

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

**KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN
KONUMU ÖNEMİ VE AVRUPA BİRLİĞİNE GİRERKEN
KARŞILAŞILABİLECEK SORUNLAR**

(YÜKSEK LİSANS TEZİ)

54384

Danışman :
Prof. Dr. M. Şerif ŞİMŞEK

Hazırlayan :
Aykut BEDÜK

KONYA - 1996

T.C. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU
DOKÜMANTASYON MERKEZİ

İÇİNDEKİLER

Sayfa No.

KISALTMALAR	I
GİRİŞ	1
I. BÖLÜM	
KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN TANIMLANMASI VE	
ÖZELLİKLERİ	
1.1. Türkiye'de ve Dünya'da KOBİ'lerin Tanımı ve Özellikleri.....	2
1.2. Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Kavramını Tanımlamada	
Kullanılan Kriterler	7
1.2.1. Tanımlamada Esas Alınan Nitel Kriterler	7
1.2.2. Tanımlamada Esas Alınan Nicel Kriterler	9
1.3. KOBİ'lerin Üstünlükleri ve Yetersizlikleri	10
1.3.1. KOBİ'lerin Üstünlükleri	10
1.3.2. KOBİ'lerin Yetersizlikleri	13
1.4. Türkiye'de KOBİ'lerin Durumu	14
1.4.1. Türkiye Ekonomisinin'de Küçük ve Orta Ölçekli	
İşletmelerin Önemi	14
1.4.2. Türkiye'de KOBİ'lerin Sorunları	19
1.4.2.1. Yönetim ve Personel Sorunları.....	20
1.4.2.2. Finansman Sorunları	21
1.4.2.3. Tedarikleme Sorunu.....	22
1.4.2.4. Pazarlama Sorunları	24
1.4.3. Türkiye'de KOBİ'lere Sağlanan Teşvikler ve Krediler	26
1.4.3.1. Teşvik Tedbirleri	26
1.4.3.2. Krediler	27
1.4.3.2.1. Dünya Bankası Kredileri	28

1.4.3.2.2. Halk Bankası Kredileri.....	29
1.4.3.2.3. Türkiye Sınai Kalkınma Bankası Kredileri.....	30
1.4.3.2.4. Eximbank Kredileri.....	30
1.4.3.2.5. Türkiye Vakıflar Bankası Kredileri.....	31
1.4.3.2.6. Diğer Kuruluşlar.....	32
1.5. Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Ekonomi İçindeki Yeri	33

II. BÖLÜM

AVRUPA BİRLİĞİ'NDE KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER

2.1. Avrupa Birliği'ne Dahil Ülke Ekonomilerinde KOBİ'lerin Önemi	36
2.2. Avrupa Birliği'nde KOBİ'lerin Sorunları.....	42
2.2.1. AB'de KOBİ'lerin Mali Sorunları.....	43
2.2.2. AB'de KOBİ'lerin Yönetim İle İlgili Sorunları.....	45
2.2.3. AB'de KOBİ'lerin Vergi Sorunları.....	47
2.3. Avrupa Birliği'nde Devlet Yardımları ve KOBİ'lere Tanınan Teşvikler	48
2.3.1. Avrupa Sosyal Fonu	55
2.3.2. Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu	57
2.3.3. Tarımsal Yönerme ve Garanti Fonu.....	59
2.3.4. Avrupa Yatırım Bankası.....	59
2.3.5. Yeni Topluluk Aracı	60
2.3.6. Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu	60
2.3.7. Etnegre Akdeniz Programları	61
2.4. Avrupa Birliği'nde KOBİ'lerin Ekonomi İçindeki Yeri	64

III. BÖLÜM**KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELERİN AVRUPA BİRLİĞİ'NE
GİRERKEN KARŞILAŞABİLECEKLERİ SORUNLARI**

3.1. Türkiye Avrupa Birliği İlişkileri	68
3.1.1. Katma Protokol'de Tarafların Yükümlülükleri	69
3.1.1.1. Geçiş Döneminde Topluluk Taahhütleri Yerine Getirilişi.....	69
3.1.1.2. Geçiş Döneminde Türkiye'nin Taahhütleri ve Yerine Getirilişi.....	70
3.1.2. Avrupa Birliği'ne Tam Üyelik Başvurusu.....	72
3.1.3. 6 Mart Kararı ve Gümrük Birliği	73
3.2. Gümrük Birliği'ne Katılmanın Yaratacağı Sorunlar	79
3.2.1. Kamu Sektöründe Meydana Gelebilecek Sorunlar	79
3.2.2. Gümrük Birliği'nin Diğer Sektörlerde Yaratacağı Sorunlar	80
3.2.2.1. Demir-Çelik Sektörü	80
3.2.2.2. Otomotiv Sektörü.....	82
3.2.2.3. Kimya Sektörü	84
3.2.2.4. Tekstil ve Konfeksiyon (Giyim) Sektörü.....	86
3.2.3. Standardizasyon ve Kalite Sorunu	89
3.2.4. Rekabetin Yaratacağı Sorunlar.....	93
3.3. Gümrük Birliği'nin Kapsamı ve Türk Ekonomisine Yaratacağı Etkileri	96
3.3.1. Gümrük Birliğinin Kapsamı.....	96
3.3.2. Gümrük Birliği'nin Türk Ekonomisine Yaratacağı Etkiler ..	98
3.3.2.1. Dış Denge Üzerine Etkileri	98
3.3.2.2. Dış Ticaret Hadleri Üzerine Etkileri	99

3.3.2.3. İhracata Yönelik Sanayi Dallarına Etkileri	100
3.3.2.4. Teşvik Politikasına Etkileri	100
3.3.2.5. Tarım Sektörüne Etkileri.....	101
3.3.2.6. İstihdam Seviyesine Etkileri	101
3.3.2.7. Verimliliğe Etkileri.....	102
3.4. Avrupa Birliği İle Gümrük Birliğinin Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Muhtemel Etkileri ve Alınması Gereken Tedbirler	102
3.4.1. Avrupa Birliği İle Gümrük Birliğinin Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Muhtemel Etkileri.....	102
3.4.1.1. Gümrük Birliği'nin Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Sabit Sermaye Yatırımlarına Etkileri.....	103
3.4.1.2. Gümrük Birliği'nin Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Teknolojilerine Etkileri	106
3.4.1.3. Gümrük Birliği'nin Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin İstihdamına Etkileri	109
3.4.2. Alınması Gereken Tedbirler	110
3.4.2.1. Makro Tedbirler	112
3.4.2.2. Sektörel Tedbirler.....	113
3.4.2.3. Mikro (İşletme İçi) Tedbirler.....	115
3.4.2.4. Finansmana Yönelik Tedbirler.....	117
3.5. Avrupa Birliği'ne Üye Ülkeler İle Türkiye'nin Devlet Yardımı Vergilendirme ve Krediler Yönünden Karşılaştırılması	118
3.5.1. Devlet Yardımları	120
3.5.1.1. Sermaye Yardımı	120

3.5.1.2. Ar-Ge Yardımı	120
3.5.1.3. Eğitim Yardımı	121
3.5.1.4. Faiz Sübvansiyonu.....	121
3.5.1.5. Yeni Yaratılan İstihdam Yardımı	122
3.5.1.6. Makine Parkı Modernizasyonu	122
3.5.1.7. Bina ve Kira Sübvansiyonu	123
3.5.1.8. Çevre Korumaya Yönelik Yardım	123
3.5.2. Vergi ve Benzeri Kolaylıklar.....	123
3.5.3. Krediler	124
3.6. Türkiye ve Avrupa Birliği Ekonomilerinin Karşılaştırılması .	126
SONUÇ	127
KAYNAKLAR	129

KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
A.g.e.	: Adı geçen eser
AR-GE	: Araştırma - Geliştirme
BYKP	: Beş Yıllık Kalkınma Planı
Biar	: Bilgi İnceleme Araştırma Enstitüsü
GB	: Gümrük Birliği
GSYIH	: Gayri Safi Yurt İçi Hasıla
KOBİ	: Küçük ve Orta Boy İşletmeler
KOS	: Küçük Orta Sanayi
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayii Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KGF	: Kredi Garanti Fonu
KP	: Katma Protokol
OGT	: Ortak Gümrük Tarifesi
TKF	: Toplu Konut Fonu
Ty	: Tarih yok
Tugiad	: Türkiye Genç İş Adamları Derneği

GİRİŞ

İkinci Dünya Savaşından bu yana dünya'da ve ülkemizde hızlı bir değişim gözlenmektedir. Bu değişim ve gelişmelerden gerek gelişmiş ülkeler, gerekse gelişmekte olan ülkeler olumlu ya da olumsuz olumsuz yönde etkilenmektedirler. Sözü edilen gelişmelerden en önemlilerinden birisi de kuşkusuz globalleşme veya küreselleşme dediğimiz olgudur.

Ülkemizin dünyadaki globalizasyon olgusunun bir yansıması olan ekonomik ve ticari çıkar bloklarına karşı kayıtsız kalması sözkonusu olamaz. Bu bloklaşma olgusunda Türk ekonomisinin gündemini 15 üye Ülke ve yaklaşık 350 milyon tüketiciyi içeren Avrupa Birliği ve bu birlikle entegre olma olgusu oluşturmaktadır.

Türkiye'nin aynı bölgede yer aldığı Avrupa gümrük birliğinde bir takım sorunlarla karşılaşacağı kesindir. En büyük sorunu da Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ) yaşayacaktır.

Avrupa Birliği Pazarında aranan kalite ve standartları tutturamayan küçük işletme ürünlerinin, tamamen modern teknolojiyle üretilen, kaliteli, aranan şartlara uygun ve seri üretim yapan AB'liği firmaları karşısında ne kadar başarılı olacağı şüphelidir.

Biz bu çalışmada KOBİ'lerin AB'ye girerken karşılaşabilecekleri muhtemel sorunları irdelemeyi hedefledik. Bu amaçla; Birinci bölümde KOBİ'lerin tanımlanması, özellikleri ve Türkiye'deki durumları üzerinde durulmuştur. İkinci bölümde, AB'de KOBİ'lerin durumu incelenmiştir. Son Bölümde ise, AB'nin genel bir durumu ve Türkiye'deki KOBİ'lerin AB ve Gümrük Birliğine girerken karşılaşabilecekleri muhtemel etkiler üzerinde durularak sonuç bölümünde genel bir değerlendirme yapılmıştır.

I. BÖLÜM

KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN TANIMLANMASI VE ÖZELLİKLERİ

1.1. Türkiye'de ve Dünya'da KOBİ'lerin tanımı ve özellikleri

Günümüzde pekçok ülkede olduğu gibi Türkiye'de de KOBİ'ler için kesin çizgileri ile evrensel bir tanım yapılamamaktadır. Bu kavramın içeriği ülke, bölge, kültür ve yöreye göre değişebilmektedir.

Gerek Türkiye'de gerekse konu ile ilgili birçok araştırma ve yayın bulunmasına karşın, tek ölçüte dayanılarak tanımlama yapma olanağı yoktur. Kesin tanımlama yapmak kolay olmadığı gibi geçerli de olmayabilir. Bu nedenle her ülkede farklı tanımlamalarla karşılaşılmaktadır. Bu farklılıklar ulusal ekonominin veya belirli bir sanayinin büyüklüğü gibi faktörlere bağlanamayacak kadar değişiklik göstermektedir. Örneğin, ABD ve İngiltere gibi ülkelerde genelde işyerleri büyük; Japonya ve İtalya'da istihdam birimleri küçüktür (1). Diğer yandan İngiltere ve ABD gibi gelişmiş ülkelerde küçük işletme nitelendirilen bir birim. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde orta büyüklükte işletme olarak kabul edilmektedir.

ABD'de küçük işletme, "bağımsız bir şekilde faaliyette bulunan ve faaliyette bulunduğu alanda egemen durumda olmayan" işletmeler olarak tanımlanmışlardır (2).

Boumback ise küçük işletmeleri, "sahipleri tarafından yönetilen yüksek derecede kişiselleştirilmiş, geniş ölçüde yerel faaliyetlerde bu-

(1) Nusret Ekin, Gelişen ülkelerde ve Türkiye'de Bir İstihdam Politikası Olarak Küçük Ölçekli İşyerlerinin Teşviki İstanbul: İTO yay. No: 34, 1993, s. 20.

(2) David Hunger J. - Wheelen L. Thomas, Strategic Issues in Enterprenerial Ventures and Small Busines (4. Baskı) USA: Addison-Wesley Publishing company, 1993, s. 364.

lunan ve büyümesi çoğunlukla iç kaynaklarla finanse edebilen işletmeler olarak tanımlamıştır (3).

Diğer yandan İngiltere'de Bolton komitesi'de küçük işletmelerde üç özellik belirlenmiştir. Bunlar (4);

- İşletmenin piyasasının küçük bir payına sahip olması,
- İşletmenin sahibi ve yöneticisinin aynı kişi veya küçük bir gruptan oluşması,
- İşletmenin hukuki olarak bağımsız olması.

Uluslararası literatürde resmi bir KOBİ tanımı bulunmamakla birlikte, genellikle personel sayısının büyüklük kriteri olarak kullanıldığını görmekteyiz. Büyüklük sınıflandırmasının yalnız istihdama bakılarak yapılması doğru olmamakla birlikte karşılaştırma yapmakta esas alınabilir. Çeşitli ülkeler ve kurumlara göre imalat sanayinde çalışan sayı açısından KOBİ sınıflaması Tablo 1'de gösterilmektedir.

Tablo 1- İmalat Sanayinde Çalışan Sayısı Açısından KOBİ'ler

Ülkeler	ÇALIŞAN SAYISI	
	Küçük Ölçekli İşletmeler	Orta Ölçekli İşletmeler
ABD	01-050	—
Almanya	01-049	050-499
İngiltere	01-200	—
Belçika	01-050	—
Danimarka	06-020	—
Fransa	01-049	050-500
İtalya	01-500	—
Japonya	01-300	—
OECD	20-099	100-499
Dünya Bankası	01-050	051-200

Kaynak: Ömer Dinçer- Hüner Şencan. Orta Büyüklükteki İşletmeler ve Bürokrasi, İstanbul : MUSIAD yayınları, Yayın No 1, 1994 s. 7

(3) M. Clifford Baumbach, How to Organize and Operate a Small Business (8. Baskı), New Jersey, 1988, s. 1.

(4) D. J. Storey- S.G. Johnson "A Review Of Small Business Employment Data Bases in the United Kingdom", Small Business Economics-An international journal vol: 2, No: 4, 1990, s. 279

Avrupa Birliğinde ise birlik genelinde bir tanım bulunmamaktadır. Tanımlama nitel ve nicel ya da her ikisini birlikte içerecek şekilde olabilmektedir. Özellikle üye devletler veya birlik olarak KOBİ'lere yönelik planların yapılması politikaların uygulanması ve bu amaçla teşvik önlemlerinin alınması için nicel kriterlere göre belirlenmiş küçük ve orta ölçek tanımına gereksinim vardır" (5).

Nitel kriterde (girişimcinin işletmede fiilen çalışması, işbölümü ve uzmanlık derecesi gibi) ise, büyüklük sınırını kesin çizgilerle ayırmak olanaklı değildir" (6).

Avrupa Birliğindeki KOBİ'lere ilişkin olarak çeşitli kaynaklarda farklı tanımlara rastlanmaktadır. Bir tanıma göre (7), en fazla 250 kişi istihdam eden, yıllık cirosu en fazla 20 milyon ECU yada toplam bilançosu en fazla 10 milyon ECU olan kamu yatırım şirketi rijs sermayesi şirketleri yada hiçbir denetim yapılmamak kaydıyla kurumsal yatırımcılar haricinde bu tanım içine girmeyen bir yada birkaç şirketin yalnızca % 25 hissesine sahip oldukları işletmeleri KOBİ'ler olarak kabul etmektedir.

Tablo 2- Türkiye'de Çeşitli Kuruluşlara Göre Küçük ve Orta Ölçek Sınıflaması

Kuruluşlar	Yıl	Küçük Ölç. İşl. Çal. Say.	Orta Ölç İşl. Çal. Say.
KOSGEP	1995	1-050	051-150
ISO	1995	1-019	020-099
Halk Bankası	1994	1-100	101-150
DİE	1992	1-049	050-099
İTO	1995	5-010	—

Kaynak: Çeşitli yayınlardan yararlanılarak düzenlenmiştir.

(5) Tügiad, 2000li Yıllara Doğru Türkiye'nin Önde Gelen Sorunlarına Yaklaşımlar, İstanbul: Tügiad yay. 1995, s. 2.

(6) Ibid.

(7) Arif Esin- Aylin Alagöz - Şirin Çalış, Avrupa Birliği'ne Teşvik Sistemi İlkeler ve Uygulamalar (2. Baskı), İstanbul: ISO yay. No: 127, 1994. s. 63.

Başka bir tanıma göre (8), 500 kişiden az işçi çalıştıracak ve sabit sermaye değeri 200 milyon ECU'yü geçmeyen ve yıllık cirosu 5 milyon ECU den az işletmeler KOBİ'ler olarak kabul etmektedir.

Türkiye'de çeşitli kuruluşlarca amaçlara göre geliştirilmiş çok sayıda tanımlama vardır. Halk Bankasının 1992 yılı tanımında, küçük işletmeler için en çok 100 işçi çalıştıran veya makina parkı bilanço değeri 1 milyara kadar olan işletmeleri küçük işletme olarak saymıştır (9).

KOBİ'lerin önemi gün geçtikçe daha çok anlaşılmakta toplam içindeki sayıları süratle çoğalmakta istihdam içindeki payları artmakta çalışanların büyük kısmını istihdam etmekte ve doğal olarak kendilerine gösterilen ilgide önemlerine ve sayılarına paralel olarak artmaktadır. Çünkü KOBİ'ler ekonominin kahramanı büyümenin motoru olup refah ve iş oluşturmaktadırlar (10).

Avrupa Birliğinde KOBİ'lerdeki kişi sayısı ve istihdam Tablo 3'de gösterilmektedir.

Tablo 3- Avrupa Birliği'nde Çalışan Sayısına Göre İşletme Büyüklükleri İşyeri ve İstihdam

İşletmeler	Çalışan Sayısı	İşletme (%)	İstihdam (%)
Mikro işletmeler	001-009	92.0	29.4
Küçük ölçekli işletme	010-099	7.4	25.3
Orta ölçekli işletme	100-499	0.5	15.5

Kaynak: European Communities, Panorama of EU industry 94, 1994, s. 139.

Tek tek üye ülkelerdeki tanımlara bakılacak olursa gelişmiş ekonomik düzeye sahip ülkelerdeki KOBİ'leri sınıflandırmak için daha geniş

(8) Barboros İnceci, Avrupa Topluluğu ve Türkiye'de Sübvansiyonlar, İstanbul: İSO yay., 1993, s. 154.

(9) Tamer Müftüoğlu, 1993 s. 154. Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Sorunları - Öneriler (3. baskı) Ankara: Desen Ofset A.Ş., 1993. s. 132

(10) Charles Burck, "The Real Word of the Entrepreneur", Fortune, Volume: 27 No: 7, April, 1993 s. 62

ölçek dilimlerinin kullanıldığı görülmektedir. Ekonominin daha küçük çaplı ve hemen hemen bütün işletmelerinin KOBİ'ler olarak kabul edilebileceği ekonomilerde tanımlar uygulanan politikalara göre değişebilmektedir (11).

AB içindeki ülkeler kriterleri kendilerine uygun olabilecek şekilde ve oranda kullanılmaktadırlar (12). Örneğin Fransa, nitel olarak; işletmenin her türlü sorumluluğunu işletme sahibi ve yöneticisi olmak sıfatıyla aynı kişi tarafından üstlenilmesi kriterlerine bakarken nicel olarak; 5 işçiye kadar el sanatları 6-50 işçiye kadar küçük işletme 51-500 işçiye kadar orta işletme kriterini kabul etmektedir (13).

İtalya, Küçük-Orta-Büyük sanayi arasındaki ayrımı yaparken işletme yöneticisinin aynı zamanda işletme sahibi olması kriterine bakmakla birlikte kesin bir ayırma gitmemiştir. Ancak, 1-499 işçi çalıştıran işletmelerin küçük ve orta işletme sayılmasıyla yetinilmiştir.

Hollanda ve Danimarka, 100 işçi çalıştıran bir işletmeyi büyük işletme olarak kabul etmekle birlikte nitel kriter olarak sevk ve idarenin ve mülkiyetin aynı kişide toplanması, üretimin fazla ihtisaslaşmamış olması, kalifiye elamanın fazla bulunmaması, pazar olanaklarının sınırlı ve bağımlı olması yönetici, çalışan ve müşteri ilişkilerinin yüzyüze olması ve benzeri kriterleri esas almakta bu özellikleri ve benzerlikleri taşıyan ve 100 kişiden az işçi çalıştıran işletmeleri küçük ve orta büyüklükte işletme olarak kabul etmektedir (14).

Almanya, özellikle el sanatları ve küçük işletmelerin seri imalat yapmadıklarını kabul ederken fazla bir ayırma gitmeksizin 10 ile 500 işçi

(11) Tuğiad, 2000'li yıllara doğru., s. 3.

(12) TESK Avrupa Toplulukları Giriş Aşamasında Türk Küçük İşletmelerinin Durumu Karşılaşacakları Sorunlar Ve Çözüm Yolları, Ankara: Tesk yay. ne 11 1988, sy. 8.

(13) İbid.

(14) İbid, s. 9.

arasında çalıştıran işletmeleri KOBİ kabul etmektedir.

Belçika, diğerlerinde olduğu gibi idari ve mülkiyetin aynı kişide toplanması kriterini gözönüne alırken, daha detaylı düzenleme için sektörlerin kendi iç durumlarına bakmaktadır.

Bu açıklamalardan da anlaşılacağı gibi tüm AB ülkeleri için kesin ve tek bir tanım vermek zor olmanın ötesinde de neredeyse imkansızdır.

1.2. Küçük ve Orta Ölçekli İşletme Kavramını Tanımlamada Kullanılan Kriterler:

İşletmeleri büyüklüklerine göre sınıflandırma ve bu sınıflandırmalarda kullanılan kriterler konusunda gerek bilim adamları ve araştırmacılar gerekse uygulayıcılar ve ilgili kuruluşlar arasında bir görüş birliğine ulaşılmış değildir. Küçük ve orta ölçekli işletme kavramlarının hangi büyüklükteki işletmeleri kapsadığı ülkedeki sinai gelişme düzeyine, işletmelerin faaliyette bulunduğu sektörlerle, hitap ettikleri pazarların büyüklüğüne ve kullanılan üretim teknolojisine bağlı olarak değişiklik göstermektedir.

Son yıllarda yaygınlaşan yaklaşım tanımda nitel ve nicel kriterlerin kullanılmasıdır.

1.2.1. Tanımlamada esas alınan Nitel Kriterler

Küçük işletmeler tanımlanırken nitel kriter olarak şu esaslar göz önüne alınmalıdır (15).

a- Girişimcilik, işletme sahipliği ve yöneticiliğin aynı kişide bütünleşmesi. Aile bireylerindeki işletme fiilen çalışması.

b- Yöneticinin bağımsızlığı. Yönetici aynı zamanda işletme sahibi

(15) BİAR Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Yatırım Kararı ve Yatırım Teşviklerini Ankara: BİAR Yay. 1992, s. 3.

olduğu için kendisinin yeterli ölçüde dışarıdan denetlenmemesi.

c- Sahip yöneticinin büyük işletmelerdeki profesyonel yöneticilerden farklı olarak aynı zamanda zarar ve iflas riskini üstlenmesi.

d- işletme ve işletme sahibi arasında tam bir bütünleşme hatta özdeşleşmenin gerçekleşmesi işletmenin sahip-yöneticinin hayatının en önemli parçası haline gelmesi.

e- Hedef pazarın daha ziyade yöresel olması.

f- Sermaye piyasalarından fon bulma imkanının olmayışı finansmanın bireysel ve küçük sermaye gruplarınca sağlanması.

g- İşletme sahibinin işletmede fiilen çalışması. İşletme büyüdükçe işletme sahibinin fiilen çalışması gerçeği değiştirmez. Sadece çalışma yeri ve işletmeye sağladığı katkının biçimi değişir. Sahip-yönetici, işletme büyüdükçe daha ziyade gözetim ve denetim konularında yoğunlaşmaya başlar.

h- İşletme sahibi ile çalışan personel arasındaki ilişki dolaysız ve samimi niteliktedir.

İşletmenin küçüklüğü, işletme sahibinin ve müteşebbisin işletme üzerindeki kontrolünün tam sağlanmasını sağlar. Küçük ve Orta Ölçekli işletmelerde işbölümü ve işbölümü ile birlikte gelen kopukluk yaşanmadığından, müteşebbisin işletme politikasını belirlemede daha çevik ve isabetli davranmaktadır. Karar alırken de tek sorumlu olduğundan, kararlarını gerektiğinde revize'de edebilir. Kararların esnek tatbikini sağlayabilir. İşletmenin amacı bizzat işletme sahibi tarafından tayin edildiği için amaç çatışması veya koordinasyon problemi ortaya çıkmaz (16).

(16) Enis Ömer Akbulut, Küçük ve Orta Boy İşletmeler Politikalar-Öneriler, Ankara: DPT yayını, 1991, s. 5-6.

1. 2. 2. Tanımlamada Esas Alınan Nicel Kriterler

Nicel kriterlerde aynı nitel ölçütlerde olduğu gibi, ülkenin ve sektörün ekonomik, sosyal durumuna göre değişmekle birlikte işletmelerin ölçülebilir, istatistiki olarak ifade edilebilir büyüklüklerini gösterir ve karşılaştırmalara olanak tanır. Kriterlerin başlıcalarını şöyle sıralayabiliriz (17).

- a- İstihdam edilen işgörenlerin sayısı
- b- Kapasite büyüklüğü
- c- İşletmedeki makina parkının değeri
- d- Sabit varlıkların tutarı
- e- Toplam maliyet
- f- Belirli bir sürede kullanılan enerji miktarı
- g- Belirli bir sürede kullanılan hammadde tutarı
- h- Ücret ve aylıklar toplamı
- ı- Belirli bir süredeki katma değeri.

Ayrıca bu nicel kriterlerde aşağıda sıralayacağımız özelliklerin bulunması tanımımızın sağlıklı ve uygulanabilir olması açısından önem taşır (18).

a- Ölçülebilirlik ve ölçüye esas alınan bilginin kolayca elde edilmesi.

b- Kriterin işletmenin potansiyel üretkenlik gücünü gerçekten tamir edebilir nitelikte olması.

c- Kriterin parasal birimlerle değil, fiziki birimlerle ifade edilmesi, böylece fiyat dalgalanmalarından etkilenmemesi.

(17) BİAR a. g. e. s. 3-4

(18) Tamer Müftüoğlu, a.g.e., s. 77-78

1.3. KOBİ'lerin Üstünlükleri ve Yetersizlikleri

Ülkemizdeki işletmelerin önemli bir bölümünü KOBİ'ler oluşturmaktadır. KOBİ'ler başta istihdam olmak üzere, gelir dağılımının daha dengeli bir şekilde oluşması, sosyal barışın sağlanması, bölgelerarası dengesizliklerin giderilmesi gibi birçok konularda yarar sağlamaktadırlar. Fakat bu işletmelerin kendi yapılarına ilişkin birtakım olumsuz yönlerinin de mevcut olduğu bir gerçektir. Kuşkusuz bu avantaj ve dezavantajlar KOBİ'lerin strateji geliştirmelerinde ve geleceğe ilişkin tahminlerine şekil vermelerinde önemli faktörlerdir.

1.3.1. KOBİ'lerin Üstünlükleri

Çağdaş işletme sürecinde KOBİ'lerin belirgin bir süreklilik gösterdikleri ve giderek daha fazla önem kazandıklarını söylemek yanlış olmayacaktır. Bu durum KOBİ'lerin tamamlayıcılığından kaynaklanmaktadır. Bu tamamlayıcılık iki şekilde görülmektedir (19).

1- Dolaylı tamamlayıcılık: Bu durumda aralarında herhangi bir sözleşme anlaşma yapmada fiili bir işbölümü yapılmamaktadır.

2- Doğrudan tamamlayıcılık: İmalatçıların sistematik olarak doğrudan birbirlerinin mallarını girdi olarak kullanmalarıdır. Çeşitli faaliyetleri farklı üretim tekniklerini kullanma sıklıkları ile KOBİ'ler büyük işletmelere rakip olmaktan çok birbirlerini tamamlamaktadırlar. Bu KOBİ'lerin pazar sorunlarını çözme konusunda yardımcı olmaktadır. Örneğin fason ve sipariş üzerine üretim yapan işletmeler, ürettikleri ürünleri sipariş aldıkları işletmeye teslim etmektedirler.

KOBİ'lerin üstün yönlerinden biri tüketici gereksinmelerine kolayca uyum sağlayabilmeleridir. Çünkü bu işletmeler müşteriye veya tüketiciye büyük işletmelere göre daha yakın çalışmaktadırlar. Doğabilecek

(19) Tugiad, 2000'li Yıllara Doğru., s. 4.

sorunları çözümlenmeyi büyük sanayi işlerine oranla daha düşük maliyetle gerçekleştirebilirler. KOBİ'lerin bu yetenekleri, stratejik yönetimlerinde önemli kolaylıklar sağlamaktadır. KOBİ'lerin stratejik yönetimlerinde kolaylık sağlayan diğer anahtar faktörlerin başlıcaları aşağıdaki gibi sıralanabilir (20),

- 1- Hızlı teknolojik yetenekler
- 2- Organizasyonda uzmanlaşma
- 3- Dış çevreye uyum
- 4- Yönetim yeteneği

KOBİ'lerin maliyetleri büyük işletmeye göre daha düşüktür. Bu gelecekte KOBİ'lerin öneminin artmasına neden olacaktır.

KOBİ'ler aynı parasal harcama ile büyük işletmelere göre daha fazla teknik yeniliklerde bulunabilirler. Ayrıca, genellikle büyük işletmelerin tamamlayıcısı olabilen KOBİ'ler, teknik düşünce ve uygulamaları önceden ortaya koyarak geliştirilmek üzere büyük işletmelere sunulabilmektedirler (21).

KOBİ'ler mal sahibi veya sahiplerinin içinde yer aldıkları bir küçük grup oluşumuna yol açmaktadır. Bu, duruma göre avantaj veya dezavantaj yaratabilir (22). Bu küçük gruplar genellikle işveren-çalışan ayrımı yapmadan, çalışanlarla yakın ilişki içinde bulunabilmekte, iş yerinde aile havası oluşturabilmekte, kararlara birlikte katılmak suretiyle çalışanların motivasyonunu sağlayabilmektedir. W.E. Deming, yönetici veya işletme sahiplerinden oluşan söz konusu küçük grubun çalışanların

(20) Mark Dodgson, Rotwell Roy, "Technology strategies in Small Firms", Journal of General Management, Volume: 17, No: 1, Autumn 1991, s. 46.

(21) Atilla Bağrıaçık "Başka Ülkelerde Karşılaştırmalı Olarak Türkiye'de Küçük ve Orta Boy Firmalar" Kobi'lerin Sorunları, İstanbul: İSO, Uluslararası Sempozyum, 1991, s. 139.

(22) Tindale L. Y. D. "The Future of the Small Firm" A Handbook of strategic plannigs london: longman Group limited, 1992, s. 322.

motivasyonlarını artırabilmeleri için birtakım faktörler üzerinde durmalarını söylemiştir. Bu faktörleri şöyle sıralayabiliriz (23).

- 1- Ekip çalışması, yönetici ve çalışanlar arasındaki iletişim
- 2- Tutarsız emirler
- 3- Otoriter liderlik tutumu
- 4- Olanaklar, imkanlar
- 5- Tanınma olasılığı

KOBİ'lerde kararlar çoğunlukla çalışanlarla birlikte verilip uygulanmaya konulduğunda, başarı oranı yüksektir. Bu KOBİ'lerin bir başka avantajını oluşturmaktadır. Diğer yandan büyük işletmelerde üretim hattı ile ilişki içerisinde olmayan uygulamadan uzakta çözümler arayan büyük işletme yöneticilerinin verdikleri kararlar hatalı olabilmekte işler daha zorlaşabilmektedir (24).

KOBİ'ler ferdi tasarrufların ve küçük sermayenin yönlendirilmesinden oluştuğundan bu tip işletmelerde uzun süreli bir grev ya da lokavt olayıyla karşılaşılmaz. Grev ya da lokavta yol açacak bir sorun olursa aile tipi işletmeler olduklarından bu sorunlar işletme içinden çözümlenmeye çalışılır.

KOBİ'ler rakip işletmelerin ürünlerinin fiyatları ile yakından ilgilendirirler. Ancak daha düşük fiyatlı bir etiket koymak için değil, en az onlar kadar fiyat koymak ve pazarın hangi yüksek fiyatı kaldırabileceğini ölçmek içindir. Böylece özellikle tüketim malı satan küçük işletmeler bu yakın enformasyon bağlantısı ile alıcının gücünü çok iyi ölçen, çok birimli büyük bir tekel oluşturmakta ve "tüketici rantı" denilen ve tüketicinin

(23) J. John Persico, "Employee Motivation Is it Necessary?", Small Business Report, Volume: 15, No: 3, Morch 1990, s. 39.

(24) Atilla Bağrıaçık, a. g. e., s. 40-41

elinde kalacak olan değeri de kendilerine çekebilmektedirler (25).

