

T.C.
NİĞDE ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANA BİLİM DALI

723078

GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN TÜRKİYE'DEKİ KÜÇÜK VE
ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER ÜZERİNE ETKİLERİ

123018

(YÜKSEK LİSANS TEZİ)

T.C. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU
DOKÜMANTASYON MERKEZİ

Danışman
Yrd. Doç. Dr. Famil ŞAMILOĞLU

Hazırlayan
Zeynep ÖZTÜRK

Niğde 2002

İÇİNDEKİLER

KISALTMALAR LİSTESİ	IV
ÖZET	V
SUMMARY	VI
ÖNSÖZ	VII

BİRİNCİ BÖLÜM

1. AVRUPA BİRLİĞİ-GÜMRÜKBİRLİĞİ VE TÜRKİYE.....	1
1.1. AVRUPA BİRLİĞİ (AB).....	1
1.2. AVRUPA BİRLİĞİ-TÜRKİYE İLİŞKİLERİ.....	5
1.2.1. HAZIRLIK DÖNEMİ.....	6
1.2.2. GEÇİŞ DÖNEMİ.....	6
1.2.2.1. KATMA PROTOKOL.....	7
1.2.2.2. MALİ İŞ BİRLİĞİ.....	8
1.2.3. SON DÖNEM.....	9
1.2.4. TÜRKİYE'NİN TAM ÜYELİK BAŞVURUSU.....	10
1.2.5. GÜMRÜK BİRLİĞİ'NE HAZIRLIK.....	12
1.3. GÜMRÜK BİRLİĞİ ve TÜRKİYE.....	13
1.3.1. GÜMRÜK BİRLİĞİ KAVRAMI.....	13
1.3.2. GB-SERBEST MÜBADELE ALANI KAVRAMLARI.....	15
1.3.3. GÜMRÜK BİRLİĞİ ve ORTAK PAZAR	15
1.3.4. GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN UNSURLARI.....	16
1.3.5. AB ve TÜRKİYE ARASINDAKİ GÜMRÜK BİRLİĞİ.....	17

İKİNCİ BÖLÜM

2. KÜÇÜK ve ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER (KOBİ).....	18
2.1. TÜRKİYE'DE KOBİ TANIMLARI.....	18
2.2. AB ÜLKELERİNDE KOBİ TANIMLARI.....	20
2.3. KOBİ'LERİ TANIMLAMADA KULLANILAN ÖLÇÜTLER.....	22
2.3.1. NİCELİKSEL ÖLÇÜTLER (KANTİTATİF).....	23
2.3.2. NİTELİKSEL ÖLÇÜTLER (KALİTATİF).....	25
2.3.3. KULLANILAN KRİTERLERE GÖRE KOBİ TANIMLARI.....	26
2.4. KOBİ'LERİN SINIFLANDIRILMASI.....	27
2.5. KOBİ'LERİN GENEL ÖZELLİKLERİ.....	28
2.6. KOBİ'LERİN AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI.....	30
2.6.1. KOBİ'LERİN AVANTAJLARI.....	31
2.6.2. KOBİ'LERİN DEZAVANTAJLARI.....	33
2.7. KOBİ'LERİN DÜNYA ve TÜRKİYE EKONOMİSİNDEKİ YERİ ve ÖNEMİ.....	34
2.8. AVRUPA BİRLİĞİ'NDE KOBİ'LER.....	38
2.8.1. GÜÇLÜ YANLARI.....	41
2.8.2. ZAYIF YANLARI.....	41

2.9.	KOBİ'LERİN SORUNLARI.....	42
2.9.1.	ÜRETİM YÖNETİMİ İLE İLGİLİ SORUNLARI.....	44
2.9.2.	FINANSAL YÖNETİM İLE İLGİLİ SORUNLARI.....	46
2.9.3.	PERSONEL SORUNLARI.....	50
2.9.4.	YÖNETİM VE ORGANİZASYON SORUNLARI.....	51
2.9.5.	PAZARLAMA SORUNLARI.....	53
2.9.6.	İHRACAT İLE İLGİLİ SORUNLARI.....	58
2.9.7.	KARAR ALMA İLE İLGİLİ SORUNLARI.....	60
2.9.8.	MUHASEBE YÖNETİMİ İLE İLGİLİ SORUNLARI.....	61
2.9.9.	AR-GE İLE İLGİLİ SORUNLARI.....	62
2.9.10.	HALKLA İLİŞKİLER İLE İLGİLİ SORUNLARI.....	63

