

PAPER DETAILS

TITLE: GÜMRÜK BİRLİĞİ SÜRECİNDE TÜRKİYE`DEKİ KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELERE
GENEL BİR BAKIS

AUTHORS: Erisah ARICAN

PAGES: 41-47

ORIGINAL PDF URL: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/1005170>

GÜMRÜK BİRLİĞİ SÜRECİNDE TÜRKİYE'DEKİ KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELERE GENEL BİR BAKIŞ

Dr. Erişah ARICAN

M.Ü. Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, Yardımcı Doçent

ABSTRACT: *In this article, the general situation of small and medium sizes business enterprises, which fostering the economics with the employment potancials and flexible production capacities have been surveyed. Especially the problems related to gaining the compctability power of small and medium sizes business enterprises and measurements have been put on the agenda within the frame work of the custom unions aggrements signed between European Union, and Turkey in 1.1.1996*

I-GİRİŞ

Türkiye 10 Ocak 1958 tarihinde kurulan Avrupa Ekonomik Topluluğuna katılabilmek için 1959 yılında müzakerelere başlamış ve nihai hedefi tam üyelik olan Ankara Antlaşmasını 12 Eylül 1963 yılında imzalamıştır. Bu anlaşma ile, Türkiye ve topluluk üyeleri arasındaki ilişkiler düzenlenmiş, ancak gümrük birliğinin tesisi için gerekli şartlar 1970 tarihinde imzalanan Katma Protokol ile düzenlenmiştir. Söz konusu, protokol ve anlaşmaya göre Türkiye'nin OGT uyumu, topluluğa karşı gümrük vergilerini 12 ve 22 yıllık listeler çerçevesinde sıfırlaması ve ekonomi politikalarının uyumlaştırılması gerekmektedir.

Gümrük Birliği sürecinde, rekabetin korunma yasası, tüketiciyi koruma yasası, patent yasası gibi rekabet politikası çerçevesinde gerekli uyum yasalarının ve üçüncü ülkelerle olan dış ticarete Avrupa Birliğinin uyguladığı ortak ticaret politikasını ve gümrük politikasının uygulanması gerekmektedir.

Bugün dünyada mal ve ticaret hareketlerinde görülen serbestleşme eğilimi veya diğer bir deyişle Globalleşme Nisan 1995'te imzalanan GATT Uruguay Round metni çerçevesinde ivme kazanmıştır. Böylece Türkiye'nin Gümrük Birliği sürecinde Avrupa Topluluğu üye ülkeleri ile ortak ticaret ve ekonomi politikalarını uygulaması dünya ticaretinde rekabet edebilirlik şansını arttıracaktır. Bu çerçevede, Türk ekonomisi Gümrük Birliği sürecinde ortak politikaların uygulanmasından önemli ölçüde etkilenecektir. Özellikle, kaynakların yeniden dağılımı, yatırımlar, büyüme, istihdam, verimlilik artışı, sermaye hareketleri ve dış ticaret hacmi etkilenecektir.

Doğal olarak işletmelerin yönetimi ve izleyecekleri politikalar da da değişiklik olacağından küçük ve orta boy işletmelerin durumu büyük önem taşımaktadır. Çünkü, küçük ve ortaboy işletmeler işgücünün büyük bir bölümünü (%56.3) barındırdığından bu konuda uygulanacak politikaların işletmeleri teşvik edecek düzeyde olması gerekmektedir. Aksi takdirde işletmelerin toplam % 98'ini oluşturan KOBİ'ler iflas eşğine gelecek ve tamiri zor toplumsal yaralar açacaktır.

Bu nedenle ister gelişmekte ve isterse gelişmiş ülkelerde olsun küçük ve orta boy işletmeler büyük bir önem taşımaktadır. Çünkü, bu işletmelerin teşvik edilmesiyle, bazı ülkeler ekonomik büyümelerini gerçekleştirmişlerdir. Örneğin: "İtalya Mücizesi" bu şekilde ortaya çıkmıştır[1,17]. Bu amaçla, Gümrük Birliği sürecinde ülkemiz açısından da KOBİ'ler büyük önem teşkil etmektedir. Çünkü, Gümrük Birliğinin ilk etkileri sadece AB' mallarında değil, üçüncü ülkelerden alınan mallardan kalkan korumayla beraber ithal mallarının ucuzlaması neticesinde dış ticaret açığının artışında görülecektir.

