusundaki sorulara gelen cevaplarda, genel olarak destek ödemelerinin daha kısa zamanda yapılması, başvuru

prosedürlerinin basitleştirilmesi ve danışmanlık hizmetlerinin artırılması gerektiği ön plana çıkmaktadır. Mülakat yaptığımız katılımcılardan EDR Kimya firma yetkilisinin bu soruya yaklaşımı şu şekildedir;

“Devlet kurumlarının birbirlerine entegre olması, destek kapsamındaki fuar ve seyahat masrafları gibi harcamaların, prosedürlerin hafifletilerek ve geciktirilmeden ödenmesi, ihracatçıya KDV iadesinin ihracatın gerçekleşmesinden hemen sonra ödenmesi oldukça önem taşımaktadır”.

Deteks Kimya firma yetkilisinin aynı konu hakkındaki önerileri şu şekildedir;

“REACH, FDA gibi sertifikasyon işlemlerinde desteklerin uygulamaya alınması özellikle Avrupa’ya ihracatın artırılmasında önemli rol oynayacaktır”.

Plustechno firma yetkilisinin görüşü şu şekildedir;

“Her firmanın ihtiyacı doğrultusunda destekler belirlenebilir ve uygulanabilir. Ancak destek sonuçlarının ilgili kurumlarca takip edilmesi de oldukça önemlidir. Eğer firma destekleri yerinde kullanıyor ve bu sayede bir üst seviyeye çıkabiliyorsa destek oranı artırılmalı. Ayrıca pazar ve müşteri bulma konularında da çeşitli destekler geliştirilebilir”.

Protek Makine firma yetkilisinden almış olduğumuz bilgiler aşağıdaki şekildedir;

“İhracat işlemlerinde fonksiyonu olmayan ve sadece aidat alan kurumların (ihracatçı birlikleri) aradan çıkarılması ihracatçının maliyetini düşürmede önemli bir etken olacaktır. Kurumların destek verilecek firmaları daha iyi analiz etmesinin, destek sürecinde danışmanlık hizmeti ve gerekli eğitimleri vermesinin firmaların verimliliğini artıracakını düşünüyorum”.

Aynı konuda Erha Mühendislik firma yetkilisinin düşünceleri şu şekildedir;

“Sistemin çok sık değiştirilmesi firmaları çıkmaza sokabiliyor. Firmalara destekler konusunda kurumlar tarafından danışmanlık hizmeti verilebilir. Destekler tüm harcamalar yapıldıktan sonra, hatta bazen oldukça uzun zaman sonra geri ödenmektedir. Zaten finansman sıkıntısı çeken firmalar için bu destekler o zaman çok fazla bir şey ifade etmiyor. Bir çok KOBİ önceden bu ödemeleri yapabilme

kabiliyetine sahip olmadığından bu gibi desteklere başvuru yapmaktan da kaçınmaktadır''.

Dış ticaret işlemleri sırasında gümrük işlem hızı, prosedürleri ve maliyetleri konusunda sorulan sorulara, firmalardan genel olarak ihracatçı birliklerine ödenen bedellerin gereksiz olduğu, özellikle ithalat aşamalarında sıkıntılar yaşandığı bilgileri alınmıştır. Bora Kozmetik firmasının yetkilisi bu konuda şu şekilde bir açıklama yapmaktadır;

“Gümrükleme maliyetleri çok fazla olmasa da prosedürler ve gereksiz bekletmeler maliyetleri artırmaktadır”.

Aynı konuda EDR firması yetkilisinin görüşleri şu şekildedir;

“Gümrük işlemleri ve hızı makul ölçülerde diyebiliriz ancak bazı konularda hala eksiklikler devam etmektedir. Mesela, ihracatçının KDV iadesi beyannamenin kapanmasına müteakip otomatik olarak hesabına yatırılabilir. Ayrıca ihracatçı birliklerinin gereksiz olduğunu düşünüyorum ve bu birliğe her ihracat için neden para ödendiğini bilmiyor ve anlamıyorum. Bu birliklerin hiç bir faydasını görmüyoruz”.

Plustechno firma yetkilisinden almış olduğumuz bilgiler aşağıdaki şekildedir;

“İthalat sistemi ve prosedürleri tam bir felaket! Her firma için ithalat karnesi yaratılabilir ki bunun zaten yapıldığını düşünüyoruz. Yıllarca aynı ülkeden ve firmadan aynı ürünü getiren firma her ithalat sırasında kırmızı hatta maruz kalmamalı. Bundan kaynaklanan ek laboratuvar süreçleri, liman masrafları ve gümrük müşavirlik hizmetleri maliyetleri bir hayli artırmaktadır”.

Erha Mühendislik firma yetkilisinin yaklaşımı ise şu şekildedir;

“Hiç bir fayda sağlamadığımızı göz önünde bulundurarak ihracatçı birliklerine ödenen bedellerin gereksiz olduğunu düşünüyoruz”.

GCC Protek Dış Ticaret firma yetkilisinin bu konudaki düşünceleri ise aşağıda belirtildiği gibidir;

“Türkiye’de son yıllarda ihracat işlem süreleri ve maliyetlerinde gözle görülür iyileşmeler yaşanmaktadır. Ancak, aynı durum ithalat için geçerli değildir. Gümrük memurlarının ithalata olumsuz bakış açıları, dönem dönem ithal ürünlerinin gümrüklerde gereksiz yere bekletilmesine, zaman ve para kaybına sebep olmaktadır. Halbuki ithal edilen bir çok hammaddenin ihracatçıya gönderildiği göz önünde bulundurulduğunda, bu konuda atılacak adımların ve iyileştirmelerin Türkiye’nin ihracatını artırmaya ekstra katkı sağlayacağını düşünmekteyiz.”

Mülakat yapmış olduğumuz firmalardan yüksek teknoloji sınıfında üretim yapan tek firma olan Moltek Sağlık firması ise özel belge sahibi olduğu için ithalat ve ihracat işlemleri sırasında herhangi bir aksaklıkla karşılaşmadığını belirtmektedir.

Değerlendirme

TÜİK İş Kayıtlarına göre 2013 yılında Türkiye’de 3.524.331 KOBİ’nin %12,5’u Sanayi, %35,2’si Ticaret sektöründe faaliyet göstermiştir. KOBİ’lerin %9,1’i orta-yüksek teknoloji, %31’i orta-düşük teknoloji, %59,7’si düşük teknoloji, %0,3’ü yüksek teknoloji grubunda üretim yapmaktadır (TÜİK, KOBİ Girişim İstatistikleri, 2016). KOBİ’lerin tüm işletmeler içindeki ihracat payı %55,1’i ithalat payı ise %37,6’dır.

Mülakat yaptığımız firma yetkilileri yeni desteklerin geliştirilebileceği, firmaya özel destek programlarının uygulanabileceği ve desteklerin artırılabilirliği konusunda ortak görüşü savunmaktadır. Bugün Güney Kore KOBİ sayısı ile Türkiye’deki KOBİ sayısı oldukça yakınlık göstermesine rağmen (yaklaşık 3,5 milyon KOBİ) Güney Kore’de KOSGEB muadili kuruluşların bütçesi 7,9 milyar ABD Doları iken, Türkiye’de KOSGEB’in bütçesi 219 milyon ABD Doları’dır (KOSGEB 2016-2020 Stratejik Plan, Aralık 2015, s.35). Güney Kore ve Türkiye’nin destek bütçesi arasındaki bu büyük farklılıktan yola çıkarak, Türkiye’de KOBİ’ler için uygulanan destek programlarının bütçesinin artırılması yönünde çalışmalar yapılması gerektiğini söyleyebiliriz.

2017 yılında KOSGEB’in Ar-Ge, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programına 1400 başvuru yapılmış, 894 başvuru onaylanmış, ancak sadece 40

başvuru programı başarıyla tamamlayabilmiştir (KOSGEB, 2017 Yılı Faaliyet Raporu, 2018, s.38). Bu aşamada KOBİ'lerin başvurdukları programlar hakkında yeterli bilgiye sahip olmadıklarını veya eksik ya da yanlış bilgiye sahip oldukları için program sürecini tamamlayamadıklarını görüyoruz. Bu sonuçlardan yola çıkarak gerek destek başvuruları sırasında gerekse başvuru sonrası sürecin düzgün yürütülebilmesi için firmalar uzman görüş ve yönlendirmelerine ihtiyaç duymaktadırlar. Mülakat yaptığımız firma yetkilileri destekler konusunda danışmanlık hizmetine ihtiyaç duyduklarını belirtmektedirler.

T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından yayınlanan 2107 İş Ortamı Raporu'na göre (2017, s.87), Türkiye'de 2016 yılında ihracat sınır ve belge işlemleri süresi 21 saat, maliyeti 463 ABD Doları iken, ithalat sınır ve belge işlemleri süresi 52 saat, maliyeti ise 797 ABD Doları'dır. Aynı rakamlar OECD yüksek gelir grubundaki ülkeler için sırasıyla; 15 saat, 185,6 ABD Doları, 13 saat ve 141,4 ABD Doları'dır. Bu rakamlardan da anlaşılacağı üzere Türkiye'de ihracat işlem süreleri ve maliyetleri OECD yüksek gelir grubundaki ülkelerin rakamlarına oldukça yakınken, ithalat süreleri ve maliyetleri konusunda 4-5 katı fazla rakamlar karşımıza çıkmaktadır. Bu da Türkiye'de ithalat yapan firmaların maliyetlerinin daha yüksek olmasına sebep olmaktadır. Mülakat yapmış olduğumuz ihracatçı veya ihracat yapmak isteyen firmaların hepsi üretiminde oldukça yüksek oranlarda ithal girdi kullanmaktadır. Bu sonuçlardan yola çıkarak, ithalat maliyetlerinin artmasının ihracatçıların maliyetlerine direk olarak yansıtacağı ve ihracat ürünlerinin maliyetlerini artırarak yurtdışı pazarlardaki rekabet gücünün zayıflamasına sebep olabileceği sonucuna varabiliriz.

Türkiye'deki ihracatçı firmaların genel olarak ihracatçı birliklerine ödenmesi zorunlu ücretlerden rahatsız olduklarını gözlemleyebilmekteyiz. Bu konu ayrı bir araştırma yapmaya değer olabilir. Yetersiz sermaye yapısı ile ayakta durmaya çalışan ve yüksek maliyetlerle üretim ve ihracat yapmaya çalışan ihracatçı KOBİ'lerin maliyetlerini düşürebilmek için ihracatçı birliklerine her ihracat başına ödenmesi gereken bedellerin ilgili kurumlar tarafından yeniden değerlendirilmesi faydalı olabilir.

5.3. Derinlemesine Mülakat; Kosgeb Kocaeli Genel Müdürü

Araştırmanın Amacı ve Önemi

“Kobilerde Dış Ticaretin Kolaylaştırılması ve Geliştirilmesi İçin Sağlanan Devlet Teşvikleri ve Uluslararası Çalışmaların Artırılması İle Ülke Ekonomisine Sağlanacak Olumlu Katkılar” adını taşıyan bu araştırmanın en temel amacı KOBİ’ler için uygulanan devlet destek ve teşviklerinin uygulanabilirliğini ve verimliliğini ölçmektir. Daha sonra KOBİ’lerin dış ticaret esnasında yaşadıkları sorunlara çözümsel bir yaklaşım içerisinde ülkenin ekonomik performansına olan etkilerini ortaya koymaktadır.

Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Bu çalışmanın evreni Türkiye’de dış ticaret yapan KOBİ’lere destek sağlayan kuruluşlardır. Çalışmanın örneklemi ise Türkiye’de faaliyet gösteren KOBİ’lere destek sağlayan KOSGEB kuruluşu oluşturmaktadır. Bu amaca yönelik olarak KOSGEB Kocaeli Gebze Müdürü Sayın Hakan Demirci ile yüz yüze derinlemesine mülakat yapılmıştır. Araştırma kapsamında “amaçlı örnekleme yöntemi” kullanılmıştır.

Görüşmecinin Kişisel Bilgileri

Doğum Tarihi: 1982

Doğum Yeri: Trabzon

İlk ve Orta Öğretim:

Lise: Trabzon Yunus Emre Anadolu Lisesi

Üniversite: Dokuz Eylül Üniv. Makina Mühendisliği (Lisans), Eskişehir Osmangazi Üniveristesi Makina Müh. (Yüksek Lisans)

Araştırmanın kapsamında KOBİ’lerin Türkiye ekonomisi içindeki yeri ve önemi, istihdama etkileri araştırılmış, KOSGEB desteklerinin nitelikleri açıklanmıştır.

Araştırmanın Kısıtları

Konu başlığını taşıyan bu araştırma kapsamında, dış ticaretin gelişimi için destek sağlayan başka kuruluşlar da mevcuttur ve sadece KOSGEB Kocaeli Gebze Müdürü ile görüşme çalışması gerçekleşmesi suretiyle bilgiler elde edilmiştir. Ayrıca çalışmanın belirli bir zaman darlığı dahilinde meydana gelmesi bir diğer sınırlılık olarak kabul edilmektedir.