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3.	GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN TÜRKİYE'DEKİ KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER ÜZERİNE ETKİLERİ.....	66
----	--	----

SONUÇ.....	76
------------	----

YARALANILAN KAYNAKLAR



KISALTMALAR CETVELİ

AB	: Avrupa Birliği
AET	: Avrupa Ekonomik Topluluğu
AGİK	: Avrupa Güvenlik ve İşbirliği Konferansı
AKÇT	: Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu
AT	: Avrupa Topluluğu
AYB	: Avrupa Yatırım Bankası
DİE	: Devlet İstatistik Enstitüsü
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
EFTA	: Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi
EURATOM	: Avrupa Atom Enerjisi Topluluğu
EURO	: Avrupa Parasının Yeni Adı
GB	: Gümrük Birliği
KOBİ	: Küçük ve Orta Boyuttaki İşletmeler
KOS	: Küçük ve orta Ölçekli Sanayi
KOSGEB	: Küçük ve orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
ODTP	: Ortak Dış Ticaret Politikası
OGT	: Ortak Gümrük Tarifesi
TSE	: Türk Standartları Enstitüsü

ÖZET

Küçük Ölçekli İşletmeler, tüm dünyadaki benzerleri gibi ekonominin hangi sürecinde olurlarsa olsunlar politik ve sosyal önemlerini her zaman muhafaza etmişler genel politika ve stratejilerin belirlenmesinde dikkate değer bir kesimi teşkil etmişlerdir.

Avrupa Birliği ile Türkiye arasında 1996'da başlamış olan Gümrük Birliği'nin amacı da kuşkusuz, ekonomi, sanayi ve ticarete olumlu gelişmeler elde etmektir. Bu çalışmanın amacı da Gümrük Birliği'nin ülkemizdeki küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerine ne kazandırıp neler kaybettirdiğini, ihtiyaçlarının ne ölçüde karşılandığını ortaya koymak, yine kısacası nelerin umut edilip nelerin bulunduğunu ortaya koymaktır. Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Öncelikle, Türkiye'yi yarım asırdır meşgul eden Avrupa Birliği konusu tahlil edilmiştir. Avrupa Birliği ve yapısı, Türkiye ile olan münasebetleri ve bu münasebetlerin boyutu, tam üyeliğe giden yoldaki manevramızın sonu olarak nitelendirebileceğimiz Gümrük Birliği'nin içeriği ve ülkemize olan etkileri irdelenmiştir. İkinci bölümde ise her ülke için gerçekten önem arz eden ve ekonominin büyük bir kesimini oluşturan KOBİ'ler incelenmiştir. Bu kavram genel olarak açıklanmış olup kesimin ortak sorunları ortaya konulmuştur. Çalışmanın ana temasının sergilendiği son bölümde ise, AB ile Türkiye arasındaki Gümrük Birliği'nin ülkemizde faaliyet gösteren KOBİ'lere olan olumlu ve olumsuz etkileri incelenmiş olup alınması gereken tedbirler anlatılmıştır.

Nihayet KOBİ'lerin uygun teşvik ve desteklerle büyük rekabet ortamına entegre edilebilmesi için çaba gösterilmesi gereği ortaya çıkmıştır. Çünkü ülkemizde KOBİ'ler verilen destek ve teşvikler yetersiz gelmektedir. KOBİ'lerin rekabet edebilmeleri ve istenilen kaliteyi, verimi yakalayabilmeleri için gerekli teknolojik yenilikleri, ürettiklerini pazarlara ulaştırabilmeleri için de yeni pazarlama tekniklerini kullanmaları gerekmektedir. Bunun için ise finansal desteğe ihtiyaçları vardır. Bu tez çalışmasında varılan sonuç, dile getirilen önerilerin dikkate alınarak uygulamaya geçilmesi halinde KOBİ'lerin Türk ekonomisine sınıai ve ticari yönden büyük katkısı görüleceğidir.