Gümrük Birliği sürecinde özellikle, küçük ve orta boy işletmelerin içpazardaki rakipleri arasında AB ülkelerinin pazar payı %50'ye yakındır. Bu olgu Gümrük Birliği sonucu küçük ve orta ölçekli işletmelerin kısa sürede daha yoğun rekabet ortamıyla karşılaşacaklarını göstermektedir[2;122]. Bu amaçla, KOBİ'lerin durumunun ve toplulukla uyumlaştırılmasının incelenmesi ve neticede gerekli önlemlerin alınması gerekmektedir.

Bu çerçevede makalede, Türkiye'deki KOBİ'lerin genel tanımı, sorunları, ekonomiye katkıları ve toplulukla uyumlaşma sürecinde KOBİ'lere yönelik alınması gereken tedbirler üzerinde durulacaktır.

II. KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELERİN TANIMI

Genel olarak, küçük ve orta boy işletmelerin tanımları incelendiğinde, her ülkeye ve kuruluşlara göre farklılık gösterdiği ve tanımlardaki sınırların ülke ekonomilerinin büyüklüğüne paralel olarak değiştiği görülmektedir. Böylece, daha çok ekonomik bir anlam

taşıyan küçük ve orta boy işletmelerin, ülkelerin ekonomik yapılarına göre değişiklik gösterdiği gibi, aynı ülke içinde bölgeden bölgeye, sektörden sektöre görede değişiklik gösterebilmektedir. Ayrıca, ülkelerin ekonomik yapılarına göre küçük ve orta boy işletmeleri belirleyen kriterler de farklı olabilmekte ve bu kriterler nitelik ve nicelik yönünden ikiye ayrılmaktadır[3;14-16].

Niceliksel Kriterler

- İşçi Sayısı
- Sermaye
- Aktif Toplamı
- Kar
- Toplam Çevirici Güç Miktarı
- Enerji Kullanımı
- Ciro (Satış Hasılatı)
- Makina Parkı
- Kapasite (Üretim Hacmi)

Niteliksel Kriterler

KOBİ'lerin önemi Avrupa'da, 1970'lerde yaşanan ekonomik krizler karşısında esnek üretim yapıları sayesinde krizlere direnç göstermeleriyle artmıştır. Hatta, Avrupa Birliği 1983 yılını "Avrupa Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ve Zanaatkarlar Yılı" ilan ederek bu konudaki önemi vurgulamak istemiştir. Avrupa ekonomisinin gizli devi durumunda olan KOBİ'ler, özel sektör istihdamının onda yedisini sağlamaktadır[4;18-20]. Ancak, buna rağmen KOBİ'lerin Avrupa Topluluğunda kabul edilmiş bir tanımı olmadığı görülmekte ve hatta her üye ülkenin ekonomik büyüklüğüne göre farklı tanım ve nitel/nicel kriterler kabul edilmektedir[3;16].

Bu nedenle, Avrupa Komisyonunca hazırlanan ve Avrupa Yatırım Bankası, Avrupa Yatırım Fonuna ve üye devletlere tavsiye edilen tanımda personel sayısı, bağımsızlık, ciro ve bilanço tutarı kriter olarak dikkate alınmaktadır. Buna göre:[5;4] KOBİ'ler 250'den az personel çalıştırmak zorundadır. 50'den çok 250'den az personel çalıştıran, yıllık toplam cirosu 40 milyon ECU ya da yıllık bilanço tutarı 27 milyon ECU'yu geçmeyen işletmeler "ORTA" ölçekli işletmeler olarak tanımlanmaktadır. 50'den az işçi çalıştıran, yıllık cirosu 7 milyon ECU ya da bilanço tutarı 5 milyon ECU'yu geçmeyen işletmeler ise "KÜÇÜK" ölçekli işletmeler olarak nitelendirilmektedir. Bunun yanında 10'dan az personel çalıştıran işletmeler çok küçük işletmeler olarak kabul edilmektedir. Bu tanımlarla beraber işletmenin bağımsız olması, yani

-Giriřimcinin İşletmede Fiilen Çalışması

-İş bölümü ve uzmanlaşma derecesi

-Sermayenin sınırlı oluşu, finansal yetersizlik

-Yönetim tekniklerinin uygulanmaması veya yetersizliği.