Araştırmada Kullanılan Veri Toplama Yöntemi ve Veri Toplama Araçları

Bu araştırma, görüşme (interview) çalışması gerçekleştirilmesi suretiyle yapılmıştır. Görüşme, en az iki kişi arasında, araştırmada cevabı aranılan sorular çerçevesinde ilgili kişi veya kişilerden veri toplama şeklinde ifade edilebilir (Büyüköztürk vd., 2018, s.158) Görüşme tekniğinin çeşitlerinden yapılandırılmamış görüşme uygulanmıştır. Yapılandırılmamış görüşme, araştırmacıya konuyla ilgili olabilecek soruların sorulmasında büyük serbestlik sağlar. Bu yöntemde, karşılaştırma ve analiz kolaylığı amacıyla seçmeye zorlamak yerine açık uçlu sorular eşliğinde zengin ve yeterli bilgi toplanması hedeflenmektedir (Büyüköztürk vd., 2018, s.159). Bu kapsamda görüşmeciye 13 adet soru yöneltilmiş ve bu sorulara görüşmeci tarafından verilen cevaplar yazı yolu ile kayda geçirilmiştir. Görüşme kapsamında sorulan sorular ve görüşmeci tarafından verilmiş cevaplara bulgular bölümünde değinilmektedir.

Bulgular

Yapılan araştırmanın bulgular bölümünde görüşme çalışması esnasında görüşmeciye sorulan sorulara ve görüşmeci tarafından bu sorulara verilen cevaplara yer verilmektedir. Bundan dolayı cevaplar doğrudan araştırmacıların katkısına sunulmakta ve herhangi bir yorum ve değişiklik gerçekleştirilmeksizin paylaşılmaktadır.

Çalışma Kapsamında Görüşmeciye Yönlendirilen Sorular ve Görüşmeci Tarafından Sorulara verilen Cevaplar

M(Moderatör): Sema Bahçeci- İstanbul Ticaret Üniversitesi Uluslararası Ticaret ve AB Hukuku Doktora Öğrencisi

G (Görüşmeci): KOSGEB Kocaeli OSB Müdürü Sayın Hakan Demirci

M: KOSGEB tarafından, özellikle KOBİ'lerin dış ticaretinin artması için uygulanan destekler hangileridir?

G:

- 1- KOBİGEL – KOBİ Gelişim Destek Programı
- 2- TEKNOPAZAR – Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama Destek Programı
- 3- Kredi Faiz Desteği
- 4- Genel Destek Programı

M: Bu desteklerin verilmesinde öncelikler nasıl belirlenmektedir?

G: Katma değerli ve ileri teknoloji sektörlerin, Türkiye ekonomisinin üretim ve dış ticaret yapısının değişmesinde öncü rolü oynaması öngörülmektedir. KOBİ'lerin bu süreçteki yatırım, tasarım ve beceri geliştirme faaliyetlerinin desteklenmesine ihtiyaç duyulmaktadır. İmalat sanayi sektörünü güçlendirmek ve rekabet gücünü artırmak, Türkiye'nin sürdürülebilir büyümesi için gereklidir. Bu kapsamda Orta-yüksek ve yüksek teknoloji alanlarında imalat yapan işletmelere öncelikler verilmektedir.

M: Bu desteklerin yeterli olduğunu düşünüyor musunuz?

G: Bu desteklerin yetersiz olduğu görülmüş ve KOBİ Teknoyatırım ve Stratejik Ürün Destek Programları 2018 yılı itibari ile yürürlüğe girmiştir. Yine bu kapsamda ileriki dönemlerde tasarlanacak destek programlarında dış ticarete yönelik desteklerin olacağı görüşündeyim.

M: Bu desteklerin verimliliği nasıl ölçülüyor?

G: Destek sırasında ve destek verildikten sonra izlemeler yapılarak desteklerin verimliliği ölçülmektedir. KOBİ'lerin sadece Devlet tarafından destek verildiği için Destek Programlarına başvuru yapmamaları gerekmektedir. İşletmelerin mutlaka kısa, orta ve uzun vadeli hedefleri olmalıdır. KOSGEB çağrıları eğer bu hedeflere uygun ise işletme bu programlara başvuru yapmalıdır. Kendi ihtiyaçları üzerinden

değil, hedefleri üzerine proje başvurusunu inşa etmeli, işletmenin tek bir sorununa çare aranmalıdır. Bu şekilde sonuçların izlenebilmesi ve ölçülmesi daha sağlıklı yapılabilecektir. Bir desteğin verimli olup olmadığı sadece desteği veren kuruluş için değil işletme için de önemlidir. Kaldı ki Devlet, yatırımın KDV hariç fiyat üzerinde belirli bir oranını desteklemektedir. İşletmenin kendi cebinden çıkacak miktarı da göz önüne aldığımızda, işletmelerin projelerini yazım aşamasında, ölçülebilir hedefler koyarak ve izlenebilir bir iş-zaman planı oluşturmaları çok önemlidir. Zaten proje bazlı desteklerin temel avantajı da ölçülebilir ve izlenebilir olmalarıdır. Bu kapsamda işletmelerin proje yazma, yürütme ve sonuçlandırma becerileri geliştirmeleri son derece önemlidir. Bu belkide işletmenin almış olduğu hibe destekten çok daha faydalı bir bilgi olarak işletmenin gelişimine katkı sağlayabilmektedir.

M: KOBİ'lerin bu destekler hakkında yeterli bilgiye sahip olduğunu düşünüyor musunuz? Doğru bilgilendirme için izlenen yollar nelerdir?

G: KOBİ'ler daha çok pazarlama ve üretim faaliyetlerine yoğunlaştığından dolayı destekleri çok fazla takip edemiyor. Doğru bilgilencmeleri için mutlaka kendilerine en yakın KOSGEB Müdürlüğü ile iletişime geçmeleri gerekiyor. KOSGEB Müdürlükleri kamu ve sivil toplum kuruluşları ile işbirliği içerisinde bilgilendirme toplantıları düzenlemekte ve destek programlarını tanıtmaktadır. Ayrıca 444 1 567 numaralı destek hattı veya www.kosgeb.gov.tr adresinden desteklerin detaylarına ulaşılabilir.

M: KOBİ'lere uygulanan dış ticaret teşviklerinde özellikle örnek aldığımız ülke veya ülkeler var mıdır? Varsa hangileridir ve onların uygulamaları nasıldır?

G: Amerika ve Almanya gibi gelişmiş ülkeler daha çok işletmelere düşük faizli ve uzun vadeli kredi imkanları sunarak destek vermektedir. Meksika ise risk sermayesi kurarak girişimcileri desteklemektedir. Ülkemiz gibi hibe destek veren İsrail, İtalya, Singapur ve Güney Kore gibi ülkeler ise Ar-Ge ve yenilikçilik programlarına öncelik vermektedir.

Özellikle İsrail start-up işletmelerin desteklenmesinde üne sahiptir. Bu başarısında, bu konudaki teşvik ve ileri teknoloji sektörlerdeki işletmelerin desteklenmesinin

büyük payı vardır. Bu durum, 1990'ların başında politik inisiyatifler alınarak, çok uluslu işletmelere Ar-Ge Merkezlerinin kurdurulması, İsraili işletmelerin Ar-Ge faaliyetlerinin desteklenmesi ve İsrail'deki ileri teknoloji start-up'ların teşvik edilmesi ile sağlanmıştır. Aynı zamanda, Ar-Ge faaliyetinde bulunan işletmelerin üniversitelerle işbirliği güçlendirilmiştir. Yüksek teknolojiye dayalı iyi geliştirilmiş politikalar, bugün hala devam etmektedir. 2009 yılında kurulan Küçük ve Orta İşletmeler Başkanlığı (SMBA), Ekonomi ve Sanayi Bakanlığı altında kurulmuş, Küçük ve Orta İşletmeler Kuruluşunun yerini almış ve bu Başkanlık 2011 yılında yapılan değişikliklerle KOBİ'lerden sorumlu tek kuruluş olarak yetkilendirilmiştir. KOBİ'lerin Uluslararasılaşması Programı kapsamında, işletmelerin, dış tedarikçilerle bağlantılarının artırılması, uluslararası fuarlara katılımlarının sağlanması ve ihracatlarının artırılması desteklenmektedir. Bu programla fuara katılım ücretleri ya da seyahat giderlerinden çok, pazar araştırması, promosyon materyalleri ve hedef kitledeki pazarlama aktiviteleri desteklenmektedir.

Mevcut İtalyan politikaları, KOBİ'lere olan kamu borçlarının erken ödenmesi, kredi garanti sistemi, finansmana erişimde danışmanlık ve koçluk faaliyetleri, kredi (soft loan), vergi muafiyetleri vb. araçlar ile KOBİ'lerin finansmana erişimi, yenilik ve uluslararasılaşma için işbirliği faaliyetlerini teşvik etmeye odaklanmaktadır. İhracatı Teşvik için Dış Ticaret Ajansı (Istituto Commercio Estero) SACE, SIMEST ve Ticaret Odaları aracılığı ile ihracat kredileri, ihracat garantileri ve sigorta, pazar fizibilite çalışmaları ve tanıtım faaliyetleri, eşleştirme faaliyetleri için kredi ve hibeleri içeren bir dizi program sunmaktadır.

M: Uygulanan bu desteklerin özellikle son yıllarda KOBİ'lerin dış ticaret gelişimi üzerindeki etkilerini nasıl değerlendirirsiniz?

G: Ölçeklerine Göre İhracatçı KOBİ'lere yıllar itibarıyla aşağıdaki Tablo'da yer verilmiştir.

Yıl	Mikro		Küçük		Orta		Toplam	
	KOBİ Sayısı	İhracat Tutarı*	KOBİ Sayısı	İhracat Tutarı*	KOBİ Sayısı	İhracat Tutarı*	KOBİ Sayısı	İhracat Tutarı*
2009	23.954	17.562	15.717	25.493	5.143	17.620	44.814	60.675
2010	23.229	18.552	17.170	27.866	5.371	21.752	45.770	68.169
2011	25.046	20.435	19.167	34.663	5.730	25.164	49.943	80.262
2012	27.207	31.376	20.195	36.942	6.297	26.960	53.699	95.278
2013	28.786	27.050	21.871	36.458	7.050	26.243	57.707	89.751
2014	31.517	59.637	21268	71.215	7929	63.190	60.714	194.042
2015	32.491	69.157	21558	79.447	7742	66.985	61.791	215.589

* İhracat tutarları 2009, 2010, 2011, 2012, 2013 yılları için Bin USD; 2014 ve 2015 için Bin TL'dir.

Tablo'dan da görüldüğü üzere KOBİ'lerin ihracat tutarları düzenli bir şekilde artmaktadır. Fakat bu artışın daha iyi noktalara taşınması gerekmektedir. İhracatın artması için işletmelerin desteklerden daha aktif faydalanmaları gerekmektedir. Özellikle 2016 yılında uygulanmaya başlayan KOBİGEL, TEKNOPAZAR ve 2018 de uygulanmaya başlayan KOBİ TEKNOYATIRIM DESTEĞİ ile bu rakamların daha iyi noktalara taşınacağına inanıyorum.

M: KOBİ'lerimiz Türkiye ekonomisinde nasıl bir yere ve öneme sahiptir?

G: İş Kayıtlarına Göre Girişim Sayıları Çalışması sonuçları kapsamındaki en güncel veriler 2016 yılına ait olup, ilgili yıl içerisinde ülkemizde 3.652.521 işletmenin faaliyet gösterdiği görülmektedir. Sadece çalışan sayısı kıstası dikkate alındığında, bu işletmelerin 3.420.580'i Mikro (%93,6), 193.304'ü Küçük (%5,3) ve 32.585'i Orta (%0,9) ölçekli olmak üzere toplam 3.646.469'unun (%99,83) KOBİ olduğu görülmektedir.

TÜİK verilerine göre, 2015 yılında;

- KOBİ'lerin toplam mal ve hizmet satın alımları içerisindeki payı, %64,3'tür.
- KOBİ'lerin cirodaki payı, %62'dir.
- KOBİ'lerin üretim değerindeki payı, %56,6'dır.
- KOBİ'lerin faktör maliyetiyle katma değerdeki payı, %50,6'dır.
- KOBİ'lerin maddi mallara ilişkin brüt yatırımdaki payı, %58,3'tür.

- KOBİ'lerin çalışanlar sayısı içerisindeki payı, %72,7'dir.
- KOBİ'lerin ücretli çalışanlar sayısı içerisindeki payı, %67,7'dir.

Yukarıdaki veriler, KOBİ'lerin ülkemiz ekonomisi açısından önemini göstermektedir. Özellikle çalışan sayılarına ilişkin göstergeler, KOBİ'lerin istihdama katkısını vurgulamaktadır.

Girişim Özelliklerine Göre Dış Ticaret İstatistikleri-2015 sonuçlarına göre, 2015 yılında 64.752 işletme ihracat, 68.561 işletme ithalat yapmıştır. İhracat ve ithalat yapan işletmelerde dış ticaret değeri bakımından, ihracatın %55,1'ini ve ithalatın %37,7'sini KOBİ'ler gerçekleştirmiştir.

M: Ülkemizde KOBİ'ler dış ticaretlerini geliştirmek için genellikle hangi stratejileri izliyorlar?