1.3.2. KOBİ'lerin yetersizlikleri

KOBİ'lerin üstün yönlerine karşılık, yetersiz yönlerinde mevcuttur. Bu yetersizlikleri şu şekilde sıralayabiliriz (26).

KOBİ'lerin stratejik pazarlama yaklaşımlarında birtakım eksiklikleri ve küçük pazarlarda faaliyet göstermekten dolayı pazara yönelmede yeterli pazar gücüne sahip değildirler.

KOBİ'lerde düşük işçi verimliliği, yüksek ortalama maliyetler dolayısıyla düşük ücret verme eğilimi fazladır. Bazan pazardaki tekelci işletmelerden yüksek fiyatla hammadde, yarımamul almaları maliyetlerini artırmaktadır.

Benzer işletmelerin iflas etmeleri, bankaların KOBİ'lere kredi verme olasılığını azaltmakta, verildiği takdirde ise kredi karşılığında istenen teminatın işletmelerin finansal boyutunun aşmasından dolayı, finansal sorunlara çözüm bulmaları güçleşmektedir.

Yeterli sermayeye sahip olan KOBİ'ler işletme sermayesi yönünden bir sorunla karşılaşmamakta, ancak bu kez sorun işletme ölçeğinin büyütülmesi, faaliyetlerinin çeşitlendirilmesi araştırma faaliyetlerinden ve teknolojik gelişmelerden yararlanılması için gerekli kaynağın nasıl sağlanacağı biçimine dönüşmektedir.

KOBİ'lerde diğer bir dezavantaj kaynak ve bilgi yetersizliğinden doğan ve bu nedenle piyasanın teknolojik gelişmelerinin istenen ölçüde izlenememesi sonucu uyum önlemlerinin zamanında alınmaması ve teknolojik ilerlemelere ayak uydurulamamasıdır (27).

(25) Ahmet Kılışbay, Türk Ekonomisi, (4. Baskı) Ankara: Türkiye İş Bankası Yayını, 1992, s. 26.

(26) Tugiad, 2000'li yıla doğru., s. 6.

(27) Süleyman Karataş, Sanayileşme Sürecinde Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmeler, İstanbul: Veli yayınları 1991, s.. 26

KOBİ'ler olaylar karşısında çabuk etkilenmekte ve alınan hatalı kararlar büyük zarara uğramalarına ve hatta tamamen ortadan kalkmalarına neden olabilmektedir. Pazara ilişkin verilerin sağlanması ve değerlendirilmesinde, mesleki ve teknik bilgilerin yetersiz kalması sorunların çözümü için uzman personelin istihdamından kaçınmaları, çoğunlukla kendilerinden başka yönetici istememeleri, yetki devredememeleri gibi durumlarda KOBİ'ler yanlış kararlar alabilmektedirler. Kendi bünyelerine uygun profesyonel eleman çalıştırmaktan çok, az elemana yönelmekte ve profesyonellerin eğitim harcamalarını finanse edememektedirler (28).

1.4 Türkiye'de KOBİ'lerin durumu

1.4.1. Türkiye Ekonomisinde küçük ve orta ölçekli işletmelerin önemi

Tanım ve değerlendirme farklılıklarına rağmen, ülkemizde köklü bir geçmişi olan KOBİ'ler ülkemiz ekonomisi içinde geçmişte olduğu gibi günümüzde de önemli bir yere sahiptirler. bu nedenle ülkemizin ekonomisinin gelişmesinde ve de sosyal kalkınmasında önemli bir yer tutar.

Gelişen batı ekonomilerinde olduğu gibi, bugün Türkiye'de de üretim olanaklarının yerinde ve etkin bir biçimde değerlendirilmesi, bölgeler arasındaki mevcut dengesizliğin giderilmesi konularında küçük saniiinin etkisi yüksektir. Bu nedenle sözkonusu kesimde faaliyette bulunan işletmeler ekonomik, sosyal ve politik önemlerini her zaman korumuşlar: genel politika ve stratejilerin belirlenmesinde, dikkate değer bir gruba oluşturmuşlardır. KOBİ'lerin, sayı, üretim hacmi, istihdam ve katma değer yönünden ülke ekonomisinde çok önemli yer tuttukları bilinmektedir (29).

(28) Ibid., s. 26

(29) Mustafa Şahin, "Küçükleri Küçümsemeyin" TOSYÖV Dergisi, Ekim 1994, s. 35

Türkiye'de çalışan her bin kişiden 573'ü KOBİ'lerden geçimini temin ediyor. Üretilen her bin liralık malın 317 lirasını KOBİ'ler üretiyor (30).

İstihdam yaratma gücü, gerek ülkemizde gerekse bize göre refah düzeyi daha yüksek olan ülkelerde, KOBİ'lerin başta gelen üstünlüklerinden biri olarak kabul edilir (31). Buda KOBİ'lerin önemini günümüzde daha da arttırmaktadır. Çünkü günümüzdeki hızlı sosyo-ekonomik değişikliklerin ve teknolojik gelişmelerin bir sonucu olarak işten çıkarmalar artmakta, emek faktörü yüksek teknolojinin sunduğu makinalar ve robotlarla ikame edilmektedir.

Ülkemizin mevcut veri kaynaklarına bağlı olarak KOSGEB tarafından revize edilen ve yakın dönemleri yansıtmaya gayret gösterilen Türkiye İmalat Sanayi göstergeleri; Küçük, Orta ve büyük ölçekli işletmeler itibariyle Tablo 4'te gösterilmiştir.

Tablo 4- Türkiye İmalat Sanayi İşyeri ve İstihdam Göstergeleri

ÖLÇEK	İŞYERİ		ÇALIŞANLAR		KATMA DEĞER	
	Sayısı	Payı%	Sayısı	Payı%	Milyar TL	Payı%
Küçük (1-49)	192.337	98.41	683.278	43.4	1.297.7	19.8
Orta (50-199)	2071	1.06	203.444	12.9	778.6	11.9
Küçük ve Orta Sanayi (1-199)	194.408	99.47	886.622	56.3	2.076.3	31.7
Büyük (200+)	1037	0.53	687.383	43.7	4.477.7	68.3
GENEL İMALAT SANAYİ	195.445	100.00	1.574.005	100.00	6.554.0	100

Kaynak: DİE (Devlet İstatistik Enstitüsü Verilerinden Derlenmiştir).

(30) Işık Bağ, "Gümrük Birliği Sürecinde Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler", Türkiye Gazetesi, 5 Şubat 1996.

(31) TOBB, Orta ve Küçük İşletmeler Kurulu Raporu, Ankara: TOBB yayını, 1993, s. 23.

Bu göstergelere göre Türkiye İmalat Sanayi genelinde:

- 195 binin üzerinde işletmenin faaliyet gösterdiği,
- Bu işletmelerde yaklaşık olarak 1 milyon 500 binden fazla kişinin istihdam edildiği görülmektedir.

İmalat sanayimizin bu toplam değerleri içinde Küçük ve Orta Ölçeli Sanayi işletmelerinin payı incelendiğinde ise;

- Toplam İmalat Sanayi İşletmeleri İçinde yaklaşık % 99.5'inin,
- Toplam İmalat Sanayi İstihdamının % 56.3'ünün,
- Toplam İmalat Sanayi Katma Değerinin % 31.7'sinin Küçük ve Orta Ölçekli işletmelerce gerçekleştirildiği ortaya çıkmaktadır.

DİE'nin 1985 yılı verileri ile 1990'lı yıllara ait verileri incelendiğinde, 1985 yılında 193.359 olan Küçük ve Orta Sanayi İşletmesi Sayısının 1990'lı yıllarda % 0.5'lik bir artışla 194.408'e ulaştığı, bu kesimde çalışan sayısının ise 807.463 ten 886.622'ye yükselerek Küçük ve Orta Ölçekli Sanayide yaratılan istihdamda % 9.8 civarında bir artışın gerçekleştiği gözlenmektedir.

Türkiye'de Küçük İşletmelerin işyeri sayısı ve istihdamdaki payları olarak sektördeki yerine baktığımızda; Türkiye'de KOBİ'lerin işyeri sayısında ve istihdama katkıları yönünden çok önemli bir yere sahip olduğunu görürüz (Tablo 5).

Tablo 5- Küçük İşletmelerin Sektörler İtibariyle Toplam İşyeri ve Toplam İstihdamdaki Payı

Sektörler	Küçük İşletmelerin Sektör deki Toplam İşyeri Sayısındaki Payı %	Küçük İşletmelerin Sektördeki Toplam İstihdamdaki Payı %
Ticaret	89	91
Hizmet	98	95
Restoran	99	99
Otel	99	87

Kaynak: İZSİAD, Türkiye'de KOBİ'ler ve Uygulanan Ekonomik, Mali, ve Sosyal Politikaların KOBİ'ler Açısından Değerlendirilmesi, İzmir: İzstad yay. 1993, s. 23.

Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli işletmelerin ihracat durumuna baktığımızda; Küçük Sanayide en fazla ihracat oranına sahip sektörler, dokuma, giyim eşyası ve deri sanayi ile diğer imalat sanayi sektörleridir. Orta ölçekli imalat sanayiinde de aynı sektörler önemli oranlar ile ilk iki sırayı almaktadır.

Tablo 6'da, Küçük ve Orta İmalat Sanayiinin sektörlere göre ihracat yapma oranı gösterilmiştir;

Tablo 6- Küçük ve Orta Ölçekli İmalat Sanayi İhracat Yapma Oranı (%).

SEKTÖR	KÜÇÜK İMALAT SANAYİ	SEKTÖR	ORTA İMALAT SANAYİ
Dokuma, giyim eşyası ve deri	38.5	Dokuma, giyim eşyası ve deri	69.5
Diğer imalat	38	Diğer imalat	60
Kimya	26	Metal eşya	49
Metal eşya	26	Kimya	38.5
Metal (Ana)	20	Gıda içki ve tütün	44
Mobilya	15	Kağıt	42
Taş ve toprağa dayalı	14	Taş ve toprağa dayalı	19
10-49 İşletmeler	25	50-99 işletmeler	51

Kaynak: Ayşe Ege, Ufuk Acar, Avrupa Topluluğu İle Gümrük Birliği Kapsamında Küçük ve Orta Boy İşletmeler, Ankara: 1993, s. 61.

Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin ithalat durumuna baktığımızda ise, en fazla ithalat gerçekleştiren sektörlerin, diğer imalat sanayi ve kimya sektörleri olup, orta ölçeğine geçildiğinde kimya sanayiinde ithalat oranının arttığı görülmektedir.

Tablo 7- Küçük ve Orta Ölçekli İmalat Sanayi İthalat Yapma Oranı (%)

SEKTÖR	KÜÇÜK İMALAT SANAYİ	SEKTÖR	ORTA İMALAT SANAYİ
Diğer imalat	49	Kimya	72.5
Kimya	46	Diğer imalat	67
Metal eşya	27	Orman ür. ve mobilya	61.5
Kağıt	24.5	Metal eşya	59
Dokuma giyim eşyası	20	Kağıt	55
Orman Ür. ve mobilya	18	Gıda içki ve tütün	42
Taş ve Toprağa	13	Metal (Ana)	35
Gıda içki ve tütün	8	Taş ve toprağa dayalı	18
10-49 işletmeler	22	50-99 işletmeler	53

Kaynak: Ayşe Ege, Ufuk Acar, a.g.e., s. 60.

Tablo 5 ve 6'dan görülen 10-49 arası işçi çalıştıran işletmelerin % 25'inin ihracat, buna karşın % 22'sinin ithalat faaliyetlerin de bulunduğu anlaşılmaktadır.

50-99 arası işçi çalıştıran işletmelerin ise ihracat payının % 51 ithalat payının % 53 olduğu görülmektedir.

Sektörel bazda ithalat-ihracat göstergeleri incelendiğinde küçük ve orta imalat sanayinde ihracatımızın ithalatı geçtiği yegane iki sektör dokuma, giyim eşyası ve deri sanayi ile gıda, içki ve tütün sanayidir.

Gerek işyeri payı ve istihdamı ile gerekse mevcut ihracat potansiyeli ile ülke ekonomimiz açısından çok büyük bir önemi bulunan ve temel sektörler olarak nitelendirilebilecek Küçük ve Orta Sanayi işletmelerinin de çok büyük bir yoğunluk gösterdiği;

- Dokuma, giyim eşyası ve deri sanayi,
- Gıda, içki ve tütün sanayi
- Metal Eşya Sanayi

ve alt sektörleri ihracat politikalarında titizlikle ele alınması gereken önemli hedefleri teşkil etmektedir.

1.4.2 Türkiye'de KOBİ'lerin sorunları:

Küçük ve Orta Boy İşletmelerin mevcut sorunların büyük bir kısmı işletmeden kaynaklanmakla beraber dış çevre faktörleri ile ekonomi ve finansal politikalar'da büyük oranda etkili olmaktadır.

Ülkemizdeki küçük ölçekli işletmelerin sorunları sektörlere, bölgelere ve illere göre değiştiği halde, yine de bir benzerlik göstermektedir (32).

(32) Ömer Güceloğlu, Küçük Ölçekli İşletmelerin KOSGEB'den Beklentileri, Ankara: Tes-Ar yayınları, no: 13 1994, s. 12.

Bu işletmelerin sorunları değişik şekillerde gruplandırılabilir. Konu ile ilgili olan kişi ve kuruluşlar yaptıkları araştırmalarda sorunlarını aynı başlıklar altında toplamışlardır. Örneğin: Ankara Sanayi Odasının 1988 yılında yapmış olduğu bir açıkoturumda KOBİ'lerin sorunları: Sermaye; İşyeri temini; pazar ve iş temini; malzeme temini; vasıflı eleman temini; mali mevzuat ve SSK mevzuatı; kıdem tazminatı; sanayi odası ile olan ilişkiler: fiyat farkları ve KİT zamları başlıkları altında toplanırken TOBB adına yapılan bir araştırmada KOBİ'lerin mevcut sorunları: Yönetim ve personel sorunları; teknoloji sorunu; tedarikleme sorunu; ve pazarlama sorunu başlıkları adı altında incelenmiştir (33).

1.4.2.1 Yönetim ve personel sorunları

Yurdumuzdaki KOBİ'lerin aynı zamanda kurucuları olan sahipleri, genellikle mühendis, teknisyen veya usta kökenli kişilerdir. İşin üretimi konusunda oldukça yetenekli ve tecrübeli sahibi konusunda yeterince başarılı olamamaktadırlar (34). Bu nedenle bu ölçekteki işletmelerimizdeki müteşebbis, yönetici tipi işletme riskini arttırmaktadır.

KOBİ'lerin bünyelerinden kaynaklanan yönetimle ilgili sorulardan bir diğeri personel eğitimidir. Nitelikli bilgi ve beceriye sahip elemanların yetersizliği nedeniyle, işletmeler gerekli performansı gösterememektedirler.

Günümüzde işletmelerin ileri teknoloji imkanlarında verimli şekilde faydalanma olanakları, finansal imkanları yanında, nitelikli işgücü istihdam etmelerine'de bağlıdır. Küçük ölçekli işletmeler, genelde nitelikli işgücü temini için, işbaşındaki eğitimden yararlanmakta, bu sayede pratiğe yönelik olmayan genel eğitim ve meslek eğitimi sistemimizdeki

(33) Ibid, s. 12.

(34) Tamer Müftüoğlu, a. g. e., s. 187.

aksaklıkların sonuçlarını gidermeye çalışmaktadır (35).

Ülkemizde küçük ve orta boy sanayi işletmelerinin niteliklerinden birisi de yönetimde uzmanlaşmanın çok düşük düzeylerde kalmasıdır (36). Bu özellik işletmelerde etkin ve verimli çalışma sonuçlarının oluşturulmasında ve kalitenin artırılmasında en büyük tehlikelerden biridir. Sahip-yöneticiler alt kademelere, yardımcılara yetki devri konusunda çok isteksizdirler (37). Halbuki bu kişiler her konuda uzman olmayacaklarına göre, işletme sürekli olarak büyüdükçe bunların verecekleri isabet derecesi azalacaktır.

Ülkemizde KOBİ'lerin başarısızlık nedenlerinden biri enformasyon (bilgi) eksikliğidir. Günümüzde çok dinamik bir iktisadi ortam içinde faaliyet gösteren işletmeler için bu husus son derece önemlidir. Yeterince sağlıklı bilgi temin edemeyen işletmecinin yeni durumlara ilişkin doğru planlar yapması ve etkin kararlar alması mümkün olamaz (38).

1.4.2.2. Finansman sorunları

Ülkemiz ekonomisinde büyük yeri olan küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin en önemli sorunu finansman yetersizliğidir.

Ülkemizdeki kişi başına düşen milli gelir seviyesinin düşüklüğü nedeniyle tasarruf eğilimi az olmakta ve yatırımlara aktarılabilecek sermaye oluşmamaktadır. Bu durum, yeni yatırım yapmak amacıyla olan girişimcileri büyüme ve gelişen teknolojiye ayak uydurma çabasında olan küçük ölçekli sanayi kuruluşlarını finansman sorunu ile karşı karşıya

(35) Ömer Gücelioğlu, a.g.e., s. 14.

(36) Mete Oktav ve Diğ.; Orta ve Küçük İşletmelerde İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları Ve Çözüm Önerileri, Ankara: TOBB yay, 1990, s. 7.

(37) P.C. Kelley Kenneth lawyer, How To Organize and Operate a Small Business, New Jersey: Prentice- Hall, Inc, Englewood cliffs, 1962, s. 35.

(38) BİAR, Türkiye'de Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmelerin Gelişim Ve Mevcut Durumu, Ankara: Biar A.Ş. yay. 1990 s. 67-68.

bırakmaktadır (39).

Küçük işletmecinin finansman konusundaki bilgi noksanlığı yorumlamaya elverişli sağlıklı verilerin elde edilmemesi ve bu işlere ayıracak zamanın kısıtlı olması küçük sanayi işletmelerinde etkili bir finansman politikasının oluşturulmasını engellemektedir. Bu nedenle küçük işletmeci, yatırım kararını verirken hissi davranmaktadır. Yatırım kararında yapılan hatalar, daha önceden gereksinim duyulan sermayenin kullanım alanının, miktarının ve kaynağının yanlış olarak saptanmasına neden olmaktadır (40).

Bu olumsuz etkenler, işletmenin geleceğine yön vermeye çalışan küçük girişimciyi başarısızlığa sürüklemektedir.

Küçük işletmelerde genelde bir finansal yönetim bölümü yoktur. Bu işletmelerde muhasebe kayıtlarının finansal analize elverişli biçimde tutulmasının önemi de yeterince bilinmemektedir. Halbuki küçük işletmelerin üretim ve pazarlama gibi işlevlerinde yeterli ve sağlıklı biçimde yürütülebilmesi için muhasebe kayıtlarının sağlıklı olması finansal analize ve planlamaya elverişli biçimde tutulması gerekir. Küçük işletmelerin çoğu muhasebe kayıtlarının tutulmasını, devlet istediği için zorunlu olarak görmektedir. Oysa sağlıklı şekilde yürütülen bir muhasebe sisteminden alınacak verilerin incelenmesi ve analizi, işletmedeki her işlev alanında verilecek kararlar için önemli bilgi kaynağı olabilir (41).

1.4.2.3. Tedarikleme sorunu

İşletme dışından kaynaklanan sorunlardan bir diğeri ise kullanılan hammadde, malzeme ve yarı mamüllerle ilgilidir. Sanayinin girdisi olan temel hammadde ve ara malları tedarikinde istenilen nitelik,

(39) Ahmet Demirbaş, Küçük ve Orta Boy İş. Kredi ve Finans Sor., Ankara: M.P.M yay. no: 358, 1987, s. 18.

(40) Atilla Bağrıaçık, a.g.e., s. 20.

(41) İbid, s. 25.

miktar, zaman ve maliyette mal temin etmek güç olmaktadır. Bu işletmelerin hammadde ve işletme malzemesi ile ilgili sipariş hacmi büyük işletmelere oranla daha düşüktür. Bu durum alım piyasasında fiyatlar ve diğer alım şartları üzerinde sözkonusu işletmelerin etkisini zayıflatmakta, iskontolardan yararlanmalarını önlemektedir (42).

Yeterli miktarda alım yapamamanın bir başka nedeni ise, bu işletmelerin mali imkanlarının yetersizliğidir. Bundan dolayı istenilen malzemenin istenilen zamanda ve istenilen miktarda temini konusunda önemli ölçüde güçlükler doğmuş olur (43). Bahsedilen güçlerin açılması ise ancak malzemelere daha yüksek fiyat ödemek ya da alınan malzemenin standartlarını düşürmekle mümkün olur. Böylece hemen ürünlerin maliyeti yükselecek hem de kalitesi düşecektir. Bunların sonuç olarak hem yurt içinde müşteri kaybı ortaya çıkacak, hem de ihracat imkanları kısıtlanacaktır.

Hammadde teminiyle ilgili diğer bir aksaklık da, alınan hammaddelerin yapılması için gerekli araç ve laboratuvar imkanlarının yetersizliğidir (44). Hammadde kalite kontrolünün yetersizliği direkt olarak ürün kalitesini düşürücü bir faktördür. Bu durum özellikle ihracat konusunda KOBİ'ler için önemli sorun ortaya çıkarmaktadır.

Küçük ölçekli işletmeler hammadde tedarikinde karşılaştıkları adaletsiz rekabet şartları ile ürünlerini satarken de karşılaşmaktadır. Piyasayı yakından izleme olanağının kısıtlı olması, üretim kapasitelerinin düşüklüğü, ayrıca standart üretim olanaklarının kısıtlı olması küçük ölçekli işletmelerin rekabet olanaklarını büyük ölçüde azaltmaktadır (45).

(42) Mehmet Aslantaş, "Küçük ve Orta Sanayi Teşebbüslerinin Donatım , Tedarik ve Pazarlama Sorunları", MPM Küçük ve Orta Sanayi Teşebbüslerinin Geliştirilmesi Semineri, Ankara: MPM Yayını, 1973, s. 159.

(43) Olcay Baykal, ve diğ., Gıda Sanayiinde Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Yolları, Ankara: MPM yay., 1989, s. 159.

(44) BİAR, a.g.e., s. 9.

(45) Ömer Gücelioğlu, a. g. e. s. 15

1.4.2.4. Pazarlama sorunları

Küçük ölçekli İşletmeler gerek hammadde ve yardımcı madde tedarikinde, gerek ürettikleri ürünlerin satışında, yeterli pazar ve fiyat araştırması yapamadıkları için beklemedikleri rekabetle karşılaşmaktadırlar.

Genelde ülkemiz KOBİ'lerin pazarlama sorunları aşağıdaki gibi açıklanmaktadır (46).

1- Pazar oluşturmak amacıyla büyük harcamalarda bulunmamaları.

2- Nitelikli pazarlama elemanlarının istihdam edilmemesi

3- Ürünün üretici firma yerine diğer pazarlama kuruluşları tarafından dağıtım zorunluluğunun olması.

4- Hedef pazarların araştırılması, bulunması ve değerlendirilmesi

5- Satış geliştirme, reklam ve tutundurma çabalarının araştırılması planlaması

6- Fiyat politikalarının tespit edilememesi

7- Satış planlaması

DPT'nin küçük sanayi özel ihtisas komisyon raporunda, KOBİ yönetiminin sırasıyla, pazarlama, planlama, finansman faaliyetleri en zorlandıkları alanlar olarak gösterilmiştir (47).

Pazarlama açısından işletme sahibinin;

1- Pazarın büyüklüğü ve potansiyel

2- Hedef pazarların neye ihtiyaç duyduğu ve bunların nasıl kar-

(46) Mete Oktav, a. g. e., s. 27-28

(47) DPT: VI. BYKP, Küçük Sanayi, Ö.I.K. Raporu, Ankara 1989.

şılanabileceği

3- Pazara hitap edecek malın geliştirilmesi

4- Söz konusu malın müşterinin istediği zaman ve koşullarda sağlanması

5- Pazar ve aracılara ürün ile ilgili bilgilerin zamanında ulaştırılması

6- Satış sonrası hizmetlerin yerine getirilmesi konularında yeterli olmaması veya bunlara hiç önem vermemesi işletmenin faaliyetlerini olumsuz olarak etkilediği belirtilmektedir.

Tüm bu sorunlar çevresinde;

1- Büyük işletmeler karşısında KOBİ'lerin ürettikleri malların kalitesinin daha düşük olması ve bunun yanında fiyatlar ile satış sonrası hizmetlerin daha düşük olması veya hiç olmaması, pazardaki rekabet politikalarını etkilemektedir.

2- Emek yoğun üretimleri maliyetleri arttırmakta ve satışları olumsuz etkilemektedir.

3- İstikrarsız stok politikaları müşteri kaybına neden olmaktadır.

4- İşletmenin hitap ettiği pazarların genellikle yerel nitelikte olması sınırlı pazar payı ve nispi olarak daha az etkinlik sağlanmaktadır. Açıklamaya çalıştığımız bu sorunların dışında küçük ve orta ölçekli işletmelerin pek çok sorunu vardır. Bunlar (48);

a- Elverişli şartlarda kredi sağlama sorunları

b- İç pazar ve ihracat konularındaki tıkanıklıklar

c- Teknik, idari, danışmanlık ve rehberlik hizmetlerindeki yetersizlikler

(48) Tesk. a.g.e., s. 52.

d- Eğitim sorunları (mesleki eğitim, çıraklık eğitimi vb.)

e- Ülkemizde küçük işletmeler politikasının henüz oluşturulmamış olmasından kaynaklanan sorunlar.

f- İşyeri bulmada karşılaşılan sorunlar ve sanayi sitelerine destek çalışmalarının hızlandırılması

g- Mevzuattan ve bilgi noksanlığından kaynaklanan sorunlar

1.4.3. Türkiye'de KOBİ'lere Sağlanan Teşvikler ve Krediler

1.4.3.1. Teşvik tedbirleri

Teşvik tedbirlerini genel olarak aşağıdaki şekilde gruplandırabiliriz. (49).

1- Gümrük muafiyeti

2- Yatırım indirimi

3- Teşvik kredileri

4- Vergi, resmi ve harç istisnası

5- Finansman Fonu

6- Bina inşaat harcı istisnası

7- Katma değer vergisi erteleme

8- Teşvik primi

9- SKK primi, konut yardımı, tasarrufu teşvik kesintisi iadesi, enerji teşviki

10- İlave istihdam

11- Finansal kiralama

12- Makina ve Techizat/ Tesis Devir Temlik ve Satışı

31 Mart 1993 tarihinde 21538 Sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan "Teşvik Belgesi olarak Organize Sanayi Bölgesinde Yapılan Yatırımlar ile

(49) Ayşe Ege, Şule Eğitim ve Ufuk Acar, AB ile Gümrük Birliği Muhtemel Etkiler ve Küçük Orta Ölçekli İşletmeler, Ankara: Kosgep yay, 1995, s. 85.

Küçük ve Orta Boy İşletmelerde Fon Kaynaklı Kredi Uygulaması Hakkında Tebliğ'in 2. Maddesinin (b) bendi Küçük ve Orta Boy işletmelerde Kredi uygulaması hakkındadır.

Bu çevrede aşağıdaki ihtiyaçlar için kredi sağlanacaktır (50).

a- Tamamlanmış yatırımların üretime geçirilmesi için gerekli kredi ihtiyaçları

b- Yarım kalmış yatırımların tamamlanması için gerekli kredi ihtiyaçları

c- Karadeniz Bölgesindeki silah üreticilerinin makina ve ekipman temini için gerekli olan kredi ihtiyaçları

d- Küçük ve orta boy tekstil işletmelerinin teknoloji yenilemeye yönelik yatırımlarının kredi ihtiyaçları

e- Kadın girişimciliği ve ev ekonomisinin özendirilmesi ve geliştirilmesine yönelik yatırımların kredi ihtiyaçları.

f- En az 5 en fazla 50 işçi çalıştıran küçük ve Orta boy işletmelerin makina ve teçizat alımları için gerekli olan kredi ihtiyaçları

1.4.3.2. Krediler

Gümrük Birliği'ne girme durumunda, bundan önemli ölçüde etkilenecek olmaları nedeniyle. KOBİ'lerin rekabete hazır hale getirilmeleri için çalışmalar artmıştır. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'na Büyük Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığının (KOSGEP) uygulamaya aldığı Avrupa Birliği Uyum Projesi ile, Türkiye'de bulunan KOBİ'lerin Gümrük Birliği sürecine hazırlanmaları, varlıklarını sürdürebilmeleri ve rekabet güçlerini arttırmaları amaçlanmaktadır.

(50) Ayşe Ege, Ufuk Acar, Avrupa Topluluğu ile Gümrük Birliği Kapsamında Küçük ve Orta Boy İşletmeler, Ankara: Kosgep yay. 1993, s. 62

KOBİ'lerin Avrupa Birliği'nde yer alan benzer işletmeler ile rekabet edebilecek niteliğe kavuşması ve işletmelerini modernize edilmeleri için AB. uyum projesi çerçevesinde 350 milyon \$ Dünya Bankası kaynaklarından sağlanırken 15 milyon \$'lık bölümü de doğrudan Hazine Müsteşarlığı kanalıyla kullanıma sunulmuştur. Dünya Bankası tarafından açılan 200 milyon \$'lık kredinin, Türkiye Halk Bankası aracılığı ile ve Küçük İşletmeciler Projesi' adı altında verilmesi öngörülmektedir. Kredi üç yıl vadeli ve düşük faizli olup, doğrudan teknoloji yenilemek isteyen küçük sanayiye kullanılacaktır (51).

1.4.3.2.1. Dünya Bankası Kredileri

Dünya Bankası, özek sektör yatırımlarını teşvik amacıyla her yıl çok sayıda ülkeye belirli limitlerle kredi tahsis etmektedir. Toplam miktar yıllara göre değişmektedir.

Sınai Kalkınma Bankasınca idare edilen Dünya Bankası kredi Sınai yatırım ve Kalkınma Bankası, Türkiye Vakıflar Bankası, Yapı Kredi Bankası, Garanti Bankası, İnterbank ve Körfezbank arasında dağılmış durumdadır. Dünya Bankasından alınan kredilere garantörlük eden bu bankalar, kredinin dönmemesi durumunda geri ödemekle sorumludurlar. Bu banka kredilerinden yararlanabilmek için yatırım teşvik belgesi alınması gerekmektedir, fakat işletme kredisi verilirken teşvik belgesi istenmemektedir (52).

Dünya Bankası kriterlerine göre krediden yararlanabilmek bir modernizasyon, yenileme yatırımları gibi faaliyetlerde sabit yatırım tutarı küçük ölçekli işletmelerde 800 bin \$ eşdeğeri Türk lirasını, Orta ölçeklilerde ise 4 milyon \$ aşmaması istenmektedir. Kredi, küçük ve orta

(51) Tuğiad, 2000'li yıllara doğru..., s. 10-11.

(52) Ibid., s. 11.

ölçekli sanayi kapsamına giren imalat, onarım, madencilik alanları modernizasyon yenileme ve darboğazı giderme yatırımları için verilmektedir. KOBİ'lerin bu kredilerden yararlanabilmeleri için, yatırımların en az % 50'sinin Özkaynaklardan karşılanması gerekmektedir (53).

1.4.3.2.2. Halk Bankası Kredileri

Türkiye Halk Bankası bilindiği gibi KOBİ'ler ile esnaf ve Sanatkarların finansman gereksinmelerine katkıda bulunmak için kurulmuş bir kamu bankasıdır. Halkbank bu amaca yönelik olarak kendi kaynakları ile birlikte kamu fonları ve yurt dışından temin edilen özel kredi kaynaklarını da bu kuruluşların finansman ihtiyaçlarını karşılamak için tahsis etmektedir.

Halkbank tarafından KOBİ'lere uygulanan krediler genel olarak aşağıdaki şekilde gruplandırılmaktadır (54).

1- Küçük sanayici kredileri; küçük sanayicilere, maliyeti banka kaynaklarından karşılanan % 150 faizli krediler. Bu krediler cari faizlere göre % 29 daha düşük faizlidir. Kredinin % 100 fazlası oranında teminat alınmaktadır.

2- Kobi ihracat kredileri: İhracat yapan KOBİ'lere EXİMBANK'ça finanse edilen geri kalmış yöreler göre % 66-53 düşük faizli krediler. Kredinin % 200 fazlası teminat alınmaktadır.

3- Kredi Garanti Fonu (KGF): Küçük sanayicilerin teminat yetersizliğini gidermek amacıyla Almanya kaynaklı bir fon alınan kredinin 250.000 DM'a kadar % 80'i KGF incelemeleri sonrası garanti edilmektedir.

4- Fon Kredileri: İç ve dış kaynaklardan sağlanan fonlarla,

(53) Ibid.

(54) Ayşe Ege, Şule Eğitim, Ufuk Acar, a.g.e., s. 86.

KOBİ'ler % 10-55 arası düşük faizle kredilendirilmektedir. 1 milyon DM'a kadar kredi kullanılmaktadır."

Halkbank'ın kadın ve genç girişimcilere kullanılabileceği kredilerle ilgili karar, 12 Eylül 1993 tarih ve 21969 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır.

Bu karar çerçevesinde Halkbank'ın cari usul ve mevzuatına göre tespit edeceği esas ve limiter dahilinde; kadın girişimciler ile yeni iş kurmak isteyen genç girişimcilere kullanılabileceği kredilere % 40 oranında faiz, bu kredilerden dolayı vadesinde ödenmeyen alacaklara ise muacceliyet tarihinden itibaren % 75 oranında temerrüt faizi uygulanmaktadır (55).