SUMMARY

The small and medium scale industrial companies, like their counterparts through all over the world, regardless of which economical development phase they have been in, has kept their economical and social importances, and constituted a remarkable sector in determining the general politics and strategies.

The people of the Customs Union Which started in 1996 between The European Community and Turkey was undoubtedly to gain positive developments in economy, industry and trading. And the aim of this study is to bring up what The Customs Union has made the small and medium scale industrial companies in our country gained or lost, and to which degree their needs have been met, and again, in a nut shell, to bring up what has been expended and what has been obtained. The study consists of three sections. Before all else, the subject of European Union that has engaged Turkey for a half century has been analyzed. European Union and its structure, its relations with Turkey and the scale of these relations, the content of the Customs Union which we could describe as the end of our adventure on the way to a full membership, and its effects on our country has been investigated thoroughly. In the second chapter, The small an medium scale industrial companies that poses a great significance for every country have been studied. That concept has been explained in general terms and the common problems of that sector have been brought up. In the last chapter in which the main theme of this study has been set forth, the positive and negative effects of Customs Union between Turkey and European Community on the small and medium scale companies that are operating in our country has been investigated and the necessary measures to be taken have been told.

At last, the necessity of any kind of effort to integrate the small and medium scale companies into the milieu of competition by means of appropriate incitements and support have come on the scene. Because the incitements and supports supplied for the small and medium scale companies have proved to be insufficient. The small and medium scale companies need to use the necessary

technological innovations to be able to compete, reach to the quality and productivity aimed, and again need to use new marketing techniques to be able to convey what they produced to the markets. For that they need financial support. The conclusion reached by the study of this thesis is that in case the suggestions offered way taken into consideration and put into application, the small and medium scale companies would be remarkably contributing to the Turkish economy from the industrial and commercial point of view.



ÖNSÖZ

Gümrük Birliği 01.01.1996 tarihinden bu yana işlemektedir. Gümrük Birliği'nin sosyal ve ticari hayata önemli etkileri görülmüştür. Ülkeler ekonomilerinin belkemiğini oluşturan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ) de paylarına düşen etkiyi görmüşlerdir. Daha Gümrük Birliği'ne adıma atmadan çalışmalarına başlamışlar ve bu sürece uyum konusunda ciddi problemlerle karşı karşıya kalmışlardır. Bazı işletmeler sorunlarına büyük ölçüde çözüm bulup yaşamlarını sürdürürlerken, bazıları yok olmaya mahkum olmuşlardır. Gümrük Birliği AB mevzuatından esinlenerek hazırlanmış bir çok yeni kavramı Türkiye'nin gündemine getirmiş, mevcut kavram ve uygulama esaslarını da önemli ölçüde değiştirmiştir.

Gümrük Birliği'ne geçiş ile birlikte Türkiye'deki KOBİ'ler, AB'deki teknoloji seviyesi yüksek sanayilerle rekabet etmek zorunda kalmışlardır. Türkiye'deki KOBİ'lerin rekabet güçlerini geliştirebilmeleri için kendi içlerinde her yönden modernizasyonu sağlayarak, özellikle teknolojik yenilikleri takip edip uygulayabilir duruma gelmeleri gerekmektedir. AB ülkeleriyle entegrasyon sürecinde ekonomimizin her alanında söz konusu ülkeler ile paralellik gösterilmesi önemlidir. AB' de, KOBİ'lerin desteklenmesine ilişkin politikalar mevcuttur. Ancak ülkemizde bu tür konularda yeterli ve kapsamlı bir teşvik politikası tam anlamıyla yerleştirilememiştir. Ayrıca pek çok olumsuzluk nedeni ile Gümrük Birliği'nin olabilecek büyük faydalarından yararlanılamamıştır.

Çalışmamızdaki amaç, yukarıda genel hatlarıyla dile getirilmiş olan konuları detayları ile irdelemek, Gümrük Birliği'nden neler umut edilip neler getirdiğini ve neler götürdüğünü ortaya koymak, beklentileri hangi şartlarda ne ölçüde karşıladığını sergilemek olmuştur.