G: En yaygın strateji yurtdışında ana sanayi tarafından talep edilen bir ara ürünün daha uygun fiyat ile ana sanayiye sunulması şeklinde gerçekleşmektedir. Taklit stratejisi ve teknoloji transferi diğer tercih edilen yöntemler olarak sıralanmaktadır. Teknoloji üretme stratejisi, işletmelerimizde Ar-Ge merkezlerinin kurulması ile canlanmıştır.

M: Türkiye'deki KOBİ'lerin dış ticareti daha çok hangi pazarlardır?

G: İmalat sanayinde faaliyet gösteren işletmelerin daha çok Avrupa pazarına ara ürün gönderdiklerini söyleyebiliriz. Daha sonra Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkeleri olarak ifade edilebilir.

M: KOBİ'lerimizin ihracat pazarlarında rekabet avantajları nelerdir? Geliştirmeleri gereken konular nelerdir?

G: KOBİ'lerimiz imalat alt yapısı ve becerisi olarak tam yetkindirler. Bu açıdan Türkiye'de üretilen bir ürünün Avrupa'da üretilenden bir farkı yoktur. Kaldı ki günümüzde geliştirilen robot teknolojileri ile işçiliğin de bir anlamı kalmamaktadır. KOBİ lerimiz yenilik ve Ar-Ge konusunda kendini geliştirmeli ve Endüstri 4.0'ün gerisinde kalmamalıdır. Her alanda nesnelerin interneti, dijitalleşme, yapay zeka ve

yazılımlardan faydalanılmalı, her işletme kendi sektöründe bu kavramların yerleşmesine katkıda bulunmalıdır.

M: KOBİGEL-KOBİGELİŞİM destek programı hakkında bilgi verir misiniz?

G: İlk defa 2016 yılında uygulanmaya başlayan KOBİGEL-KOBİGELİŞİM Destek Programı çağrı esaslı bir destek programıdır ve çağrı konuları KOSGEB Başkanlığınca belirlenmektedir. Proje süresi en az 6 en fazla 36 ay olabilen 300.000TL'ye kadar Hibe, 700.000TL'ye kadar geri ödemeli desteği içeren bir programdır. Destek oranı 1., 2. bölgelerde %60 diğer bölgelerde en fazla %80 olabilmektedir.

2016 Nisan ayında duyurulan ilk çağrıda 1.ve 2. bölgelerde Orta-Yüksek ve Yüksek teknoloji KOBİ'lerinde kapasite geliştirme diğer bölgelerde ise Geleneksel İmalat Sanayi KOBİ'lerinde katma değerin artırılması çağrılarına çıkmıştır.

İkinci çağrı olan 2016 Mayıs ayında ise Bilişim Teknoloji KOBİ'lerinin Geliştirilmesi, Hızlı Büyüyen KOBİ'lerde Kapasite Geliştirme ve KOSGEB Destekli Girişimciler İvme olmak üzere 3 farklı başlıkta çağrıya çıkmıştır.

Üçüncü Çağrı ise 2017 Eylül ayında 8 başlıkta çıkmıştır. Bunlar;

1. Dördüncü sanayi devrimine hazırlık: Üretimde nesnelerin interneti uygulamaları,
2. Orta yüksek ve yüksek teknolojili ürünlerin üretim ve ihracattaki payının artırılması,
3. Katma değerli ve ihracat odaklı üretim yapısına geçiş,
4. Mikro ölçekli imalatçı işletmelerin mühendislik ve tasarım becerilerinin geliştirilmesi ve ölçek büyütmelelerinin sağlanması,
5. Enerji verimliliği,
6. Yeşil üretim,
7. Bilgi işlem altyapı iyileştirme,
8. İhracat kapasitesinin artırılması ve yeni pazarlara açılım.

M: KOSGEB'in Türkiye'nin 2023 ihracat hedefi için uygulamaya alacağı özel destek programları var mıdır? Bu destek programlarının KOBİ'lerin dış ticareti üzerinde nasıl bir ivme kazandıracağını düşünüyorsunuz?

G: KOBİGEL-KOBİGELİŞİM Destek Programı çağrıları önümüzdeki yıllarda da devam edecektir. Bunun yanında KOBİ Teknoyatırım Desteği, Orta-Yüksek ve Yüksek teknoloji alanlarda ortaya çıkmış Ar-Ge ürünlerinin seri imalata geçilmesi için uygulamaya konulmuş 5 Milyon TL üst limitli bir programdır. KOSGEB işletmelerin sadece mevcut ürünleri ile dış ticaret kapasitelerini geliştirmelerinin yanında yeni ve teknoloji yüksek ürünler geliştirmelerini ve üretmelerini destekleyen yeni destek programı kurgulamaktadır. Bu kapsamda KOSGEB destekleri, Teknoloji Geliştirme, Büyüme, Uluslararasılaştırma ve Girişimcilik olmak üzere dört ana ekseninde belirlenmektedir. Bu 4 ana eksenin tamamının dış ticaret üzerinde olumlu etkiler yapacağı görüşündeyim. İşletmelerimizin Ar-Ge ve yenilik yönlerini geliştirmeleri bununla birlikte proje yeteneği edinme ve içselleştirme ile birlikte daha sağlıklı büyüme yakalayabileceğimizi düşünüyorum. Sağlıklı büyümenin güven, istikrar ve dış ticarete olumlu bir ivme kazandıracağı görüşündeyim.

5.4. KOBİ'ler Üzerine Yapılan Çeşitli Anketlerin Değerlendirilmesi

Bu bölümde, Türkiye'deki KOBİ'ler ile farklı yıllarda ve çeşitli bölgelerde yapılan 2 ayrı anket çalışması ele alınarak incelenmiştir.

İlk olarak, KOBİ'lerin ihracat payını artırarak ülkenin ekonomik gelişmesini hızlandıracak çözüm önerilerine ulaşmak amacıyla, Sivas ilinde, 2013-2014 yıllarında ihracat yapan KOBİ'lere yönelik, Noyan Yalman, Türkoğlu ve Yalman tarafından (2015) yapılan araştırma ele alınmıştır. Araştırma, Sivas ili 1. Organize Sanayi Bölgesinde faaliyette bulunan 46 firma sınırlandırılması ile yapılan yüz yüze anket yönteminden oluşmaktadır.

Araştırmaya katılan 46 firmanın genel özellikleri aşağıdaki şekildedir;

- Kuruluş süreleri; %6,3 4-10 yıl, %69,8 11-20 yıl, %23,8 20 yıldan fazla
- Faaliyet alanları; %12,7 maden, %9,5 medikal, %23,8 makine, %25,4 mobilya, %7,9 inşaat, %9,5 gıda, %11,1 hizmet
- İstihdam; %4,8 1-10 kişi, %39,7 11-50 kişi, %25,4 51-100 kişi, %9,5 101-250, %19 250+ kişi
- Üretim; %7,9 hammadde, %4,8 yarı mamül, %87,3 mamul
- İhracat; %49,2
- İthalat; %50,8
- %84,1'inin dış ticaret departmanı bulunmaktadır
- %25,4'ü e-ticaret yapmaktadır
- %76,2'si ihracat teşviklerinden faydalanmıştır

Tablo 63, bölgede Ankete katılan firmaların dış ticaretlerini etkileyen faktörler hakkındaki düşüncelerini göstermektedir.

Tablo 63. Sivas Bölgesi Anket Çalışması. KOBİ'lerin Dış Ticaretini Etkileyen Faktörler

(%)

	Kesinlikle katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum
Ülkemizdeki ekonomik gelişmeler dış ticaretimizi olumlu yönde etkilemektedir	20,6	60,3	14,3	4,8
Ülkemizin ekonomik istikrarı firmamızın yurtdışı imajını olumlu etkilemektedir	30,2	60,3	4,8	4,8
Mısır ve Suriye'de yaşanan olaylar ticaretimizi olumsuz yönde etkilemektedir	27,0	52,4	6,3	14,3
AB ülkelerinde yaşanan kriz ticaretimizi olumsuz etkilemektedir	7,9	63,5	9,5	19,0
Yabancı firmalar Türk firmalarıyla ticaret yapma konusunda istekli davranmaktadırlar	23,8	65,1	4,8	6,3
Yurtdışındaki firmalardan zamanında tahsilat yapabilmekteyiz	28,6	63,5	6,3	1,6
Yurtdışı borçlarımızı zamanında ödeyebiliyoruz	33,3	60,3	4,8	-
Dış ticaret yaparken iletişim konusunda sıkıntı yaşamıyoruz	28,6	36,5	20,6	9,5
Yerli aramalı kullanmaya özen göstermekteyiz	28,6	36,5	19,0	14,3
Ürünlerimiz yurtdışında tanınmakta ve tercih edilmektedir	24,4	55,6	14,3	-

Firmaların özellikle dış ticaret esnasındaki iletişim sorunları ve yerli aramalı kullanabilme konusundaki sıkıntıları dikkat çekmektedir.

Tablo 64'de, bölgedeki firmaların fuarlara bakış açısı değerlendirilmiş ve firmaların çoğunun fuarlara katılmanın faydalı olduğuna inanmalarına karşılık, fuarlara hazırlık yapma konusunda ise yetersiz kaldıkları, bunun da en büyük sebeplerinden birinin Tablo 63'de de belirtilen dış ticaret iletişimi sorunu olduğu söylenebilir.

Tablo 64. Sivas Bölgesi Anket Çalışması. Yurtiçi-Yurtdışı Fuarların Katkıları

(%)

	Kesinlikle katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum
Firma tanıtımında etkilidir	44,4	42,9	1,6	-
Piyasayı tanımamıza yardımcı olmaktadır	33,3	54,0	1,6	-
Rakip firmaları ve ürünleri tanıma şansı vermektedir	33,3	49,2	4,8	1,6
Rakip firma teknolojilerini tanıma şansı vermektedir	27,0	50,8	6,3	1,8
Yeni pazarlara açılma konusunda faydalıdır	36,5	52,4	-	-
Satış ve sipariş miktarlarımızın artmasına yardımcı olmaktadır	30,2	41,3	15,9	1,6
Firmamızın vizyonuna katkı sağlamaktadır	38,1	46,0	-	4,8
Fuarlara yeterince hazırlık yapamamaktayız	1,6	36,5	14,3	36,5

Tablo 65. Sivas Bölgesi Anket Çalışması. İhracat Esnasında Yaşanan Sorunlar

(%)

	Kesinlikle katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum
Bürokratik zorluklar	25,4	33,3	19,0	22,2
Döviz artışı	7,9	69,8	17,5	4,8
Hammadde fiyatlarının yüksek olması	17,5	50,8	14,3	17,5
Dış pazardaki güçlü rakipler	3,2	74,6	-	22,2
Dünya ekonomisindeki olumsuz gelişmeler	20,6	69,8	4,8	4,8
Finansman yetersizliği	1,6	25,4	27,0	46,0
Pazarlara ulaşmadaki zorluklar	1,6	20,6	14,3	63,5
Teşviklerin yetersizliği	19,0	39,7	12,7	28,6
Gümrük sorunları	12,7	36,5	1,6	49,2
Yabancı dil eksikliği	-	41,3	22,2	34,9
Kalifiye eleman eksikliği	12,7	58,7	3,2	23,8
Ulaşım/taşıma problemleri	4,8	34,9	-	58,7
Sivas şartlarının elverişsizliği	27,0	69,8	-	1,9

Tablo 65’de belirtilen ihracat esnasında yaşanan sorunlara ilişkin firmaların ortak görüşleri, yoğun bürokrasi, döviz artışları, hammadde fiyatları, teşviklerin yetersizliği, kalifiye eleman eksikliği, bölge şartlarının elverişsizliği ve dünya ekonomisindeki olumsuz gelişmelerdir. Bu etkilerin yanısıra, finansman ve yurtdışı pazarlara erişimdeki zorluklar karşısında nispeten daha olumlu düşünceler dikkat çekmektedir.

Tablo 66. Sivas Bölgesi Anket Çalışması. İşletmelerin Faydalandığı Teşvikler

	(%)	
	Faydalandım	Faydalanmadım
Dahilde İşleme Rejimi	47,6	42,9
İhracat Kredi Garantisi	28,6	67,3
Fuar Desteği	79,4	14,3
İhracat Seminerleri	34,9	55,6
İhracat Finansman Desteği	27,0	63,5
Yurtdışı Ofis-Mağaza Desteği	9,5	90,5
İstihdam Desteği	28,6	52,4
Patent ve Endüstriyel Tasarım Desteği	38,1	49,2
Uluslararası Pazar Araştırma Desteği	23,8	66,7
Yabancılarla Tanıştırma Programları	33,4	57,1
Ticaret Gezileri	20,6	69,8
Yurtdışında Ürün Tanıtım Desteği	41,3	49,2
Satış Geliştirme Faaliyetleri	27,0	63,5
Türkiye’de Danışmanlık Desteği	14,3	76,2
İhracat Danışmanlığı	23,8	66,7
İhracat Yapılan Ülkede Danışmanlık Desteği	14,3	76,2
Laboratuvar Desteği	41,2	49,2
Çevre ve Eğitim Desteği	38,0	52,4
KOSGEB Faizsiz Kredi Desteği	60,3	33,3

Yukarıdaki Tablo’da görüldüğü üzere, bölgedeki işletmelerin çoğu fuar desteğinden faydalanmıştır. KOSGEB faizsiz kredi desteği, dahilde işleme rejimi kapsamındaki destekler, ürünlerin yurtdışı tanıtımı ve laboratuvar destekleri ise diğer faydalanılan destekler arasındadır. Yurtdışı ofis-mağaza ve danışmanlık alanları ise en az faydalanılan destekler arasında görülmektedir.