1.4.3.2.3. Türkiye Sınai Kalkınma Bankası Kredileri

Türkiye Sınai Kalkınma Bankası proje başında yatırım kredileri vermektedir. Bu kredilerin vadeleri 2 yılı ödemesiz, 10 yıla uzayan Orta ve uzun vadeli kredilerden oluşmaktadır. Kredilerin kaynakları, Dünya bankası ve Japonya'da Sınai Kalkınma Bankası'nın ihraç ettiği tahvillerin gelirleri, Japon yeni kredisi, swap operasyonu ile istenilen yabancı para cinsine çevrilerek, yatırım kredisi olarak verilmektedir. Sözleşme koşullarındaki faizler esas alınır (56).

1.4.2.4. Eximbank Kredileri

Gümrük Birliği'ne giriş aşamasında Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerimizin rekabet şans ve düzeylerinin artırılması kapsamında ihracat kredileri önemli yer tutmaktadır. Bunlardan en önemlisi Eximbank tarafından sağlanmaktadır.

Bu krediler aşağıdaki şekildedir (57):

(55) İbid., s. 86.

(56) Tuğiad, 2000 li yıllara doğru., s. 14

(57) Ayşe Ege, Şule, Ufuk, Acar, a. g. e. s. 87

- Sevk öncesi ihracat Kredisi
- Hedef pazar ihracat Kredisi
- Dış Ticaret Şirketleri Kredi Programı
- Döviz Kredisi Programı
- Küçük ve Orta Boy İşletmeler İhracat Kredi Programı
- İslam Ülkeleri Fonu

Bunlardan Küçük ve Orta Boy İşletmeler ihracat kredisi programı: küçük ve orta ölçekli imalatçı- ihracatçı firmaların ihracat faaliyetleri ile ilgili sevk öncesi ve sevk sonrası finansman ihtiyaçlarının Halkbank aracılığıyla karşılanması amacıyla Eximbank 1994 yılında yeni bir kredi uygulaması başlatmıştır. KOBİ ihracat kredisi olarak adlandırılan bu program kapsamında kredi 180 gün vade ile kullanılmaktadır. Kredilendirme Oranı FOB ihracat taahhütünün % 60'ı seviyesindedir. 1-150 işçi çalıştıran firmaların küçük ve orta ölçekli olarak kabul edildiği programda firma limiti 20 milyar TL. ile sınırlandırılmıştır.

1.4.3.2.5. Türkiye Vakıflar Bankası Kredileri:

Türkiye Vakıflar Bankası'nın kullandığı krediler, T.C. Merkez Bankası reeskont, Dünya Bankası ve diğer kaynaklardan oluşmaktadır. Vakıflar Bankası aşağıdaki iş kollarına kredi kullanılmaktadır (58).

Bitkisel Üretim Depolama

Madencilik

Seramik Sanayi

Gıda Sanayi

Demir-Çelik

Dokuma Sanayii

Elektronik sanayii

Deri İşleme Sanayii

Taşıt araçları ve parça imalatı

(58) KOSGEB, Mütteşebbisi Desteklemeye Yönelik Teşvik ve Kredilendirme Sistemleri II. Ankara: Kosem Yayını, 1993, s. 41.

Kağıt Sanayi	Diğer İmalat Sanayi
Plastik Ürünleri	Sağlık
İnşaat ve Bayındırlık	Eğitim
Turizm	Makina İmalatı

Dünya Bankası'nın Vakıflar Bankası kanalından kullandıracağı kredi ise 'Yatırım, ihracat ve işletme kredisi' adı altında KOBİ'lerin kullanımına sunulmuştur. TL. olarak kullandırılan krediler. 3 ay-2 yıl arasında değişen vadelerde ve değişen faiz oranlarında kullandırılmaktadır.

Döviz cinsinden kullandırılan krediler, 3 ay-5 yıl arasında değişen vadelerde ve 6 aylık döviz tevdiat hesabına verilen faizlerin ortalaması üzerinden verilir.

1.4.3.2.6. Diğer Kuruluşlar

Yukarıda belirttiğimiz kuruluşlar dışında KOBİ'lere finansal kolaylıklar sağlayan kuruluşlar ve sağlamakta oldukları yardımlar aşağıdaki gibi sıralanabilir (59).

1- Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Küçük Sanayi Genel Müdürlüğüne;

a- Küçük sanat kooperatiflerini geliştirme fonu'ndan kooperatiflere işletme tesis kredilerinin verilmesi

b- Sanayi ve Ticaret bakanlığı'nca, Organize Sanayi bölgelerinin Mali yönlerini düzenlemek amacıyla gerekli yasal düzenlemelerin yapılması için girişimde bulunulması,

c) Sanayi sitelerinin kurulmasında kredi verilmesi.

2- Teşebbüsü Destekleme Ajansı (TDA) tarafından küçük girişimci

(59) Tugiuad., 2000 li yıllara doğru., s. 15.

lere işlerini yapabilmeleri için finansal destek sağlanmaktadır. Bu hizmetler belirli güvenceler karşılığında verilmektedir.

3- Esnaf ve Kefalet Kooperatifleri 1163 sayılı yasaya dayanarak;

a- Üyelerin mesleki uğraşlarına yarayacak kredi sağlamak amacıyla onlara kefil olmak.

b- İhtiyat fonları ile üyeleri ilgilendiren mesleki sosyal, sağlık tesisleri ve sigorta kurumlarını kurmak.

c- Banka teminat mektubu sağlamak amacıyla kefil olmak.

d- Üyelere kefil olma ve onlara kefil, borç verme gibi konularda banka emrine borç senedi vermektir.

4- Küçük Sanayici Kooperatifleri üyelerin ürünlerinin alımı ve pazarlanması işlevlerinde bulunmaktadır.

1.5. Türkiye'de Kobi'lerin Ekonomi içindeki yeri

Kobi'lerin ekonomiye katkıları şöyle açıklayabiliriz.

- Küçük işletmeler özellikle gelişmekte olan henüz sanayileşme sürecini tamamlamış ülkelerde önemli olup vazgeçilmez bir yere sahiptirler (60).

- Bu işletmelerin kurulması daha az sermaye gerektirdiği için ülkenin birçok bölgesine yayılabilirler. Böylece sanayi nispeten geri kalmış bölgelere'de kayabilmekte oralara iş ve işveren istihdam imkanları artmaktadır (61). Bu durumda ülkede gelir yelpazesi daha dengeli hale gelir. Gelir kaynaklarının ve sanayicilerin ülke çapında yayılmaları sağlandığı için sağlam bir orta sınıf oluşur.

(60) TESK, a. g. e., s. 48.

(61) Atilla Bağrıaçık, Dışa Açılma Sürecinde Küçük ve Orta Boy Firmalar, İstanbul: Dünya Yayınları, 1989, s. 13-20.

- Ekonominin çeşitli sektörlerinde bu tür işletmelerin çoğaltılması sözkonusu sektörlerde tekelleşme imkanlarının azaltılmaktadır. Bunların ekonomik sistemi terk etmeye zorlanmaları serbest ticari yarışmayı büyük ölçüde ortadan kaldıracaktır. Bir toplum ticari yaşamaya dayalı serbest rekabet sistemini gerçekten arzuluyorsa, sistemde bağımsız küçük işletmelerin varlığı bir zorunluluktur (62).

- Sözkonusu işletmeler teknolojik yeniliklere ve konjonktür değişikliklerine daha çabuk ayak uydurabilirler. Bu nedenle ortaya çıkabilecek olumsuzluklardan daha az etkilenebilirler. Böylece istihdam da devamlılığı sağlarlar. Mesela Çin'de köylerin yakınında kurulan küçük işletmelerin yardımıyla hem köyden kente göçü, hem de işsizliği önlemede önemli bir imkan elde edilmiştir (63). Ayrıca bu işletmelerin bir kişi istihdam etmek için gerekli sermaye miktarı büyük işletmelere göre daha azdır. Yani bunlar daha emek yoğun teknoloji kullanırlar. Bu da ülkedeki istihdam kapasitesini artırıcı bir faktördür.

- Bu tür işletmeler sermaye faktörünü en hayati unsur haline getirmeksizin, birçok kişiye kendi alanında teşebbüse girişme imkanı verir. Çünkü iş kurmak için gerekli sermaye miktarı düşüktür. Bu durumda gerekli sermayeyi kişisel imkanlarla sağlamak kolaylaşır. Böylece nitelikleri uygun kişilerin girişimciliğe atılmaları imkanı artar (64).

- Yeni fikir ve buluşların ortaya çıkarılıp gerçekleştirilmesinde önemli rol oynarlar (65). Yeni bir buluşun pazarda satılabilir bir ürün haline dönüştürülebilmesi, genellikle bu buluşun hedef pazarda bir de-

(62) Clifford M. Baumbach- Kenneth lawyer, How To Organize and Operate a Small Business, New Jersey: Prentice Hall, inc, Englewood cliffs, 1979, s. 12.

(63) Fethi Çetinkaya, "Esnaf ve Küçük Sanayicilerin Sorunları ve Çözümleri" II. Türkiye İktisat Kongresi, Sosyal Gelişme ve İstihdam Komisyonu Tebliğleri Ankara: DPT yay, 1981, s. 251-257.

(64) Atilla Bağrıaçık, a. g. e. s. 13-20

(65) P.C. Kelley-Kenneth lawyer, a. g. e. s. 24

neme sürecinden geçirilmesini gerektirir. Büyük işletmeler bu buluşların denenmesi konusunda pek arzulu değildirler (66). Küçük İşletmeler ise bu hususta daha cesur, inançlı ve netice alma konusunda azimli olabilirler.

- Bu işletmeler daha çabuk karar verebilmeleri yönetim ve genel işletme giderlerini daha düşük tutabilmeleri ve bürokrasiyi azaltabilmeleri gibi nedenlerle daha çabuk ve ucuz üretim imkanına ulaşabilirler (67).

- Tüketicilere teması daha yakın olan küçük işletmeler tüketicilerin zevk ve tercihlerindeki değişiklikleri daha çabuk saptayabilirler. Bunlara uyarlamayı sağlayacak teknik değişiklikleri de daha çabuk gerçekleştirebilirler. Büyük işletmelere göre daha esnek ve kıvrak hareket edebilirler (68).

(66) Baumbach-lawyer, a. g. e. s. 13

(67) Yıldırım Kılıç, "Küçük Sanayici, Küçük Tacir ve Esnaf Kredi Sorunları; II. Türkiye İktisat Kongresi Sosyal Gelişme ve İstihdam Komisyonu Tebliği, Ankara: DPT Yay, 1981, s. 259-270

(68) İbid., s. 259, 270.

II. BÖLÜM

AVRUPA BİRLİĞİ'NDE KÜÇÜK ve ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER

2.1. Avrupa Birliği'ne Dahil Ülke Ekonomilerinde KOBİ'lerin Önemi

KOBİ'ler, AB Ekonomisine, tüm ekonomilerde olduğu gibi, gerek istihdam ve gerekse ekonomik büyüme de önemli role ve büyüklüğe sahiptir.

AB'nde, 1992 yılında, Toplam 15.7 milyon küçük ve Orta boy İşletme vardır. Bunlardan 14.5 milyonu 1-9 işçi çalıştıran çok küçük işletmeler, 1 milyonu 10-99 arası işçi çalıştıran küçük işletmeler, 70 bini 100-499 arası işçi çalıştıran Orta boy işletmelerdir. 500 ve fazlasını çalıştıran işletme sayısı ise on iki bin olarak saptanmıştır (69).

KOBİ'lerin toplam işletmeler içindeki payı % 99.9'dur (70).

Dünya'daki birçok ülkede olduğu gibi, AB'de de KOBİ'lerin gerek istihdam yaratmada gerekse ekonomik büyüme de oynadıkları önemli rol, sözkonusu kesimin geliştirilmesi ve desteklenmesine yönelik olarak AB ve üye ülkeler düzeyinde politikalar geliştirilmesine ve uygulanmasına neden olmuştur (71).

AB'nde, KOBİ'lere yönelik politikalar, özellikle 1987 yılından itibaren, bu işletmeleri Avrupa Tek Pazarı'na uyumlaştırmak amacıyla geliştirilmiş ve gittikçe birlik içerisinde de ortaya çıkan işsizlik sorununa bir çare olarak, KOBİ'lerin büyük fırsatlar yaratacağına inanılmıştır (72).

(69) Mustafa Altıntaş, Ekonomik Bütünleşmeler Gümrük Birliği ve Türkiye, Ankara: Kosgep Yay., 1995, s. 66.

(70) Ayşe Ege, Şule Eğitim ve Ufuk Acar, a.g.e., s. 44.

(71) Ibid.

(72). Ibid.

Bu çerçevede, son yıllardaki tüm toplantı ve zirvelerde KOBİ'lere büyük yer verilmiştir."

Aralık 1993'de Brüksel'de yapılan zirvede ele alınan "Beyaz Kitap"da AB firmalarının rekabet gücünün arttırılması, yeni istihdam olanakları yaratılması ve idame ettirilebilir büyüme oranlarına ulaşılması hedeflenmekteydi.

Bu çerçevede, ele alınan kitapta, istihdamı yaratan küçük ve orta boy işletmelerin (73).

- Desteklenmesi
- Uygun koşullu kredi olanaklarının yaratılması
- Sosyal masraflarının düşürülmesi,
- Bürokratik engeller içinde boğulmalarının önlenmesi ön-görülmektedir.

KDV, çevre ve sosyal yönetmelikler gibi hususlarda KOBİ'lerin idari yapılarının karmaşıklığına dikkat çekilmekte ve bunların daha basit bir yapıya kavuşturulmaları gerektiğinin altı çizilmektedir.

Beyaz Kitap'ta ayrıca KOBİ'lerin Birlik düzeyindeki finansman imkanlarının geliştirilmesi vurgulanmış olup, üzerinde önemle durulan bir başka nokta'da KOBİ personelinin sürekli eğitimidir.

Haziran 1994'de Korfu'da yapılan AB zirvesi sonuç bildirgesinde, KOBİ'lerin büyüme ve istihdam olanakları yaratmasına yaptıkları büyük katkı gözönünde bulundurularak, bunların Tek Pazar imkanlarından fazlasıyla yararlanmalarının sağlanması gereği vurgulanmış, Konsey'in KOBİ'lere düşük faizli kredi verilmesi yönündeki uygulamaları olumlu karşılanmış ve komisyonu 1994-1999 dönemi içerisinde KOBİ'lere, iç

(73) Ibid., s. 44-45.

pazara ve yeni rekabetçi ortama uyum sağlamaları için 1 milyar ECU, verilmesi kararlaştırılmıştır (74).

KOBİ'lere ilişkin mevzuatın basitleştirilmesi ve bürokratik engelleri azaltıcı bir dizi tedbirin alınması yönünde Komisyon'un yaptığı girişimler de olumlu tepkiler almıştır.

28 Eylül 1994 tarihinde konsey, komisyon tarafından yürütülen KOBİ'ler için bütünleştirilmiş birlik programı'nı destekleme kararı almıştır. Programın öncelikleri (75)

- KOBİ'lerin belirli araştırma programlarına sokulmaları ve belirli programların KOBİ'lerin gereksinimlerine yanıt verecek biçimde düzenlenmesi,

- Yalınlaştırılmış işlemlerle, KOBİ'lerin birliğin mesleki ve ileri eğitim kurslarında yer almalarının kolaylaştırılması,

- KOBİ'lerin Avrupa Kamu alımlarına daha fazla sokulmaları olarak sıralanmıştır.

Gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerin ekonomik ve istihdam yolları incelendiğinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin büyük bir paya sahip oldukları görülür.

Tablo 8'de AB ülkelerinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Toplam İşletme sayısında ve Toplam istihdamdaki payları gösterilmiştir.

(74) Ibid.

(75) Mustafa Altıntaş, a.g.e., s. 67.

Tablo 8- AB Ülkelerinde KOBİ'lerin Toplam İstihdam ve İşletme Sayısındaki Payları

Ülkeler	Toplam İşletme Sayısında KOBİ'lerin Payı (%)	Toplam İstihdamda KOBİ'lerin Payı (%)
Fransa (Genel)	87.6	16.2
Almanya (Genel)	84.1	11.7
İtalya (Sanayi)	91	23.5
Lüksemburg (Sanayi)	89	15.3
Hollanda (Sanayi)	79.8	15.3
Belçika (Genel)	95	36
İngiltere (Genel)	96	25
Yunanistan (Genel)	98	45.6
Türkiye (Genel)	98.8	68

Kaynak: İzsiad, a.g.e., s. 19.

Avrupa Topluluğu'na üye birçok ülkede adem-i merkeziyetçi yönetim hakim olup KOBİ'lerin desteklenmesinde bu yönetimler (bölgesel yönetimler) önem kazanmaktadır (76).

KOBİ'lere yönelik politikalar genellikle merkezi hükümetlerce formüle edilirken, bölgesel yönetimlerce uygulamaya konulan politikalar daha dar kapsamlıdır. KOBİ politikalarının merkezi hükümetlerce formüle edilmesi, uygulamaya konulacak tedbirlerin aynı zamanda ülke genelindeki tüm KOBİ'lerin desteklenmesi anlamına gelmektedir.

AB'ye üye ülkelerin çoğunda (Danimarka, Yunanistan, Lüksemburg, Hollanda, Portekiz ve İngiltere) Merkezi hükümetlerin KOBİ'leri destekleyici tedbirleri yürürlüğe koyacak yasama yetkileri vardır.

(76) Ayşe Ege, Ufuk Acar, a.g.e., s. 34-35.

İngiltere'de küçük işletmelere verilen destekler daha çok adem-i merkeziyetçidir.

Diğer AB üyesi ülkelerde (Belçika, Fransa, Almanya, İtalya ve İspanya) hem merkezi hükümet hem de yerel yönetimlerce KOBİ'leri destekleyici politikalar üretilmektedir.

Fransa ve İtalya'da KOBİ'lere yönelik destek tedbirleri bölgesel yönetimler tarafından gündeme getirilmektedir.

Almanya'da Federal Hükümet ile Bölgesel Yönetimler KOBİ'lere yönelik destekler konusunda işbirliği içindedirler.

İspanya'da 1970'li yılların sonlarında başlayan bir politik ve idari adem-i merkeziyetçilik gözlenmektedir.

Üye ülkelerdeki KOBİ'lerle ilgili politikaların yürütülmesindeki adem-i merkeziyetçilik gücünün genel olarak o ülkenin büyüklüğü ile bağlantılı olduğu görülmektedir.

1986 yılında kurulan "TASK FORCE" (Görev Gücü - Grubu) ile KOBİ'lerin gelişmesine yönelik hedefler belirlenmiştir (77). Task Force'un kuruluş amaçlarını şöyle sıralayabiliriz:

- Komisyon ile birlikte, KOBİ'lerle ilgili olan tüm faaliyetleri koordine etmek (Hukuki faaliyetler, finansman, hizmetler, analizler vb.)

- Topluluk ve ulusal politikalarının yakınlaştırılması ve daha iyi bir konuma kavuşturulması,

- KOBİ'leri temsil eden organizasyonlar arasında irtibatın sağlanması için bir sistemin oluşturulması,

- KOBİ'lerin mevcut problemlerini çözmek amacıyla Avrupa düzeyinde bir mekanizma oluşturmak, özellikle enformasyon ihtiyacı ve

(77) Murat Akan, AET'de Küçük ve Orta Büyüklükte İşletmeler ve Türkiye, İstanbul: IKV yay., No: 57, 1988, s. 32-33.

kalifiye personel temini sağlayacak düzeyde bir kominikasyon ve eğitim stratejisinin geliştirilmesi gibi faaliyetleri yürütmek.

AB'de ortalama 1000 kişiye 45 işletme düşmektedir. Ancak 1000 kişiye düşen işletme sayısı ülkeler arasında farklılık göstermektedir. Hollanda, Almanya ve Danimarka'da her 1000 kişiye düşen işletme sayısı 30 Portekiz ve Yunanistan'da 60'ın üzerindedir. AB'de faaliyet gösteren tüm işletmelerde çalışan sayısı ortalama 6 kişi KOBİ'lerde ise 4.5 kişidir (78).

Tablo 9- Topluluk Düzeyinde Temel Göstergeler (1988 Verileri)

	KOBİ'ler (0-499)	MİKRO İŞL.'ler (0-9)
İşletme Sayısı (x milyon)	14.6	13.6
Her 1000 kişiye düşen işl. sayısı	45	42
İstihdam edilen kişi sayısı	62.4	26.2
İşletme başına istihdam	4.3	1.9
İşletme başına Ciro (x 1000 ECU)	413	125
İşçi başına Ciro (x 1000 ECU)	97	69
İstihdamda en. ve tabii kayn. sekt. payı(%)	3	1
İstihdamda imalatın payı (%)	27	14
İstihdamda inşaat sektörünün payı (%)	12	13
İstihdamda ticaretin payı (%)	24	30
İstihdamda diğer hizmetlerin payı (%)	35	42
Ciro'da ihracatın payı (%)	10	5
Ciro'da tüketim mallarının payı (%)	36	38
Ciro'da yatırım mallarının payı (%)	9	8
Ciro'da ara mallarının payı (%)	45	49

Kaynak: Ayşe Ege, Ufuk Acar, a.g.e., s. 25.

1988 yılında KOBİ'lerdeki istihdam 62 milyondur. Toplam istihdamın 16 milyonu, işyeri sahibi olup, bunlar 46 milyon kişiyi istihdam

(78) Ayşe Ege, Ufuk Acar, a.g.e., s. 24.

etmektedirler. 1-9 arası işçi çalıştıran işletmelerdeki faaliyetlerin çoğu kişisel hizmet, toptancılık, perakendeciliktir. Çok küçük işletmeler son 4 yıl içinde istihdamdaki büyümeyi gerçekleştirmişlerdir. Bu işletmeler yaklaşık 27 milyon kişiye istihdam olanağı sağlamaktadır. 10-99 arası işçi çalıştıran küçük işletmeler, istihdamın % 25'ini oluşturmakta ve 22 milyon kişiye istihdam sağlamaktadır. Orta ölçekli işletmelerde (100-499 arası işçi çalıştıran işyerleri) ise 14 milyon kişiye istihdam yaratmıştır. Bu kesimin toplam imalat sanayi içindeki payı % 40'dır (79).

Bu rakamlar da bize Türkiye'de olduğu gibi AB ülkelerinde de KOBİ'lerin önemli bir yere sahip olduğunu gösteriyor.

2.2. AB'de KOBİ'lerin Sorunları

AB sadece ekonomik değil aynı zamanda sosyal, siyasal, kültürel çok yönlü bir entegrasyondur. Her alanda olduğu gibi Birliğin KOBİ'ler konusunda da ortak bir politikası olması gerekir. Ancak bununla beraber her biri ayrı birer bağımsız birim olan üye ülkelerin kendi ulusal çıkarları doğrultusunda oluşturdukları ulusal KOBİ politikaları vardır (80). Böyle olunca Birliğin kesin, değişmez ve bütün Birlik Ülkelerinde aynen uygulanır diyebileceğimiz ortak bir KOBİ politikası yoktur. Ulusal Birlik düzeyinde farklılık gösteren sorunların çözümleri de farklı olacaktır.

Bugün AB'de KOBİ'lerin sorunlarını şu üç başlık altında toplayabiliriz (81):

- Mali sorunları
- İdari sorunları
- Vergi sorunları

(79) *ibid.*

(80) *Tesk., a.g.e., s. 25.*

(81) *ibid., 26.*

2.2.1. Avrupa Birliğinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletme'lerin Mali Sorunları:

AB çerçevesinde yapılan bir araştırmaya göre KOBİ'lerin en önemli sorunları mali sorunlardır. KOBİ'ler özellikle finans kaynağı bulma, otofinansman olanakları yaratma ve elverişli koşullarda kredi sağlama güçlükleri çekmektedir. Mali sorunlarının ilk planda gelmesinin bazı nedenleri vardır. Bunlar (82):

- Küçük işletmelerin tanımlarındaki belirsizlikten doğan sorunlar,
- Boyutlarının küçük olmasından doğan sorunlar,
- Hukuki düzenlemelerde doğan sorunlar,
- Mali düzenlemelerden doğan sorunlar,
- Sermaye gereksinimleri ve Sermaye kaynak yetersizliğinden doğan sorunlar,
- Ve diğer nedenler

Tanımlama konusundaki bu belirsizlik nedeniyle KOBİ'lerin kanun maddeleri ile düzenlenip, yasal bir statüye kavuşturulmaları ve kredi, sübvansiyon, yardım, muaffiyet, koruma, fon imkanlarından yararlanmaları çok zordur. Yasal düzenlemeleri, tanımlarındaki belirsizlik sebebiyle yapılamadığı gibi ülke ekonomisindeki yerleri ve önemleri de kavranamamaktadır (83).

KOBİ'lerin boyutlarının küçüklüğü onlara verilen öneme de aynen yansımakta, finans kaynaklarından ihtiyaçları olan kredi ve yardımları alamamaktadırlar. Büyük ve küçük işletmeler arasındaki bu eşitsizliğin temelinde yatan etken boyutlardaki farklılıktır.

(82) Ibid.

(83) Ibid.

KOBİ'lerin mali sorunlarının ilk planda gelmesinin diğerk bir nedeni Hukuki ve mali düzenlemelerdir (84). Aslında bu sorun boyutlarla çok ilgilidir. Hukukî ve Mali düzenlemeler yapılırken, KOBİ'lerin durumları ya tanımlamalarında olduğu gibi belirsiz bırakılmış ya da hiç dikkate alınmamıştır. Büyük işletmeler ve şirketler için çok açık ve elverişli olan yasal düzenlemeler KOBİ'lerden esirgenmiştir.

Bu işletmelerin finans sorunlarına çözüm getirmek için şu kurumların oluşturulması ve yaygınlaştırılması doğrultusunda çalışmalar yapmaktadırlar (85).

- KOBİ'lere esnek garanti anlaşmaları altında elverişli oranlarla orta ve uzun vadeli krediler vermek için özel, kamu veya yarı-kamu finans kurumlarının oluşturulması,

- Ticari Bankaların, KOBİ'lere özel koşullarla esnek krediler vermesi,

- KOBİ'ler için, banka kredilerinin düzenlemesini sağlayacak özel kurumların (kredi garantisi organizasyonları, karşılıklı garanti kurumları vb.) kurulması,

- Küçük şirketlere öz sermaye yatırımı yapacak, kamu ya da yarı-kamu kurumları.

Küçük ve Orta büyüklükteki işletmelerin sermaye piyasalarıyla kolay bir şekilde ilişkiye geçememelerinin nedenleri şunlardır (86):

- KOBİ'lere yönelik kredi kurumlarının azlığı, yetersizliği,

- KOBİ'lerin ekonomik ve idari güçlükleri ve bunun sonucunda varolan kredi kurumlarının sağladığı kredilerden yararlanamamaları,

(84) Ibid.

(85) Murat Akan, AET'de Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler ve Türkiye, İstanbul: İKV yayınları, No: 57, 1988, s. 24.

(86) Murat Akan, a.g.e., 24-25.

- KOBİ yöneticilerinin varolan kredi olanaklarını yeterince değerlendirememeleri.

Bunların sonucunda yapılan çalışmalar iki noktada toplanmaktadır (87).

1- KOBİ'lerin öz kaynaklarının artırılması ve

2- Bu işletmelere sağlanan kredi olanaklarının artırılması, yaygınlaştırılması.

2.2.2. Avrupa Birliğinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yönetim İle İlgili Sorunları

KOBİ'lerin yönetimiyle ilgili en önemli sorunlardan biri de eğitilmiş yöneticilerin bulunmamasıdır. Yöneticilerin gerek bilgi bakımından eksikliklere sahip olması bir takım sorunların ortaya çıkmasına neden olmaktadır.

Küçük işletmelerin yönetimi büyük işletmelerde olduğu gibi işletme yönetimi ve üretim işinden anlayan tecrübe, bilgi ve sorumluluk sahibi kişilerce yapılmalıdır (88).

İşletme yönetimi ve ilgili dalda üretim konusunda eğitilmiş olan idareciler kendilerini ilgilendiren teknolojik gelişmeleri izleyecek, yeniliklerden yararlanacak, iç ve dış pazarlarda rekabet gücüne kavuşacak; böylece yaşama şansı ve savaş gücü olan KOBİ'ler doğacaktır.

KOBİ'lerin idaresi ile ilgili önemli bir sorunda idareciler aynı zamanda işletmenin sahibidirler. Böyle olunca işletmelerde üretimden, pazarlamaya kadar geçen bütün aşamalarda kararlar onlar tarafından alınır ve uygulanır (89).

KOBİ'ler bir yandan kendi aralarında, öte yandan özellikle büyük işletmelere karşı büyük bir varolma mücadelesi vermekte acımasız bir

(87) Ibid.

(88) Tesk., a.g.e., s. 29.

(89) Ibid., s. 30.

yarış içinde koşuşturmaktadırlar. Bu yarış kazanabilmeleri için ulusal ve uluslararası düzeyde ekonomik gelişmeleri izlemeli, büyük ekonomik dalgalanmalardan olabildiğince az etkilenmelidirler. Bu da ancak bilgili, eğitim görmüş, yetenekli idareciler tarafından yapılacak ve işletme yönetimi duruma göre ayarlanıp zarar en aza indirilecektir. Sorunun çözümü iki yoldan olabilir (90).

a) İşletme yöneticilerini eğitmek,

b) Eğitilmiş idarecilerin yararlanabilecekleri bilgi merkezleri, veri bankaları, danışmanlık merkezleri kurmak.

KOBİ'lerde eğitim sorunu sadece yönetici eğitimi olarak düşünülmemelidir. Ancak yönetici eğitimi sorunu önceliklidir ve de önemlidir.

AT komisyonu, KOBİ'lerde eğitim sorununa çözüm bulmak amacıyla Avrupa Sosyal Fonu (ESF) aracılığıyla "KOBİ'lerde Meslek Eğitimi Programları"na özel önem vermiş özellikle teknolojik yenilikleri izleyebilen elemanların yetiştirilmesi üzerinde durmuştur. Bu amaçla yapılan çalışmalar hala devam etmekte ve KOBİ'lerin sorunlarına çözüm olması bakımından ısrarla uygulanmaya çalışılmaktadır (91).

Bu sorunlardan hareket eden üye ülkelerin bu işletmeleri yönlendirme faaliyetlerini şu başlıklar altında özetlemek mümkündür (92).

a- Yeni işyerlerinin kurulmasını destekleme çalışmaları,

b- Yatırımlar için finansal yardımlar,

c- Eğitim, danışmanlık hizmetlerinin sağlanması,

(90) Ibid.

(91) Ibid.

(92) İsmail Bulmuş, Ertan Oktay, Mete Törüner, Küçük Sanayi İşletmelerimizin Konumu, Önemi ve AT'a Gिरerken Karşılaşılabilecek Sorunlar ile Çözüm Yolları, Ankara; MPM yay. no. 426, 1990, s. 36-37.

- d- Teknoloji transferi ve yeniliklerin desteklenmesi,
- c- Emlak yardımları
- f- Yerel çalışmalar
- g- Özel sektörün kendi bünyesindeki kuruluşlar aracılığıyla yardım ve çalışmaları.

2.2.3. Avrupa Birliğinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Vergi Sorunları

AB'de KOBİ'ler her alanda olduğundan daha ağır ve ciddi olarak vergi düzenlemelerinden şikayetçidirler. Vergilerin ağır, adaletsiz, çoğu zaman gereksiz ve gelişmeyi yavaşlatıcı etkisi olduğunu ileri sürmektedirler. Bu konuda özellikle büyük işletmelerden alınan vergi oranları ve büyük işletmelerin vergiden kaçma becerileri KOBİ'lere adaletsizliğe uğradıklarını düşündürmektedir. Ancak bu bir mali konudur ve ülkeler mali politikalarını kendileri oluşturmaktadırlar. AT komisyonunun bu politikalarının oluşturulmasında çok fazla rolü yoktur. Bütün bu sorunlar ve şikayetler üzerine AB'de vergilendirme politikası konusunda bir uyumlaştırma çalışması başlatılmıştır (93).

KOBİ'lerin en fazla sorunlarının olduğu, en fazla şikayet ettikleri vergi çeşidi KDV'dir. Çünkü bu vergi türündeki bürokratik işlemler çok fazla karmaşıktır. Bunun yanında AB'de KOBİ'ler için öngörülmuş bir KDV düzenlemesine rastlanmamaktadır (94). Bu konuyu her ülke, kendi iç politikasında düzenleme yoluna gitmektedir. Bütün bunlara çözüm olması bakımından ulusal ve birlik düzeyinde yapılması gerekenler şöyle sıralanabilir:

a) Büyüme sağlamak, işsizliği azaltmak için ülkeler KOBİ'leri koruyan, destekleyen bir vergi düzenlemesi getirmelidirler.

(93) Tesk., a.g.e., s. 30.

(94) Ibid., s. 31.

b) Sermaye iştirakini arttıracak önlemler almalıdırlar.

Diğer bir konu KOBİ'lerin en fazla ihtiyaçları olan araştırma geliştirme A+G harcamalarının vergiye tabi gelirlere düşülmesi, bu faaliyetler sonucu ortaya çıkan yeniliklerle elde edilen kârlara ayrı bir vergi sistemi uygulanması konusunda üye ülkeler bazında önemli çalışmalar vardır (95).

Yukarıda saydığımız sorunların dışında, AB'de KOBİ'lerin esneklik (üretim, arz, vb.) sorunları vardır. Bunun çözümü için KOBİ'lere dönük bir enformasyon ağı kurulmalı ve KOBİ'ler teknolojik yapılarla donatılmalı ve bunun için gerekli hizmet-içi eğitim programları Devletçe düzenlenmelidir (96).