Küçük ve orta boy işletmelerin genel bir tanımı olmamakla beraber, sermaye kullanımı yanında, çok el emeği ile faaliyette bulunan, çabuk karar verme imkanına sahip ve düşük düzeyde yönetim giderleri ile çalışan, ucuz bir üretim gerçekleştiren ekonomik teşebbüsler olarak tanımlanmaktadır. Bu bağlamda, küçük işletmeler, tanımlamada üç karakteristik özelliği dikkate alınmaktadır[3;14].

- Küçük firma, çalıştığı pazarda küçük bir paya sahiptir.

- Küçük firma, bizzat sahipleri veya ortakları tarafından yönetilir.

- Küçük firma, daha bağımsız olup, firmanın sahipleri karar alırken denetime tabi değildir.

sermayenin % 25'inden fazlasının bir ya da bir kaç işletmeye ait olmaması dikkate alınmaktadır.

Avrupa Topluluğu'nda KOBİ'ler için ortak bir tanım olmamasına rağmen, sektörler için KOBİ'lerin paylarının sanayi sektöründe ağırlıklı olduğu gözlenmektedir.

1. Avrupa Topluluğunda Sektörler içinde KOBİ Payları (%)

Enerji/Su İşleri	36.47
Kimya Sanayi	24.81
Madeni Eşya, El. Eşya	20.18
Diğer İmalat	14.57
İnşaat	8.68
Perakende Ticaret ve Turizm	7.87
Ulaşım-Haberleşme	7.37
Banka, Finans, Sigorta	7.11
Diğer Hizmetler	4.37

Kaynak: Şenyurt, a.g.e., s.27

Türkiye'de de oldukça eski bir geçmişe sahip olan küçük ve orta ölçekli işletmelerin farklı tanımları

mevcuttur. KOBİ'ler hakkında yapılan tanımları şu şekilde sınıflandırmak mümkündür[1;17].

Devlet İstatistik Enstitüsü Tanımı (1980 Yılı)

İşletme Büyüklüğü **İşçi Sayısı**

Küçük 1-9

Büyük 20-den fazla

Devlet İstatistik Enstitüsü Tanımı (1985 Yılı)

İşletme Büyüklüğü **İşçi Sayısı**

Küçük 1-24

Büyük 25-den fazla

Devlet İstatistik Enstitüsü Tanımı (1991 Yılı)[6;8]

İşletme Büyüklüğü **İşçi Sayısı**

Küçük 10-49

Orta 50-99

Büyük 100 +.-

Türkiye Halk Bankası Tanımı[3;27]

İşletme **İşçi Sayısı** **Sermaye**
Büyüklüğü

Küçük 50 250.000.000

Orta 50-99 2.500.000.000

Büyük 100-den 2.500.000.000-den
fazla fazla

KOSGEB'in Tanımı[7;3]

İşletme Büyüklüğü **İşçi Sayısı**

Küçük 1-50

Orta 50-150

İstanbul Sanayi Odası[2;18]

İşletme Büyüklüğü **İşçi Sayısı**

Küçük 1-20

Orta 21-100

Büyük 100-den fazla

Görüldüğü gibi, küçük ve orta boy işletmeler arasında kabul görmüş bir tanım olmadığından Avrupa Topluluğu ile karşılaştırma yapmada sorun çıkmaktadır. Bu nedenle, öncelikle KOBİ'ler için etkin bir devlet politikasının izlenmesinde ortak bir tanım önemi büyüktür.

II. KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELERİN TÜRKİYE EKONOMİSİ İÇİNDEKİ YERİ VE ÖNEMİ

Türkiye'de, genellikle, küçük ve orta boy işletmeler sanayi sektöründe daha çok imalat sanayinde hizmet vermektedir. Özellikle, sanayi sektörü içindeki payları incelendiğinde KOBİ'lerin önemi daha da artmaktadır. Toplam işletmelerin % 98'ini, imalat sanayindeki işletmelerinin % 99.47'sini oluşturan KOBİ'ler, toplam istihdamın da % 56.3'ünü oluşturmaktadır.