İkinci olarak, Şeker, Doğan ve Elitaş (2016) tarafından hazırlanan KOBİ’lerde Girişimcilik Değerleri ve Dış Ticaret Faaliyetleri Arasındaki İlişki: Sanayi İşletmeleri Örneği adlı çalışma ele alınmıştır. Bu çalışmada, Ankara, İstanbul, Adana, Mersin, Bursa ve Kocaeli illerinde 180 KOBİ ile görüşülerek veriler toplanmıştır. Bu örneklem dahilindeki firmalar, 2015 yılı ithalatçı ve ihracatçı ilk 1000 firma içerisinde seçilmiştir. Bu araştırma kapsamında, temel olarak girişimcilik değerlerinin, işletmelerin dış ticaret performanslarına olan etkisi incelenmiştir. Bu doğrultuda oluşturulan model aşağıdaki gibidir;



Şekil 19. Ankara-İstanbul-Adana-Mersin-Bursa-Kocaeli Anket Çalışması. Araştırma Modeli

Belirtilen model kapsamında oluşturulan hipotezler aşağıdaki şekildedir;

H₁: Şirketlerin girişimcilik boyutlarına göre dış ticarete bakış açıları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık yoktur.

H_{1a}: Şirketlerin girişimcilik boyutlarından yenilik boyutuna göre dış ticarete bakış açıları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık yoktur.

H_{1b}: Şirketlerin girişimcilik boyutlarından yeni iş kurma boyutuna göre dış ticarete bakış açıları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık yoktur.

H_{1c}: Şirketlerin girişimcilik boyutlarından stratejik yenilenme boyutuna göre dış ticarete bakış açıları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık yoktur.

H_{1d}: Şirketlerin girişimcilik boyutlarından proaktiflik boyutuna göre dış ticarete bakış açıları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık yoktur.

H₂: Şirketlerin girişimcilik boyutlarına göre dış ticaret imkanına sahip olmalarının daha fazla yatırım yapma kararları arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde bir farklılık yoktur.

H_{2a}: Şirketlerin girişimcilik boyutlarından yenilik boyutuna göre dış ticaret imkanına sahip olmalarının daha fazla yatırım yapma kararları arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde bir farklılık yoktur.

H_{2b}: Şirketlerin girişimcilik boyutlarından yeni iş kurma boyutuna göre dış ticaret imkanına sahip olmalarının daha fazla yatırım yapma kararları arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde bir farklılık yoktur.

H_{2c}: Şirketlerin girişimcilik boyutlarından stratejik yenilenme boyutuna göre dış ticaret imkanına sahip olmalarının daha fazla yatırım yapma kararları arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde bir farklılık yoktur.

H_{2d}: Şirketlerin girişimcilik boyutlarından proaktiflik boyutuna göre dış ticaret imkanına sahip olmalarının daha fazla yatırım yapma kararları arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde bir farklılık yoktur.

H₃: Şirketlerin faaliyet gösterme süreleri ile dış ticaret yapma imkanlarının yatırım kararları üzerindeki etkisi arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde bir farklılık yoktur.

H₄: Şirket türleri ile dış ticaret yapma imkanlarının yatırım kararları üzerindeki etkisi arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde bir farklılık yoktur.

Araştırmaya katılan firmaların genel özellikleri aşağıdaki gibidir;

- Faaliyet süresi; %3,9 1 yıldan az, %17,8 1-5 yıl arası, %21,7 6-10 yıl arası, %10 11-15 yıl arası, %46,7 15 yıl ve üzeri
- Faaliyet alanları; %15,6 gıda-içecek, %6,7 kimya-plastik, %17,2 tekstil dokuma, %1,1 orman ürünleri, %5 otomotiv, %3,9 elektrik-elektronik, %7,8 inşaat, %6,7 metal, %10 makine, %26,1 diğer

- İstihdam; %16,1 1-9 kişi, %17,2 10-24 kişi, %20,6 25-49 kişi, %15 50-99, %13,9 100-249, %17,2 250+ kişi
- İşletmelerin türü; %42,2 Anonim Şirket, %53,3 Limited Şirket, %0,6 Kolektif Şirket, %3,3 Tek Kişi İşletmesi, %0,6 Adi Ortaklık
- İşletmelerin mülkiyet durumu; %36,7 kira, %63,3 kendine ait
- Dış ticaret faaliyet süresi; %14,4 1 yıldan az, %25 1-5 yıl arası, %21,1 6-10 yıl arası, %13,9 11-15 yıl arası, %25,6 15 yıldan fazla

Tablo 67. Ankara-İstanbul-Adana-Mersin-Bursa-Kocaeli Anket Çalışması. İşletmelerin Dış Ticarete (İhracat) Bakış Açıları

Bakış Açısı	İşletme Sayısı	Oran (%)
Dış ticaretin bir çok açıdan faydalı olduğuna inanıyorum	172	95,6
Dış ticaretin faydasına inanmıyorum	4	2,2
Kararsızım	4	2,2
Toplam	180	100,0

Yukarıdaki Tablo, işletmelerin yüksek oranda dış ticaretin faydalı olduğuna inandığını göstermektedir.

Tablo 68. Ankara-İstanbul-Adana-Mersin-Bursa-Kocaeli Anket Çalışması. İşletme Kuruluş Aşamasında Karşılaşılan Sorunlar

Sorunlar	Oran (%)
Kalifiye eleman bulma	28,5
Bürokratik ve yasal engeller	24,2
Pazar koşullarındaki düzensizlik	20,2
Rakiplerin engellemesi	10,6
Değişen teknoloji	5,4
Finansal düzensizlik	5,1
Pazar koşullarındaki değer yargıları	2,1
Bilgi eksikliği	1,8
Toplumun kadınlar hakkındaki değer yargıları	1,6
Diğer	0,5

Tablo 68'e göre, firmalar kuruluş aşamasında en çok kalifiye eleman bulma konusunda sorun yaşamaktadırlar. Arkasından, bürokratik engeller ve pazar koşullarının düzensizliği işletmelerin kuruluş aşamasında karşılaştığı diğer sorunlar olarak karşımıza çıkmaktadır.

Tablo 69. Ankara-İstanbul-Adana-Mersin-Bursa-Kocaeli Anket Çalışması. İşletme Kurulduktan Sonra Karşılaşılan Sorunlar

Sorunlar	Oran (%)
Başarısızlık beklentisi	34,2
Bürokrasi	25,6
Güvensizlik	17,2
Rol çatışması	10,5
Ortak bulma güçlüğü	4,4
Ticari tecrübe eksikliği	4,1
Toplum baskısı	2,1
Diğer	1,9

İşletmelerin kurulduktan sonra karşılaştığı en büyük sorunların ise başarısızlık beklentisinden ve yine bürokratik engellerden oluştuğu görülmektedir.

Tablo 70. Ankara-İstanbul-Adana-Mersin-Bursa-Kocaeli Anket Çalışması. Dış Ticaretin Yatırım Yapmaya Yönlendirmesi

Yatırım Düşüncesi	İşletme Sayısı	Oran (%)
İhracat, kesinlikle daha fazla girişim, yatırım ve üretim imkanı sağlamaktadır	148	82,2
İhracatın girişimcilik, yatırım ve üretim imkanına katkısı vardır	28	15,6
Kararsızım	4	2,2
Toplam	180	100,0

Tablo 70'e göre işletmelerin %82,2'si, ihracatın daha fazla girişim, yatırım ve üretime imkan sağladığını düşünmektedirler.

Tablo 71. Ankara-İstanbul-Adana-Mersin-Bursa-Kocaeli Anket Çalışması. Dış Ticarete Karşılaşılan Sorunlar

Sorunlar	İşletme Sayısı	Oran (%)
Yeterli bilgi sahibi olamamak	15	8,3
Eğitimli personel bulamamak	56	31,1
Bürokratik engellerle karşılaşmak	43	23,9
Yabancı pazarda rekabete hazır olamamak	23	12,8
Pazar araştırması yapma imkanı bulamamak	18	10,0
Diğer	25	13,9
Toplam	180	100,0

Tablo 71, işletmelerin dış ticaret esnasında karşılaştığı sorunların daha çok kalifiye ve eğitimli personel bulmak ve bürokratik engeller olduğunu göstermektedir. Bunun haricinde, yabancı pazarlardaki rekabet ortamı, yabancı pazarları araştırma zorluğu ve dış ticaret konusunda yeterli bilgi sahibi olamamak işletmelerin dış ticarete karşılaştığı diğer sorunlardır.

Tablo 72. Ankara-İstanbul-Adana-Mersin-Bursa-Kocaeli Anket Çalışması. Dış Ticaretin (İhracatın) Kazandırdığı Özellikler

Özellikler	Oran (%)
Risk üstlenebilme	15,79
Yenilik ve yaratıcılık	14,55
Liderlik	11,46
Deneyim	11,15
Kendine güven	9,29
Kararlılık ve azim	7,74
Çalışkanlık	5,88
Yönetim becerisi	3,72
Eğitim	2,79
Kontrol odağı	2,48
Duygusal zeka	1,55
Sabır ve hoşgörü	0,93
Hırs ve kararlılık	0,93
Diğer	0,63

Değerlendirme

Günümüz dünyasında, tüm ülke politikalarının merkezinde KOBİ'lerin doğması, büyümesi, gelişmesi ve korunması için uygun ortamların hazırlanması amacı bulunmaktadır. KOBİ'ler dünyada olduğu kadar Türkiye ekonomisi için de önemli bir yere sahiptir. KOBİ'ler, ekonomideki pozisyonları itibariyle, değişimlere çabuk ayak uydurabilen ve aynı zamanda bu değişimlerden çabuk etkilenen bir yapı içerisindeyler. Dış ticaret, özellikle ihracat yapan KOBİ'ler, ülke ekonomilerinin gelişmesinde daha etkin rol oynamaktadırlar. Dolayısıyla hükümetlerin KOBİ'lere yönelik destek programları oldukça önemlidir.

Yukarıdaki iki anket çalışması ele alındığında, KOBİ'lerin bu alanda karşılaştıkları sorunlar genel olarak; bölgesel piyasa şartlarının olumsuzluğu, girdi fiyatlarının yüksek olması, kalifiye eleman eksikliği, teşviklerin yetersizliği, gümrükleme esnasında karşılaşılan zorluklar, dış pazarlardaki güçlü rakipler, döviz fiyatlarının dengesizliği, finansman yetersizlik, bürokratik zorluklar ve dünya ekonomisindeki olumsuz gelişmelerdir.

İşletmeler dış ticaretin faydasına inanmaktadırlar ve dış ticaretin beraberinde yeni yatırım imkanları getirdiğini düşünmektedirler. Buna rağmen, dış ticaret esnasında karşılaşılan sorunlar ve engeller KOBİ'leri bu alanda yeni adımlar atma konusunda çekimserliğe sürüklemektedir. En önemli sorunlardan biri olan nitelikli eleman eksikliğinin giderilebilmesi için sanayi ve eğitim kurumları arasındaki işbirliklerinin artırılması önemli olacaktır. İşletmelerin dış ticaret hakkında yeterli bilgiye sahip olabilmeleri için kamu kurumları tarafından sektörde tecrübeli uzmanların atanarak yerinde eğitim hizmetinin verilmesi KOBİ'lerin dış ticaretine katkı sağlayacaktır. Ayrıca teşviklerin artırılması ve teşvik başvuru ve kullanma esnasında kamu kurum görevlilerinin işletmelere danışmanlık hizmeti sunması dış ticaretini artırmak isteyen KOBİ'leri cesaretlendirecektir.

SONUÇ

Dış ticaretin ve özellikle ihracatın ekonomik gelişmeyi olumlu yönde etkilemesinin nedenlerinden başlıcaları, yeni üretim tekniklerinin ve teknolojilerinin, ileri yönetim ve pazarlama bilgilerinin, bilgi birikiminin, araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin artması gibi bir çok özelliği de beraberinde getirmesidir. Dış ticarete ihtiyaç duyulmasının ana nedenleri ülkesel üretimin ulusal pazar talebinden fazla olması sebebiyle ihracata yönelme veya tersi yönde ülke kaynaklarının yeterli üretim yapmaya elverişli olmamasından dolayı ithalata yönelme olarak tanımlanabilir.

Türk ekonomisi 1980 yılından itibaren ithal ikamesine dayalı ekonomik politikaları bir kenara bırakarak, serbest piyasa ekonomisiyle dışa açılmayı amaçlamıştır. 1995 yılına kadar ana temasını doğrudan parasal ödemelerin, istisnaların ve düşük faizli kredilerin oluşturduğu değişik teşvikler uygulanmıştır. 1995 yılında Dünya Ticaret Örgütü'ne, 1996 yılında Gümrük Birliğine giren Türkiye'de, toplumsal ve ekonomik hedeflerin gerçekleştirilmesi amacıyla uluslararası kuruluşlara olan taahhütlerde aykırılık teşkil etmeyecek şekilde devlet destekleri de çeşitli düzenlemelere tabi tutulmuştur. 1995 öncesi var olan düşük faizli EXIMBANK kredileri 1995 sonrası da uygulanmaya devam etmiştir. 1995 sonrası devam eden diğer teşvikler KDV istisnası, dahilde işleme ve hariçte işleme rejimidir. Bu teşvikler hala yürürlüktedir.