2.3. Avrupa Birliğinde Devlet Yardımları ve KOBİ'lere

Taninan Teşvikler

Avrupa Birliği'nde rekabetin bozulmaması, kaynakların etkin kullanımı ve ortak pazarın bütünlüğü açısından devlet yardımları büyük önem arz etmektedir.

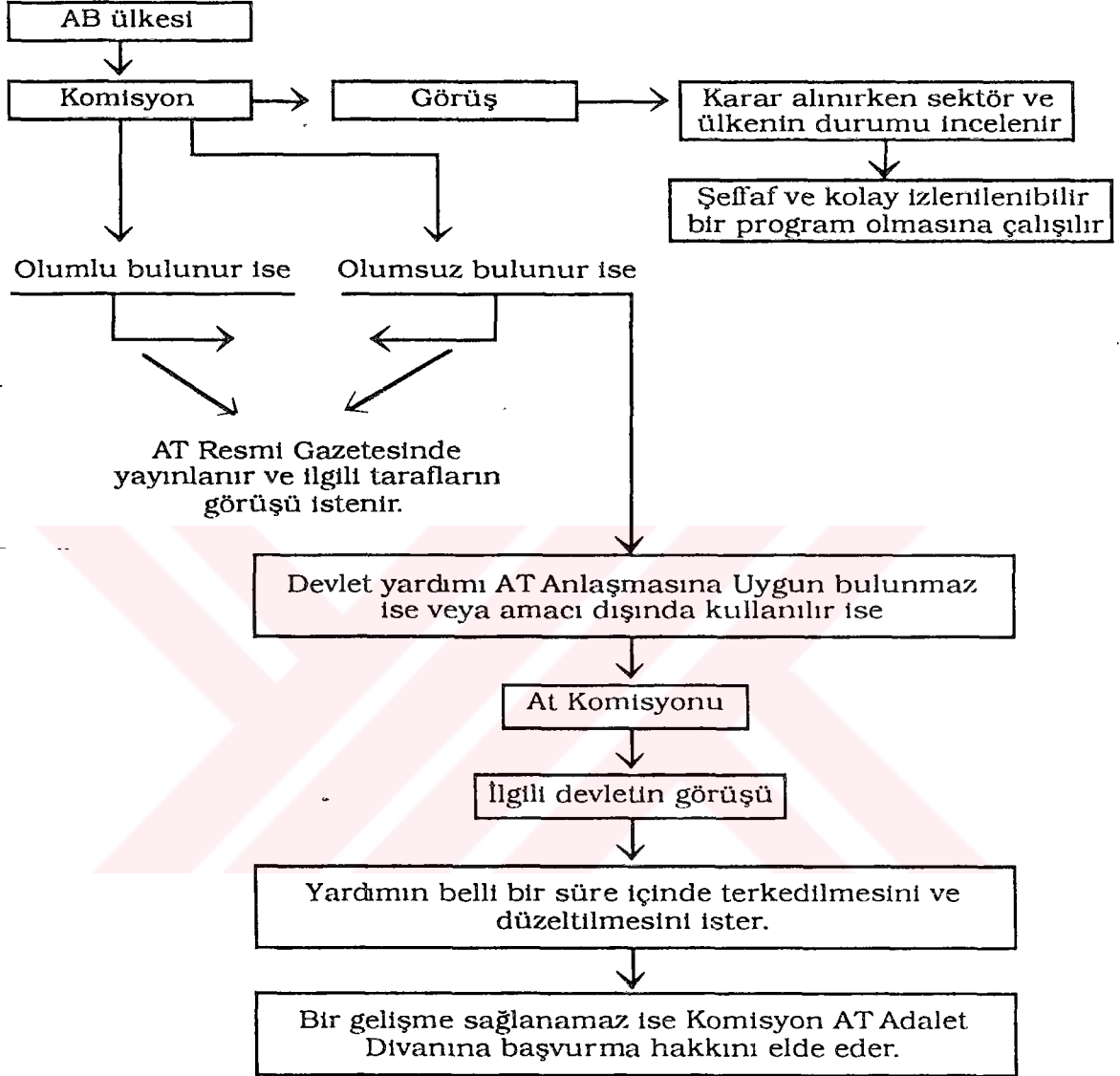
AB üyesi ülkelerin aynı zamanda GATT üyesi olmaları nedeniyle yükümlülüklerine ters düşmeyecek bir biçimde uyguladıkları devlet yardımları, AB komisyonu tarafından kurallar konularak takip edilmektedir. AB'de devlet yardımları, Roma Antlaşmasınının 92., 93. ve 94. maddeleri kapsamında düzenlenmiştir. AB ülkelerinde devlet yardımlarını şemaya dökerek olursak:

(95) Murat Akan, a.g.e., s. 28.

(96) An Enterprise policy for the community, Bruxelles, 1989, s. 52.

Tablo 10- AB Ülkelerinde Yapılan Devlet Yardımı Prosedürü

Yardım Prosedürü



Kaynak: Gümrük Birliği Sürecinde Türkiye Dergisi (Özel Sayı) May., Haz., Tem., Ağs., Ey. 1995, s. 223.

Devlet yardımları (97):

- Sosyal karakterli yardımlar,
- Tabii afetler sonucu verilen yardımlar,
- Yaşam Standardının çok düşük veya işsizliğin çok yüksek ol-

(97) Ayşe Ege, Şule Eğitim, Ufuk Acar, a.g.e., s. 55.

duğu bölgelere yapılan yardımlar,

- Birliğin yararına olan bir projenin gerçekleştirilmesi için yapılan yardımlar,

- Ticari faaliyetlerin Birlik aleyhine etkilenmemesi koşulu ile belirli bir ekonomik faaliyet veya alanı geliştirmek amacı ile yapılan yardımlar,

- AB. konseyi tarafından kabul edilen özel programlara yapılan yardımlar, (Geleneksel sanayi için yapılan yardımlar).

Bu kapsamdaki yardımlar, darboğazdaki bir sektörün rehabilitasyonu için veya gelecek için potansiyel arzeden bir sektöre yapılacak yardımlardır.

Bölgesel farklılıkların giderilmesi amacıyla yapılan yardımların önemli bir kısmı en az gelişmiş yöreye yapılmaktadır.

Belirli bir sektöre bağlı olarak da yardımlar yapılmaktadır (tekstil, yeni ve inşaat sektörleri vb).

AB'de Devlet yardımlarının yapılması yöntemleri 4 grupta toplanabilmektedir (98).

1- Doğrudan alıcıya yapılan yardımlar. Bu kapsamdaki yardımlar, Merkezi hükümet bütçesinden yapılabildiği gibi vergi, sosyal güvenlik sistemi ve benzeri kanallarla da yapılmaktadır. Bağışlar, faiz sübvansiyonları, Ar-Ge yardımları, vergi indirimleri bunlara örnek olarak gösterilebilir.

2- Kamu kuruluşlarının sermayeye ortak olmak suretiyle yaptığı finansal transferler; Özel kesimin yatırım yapamayacağı alanlarda, özel sektörü teşvik için devlet, sermaye yatırımlarına katılarak bu sektörü

(98) Mustafa Altıntaş, a.g.e., s. 64.

desteklemektedir. Zaman içinde devlet, bu faaliyetlerini sürdürebileceği gibi, hisse senetlerini satarak yatırımlara mali destek de sağlamaktadır.

3- Sağlanacak tercihli krediler ya da vergilerin ertelenmesi ile girişimcilere katkıda bulunmaktadır.

4- Çeşitli garanti sistemleri için ödenen primler ya hiç alınmamakta ya da büyük oranlarda tahsil edilmektedir.

Niteliklerine göre bölgesel, sektörel, genel ve yatay olarak belirlenen teşvikler ülke bazında gruplandırılmış belli teşvik tekniklerine göre verilmektedir. Bu gruplar (99);

- Nakit teşvik ve vergi indirimi,
- Özkaynak katılımı
- Uygun koşullu kredi ve vergi ertelemeleri
- Garantiler şeklindedir.

Bu teşvik teknikleri arasında en az şeffaf olanları öz kaynak katılımı ve garantilerdir. Birlik içinde en çok kullanılan teşvik teknikleri ise nakit yardımı ve vergi indirimidir.

AB genelinde 1983 yılından sonra uygulamaya konulan proje ve programların yanısıra KOBİ'lerin teşviki için kullanılan araçlardan biri de devlet yardımlarıdır. Birliğin ortak rekabet politikası içerisinde yer alan devlet yardımları Roma Antlaşmasına göre yasak olmakla birlikte, komisyon KOBİ'lerin önemini göz önünde bulundurarak bu tür yardımlara izin vermektedir (100).

AB, genel politikalarının yanısıra KOBİ'lerin sınırlı finansman kaynaklarını gözönüne alarak birlik genelinde finansal açıdan des-

(99) TESK: 2. Esnaf ve Sanatkârlar Şurası, Ankara: Tesk yayını, 1994, s. 384.

(100) Ibid., s. 187.

tekleyici bazı politikalar benimsenmiştir. Bu politikalar (101):

- KOBİ'ler için gerekli olan özsermaye tabanının teşviki ve sağlanacak teşviklerin belirlenmesi,

- Tek pazarda işletmeler arasındaki sermaye hareketlerinin teşviki ve ortak sermaye yatırımlarını geliştirmek amacıyla yeterli sermaye sağlanması,

- Geri kalmış bölgelerde küçük sanayinin teşviki ve bunlara mali kuruluşlar vasıtasıyla finansal destek sağlanması,

- Uzun vadeli kredilerin teşvik edilmesi,

- İleri teknoloji kullanmaları amacıyla küçük işletmelere özel kredi desteği sağlanması,

- Sermaye pazarlarına girerek, kolay kredi bulmalarını sağlayacak önlemlerin alınmasıdır.

Yardım alan işletmeler yeni yatırımlar ve yeni iş olanakları yaratmalıdır. Ayrıca bu tür yardımlar sürekli değil, rekabet edebilir düzeye gelebilmeleri için kullanılan geçici önlemlerdir.

KOBİ'lere yapılacak yardımlarda benimsenen temel prensip bu yardım işletmelerinin varlığının her aşamasında yapılabileceği doğrultusundadır (102).

Avrupa Birliği komisyonu tarafından onaylanan KOBİ'lere verilen yardım türlerini başlıcaları şunlardır (103):

- Küçük işletmelerin kurulması için hibe, düşük faizli kredi ya da kredi garantisi.

- Sermaye piyasalarından ya da bankalardan kolayca kredi bu-

(101) İbid.

(102) Arif Esin, a.g.e., s. 88.

(103) TESK, 2. Esnaf Şurası, s. 387-388.

labilen büyük işletmelerle başa çıkabilmesi için, KOBİ'lerin yatırımlarına düşük faizli kredi veya kredi garantisi,

- Risk sermayesinin küçük sanayiye akmasını sağlamak amacıyla kamu desteği,

Örneğin, Komisyon bu konuda uzmanlaşmış kamu örgütlerinin KOBİ'lerin hisselerini geçici olarak satın alarak bu işletmelere iştirakine izin vermektedir. KOBİ'lerin hisselerinin geçici olarak alınması, özel risk sermaye şirketleri için, kamu güvencesi oluşturmakta ve böylece KOBİ'ler risk sermaye piyasalarından ya da bankalardan daha kolay kredi bulma olanağına kavuşmaktadır.

- KOBİ'lerin, AR-GE faaliyetlerini yürütecek elemana ve olanaklara sahip değildir. Bu nedenle bazı ülkeler, işletme dışında yapılacak AR-GE çalışmalarının maliyetini düşürmek için yardım programları hazırlamışlardır.

- Teknolojik ve mali açıdan içerdikleri yüksek risk nedeniyle, hükümet desteği olmaksızın yürütülmeyecek KOBİ'lerce girişilen yenilik projelerine yardım ya da düşük faizli kredi sağlanması.

- Enerji veya hammadde tasarrufu sağlayacak ya da diğer enerji kaynaklarının petrolün yerine ikame edilmesini sağlayacak yatırım projelerine düşük faizli kredi ve yardımlar.

- Küçük işletmelerin yönetim ve satış politikasının, dış danışmanlık yoluyla geliştirilmesinin maliyetini azaltmaya yönelik yardımlar.

- Tüm bu yardım çeşitlerinde kesinlikle gözetilen nokta bu ayrıcalıklı devlet yardımlarının yalnızca KOBİ'lere yönelik olarak kullanılmasıdır.

KOBİ'lerin desteklenmeye ihtiyaç duymaları nedeni ile, KOBİ konusu; Beyaz Kitap'ta yer almış ve "integrated programme" adı verilen bir program ortaya konularak, KOBİ'lerin Tek Pazar'a entegrasyonunun sağlanması için yapılması gerekenler sıralanmıştır.

"İntegrated Programme" çerçevesinde alınması gereken tedbirler şu şekilde sıralanabilir (104);

- KOBİ'lerin kurulmasında veya işleyişinde engel teşkil eden vergi, sosyal güvenlik, idari, finansal ve diğer bir takım güçlüklerin tanımlanması ve hafifletilmesi gereklidir.

- KOBİ'lerin finansal yönden desteklenmesi imkanlarının araştırılması şarttır.

- KOBİ'ler arasındaki işbirliğinin desteklenmesi gereklidir.

1988-1990 yılları arasında toplulukta üye ülkeler temelinde verilen ortalama yıllık yardımların toplam 89.370 milyon ECU'ya varmaktadır. Bunun yalnızca % 4'ü KOBİ'lere yöneliktir (105).

Avrupa Birliği'nde Destek, yardım ve sübvansiyonlarla ilgili kurumlar (106):

- Avrupa Sosyal Fonu (ESF)
- Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu,
- Avrupa Tarımsal Yön Verme ve Garanti Fonu (FEOGA)
- Avrupa Yatırım Bankası
- Yeni Topluluk Aracı (NIC)
- Avrupa Kömür Çelik Topluluğu (ESCS)
- Entegre Akdeniz Programları

(104) Ibid., s. 388.

(105) Mustafa Altıntaş, a.g.e., s. 72.

(106) Tesk, a.g.e., s. 33.

2.3.1. Avrupa Sosyal Fonu (The European Social Fund ESF)

Avrupa Sosyal Fonu 1958'de Roma antlaşması ile kurulmuştur (107). Roma antlaşmasınının 123-128. maddeleri çerçevesinde kurulan Fon'un amacı şöyle belirtilmiştir (108). topluluk işçilerinin istihdamını kolaylaştırmak, Topluluk içinde mesleki ve coğrafi hareketliliği arttırmak. Fakat özellikle, 1970'lerden sonra oluşan krizin etkisiyle işsizlik sorununun önemli boyutlara ulaşması, Fon'un çalışma alanını daha'da genişletmiş, mesleki eğitim ve becerilerin geliştirilmesine yönelik olan faaliyetleride destekler bir yapıya kavuşmuştur.

ESF'nin bugünkü kaynaklarınının toplamı 2.500 milyon ECU'yu bulmaktadır (109). Bu fon, uluslararası otoritelerle ilişkilerinde göreceli hareket serbestisine ve mücadele gücüne sahip olup yeni projeleri cesurca destekleyen ve klasik anlamdaki uzmanlaşma eğitimininde ötesine giderek ekonomik gelişmeye yardımcı olan bir araç haline gelmiştir (110). Diğer taraftan bu fon, AT'nin bütçesinin bugün % 7'sini oluşturmaktadır. ESF'nin KOBİ'lere yönelik olan faaliyetleri üç ayrı noktada toplanmaktadır (111).

- Mesleki eğitim faaliyetlerine gerekli olan yardımlar
- Sosyal uyum programlarına katılma
- Hizmetler ve Teknik yardım

Fon'un en önemli ve yaygın hizmetleri mesleki eğitim alanında olmakla beraber, KOBİ'leri en yakından ilgilendiren bir diğer uygulamada hizmetler ve teknik yardım alanında olmaktadır (112). Bu uygulama, söz

(107) İbid.

(108) Murat Akan, a.g.e., s. 51.

(109) İbid., s. 52.

(110) Tesk., a.g.e., s 33.

(111) Murat Akan, a.g.e., s. 52.

(112) İbid., s. 52.

konusu işletmeler için iş olanağı yaratılmasına yönelik hizmet ve teknik yardım verilmesini öngörmektedir.

Mesleki eğitime yönelik olan çalışmalarda Fon'un iki ayrı cetveli vardır (113);

Maliyetlerin

1- Kamu sektöründe düzenlenmesinde,

- Ulusal otoriteler % 50'sini
- ESF % 50'sini

2- Özel Sektörde düzenlenmesinde,

- Ulusal otoriteler % 45'ini
- ESF % 45'ini
- Düzenleyen kişi % 5'ini karşılamaktadır.

Avrupa Sosyal Fonu Hizmet Alanı olarak altı öncelik grubu belirlemiştir (114). Bu gruplardan bazıları doğrudan (Endüstriyel ve sektörel değişim ve yeniden yapılanlar) bazıları da dolaylı olarak KOBİ'lere yöneliktir.

Bununla beraber;

- Enformasyon (Bilgi) teknolojisi
- Mikro Elektronik,
- Telekomünikasyon
- Yeni Taşımacılık Yöntemleri,
- Üretim Süreçlerinin otomasyonu,
- Optik Elyaf
- Biyo Teknoloji

(113) Ibid., s 52, 53.

(114) Tesk., a.g.e., s. 34.

- Yeni Enerji Biçimleri

V.b. uygulamaları araştırmaların desteklenmesi ve yeni ürünlerin geliştirilmesi, KOBİ'lerde doğrudan spesifik iş olanakları yaratmaya yönelik mesleki eğitim uygulamaları da öncelikler grubu içindedir.

2.3.2. Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu (European Regional Development Fund ERDF)

Bu Fon 1975 yılında Topluluk kaynaklarının en yoksul bölgelere kanalize edilmesini sağlamak, ulusal politikaları mali yönden desteklemek amacıyla kurulmuştur (115). Fon programında KOBİ'lere önemli destekler sağlamaktadır.

Fon'un üç amacı vardır (116):

a) Topluluk kaynaklarının en yoksul bölgelere kanalize edilmesini sağlamak,

b) Ulusal, bölgesel, yerel otoritelerce belirlenen politikaların mali yönden desteklenmesi için ilave kaynakların harekete geçirilmesini desteklemek,

c) Spesifik programların tamamlanmasını ve genel amaçların tanımlanmasını dikkate alarak, Topluluk politikalarının bir aracı niteliğindedir.

Sözü edilen fon KOBİ'leri desteklemek amacıyla (117):

- Yönetim
- Piyasa analizleri
- Organizasyon
- Fizibilite çalışmaları

(115) Ibid.

(116) Murat Akan, a.g.e., s. 53.

(117) Tesk., a.g.e., s. 55.

- Mali, idari, ekonomik, Danışmanlık hizmetleri,

V.b. çalışmalarda bulunarak, KOBİ'lere daha elverişli yaşama ve gelişme şartları oluşturma amacı güder. Bölgesel Kalkınma Fonu'nun "İç Kaynaklı gelişmelere" yaptığı destek yardımlarında yine KOBİ'lere yönelik yardım politikalarının bir uzantısıdır. Bu amaçla araştırmalar yapmakta, eğitim seminerleri düzenlenmekte ve özellikle yenilik faaliyetlerini desteklemektedir.

ERDF yardımında bulunacağı yatırım projelerini üç ayrı grupta toplamıştır (118):

1- Endüstriyel, hizmetler ve el sanatları sektörlerinde ulusal ya da bölgesel yetkilerin onayladıkları yatırım projeleri,

2- Altyapı yatırım projeleri,

3- İç kaynaklarla gelişme potansiyelini değerlendirmeye yönelik önlemler.

ERDF tarafından yardım yapılabilmesi için şu iki kriter ele alınmaktadır (119):

- Yatırım tutarı 50.000 ECU'ya geçmelidir,

- Ve bu yeni yatırım yeni iş imkanları yaratmalı

veya iş kaybını önlemelidir.

Böyle bir durumda söz konusu tutarın % 50'si Fon tarafından karşılanmaktadır. Bununla birlikte, ekonomik yapıyı direkt olarak geliştirecek olan ve konu otoritelerince veya kamu faaliyetlerinden sorumlu olan kişilerce (Milli Parklar Müdürlüğü, Ticaret ve Sanayi Odaları gibi) yapılan alt-yapı yatırımlarının % 50'si de Fon tarafından karşılanmaktadır (120).

(118) Murat Akan, a.g.e., s. 54.

(119) Ibid., s. 55.

(120) Ibid.

2.3.3. Avrupa Tarımsal Yönverme ve Garanti Fonu (European Agricultural Guidance and Guarantee Fund ERDF)

Fon'un birbirinden farklı amaçlara hizmet eden iki ayrı bölümü vardır (121);

a) Fon'un toplam bütçesinin % 90'ını kapsayan, tarım piyasalarını destekleyen ve stabilize eden mekanizmayı finanse eden GARANTİ Fonu,

b) Fon'un toplam bütçesinin % 10'undan daha az bir bölümünü kapsayan ve Topluluğun yapısal politikalarını destekleyen YÖN-VERME fonu.

Avrupa'da Tarımsal Yön Verme ve Garanti Fonu sadece ikinci kısmı itibariyle KOBİ'lerle ilgilidir. Ancak Topluluğun tarım politikalarını destekleyen Tarımsal alanlarda gelişme ve uzmanlaşmaya yönelik olan kurum, kuruluş ve çalışmaları finanse eden garanti fonu karşısında KOBİ'lere dolaylı yardım sağlayan Yön Verme Fonu'na ayrılan maddi olanaklar çok yetersizdir. Fon'un bu alana ayırdığı bütçe oranının küçük olması yanında çalışma alanı: balıkçılık ve tarım alanındaki küçük işletmelerle sınırlı kalmaktadır (122).

2.3.4. Avrupa Yatırım Bankası (European Investment Bank EIB)

Avrupa Yatırım Bankası (EIB) 1985 yılında Topluluğun verimli yatırımlarını desteklemek, öncelik tanınan hizmet sektörlerindeki yatırımları kişi ve kurumları finanse etmek, Topluluğun dengeli gelişimini sağlamak amacıyla kurulmuştur. Herşeyden önemlisi ise Bankanın kâr amacı gütmeyen kredi veren bir kuruluş olmasıdır (123).

EIB'nin faaliyetleri, az gelişmiş Topluluk bölgelerine ve Top-

(121) Ibid., s. 56.

(122) Tesk., a.g.e., s. 36.

(123) Ibid., s. 37.

luluk çıkarlarını destekleyen ve özellikle Topluluğun hammadde ithaline bağımlılığını azaltacak projelerin desteklenmesine yönelmiştir. Bununla birlikte endüstri projeleri, sermaye yatırım projeleri veya alt yapı projelerinde, EIB sözkonusu projelerin sermaye maliyetinin en fazla % 50'sini karşılayacak şekilde kredi vermektedir (124).

2.3.5. Yeni Topluluk Aracı (The New Community Instrument NCI)

Yeni Topluluk Aracı, 4 Ekim 1978 tarihli Konsey Kararı ile, Topluluk Komisyonunun kredi vermeye ve bu yolla sağlanan gelirleri yatırım projelerini finanse etmek için yeniden borç vermeye yetkili kılan bir mekanizma olarak kurulmuştur (125). NCI'nın en önemli özelliği konseyin, Topluluk önceliklerine göre müdahale alanlarını ve miktarlarını, en ince ayrıntılarına kadar tanımlamasıdır.

NCI küçük işletmeler için yeni fon kaynakları yaratma çabalarını içerir. Yeni topluluk aracı kredilerinde KOBİ'lere yönelik onların lehine bir eğilim dikkati çekmektedir. KOBİ'ler üretime yönelik sektörler içerisinde önemli bir yer tutmaktadır. Bu sebeple bu kesime sağlanan ve giderek artan kredi olanakları (NCI Kredileri) KOBİ'lere yansımaktadır (126).

2.3.6. Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu (European coal and Steel Community ESCS)

Avrupa Kömür Çelik Birliği 1951 yılında Paris Andlaşması ile kurulmuştur. AT'nın bir ayağını oluşturmaktadır. Avrupa Kömür Çelik Topluluğu (127);

- İşçilerin eğitilmesi için mali yardım sağlamak,

(124) Murat Akan, a.g.e., s. 60.

(125) Ibid., s. 62.

(126) Tesk., a.g.e., s. 39.

(127) Ibid.

- Teknik ve ekonomik araştırmalar yapmak için mali destek sağlamak gibi yan çabalar yanında iki amaç vardır:

a) Paris antlaşmasının 54. maddesinde Kömür ve Çelik Sektörüyle ilgili olan projelerin desteklenmesi.

b) Ekonomik durumu bozulan Kömür Çelik işletmelerine, işlerini kaybeden kömür çelik işçilerine ve onların içinde yer alacağı program ve projelere destek vermeyi amaçlamaktadır.

KOBİ'lerde Topluluk tarafından desteklenmektedir. Ancak bu alanda KOBİ'lere yönelik özel bir politika şekillenmiş değildir (128).

2.3.7. Entegre Akdeniz Programları (Integrated Mediterranean Programs)

Bu programlar, az gelişmiş bölgelerin desteklenmesi için bölgesel, ulusal ve topluluk bazında yapısal sorunları olan bölgelerin faaliyetlerini ve fonların birleştirilmesi şöyle planlanmıştır (129).

- Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu (ERDF)
- Avrupa Sosyal Fonu (ESF)
- Avrupa Tarımsal Yönverme ve Garanti Fonu (EAGGF)
- Avrupa Kömür Çelik Topluluğu Kredileri (ECSC)
- Avrupa Yatırım Bankası (EIB) ve Yeni Topluluk Aracı (NCI) Kredileri

Bu fonlara bağlı olarak planlanan faaliyetler iki grupta toplanmıştır.

- Entegre olmuş faaliyetler
- Entegre Akdeniz programları.

(128) Ibid.

(129) Ayşe Ege, Ufuk Acar, a.g.e., s. 44.

IMP kapsamına alınan programlara daha önceden belirlenmiş bölgelere yapılacak olan yardımlar için fonlar oluşturulmaktadır. Bölgelerin sosyo ekonomik durumunu geliştirmeyi hedefleyen, verimli alanlara yatırımı teşvik eden, altyapı yatırımlarına ağırlık veren ve mesleki eğitim faaliyetlerine yönelik olan bu yardımlar şu alanlara yönelik yürütülmektedir (130).

- Tarım
- Balıkçılık
- Endüstri ve hizmetler
- İnsan kaynakların geliştirilmesi.

KOBİ'ler için önem taşıyan yardımlar ise şunlardır (131).

- Küçük ve Orta Boy İşletmelerin kurulmasına ve yaygınlaştırılmasına, birliklerini kurmalarına yönelik olan yardımlar.
- Yeni teknolojilerin geliştirilmesine ve bu işletmelere uygulanmasına yönelik çalışmalara yapılan yardımlar.
- Turizm faaliyetlerine yapılan yardımlar,
- Mesleki ve orta kademe yönetici eğitim programlarına yapılan yardımlar.

AB'de verilen teşviklere baktığımızda küçümsenmeyecek rakamlar görürüz. Örneğin imalat sektörüne 1989'da 33.6 milyar ECU, 1990'da 44.2 milyar ECU, 1991'de 35.7 milyar ECU, 1992'de ise 34.1 milyar ECU devlet yardımı yapıldı (132). Tablo 11'de AB'nin küçük firmalara sağlanan teşvik ve destekler ve bu teşvik ve destekleri sağlayan kuruluşlar gösterilmektedir.

(130) Ibid.

(131) Ibid., s. 45.

(132) İstanbul Ticaret Gazetesi, 24 Aralık 1995, s. 7.

Tablo 11- AB'de Küçük Firmalara Sağlanan Teşvik ve Destekler

Sağlanan Teşvik ve Destekler	Teşvik ve Destekleri Sağlayan Kuruluşlar
- Sanayi, Sanatkâr ve Hizmet yatırımlarına parasal yardımlar	- Avrupa Bölgesel Gelişme Fonu - Avrupa Tarımsal Yönlendirme ve Garanti Fonları - Dolaysız Yardımlar: a- Avrupa Yatırım Bankası b- Avrupa Kömür Çelik Birliği c- Topluluk Yeni Araçları
- Fizibilite (yapılabilirlik) Analizlerinin Finansmanı	- Avrupa Bölgesel Gelişme Fonu
- Enerji ve Alternatif Enerji, Tasarrufu sağlayacak Yatırımlara Yardım.	- Avrupa Yatırım Bankası - Topluluk Yeni Araçları
- Firma Çevresi ile İlgili Yatırımlar	- Avrupa Yatırım Bankası
- Su Ürünlerinin Geliştirilmesi	- Avrupa Tarımsal Yönlendirme ve Garanti Fonu - Avrupa Su Ürünleri Geliştirme Sosyal Fonu
- Küçük firma ve sanatkârlara Müşavirlik ve Yardım	- Avrupa Bölgesel Gelişme Fonu - Görev Grubu - Mesleki Formasyonu Geliştirme Merkezleri
- Teknolojik icatların ve Yaratıcılığın Geliştirilmesi	- Avrupa Bölgesel Gelişme Fonu
- Kırsal ve Endüstriyel Bölgelerin yeniden Canlandırılmasına Dönük faaliyetlerin desteklenmesi	- Avrupa Sosyal Fonu
- Altyapının geliştirilmesi	- Avrupa Yatırım Bankası - Topluluk Yeni Araçları - Avrupa Bölgesel Gelişme Fonu
- Küçük Esnaf ve Sanatkarlara Dış Ülkelerde Staj ve Burs	- Genç İşçi Mübadele Teşkilatı - Avrupa Komisyonu Staj Kurumu - Eğiticilerin Mübadele Kurumu
- AET Dışı Üçüncü Ülkelerle Sanayi ve İşbirliği ve Piyasa	- Avrupa Gelişme Fonu - Sanayi Gelişme Merkezi - Teşebbüslerin birbirine yaklaştırma bürosu
- Topluluk içi teşebbüsler arası işbirliği	- Görev grubu (BC, Net, Sprint, Euroca projeleri)

Kaynak: Atilla Bağrıaçık, Dışa açılma sürecinde KOBİ'ler Dünya'da ve Türkiye'de İst: Dünya yayınları, 1989, s. 39-40.

2.4. Avrupa Birliğine Dahil Ülke Ekonomilerinde KOBİ'lerin Ekonomi İçindeki Yeri

AB'de 1970'lerden itibaren Topluluk üretim sisteminde KOBİ'lerin ekonomik ağırlığı kendini göstermeye başlamıştır. Bu gelişmeye neden olan belli başlı üç ana faktörden söz edilebilir (133).

Birinci faktör, yan sanayilerin gelişimidir. Büyük işletmelerin üretimin belirli kısımlarını işletme dışından talep ederek, güçlerini esas mamüller üzerinde toplayıp, rekabet imkanlarını arttırmışlardır. Bu strateji büyük işletmelerde maliyetleri düşürücü bir faktör olmuştur.

İkinci faktör, KOBİ'lerin bazı bölgelerde yoğunlaşarak ağırlıklarını ulusal ekonomilerde hissetmeleri ve topluluk ekonomisinin vazgeçilmez unsurları arasına girmeleri. Bunu gören diğer bir çok Topluluk bölgesinin aynı modeli benimseyerek bölge-içi işbirliği vasıtasıyla yerel kalkınmayı sağlamaları.

Üçüncü faktör, bilimsel ve teknik araştırmaların ekonomik yansımalarının KOBİ'lerde daha rahat uygulanabilirliği. Burada da KOBİ'ler arası işbirliği ve esnek yapıları, AR-GE'nin getirdiği yeniliklerin büyük işletmelere oranla daha verimli sonuçları verdikleri görülmüştür.

AB'de KOBİ'lerin üretimleri 1990 yılından bu yana düşüş göstermektedir. 1986-1989 arasındaki yıllık % 3'lük bir büyüme 1990'da % 2.8'e 1991'de % 1.4'e ve 1992'de % 1.1'e düşmüştür (134).

KOBİ'ler için ölçek tespitinde, nüfus kompozisyonu ile nüfus artış hızı önemli faktörlerdir. Bu durum KOBİ'lerin arz ve talep yönlerini doğrudan etkilemektedir. Talep açısından nüfus, içpazardaki perakende satışları, kişisel hizmetleri ve tüketim mallarının satışını etkilerken arz

(133) Arif Esin, a.g.e., s. 75-76.

(134) Ayşe Ege, Ufuk Acar, a.g.e., s. 26.

açısından mevcut olan işgücünü etkilemektedir (135). Nüfus artış hızındaki azalma Topluluk ekonomilerinde verimin düşmesine neden olmaktadır.

AB içinde gelişme, değişme ve istihdamın temeli olan Küçük ve Orta Büyüklükte işletmeler bizdeki anlamda geleneksel ve çağdaşlıktan uzak değildir. Bu küçük işletmeler her türlü teknolojiden yararlanarak, sağlık dahil bütün sosyal, ekonomik, teknik koşulları taşırlar (136) ve topluluk ekonomisinde önemli bir yer teşkil ederler.

Tablo 12- Avrupa Birliğinde İşletmelerin Ölçeklerine Göre Dağılımı

Mikro	Küçük	Orta	Büyük	Toplam İşletme Sayısı
91.34	8.02	0.54	0.1	13.427.925
	8.56			

Kaynak: OKİK Raporu, s. 18.