Tablo 2. KOBİ'lerin İmalat Sanayindeki Payları

Yıl	İşletme Büyükölüğü	İřyeri Sektör	Ücretle Çalışanların Sayısı	Ücretle Çalışanlara Çalışanların Yıllık Ort.	Yapılan Yıllık Ort.	Yıllık Ödemeler	Katma Değer
1987	10-49	A	69.11	14.58	15.08	7.85	6.84
		B	11.71	0.61	0.61	0.49	0.18
		C	71.72	19.88	20.52	11.13	9.87
	50-99	A	12.82	8.53	8.52	6.18	5.52
		B	10.73	1.15	1.15	0.93	0.48
		C	12.92	11.33	11.29	8.52	7.82
1988	10-49	A	66.93	13.63	14.09	7.24	5.63
		B	12.23	0.69	0.69	0.53	0.17
		C	69.49	18.17	18.75	9.94	8.45
	50-99	A	14.03	8.92	8.90	6.51	5.53
		B	9.88	1.13	1.13	0.97	0.41
		C	14.23	11.66	11.61	8.76	8.17
1989	10-49	A	67.37	13.41	14.26	6.35	5.58
		B	11.75	0.64	0.64	0.48	0.52
		C	69.94	17.67	18.74	9.19	8.53
	50-99	A	13.25	8.53	8.47	5.32	5.05
		B	10.07	1.12	1.12	0.86	0.51
		C	13.39	11.01	10.89	7.48	7.50
1990	10-49	A	64.96	13.00	13.36	6.04	5.51
		B	11.95	0.68	0.68	0.56	0.16
		C	67.53	16.98	17.43	8.55	7.97
	50-99	A	13.74	8.23	8.21	5.10	5.18
		B	10.24	1.13	1.18	1.00	0.43
		C	13.91	10.50	10.47	6.94	7.37

Kaynak: DİE Türkiye'de İmalat Sanayinde Küçük ve Orta Boy İşyerleri 1991., ss. 3-4.

A: Toplam B: Kamu Sektörü C: Özel Sektör

Tablodan izlendiğı gibi, imalat sanayinde büyük bir pay alan KOBİ'lerin yarattığı toplam katma değer 1985'te %31.7 iken 1990 yılında bu oranda düşüş görülmektedir. Küçük ölçekli işletmelerin yarattığı katma değer %7.97, orta ölçekli işletmelerde ise %7.37 oranında gerçekleşmiştir. Küçük ve orta ölçekli işletmelerde katma değerdeki bu azalış, ücret ödemeleri, sabit sermaye yatırımlarına ve faiz ödemelerine yapılan harcamalar nedeniyle meydana gelmiştir[6;8]. KOSGEB Başkanlığı'nca, Devlet İstatistik Enstitüsünün sanayi verileri esas alınarak yapılan çalışmalarda da, küçük ve orta boy işletmelerin ve istihdamın yoğunlaştığı sektörler:[8;111].

- Dokuma-Giyim Eşyası
- Deri
- Dokuma Sanayi Ayakkabı Dışı Giyim Eşyası
- Deri ve Deri Benzeri Maddeler

- Kürk Ayakkabı.
- Metal Eşya
- Makina Teçhizat
- İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi
- Metal Eşya
- Makina Sanayii (Elektrikli makinalar hariç)
- Elektrikli Makina ve Aygıtları
- Taşıt Araçları Sanayii
- Mesleki ve İlimi Aletler
- Gıda, İçki ve Tütün
- Orman Ürünleri ve Mobilya olduğu açıklanmıştır.

Böylece, KOBİ'lerin, emek-yoğun teknoloji ile üretim yapımlarından dolayı, istihdam açısından büyük önem taşıdığı görülmektedir. Ancak, imalat sanayinde %

99'un üzerinde paya sahip olan KOBİ'lerin toplam kredi hacmi içindeki paylarının %4-5'ler civarında kalması oldukça düşündürücüdür. Buna karşılık, Avrupa Birliği üye ülkelerde devlet tüm yardımlarının %10 KOBİ'lere verilmektedir. Ülke bazında, bu yardımlar incelendiğinde, KOBİ'lerin payı Belçika'da %25, Danimarka'da %1, Almanya'da %7, Yunanistan'da %10, Lüksemburg'de %21, Hollanda'da %31, İngiltere'de %12'yi bulmaktadır. Böylece KOBİ'lere verilen yardımlarda %31'lik payla Hollanda birinci sırayı alırken, %25 payla Belçika'nın ve %21 payla Lüksemburg'un en yüksek yatırımları yaptığı görülmektedir[8;115]. Bu bağlamda, Türk Sanayinin temelini teşkil eden KOBİ'ler açısından gümrük birliği sürecinde sistemin getirebileceği olumsuz etkilerin aza indirgenerek, avantajlarından önemli ölçüde faydalanmasının sağlanması gerekmektedir.