KOBİ'lerin küresel rekabet ortamında güçlü olmalarını sağlamak amacıyla 1990 yılında kurulan KOSGEB'in de çeşitli ihracat teşvikleri bulunmaktadır. Tüm bunlara rağmen, KOBİ'lerin ihracat pastasından hak ettikleri payı alamadıkları söylenebilir. Bu nedenle, özellikle KOBİ'lerin küresel rekabet ortamına uyum sağlayarak ihracat yapabilmeleri için uluslararası anlaşmalar çerçevesinde özellikle desteklenmeleri önem taşımaktadır.

Ticaretin gelişmesiyle beraber ticaret yapısının daha nitelikli hale gelmesinin ekonomik büyüme üzerindeki etkileri dikkate alındığında, ticaretin

kolaylaştırılmasının da ne kadar önemli olduğu söylenebilir. Ticaretin kolaylaştırılmasına yönelik politikaların etkin ve başarılı bir şekilde uygulandığı ülkeler, daha rekabetçi ülkeler olarak karşımıza çıkmaktadır.

Ticaretin kolaylaştırılması, gümrük işlemlerinin daha etkin şekilde gerçekleştirildiğı, kolaylaştırılmış gümrük uygulamaları, bürokratik engellerin azaltılması ve hatta kaldırılması, etkin güvenlik ve emniyet uygulamaları, doğru standardizasyon ile beraber maliyetlerin aşağıya çekilmesi ve öngörülebilirliğin artması avantajlarının kazanılması anlamına gelmektedir .

Gelişmekte olan bölgelerin içinde ve aralarındaki ticaret maliyetleri, gelişmiş ülkeler arasında hakim olanlardan çok daha yüksektir. Gelişmekte olan ekonomilerin uluslararası üretim ağlarına katılabilmeleri için ticaret maliyetlerinin azaltılması gerekmektedir.

2000’li yılların başından itibaren dış ticareti hızlı bir artış gösteren Türkiye’de dış ticaretin kolaylaştırılmasına yönelik çeşitli çalışmalar yapılmış ve projeler yürütülmüştür. Bu çalışmalara rağmen, Türkiye’nin bu alandaki konumu uluslararası endekslerde istenilen düzeyde değildir. Türkiye’de dış ticaret yapan firmaların maruz kaldığı ticari işlem maliyetleri yüksektir.

Türkiye, ihracat işlemlerinde nispeten daha ileri bir yol kat etmişken, ithalat işlem sürelerinde ve maliyetlerinde gelişmiş ülkelerin oldukça gerisindedir. İthalat işlem süreleri ve maliyeti, dış ticarete ithalata bağımlı olan ülkeler için önem taşımaktadır. Türkiye’de ihracatın yarıdan fazlası dahilde işleme rejimi kapsamında yapılmaktadır. Dahilde işleme rejimi, ihracat amacı ile ithal edilen girdi ve yarı mamullerin ithalatında vergi muafiyeti sağlayan bir gümrük rejimidir. Bu rejimi en çok kullanan sektör ile ihracatın en fazla yapıldığı sektörün aynı olduğu gözlemlenmektedir (otomotiv sektörü). Bu da ihracat yapabilmek için ithalatın da zorunluluğunu ortaya koymaktadır. Bu nedenle, ithalat gümrükleme hizmetlerinde sürenin kısaltılmasına ve bürokrasinin azaltılmasına yönelik yapısal değişikliklere başlanması ihracatçıya, üreticiye ve tüketiciye olumlu yansıyacaktır.

10 KOBİ yetkilisi ile yapılan derinlemesine mülakat çalışmasında 4 KOBİ yetkilisi, ihracatçı birliklerinin verimsizliği ve ticaret maliyetlerini artırdığı konusunda

eleştiride bulunmuşlardır. Bu konu ayrı bir şekilde ele alınarak incelenebilir. Ancak birliklerin her ihracat başına aldıkları bedelin tamamen kaldırılmasının, özellikle düşük karlılık ve kısıtlı sermaye ile çalışan KOBİ'lerin ihracat olanaklarını artıracığı düşünülmektedir.

Ticareti kolaylaştırma ile ilgili uluslararası kuruluşlar, üniversiteler ve bazı ulusal kurumlar yıllarca araştırma yapmışlardır. TKA bu çalışmalar sonucu ortaya çıkmıştır denilebilir. Türkiye TKA alanında çalışmalarını ciddiyle yürütmektedir. Türkiye özellikle ulaşım altyapısının mevcudiyeti ve yapısı konusunda OECD ortalamasının üzerinde bir performans gösterse de, tarife oranları, ithalat maliyetleri, bilişim ve iletişim hizmetlerinin mevcudiyeti konularında OECD ortalamasının çok gerisindedir. Dünya Ekonomik Forumu'nun her iki yılda bir kamuoyuyla paylaştığı Küresel Ticaretin Kolaylaştırılması Raporu'nun 2016 yılındaki sonuçlarına göre küresel ekonomilerde ticaretin kolaylaştırılması çalışmalarını başarıyla yürüten ülkelerin başında Singapur, Hollanda ve Hong Kong gelmektedir. Bu noktada farklı dinamiklere sahip bu 3 ülkenin ülkemiz uygulamaları için yakından incelenmesi önemli olacaktır.

Gümrük işlemlerinin etkinliğinin artırılması, ülkelerin uluslararası rekabet edebilirliğine ve refahına katkı sunmaktadır. Bu kapsamda üzerinde durulan en önemli konulardan birisi bilgiye erişimin kolaylaştırılmasıdır. Gümrük işlemleri hakkında bilgiye erişimin kolaylaştırılması, ticaret erbabının ve diğer ilgili kesimlerin mevzuat, prosedürler, uygulanan ücretler ve diğer önemli hususlar hakkında haberdar olmalarını ve hazırlıklarını zamanında ve eksiksiz yapmalarını sağlamaktadır. Böylece işlemler daha hızlı ve kolay yapılabilmekte ve bireyler, firmalar ve kamu açısından önemli faydalar sağlanmaktadır.

Gümrük işlemlerinde bilgiye erişimin kolaylaştırılabilmesi için, gümrük idarelerinin ve diğer ilgili kurumların gümrük işlemleriyle ilgili ticaret erbabının ihtiyaç duyduğu bilgileri etkili bir şekilde yayımlamaları gerekmektedir. Yayımlanan bilgilerin ihtiyacı karşılaması için ise doğru, güncel, yeterli, anlaşılabilir, kolay erişilebilir ve ücretsiz olması esastır. Gelişmekte olan ülkelerin bu kapsamda yapmaları gereken, öncelikle bilgi yayımlamanın önemini ve sağlayacağı faydaları anlamaları ve bu kapsamda yürütülecek faaliyetleri sahiplenmeleridir. Sahiplenmeyi

siyasi iradenin ve başta gümrük idaresi olmak üzere ilgili kurumların birlikte göstermeleri gerekmektedir.

Gümrük birliği çerçevesinde AB ile ülkemiz arasında malların serbest dolaşımı gerekirken, vize sorunları, geçiş kotaları, yüksek geçiş ücretleri gibi nedenlerle AB ülkelerine yapılan ihracatta bazı zorluklar yaşanmaktadır. Avrupa Birliğinde malların sınır ötesine taşınmasına ilişkin gümrük formaliteleri, transit geçişler ve sair konularla ilgili yeni kolaylaştırıcı kurallar hem AB ile önemli ticaret hacmimiz hem de uyum çalışmaları dolayısıyla Türkiye'yi yakından ilgilendirmektedir.

2008 yılı küresel finansal krizin ardından yaşanan küresel ticaretin büyüme hızında yavaşlama, korumacılık ve populist politikalarda artış, ticareti serbestleştirmek için alınan önlemlerin etkili olmadığını göstermiştir. 2017 itibarı ile küresel ticarete bir toparlanma görünse de kapsayıcı, açık, sürdürülebilir küresel ticaret için uluslararası örgütlerin daha sıkı bir işbirliği yapması gerektiğini önümüze getirmektedir. Diğer taraftan hem IMF hem DTÖ yavaşlamanın ardındaki kötüleştirici unsurun koruyucu politikalar olduğunu belirtmişlerdir.

Küresel ekonomide ithalat vergileri ortalama yüzde 8 düzeyindedir. Türkiye ise tarım dışı ürünler hariç ortalama %5 civarında gümrük vergisi uygulamaktadır. Ayrıca, tarım dışı ürünler için tarife kontenjanları açarak üreticilerin bazı hammadde ve ara girdileri düşük vergilerle veya vergiden muaf ithal edebilmelerine imkan sağlamaktadır. Ancak bu gibi düzenlemeler her yıl değişiklik göstermekte ve ithalatçı için kısıtlı bir zaman diliminde başvuru şartı gerektirdiğinden uygulamada bazı aksaklıklara ve bazı ithalatçı firmaların bu kontenjan tarifelerinden yeterince faydalanamamalarına neden olabilmektedir. Bu gibi uygulamalar için başvuru süresinin yıl içinde herhangi bir zaman diliminde yapılabilmesi ve ülkede üretimi mümkün olmayan ürünlerde miktar kısıtlamalarının kaldırılması ticaret maliyetlerini azaltacak olup, önemli üretkenlik ve gelir kazançları sağlayabilecektir.

KOBİ'lerin en büyük sıkıntılarından birisi de öz kaynak yetersizliği ve kredi teminindeki güçlüklerden oluşan finansal sorunlardır. Ülkemizde KOBİ'lerin kendi özkaynakları dışında tercih ettikleri en önemli finansman kaynağı banka kredileridir. KOBİ'lerin özellikle ekonomik kriz dönemlerinde kırılganlıklarının daha fazla olması, diğer ticari ve bireysel kredilere oranla kredi miktarlarının azalmasına neden

olmaktadır. KOBİ'lere sağlanan kredi imkanlarının genişletilmesi için KGF'ye alternatif kredi garanti fonları oluşturulabilir.

Yapısal, yönetim, üretim ve yeni teknolojilere uyum sorunları, düşük kapasiteyle çalışma, tedarik ve stoklama, bilgi desteği ve teknik yardım, pazarlama ve rekabet, yeni yatırım yapamama, Gümrük Birliği'ne uyum, yasal düzenlemelerde yetersizlik ve bürokratik engeller gibi sorunlar da KOBİ'lerin yaşadığı veya yaşaması muhtemel diğer problemleri oluşturmaktadır.

Bu nedenle ekonomi açısından önemi ortada olan KOBİ'lerin bu problemlerinin çözümüne ve problem çözme yeteneklerinin geliştirilmesine yönelik mekanizmaların oluşturulması da kamu otoritesi olarak devletin üzerinde durması gereken önemli bir noktayı oluşturmaktadır. KOBİ'lerin yaşadığı problemlerin çözümü Avrupa Birliği ülkelerinde ve tüm gelişmiş ülkelerde üzerinde önemle durulan bir konu olmaya devam etmektedir.

KOBİ'lerin uluslararası pazarlarda başarılı olabilmeleri, rekabet edebilmeleri ve ihracat pazar paylarını artırabilmeleri devlet kurumları tarafından desteklenmelerine büyük ölçüde bağlıdır. KOSGEB başta olmak üzere ilgili kurumların ve özel girişimlerin eğitim uygulamalarına ihtiyaç duyulmaktadır. KOBİ'lerin eğitim ihtiyaçlarını gidermek amacıyla devletin eğitim kurumlarında eğitilmiş personel yetiştirilmeli ve işletmelerde ise yetiştirilen eğitilmiş personelin istihdamı sağlanmalıdır. Eğitim sisteminin iş gücü piyasası ile uyumlu bir şekilde yapılandırılmış olmaması da işletmeleri ayrı bir sorun ile karşı karşıya bırakmaktadır. İşletmelerin ihtiyacı doğrultusunda istihdam sağlanması, ekonomik yapı içerisinde iş gücü ve eğitim sorunlarının azaltılması amacıyla, eğitim alanındaki bir takım çalışmalar zorunlu hale gelmektedir.

Türkiye'nin 2023 ihracat hedeflerine ulaşması için ihracatın teşvik edilmesine, ürün ve pazar çeşitliliğinin sağlanmasına ve ihracatçıların rekabet gücünün artırılmasına ihtiyaç bulunmaktadır. İhracatçıların rekabet gücünün artırılması için, ihracat ve ithalatla ilgili işlemlerin basitleştirilmesi, söz konusu işlemler için gereken belgelerin ve maliyetin azaltılması ve fiziki altyapının iyileştirilmesi gerekmektedir.

KOBİ'lere sağlanan teşvik programları değerlendirildiğinde, KOBİ'lerin gelişmiş ülkelerde önemli politikalar arasında olduğu görülmektedir. Her ülke kendi ekonomik ve KOBİ yapısına uygun destekler geliştirmekte ve uygulamaktadır. Burada asıl önemli olan hangi KOBİ'lerin destekleneceğidir. Güney Kore'de uygulanmakta olan ekonomik ayırmacılık kavramının ülkemiz için de tartışılması yararlı olacaktır.