Birlikteki toplam 13.427.925 işletmenin % 8.56'sı KOBİ niteliğindeki örgütlenmelerdir. Mikro nitelikteki işletmeler % 91.34 arasındadır. Büyük işletmeler ise % 0.1 oranında bir payla toplam işletme parkı içerisinde yer almaktadır. Bu dağılım ilk bakışta KOBİ'lerin ağırlığının sanıldığından az olduğu düşüncesini uyandırabilir. Ancak sektörel ilişkili bir değerlendirme, (Tablo 13) KOBİ'lerin paylarının daha ayrıntılı olarak görülmesini sağlayacaktır. Tablo 13'de görüleceği üzere sanayi sektörlerinde KOBİ'lerin payları oldukça ciddi oranlarda kendini gösterirken, hizmet sektöründe bu paylarda gerileme gözlenmektedir.

(135) İbid.

(136) Tesk., a.g.e., s. 14.

Tablo 13- Avrupa Birliğinde Sektörler İçinde KOBİ Payları (%)

Enerji / Su işleri	36.47
Kimya sanayi	24.81
Madeni Eşya, elektrikli	20.18
Diğer imalat	14.57
İnşaat	8.68
Parakende Ticaret ve Turizm	7.87
Ulaşım-Haberleşme	7.37
Banka, Finans, Sigorta	7.11
Diğer Hizmetler	4.37

Kaynak: Okik Raporu, s. 18.

KOBİ'lerin İşletme türlerine göre toplam istihdam içindeki konumları Tablo 14'te gösterilmiştir.

Tablo 14- Avrupa Birliğinde İşletme Ölçekleri İtibariyle İstihdamın Sektörel Dağılımı (%)

	MİKRO	KOBİ	BÜYÜK
İŞLETME			
TOPLAM	91.34	8.56	0.10
İmalat	82.70	16.91	0.39
İnşaat	91.28	8.68	0.04
Hizmet	93.03	6.92	0.06
İSTİHDAM			
TOPLAM	26.89	45.02	28.10
İmalat	11.14	45.95	42.91
İnşaat	39.45	50.75	9.90
Hizmet	34.75	43.44	21.82

Kaynak: OKİK Raporu, s. 18.

Tablo 14'de görüleceği gibi, toplam işletme sayısı içinde KOBİ'lerin payı % 8.56 iken toplam istihdam içinde sahip oldukları pay % 45.02'dir. Bu durum, KOBİ'lerin milli ekonomilere ne denli istihdam sağladığının en güzel örneğidir. Sektörel bazda değerlendirdiğimizde imalat sanayindeki toplam işletme parkı içerisinde KOBİ'lerin payı % 16.91 iken, taşıdıkları istihdam yükü % 45.95'dir. İmalat sanayindeki istihdamın yarısına yakın bir bölümü KOBİ'ler tarafından yaratılmaktadır. İnşaat sektöründe ise, KOBİ'ler toplam işletme parkı içerisinde % 8.68 oranında bir paya sahipken, yarattıkları istihdam % 50.75 oranındadır. Bu sektörde büyük işletmelerin istihdam yaratma açısından pek bir fonksiyonlarının kalmadığı görülmektedir. Hizmet sektöründe ise durum daha da çarpıcı boyutlara ulaşmaktadır. Toplam İşletme parkı içerisinde KOBİ'lerin payı % 6.92 civarındayken, sundukları istihdam hacmi % 43.44 oranında gerçekleşmektedir.

Sonuç olarak, KOBİ'lerin sektörler içerisindeki toplam işletme sayısı açısından payları küçük iken yarattıkları iş olanağı mikro ve büyük işletmelere oranla oldukça yüksektir. Bu nedenle KOBİ'lerin ekonomilerin vazgeçilmez bir unsuru olduğu ve sosyal dengelerin kurulmasında önemli bir yerinin olduğu tezi gerçeklik kazanmaktadır.

III. BÖLÜM

TÜRKİYE'DE KÜÇÜK ve ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN GÜMRÜK BİRLİĞİNE GİRERKEN KARŞILAŞABİLECEKLERİ SORUNLAR

3.1. Türkiye AB İlişkileri

Türkiye'nin AT'ye duyduğu yakınlık otuz altı yıl öncesinden başlar. AET ile ilk temas, 28-30 Eylül 1959 tarihleri arasında yapılmıştır (137). Türkiye-Avrupa Birliği ilişkileri 12/09/1963 tarihinde imzalanan ve 1/1/1964'te yürürlüğe giren Ankara Antlaşması ile başlamıştır (138).

Anlaşma Roma Antlaşmasının 238'nci maddesine dayanmakta olup, Topluluk ile Türkiye arasında gittikçe gelişen bir gümrük birliğinin kurulmasını öngörmektedir. Ankara antlaşmasının amacı, Türk ekonomisinin hızlandırılmış kalkınmasını ve Türk halkının hayat şartlarının yükseltilmesini sağlama gereğini tümü ile gözönünde bulundurarak taraflar arasındaki tarihi ve ekonomik ilişkileri aralıksız ve dengeli olarak güçlendirmeyi teşvik etmektir (139).

Belirttiğimiz bu amaçların gerçekleştirilmesi için bir gümrük birliğinin kurulması öngörülmüştür. Ortaklığın; bir "hazırlık" bir "geçiş" ve "son" dönemi vardır. Anlaşma taraflara fesih hakkı tanımamış, yürürlük süresi öngörülmemiştir. Dolayısıyla, Anlaşma'nın amaçları gerçekleşene kadar yürürlükte kalması gerekmektedir (140).

Hazırlık dönemi, 5 yıl olarak düşünülmüş olup, Türkiye açısından herhangi bir sorumluluk getirmemektedir. Bu dönemde Türkiye'nin, Birliğin de yardımıyla ekonomisini, geçiş dönemi ve son dönemde yük-

(137) Rıdvan Karluk, "Türkiye Ekonomisi", Tarihsel Gelişimi - Yapısal Değişim, Eskişehir: Beta Dağıtım A.Ş., 1995, s. 364.

(138) İstanbul Ticaret Gazetesi, 15 Aralık 1995, s. 4.

(139) Rıdvan Karluk, Türkiye Ekonomisi, s. 367.

(140) Ibid.

leneceği sorumlulukları yerine getirebilecek şekilde güçlendirmesi öngörülmüştür. Bir gümrük birliği oluşturmaya başlanacak olan geçiş döneminde ise, Türkiye, Birlik ile arasındaki gümrükleri azaltma ve OGT (Ortak Gümrük Tarifesi)'ne uyum sağlama gibi sorumluluklarla karşı karşıya gelecektir (141). Geçiş aşamasının 12 yılı aşmaması öngörülmüştür.

Bir gümrük birliği temeline dayanacak olan son dönemin, tarafların ekonomi politikaları arasında yakın bir uyumlaştırmayı gerektireceği'de Anlaşma'da belirtilmektedir (142).

3.1.1. Katma Protokolde Tarafların Yükümlülükleri

23.11.1970'te imzalanan Katma Protokol'ün yürürlüğe girmesiyle başlayan bu dönem karşılıklı ve dengeli yükümlülükler esasına dayanmakta ve gümrük birliğini kademeli olarak gerçekleştirmeyi hedeflemektedir (143).

3.1.1.1. Geçiş Döneminde Topluluk Taahhütleri ve Yerine Getirilişi

Türkiye'nin sanayi mallarına karşı gümrük vergilerini tek taraflı olarak kaldırmayı kabul etmiş ve 1971 yılından itibaren kaldırmıştır. Ancak 1982 yılından itibaren bazı önemli Türk sanayi mamülleri için miktar kısıtlamaları (Kota) konması ve korumacılık aracı haline getirilen antidamping uygulamaları bu tavizin etkisini zayıflatmıştır.

Topluluk Mali protokol aracılığı ile Türkiye'ye mali yardım yapmayı kabul etmiştir. Ancak 1980 yılından itibaren mali yardım fiilen durdurulmuştur.

(141) Tisk, Gümrük Birliğinin Sosyo Ekonomik Etkileri ve Türk Çalışma Hayatı, Ankara: Tisk İnceleme Yayınları, No: 13, 1995, s. 24.

(142) Ibid.

(143) İstanbul Ticaret Gazetesi, 15 Aralık 1995, s. 4.

Türk işçilerine 1/12/1986 yılına kadar gerçekleştirilmek üzere serbest dolaşım hakkı tanınmıştır. Ancak bu antlaşma maddesi yürürlüğe konmamıştır.

3.1.1.2. Geçiş Döneminde Türkiye'nin Taahhütleri ve Yerine Getirilişi

Türkiye AB ülkelerinden yaptığı sanayi ürünleri ithalatında gümrük vergileri ve eş etkili vergileri 1.1.1973 tarihinden başlayarak 12 yılda, diğer bazı hassas ve koruma gerektiren sanayi ürünlerinde ise 22 yılda yani 1995'e kadar kaldırmayı kabul etmiştir.

Tablo 6'da 12 yılda ve 22 yılda yapılması gereken indirim oranları gösterilmiştir.

12 yıllık listede her indirim her maddenin temel vergisi % 10 azaltılarak yapılacaktır. Bu listede ilk indirimin Katma protokolün yürürlüğe girişinde yapılması öngörülmüştür.

İkinci ve üçüncü indirimlerin, sırasıyla 3 ve 5 yıl sonra yapılması gerekmektedir. Dördüncü ve sonraki indirimlerse 12 yıllık geçiş dönemi sonunda gerçekleşecek şekilde düzenlenecektir (Katma Protokol, md 10).

22 yıllık listede yer alan mallar için, Katma Protokol'ün yürürlüğe giriş tarihinde % 5'lik indirim yapılacaktır. Yine % 5 oranlı diğer üç indirim sırasıyla 3, 6 ve 10 yıl sonra gerçekleştirilecektir. % 10 oranlı diğer 8 indirim ise, yine Katma Protokol'ün yürürlük tarihinden 12, 13, 14, 15, 17, 18, 20, 21 ve 22 yıl sonra yapılarak, 1995 yılı içinde Birlik çıkışlı endüstriyel mallara uygulanacak gümrükler sıfırlanmış olacaktır (KP. Md. 11).

1.1.1975 ve 1.1.1976 yıllarında 12 ve 22 yıllık listelerde öngörülen gümrük indirimleri sırasıyla % 20 ve % 10 olmak üzere ger-

Tablo 15- Katma Protokol'de Öngölüren Gümrük İndirimleri

Gümrük Vergileri 12 yılda indirilecek ürünlerde İndirim Oranı (%)			Gümrük Vergileri 22 yılda indirilecek ürünlerde İndirim Oranı (%)		
	Yıllık	Toplam		Yıllık	Toplam
1.1.1993	10	10	1.1.1973	5	5
1.1.1974-	-	10	1.1.1974	-	5
1.1.1975	-	10	1.1.1975	-	5
1.1.1976	10	20	1.1.1976	5	10
1.1.1977	-	20	1.1.1977	-	10
1.1.1978	10	30	1.1.1978	-	10
1.1.1979	10	40	1.1.1979	5	15
1.1.1980	10	50	1.1.1980	-	15
1.1.1981	10	60	1.1.1981	-	15
1.1.1982	10	70	1.1.1982	-	15
1.1.1983	10	80	1.1.1983	5	20
1.1.1984	10	90	1.1.1984	-	20
1.1.1985	10	100	1.1.1985	10	30
			1.1.1986	10	40
			1.1.1987	-	40
			1.1.1988	10	50
			1.1.1989	-	50
			1.1.1990	10	60
			1.1.1991	10	70
			1.1.1992	-	70
			1.1.1993	10	80
			1.1.1994	10	90
			1.1.1995	10	100

Kaynak: Cem Alpar, Ebru Fezal Akın, Gümrük Birliği ve Küçük Orta Ölçekli İşletmelere Etkileri, Ankara: Kosgep Yay. 1995, s. 22.

çekleştirilmiştir. 1978'de bu takvime göre yapılması gereken indirimler ise uygulanmamıştır. 1988 yılında itibaren Türkiye gümrük vergisi indirimlerini yeniden başlatarak 1995 başı itibariyle ortak gümrük tarifesine uyumda 12 yıllık listede % 95 22 yıllık listede % 85 seviyesine ulaşmıştır (144).

3.1.2. Avrupa Birliğine Tam Üyelik Başvurusu

Türkiye 14 Nisan 1987 tarihinde, Ankara Anlaşmasından bağımsız olarak ve bu Anlaşma'da öngörülen dönemlerin tamamlanmasını beklemeden bir Avrupalı devlet olarak (145);

- AKÇT'nu kuran Anlaşma'nın 98 nci maddesine göre AKÇT'na
- AET'yi kuran Anlaşma'nın 237 nci maddesine göre AET'ye
- EURATOM'u kuran Anlaşma'nın 205 nci maddesine

göre EURATOM'a tüm üyelik başvurusunda bulunmuştur.

Böylece Türkiye, Tam üyelik başvurusundan önce kendisine hissettirilen Ankara Anlaşması'nın 28 nci maddesinde belirtilen duruma henüz ekonomik yönden ulaşamadığı savını ortadan kaldırmış ve Roma Anlaşması'nın "her Avrupalı Devlet Topluluklara katılmayı isteyebilir" hükmünden yararlanmıştır (146).

Tam üyelik talebinde bulunan Türkiye hakkında inceleme yapmak ve bir raporla görüş bildirmekle yükümlü komisyon, aradan uzun bir süre geçtikten sonra görüşünü (18 Aralık 1989) konseye bildirmiştir. Görüş, 5 Şubat 1996'da konseyce benimsemiştir. Buna göre Türkiye'nin tam üyelik talebi reddedilmiş, sadece, ilişkilerin geliştirilmesi tavsiye edilmiştir. Bu tavsiyeler ışığı altında AT komisyonu Türkiye AT işbirliğinin geliştirilmesi amacına yönelik "işbirliği programını" Haziran 1990'da

(144) Tisk, a.g.e., s. 26.

(145) Rıdvan Karluk, Türkiye Ekonomisi, s. 373.

(146) Ibid.

kabul ederek komisyona sunmuştur (147).

İşbirliği programının içeriği ise (148);

- Türkiye-AT arasında Gümrük Birliği'nin 1995 sonuna kadar tamamlanması,

- AT ile bütünleşmenin kolaylaştırılması için işbirliğinin bilim teknoloji ve sanayi alanlarında yoğunlaştırılması,

- 600 milyon ECU'lük mali protokolün uygulamaya konulması,

- Türkiye - AT arasında kültürel ve siyasi bir işbirliğinin geliştirilmesi gibi konuları içermektedir.

3.1.3. 6 Mart Kararı ve Gümrük Birliği

Türkiye'nin 1963'te imzaladığı Ankara Anlaşması, 1970'te yaptığı katma protokoldeki hedefi diğer ülkeler statüsünde AB'ne girmekti. "Maastricht anlaşmasıyla da topluluk yapı değişikliğine uğramış; siyasi ve ekonomik konfederasyon durumuna gelmiştir. Bu yapı değişikliği karşısında bazı ülkeler parlamentolarına danışma gereğini duymuşlardır. Türkiye ise, imzaladığı 1963 anlaşması ve tam üyelik hedefi ile yoluna devam ederek 6 Mart 1995'te Brüksel'de gümrük birliği ile ilgili paket imzalandı. Bu anlaşma ile tam üye olmadığı halde tam yönetilen ve yönlendirilen politikalar karşısında taahhütler altına girmiştir (149).

Bu pakette üç belge yer alıyor (150). Bu belgeler şunlardır;

1- Gümrük birliğinin yürürlüğe konması ile ilgili 1/95 sayılı ortaklık konseyi kararı (64 maddeden oluşuyor) ve ekleri,

(147) M. Sena Ekici, Gümrük Birliğinde "Türkiye Düşünceler" Süreç Dergisi, Özel Sayı: May., Haz., Tem., Ağs., Eyl., 1995, s. 328.

(148) Erol Manisalı, Gümrük Birliğinin Siyasal ve Ekonomik Bedeli, İstanbul: Bağlam Yayınları, 1984, s. 42.

(149) M. Sena Ekinci, a.g.e., s. 331.

(150) Haluk Günöğür, "Gümrük Birliği Paketi", Türkiye-Avrupa Topluluğu Derneği Aylık Bülteni, Şubat, Mart 1995, Sayı, 8, s. 1-6.

2- Türkiye - AB ilişkilerinin iyileştirilmesiyle ilgili tavsiye kararları,

3- Türkiye'ye yapılacak yardımlarla ilgili AB deklarasyonu

Gümrük Birliğinin, tamamlanmasına ilişkin Türkiye AB Ortaklık Konseyi Kararı'nın yanısıra, Ortaklık ilişkilerinin diğer alanlarda güçlendirilmesine yönelik ilkeleri içeren ve bunların gerçekleştirilmesine ilişkin bir görüşme takvimini saptayan bir "Tavsiye Kararı" Ortaklık Konseyi'nin bu toplantısında kabul edilen ikinci önemli konuyu teşkil etmektedir.

Türkiye ile AB arasındaki Ortaklık ilişkilerinin temel unsurlarından biri olan ve AB'nin önümüzdeki dönemde Türkiye'ye sağlayacağı mali yardımın çerçevesini belirleyen bir "deklarasyon" da Ortaklık Konseyi'nde AB tarafından yapılmıştır.

Ortaklık Konseyi, Ankara Antlaşması ve onun tamamlayıcısı Katma Protokol hükümlerini değiştirmeksizin, Ankara Antlaşmasının 2. ve 5. maddelerinde öngörülen son dönem kuralları belirlenmiştir.

Kararın;

1. Kısmı, Malların Serbest Dolaşımı ve Ticaret Politikası,
2. Kısmı, Tarım Ürünleri
3. Kısmı, Gümrük Hükümleri
4. Kısmı, Yasaların Yakınlaştırılması,
5. Kısmı, Kurumsal Hükümleri,
6. Kısmı, Genel ve Nihai Hükümleri

içermektedir.

Ortaklık İlişkilerinin Geliştirilmesine İlişkin Tavsiye Kararları;

- 1- AKÇT Ürünleri
- 2- Tarım Ürünleri
- 3- Makro Ekonomik Diyalog
- 4- İşbirliğinin Geniştirilmesi,
- 5- Sosyal Alanda İşbirliği
- 6- Siyasal Diyalog
- 7- Kurumsal İşbirliği

konularını kapsamaktadır. Ana hatlarıyla anlaşmaya bakarsak (151).

Mali işbirliği ile Topluluk Deklerasyonu'nda Türkiye'nin Gümrük Birliği'ne girmesiyle birlikte ortaya çıkacak olan yeni rekabet ortamına sanayinin uyum sağlaması, AB ile altyapı bağlantısının iyileştirilmesi ve Türkiye ekonomisi ile Birlik ekonomisi arasındaki farkın azaltılabilmesi için Türkiye'nin ihtiyaç duyacağı hibe ve uzun dönemli krediler konusundaki çalışmalar, 1995 yılının ilk yarısında ayrıntılı bir biçimde düzenlenecektir denilmektedir.

Karar'ın yürürlüğe girmesiyle birlikte AB ile Türkiye arasında, ithalat ve ihracattan alınan gümrük vergileri, eş etkili vergiler, miktar kısıtlamaları ve eş etkili tedbirler yürürlükten kalkacak ve Türkiye AB'nin 3. ülkelere uyguladığı Ortak Dış Ticaret Politikasına uyum gösterecektir. Ancak AB'nin Türk Tekstil Ürünlerine Uyguladığı miktar kısıtlamalarının kaldırılabilmesi için, AB mevzuat uyumunu ön şart olarak ileri sürmektedir.

Endüstriyel malların serbest dolaşımı ile sınırlı bir ortaklık kararında kuşkusuz en önemli konu ticaretteki teknik engellerin kaldırılmasıdır.

(151) Ayşe Ege, Şule Eğitim ve Ufuk Acar, a.g.e., s. 2-5.

Bu bağlamda, Türkiye, ticarete teknik engellerin kaldırılması konusundaki Topluluk araçlarını, diğer bir ifade ile standardizasyon, ölçüm, kalibrasyon, kalite, akreditasyon, test ve sertifikalandırma konusundaki Topluluk mevzuatını, kararın yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 5 yıl içinde benimseyecektir. Türkiye, bu 5 yıllık geçiş süreci içinde, Topluluk Mevzuatına uygun belgelendirilmiş Topluluk Ürünlerinin ithalatını engellemeyecektir. Topluluk araçlarının Türk Hukuku'na uyarlanmasına kadar, Türkiye'nin sanayi ürünlerinde Topluluk Hukuku doğrultusundaki uygunluk değerlendirmeleri de kabul görecektir.

Türkiye, Birlik Üyesi olmayan ülkeler için Birliğin Ortak Dış Ticaret Politikası'na uygun hükümleri uygulamaya koyacaktır. Katma Protokol'ün 19. maddesi uyarınca Türkiye Ortaklık Konseyi'nce kararlaştırılacak hassas ürünler için, Üçüncü ülkelere uyguladığı ve Ortak Gümrük Tarifesi hadlerinden daha yüksek gümrük tarifelerini 1 Ocak 2001 yılına kadar muhafaza edebilecektir.

Ortaklık Konseyi Kararı'nda taraflar, sınai ve ticari mülkiyetin etkinlikle korunabilmesi için, fikri mülkiyetin her iki tarafta da eşit düzeyde yürütülmesini sağlamadıkça Gümrük Birliği'nin iyi işlemeyeceğini belirtmektedirler. Bu amaçla Türkiye'nin tespit edilmiş bulunan Topluluk Mevzuatına Uluslararası Sözleşmelere ve TRIPS Anlaşma (*) uyum sağlaması gerekmektedir.

Bu kapsamda telif ve bağlı haklara ilişkin mevzuatın (görsel ve işitsel eserler, uydu ve kablolu yayınlar, bilgisayar programlarının korunması vb) patent, ticari markalar, taklit mallar, coğrafi işaretlerin korunması, sınai tasarımların korunması ile ilgili yasaların Türkiye tarafından yürürlüğe konulması gerekmektedir. TRIPS Anlaşması, Karar'ın

(*) TRIPS Anlaşması: Uruguay Round Çok Taraflı Ticaret Müzakerelerinde Akdedilen Fikri Mülkiyet Haklarının Ticaretle İlgili Yönleri Hakkında Anlaşma.

yürürlüğe girişinden 3 yıl sonra üstlenilecektir.

Türkiye Karar'ın yürürlüğe girmesinden önce, fikri, sınai ve ticari mülkiyetle ilgili olarak, BERN Konvansiyonu ile ilgili Paris Sözleşmesi, Roma Konvansiyonu, Stockholm Sözleşmesi, Nice Anlaşması ve Patent İşbirliği Anlaşması'na, Karar'ın yürürlüğe girmesinden itibaren 3 yıldan geç olmamak üzere, Madrid Anlaşması'na Ek Protokol, Budapeşte Anlaşması'na, Upov Cenevre Sözleşmesi'ne katılacaktır.

Türkiye Karar'ın yürürlüğe girmesinden itibaren 2 yıldan geç olmamak üzere 1 Ocak 1999 tarihinden önce, Eczacılık Ürünleri ve Üretim Metodlarının patent edilebilirliğini teminat altına almak amacıyla gerekli mevzuat değişikliklerini yapacaktır.

Avrupa Birliği ile Türkiye arasındaki ticareti etkilediği ölçüde teşebbüsler arasında, rekabeti bozucu veya kısıtlayıcı anlaşma karar ve uygulamalar ile hakim durumun kötüye kullanılması, Gümrük Birliği'nin düzgün işleyişi ile uyumlu olmadıkları gerekçesiyle yasaklanmıştır.

Ayrıca Gümrük Birliği'nin gerçekleşmesinden itibaren 1 yıl içinde, Avrupa Birliği'nde yürürlükte bulunan tüm blok muafiyet yönetmelikleri ve Birlik İçtihat Hukukunda yer alan prensiplerin Türkiye'ye uygulanması sağlanacaktır.

Türkiye Kararın yürürlüğe girmesinden önce AB'nin Tekstil ve Konfeksiyon Sektöründe Uyguladığı Devlet Yardımlarına, Kararın yürürlüğe girmesinden itibaren 2 yıl içinde ise diğer yardımlara uyum sağlayacaktır.

Türkiye Kamu Teşebbüsleri ile özel ve münhasır haklar tanınan özel teşebbüslerle ilgili olarak, Karar'ın yürürlüğe girmesinden itibaren 1 yıl içinde Birlik mevzuat ve içtihadların da yer alan ilkelerin gözetilmesini sağlayacak ve her türlü nitelikteki Devlet tekelleri, kararın

yürürlüğe girmesinden itibaren ikinci yılın sonuna kadar aşamalı olarak, Birlik ve Türk vatandaşları arasında ayırım yapılmayacak şekilde uyumlaştırılacaktır.

Avrupa Birliği, Türk Ekonomisinde Gümrük Birliği sürecinde oluşacak ihtiyaçların karşılanması amacıyla yapacağı Mali yardımın koşullarını 1995 yılının ilk yarısında saptayacaktır. Mali yardım türleri aşağıdaki gibi belirlenmiştir;

- Avrupa Birliği'nin bütçe kaynaklarından 1 Ocak 1996 tarihinden itibaren 5 yıl süreyle global olarak 375 milyon ECU

- Yürürlükteki Akdeniz Programı çerçevesinde 1992-1996 yılları arasında 300-400 milyon ECU

- AB'de 1996 yılında devreye girecek olan 5.5 milyar ECU'lük Akdeniz Fonu'ndan henüz miktarı belli olmayan yardım.

- Avrupa yatırım Bankasından 1 Ocak 1996 tarihinden başlamak üzere 5 yıl süre ile 750 milyon ECU tutarında proje kredisi

- Makro ekonomik yardım

Diğer yandan gümrük birliği anlaşması ile sınırlanan ve tam üye yapılmayan Türkiye'nin AB 'ye kazandırdıklarını şöyle sıralayabiliriz (152);

- Tam üye olmadığından diğer ülkelere yapılan mali yardımlardan yararlanamayacak ve dolayısıyla AB mali bir yüke katlanmaktan da kurtulacak.

- AB için bir maliyet teşkil eden, Türkiye'nin büyük işgücünün serbest dolaşımının engellenmiş olması,

- Temsilin nüfusa göre olduğu AB'de, AB parlamentosu ve ko-

(152) M. Sena Ekinci, a.g.e., s. 330.

misyonlarında Türkiye ağırlıklı ülke konumuna gelecekti.

- Tam üyelik değil'de yalnızca gümrük birliğine dahil edilecek bir Türkiye için AB bu kadar ek maliyetlerden kurtulduğu gibi sorumluluk yüklenen bir üye durumuna düşmemiş oldu.

3.2. Gümrük Birliğine Katılmanın Yaratacağı Sorunlar

3.2.1. Kamu Sektöründe Meydana Gelebilecek Sorunlar

Türkiye'de günümüzde ithalattan gümrük vergisi ve Toplu Konut Fonu olmak üzere iki tür vergi alınmaktadır. Gümrük Birliği ile birlikte gerek topluluğa gerek üçüncü ülkelere karşı TKF'nu kaldıracak, Topluluğa yönelen gümrük vergileri sıfırlanırken, üçüncü ülkelere Ortak Gümrük Tarifesi uygulanacaktır. Ancak tarım ürünleri Avrupa Kömür Çelik Topluluğu (AKÇT) ve EURATOM kapsamındaki ürünler bu uygulamanın dışında kalacaktır. Kısa dönemde kamu gelir gider dengesinde ortaya çıkabilecek etkiler iki grupta toplanabilir. Bunlardan birincisi, kamu gelirlerindeki azalmadır (153). Bu azalma üç kaynaktan doğacaktır:

- Toplu Konut Fonu'nun kaldırılmasından doğacak gelir kaybı,
- Birliğe karşı uygulanan gümrük vergilerinin kaldırılmasından doğacak gelir kaybı,
- Ortak Gümrük Tarifesinin uygulanmasından doğabilecek gelir kaybıdır. Bu kayıp mevcut tarifeler ve OGT arasındaki farka, ithalatın miktarına bağlı olarak değişebilecek, olumlu veya olumsuz olabilecektir. Ayrıca gümrük birliği sonucunda teşvik politikası çerçevesindeki muaf ithalat rejimi yürürlükten kalkacağından, üçüncü ülkeler kaynaklı ithalatta belirli ölçüde gelir artışı sağlanması ve bunun'da genel gelir kaybını azaltması mümkündür.

(153) Rıdvan Karluk, Türkiye Ekonomisi., s. 388.

Gümrük Birliği, kamu giderlerinde de önemli artışlara yol açacaktır. Gider artışı:

- Gümrük Birliğine uyum sağlamak için yapılacak harcamalar ile,
- Sanayi sektörüne gümrük birliği sonrasında uyum sağlamak için verilecek ek teşviklerin getireceği yükten kaynaklanacaktır.

Kısa dönemde kamu gelir - gider dengesinde meydana gelecek bozulma, ancak orta vade de uygun ve etkili maliye politikalarının uygulanması ve ekonomik canlanmaya paralel kamu gelirlerindeki artış gerçekleştiği zaman giderilebilir.

3.2.2. Gümrük Birliğinin Diğer Sektörlerde Yaratacağı

Sorunlar

3.2.2.1. Demir Çelik Sektörü

Demir Çelik Sektörü dünyada olduğu gibi ülkemizde de hem zorunlu hem de sorunlu bir sektördür. Demir-Çeliksiz sanayileşme olmaz kuralı her ülkenin müşterek malıdır.

Önemi nedeniyle uluslararası çelik ticaretini düzenleyen genel prensipler 1990 yılından bu yana çok taraflı çelik anlaşması müzakerelerinde tartışılmaktadır.

Anlaşmanın temel amacı, çelik sektöründe her çeşit devlet yardım ve subvansiyonları yasaklamak, resmi destekli ihracat kredilerini disipline sokmak, gümrük vergilerini yıllık eşit dilimlerle 10 yılda sıfırlamak, tarife dışı tüm engelleri kaldırmaktır (154).

Ülkemizde de sektörün özel bir önemi vardır.

Toplam ham çelik kapasitemiz, 15 milyon ton, uzuna yönelik ham

(154) Vakıfbank, Gümrük Birliğinin Türkiye Ekonomisine Muhtemel Etkinlikleri, Ankara: Vakıfbank Yay., 1995, s. 103-112.

çelik kapasitesi 13 milyon ton'dur. 1993 yılı üretim miktarımız ise yıl itibariyle 11.4 milyon ton'dur.

Türkiye'de ark ocaklı tesislerde üretilen demir-çelik oranı % 63 iken, Avrupa Birliği'nde ise % 31.5'dir.

Türkiye'de üretilen demir-çelik ürünlerinin % 87'si uzun ürünlerden oluşurken AB'de bu oran % 60-65'dir. Bunlar içinde diğer özel çelik üretimi ise % 35-40 civarındadır.

Türkiye ile AB ülkeleri karşılaştırıldığında, hem entegre tesis açısından hem de yassı-uzun ürün oranı açısından olumsuz yönde çok önemli bir fark olduğu görülmektedir.

Türkiye'de 1993 yılında sektörün yarattığı katma değer 2.1 milyar \$: cirosu 3.4 milyar \$, uzun üründen net döviz katkısı ithal ikamesi'de dikkate alınarak 2.2 milyar \$ dir.

AB ülkelerindeki üretimle ilgili bazı bilgiler aşağıdaki tablodan izlenebilir.

Tablo 16- Bazı AB Ülkelerinde Demir-Çelik Üretimi (1993)

Ülkeler	Üretim Miktarı (Milyon Ton)	Kapasite Kullanım Oranı	Entegre Tesis Oranı	Yassı Ürün Oranı	İhracat Üretimi	Kanun Payı
Almanya	37.6	% 74	% 83	% 73	% 60	Yok
Fransa	17.1	% 68	% 74	% 61	% 70	% 97
Hollanda	6	% 100	% 100	% 65	% 80	% 22
İtalya	25.7	% 86	% 45	% 70	% 30	% 65
İngiltere	16.6	% 70	% 80	% 55	% 40	—
Belçika	13.5	% 75	% 95	% 78	% 85	% 42
Türkiye	11.4	% 76	% 33	% 13	% 43	% 26

Kaynak: Vakıfbank, a.g.e., s. 104.

Bugün Türkiye, kapasitesini değiştirip talebe uyduracak ve rekabet gücü kazanmasını sağlayacak yeni yatırımlarla sektörde yapısal bir değişim sağlamak sorunu ile karşı karşıyadır.

Kapasite arttırımı ile birlikte tesislerin teknolojik açıdan dünyadaki diğer üreticilerle rekabet edebilecek bir konuma gelmeside önem arz etmektedir (155).

Maliyetleri en fazla bir faktör elektrik enerjisidir. Hurda dışındaki girdiler arasında maliyetlerde elektriğin payının fazla olması nedeniyle özellikle ark ocaklı tesisler için elektrik fiyatlarının AB ile uyumlu hale getirilmesi gerekmektedir.

AB standartlarının çok iyi incelenip sektördeki kuruluşların kalite güvence sistemi kurması ve ISO 9000 sertifikalarının uluslararası piyasada geçerli olacak şekilde alınması zorunluluk arz etmektedir.

Gümrük Birliği ile Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu kapsamındaki ürünlerde gümrük birliği anlaşması imzalanacak olduğundan, demir-çelik sektörünün rakipleri ile haksız rekabete maruz kalmasını önleyici teşvik ve korumaların uluslararası ölçülerde ve kaynağı olan istikrarlı önlemlerle sağlanması şart görülmektedir.