IV. KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELERİN SORUNLARI VE TEŞVİKİ

Ekonomide az sermaye ile çok üretim yapacak bir sistemin kurulması açısından küçük işletmelerin önemini büyüktür. Bu nedenle, küçük ölçekli işletmelere belirli konularda teşvik ve destek verilmeden bu işletmelerin rekabet güçlerini arttıracakları ve gerek ulusal, gerekse uluslararası pazarlarda rekabet edebilecek şekilde üretim yapmaları, ürünlerini tanıtmaları ve pazarlamaları mümkün değildir. Bundan dolayı, KOBİ'lerin desteklenmesi için alınan önlemlerin sorunlarını çözmeye yönelik olması gerekmektedir. Çünkü, istihdamın yaklaşık yarısı, üretimin üçte birini aşan kısmı, yatırımların dörtte biri bu işletmeler tarafından gerçekleştirilmektedir. Bu nedenle, KOBİ'lerin mevcut sorunları bir yandan faaliyetlerini engellerken bir yandan da gelişimlerini olumsuz yönde etkilemektedir. KOBİ'lerin, kısa vadeli finansman sorunları birinci sırayı alırken, personel sorunları ikinci sırayı almaktadır. Ancak personel sorunları küçük işletmelerde diğer işletme büyüklüklerine göre daha büyük önem teşkil etmektedir[9;110].

KOBİ'lerin mevcut sorunları ana başlıklar altında şu şekilde özetlenebilir[10;114].

- KOBİ'lerin en önemli sorunu yeterli sermayeden yoksun olmalarıdır.

- KOBİ'lere kuruluş aşamasında kredi desteği sağlayan banka bulunmamaktadır. Ancak KOBİ'lere destek veren tek banka konumundaki T. Halk Bankasının ise, kredi faizlerinin yüksek olması nedeni ile KOBİ'ler zor durumda kalmaktadır.

- KOBİ'ler sınırlı sermaye ile işe başladıklarından yeni ve pahalı teknolojileri seçememekte demode olmuş teknolojileri kullanmak zorunda kalmaktadır.

- KOBİ'ler bilgi eksikliği nedeniyle kredi sağlama konusunda başvuracakları kurumları bilememektedir.

- KOBİ'lerde girişimcilerin alternatif finansman kaynakları konusunda bilgi sahibi olmamaları nedeni ile yabancı kaynaklardan faydalanamamaktadır.

- Kredilerden daha çok büyük işletmeler faydalanmakta olup, KOBİ'lerin payı ise oldukça azdır (% 4-5). Ayrıca, bürokratik engellerin çokluğu nedeniyle ihtiyaç duyulduğu anda kredi temin edilememekte ve gerekli teminatı bulunamamaktadır.

- Sermaye piyasasının yeterince gelişmemesinden dolayı KOBİ'lere buradan kaynak aktarılamamaktadır.

- Çeşitli vergi istisnaları ile muafiyetleri bulunmamaktadır.

- KOBİ'ler kalifiye teknik ve idari elemanları istihdam olanağından yoksundur.

- KOBİ'ler eksik rekabet ortamında üretim yapmaktadır.

Türkiye'de KOBİ'lerin sorunlarını gidermeye yönelik bir takım düzenlemeler yapılmaya başlanmıştır. Bu amaçla önce 3.10.1994 tarih ve 22070 sayılı Resmi Gazete'de "İhracat 94/10" sayılı Tebliğ yayınlanmış daha sonra 18.5.1995 tarihli 22287 sayılı Resmi Gazetede "Sektörel Dış Ticaret Şirketlerine Yönelik Tebliğ (İhracat 95/4) yayınlanmıştır.