KOBİ'lere yönelik destekler konusunda son yıllarda bazı değişiklikler yaşanmıştır. Dünyadaki birçok ülke, istihdam yaratma, yenilik faaliyetleri, uluslararasılaşma, ihracata katkı sağlama konusunda başarı gösteren ve literatürde "hızlı büyüyen KOBİ"ler olarak adlandırılan firmaların daha imtiyazlı bir şekilde desteklenmesini savunmaktadır. Türkiye de uzun yıllardır KOBİ'lere yönelik politikalar uygulamakta, AB'ye üyelik aşamasında bunları geliştirmektedir. Ancak henüz ülkemizde doğrudan ve sadece hızlı büyüyen KOBİ'lere yönelik politikalar uygulanmamaktadır. Türkiye'de KOBİ'ler genel olarak değerlendirildiğinde, henüz yenilik ve uluslararasılaşma düzeylerinin yeterli seviyeye ulaştığını söylemek mümkün değildir. Bu sebeple bu konuda başarılı olan ülke örnekleri incelenerek politikaların geliştirilmesi gerekmektedir. İşletme politikalarında tek amaç büyüme olmamakla birlikte, firmaların üretimde verimlilik ve ekonomiye katkı sağlamaları önem taşıdığından ülkemizde de KOBİ'lere yönelik politikaların genel olmasından ziyade, stratejik bir şekilde ve hedefe odaklı olarak hızlı büyüyen KOBİ ayrımı yapılarak destek politikası oluşturulmasında fayda görülmektedir.

Yenilikçi kapasitesi ve istihdam yeteneklerinden dolayı KOBİ'ler için teşvik edici bir ortamın meydana getirilmesinin büyük işletmelere nazaran daha çok istihdam sağladığı saptanmıştır.

Deteklerle ilgili geri bildirimlerin yeterli düzeyde olmadığı düşünülmekte, kaynakların etkin kullanılıp kullanılmadığı bilinmemektedir. KOBİ'lere çeşitli destekler sağlayan kurumların verdikleri desteklerin sonuçlarının ölçülebilmesi önemlidir. Bunun için konusunda uzman raporlama şirketleri ile işbirliğine gidilebilir.

2000'li yılların başından itibaren dış ticareti hızlı bir atış gösteren Türkiye'nin dış ticaret sistemindeki sorunların belirlenerek iyileştirilmesinin başta dış ticaret olmak

üzere yabancı sermaye girişine, yatırımlara, üretime ve istihdama katkı sağlayacaktır. Kamu kurumlarının dış ticaret sürecindeki kontrollerinin etkinliği, özel sektörün düzenlemelere uyumunu ve kamu gelirlerini artıracığı bilinmektedir. Dış Ticaret ve bu bağlamda Gümrük mevzuatının, gümrük idarelerinde yapılan işlemlerin ve süreçlerinin detaylı irdelenmesi Türkiye'nin dış ticaret sisteminin etkinliği ve verimliliğinin artırılması noktasında bir ihtiyaç olarak ortaya çıkmaktadır.

KOBİ'lerin sorunları ile ilgili olarak yapılan araştırmalarda sürekli benzer sorunların ortaya konulması, bu işletmelerin yeterli ilgiyi görmediklerini göstermektedir. Gelişmiş ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de KOBİ'lere hak ettikleri değer ve önem verilmeli, başarısızlıklarına sebep olan etmenler iyileştirilebilmeli, özellikle finansal açıdan desteklenip çeşitli vergi kolaylıkları sağlanabilmelidir. Her bölgenin öncelikli faaliyet alanları belirlenip, başarılı olma şansları yüksek büyüme trendine girmiş işletmeler ve girişimciler saptanarak desteklenmeli, potansiyel girişimcilerin bulundukları bölgede iş sahibi olmaları sağlanmalıdır. Girişimcilere altyapı ve danışmanlık hizmeti veren teknoparklar artırılarak, tüm yurttaki KOBİ'lerin projelerinin hayata geçirilmesine destek olunmalıdır. Üniversiteler ile işbirliğine gidilerek, faaliyetteki teknoparklar daha işlevsel kılınmalı, faaliyete geçecek olanlar ise hızlandırılmalıdır.

Türkiye, dünyanın on altıncı, Avrupa'nın ise altıncı büyük ekonomisidir ve 2023 yılında dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasına girmeyi hedeflemektedir. Ülke ihracatının büyük bölümü sanayi ürünlerinden oluşmakta ve bu ihracatın yarısından fazlası ABD ve Avrupa'ya yapılmaktadır. Bu durum uluslararası normlara uygun mal üretildiğinin açık bir göstergesidir. Ancak, Ar-Ge, inovasyon, marka oluşturma ve tasarım gibi rekabet gücü artırıcı noktalarda tüm sektörlerin geliştirilmesi, ayrıca bunun için uygun ortam ve desteklerin sağlanması gerekmektedir. Diğer taraftan dünya pazarlarına ve müşteri taleplerine duyarlı olma, pazar ve ürün geliştirme, teknolojik yeniliklere ve değişime açık olma, ulusal ve uluslararası alanlarda işbirliği yapma ve kurumsal yönetim ilkelerine göre iyileştirmeler yapmak gerekmektedir.

KOBİ'lerin problemlerinin çözümü, girişimciliği daha cazip hale getirerek yeni KOBİ'lerin kuruluşunu da sağlayacak ve bu durum üretim, refah ve istihdamı artırarak ekonomik büyüme ve kalkınmayı gerçekleştirecektir.

Türkiye’de KOBİ’lerin rekabet gücünün artırılması için öncelikle karşılaştıkları sorunlara daha etkin çözümler üretilmeli, sorunların çözümü adına yapılan düzenlemelerin uygulama alanları kolaylaştırılmalı, yardım ve destek programlarının etkinliği ölçülerek yeni açılımlar üzerinde durulmalıdır. Bu işletmelere yönelik yasal ve bürokratik düzenlemelerin sadeleştirilmesi, enformasyon şebekeleri ile uluslararası pazarlara açılımlarının daha fazla teşvik edilmesi, Ar-Ge, inovasyon ve eğitim olanaklarının geliştirilmesi, yönetim anlayışlarında kurumsallaşmanın etkinliğinin artırılması, üretimlerindeki verimliliğin maksimum seviyelere taşınması, teknolojide meydana gelen gelişmelere kolay uyum sağlayabilmelerinin teşviki ve desteklenmesi, vergi gibi yükümlülüklerinde kayıt dışında kalmalarına sebebiyet veren etkenlerin iyileştirilerek kayıt içerisine girmelerinin özendirilmesi gibi başlıklarda KOBİ’lerin iyileştirme ihtiyaçları karşılandığında hem bu işletmelerin hem de ülkenin kazançlı çıkacağı kesindir.

Sonuç olarak, KOBİ’ler sahip olduğu misyon açısından günümüzde olduğu kadar gelecekte de önemlerini koruyacaklardır. KOBİ’leri desteklemek ülke ekonomisinin gelişimini desteklemektir.

KAYNAKÇA

Acar, S., Gültekin Karakaş, D. (2017). *Dünyada ve Türkiye’de Serbest Bölgeler*. Marmara İktisat Dergisi. Cilt: 1. Sayı: 1. Mart 2017. SS. 21-35. ISSN: 25288547. DOI: 10.24954/mjecon.2017.1 <http://dergipark.gov.tr/download/article-file/315873> (Erişim Tarihi: 15 Aralık 2018).

Adana Sanayi Odası. (2016). *Küresel Ticaretin Kolaylaştırılması Raporu*.

Akbaş, G. Apar, A. (2010). *Avrupa 2020 Stratejisi: Akıllı, Sürdürülebilir ve Kapsayıcı Büyüme için Avrupa Stratejisi*. Özel Bilgi Notu. Ankara: T.C. Başbakanlık Avrupa Birliği Genel Sekreterliği Sosyal, Bölgesel ve Yenilikçi Politikalar Başkanlığı.

Akben, İ. (2008). *Şirketlerin Uluslararasılaşma Süreci ve Kahramanmaraş’ta Bir Alan Çalışması*. Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı. Yüksek lisans Tezi.

Akdeve, E., Karagöl, E.T. (2013). *Geçmişten Günümüze Türkiye’de Teşvikler ve Ülke Uygulamaları*. Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi. Sayı: 37. SS. 329-350 Temmuz 2013.

Akgemci, T., Ögüt, A., Ay Tosun, M. (2005). *Küresel Rekabetin Sunduğu Fırsatlar ve Tehditler Bağlamında KOBİ’lerde Stratejik Yenilik Yönetimi: SWOT Analizine Dayalı Kuramsal Bir Değerlendirme*. Selçuk Üniversitesi İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi. Yayın: 10. Cilt: 5. SS.139-156.

Akman, A. (2007). *Kobi’ler ve Ekonomideki Yeri*. http://www.memleket.com.tr/news_detail.php?id=12797 (Erişim Tarihi: 12 Temmuz 2018).

Aksu, N. (2017). *İhracatta Kobi’lerin Yeri ve Yaşadıkları Sorunlar*. İstanbul Ticaret Üniversitesi. Dış Ticaret Enstitüsü. Tartışma Metinleri. WPS No//97/2017-05.

Aktaş, N., Adıgüzel, M. (2017). *Türkiye’nin Dış Ticaret Sistemi ve Sorunları*. İstanbul Ticaret Üniversitesi. Dış Ticaret Enstitüsü. Tartışma Metinleri. WPS NO/65/2017-01.

Aktürk, A. Şenol, H. (2010). *KOBİ’ler Açısından İhracat Teşviklerinin Önemi ve Etkiliğinin Artırılmasına Yönelik Öneriler*. Süleyman Demirel Üniversitesi. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi. Cilt:15. Sayı: 2. SS.375-391.

Akyüz, Y. (2005). *WTO Negotiations on Industrial Tariffs: What is at Stake for Developing Countries?* Economic and Political Weekly. Vol: 40. No:46. SS.4827-4836. JSTOR veritabanı (Erişim Tarihi: 09 Aralık 2018).

Arslan, K. (2011). *Dış Ticarete Yeni Korumacılık Eğilimleri ve Türkiye'ye Yansımaları*. Dış Ticarete Durum Dergisi. Türkiye Dış Ticaret Derneği. Türktrade. Mayıs 2011. SS. 62-71.

Ataç, O.A. (2011). *Dünyanın Sorduğu Elli Senelik Bir Soru: Dış Ticareti Teşvik Tedbirleri mi Yanlış Seçiliyor? Yoksa Uygulama mı Aksıyor? Yoksa İkisi de mi?* Dış Ticarete Durum Dergisi. Türkiye Dış Ticaret Derneği. Türktrade. Mayıs 2011. SS. 40-44.

Atay, M.S. (2012). *Kobi'lerin Türkiye'de Bankalarla Yaşadığı Finansal Sorunlar ve Çözüm Önerileri*. <http://dergipark.gov.tr/download/article-file/3971> (Erişim Tarihi: 10 Aralık 2018).

Avcı, İ. (2015). *İhracatta Uygulanan Teşviklerin Uluslararası Pazarlamaya Etkisi ve Bir Uygulama*. İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı İşletme Yüksek Lisans Programı. Yüksek Lisans Tezi. Haziran 2015.

Avcı, İ., Çengel, Ö. (2018). *İhracata Yönelik Uygulanan Teşviklerin Etkinliği: Tekstil Sektöründe Bir Uygulama*. The Journal of International Scientific Researches. 3(2). SS. 157-178. <http://dergipark.gov.tr/download/article-file/464847> (Erişim Tarihi: 14 Aralık 2018).

Avevor, E.E. (2016). *Challenges Faced by SMEs When Accessing Fund From Financial Institutions in Ghana*. Ghana University of Applied Sciences. International Business.

Aynagöz Çakmak, Ö. (2016). *WTO-Ticareti Kolaylaştırma Anlaşması ve Türkiye İçin Değerlendirmeler*. AKÜ İİBF Dergisi. Cilt: XVIII. Sayı: 1. SS.1-13. DOI No: 10.5578/jeas.26363. Haziran 2016.

Aytaç, A. (2017). *Ekonomik Büyüme-İhracat İlişkisi: 2001-2016 Türkiye Örneği*. Trakya Üniversitesi İİBF İktisat Bölümü. Social Sciences Research Journal. Volume 6. Issue 4. SS. 214-222. Aralık 2017.

Baldwin, J., Gellatly, G. (2003). *Innovation Strategies and Performance in Small Firms*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

Baykal, C. (1996). *Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (KOBİ) İhracatta Örgütlenmelerine Bir Model: Sektörel Dış Ticaret Şirketleri*. Ankara: Dış Ticaret Müsteşarlığı Yayınları.

Belli, T. (2018). *Ticaret Savaşları Tehlikeli Boyutlara Gelmeye Başladı*. <https://www.dunya.com/kose-yazisi/ticaret-savaslar-tehlikeli-boyutlara-gelmeye-basladi/422129> 12 Temmuz 2018. (Erişim Tarihi 20.08.2018).

BDDK Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu. *Türk Bankacılık Sektörü Temel Göstergeleri 2017*.