3.2.2.2. Otomotiv Sektörü

Otomotiv sektörü, tüm gelişmiş ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de hammadde ve parça üreten sanayi ile, pazarlama satış ve servis ağı, banka ve sigorta gibi hizmet sektörlerinin gelişmesinde lokomotif görevi yapan bir sektördür (156).

Türkiye'de otomotiv ana ve yan sanayi hammadde, imalat ve sa-

(155) İbid.

(156) Ercan Tezer, "GB Kapsamında Türkiye'deki Otomotiv Sanayi'nin Değerlendirilmesine Önelik Saptamalar, Süreç Dergisi, Özel Sayı, May. Haz. Tem. Ağs. Eyl. 1995, s. 131.

vunma sanayilerinin gelişmesinde, istihdamın artırılmasında, sosyal ve ekonomik gelişmenin sağlanmasında önemli bir rol oynamaktadır. Oluğça genç bir endüstri olmasına rağmen, bugün ülkemizde gıda ve tekstil sektörlerinden sonra üçüncü büyük imalat sanayi dalı haline gelmiştir (Tablo 17).

Tablo 17- Çeşitli Sektörlerin Üretim Değeri ve Büyüme Hızı

ANA SEKTÖRLER	1992 Yılı Üretim Değeri (Milyar \$)	1987/1992 Bileşik Yıllık Büyüme Hızı (%)
GIDA	13.2	4.6
TEKSTİL	7.2	4
OTOMOTİV	4.6	12.5
DEMİR ÇELİK	4.5	6.5
KİMYA	3.2	-2.1
DİĞERLERİ	30.8	6.9

Kaynak: Süreç Dergisi, Özel Sayı, s. 151.

Sektörün en önemli yapısal sorunları: Yüksek maliyet, düşük kalite, yetersiz kapasite ve modası geçmiş dağıtım şebekeleri (157).

Gümrük Birliği ile Türk otomotiv sanayi korumalarının kalkması ile (% 39'dan % 10 düşecek) sadece AB'nin değil, aynı zamanda bütün dünyanın rekabetine açık hale gelecektir.

Türk Otomotiv Sektörü, AB'nin özellikle dış ticaret ile ilgili gerekli mevzuatına uyum gösterene ve bu mevzuatın uygulanması ile ilgili gerekli tecrübeye sahip oluncaya kadar OGT'ne uyumun belirli bir süre geciktirilmesini istemektedir.

(157) Vakıfbank, a.g.e., s. 113.

Türkiye'de otomotiv alımlarında uygulanan toplam vergi oranları otomobil satış fiyatının % 40-50 düzeyinde iken AB ortalamasında bu vergi oranları % 16.8 civarındadır. Bu vergi yükünün kademeli bir şekilde AB ortalamasına getirilmesi sektörün gelişmesinde önemli bir adım olacaktır (158).

Türk otomotiv sanayii Gümrük Birliğine başarı ile çıkmanın kendi çabaları ile gerçekleştiremeyeceğini görmekte ve bu süreçte Türk kamu yönetiminin ve Avrupa Birliğinin de sorumluluğu olduğunu ve katkısının gerektiğini düşünmektedir.

Türk Otomotiv Sanayiinin AB ile ilişkilerinde en çok rahatsızlık duydukları konu, AB'nin gümrük birliğine giden Türkiye'yi Üçüncü ülke olarak tanımlamasıdır. Sektör AB'den Türkiye'deki otomotiv sanayinin gümrük birliği koşullarına uyumunu kolaylaştıracak her türlü teknik yardımı almayı, Türk otomotiv sanayiine özel bir statü tanınmasını beklemektedir.

Sonuç olarak otomotiv sanayiinin hem AB'de hem de Türkiye'de yapısal ve konjunktürel olarak sorunlu bir dönemde olmasından dolayı, Türk otomotiv sanayiinin gümrük birliğine hazır olmadığı sonucunu çıkarabiliriz.

3.2.2.3. Kimya Sektörü

Türk ekonomisi içerisinde büyük önemi olan kimya sanayi, diğer sektörlerle ara malları sağlaması açısından, ürünlerine diğer sektörlerden daha fazla talep olan ve bu nedenle bağlantı etkisi büyük bir sektördür.

Tarım, tekstil ve giyim, elektrik, inşaat ve otomotiv gibi sektörlerin üretimleri bu sanayi ile doğrudan ilişkili olduğundan, dünyanın gelişmiş

(158) Ibid, 119.

ülkeleri kimya sanayinin geliştirilmesine daima öncelik vermişlerdir. 1992 yılı rakamlarına göre kimya sanayiinin dünya üretimi 1,3 trilyon dolardır. Bu üretimin ülkelere göre dağılım oranları şöyledir (159):

AB Ülkeleri	% 28
Kuzey Amerika	% 23
Eski Doğu Bloku	% 16
AB Dışı Avrupa	% 15
Japonya	% 15
Diğer	% 3

Dünyanın en önde gelen kimyasal mallar üreticisi olan en önemli rakipleri ABD ve Japonya'nın bile oldukça ilerisinde olan AB'nin 1992 yılı kimyasal ürünler ihracatına baktığımızda, bunu toplam 174 milyar dolar olduğunu ve toplam ihracatının % 12.5'ünü oluşturmaktadır.

Türkiye 625.4 milyon dolarlık ihracatı ile gelişmiş ülkelerin oldukça gerisinde kalmakla birlikte, bazı AB üyesi ülkelerin ilerisindedir.

Türkiye'de kurulu kimya sanayiinde Avrupa Birliği normlarına göre küçük ve orta ölçekli sanayi müesseseleri çoğunluğu oluşturur (160). Gümrük Birliği Türk kimya sanayiine etkilerini tamamlamak suretiyle rekabet gücünü arttırmak fırsatını verecektir.

Devlet Planlama Teşkilatı'nca Ekim 1994'de yayınlanan 1995 Yılı Geçiş Programı Destek Çalışmaları-Ekonomik ve Sosyal Sektördeki Gelişmeler adlı yayında kimya sanayinin rekabet gücü konusunda şöyle denilmektedir:

"AB ile Gümrük Birliğine gidildiğinde kimya ürünlerinin çoğunluğunda rekabet imkanı bulunmamaktadır. Ancak, bazı işletmeler

(159) Vakıfbank, a.g.e., s. 121-129.

(160) Alber Bilen, "Gümrük Birliği Karşısında Türk Kimya Sektörünün Durumu", Süreç (Özel Sayı), May. Haz. Tem. Ağs. Eylül 1995, s. 183.

modernizasyon ve iyileştirme yatırımları yaparak rekabet gücüne kavuşabilecek, bunun yanında çok az işletme ise rekabet edemeyeceği için faaliyetini durdurma zorunda kalacaktır."

Kimya Sektöründe kullanılan işgücü yeterli miktarda kalifiye olmadığından verimlilik düşmektedir.

AB ile rekabette seçilecek konuların büyük önemi vardır. Ham madde üretimlerinde yerli kaynaklara dayanan konular ele alınmalı, burada kapasitelerin dünya standartlarına uymasına özen gösterilmelidir.

AR-GE si olmayan bir kimya sanayi AB Gümrük Birliğinde istenen rekabet düzeyine ulaşamaz. Şöyle ki; AB'deki firmalara bakarsak, oradaki firmaların AR-GE ye cirolarının % 5-10'unu ayırdıklarını, oysa bizde bu oranın ortalama % 0.5 civarında olduğu görülmektedir. AR-GE faaliyetlerine daha fazla pay ayırarak sanayimizin kendi teknolojisini üretir duruma gelmesi şarttır.

Kimyasal ürünlerin üretilmesinde genel olarak yüksek enerji maliyetleri, kalite, standardizasyon, ölçek ve teknoloji ile ilgili problemler mevcuttur. Ancak genel olarak, yurt içi kaynakların kullanılması ile üretilen kimyasal ürünler Gümrük Birliği karşısında rekabet edebilecektir. İthal girdilere dayalı ve ileri teknoloji gerektiren ürünlerde ise sorun yaşanabilir.

3.2.2.4. Tekstil ve Konfeksiyon (Giyim) Sektörü

Tekstil ve konfeksiyon sektörü, Türkiye'deki sanayi üretiminin % 12'sini, imalat sanayi istihdamının % 21'ini ve toplam ihracatın % 34'ünü, tüketim malları üretiminin % 32'sini oluşturmaktadır. Türk Tekstil ve Giyim Sektörünün dünya ticareti içindeki payı 1980 yılında % 0.3 iken bu oran 1994 yılında % 3'e çıkmıştır. Aynı dönemde AB içindeki pay ise % 8.3'e yükselmiştir. Türk tekstil ve giyim sektörünün ihracatının

% 70'i AB ülkelerine yapılmaktadır (161). Tablo 18'de AB ülkelerinin ithalatında Türkiye'nin payı gösterilmektedir.

Tablo 18- AB Ülkelerinin İthalatında Türkiye'nin Payı

<u>İthalat</u>	<u>Payı %</u>	<u>Sıra</u>
Tekstil	4.7	3
Konfeksiyon	10.2	2
Örme giyim eşyası	16.4	1
Dokuma giyim eşyası	6.4	4

Kaynak: Sabah Gazetesi Gümrük Birliği Özel Eki, s. 39.

Türkiye 1993 yılında AB çıkışlı tekstil ve konfeksiyon ürünlerini % 40 ya da % 50'lere varan etkin koruma oranları uygulamıştır. Bu koruma 1995 yılında % 15 ve % 25 oranlarına kadar inmiştir. 1996 yılında bu koruma oranları da sıfırlanacaktır (162). Ayrıca hazır giyimde AB ülkeleri Türkiye'ye Lacoste, Levi's, Boss gibi ünlü markalar satıyordu. Ancak bu ürünler Türkiye'ye AB çıkışlı mallara uygulanan % 50 civarında yüksek gümrük vergilerini ödedikten sonra girebiliyordu. Gümrük Birliği'nden sonra bu ürünlerin hiç gümrük vergisi ödemedi, Türkiye'ye girmesi Türk hazır giyim sektöründe bir rekabet sorunu yaratacaktır.

GB başlangıçta tekstil ve konfeksiyon sektörünü önemli ölçüde zorlayacaktır. Avrupa pazarlarında talep yapısı çok hızlı bir değişiklik göstermekte ve tüketiciler bol çeşit ve yüksek kaliteli ürünler talep etmektedir. Türkiye halen büyük çapta ucuz, standart ürünlere sahip mevcut üretim yapısını yüksek kaliteli ve çeşitlendirilmiş ürünlere çe-

(161) Hasan Arat, "Tekstilciler GB'ye Dünden Hazır", Sabah Gazetesi Gümrük Birliği, Özel Eki, (Ty), s. 39.

(162) Ertuğ Yaşar, "Gümrük Birliği ve Türk Tekstil - Konfeksiyon Sektörü", Süreç (Özel sayı), Haz. Tem. Ağs. Eyl. 1995, s. 171.

virme potansiyeline sahiptir. Ancak bundan sonra Avrupa'daki pazar payını arttırabilecektir (163).

Diğer önemli bir sorunuda yeni tasarım, orjinal koleksiyonların yaratılması ve üretilmesidir. Sektör bu konuda Avrupa'daki meslektaşlarının oldukça gerisindedir. Özellikle giyim sektörü Avrupa pazarında ticari markalarını tanıtmak ve benimsetmek zorundadır.

Tekstil sektöründe elektronik cihazlarının kullanımı ayrı bir üretim sorunudur. CAD (Bilgisayarlı tasarım) model tasarımında kullanılmakta, kullanımdaki aksamalar üretim hızı ve kalitesinde olumsuz etkiler yaratmaktadır.

Özellikle hazır giyim üretiminde karşılaşılan bir başka sorun da nitelikli tasarımcı, programcı ve teknik personelin sayısal yetersizliğidir.

Sektördeki en büyük örgüt olan Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği'nin raporuna göre, AB ile Türkiye'nin görece üstünlük ve dezavantajları şöyle sıralanabilir (164).

AB'nin avantajları

- Teknolojik know-how
- Finansman
- Yüksek emek verimliliği, nitelikli işgücü
- Yaratıcılık, marka üretimi, moda geliştirme

Buna karşılık, AB tekstil ve giyim sektörünün bu pazardaki dezavantajları şöyledir:

- Yüksek işgücü maliyetleri

(163) İhsan Kavşat, "Gümrük Birliği Tekstil Sektörünü Nasıl Etkileyecek?", Standart Dergisi, Ekim 1995, Sayı: 406, s. 73.

(164) Hasan Arat, a.g.e., s. 39.

- Pazara uzaklık (coğrafi ve kültürel anlamda)

Türkiye'nin aynı pazardaki göreceli üstünlükleri ise şöyle ifade edilebilir:

- Göreceli olarak düşük işgücü maliyetleri
- Hammadde kaynaklarına sahip olma
- Üretim esneklikleri ve hızlı uyum ve hızlı üretim
- Yabancı markalar için yapılan üretim deneyimi
- Pazarda coğrafi ve kültürel yakınlık

Türkiye giyim sektörünün yetersizlikleri ise, teknolojik know-how, finansman, moda yaratma ve tasarımda ortaya çıkmaktadır.

3.2.3. Standardizasyon ve Kalite Sorunu

Gümrük Birliği ile sanayi mallarının serbest dolaşımı sağlandı. Bu serbest dolaşım CE işareti olan mallar üzerinde yoğunlaşmaktadır.

CE Markası, bir ürünün belirlenen sağlık, güvenlik, tüketicinin ve çevrenin korunması gereklerine uygun olduğunu gösteren bir AB markasıdır (165).

CE işareti "malların serbest dolaşım pasaportu" olarak adlandırılıyor. AB ile EFTA ülkelerine ihracat yapan veya yapmakta olanlar artık CE işaretini dikkate almak zorunda. Günümüz AB pazarında ürünlerin % 40'ı gelecekte ise % 60'ının CE işareti taşıması planlanıyor. Böylece AB iç pazarının tesis edilmesi için ticaretteki farklı teknik markaların sakıncalarının ve teknik engellerin ortadan kaldırılması mümkün olacak. AB "yeni yaklaşım direktifleri" ile CE işaretini artık bir pasaport olarak gördüğünü açıklamış oluyor (166).

Yeni yaklaşım direktifleri, AB'ne üye ülkelerde malların serbest

(165) Cem Alper, Ebru Fezal Akın, a.g.e., s. 47.

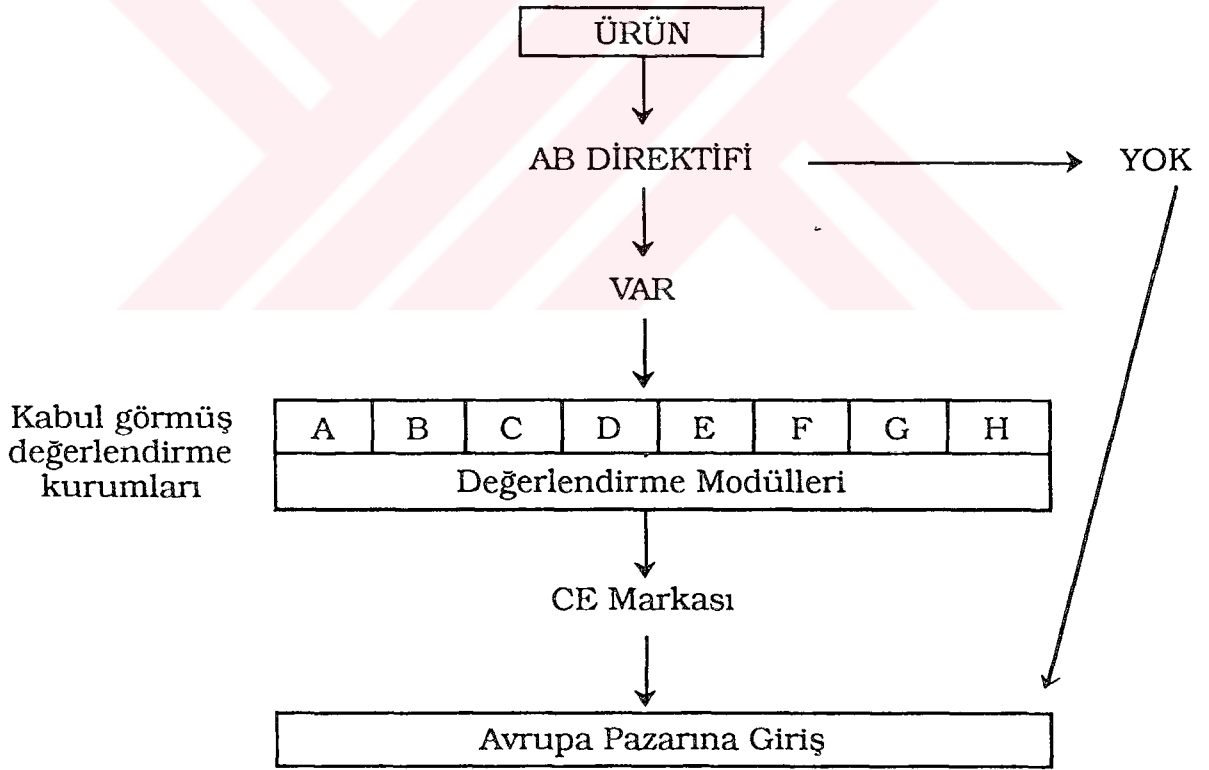
(166) Ekonomik Trend, 24 Şubat 1996, Sayı: 8, s. 40-42.

dolaşımı için teknik harmanizasyon ve standardizasyonu sağlamak için ortaya çıkmış.

Türkiye AB'nin standartlarına (EN) uymak zorunda değil. Ancak CE işareti ile eşanlamlı olarak ele alınan direktifler ile mevcut (EN) standartlarına uyum sağlamak zorunda.

CE işareti almak isteyen firmaların oldukça ciddi bir prosedürü yerine getirmeleri gerekiyor. Ürününe göre prosedürdeki işlemler farklı olabiliyor. Her ürün özelliklerine göre, "Modül" denen tehlike grupları A'dan H'ye sınıflandırılıyor (Şekil 19).

Şekil 19- CE Pasaportu



Kaynak: Cem Alper, a.g.e., s. 48.

Sistem test yapma, kontrol ve belgelendirme işlemlerini de kap-

şiyor. Uygunluk değerlendirme işlemleri tasarım ve üretim olmak üzere iki safhada gerçekleştiriliyor. CE işareti de bu prosedürlerin sonucu olarak ortaya çıkıyor. CE işaretini yalnızca kalite ile sınırlandırmamak gerekiyor. Kullanımda uygunluk tüketicinin isteklerinin tatmin edilmesi olarak tanımlanabilecek kalite CE işaretinin yalnızca bir bölümünü oluşturuyor. Bir ürün veya hizmetin kalitesi, etrafını çevreleyen aktivitelerin bütünü ile yakından ilgili satınalma, hammadde, tasarım, planlama, üretim, ambalajlama, garanti, sunuş ve pazarlama kullanım talimatı, satış sonrası servis tamamen çevre aktivitelerini oluşturuyor. Tüm bu zincirin etkin bir biçimde işletilip yerine getirilmesi de ISO 9000 sistemi içinde yer alıyor (167).

CE işareti kalitenin yanısıra güvenlik, sağlık çevre ve tüketiciyi korumayı da içeriyor.

AB pazarı içindeki rekabet, güçlü teknoloji ve finansla sahip, sağlıklı bir kalite sistemi kurabilmiş, ulaştığı fiyat ve kalitesiyle sağlıklı müşteriler kazanmış işletmeler açısından çok büyük bir sorun teşkil etmeyecektir. Türkiye'nin sosyo-ekonomik yapısı itibariyle kaliteye gerekli önemi vermemiş, finansmanı güçlü olmayan işletmelerin arasında yoğunluğu teşkil eden KOBİ'ler bu savaşta oldukça zorlanacaklardır. Rekabet savaşından güçlü çıkabilmenin tek yolu kalite bilincini ve kültürünü tesis etmektir. Alışıl gelmiş "hatalıyı ayıklamak" metodu, yerini "ilk seferinde doğruyu üretmek" anlayışına bırakmıştır. Bu şekilde çalışmak, kuruluşun ürünlerindeki kaliteyi arttırabileceği gibi hatalı ürünlerden ve gereksiz bir takım kontrollerden dolayı oluşan maliyeti düşüreceğinden finansal yapının güçlenmesini sağlayacaktır (168).

(167) Ibid.

(168) Ege Cimtalay, "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Kalite Ortamı ve Kültürün Tesis Edilmesi, Standart Dergisi, Mart 96, s. 31-33.

Gümrük Birliği ile birlikte özellikle Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin yoğun rekabet ortamında zorlanacakları genelde kabul edilen bir olgu. ISO 9000 sistemi ile standartlara uygunluk ve Avrupa pasaportu CE işareti uygulaması, yüksek maliyetli, detaylı çalışmalar ve testler gerektiriyor. Yalnızca ISO 9000 sisteminin ve CE işaretinin ne olduğunu bile neredeyse bilinmediği bir ortamda bu sistemin anlaşılması ve ürün uygunluğunun sağlanması için önemli bir ön çalışmaya gereksinim var. Büyük ölçekli firmaların bunları nisbi olarak "uygun koşulları" nedeniyle sağlamaları mümkün. Ancak ekonominin dinamizmini oluşturan KOBİ'lerin bu hazırlıkları kendi başlarına yapmaları mümkün görünmüyor. Her aşamada desteğe gereksinim duyan KOBİ'lere destek verilmesi gerekiyor.

KOBİ'ler Gümrük Birliği ile özellikle standartlar konusunda zor durumda kalacak. CE işareti ve ISO 9000 sistemi yüksek maliyetli ve detaylı çalışmaları gerektiriyor. Hızlı bir şekilde Türkiye'de test laboratuvarları kurulması ve geliştirilmesi zorunluluğu var.

Diğer bir sorun da Türkiye'de belgelendirme yapacak kurumun denetleyecek, belge vermesini onaylayacak kurumu denetleyecek, belge vermesini onaylayacak bir üst kurulun bulunmayışı, Avrupa'dan temin edilebilecek olan kalite belgesinin çok büyük maliyete neden olduğu biliniyor. Bu nedenle vakit geçirilmeden Milli Akreditasyon Konseyinin oluşturulması gerekiyor (169).

TSE'yi hem analiz yapıp belge veren hemde onaylayıp denetleyen ayrılması gerekiyor.

Çözülmesi gereken bir diğer sorun da ithal edilen ürünlerde Türkiye'nin de aynı standardizasyonu istemesi, böylece Türk firmalarının

(169) Ibid.

rekabet gücü bir ölçüde yeniden tesis edilebilecek. AB ülkelerinde KOBİ'lere verilen teşviklerin aynılarının Türkiye'deki KOBİ'lere de vakit geçirilmeden verilmesi gerekiyor. Tablo 20'de AB ülkeleri standardizasyon teşkilatı gösterilmiştir.

Tablo 20- AB Ülkelerinde Üyesi Standardizasyon Teşkilatlarıyla İlgili Bazı Rakamlar

Ülke	Standardizasyon Teşkilatı	Personel Sayısı	Bütçesi (ECU)	Bütçe Payı: Kendi Kaynakları /Kamu Payı	Standard Çalışmalarına Katılan Uzman Sayısı	Standard Sayısı 1.1.1995	Zorunlu İhtiyari Standard Yüzdesi Edilen CEN Standardı Sayısı
İspanya	AENOR	156	10.000.000	84.4/15.6	2900	9966	25/75
Fransa	AFNOR	630	62.000.000	75/25	25000	18234	0.6/99.4
İngiltere	BSI	1850	102.000.000	95/5	20000	13500	1/999
Almanya	DIN	815	46.000.000	84/16	36077	22554	0/100
Danimarka	DS	150	16.000.000	83/17	5000	4915	3/97
Yunanistan	ELOT	75	20/80		8000	2950	20/80
Belçika	IBN/BIN	47	4.000.000	65/35	5638	6300	0.5/95.5
Portekiz	IPQ	207	10.000.000	50/50	3092	5044	9/91
Hollanda	NNI	385	16.000.000	97/3	7600	7286	12.5/87.5
Lüksemburg	ITM	38	3.000.000		0/100	-	IBN ST.
İrlanda	NSAI	107	7.000.000	96.5/3.5	250	3006	0.7/99.3
Norveç	NSF	35	4.000.000		79/21	1200	4/01
Avusturya	ON	108	9.000.000	75/25	7618	6115	14/86
Finlandiya	SPS	70	7.000.000	75/25	1500	5886	10/90
İsveç	SPS	53	12.000.000	70/30	6000	8552	0/100
İzlanda	STRI	9	5.000.000	80/20	200	3697	0/100
İtalya	UNI	104	9.000.000	65/35	7126	9520	10/90
Türkiye	TSE	1100	27.000.000	100/0	4500	12000	7.5/92.5

Kaynak: Standart Dergisi, Aralık 1995, Sayı: 408, s. 53.

3.2.4. Rekabetin Yaratacağı Sorunlar

Gümrük Birliği, birlik içindeki ülkelerde gerçek maliyetlerin geçerli olabilmesi açısından, ülkelerin maruz kaldıkları rekabet şartları ve ortamı arasında bir uyumlaştırmanın sağlanmasını da gerektirir. Ankara Antlaşması'nın 16'ncı maddesinde, "Akit tarafların ortaklık ilişkilerinde, Roma Antlaşması'nın Bölüm 3, Kısım 1'de yer alan rekabet, vergileme ve

bunlara ilişkin mevzuatın yakınlaştırılması konularına ilişkin hükümlerde belirlenmiş ilkelere uyma gereğini kabul etme zorunluluğu" belirtilmiştir. Dolayısıyla, rekabete ilişkin ilkeler, ortak-üyelik statüsü içinde geçerlidir. Burada gözden kaçırılmaması gerekli nokta uyum gereğinin anılan maddelere değil, bu maddelerde yer alan ilkeler açısından geçerli oluşudur.

Maastricht Anlaşması, yıllık enflasyon oranının en düşük oranlı üç üyenin ortalamasından en çok 1,5 puan fazla, bütçe açığının GSMH'nin en çok yüzde 3'ü kadar, uzun vadeli faiz oranının en düşük değere sahip üç üyenin ortalamasından en çok yüzde 2 fazla olabilmesi koşullarını getiriyor. Bunlar, Gümrük Birliği döneminde geçerli olmasalar'da birlikte rekabet edilecek sanayilerin içinde buldukları ortama uyum gösterebilmek bakımından Türkiye'nin de hedef alması gereken değerlerdir (170).

Gümrük Birliği ile en çok etkilenecekler Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerdir. Birçok işletmemiz ağır rekabet şartlarına dayanamayacaklardır.

AB anlaşmasınının 85. maddesi rekabeti sınırlayıcı etkili veya amaçlı anlaşmaları üye ülkeler arası rekabeti etkiledikleri ölçüde ortak pazarla bağdaşamaz ve yasak kabul etmektedir. Bu madde de özellikle hangi anlaşmaların rekabeti sınırlayıcı kabul edileceğine dair örneklerde yer almaktadır. Yine aynı madde rekabeti sınırlayıcı anlaşmaların geçersiz olduğunu hükme bağlamış bu anlaşmanın hangi hallerde uygulanabileceğini de tanımlamıştır (171).

6 Mart 1995 te imzalanan ortaklık konseyi kararına göre Birlik ile

(162) Bülent Eczacıbaşı, "Gümrük Birliği ve Rekabet Gücümüz", Sabah Gazetesi Gümrük Birliği Özel Eki, T.Y., s. 14.

(171) Osman Küçükahmetoğlu, "Gümrük Birliği ve Türkiye'nin Rekabet Gücü", Gümrük Birliği Sürecinde Türkiye", Ey, Ek, Kas, Ar., 1995, s. 35.

Türkiye arasında ithalat ve ihracattan alınan gümrük vergileri, eş etkili vergiler kaldırılacak (Madde 4) Gümrük Birliğinin yürürlüğe girmesinden itibaren iki yıl içinde Gümrük Birliğinin rekabet kurallarını bir kararla benimseyecektir (Madde 35/1).

Gümrük Birliği ile ortaya çıkacak rekabet ortamı, sanayimizde teknoloji yenilenmesi, prodüktivite artışı, araştırma - geliştirme ve eğitim faaliyetlerini hızlandıracaktır.

Türkiye'nin AB ile gerçekleştireceği gümrük birliğinden sanayi sektörünün rekabet açısından olumsuz yönde etkilenmemesi için bazı tedbirlerin acil olarak alınması gerekir. Bunlar (172).

- Yatırımlar, ürün bazında uzmanlaşmanın olduğu, ihraç şansı olabilecek ve ileri teknolojiye dayalı işletmelere kaydırılmalıdır.

- Küçük Sanayi Siteleri ve Organize Sanayi Bölgeleri gibi kurumsallaşmış üretim merkezlerinde üreticilerin yönetimde yer alacağı, çok ortaklı dış ticaret şirketlerinin kuruluşu desteklenmelidir.

- Ortak yatırım ve bilgi ile teknoloji değişim programlarına yurt dışındaki fuar ve tanıtım organizasyonlarına Türk firmaların etkin katılımı sağlanmalıdır.

- Fikri mülkiyet hakları ile ilgili yasal düzenlemeler yapılmalıdır.

- Türkiye'nin yurt dışında tanıtımına yönelik faaliyetler artırılmalıdır.

- Ekonomik ve politik istikrar sağlanarak, Türkiye'nin risk puanı düşürülmelidir.

- Sanayi'nin AB standartlarına uyumunun sağlanması için TSE tarafından sürdürülmekte olan çalışmalara, sanayi içinden gelen uz-

(172) Rıdvan Karluk, Türkiye Ekonomisi, s. 389.

manların katılımı sağlanmalıdır.

- Küçük sanayicilere kalite sistemleri ve kalite konusunda verilen teknik destek yeterli seviyeye çıkarılmalıdır.

- Yerli firmalara verimliliği arttırıcı, modern işletmecilik ve çalışan işgücünün beceri seviyesinin yükseltilmesine yönelik eğitim ve danışmanlık hizmetleri verilmelidir.

- Entegre ve düşük verimle çalışan kamu tesisleri, optimum ölçekte, verimli özel işletmelere dönüştürülmelidir.

- İşletmelerin modern ve sağlıklı şartlarda üretim yapabilmeleri için Küçük Sanayi Siteleri ve Organize Sanayi Bölgelerinin yapımı özendirilmelidir.

Avrupa Birliği Rekabet Hukuku esas itibariyle, Küçük ve Orta Boy İşletmelerin varlığının korunabilmesi ve Birlik iç pazarında faaliyet gösterebilmelerini temin için bu kesimi korumayı hedeflemektedir.

AB'nin rekabet politikasındaki en önemli hedefi, Tek pazar'da faaliyet gösteren işletmelere eşit rekabet koşullarının oluşturulmasıdır.

3.3. Gümrük Birliği'nin Kapsamı ve Türk Ekonomisine Yaratacağı Etkiler

3.3.1. Gümrük Birliğinin Kapsamı

Gümrük Birliği, sanayi mallarının dolaşımında ve ekonomik mevzuatta Türkiye'nin Avrupa Birliği pazarına dahil olması" demektir (173).

Bu tarifi biraz daha açarsak;

1. Sanayi mallarında Türkiye Avrupa Birliği pazarı içine gireceğinden AB ile Türkiye arasındaki ticarete bütün engeller ve ko-

(173) Necati Arıkan, "GB, Türkiye'nin Kaderini Değiştirecek", Sabah Gazetesi, (Özel Ek), (T.y)., s. 15.

rumalar ortadan kalkacaktır. AB'ye karşı bütün gümrük ve fonları kararın yürürlüğe giriş tarihinde sıfırlanmış olacaktır.

2- Türkiye'nin AB'ye dahil olmasının diğer bir sonucu Avrupa Birliği sınırlarının Türkiye sınırlarını da içine almasıdır. Dolayısıyla Türkiye'nin gümrük kapıları Avrupa'nın gümrük kapıları haline gelmektedir.

Bu temel anlayışın üç önemli sonucu vardır,

a- Türkiye AB dışına, üçüncü ülkelere karşı Avrupa Birliği'nin uyguladığı dış ticaret rejimini uygulayacaktır. Bunlar,

- Tercihli rejim ve

- Koruma rejimleridir,

b- Türkiye GB'nin yürürlüğe girmesi ile birlikte Avrupa Birliği'nin kendi dışındaki ülkelere uyguladığı Ortak Gümrük Tarifesi'ni (OGT) uygulayacaktır. OGT ortalaması mamüllere göre değişiklik göstermesine rağmen ortalama yüzde 6-7 civarındadır. Türkiye AB ülkelerine sıfır gümrük uygularken diğer ülkelere yüzde 6-7 koruma uygulayacaktır.

c- Türkiye'deki gümrük mevzuatı AB sistemine uydurulacaktır.

3- Türkiye'nin AB pazarının içine dahil olmasının üçüncü önemli sonucu ise, AB'de ekonomik faaliyetleri düzenleyen bütün kuralların Türkiye'de de uygulanmasıdır.

Rekabet kanunu, tüketiciyi koruma kanunu, teşvikle ithalat, ihracat rejimi, fikri ve sınai mülkiyet hakları, AB mevzuatına uygun bir şekilde Türkiye'de uygulanacaktır. Dolayısıyla Türkiye'de ekonomik faaliyetleri düzenleyen kurallar ciddi şekilde değişeceğinden GB içindeki pazar şartları şimdikinden farklı olacaktır.

4- Diğer bir sonuç, rekabet politikası, haksız rekabet ve sub-

vansiyonlardır. GB'ne girdikten sonra rekabeti bozucu devlet yardımları da yasaklanmaktadır.