Bu Tebliğ ile, ihracatın düzenlenmesi ve desteklenmesi için, aynı üretim dalındaki küçük ve orta ölçekli firmaların ihracat sektörü içinde bir organizasyon altında toplanarak dünya pazarlarına açılmalarını, dış ticarete uzmanlaşmalarını ve bu suretle etkin faaliyette bulunmalarını temin eden firmalara "Sektörel Dış Ticaret Şirketi" statüsü verilmiştir. Buna göre, Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin 1-200 arasında işçi istihdam etmesi, aynı üretim dalında (tarım ile balık ve balık ürünleri, deri, kösele ve bunlardan mamul eşya ile dokumaya elverişli maddeler ve bunlardan mamul eşya, adi metaller ve mameulleri, mineral maddeler ve diğer sanayi mameulleri) faaliyet gösteren en az 10 küçük ve orta ölçekli firmanın biraraya gelerek ödenmiş sermayesi ile ihtiyatları toplamı 5 milyar TL. olmak kaydıyla anonim şirket şeklinde kurulmuş olması gerekmektedir. Sektörel Dış Ticaret Şirketinin hiç bir ortağının sermaye payı toplam şirket sermayesinin %10'undan fazla olamaz, doğrudan üretimde bulunamaz ve imalatçı şirketlere iştirak edemezler. Bu şartları yerine getiren firmaların, Dış Ticaret Müsteşarlığına müracaat etmeleri gerekmektedir.

Sektörel Dış Ticaret Şirketleri kuruldukları yıl hariç, takip eden bir takvim yılı içinde ait oldukları üretim dalında en az 5 milyon dolarlık ihracat yapamamaları halinde statüleri geri alınır. Bu Tebliğe göre, ihraç ürünlerimizin tanıtılması, çeşitlendirilmesi, pazar paylarının artırılması ve yeni pazarlara girilmesi amacıyla finansman, pazarlama ve tanıtım destekleri verilebilir.

Bu Tebliğin yanında İhracata Yönelik Devlet Yardımları Hakkında 94/6401 Kararı 11.1.1995 tarih ve 22168 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanmıştır. İhracata yönelik devlet yardımları kararını amacı kalkınma planları ve yıllık programlardaki toplumsal ve ekonomik hedeflerin gerçekleştirilmesi amacıyla yapılacak faaliyetlerin uluslararası kuruluşlara olan yükümlölüklerimize aykırılık teşkil etmeyecek yöntemlerle desteklemektir.

Söz konusu Karar, bölgeler arası farklılıklardan kaynaklanan ekonomik ve sosyal dezavantajların ortadan kaldırılmasına, yeni eğitim olanakları sağlanarak istihdamın güçlendirilmesine, özellikle yeni ürün, üretim sistemi ve teknoloji kullanan sektörlerde, araştırma ve geliştirme programlarının uygulanmasına, aynı üretim alanında faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli işletmelerin örgütlenmelerine, çevre sorunlarının önlenmesi için sanayinin yeniden yapılanmasına, GATT taahhütlerimiz çerçevesinde tarım ürünlerinin desteklenmesine, ürünlerimizin uluslararası alanlarda tanıtımına ve pazarlanmasına ilişkin devlet yardımlarını kapsamaktadır.

Bu karar:

- Araştırma Geliştirme (AR-GE) yardımları.
- Çevre Koruma Yardımları
- Yurtiçi ve uluslararası nitelikteki ihtisas fuarlarına ilişkin yardımlar.
- Pazar araştırmasına yönelik yardımlar,
- Yurt dışı ofis-mağaza işletme ve tanıtım faaliyetlerine ilişkin yardımlar,
- Eğitim yardımları,
- Tarımsal ürünlerde ihracat iadesi yardımları,
- Uluslararası taahhütlerimize aykırılık teşkil etmeyecek diğer yardımlar şeklinde sıralanmaktadır.

İfade edilen kararları destekleyen Para Kredi Kurulu Kararları ise, 1.6.1995 tarihli ve 22300 Sayılı Resmi Gazete’de yayınlanmıştır. Pazar Araştırması Desteğine ilişkin 95/4 sayılı Para Kredi Koordinasyon Kurulu kararında Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin tanıtım faaliyeti için gerçekleştirecekleri masraflar içinde firma temsilcisinin (bir kişi) 500 dolara kadar ilgili ülkeye gidiş dönüş uçak bileti, tanıtım yapılacak ülkeye gitmeden bir hafta ve o ülkede tanıtım faaliyetinde bulunduğu süre içinde ticaret müşavirliklerinin uygun gördüğü basın ve reklam araçlarında yer alan 3000 doları geçmemek şartıyla harcamaları, ilgili ülkeye götürülen numune ürünün taşıma masrafının, 500 doları geçmemesi şartıyla %50’sinin karşılanacağı ifade edilmektedir. Para-Kredi Kurul’unun (PKK) 95/5 sayılı kararı ise, yurtdışı ofis-mağaza işletme ve tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesine ilişkin tedbirleri kapsamaktadır. Kararda:

- Yurt dışı ofis ve mağazalarını açarken sabit varlıkların bir defaya mahsus olarak alımından doğacak masrafların 500 doları geçmemek kaydıyla %10’unun,

- Yurt dışı ofis ve mağazaların kira masraflarının yıllık 10 bin doları geçmemek kaydıyla %50’sinin,

- Yurt dışında ofis ve mağazaları olan firmaların ürün tanıtımına yönelik faaliyetlerinden doğan reklam giderlerinin %20’sinin Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu’ndan sağlanması belirtilmiştir.

Para-Kredi Kurulunun 95/6 sayılı kararı ise, yurt dışında düzenlenen fuar ve sergilere milli düzeyde veya bireysel katılımın desteklenmesine yöneliktir. 95/7 sayılı kararı ise, uluslararası nitelikte ki yurt dışı ihtisas fuarlarını desteklenmesine yönelik karardır.

Görüldüğü üzere, Gümrük Birliği sürecinde küçük ve orta boy işletmeleri destekleyici tedbirler alınmaktadır. Ancak, özellikle KO-Bİ’lerin kredi teminindeki güçlüklerinin de dikkate alınarak gerekli tedbirlerin alınması büyük önem teşkil etmektedir.

V-SONUÇ

Türkiye’nin Avrupa Birliği ile gerçekleştireceği Gümrük Birliği Sürecinde, ekonomi politikalarının uyumlaştırılması konusunda gerekli yasalar hazırlanırken, kuşkusuz ekonomilerin itici gücü sayılan KOBİ’lere yönelik teşvik politikalarının da gözardı edilmemesi gerekmektedir.

Topluluk ülkeleri, esnek üretim yapıları ve istihdam yaratma potansiyelleri nedeniyle, KOBİ’lere, teknik, mali ve hukuki bir çerçeve yaratılarak gelişimine katkıda bulunmak için gerek teknik, hukuki ve gerekse finansal destek sağlanmaktadır.

Ülkemizde ise, Gümrük Birliği’ne girilirken, özellikle, imalat sanayinde faaliyet gösteren KOBİ’lerin rekabet edebilirliği gücü büyük önem taşımaktadır. Bu amaçla, İstanbul Sanayi Odasının 1995 yılında yayınlanan “Gümrük Birliği’nin İmalat Sanayi Sektörü Üzerindeki Etkileri ve Bu Sektörün Rekabet Gücü” isimli anket araştırmasında sektörlerin Gümrük Birliğinden etkilenme durumları oranlarla açıklanmıştır.

Bu araştırmada, büyük bir sanayici kesimi rekabete hazır olmakla beraber, bazı hassas noktaların varlığına işaret edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre, küçük boy işletmelerin %47.5’i AB üyeleri ile rekabet edebileceklerini ifade etmişlerdir. Ancak sektör bazında, sonuçlarda farklılık görülmektedir. Araştırmada kürk, deri ve ayakkabı sanayinin rekabet gücü düşük olarak belirtilirken, giyim, otomotiv ve diğer taş ve toprağa dayalı sanayinin rekabet gücünün daha yüksek olduğu görülmüştür. Kimya-ilaç, dokuma, gıda, kağıt, metal eşya, diğer imalat sanayinde AB üreticileriyle eş seviyede rekabet gücüne sahip oldukları ortaya çıkmıştır. Orman ürünleri, lastik, plastik, ana metal sanayi, makina

(elektrikli hariç), elektrikli makina sektörlerinin rekabet gücü ise daha zayıf olarak açıklanmıştır.

Araştırma sonuçlarına göre, işletme bazında rekabet gücü incelendiğinde, küçük ölçeklilerde, kürk, deri ve ayakkabı sanayi, orman ürünleri ve mobilya sanayi, kağıt ve basım sanayinde, orta ölçeklilerde, orman ürünleri ve mobilya sanayinde büyük ölçeklilerde ise, elektrikli olanlar hariç makine sanayinde rekabet gücünün zayıf olduğu ortaya çıkmıştır. Bütün ölçekleri rekabet gücü, diğer imalat sanayinde yüksek (%100) olduğu görülmüştür. Yine araştırma sonuçlarına göre, küçük işletmelerin %24.8'i orta ölçeklilerin %55.3'ü teşviklerden pay alırken, büyük ölçeklilerin ise %93.5'i teşviklerden faydalanmaktadır. Eximbank kredilerini ise, küçük işletmelerin %8.3'ü orta ölçekli işletmelerin %10.7'si büyük işletmelerin ise %56.4'ü kullanmaktadır. İhracat yapan firmalar arasında ise, küçük işletmeler %43.8, orta ölçekli işletmeler %64.4, büyük ölçekli işletmeler ise, %85 oranında pay almaktadır.