Berry, R.S., (1999). *Collecting Data by in-depth Interviewing*. British Educational Research Association Annual Conference, University of Sussex at Brighton, September 2 – 5.

Bhattacharai, I. (2013). *Internationalization of SMEs to Developing Nations*. Finland Turku University of Applied Sciences. Degree Programme in International Business. Bachelor's Thesis.

Büyükekeşi, M. (2017). *500 Milyar'a Değil Paya Odaklanıyoruz*. <http://www.ekonomist.com.tr/soylesi/500-milyar-a-degil-paya-odaklaniyoruz.html> 20 Haziran 2017 (Erişim Tarihi: 15 Kasım 2018).

Büyüköztürk, Ş. (2012). *Örnekleme Yöntemleri*. 14 Mayıs 2012. <http://w3.balikesir.edu.tr/~msackes/wp/wp-content/uploads/2012/03/BAY-Final-Konulari.pdf> (Erişim Tarihi: 20 Aralık 2018).

Büyüköztürk, Ş., Kılıç Çakmak, E., Akgün, Ö.E., Karadeniz, Ş., Demirel, F. (2018). *Eğitimde Bilimsel Araştırma Yöntemleri*. Ankara: Pegem Akademi. 25. Baskı.

Cansız, M. (2008). *Türkiye'de KOBİler ve KOSGEB*. Ankara: T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı. Sosyal Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü. Uzmanlık Tezi. Yayın No: DPT: 2728.

Chang, H.J. (2015). *Sanayileşmenin Gizli Tarihi*. Efil Yayınevi. 6.Basım.

Cebeci, R. (2005). *Franchising Rehberi*. Ankara: KOSGEB Girişimciliği Geliştirme Merkezi. <https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/GirisimcilikYayinlari/franchisingrehberi.pdf> Erişim Tarihi: 12.04.2018.

Çakmak, U. (2016). *Güney Kore'nin Ekonomik Kalkınmasının Temel Dinamikleri (1960-1990)*. Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi. C: 21. S: 1. SS. 151-171.

Çelik, A., Akgemci, T. (1998). *Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler*. Ankara: Nobel Yayın.

Çetin, C. (1996). *Yeniden Yapılanma, Girişimcilik, Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi*. İstanbul: Der Yayınları.

Dayı, F. (2002). *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Yönetim Problemlerinin Stratejik Planlama ile Çözülmesi*. İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü. Yüksek Lisans Tezi.

Deliçay, M. (2015). *Dünya'da ve Türkiye'de Dış Ticareti Kolaylaştırmaya Yönelik Ulusal Koordinasyon Çalışmaları*. Ankara: T.C. Kalkınma Bakanlığı İktisadi Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü. Eylül 2015.

Deliçay, M. (2016). *Gümrük İşlemlerinde Bilgiye Erişim*. Ankara: T.C. Kalkınma Bakanlığı İktisadi Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü. Yayın No: 2957. Haziran 2016.

Dominguez, N., Mayrhofer, U. (2018). *Key Success Factors of SME Internationalisation: A Cross-Country Perspective*. *International Business & Management*. Volume 34. Emerald Publishing Limited.

Duman, M.C. (2016). *Küresel Ekonomiye Bir Vitamin Takviyesi Olarak Küresel Ticaretin Kolaylaştırılması*. 22 Aralık 2016. <https://mcduman.com/2016/12/22/kolay-ticaret/> (Erişim Tarihi 10 Aralık 2018).

Eğmir, R.T., Gürler Hazman, G. (2017). *KOBİ'lere Sağlanan Teşvikler ve KOBİ'lerin Vergi Algısı İlişkisi: Afyonkarahisar Örneği*. Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi. Cilt: 7. Sayı: 2. SS. 225-246.

Elibol, N. (2005). *XVIII. Yüzyıl Osmanlı Dış Ticaretiyle İlgili Bazı Değerlendirmeler*. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi. Sosyal Bilimler Dergisi. Cilt 6. Sayı 1. Haziran 2005.

Elitaş, B. L., Şeker, A. (2017). *Uluslararası Ticarete Tarife Dışı Önlemlerin Rolü: Türkiye Tekstil Sektörü Üzerine Bir Araştırma*. Muhasebe ve Finansman Dergisi. SS. 51-74. Nisan 2017.

Erdem, H. (1992). *Serbest Bölgelerin Ekonomiye Etkileri Ve Türkiye'de Serbest Bölgeler Rejimi*. İstanbul: Maliye Bakanlığı Hesap Uzmanları Kurulu Yeterlilik Etüdü.

Eser, E. (2011). *Türkiye'de Uygulanan Yatırım Teşvik Sistemleri ve Mevcut Sistemin YapısınaYönelik Öneriler*. Uzmanlık Tezi. T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı. İktisadi Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü. Nisan 2011.

European Commission. (2009). *European SMEs Under Pressure, Annual Report on EU Small and Medium Sized Enterprises*.

Findley, C.V. (2016). *Modern Türkiye Tarihi. İslam, Milliyetçilik ve Modernlik 1789-2007*. Timaş Yayınları. İstanbul: 6. Baskı.

Gelir İdaresi Başkanlığı. (2009). *GATT Bilgilendirme Rehberi*. Ankara: Avrupa Birliği ve Dış İlişkiler Daire Başkanlığı GATT Müdürlüğü. Yayın No:95

Germany Trade & Invest (GTAI). (2018). *Incentives in Germany. Supporting Your Investment Project*. https://www.gtai.de/GTAI/Content/EN/Invest/_SharedDocs/Downloads/GTAI/Brochures/Germany/facts-figures-incentives-in-germany-en.pdf?v=12 (Erişim Tarihi: 16 Aralık 2018)

Göçer, İ. (2013). *Ar-Ge Harcamalarının, Yüksek Teknolojili Ürün İhracatı, Dış Ticaret Dengesi ve Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri*. Maliye Dergisi. S.165. Temmuz-Aralık 2013.

Gökmen, A. (2013). *Tarife ve Tarife Dışı Engeller: Uluslararası Ticaret Uygulamaları, Ayırt Edici Özellikler ve Türkiye*. Ekonomi Bilimler Dergisi. Cilt 5. No. 1. ISSN: 1309-8020 (Online) SS. 16-28. http://www.sobiad.org/ejournals/dergi_ebd/arsiv/EBD_2013_1/aytac_gokmen.pdf (Erişim Tarihi: 10 Aralık 2018).

Göktaş, B. (2016). *Uluslararası Pazarlamada Ağ Bağlantıları Modeli: KOBİ'lerin Uluslararasılaşması İçin Bir Yöntem*. Uluslararası Hakemli Pazarlama ve Pazar Araştırmaları Dergisi-UHPAD. DOI: 10.17369/UHPAD.2016923645.

Gül, E., Kamacı, A. (2012). *Dış Ticaretin Büyüme Üzerine Etkileri: Bir Panel Veri Analizi*. Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi. Cilt: 4. Sayı: 3. SS. 81-91.

Güler, K. (2018). *Ticaretin Kolaylaştırılmasında Bir Engel Menşe Kuralları*. T.C. İstanbul Ticaret Üniversitesi. Dış Ticaret Enstitüsü Tartışma Metinleri. WPS No/162/2018-05.

Gürlel, C.F. *Dünya Mal Ticaretinde Küçülme Nasıl Duracak*. <http://www.tim.org.tr/tr/kose-yazarlari-can-fuat-gurlel-dunya-mal-ticaretinde-kuculme-nasil-duracak.html> (Erişim Tarihi: 16 Mayıs 2018).

Güzel, S., Giray F. (2014). *Hızlı Büyüyen Kobi'ler ve Bu İşletmelere Yönelik Destekler*. Ekonomi Bilimler Dergisi. Cilt: 6 No: 1. ISSN:1309-8020.

Güzel, S. (2016). *“Kobi'lerin Ar-Ge faaliyetlerine yönelik doğrudan ve dolaylı teşviklerden yararlanma düzeyleri: Bursa örneği”*. Akademik Bakış Dergisi. Uluslararası Sosyal Bilimler E-Dergisi. ISSN:1694-528X. İktisat ve Girişimcilik Üniversitesi, Türk Dünyası Kırgız Türk Sosyal Bilimler Enstitüsü Celalabat. Kırgızistan. S. 54. Mart-Nisan 2016. Ss. 258-273.

Hansson, A., Hedin, K. (2007). *Motives for Internationalization Small Companies in Swedish Incubators and Science Parks*. Sweden Uppsala University Department of Business Studies. Master Thesis.

Hammoudi, A. (2005). *Internationalization Strategies of New High Tech Companies*. Seminar Paper.

Hooley, G., Ray, L. (1998). *Internalization Process, Context and Markets*. New York: MacMillan Press Ltd. First Published.

Hüseyini, İ., Çakmak, E. (2017). *Sofistike Ürün İhracatı ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye ve Güney Kore Örneği*. Ankara: Turkish Studies. International Periodical for the Languages, Literature and History of Turkish or Turkic. Volume 12/31, SS.449-464. Ocak 2017. DOI Number: <http://dx.doi.org/10.7827/TurkishStudies.12824> ISSN: 1308-2140.

Illiev, I. (2014). *Innovative and High-Tech SMEs and The Economy*. Businessworks. 01 Jul 2014.

<http://www.bizworks.net/index.php5?SID&fl=y&pgid=bp&art=782&st=innovative-and-high-tech-smes-and-the-economy> (Erişim Tarihi: 08.08.2018)

İçüz, R. (2018). *Hizmet Sektörüne Sağlanan Devlet Destekleri ve Yeşil Pasaport Uygulamaları*. Antalya: T.C. Ekonomi Bakanlığı. 5 Mart 2018.

İnalçık, H. (2004). *Osmanlı İmparatorluğu'nun Ekonomik ve Sosyal Tarihi 1300-1600*. Eren Yayıncılık. Cilt: 1.

İnan, C. (2011). *Ar-Ge ve Yenilikçilik*. Dış Ticarete Durum Dergisi. Türkiye Dış Ticaret Derneği Türktrade. Mayıs 2011. SS. 78-81.

İpek, H. (2015). *Uluslararası Ticaret, Türkiye-Türkmenistan İlişkileri ve Taşımacılık Uygulamaları*. Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Yüksek Lisans Tezi.

İpekten, O.B. (2006). *Risk Sermayesi Finansman Modeli*. Atatürk Üniversitesi. Sosyal bilimler Enstitüsü. Cilt: 7. Sayı: 1. SS. 385-408.

Kahal, S. (1994). *Introduction to International Business*. Berkshire: McGraw Hill Publishing.

Kalkan, M. (2010). *Türkiye’de KOBİ’lerin Finansman Olanakları*. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Para Banka Programı. Yüksek Lisans Tezi.

Kalpande, S.D., Gupta, R.C., Dandekar, M.D. (2010). *A SWOT Analysis of Small and Medium Scale Enterprises Implementing Total Quality Management*. International Journal of Business Management and Social Sciences. Vol. 1. No. 1. pp. 59-64.

Karahan, S., Arslan, İ., Ünal, M. (2011). *Türk Ticaret Kanunu (6762 Sayılı TTK ile Karşılaştırmalı) ve İlgili Mevzuat*. 6. Baskı. Konya: Mimoza Yayınları.

Karataş, S. (1991). *Küçük ve Orta Ölçekli işletmeler*. İstanbul: Veli Yayınları.

Kasalak, K. (2012). *Teşvik-i Sanayi Kanunları ve Türkiye’de Sanayileşmeye Etkileri*. Süleyman Demirel Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi. Sosyal Bilimler Dergisi. Sayı 27. SS. 65-79. Aralık 2012.

Kılıçer, T. (2013). *KOBİ’ler İçin Girişimci Pazarlamanın Anahtarı: Pazarlama İlişki Ağları*. Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi (8:2). SS.141-166.

Kılınç Savrul B., Özel, H.A., Kılıç, C. (2013). *Osmanlı’nın Son Döneminden Günümüze Türkiye’de Dış Ticaretin Gelişimi*. Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi. Cilt: 8. Sayı: 1.

Kışoğlu, E. (2010). *1995 Sonrasında Türkiye’de Sanayi Sektörüne İlişkin İhracat Teşvikleri*. Ankara: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Uluslararası İktisat Bilim Dalı. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.

KOSGEB. *2016-2020 Stratejik Plan*.

KOSGEB. *2017 Yılı Faaliyet Raporu*.

Köksal, M. (2016). *Dış Ticaret ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği*. Konya: Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Köktaş, A.M. (2016). *Osmanlı İmparatorluğu’nda Piyasa Düzenlemeleri: 1500-1700 İstanbul Kadı Sicillerinde Narh Uygulamaları*. Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi. Nisan 2016.

Küçük, O. (2005). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*. Ankara: Seçkin Yayıncılık. 2. Baskı.

Lester, S. (2018). *Comparing Countries' Tariff Levels*. Cato at Liberty. <https://www.cato.org/blog/how-do-countries-tariff-levels-compare>. 18 June 2018. (Erişim Tarihi: 08 Aralık 2018).

Li, L., Li, D., Dalgic, T. (2014). *Internationalization Process of Small and Medium-Sized Enterprises: Toward a Hybrid Model of Experiential Learning and Planning*. Springer. Management International Review. Vol:44. No:1. SS.93-116. JSTOR veritabanı. (Erişim Tarihi: 12 Eylül 2018).