Türkiye ile AB arasında Gümrük Birliği'nin gerçekleştirilmesi Türk ekonomisi üzerinde önemli etkiler yaratacaktır, özellikle Türkiye'deki birçok sanayi AB ülkeleriyle rekabet etme zorunluluğunda kalacaktır. Bu etkilerin başlıcaları aşağıda sıralanmıştır (174).

3.3.2. GB'nin Türk Ekonomisi Üzerine Yaratacağı Etkiler

3.3.2.1. Dış Denge Üzerine Etkileri

Gümrük Birliği'nin dış denge üzerine etkileri öncelikle ithalat ve ihracat üzerinde görülecektir. Toplulukta yapılacak ithalat artışı:

- Sıfırlanan gümrüklere,
- Topluluk çıkışlı ithal mallarına yönelik talebin fiyat esnekliğine,
- Ticaret sapması, ticaret yaratılması ve her iki durumda karşılaşılabilecek ticaret genişlemesinin yol açacağı ithalat artışına, yurt içinde yerleşik yerli ve yabancı firmaların Türk piyasasını kaptırmamak için yapabilecekleri fiyat indirimlerinin fonksiyonuna bağlanabilir. Bu değişikliklerden ilk üçü ne kadar yüksek, sonuncusu ise ne ölçüde düşük olursa ithalat artışı o kadar fazlalaşacaktır. Türkiye'nin AB ile bütünleşmesi sonucunda, özellikle kotaların kalkması, bu ülkelere yönelik ihracatı arttıracaktır. Artışın büyüklüğü ise, tekstil ve hazır giyime yönelik Birlik talebinin fiyat esnekliğine bağlıdır. İhraç malları üzerindeki teşviklerin kaldırılması ya da topluluktaki seviyelere getirilmesi ise, ihracatı azaltıcı etkiler yapacaktır.

Türkiye, GB'ne katılması sonucunda OGT'ni uygulamak zorunda

(174) Rıdvan Karluk, Avrupa Birliği ve Türkiye, Eskişehir: Beta A.Ş., 1995, s. 365-379.

kalacaktır. Dünyanın en düşük gümrük tarifelerinden birine sahip olan AB'nin OGT'nin uygulanması sonucunda Türkiye, daha önce yüksek korumacılık ile yurt içinde ürettiği bazı maddeleri, AB dışında ithal etmek durumuyla karşılaşacaktır. Bunun için üçüncü ülkelerdeki üreticilerin, Türkiye dahil AB ülkelerindeki üreticilerden, OGT avantajını aşacak ölçüde düşük maliyetlerle çalışmalarını gerekir. Bu durumda dış alan lehine bir "ticaret yaratılması" olgusu doğacaktır. Bunun sonucunda, Türkiye'nin dış ticaret dengesi bozulabilecektir.

3.3.2.2. Dış Ticaret Hadleri Üzerine Etkileri

Gümrük Birliği ile Türkiye'nin üçüncü ülkelere karşı koruma oranı bugünküne nispetle üçte bir oranında düşecektir. Bu durumun hem AB hem üçüncü ülke kaynaklı malları kapsayacak şekilde ticarete kamu malların fiyatlarında, koruma oranlarındaki indirime bağlı olarak görece bir düşüş yaratması beklenmektedir. Bunun doğal sonucu olarak, kısa vadede dış ticaret açığının büyümesi de söz konusudur (175).

Türkiye'nin ödemeler bilançosu cari işlemler ve bu hesaptaki en önemli kalemler olan ithalat ve ihracat dışında, sermaye hareketleri bölümündeki değişmelerden de etkilenecektir. Türkiye'nin gümrük birliğine katılması, Türkiye'ye AB'den ve Birlik dışından gelecek "pörföy yatırımları" ve "doğrudan yatırımları" etkileyecektir. Gümrük Birliğine katılmanın uyaracağı yabancı sermayenin, cari işlemlerde doğacak ek açığı kapatma olasılığı azdır. Bu sebeple, gümrük birliğinden sonra özellikle kısa dönemde, ödemeler bilançosu açıklarının yükselme olasılığı yüksektir.

Ülkemizin Gümrük Birliği'ne giderken, koruma oranlarındaki düşüşün dış dengely bozucu etkisini berteraf etmek için, para, maliye,

(175) Reyhan Atmaca, "Gümrük Birliği'nin Dış Ticaretimize Etkileri", Süreç Dergisi, (Özel Sayı), May., Haz., Tem., Ağs., Ey., 1995, s. 100.

kur ve faiz politikaları arasında sağlayacağı uyum ekonominin rekabet gücü açısından büyük önem taşımaktadır (176).

3.3.2.3. İhracata Yönelik Sanayi Dallarına Etkileri

İthalata rakip sanayi dalları, gümrük birliğinin gerçekleşmesinden sonra pazarda daha önceden bulunmanın sağladığı pazarın eğilimlerini bilmenin avantajlarından faydalanacaklardır.

İşletme büyükleride uyum sağlama sürecinde çok önemli olacaktır. Bunun için entegre ve düşük verimle çalışan tesisler bölünmelidir. Bunlar, küçük ve verimli özel işletmelere dönüştürülmeli, doğrudan finansman şeklinde ileri teknoloji ile üretim yapacak küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin kuruluşu ise teşvik edilmelidir.

AB'ne entegrasyon dışında ihracat yapan uzakdoğu ülkeleri firmalarının pazar paylarını kaybetmemek ya da genişletmek amacıyla Türk firmaları ile birlikte iş yapmaları sonrası gelebilecek Japon ve Uzakdoğu Sermayesi gümrük birliğine girmenin diğer bir avantajıdır.

3.3.2.4. Teşvik Politikasına Etkileri

Yatırım Teşvikleri: AB ve Türkiye'de teşvik sistemi yapısal farklılık göstermektedir. Bunun sebebi, iki değişik ekonomik yapının bugünkü görünümüyle farklı üretim faktörleri bileşimlerini kullanmakta ve desteklemekte olmalarıdır. Türkiye'de büyük ölçüde teşvik edilen sektörler, yoğun korumanın olmadığı ve rekabetin engellenmemesi gerekli olanlar AB'nin dış dünyaya uyguladığı korumacılık daha çok pahalı emek girdisi kullanan sektörlerde (tarım ve tekstil gibi) veya dünyada yeni denenmekte olan pahalı ileri teknoloji sektörlerindedir. Diğer bir deyişle Türkiye'de henüz kullanılmayan ileri teknoloji sanayilerin korunmasına yöneliktir.

(176) *ibid.*, s. 101.

- İhracat Teşvikleri: AB'deki sistemde, kısa orta ve uzun vadeli ihracat kredileri, alıcı kredileri, döviz kredilerinde kur garantisi ile sağlanan faiz sübvansiyonları, yabancı rakiplerle aynı şartları sağlanmaya yönelik faiz sübvansiyonları KOBİ'lere yönelik özel şartlı krediler uygulanmaktadır. Türkiyede ise, sevk öncesi ihracat kredileri, ülke alıcı kredileri, hedef pazar ihracat kredisi, dış ticarete sermaye şirketlerine kullandırılan krediler vardır. Her iki sistemde kullanılan araçlardan en önemlisi "vergi istisnaları"dır.

Türkiyede gümrük birliği ile birlikte teşvik politikasında da bazı değişiklikler yapması gerekmektedir.

3.3.2.5. Tarım Sektörüne Etkileri

Türkiye'nin Ortak Tarım Politikası'na uyumu; Birliğin fiyat ve müdahale mekanizmalarına, Birlik içi ticarete serbest dolaşım kurallarına, üçüncü ülkelerle ticaret mekanizmalarına ve rakabet ile finansman politikalarına uyumunu içermektedir. Ayrıca, OTP'nun Birlik içi gelişmeler sebebiyle tabi tutulduğu reformlar, Tek Avrupa pazarı çerçevesinde özellikle bitki ve hayvan sağlığı mevzuatı, gıda, organik tarım, yaş değişiklikleri gibi hususlar, Türkiye'nin uyum mükellefiyetlerini genişletmektedir.

3.3.2.6. İstihdam Seviyesine Etkileri

Türkiye - AB arasındaki gümrük birliğinin istihdam açısından etkisi, büyük oranda sanayi sektöründe görülecektir. Muhtemelen istihdam seviyesinde bir azalma olacaktır. Çünkü sanayi sektöründe yer alan firmalardan bir kısmı, Topluluk firmaları karşısında rekabet gücünün zayıf olması sonucu bu sektörden çekileceklerdir. Kalan firmalar ise, rekabet güçlerini arttırmak için emek yoğun üretimden, teknoloji yoğun üretime geçerek mevcut istihdamlarını azaltacaklardır.

Türkiye'ye gelecek yabancı sermayenin muhtemel etkilerinden birisi, istihdamdaki artış olacaktır. Gelen yabancı sermayenin sebep olabileceği istihdam artışının gümrük birliği sonucu meydana gelecek istihdam azalışını karşılayabilmesi, Türkiye'de yapılacak yatırımların sermaye stoğunu artırıcı doğrudan yatırımlar olmasına bağlıdır.

3.3.2.7. Verimliliğe Etkileri

Türkiye ile AB arasında oluşturulacak gümrük birliği sonucu Türkiye'nin AB'ne karşı gümrük vergilerini ve Toplu Konut Fonu'nu tamamen kaldırması, Türk firmalarını, AB firmalarıyla rekabet etme zorunluluğu içerisinde bırakacaktır. Bunun sonucunda Türk firmaları rekabet güçlerini arttırmak için teknoloji yoğun üretime geçerek verimliliklerini yükseltecekler ya da rekabet edemeyecek sektörden çekileceklerdir.

3.4. Avrupa Birliği İle Gümrük Birliğinin Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Muhtemel Etkileri ve Alınması Gereken Tedbirler

3.4.1. Avrupa Birliği İle Gümrük Birliği'nin KOBİ'lere Muhtemel Etkileri

Gümrük Birliği'nde, tartışmasız en önemli unsur Rekabet Gücüdür. GB sonrası, Türk sanayi sektörü rekabet şartlarının büyük ölçüde belirleyici olduğu bir ortamda sanayileşme ve teknoloji açılarından çok ileri olan Avrupa Ülkeleri Sanayileri ile rekabet etme durumunda kalacaktır.

Ekonomideki bütün sektörlerin rekabet güçleri eşit değildir. GB'nin farklı sektörlerle etkisi de farklı olacaktır. Rekabet güçleri yüksek olan sektörler GB'den olumlu etkilenirken, Rekabet gücü düşük olan sektörler GB sonrası çeşitli güçlüklerle karşılaşacaktır. GB'den olumsuz

olarak etkilenecek hassas sektörler, yüksek koruma oranına sahip, yüksek düzeyde üretim gerçekleştiren ve katma değerde işgücü payı yüksek olan sektörlerdir. Bu sektörlerde motorlu taşıt araçları, elektrikli olmayan makinalar, selüloz ve kağıt sanayi, tekel ürünleri, dayanıklı tüketim malları ve bazı gıda ürünleri sanayidir (177).

Rekabet gücü, özellikle Küçük ve Orta Ölçekli Sanayiciler açısından büyük önem arz etmektedir.

Türk sanayi içinde özellikle dokuma, giyim eşyası ve deri sanayi, metal eşya, makine, teçhizat, imalat sanayi, orman ürünleri ve mobilya sanayi dallarında küçük işletmeler egemendir. Metal eşya, makina teçhizat imalat sanayi işkollarında da büyük ölçekli sanayi işletmelerine fason imalat şeklinde üretim yaygındır (178).

Dünya rekabetiyle karşı karşıya kalacak olan KOBİ'ler için GB sonrasının zor bir dönem olması kaçınılmaz bir durumdur. Ancak bu işletmelerin uygun teşvik ve desteklerle, esnek yapıları sayesinde rekabet ortamına da uyum sağlayacakları düşünülmektedir. Yani aktif, üretken, yeni koşullara kısa sürede adapte olabilen ve esnek-talep-esnek arz modeline kolaylıkla cevap verebilen bu işletmeler orta vadede zorlukları aşmış olacaktırlar (179).

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayiler hem dış pazar, hemde iç pazar koşullarına göre üretim yapılarını yeniden oluştururken Gümrük Birliği sonrası ortamı göz önünde bulundurmalıdırlar.

3.4.1.1. Gümrük Birliği'nin Küçük ve Orta Ölçekli

İşletmelerin Sabit Sermaye Yatırımlarına Etkileri

1980 yılından sonra ekonomide yaşanan değişim ile hızla dışa

(177) Cem Alpar, Ebru Fezal Akın, a.g.e., s. 28.

(178) Rıdvan Karluk, Avrupa Birliği ve Türkiye., s. 368.

(179) Cem Alpar, Ebru Fezal Akın, a.g.e., s. 29.

açılan Türkiye ihracat, yabancı sermaye akışı işçi dövizleri ve turizm gelirleriyle döviz sıkıntısı çekmemiş, ekonominin finansmanını döviz sıkıntısı olmadan sağlayabilmiştir. Buna karşılık yurt içi ve yurt dışı tasarrufların (fonların) büyüme ve yatırımlara aynı oranda yansıdığı söylemek oldukça güçtür.

Tablo 21- Sabit Sermaye Yatırımları İçinde Kamunun ve Özel Sektörün Payları (%)

	1985	1986	1987	1988	1990	1991
Kamu Sektörü	62	61	54	46	44	45
Özel Sektör	38	39	46	54	56	55
Toplam	100	100	100	100	100	100

Kaynak: DPT, Başlıca Ekonomik Göstergeler (Türkiye-AT-EFTA) ve Önemli Raporlar, AT İle İlişkiler Genel Müd. 1991, s. 5.

Sanayimiz başlangıçta tüketim malları üretmek üzere kurulmuş ve giderek ara malı üreten sanayii yönünden gelişmiştir. Ancak bu gelişim pazar darlığı nedeniyle yavaş olmakta ve sözkonusu sektör amaçlandığı kadar güçlenememektedir.

Gelişen ekonomilerin en önemli özelliği, işsizlikle mücadeledeki etkinlik ve hızla gelişen teknolojiye ayak uydurabilme yeteneği olarak belirlenebilir. Gümrük Birliğine girdiğimiz bu dönemde KOBİ'lerin sabit sermaye yatırımlarına kredi garanti fonu, risk sermayesi gibi finansal kurumların tesisi biçimindeki mali mekanizmaları harekete geçirerek bu işletmeler desteklenmelidir. Çünkü AB ülkelerinin sabit sermaye yatırımları ile bizim aramızda oldukça büyük fark mevcuttur (Tablo 22).

Tablo 22- 1989-1990 Yılları İtibariyle AT ve Türkiye Karşılaştırılması

	Gayri Safi Sabit Sermaye Yat./GSYİH 1989 (%)	Yurtiçi Tasarruflar/ GSYİH (%) 1989	Verimlilik Artışı (%) (1) 1983-1988	Tük. Fiyatları Endeksindeki Yüzde Değişme 1990 (%)
Almanya	20.5	26.2	1.9	2.6
Fransa	20.8	21.3	2.2	2.9
İngiltere	19.4	15.5	1.5	6.0
Belçika	18.7	21.1	1.5	3.5
Hollanda	21.8	24.3	1.2	2.3
Lüksemburg	22.3 (1988)	45.1	2.4	4.1
Danimarka	18.2	18.1	0.2	2.5
İrlanda	18.1	22.6	3.3	3.2
İtalya	20.2	20.3	2.4	6.3
İspanya	24.0	23.0	2.2	6.4
Portekiz	26.6	26.5	2.7	13.4
Yunanistan	18.4	14.9	1.6	20.1
AT	20.0 (1988)	21.6	1.9	4.4
İzlanda	18.5	17.7		12.8
Norveç	25.9	25.5		4.5
İsveç	21.0	19.1		9.3
Finlandiya	27.4	26.2		5.8
İsviçre	26.2	32.3		5.4
Avusturya	24.0	26.2		3.2
EFTA	—	—		—
Türkiye	22.9	23.6	3.5	60.3
Türkiye	21.5	21.1		

(1) 1968 Fiyatları ile GSYİH/İstihdam Oranının Artışı

Kaynak: DPT, Başlıca Ekonomik Göstergeler ve Önemli Projeler (Türkiye - AT - EFTA), Nisan 1992, s. 36.

3.4.1.2. Gümrük Birliğinin Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Teknolojilerine Etkileri

Küçük ve Orta ölçekli işletmelerin teknolojik değişime uyumda ölçeklerinin doğası gereği üstünlüklerinin olduğu bilinmektedir. Ancak bu üstünlüğe karşı ülkemizde KOBİ yöneticileri, üretim ve ticaretten elde ettikleri fonları, teknoloji yenilemede kullanmamaktadırlar. Oysa rekabet gücünün artırılmasında en önemli araçlardan biri de teknolojinin sıkça yenilenmesidir. Bu yüzden KOBİ'lerin teknoloji modernizasyonunda otofinansman yöntemini kullanmaları ve patent, know-how, marka ve franchising vb. lisans anlaşmaları yaparak teknoloji dokusu bakımından global normlara entegre olmaları gereklidir. Gümrük Birliği sonrası iç pazarın daralabileceği olasılığı ve iç pazarın daralması sonucu KOBİ'lerin ihracata yönelmeleri zorunluluğu büyük önem arz etmektedir. İhracatın artırılmasında etkili olacak en önemli konuda üretim yapılarının iyileştirilmesidir (180). Buda uygun teknoloji kullanımını gerektirir. Ayrıca, ihracatın bu derece önem kazandığı bir yapıda GB'nin AB'ne yönelik ihracatımız üzerindeki etkilerinin gözden geçirilmesi gerekir. Bu etkiler şu şekilde özetlenebilir (181).

- AB, tekstile uygulanan kotalar dışında, Türkiye'den yaptığı ithalata bir kısıtlama uygulanıyor. Bu sebeple GB sonrası ihracatımız da patlama beklenmemeli.

- AB'den ithal edilen hammadde, aramalı ve sermaye malları gibi girdileri yoğun olarak kullanan ihracata yönelik sanayilerde gümrük ve fonların kaldırılması ile ortaya çıkacak maliyet düşüşü, fiyatlarda da düşüşe neden olarak, bu ürünlerin ihracatında bir artışa sebep olabilir.

- Anti - damping ve anti-subvansiyon soruşturmalarının da GB

(180) Ibid.

(181) Ibid., s. 30.

sonrası derhal sona ereceği düşünülmemeli.

- Gümrük Birliği sonrası, dolaylı biçimde döviz kurunun yükselmesi, ihracat artışına sebep olabilir.

AB'de 1980'lerden itibaren ekonomik ve politik konuların ötesine bilimsel ve teknolojik bütünleşme ve gelişme konusundaki tartışmalar önem kazanmıştır. 1987-1991 çerçeve planı "Bilim ve Teknoloji Topluluğuna doğru" başlığını taşımakta ve içerdіđi hedeflerin bu yönde oduğu görünmektedir. Bilimsel ve teknolojik gelişmeler ve AB ülkeleri arası koordinasyon konusunda çok önemli hedefler saptayan ve bu konuda büyük fonlar ayıran AT'ye girmek isteyen Türkiye'nin en temel sorunlarından biri bilimsel ve teknolojik açıdan dışa bağımlılıktır. Türkiye kendi teknolojisini üretmek ve yatırım malı sanayisini kurmakta benzeri birçok ülkeden oldukça geri durumdadır.

Bu nedenle Türkiye AB'ye giriş süresini, ancak kendi teknolojisini üretmek ve özellikle çok geri oduğu enformasyon ve iletişim teknolojisi konusunda yol almak üzere değerlendirebildiği takdirde, söz konusu entegrasyonun olumlu yanından söz edilebilir.

Türkiye ile AB ülkeleri arasında, bilim ve teknoloji konusunda karşılaştırma yapabilmek için bakılabilecek göstergelerin başında AR-GE harcamaları gelmektedir (Tablo 23).

Tablo 23- Türkiye ve AT Ülkelerinin Bilim ve Teknoloji Konusunda Karşılaştırılması

	AR-GE Harcamalarının GSMH İçindeki Payı %	Kişi Başına AR-GE Harcamaları ABD Doları	Nüfusa Oranla AR-GE'de Çalışanlar %
Almanya	2.6	279	13.6
İngiltere	2.5	203	11.7
Fransa	2.1	225	10.7
Hollanda	2.0	194	10.1
Belçika	1.4	108	3.8
Danimarka	1.0	105	5.4
İtalya	1.0	88	4.5
İrlanda	0.8	49	4.3
İspanya	0.4	24	2.3
Portekiz	0.4	15	2.0
Yunanistan	0.8	10	1.3
Türkiye	0.2	5	0.2

Kaynak: Nurhan Yentürk Çoban, "AT İle Entegrasyon Sürecinde Türkiye'nin Bilimsel ve Teknolojik Alt Yapısı", 12 Eylül Sonrasında Sanayi İlişkileri, İktisat Dergisi, İstanbul: Sayı, 285-286, Ağustos, Eylül 1988), s. 36.

Türkiye AR-GE harcamalarının GSMH içindeki payı açısından Yunanistan ile birlikte son sırayı paylaşmaktadır. Kişi başına AR-GE harcaması ise Yunanistan'ın yarısı kadardır. Nüfusa oranla AR-GE'de çalışan insangücü rakamları da dikkate alındığında, Türkiye'nin AB ile arasındaki teknolojik ve bilimsel açığı kapatması beklenmemelidir. Üstün teknolojiye sahip AB ülkelerinin karşısında KOBİ'lerin ne derecede rekabet edebileceği şüphelidir. Birçok KOBİ kapanmak zorunda kalacaktır.

3.4.1.3. Gümrük Birliği'nin Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin İstihdamına Etkileri

AB ülkelerinde çalışan nüfusun toplamı 114 milyon kişidir. Ülkemizde ise 17 milyon kişi çalışmaktadır ki bu rakam toplam nüfusun % 38'ini oluşturmaktadır. AB ülkelerinde çalışan nüfus toplam nüfusun % 42.2'sidir. Çalışan nüfus ile istihdam arasında çalışan nüfus lehine olarak görülen fark ücretsiz çalışan aile fertleri ile iş sahibi kişilerden oluşmaktadır (Tablo 24).

Tablo 24- Türkiye ve AT Ülkelerinin İstihdam Açısından Karşılaştırılması

	Sivil İstihdam Milyon Kişi 1989	Sektörel İstihdam 1989 (%)			İşsizlik Oranı (%) 1990
		Tarım	Sanayi	Hizmetler	
Almanya	27.8	3.7	39.8	56.5	5.1
Fransa	22.0	6.4	30.1	63.5	9.0
İngiltere	26.8	2.2	29.5	68.4	5.5
Belçika	3.7	2.8	28.9	68.3	8.8
Hollanda	4.9	4.7	26.5	68.8	6.5
Lüksemburg	0.2	3.4	31.2	65.4	1.3
Danimarka	2.6	6.0	26.8	67.3	9.6
İrlanda	1.2	15.1	28.4	56.5	14.0
İtalya	20.8	9.3	32.4	58.2	11.0
İspanya	12.3	13.0	32.9	54.0	16.2
Portekiz	4.4	18.9	35.3	45.7	4.6
Yunanistan	3.7	26.6	27.2	46.2	7.7
AT	130.2	7.0	32.5	60.6	8.4
Türkiye	18.5	49.5	14.5	36.0	
Türkiye (1991)	18.2	49.8	14.9	35.3	7.1

(1) 1988

Kaynak: DPT, Başlıca ekonomik göstergeler, Nisan 1992, s. 41'den alınmıştır.

Ekonomide ana kesimler itibariyle sivil istihdam rakamları AB'de yığılmanın hizmetler kesiminde olduğunu ülkemizde ise tarım kesiminde bulunduğunu göstermektedir.

Türkiye'de tarımda yaşanan ve gelir dağılımında en alt üç grubun

çoğunluğunu meydana getiren % 60 nüfusa yönelik olarak uygulanacak politikalar gelir dağılımının dengesi açısından çok önemli olduğu kadar, bu kesim açısından hayati öneme haizdir. AB'ne giriş ile birlikte, tarım sektörüne yönelik ücret politikasında değişme olacağından, sektörel gelir dağılımında da değişme beklenmelidir.

GB giriş ile KOBİ'lerin bir çoğu üstün teknoloji kalite ve standartlar karşısında yetersiz kalacağından pek çoğu kapanmak zorunda kalacak ve işsizlik oranı artacaktır.

KOBİ'lerin rekabet, kalite ve standardizasyon yönünden etkilerine değinildiği için bu kısımda bir daha değinilmeyecektir.

3.4.2. Alınması Gereken Tedbirler

KOBİ'lerin ölçekten kaynaklanan çeşitli avantajlarının yanında, yapılarından kaynaklanan kendilerine has sorunları da vardır. Bu sebeple KOBİ'lerin yan sanayi işletmelerine özel bir önem verilerek bazı düzenlemelerin yapılması, gümrük birliğinden olumsuz yönde etkilenmemek açısından şarttır. Bu tedbirler şunlardır (182):

- Mevcut KOS işletmelerinin verimliliklerinin artırılması için üretim planlaması, modern işletmecilik ve çalışan işgücünün becerilerinin yükseltilmesine yönelik eğitim ve danışmanlık hizmetlerine ağırlık verilmelidir.

- Yeni kurulacak KOS işletmeleri optimum ölçekte olmalı, özellikle ihraç şansı olabilecek ve ileri teknolojiye dayalı yatırımlar şeklinde yönlendirilmelidir.

- KOS işletmelerinin ürün bazında ihtisaslaşması ve yan sanayi olarak düzenli üretim yapmalarını sağlayacak destek programları uygulanmalıdır. Bu kapsamda AB norm ve standartları esas alınarak bu

(182) Rıdvan Karluk, Avrupa Birliği ve Türkiye., s. 368-369.

işletmelere kalite güvenlik sistemleri oluşturulmalıdır.

- Büyük sanayi işletmelerin kuruluşunda kaliteden fedakarlık yapılmaksızın maliyetlerin düşürülmesine yönelik olarak yaygın ve esnek üretim modeli özendirilmelidir.

- KOS işletmelerinin ürünleri için dış pazar araştırması yapılmalı ve uluslararası norm ve standartlar ile dış pazar beklentilerini karşılayacak kalite seviyesi ve rekabet fiyatlarının oluşturulması için gerekli tedbirler alınmalıdır.

- KOS işletmelerinin yabancı firmalar ile görüşmeleri teşvik edilmeli ve ortak yatırım, teknoloji transferleri, temsilcilik ve bayilik ilişkilerinin oluşturulması sağlanmalıdır.

- Dış pazarlarda talep edilen ürünler bazında araştırma yapılarak KOS işletmelerinin bunları üretmeye yönlendirilmesi gerçekleştirilmeli ve böylece ürün çeşitlendirilmesi ve atıl kapasitenin kullanılmasına ortam yaratılmalıdır.

- İhracata yönelik üretimleri için destekleyici ve teşvik edici önlemler alınmalıdır.

- Avrupa Birliği tarafından proje paketleri şeklinde yürütülen dış ticaretin arttırılması, ortak yatırım ve bilgi ile teknoloji değişim programlarına Türk firmalarının etkin katılımı sağlanmalıdır. Bu kapsama "Europartneriat", "Medpartneriat", "Euroinvest", "Medinvest", "Euroenterprise", "Medenterprise", programları ile "BC Business Cooperation Network" ve benzeri uluslararası bilgi iletişim sistemlerine olan bu işletmelerin de doğrudan veya dolaylı olarak katılmaları temin edilmelidir.

Gümrük Birliği kapsamında, KOSGEB'in hedef kitlesi olan Küçük

ve Orta Ölçekli Sanayi İşletmeleri için alınması gereken tedbirler şöyle sıralanabilir (183):

3.4.2.1. Makro Tedbirler

AB ile ekonomik dengeleri düzenleyici tedbirlerin alınması gerekmektedir. Yatırımcı: döviz kuru, enflasyon oranı, faiz hadleri konusunda önemli ölçüde sapma göstermeyen kısa orta ve uzun vadeli tahminler yapabilmelidir.

Devletin iç borç politikası nedeniyle, sermaye kısa dönemde elde edeceği rantlara yönelmektedir. Sermayenin rant ekonomisinden üretim ekonomisine kaydırılması yönünde tedbirlere ivedi bir biçimde hayatiyet kazandırılmalıdır.

Tam entegrasyon aşamasında hem mal, hem faktör piyasaları entegre olmaktadır. Adaptasyon döneminde mal piyasalarındaki aşırı dalgalanma, sektör politikalarındaki sorunlar ise kaynak transferi ve emeğin dolaşıma açılması ile dengelenmektedir (184).

Bir sektörün başka bir ülkenin ürünleri ile rekabet edebilmesi için faktör piyasalarında ve fiyatlarında işletmeye maliyet açısından diğer piyasaya kıyasla dezavantajının olmaması gerekir.

Bu açıdan maliyet arttırıcı hükümet politikalarının gözden uzak tutulması ve incelenmesi gerekir.

Türkiye'de ücretler üzerinden yapılmakta olan kesintiler AB ülkelerine kıyasla çok yüksektir. Bir bakıma istihdam yaratan sektörler vergilendirilmektedir.

Ücret üzerinden yapılan kesintileri şöyle sıralayabiliriz.

- SSK işveren payı

(183) Ayşe Ege, Şule Eğitim, Ufuk Acar, a.g.e., s. 28-33.

(184) Vakıfbank, a.g.e., s. 97-98.

- SSK işçi payı
- Emekli sandığı ücretli ve devlet payı
- Konut fonu
- Zorunlu Tasarruf
- Gelir vergisi
- Damga vergisi
- Diğer kesintiler

Ücret üzerindeki toplam kesintiler AB ülkelerinde bazı ülkelerde sıfır olmak üzere ortalama % 25 dolayındadır. Bunun üzerindeki kısım sektörden alınan vergi anlamına gelmektedir. Vergi konusunda düzenleme yapılmalıdır.

Türkiye'deki bir girişimci yurt içinde devletin kaynaklara bütçe açıklarını kapatmak ve nakit akışını dengelemek amacı ile yüksek faizlerle talepte bulunması nedeniyle AB'deki maliyetlere kıyasla çok yüksek faiz ödemektedir. Buna bir çözüm bulunarak girişimciler desteklenmelidir.

3.4.2.2. Sektörel Tedbirler

KOBİ'lerin yoğun olduğu sektörler Geleneksel Sanayi Sektörleri kapsamında değerlendirilerek, yapısal düzenlemeler gerçekleştirilinceye kadar, negatif sanayi politikaları, teşvikler ve benzeri araçlar gündeme getirilmelidir. (AB'ye üye ülkelerde yapıldığı gibi GATT'ın 19. Maddesine dayanarak bu sektörleri korumak amacıyla tek taraflı tedbirler alınabilmelidir).

KOBİ'lerin yoğun olduğu sektörlerde, işletmeler kuruluş kapasiteleri nedeniyle dezavantajlı durumdadırlar. Bu işletmelerin ÖLÇEK EKONOMİSİ'ne uygun üretim yapmalarını teminen firma birleşmeleri

Vergi, SSK ödentileri ve benzeri araçlar da yapılacak düzenlemelerle desteklenmelidir.

AB'de Birlik düzeyinde KOBİ'ler için oluşturulan TASK FORCE'un önemli araçlarından biri "Sosyal Ortamın Geliştirilmesi" amacıyla kooperatif ilişkilerini desteklemektir. Bunun anlamı, üretim sürecinin çeşitli aşamalarında Kooperatifler yoluyla işletmelerin işbirliğine gitmeleridir.

Bu işbirliği,

- Hammadde alımı,
- Nihai ürün pazarlaması,
- Reklam faaliyetleri
- Piyasa araştırması

ve benzeridir. Benzer yöntemler, aynı iş kolunda üretim yapan ülkemiz imalatçıları için de geliştirilebilir.

AB'de imalat sanayiinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin önemli bir kısmı, büyük işletmelere girdi tedarik etmektedirler. Birlik'te KOBİ'lerin gelişme sürecine girebilmeleri için AB standartlarını yakalamaları gereği, yani Avrupalılaşmaları gereği özellikle üzerinde durulan önemli bir husustur.

Avrupalılaştırma süreci 6 aşamadan ibarettir:

- Dolaylı uluslararası etkiler (ihracat yapan ana sanayiye tali müteahhitlik)
- Dolaylı ihracata katılım (ihracatçı firmalara toptan ürün satışı)
- Doğrudan ihracata katılım
- Yabancı işletmelerle işbirliği (Ar-Ge, Pazarlama)

- Doğrudan yabancı yatırım (Ortak Yatırımlar Şirket Birleşmeleri).

Benzer sürecin Türkiye'de gerçekleştirilmesi doğrultusunda çalışmalar yapılmalıdır. Türkiye imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmelerin yan sanayi ilişkileri geliştirilmelidir. (Ölçek Ekonomisi, Tezgah Yenileme, Modernizasyon, Standartlara Uyum, özellikle yan sanayide önemli olan ISO ve CE işareti ile ilgili çalışmaların başlatılması).

Dış ticaret işlemlerinde görünmeyen ihracat olarak kabul edilen turizm, ülkelere döviz girdisi sağlayarak, ödemeler dengesini ihracat gelirleri gibi pozitif yönde etkilemektedir. Bu bağlamda yüksek bir turizm potansiyeline sahip ülkemizde de turizme yönelik sanayi yatırımlarının teşvik edilmesi gerekmektedir.