Dolayısıyla, toplam işletmelerin %98'ini oluşturan ve işgücünün %58'ini barındıran KOBİ'lerin zor durumda kalmaması için Gümrük Birliği sürecinde teknik ve finansal desteği sağlayacak tedbirlerin acil olarak alınması gerekmektedir. Özellikle, sermaye yapıları zayıf olan KOBİ'lerin toplam kredi hacmi % 4-5, toplam yatırım tutarı içinde payı da % 27 civarında kalmaktadır. Görüldüğü gibi sermaye yetersizliği, işletmelerin kuruluş aşamasından, daha sonraki faaliyetlerinin tüm aşamalarında etkilerini göstermekte, bu durum dış kaynakların, temininde çıkan güçlüklerle birleştiğinde, KOBİ'lerin yatırım yapmalarını veya yüksek teknolojilerden faydalanmalarını güçleştirmektedir. KOBİ'lerin, ülkemizde, sermaye piyasasından yeterince kaynak aktaramaması, yüksek faiz ve teminat bulmadaki güçlük nedeniyle, banka kredilerinden yeterince faydalanamaması ciddi finansal sorunları beraberinde getirmektedir. Özellikle, KOBİ'leri, finansman ve vergilerden kaynaklanan sorunlar ve ana sanayi-yan sanayi bütünleşmesinin tam olarak gerçekleşmemesi ile bürokratik engeller güç durumda bırakmaktadır. Bu nedenle, KOBİ'lerin gelişmesini

sağlayarak ekonomik katma değer artırılması için, 1995 yılından itibaren Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca bir dizi tedbirlerin alındığı görülmektedir. Söz konusu tedbirlerle beraber KOBİ'lerin gelişimi için hukuki ve finansal destek sağlayacak düzenlemelere ihtiyaç bulunmaktadır. Böylece, KOBİ'lere yönelik bir teşvik paketinin uygulanması, zorlu rekabet döneminde KOBİ'lere rekabet edebilmeleri yönünde önemli destek sağlayacaktır.

KAYNAKLAR

- [1]-İ. Bulmuş-E. Ortak-M. Törüner, Küçük Sanayi İşletmelerimizin Konumu Önemi ve AT'a Girerken Karşılaşılabilecek Sorunlar İle Çözüm Yolları. MPM Yayınları. 426. Ankara. 1990.
- [2]- ISO. Şubat-1995. Gümrük Birliği'nin İmalat Sanayi Sektörü Üzerindeki Etkileri ve Bu Sektörün Rekabet Gücü.
- [3]- İ. Uludağ-V. Serin, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, -Yapısal ve Finansal Sorunlar, Çözümler. İTO Yayın No:1991-35, İstanbul. 1991.
- [4]-Ursula Braun Maser, "Küçük İşletmeler" Antalya Esnaf ve Sanatkarlar Odalar Birliği Yayını. Yıl:1, S.2, Şubat 1996.
- [5]-Güncel Avrupa. Şubat-Mart 1996.
- [6]- DİE. Türkiye İmalat Sanayinde Küçük ve Orta Ölçekli İşyerleri. 1991.
- [7]-Ömer Cücelioğlu, Küçük Ölçekli İşletmelerin KOSGEB'den Beklentileri. TES-AR Yayınları. No:13, Ankara, 1994.
- [8]-A. Ege-U. Aşar-Ş. Eğitim, "Avrupa Birliği İle Gümrük Birliği ve Küçük ve Orta Boy İşletmeler", Süreç. 1995.
- [9]-Deniz Şenyurt, Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Avrupa Topluluğu'nda ve Türkiye'de Teşviki. TGSD. İstanbul. 1995.
- [10]-Gümrük Birliği'ne Girerken KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri Sempozyumu, Uzman Gözüyle Bankacılık. Aralık 1995. Ek. ss.2-48, ve Şenyurt.