Mason, G., Bishop, K., Robinson, C. (2009). *Business Growth and Innovation, the Wider Impact of Rapidly-Growing Firms in UK City-Regions*. Nesta Research Report.

McCracken, G. (1988). *Qualitative Research Methods*. Sage Publications. Volume: 13.

Melemen, M. (2012). *Uygulamalı Uluslararası Ticaret İşlemleri*. İstanbul: Türkmen Kitapevi. 2.Baskı.

Melemen, M. (2016). *Uygulamalı Uluslararası Ticaret İşlemleri*. İstanbul: Türkmen Kitapevi. 3.Baskı.

Müftüoğlu, T. (1991). *Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar ve Öneriler*. Ankara: Sevinç Yayınevi.

Ndiaye, N., Razak, L.A., Nagayev, R. ve NG, A. (2018). *Demystifying Small and Medium Enterprises' (SMEs) Performance in Emerging and Developing Economies*. Borsa İstanbul Review, 2214-8450.SCIENCEDIRECT veritabanı. (Erişim Tarihi: 05 Haziran 2018).

Noyan Yalman, İ., Türkoğlu, M., Yalman, Yalçın. (2015). *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Dış Ticaret Politikalarının Önemi*. International Conference on Euroasian Economies 2015. Session 4C Uluslararası Ticaret II. SS. 461-468.

Nunn, N., Trefler, D. (2010). *The Structure of Tariffs and Long-Term Growth*. American Economic Journal: Macroeconomics, VOL: 2. No: 4. October 2010. SS. 158-194. JSTOR veritabanı. (Erişim Tarihi: 09 Aralık 2018).

OECD. (2004). *Promoting SMEs for Development*. Istanbul: 2nd OECD Conference of Ministers Responsible For Small and Medium Sized Enterprise (SMEs). 3-5 June 2004.

OECD. (June 2015). *Implementation of the WTO Trade Facilitation Agreement: The Potential Impact on Trade Costs*. Trade and Agriculture Directorate. Organisation for Economic Co.Operation and Development.

OECD, WTO. (2015). *How are Trade Costs Evolving and Why? Aid For Trade at a Glance 2015: Reducing Trade Costs For Inclusive, Sustainable Growth*. Chapter 2.

Osland, G.E., Taylor, C.R., Zou, S. (2001). *Selecting International Modes of Entry and Expansion*. Marketing Intelligence & Planning. MCB University Press. Vol.19, No.3.

Özcan, H. A. (1998). *Dünden Bugüne Dış Ticaretimizdeki Gelişmeler*. Dış Ticaret Dergisi. Özel Sayı. SS. 41-76.

Özdemir, M. (2010). *Nitel Veri Analizi: Sosyal Bilimlerde Yöntembilim Sorunsalı Üzerine Bir Çalışma*. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi 11(1). SS.323-343.

Özdemir, Ü. Yiğit, G.K., Oral, M. (2016). *Cumhuriyetten Günümüze Ekonomi Politikaları Bağlamında Türk Dış Ticaretinin Gelişimi*. Doğu Coğrafya Dergisi. Yayın: 35. SS.149-174.

Peel, M.J., Wilson, N. (199). *Working Capital and Financial Management Practices in the Small Firm Sector*. International Small Business Journal. 14.2.

Rippel, B. (2011). *Why Trade Facilitation is Important for Africa*. Africa Trade Policy Notes. Note 27. November 2011.

Solmaz Gümrükleme ve Ticaret Ltd. Şti. (2000). *Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT)*. İstanbul: Sirküler 2000-40. 11 Temmuz 2000.

Suri, R.K., Budhiraja, J.K., Rajput, N. (2006). *A Text Book of ISC Economics*. New Delhi: Vol II for Class XII.

Sviluppe Economico Gabinetto del Ministro. (2015). *Mise Incentives for Companies*. https://www.sviluppoeconomico.gov.it/images/stories/documenti/Handbook_Incentives_Mise_for_Companies_agg.pdf (Erişim Tarihi :17 Aralık 2018).

Şeker, A., Doğan, M. Elitaş, B.L. (2016). *KOBİ'lerde Girişimcilik Değerleri ve Dış Ticaret Faaliyetleri Arasındaki İlişki: Sanayi İşletmeleri Örneği*. İAD İşletme Araştırmaları Dergisi. DOI: 10.20491/isarder.2016.176. SS. 198-223.

Şentürk, M. (2014). *Gümrük Birliği Üyeliğinden Günümüze Türkiye'nin Dış Ticareti Üzerine Bir İnceleme*. Akademik Yaklaşımlar Dergisi. Cilt:5. Sayı:1. SS.127-142.

Şerefli, M. (2016). *Dış Ticaretin Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: Türkiye Örneği*. Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Temmuz 2016. Sayı:13.

Taban, S., Kar. M. (2016). *Kalkınma Ekonomisi*. Ekin Basım Yayın. 3. Baskı.

Taş, A., Cevrioğlu, E., Bolel, B. (2017). *Uluslararasılaşma Modellerinin Türk Firmalarının Uluslararasılaşma Eğilimlerini Açıklama Gücü Üzerine Bir İnceleme*. İşletme Bilim Dergisi (JOBS). 5(2). 155-180. DOI:10.22139/jobs.318233.

Taş, Y., Özcan, S. (2015). *Yenilikçi ve Sosyal Boyutlarıyla Avrupa Birliği ve Türkiye'de KOBİ'ler*. Ekin Yayınevi.

T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı. *Kobi Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018*. Ankara: KOSGEB Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı.

T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi. *Türkiye'nin Uluslararası Ticaret Örgütlerine Üyelikleri*. <http://www.invest.gov.tr/trTR/investmentguide/investorsguide/Pages/InternationalTrade.aspx> (Erişim Tarihi: 24.01.2018).

T.C. Ekonomi Bakanlığı. *2023 Türkiye İhracat Stratejisi ve Eylem Planı*. http://geka.gov.tr/Dosyalar/o_1adq0ifbp1ic11m4n1c81rpsr178.pdf (Erişim Tarihi: 15 Ekim 2018).

T.C. Ekonomi Bakanlığı. (2018). *Ekonomi Bakanlığı Devlet Yardımları Rehberi*. Şubat 2018.

T.C. Dışişleri Bakanlığı. *Dünya Ticaret Örgütü*. <http://www.mfa.gov.tr/dunya-ticaret-orgutu-dto.tr.mfa> (Erişim Tarihi: 18.11.2018).

T.C. Dışişleri Bakanlığı. Avrupa Birliği Başkanlığı. *Gümrük Birliği*. https://www.ab.gov.tr/gumruk-birligi_46234.html (Erişim Tarihi: 18.11.2018).

T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı. *2016 Küresel Ticaretin Kolaylaştırılması Raporu*. Ankara: RYKGM Ekonomik Analiz ve Değerlendirme Dairesi. Yayın No:997. Ekim 2017.

T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı. *Ticaretin Kolaylaştırılması Türkiye Stratejisi ve Eylem Planı 2018-2022*. Ticaretin Kolaylaştırılması Kurulu Ulusal Strateji Çalışma Grubu. Aralık 2017.

T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı. *2017 İş Ortamı Raporu*. Ankara: RYKGM Ekonomik Analiz ve Değerlendirme Dairesi. Yayın No:888. Ocak 2017.

T.C. Ticaret Bakanlığı. (2013). *Dünya Ticaret Örgütü-World Trade Organization*. AB ve Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü. 14 Ağustos 2013.

Tesfom, G. Lutz, C. Ghauri, P. (2004). *Comparing export marketing channels: developed versus developing countries*. International Marketing Review, 21(4/5), 409-422.

Topal, M.H. (2016). *Teşvik Politikalarının Gereçekleri ve Etkinliği: Kuramsal Bir Yaklaşım*. Uluslararası Bilimsel Araştırmalar Dergisi. 1(2). SS. 35-51). <http://dergipark.gov.tr/download/article-file/217905> (Erişim Tarihi 14 Aralık 2018).

TÜBİTAK. *Ar-Ge, Yenilik ve Girişimcilik Destek Programlarına İlişkin İstatistik Veriler:2017*.

TÜİK. *Ekonomik Faaliyet ve Büyüklük Grubuna Göre Temel Göstergeler, 2014-Tarım, Ormancılık, Balıkçılık ve Finans, Sigorta Faaliyetleri Hariç*.

TÜİK. *İş Kayıtlarına Göre Girişim Sayıları 2013*.

TÜİK. *Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri 2016*.

TÜİK. *Yıllık Avrupa KOBİ'leri Raporu 2013/2014*.

Türkiye İhracatçılar Meclisi, TİM. *Ekonomi ve Dış Ticaret Raporu 2016*. Küçük Mücizeler Yayıncılık.

Türkiye İhracatçılar Meclisi, TİM. *Ekonomi ve Dış Ticaret Raporu 2017*. Küçük Mücizeler Yayıncılık.

Topal, M.H. (2016). *Teşvik Politikalarının Gerekçeleri ve Etkinliği: Kuramsal Bir Yaklaşım*. Uluslararası Bilimsel Araştırmalar Dergisi. 1(2). SS.35-51. ISSN:2458-8725.

Turan, G. Gökalp, M.F. (1993). *Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Teknoloji Sorunu ve Çözüm Önerileri*. Dünya Gazetesi. 21 Kasım 1993.

Ulaş, D. (2004). *Kobi'lerin Yabancı Pazarlara Açılmada Kullandıkları Stratejiler*. Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 6/3. SS. 179-204.

United Nations Conference on Trade and Development-UNCTAD. (2018). *Non-Tariff Measures: Economic Assessment and Policy Options for Development*. UNCTAD/DITC/TAB/2017/2.

https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab2018d3_en.pdf (Erişim Tarihi: 10 Aralık 2018).

United Nations. *Trade Facilitation and Paperless Trade Implementation UNECE Regional Report 2017*. New York and Geneva: Economic Commission for Europe.

United Nations. *Trade Facilitation and Paperless Trade Implementation Global Report 2017*. New York and Geneva: Economic Commission for Europe.

Uras, G. (2011). *AKP ve CHP'nin 2023 Hedefleri Ecevit'ten Kalma*. <http://www.milliyet.com.tr/yazarlar/gungor-uras/akp-ve-chp-nin-2023-hedefleri--ecevit-ten-kalma-1381870/> (Erişim Tarihi: 17 Kasım 2018).

Utkulu, U. Aydemir, İ. (2008). *Türkiye'de Dış Ticaret işlemleri ve Uygulaması*. Gazi Kitabevi. İkinci Baskı. Mayıs 2008.

Üstün, N. (2016). *Kredi Garanti Fonu Dünyadaki Örnekler ve KOBİ'lere Sağladığı Destekler*. Konya Ticaret Odası.

World Trade Organization, WTO. *World Trade Report 2008. Trade in a Globalizing World*.

World Trade Organization, WTO. *World Trade Report 2015. Speeding up Trade: Benefits and Challenges of Implementing the WTO Trade Facilitation Agreement*.

World Trade Organization, WTO. *International Trade Statistics 2015*.

Yalçinkaya, H., Çılbant, C., Erataş, F., Hartoğlu, D. (2014). *Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Ekseninde Rekabet Gücünün Analizi: Türk-Çin Dış Ticareti Üzerine Bir Uygulama*. Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi. Sayı: 24. Doi. <http://dx.doi.org/10.11611/JMER294>.

Yalman, İ.N., Türkoğlu M., Yalman Y. (2015). *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Dış Ticaret Politikalarının Önemi*. International Conference on Eurasian Economies 2015. SS. 461-468.

Yatağan, Ç. (2011). *Yeni Türk Ticaret Kanununun KOBİ'lere Bakışı ve KOBİ'lerin Finansman Sorunu Üzerindeki Olası Etkileri*. TOBB ETÜ Hukuk Fakültesi. Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi. Cilt: 3. No: 2. ISSN: 1309-8012 .

İnternet Kaynakları

<http://ab.gov.tr>

<http://ab.gtb.gov.tr>

<http://anahtar.sanayi.gov.tr>

<http://www.chusho.meti.go.jp>

<http://www.cosme.kosgeb.gov.tr>

<https://www.deik.org.tr>

<https://www.eb.ticaret.gov.tr>

<https://ec.europa.eu>

<http://een.ec.europa.eu>

<http://eximbank.gov.tr>

<http://www.gtb.gov.tr>

<http://www.hazine.gov.tr>

<http://www.igeme.com.tr>

<http://archive.ismmmo.org.tr>

<http://kgf.com.tr>

<http://kobi.org.tr>

<http://kosgeb.gov.tr>

<http://marmarateknokent.tubitak.gov.tr>

<http://mfa.gov.tr>

<http://www.mss.go.kr>

<http://www.oecd.org>

<https://www.orgtr.com.tr>

<http://rekabetcisektorler.sanayi.gov.tr>

<http://risk.gtb.gov.tr>

<http://www.resmigazete.gov.tr>

<http://www.sba.gov>

<https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=3123>

<https://www.tarim.gen.tr/tesbi/>

<https://www.tbmm.gov.tr>

<http://www.tdk.gov.tr>

<http://www.tobb.org.tr>

<http://www.trademap.org>

<http://www.tubitak.gov.tr>

<http://www.tuik.gov.tr>

<http://www.wto.org.tr>