3.4.2.3. Mikro (İşletme İçi) Tedbirler

İmalat sanayi içinde faaliyet gösteren işletmeler genel ekonomiden kaynaklanan ve kendilerince kontrolü mümkün olmayan değişkenlerin etkisi altındadır. Bu değişkenler, nüfus, GSMH'daki büyüme, satınalma gücü, tüketim kalıpları, enflasyon oranı içinde buldukları sektördeki rakip firmaların sayısı, rakip firmaların ürünlerinin kalitesi ve benzeridir.

İşletmeler genel ekonomiden kaynaklanan bu değişkenleri dikkate alarak, kontrol altında tutabilecekleri değişkenleri iyileştirmek için işletme-içi tedbirlerle hayatiyetlerini sürdürme durumundadır.

İmalat Sanayi içinde faaliyet gösteren KOBİ'ler ile henüz proje aşamasında olan girişimcilerin genel ekonomik durum, sektörel durum, yer seçimi, ölçek ekonomisi, teknoloji seçimi, yenileme ve modernizasyon, finansal yönetim gibi bir dizi kendilerini doğrudan ya da dolaylı olarak etkileyecek değişkenlerden haberdar olmaları gerekmektedir.

Rasyonel bir organizasyon yapısına sahip olmayan küçük işletmelere, gerek pazarın durumu, gerekse işletme içi alınabilecek tedbirler konusunda, bütün dünyada olduğu gibi ülkemizde de yoğun danışmanlık hizmetleri verilmesi şarttır.

Türkiye'nin 6 Mart 1995 tarihli Ortaklık Konseyi Kararıyla taahhüt altına girdiği konular içinde en önemlisi malların pazara sunumuna ilişkin düzenlemelerde AB'na uyumdur. Bu durumda KOBİ'lerden danışmanlık kuruluşlarına yoğun talepler gelecektir. Bu açıdan bu kesime verilmesi gereken hizmetler:

- Pazar bilgileri
 - Rakiplerin durumu (iç-dış)
 - Rakiplerin ürün kalitesi
 - Ürüne olan talep
 - Ürünün fiyatı
 - Pazarlama faaliyetleri vb.
- Teknik bilgiler
 - Kuruluş yeri seçimi
 - Ölçek ekonomisi
 - Teknoloji
 - Kalite
 - Standartlar
 - Kapasite
 - Ürün tasarımı
 - Standart işçi sayısı

- Stok kontrolü
- Malzeme tedariki
- Üretim planlaması
- Yatırım planlaması
- Modernizasyon yenileme
- Finansman
 - Finansman kaynakları
 - Oto finansman
 - Dış finansman
 - Leasing
 - Factoring
 - Risk sermayesi
 - Krediler
- Maliyet muhasebesi olmalıdır

3.4.2.4. Finansmana Yönelik Tedbirler

AB'ye üye ülkelerdeki gibi imalat sanayine devlet yardımları kapsamında teşviklerin verilmesi, özellikle küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinde sermaye birikimi yaratmak için yeni vergi düzenlemeleri.

Küçük ve Orta Ölçekli sanayicilerin öz sermaye temin edebilmeleri için, ikincil piyasaların geliştirilmesi gibi tedbirler alınmalıdır.

Birlik'te kamu öncülüğünde hisse senedi alımları yapılmaktadır. Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. bu tür işlemlerde önemli bir araçtır.

- Kredi Garanti Fonu

- Leasing
- Factoring
- Düşük faizli kredi temini (Avrupa Birliği'nde bu ve benzeri işlemler, sübvansane edilmiş krediler olarak tanımlanmaktadır).

3.5. Avrupa Birliği'ne Üye Ülkeler İle Türkiye'nin Devlet Yardımı, Vergilendirme ve Krediler Yönünden Karşılaştırılması

1- Kurumlar Vergisi İndirimi	İtalya, İngiltere, Almanya, Fransa, Hollanda, Türkiye (halka açık şirketlerde Vergi Oranı düşük tutuluyor).
2- Kurumlar Vergisi Muafiyeti	İtalya (10 yıl için), İngiltere (40.000 kadar), Türkiye (Kalkınmada Öncelikli Yörelere Uygulanıyor)
3- KDV İndirimi	İtalya (Mezzogiorno bölgesine özgü): Almanya (Berlin için) Türkiye (ihracatta mevcut)
4- Sosyal Yüklerin Hafifletilmesi	İtalya, İngiltere, Fransa, Hollanda, Türkiye (Sosyal harcamalar, gider kabul ediliyor)
5- Yatırımlarda Subvansiyon	İtalya (% 60) İngiltere (% 10-50), Almanya (15-20), Fransa (Çeşitli fonlardan), Hollanda (% 45 Subv. ileri teknolojiler için), Türkiye (GAP ve Kalkınmada Öncelikli Yörelere Uygulanıyor).
6- Özel Koşullu Krediler	İtalya (% 30 ucuz), Almanya (2-3 puan

	düşük), Fransa (2-3 puan düşük), Hollanda (Devlet Garantisi) Türkiye (Sektöre göre uygulanıyor)
7- Ürüne Girdi Sübvansiyon	İtalya (ilk yıl için), İngiltere (İthalatta rahatlık) Türkiye (İhracat şartıyla gümrük muafiyeti)
8- Mesleki Vergi Bağışıklığı	Fransa ve Türkiye'de yok
9- İhracat Kredisi	İtalya (% 45 ucuz), İngiltere Fransa (düşük faizli), Hollanda (Yenipazar bulma masraflarının % 30-50'si sübvansiyon), Türkiye (Eximbank düşük faizle kredi veriyor)
10- AR-GE Sübvansiyonu	İtalya, İngiltere (% 25), Almanya (ucuz kredi), Fransa (% 50 ve her araştırmacı için 5000 Fl.) Hollanda (Personele 900.000 Fl'e kadar subv.) Türkiye (bilimsel araştırmaların tümü vergiden muaf)
11- Yeni Yaratılan İstihdam Primi	İngiltere (3000) Almanya (Yatırım 68.75 ve 2 milyon DM'ye kadar), Fransa (Sosyal Yük Maliyeti), Hollanda (30 Milyon Fl'den büyük yatırımlarda her iş için 25.000 Fl. Prim) Türkiye'de yok.
12- İleri Teknoloji Yatırımlarına Sübvansiyon	İngiltere (% 50), Almanya (% 15-20), diğer (% 20), Fransa, Hollanda (% 45) Türkiye (Yatırım İndirimi Sağlanıyor)
13- Enerji Sübvansiyonu	Almanya (Berlin için % 25), Fransa,

	Hollanda (Kitle tüketim üretimi için), Türkiye'de yeni uygulamaya başladı.
14- KOBİ'lere Büyüme Yardımı	İngiltere (Proje bedelinin ilk yıl % 50'si, ikinci yıl % 25); Hollanda (% 12.5 oranında subvansiyon) Tür- kiye'de yok.

Türkiye ve Avrupa Birliği'ndeki Devlet Yardımlarını, Vergilendirme ve Kredilendirmeyi aşağıdaki şekilde karşılaştırabiliriz (185).

3.5.1. Devlet Yardımları

3.5.1.1. Sermaye Yardımı

Sabit sermaye yatırımlarının belli oranlarda sübvansiyonudur.

Avrupa Birliği'nde her ülkede kalkınma düzeyi açısından bölgelere göre, yatırımın istihdam yaratma özelliğine, projenin sınai niteliğine göre değişik oranlarda uygulanmaktadır.

Türkiye'de ise sübvansiyon niteliğinde doğrudan sermaye katkısı olan böyle bir devlet desteği yoktur. Sadece yurt içinde imal edilmiş uygun görülen makine ve teçhizatın KDV'sine karşılık gelen miktar teşvik primi olarak yatırımcılara ödenmektedir. Ayrıca büyük proje yatırımlarında ve öncelikli bölgelerdeki yatırımlarda enerji teşviği verilmektedir.

3.5.1.2. Ar-Ge Yardımı

Araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin teşviki ve desteklenmesini sağlayan devlet yardımlarıdır.

Avrupa Birliği'nde Ar-Ge faaliyetine ilişkin maliyetin belli bir oranı sübvansiyon edilmektedir. Yeni ürün ve teknik geliştirmeyi amaçlayan ya-

(185) Ibid, 62-65.

tırımların belli bir oranında faizsiz avans verilmektedir. Ücret maliyetinin fatura ibrazına göre belli bir oranı sübvansede edilmektedir.

Türkiye'de son çıkarılan "Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar" ile sınaı tesislerin yeni ürün veya üretim yöntemi geliştirmeye, teknoloji yenilemeye, kalite ve verimlilik artışına yönelik projelerin alet, teçhizat ve yazılım giderlerinin % 50'sinin Yatırımları ve Döviz Kazandırıcı Hareketleri Teşvik Fonu kaynaklarından kredilendirilmesi sağlanmıştır.

3.5.1.3. Eğitim Yardımı

Sanayii sektöründe çalışan kişilerin mesleki eğitimine ilişkin giderlerin bir kısmının devlet tarafından karşılanmasıdır.

Avrupa Birliği'nde eğitim masraflarının belli bir oranı, devlet yardımıyla karşılanmakta, işçi-çırak eğitim, yönetici ve idari personelin eğitimi, yeni teknoloji kullanımı ile ilgili eğitimler verilmektedir.

Türkiye'de ise eğitim giderlerinin devlet desteği ile finansmanı şeklinde bir teşvik uygulanmamaktadır.

3.5.1.4. Faiz Sübvansiyonu

Firmaların, banka ve diğer finansman kurumlarından temin ettikleri kredilerin faizlerinin doğrudan sübvansede edilmesi veya belli bir süre için ertelenmesi şeklinde nakit yardımını içermektedir.

Avrupa Birliği'nde faiz sübvansiyonu belirli bir dönem için faiz ertelemeleri veya sermaye yatırımlarının belli bir yüzdesinde ve bölgelere göre değişen faiz sübvansiyonları şeklindedir.

Türkiye'de devletin haricindeki kaynaklardan kullanılan kredilerde faiz sübvansiyonu uygulanmamakta, sadece devlet destekli ucuz kredi imkanları sağlanmaktadır.

3.5.1.5. Yeni Yaratılan İstihdam Yardımı

Yatırımların istihdam yaratır niteliklerini teşvik etmek amacıyla verilen nakit yardımlardır.

Avrupa Birliği'nde yeni yaratılan istihdam yardımı yatırımın niteliğine göre, her yeni yaratılan işle doğru orantılı olarak devlet yardımı sağlanmaktadır.

Türkiye'de doğrudan devlet yardımı olmamakla birlikte aynı amaca yönelik olarak ilave istihdam teşviki mevcuttur. Teşvik belgeli yatırımlar kapsamında, asgari 10 işçi çalıştıran işletmelere, ilave edecekleri işçiler için ilk yıl ödemeleri gereken konut edindirme yardımı ve tasarrufu teşvik kesintisinin işveren hissesinin tamamı teşvik fonu kaynaklarından iade edilmektedir.

3.5.1.6. Makina Parkı Modernizasyonu

Yeni teknoloji kullanımı sağlayacak makina ve ekipman yenilenmesinde maliyetin bir bölümünün sübvansiyon edilmesini ifade etmektedir.

Avrupa Birliği'nde yatırım tutarının belli bir bölümü sübvansiyon edilmekte veya yardım tutarının belirli bir bölümü vergiden muaf olmaktadır.

Türkiye'de teknoloji yenilenmesine imkan verecek, sübvansiyon niteliğinde bir teşvik aracı mevcut değildir. Aynı amaca yönelik olarak belirli sektörlerde (tekstil) veya mevcut tesislerin kaldırılarak yerine modern teknoloji ihtiva eden tesislerin kurulmasına yönelik yatırımlarda veya özelleştirme kapsamında satılan tesislerin tevsi yatırımlarında kredi kullanılmaktadır.

3.5.1.7. Bina ve Kira Sübvansiyonu

Yatırım kapsamında kiralanacak sınai tesis binaların kirası ve işletme masraflarının bir bölümünün devlet kaynağından karşılanması ifade etmektedir.

Avrupa Birliği'nde sübvansiyon miktarı yatırım tutarının belli bir bölümü ile sınırlanmaktadır.

Türkiye'de ise böyle bir uygulama yoktur.

3.5.1.8. Çevre Korumaya Yönelik Yardım

Proje bazında tahsis edilen nakdi yardımlar ve faiz sübvansiyonu gibi teşviklerdir.

Avrupa Birliği'nde proje bazında belli oranlarda faiz sübvansiyonu ve nakdi yardım uygulamaktadır.

Türkiye'de yine son düzenleme ile çevre korumaya yönelik yatırımların %50'sinin fon kaynaklarından kredilendirilebilmesi sağlanmıştır.

3.5.2. Vergi Ve Benzeri Kolaylıklar

Avrupa Birliği'nde:

a.K.D.V.indirim

b.Ülkelerin kendi vergi sistemlerine göre uyguladıkları vergi kolaylıkları

c.Kurumlar vergisi indirimleri

d.Yatırım indirimi

şeklinde uygulamalar söz konusudur.

Türkiye'de:

a.K.D.V.ertelemesi

- b.İthalatta gümrük vergisi muafiyeti
- c.Orta ve uzun vadeli yatırım kredilerinde vergi, resim, harç istisnası
- d.Bina inşaat harcı istisnası
- e.Finansman fonu
- f.S.S.K.primi. konut edindirme yardımı, tasarrufu teşvik kesintisi iadesi
- g.İlave istihdam teşviği
- h.Yatırım indirimi
- şeklinde uygulamalar sözkonusudur.

3.5.3. Krediler

Avrupa Birliği'nde:

- Uygun koşullu tahsis edilen nakit kredileri
 - Ar-Ge kredileri
 - Çevre korunmasına yönelik bölgesel program kredileri
 - İstihdamı özendirici eğitim kredisi
- şeklinde uygulamalar vardır.

Türkiye'de ise:

- Nakit kredileri
- Ar-Ge kredileri
- Çevre korunmasına yönelik yatırım kredileri
- Teşvik kredileri
- Orta ve uzun vadeli iç ve dış kredileri
- İşletme kredileri

- Yurtdışı müteahhitlik, müşavirlik hizmet kredisi
- Yurt dışı yatırımlara verilen krediler

Spesifik amaçla değişik alanlarda kullanılan krediler:

- Hayvancılık işletme kredisi
- Seyahat acentaları
- Organize sanayi bölgelerinde yapılan yatırımlar
- Küçük ve orta boy işletmelere verilen krediler
- Kültür ve sanat projeleri
- Projeyle dayalı belgesiz yatırımlar

gibi kredi destekleri vardır.

Avrupa Birliği ile Türkiye arasındaki teşvik sistemi karşılaştırıldığında, Türkiye'deki sistemin ağırlıklı olarak vergi indirimi, vergi muafiyeti gibi kolaylıklara ve kredi sistemine dayandığı, topluluktaki nakit yardımlar tarzında spesifik amaçlara yönelik karşılıksız devlet katkısı olmadığı görülmektedir.

Türkiye'de mevcut teşvik sistemi belgeli ve belgesiz yatırım projeleri şeklinde iki grupta incelemekte, Avrupa Birliği'nde ise hedefler farklı şekilde ortaya konmaktadır.

Toplulukta teşvik araçları şeklinde somut olarak dile getirilen hedefler, ülkemiz sisteminde genel bazda ifade edilen teşvik araçlarının altında yeterince özendirici nitelikte değildir.

Çok geniş bir karşılaştırma ve değerlendirme yapmadan teşviklerin üretim ve verimliliğe ne ölçüde etkili olduğunu belirlemeye olanak yoktur.

Bununla birlikte Türkiye'deki teşvik ve desteklerin AB'ne kıyasla

son derece yetersiz olduğu söylenebilir.

3.6. Türkiye ve AB Üye Ülkelerin Ekonomilerinin Karşılaştırılması

Türkiye ile 12 AB üyesi ülke arasında yüzölçümü bakımından ilk, nüfus açısından beşinci sırada yer almaktadır. Gayrisafi yurtiçi hasıla yönünden dokuzuncudur (186). Fakat hızla kalkınan Türkiye'nin yakın bir gelecekte bu sıralamadaki yerini yükseltmesi beklenmektedir. GSYİH'nın az, nüfusun çok yoğun olması dolayısıyla Türkiye'de kişi başına düşen gelir, diğer birlik üyelerine göre oldukça düşüktür. GSYİH içinde tarımın payı Türkiye'de, diğer Birlik ülkelerine göre yüksektir. Türkiye'nin dış ticaret hacmi AB ile karşılaştırıldığında daha hızlı gelişmektedir. Buna karşılık Türkiye'de de ithalatın-ihracatı karşılama oranı, Birliğe göre oldukça düşüktür. Toplam ihracat içinde sanayi ürünlerinin payı hızla artmakla beraber Birliğin genel ortalamasının oldukça altındadır. Enflasyon oranında, Birlik ortalamasının çok fazla üzerindedir. Türkiye'de çalışan nüfusun yarısından fazlası, tarım sektöründedir. Bu oran, Birliğin Kuzey Ülkelerinde yüzde 10'un altındadır.

Topluluk ile Türk ekonomisinin rekabet imkanlarını araştıran iki çalışma, son yıllarda yapılmıştır. Dünya Ekonomik Forumu'nun 1989 Dünya Rekabet Gücü araştırmasına göre Türkiye, 24 OECD ülkesi arasında Portekiz ve Yunanistan'ın önünde 20'nci sırada yer almıştır. DPT'nin koordinatörlüğünde gerçekleştirilen "Türk Sanayinin AT Sanayii karşısındaki rekabet imkanları özel ihtisas komisyonu raporu'nda imalat sanayii üretimi içinde % 69 paya sahip olan sektör grubun % 27'nin, AB sanayileri karşısında rekabet şansının olduğu ortaya çıkmıştır. Araştırma, sektör gurubunun % 1.8'nin rekabet şansının az, % 40'nın ise alınacak tedbirler ile güç kazanabileceğini belirlemiştir.

(186) Rıdvan Karluk, AB ve Türkiye., s. 378-379.

SONUÇ

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin gerek sosyal, gerek ekonomik yönden önemi, tüm dünyada, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi Ülkemizde de giderek artmaktadır. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler İstihdama sağladıkları katkı, Ekonomik denge unsuru olmaları ve üretimde önemli bir paya sahip olmaları yönünden önem taşımaktadırlar.

Gümrük Birliği'ne girdiğimiz bu dönemde; Birlik çıkışı sanayi ürünlerine karşı;

- Gümrük Vergileri
- Miktar kısıtlamaları
- Eş etkili vergiler

gibi koruyucu önlemler uygulanmayacaktır. Bunun yanında 3. ülkelere de birliğin uyguladığı oranlarda koruma uygulanacaktır. Buda Türk sanayi ürünlerinin giderek daha fazla dış rekabet ile karşı karşıya kalmasına neden olacaktırdır.

Ülkemizde sadece tüketime yönelik bir sanayileşme sözkonusudur. Bu sebeple işletmeler daha çok küçük ölçeklidir. Türk küçük işletmeleri incelendiğinde bunların büyük bir kısmının üretim tekniklerinden habersiz geleneksel yöntemlerle üretim yapan işletmeler olduğu görülür. Türk Sanayisi içerisinde önemli bir yeri olan küçük ve orta ölçekli işletmelerin karşılaştığı sorunlar ile Avrupa Birliği içerisindeki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin karşılaştıkları sorunlar hemen hemen aynıdır. Ancak sözkonusu ülkelerde küçük işletmelerin önemini kavramış, sorunlarını bilen ve bu sorunlar üzerine rasyonel yöntemlerle giden Devlet Politikaları uygulanmaktadır.

Gelişmiş sanayi ülkelerinin güçlü küçük ve büyük sanayi ürünleri karşısında, bugünkü haliyle hemen hiç rekabet şansı olmayan, Türk

küçük sanayinin durumu gerçekten acıklı bir tablo sergilemektedir. Böyle bir rekabet ortamında hiç şansı olmayan küçük işletmeler "Güçlü olanın ayakta kalacağı" doğal yasasına uyarak, yavaş yavaş ortadan kalkıp yerini Topluluk İşletmelerine bırakacaktır. Böylece Türkiye Topluluk üyeliğinin dışında açık bir pazar olmanın ötesinde fazla birşey kazanmayacaktır.

Gümrük Birliği'nin muhtemel olumsuz etkilerini akılcı politikalar ile asgariye indirebilmek ve Gümrük Birliği'nin yaratacağı fırsatlardan azami derecede istifade edebilmek için, Türkiye'de bütün kesimlerin bazı ana konularda uzlaşma içinde olmaları ve aynı istikamette düşünmeleri gerekmektedir.

Bu konular şunlardır:

- AB'ye entegrasyon sağlayacak eğitim sistemi
- KİT'lerin kısa sürede özelleştirilerek ekonomiye katılması,
- Enflasyonla mücadele,
- Üretimin AB standartlarına uygun hale getirilmesi,
- Yatırımların ve döviz kazandırıcı faaliyetlerin desteklenmesi,
- Rekabetçi politikaların geliştirilmesi gerekmektedir.

Türkiye'nin AB ile entegrasyonda bazı kanunları yeniden düzenlemesi gerekmektedir. Bunlar: Tüketiciyi koruma kanunu, teşvikler, ithalat-ihracat rejimi, fikri ve sınai mülkiyet haklarıdır.

Sonuç olarak şunu diyebiliriz; Türkiye'nin Gümrük Birliği'ne girdiğimiz şu dönemde rekabete yönelik çalışmalarını tamamlamış, standartlara uygun üretim yapan teknolojisini günümüz şartlarına ayarlamış işletmelerin birlik içinde başarısızlığı söz konusu olmayacaktır. bu yüzden Türkiye'nin Sanayi işletmelerinin % 98.8'ini teşkil eden KOBİ'lerin Avrupa Birliği'nde rekabet şanslarının arttırılması ve bunların devlet tarafından desteklenmesi gerekmektedir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR VE KİTAPLAR

- Aslantaş, Mehmet. **Küçük ve Orta Sanayi Teşebbüslerinin Donatım Tedarik ve Pazarlama Sorunları**, MPM Küçük ve Orta Sanayi Teşebbüslerini Geliştirilmesi Semineri, Ankara: MPM yayını, 1973.
- Altıntaş, Mustafa. **Ekonomik Bütünleşmeler Gümrük Birliği ve Türkiye**, Ankara: Kosgep yay., 1995.
- Akan, Murat. **AET'de Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler ve Türkiye**, İstanbul: İKV yay., No: 57, 1988.
- Alpar, Cem, Ebru Fezal Akın, **Gümrük Birliği ve Küçük Orta Ölçekli İşletmelere Etkileri** Ankara: Kosgep yay., 1995.
- Akbulut, Enis Ömer. **Küçük ve Orta Boy İşletmeler Politikalar-Öneriler**, Ankara: DPT yay., 1991.
- Bağrıaçık, Atilla. **"Başka Ülkelerle Karşılaştırmalı Olarak Türkiye'de Küçük ve Orta Boy Firmalar"**, KOBİ'lerin Sorunları, İstanbul: İSO Uluslararası Sempozyum, 1991.
- Bağrıaçık, Atilla. **Dışa Açılma Sürecinde Küçük ve Orta Boy Firmalar**, İstanbul: Dünya yayınları, 1989.
- Baykal, Olcay ve Diğ. **Gıda Sanayiinde Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Yolları**, Ankara: MPM yay., 1989.
- BİAR, **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Yatırım Kararı ve Yatırım Teşvikleri**, Ankara: Biar yay., 1992.

- BİAR, **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Gelişimi ve Mevcut Durumu**, Ankara: Biar yay., 1990.
- Baumbach M. Clifford. **How to Organize and Operate a Small Business** (8. Baskı), New Jersey: 1988.
- Bulmuş, İsmail, Ertan Oktay ve Mete Törüner, **Küçük Sanayi İşletmelerimizin Konumu, Önemi ve AT'a Girerken Karşılaşabilecek Sorunlar İle Çözüm Yolları**, Ankara: MPM yay. No: 426, 1990.
- Demirbaş, Ahmet. **Küçük ve Orta Boy İşletme Kredi ve Finans Sorunları**, Ankara: MPM yay. No: 358, 1987.
- Dinçer, Ömer, Hüner Şencan. **Orta Büyüklükteki İşletmeler ve Bürokrasi**, İstanbul: Musiad yay. No: 1, 1994.
- Ekin, Nusret. **Gelişen Ülkelerde ve Türkiye'de Bir İstihdam Politikası Olarak Küçük Ölçekli İşyerlerinin Teşviki**, İstanbul: İTO yay, No: 34, 1993.
- Esin, Arif, Aylin Alagöz ve Şirin Çalış. **Avrupa Birliği'nde Teşvik Sistemi İlkeler ve Uygulamalar** (2. Baskı), İstanbul: İSO yay. No: 127, 1994.
- Ege, Ayşe, Şule Eğitim ve Ufuk Acar, **Avrupa Birliği İle Gümrük Birliği Muhtemel Etkiler ve Küçük Orta Ölçekli İşletmeler**, Ankara: Kosgeb Yay., 1993.
- Ege, Ayşe, Ufuk Acar. **Avrupa Topluluğu İle Gümrük Birliği Kapsamında Küçük ve Orta Boy İşletmeler**, Ankara: Kosgeb Yay., 1993.

- Cücelioğlu, Ömer. **Küçük Ölçekli İşletmelerin Kosgeb'den Beklentileri**, Ankara: Tes-Ar yay No: 13, 1994.
- Hunger J. David, Thomas Wheelen, **Strategic Issues in Enterprenerial Ventures and Small Business**, (4. Baskı), USA: Addison-Wesley Publishing Company, 1993.
- İZSİAD, **Türkiye'de KOBİ'ler ve Uygulanan Ekonomik, Mali ve Sosyal Politikaların KOBİ'ler Açısından Değerlendirilmesi**, İzmir: İzsiad Yay., 1993.
- İncei, Barbaros. **Avrupa Topluluğu ve Türkiye'de Sübvansiyonlar**, İstanbul: İSO yay., 1993.
- Karataş, Süleyman. **Sanayileşme Sürecinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler**, İstanbul: Veli Yayınları, 1991.
- KOSGEB, **Müteşebbisi Desteklemeye Yönelik Teşvik ve Kredilendirme Sistemleri II**. Ankara: Kosem yay., 1993.
- Kılıçbay, Ahmet. **Türk Ekonomisi** (4. Baskı), Ankara: Türkiye İş Bankası yayını, 1992.
- Karluk, Rıdvan. **"Türkiye Ekonomisi", Tarihsel Gelişimi - Yapısal Değişim**, Eskişehir: Beta Dağıtım A.Ş., 1995.
- Karluk, Rıdvan. **Avrupa Birliği ve Türkiye**, Eskişehir: Beta Dağ. A.Ş. 1995.
- Müftüoğlu, Tamer. **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Sorunlar-Öneriler** (3. Baskı), Ankara: Desen Ofset A.Ş. 1993.

- Manisalı, Erol. **Gümrük Birliği'nin Siyasal ve Ekonomik Bedeli**, İstanbul: Bağlam Yayınları, 1984.
- Oktav Mete ve Diğ., **Orta ve Küçük İşletmelerde İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri**, Ankara: TOBB yay., 1990.
- P.C. Kelley, Kenneth Lawyer, **How to Orgnize and Operate a Small Business**, New Jersey; Prentice-Hall Inc., 1962.
- TESK, **Avrupa Toplulukları, Giriş Aşamasında Türk Küçük İşletmelerinin Durumu Karşılaşacakları Sorunları ve Çözüm Yolları**, Ankara: Tesk. yay., No: 11, 1988.
- Tindale L.Y.D. **"The Future of the Small Firm" A Hand book of Strategic Plannings.**, London: Longman Group Limited, 1992.
- TİSK, **Gümrük Birliğinin Sosyo Ekonomik Etkileri ve Türk Çalışma Hayatı**, Ankara: Tisk İnceleme Yayınları, No: 13, 1995.
- TESK, **2. Esnaf ve Sanatkârlar Şurası**, Ankara Tesk Yayını, 1994.
- VAKIFBANK, **Gümrük Birliği'nin Türkiye Ekonomisine Muhtemel Etkileri**, Ankara: Vakıfbank Araştırma Dizisi No: 1, 1995.

MAKALELER

- Atmaca, Reyhan. "Gümrük Birliğinin Dış Ticaretimize Etkileri", **Süreç Dergisi**, (Özel Sayı), May., Haz., Tem., Ağs., Eyl., 1995, s. 100.
- Burck, Charles. "The Real Word of the Enterpreneur", **Fortune**, Volume: 27, No: 7, April, 1993, s. 62.
- Bilen, Alber. "GB Karşısında Türk Kamu Sektörünün Durumu", **Süreç** (Özel Sayı), May. Haz. Tem. Ağs. Eylül, 1995, s. 183.
- Cimtalay, Ege. "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Kalite Ortam ve Kültürün Tesis Edilmesi", **Standart Dergisi**, Mart 1996, s. 31.
- Çoban, Yentürk Nurhan. "AT ile Entegrasyon Sürecinde Türkiye'nin Bilimsel ve Teknolojik Alt Yapısı", 12 Eylül Sonrasında Sanayi İlişkileri, **İktisat Dergisi**, İstanbul: Sayı 285-286, Ağustos, Eylül 1988, s. 36.
- D.J. Storey, S.C. Johnson "A Review of Small Business Employment Data bases in the United Kingdom", **Small Business Economic-An International Journal**, Vol: 2, No: 4, 1990, s. 279.
- Dodgson Mark, Roy Rotwell. "Techinology Strategies İn Small Firms", **Journal of General Management**, Volume: 17, No: 1, Autumn, 1991, s. 46.
- EKİCİ, M. Sena. Gümrük Birliğinde "Türkiye Düşünceler" **Süreç Dergisi**, Özel Sayı, May., Haz., Tem., Ağs., Eyl., 1995, s. 328.

- Kavşat, İhsan, "Gümrük Birliği Tekstil Sektörünü Nasıl Etkileyecek? **Standart Dergisi**, Ekim 1995, Sayı: 406, s. 73.
- Persico, J. John. "Employee Motivation Is it Necessary?, **Small Business Report**, Volume: 15, No: 3 March, 1990, s. 39.
- Şahin, Mustafa. "Küçükleri Küçümsemeyin", **Tosyöv Dergisi**, Ekim 1994, s. 35.
- Şenver, Bülent. "AB'ne ve Türkiye'nin Avrupa İle Gümrük Birliği Sürecine tarihsel Bir Bakış", **Uzman Gözüyle Bankacılık**, Sayı: 12, 1995, s. 6.
- Tezer, Ercan. GB Kapsamında Türkiye'deki Otomotiv Sanayiinin Değerlendirilmesine Yönelik Saptamalar", **Süreç Dergisi** (Özel Sayı), May. Haz. Tem. Ağs. Eylül 1995, s. 131.
- Yaşar, Ertuğ, "Gümrük Birliği ve Türk Tekstil - Konfeksiyon Sektörü", **Süreç** (Özel Sayı), Haz. Tem. Ağs. Eyl. 1995, s. 171.

DİĞER YAYINLAR

- Arıkan, Necati. "GB, Türkiye'nin Kaderini Değiştirecek", Sabah Gazetesi, Gümrük Birliği (Özel Ek), Ty., s. 15.
- Arat, Hasan. "Tekstilciler GB'ye Dünden Hazır", Sabah Gazetesi, Gümrük Birliği (Özel ek) (T.y.), s. 39.
- Avrupa Birliğinin Kurumları, Ankara: Kosgep yay., 1995.
- Bağ, Işık. "Gümrük Birliği Sürecinde Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler", Türkiye Gazetesi, 5 Şubat 1996.
- C.C.E. An Enterprise Policy for the Community Bruxelles, 1989.
- Çetinkaya, Fethi. "Esnaf ve Küçük Sanayicilerin Sorunları ve Çözümleri", II. Türkiye İktisat Kongresi Sosyal Gelişme ve İstihdam Komisyonu Tebliği, Ankara: DPT yay., 1981.
- DPT. VI. BYKP, Küçük Sanayi, ÖİK, Raporu, Ankara: 1989.
- DPT. Başlıca Ekonomik Göstergeler ve Önemli Projeler (Türkiye AT - EFTA) Nisan 1992, s. 36.
- Ekonomik Trend, 24 Şubat 1996, sayı: 8, s. 40.
- Eurepean Communities, Panorama of Eu İndustry 94, 1994, s. 139.
- Eczacıbaşı, Bülent. "Gümrük Birliği ve Rekabet Gücümüz", Sabah Gazetesi, Gümrük Birliği, (Özel Ek), T.y., s. 14.
- Günuğur, Haluk. "Gümrük Birliği Paketi", Türkiye-Avrupa Topluluğu Derneği, Aylık Bülteni, Şubat-Mart 1995, Sayı: 8, s. 6.

- Kılış, Yıldırım. "Küçük Sanayii, Küçük Tacir ve Esnaf Kredi Sorunları, II. Türkiye İktisat Kongresi Sosyal Gelişme ve İstihdam Komisyonu Tebliğleri, Ankara: DPT Yay., 1981.
- Resmi Gazete, 12 Eylül 1993 No: 21969; Ankara.
- Resmi Gazete, 31 Mart 1993, No: 21538: Ankara.
- Tugiad, 2000'li Yıllara Doğru Türkiye'nin Önde Gelen Sorunlarına Yaklaşımlar, İstanbul: Tugiad yay., 1995.
- TOBB, Orta ve Küçük İşletmeler Raporu, Ankara: TOBB Yayını, 1993.