Bu amaçlar doğrultusunda çalışmamız üç bölümden oluşmuştur. Birinci bölümde, Avrupa Birliği ve Gümrük Birliği konusunda genel tanıtıcı bilgiler verilmiş, ikinci bölümde KOBİ'ler tanıtılmış, karşılaştıkları belli başlı sorunları ortaya konulmuş; nihayet son ve üçüncü bölümde ise Gümrük Birliği'nin Türkiye'deki KOBİ'ler üzerine olan etkileri incelenmiştir.

JÜRİ ÜYELERİ İMZA BÖLÜMÜ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ'NE

Zeynep ÖZTÜRK'e ait Gümrük Birliği'nin Türkiye' deki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Üzerine Etkileri adlı çalışma, Jürimiz tarafından Yüksek Lisans Tezi olarak başarılı kabul edilmiştir.

İmza

Akademik Ünvanı, Adı Soyadı

İmza

Akademik Ünvanı, Adı Soyadı

İmza

Akademik Ünvanı, Adı Soyadı

BİRİNCİ BÖLÜM

1. AVRUPA BİRLİĞİ-GÜMRÜK BİRLİĞİ VE TÜRKİYE

1.1. AVRUPA BİRLİĞİ (AB)

Bu güne kadar ekonomik birlik, siyasi birlik, federal birlik, konfederal birlik, uluslar üstü birlik gibi çok sayıda birlik kavramı ortaya atılmıştır. Birlik (union) kavramı, bazı spesifik amaçlar için milletleri, devletleri, siyasi partileri vs. grup halinde biraraya getiren yada bağlayan¹ kuruluşlar anlamına gelir. Aralarında anlam bakımından önemli farklar olduğu kadar, bir çok noktada benzerlikler mevcuttur. Her biri farklı şekillerde de olsa farklı ülkelerin yada sektörlerin bir araya gelerek işbirliğini (veya bütünleşmeyi) giderek geliştirmeleri (veya gerçekleştirmeleri) anlamına gelmektedir. Bunlar arasında Avrupa'nın geliştirdiği "Topluluk" (community) kavramı yeni bir bakış niteliğine sahiptir. Bu yeni uluslar arası kurum sürekli olarak millilik sınırını aşmaya çalışan bir çaba sonucunda meydana gelmiştir. Bu kurumun ilginç yanı sadece iktisadi bir görevi başaran uluslar arası bir örgütlenme olmakla yetinmeyip uzun vadede siyasi birleşme için bir araç olarak görülmesidir. Avrupa Birliği kaynaklarını siyasi düşüncelerden besleyip çok uluslu bir "birlik" oluşturma ve bu birliği "Tek Pazar" (Single Market) sistemine entegre etme amacıyla meydana gelmiş bir "birlik" kavramıdır.²

Avrupa Birliğinin doğuşu, Avrupa ülkelerinin ekonomik çıkarlarını uluslar üstü bir kurum kurarak gerçekleştirmek fikrine dayanmaktadır³.

Avrupa'nın siyasi birliğine ilişkin teori ve projeler 16. yüzyıldan sonra ortaya çıkmıştır. Amaç Avrupa'yı yeniden yapılandırmak, bir bütün haline getirmek ve böylece Avrupa Milletleri arasında iş bölümü ve barışı gerçekleştirmektir.

¹ BOZKURT Veysel, *Avrupa Birliği*, Ezgi Kitapevi Yayınları, Bursa 1993, s. 4

² ÖREN Kenan, *Gümrük Birliği'nin Türk KOBİ'leri üzerine Etkisi*, Kaya Ticaret Odası, Yayın No: 17, Konya 1999, s. 3

³ BENLİKOL Sabahattin, MÜFTÜOĞLU Hilal, *Avrupa Birliği Ülkelerinde Vergi Sistemlerindeki Teşvik ve İstisnalar*, İstanbul Ticaret Odası, Yayın No: 1997, s. 3

1950'li yılların sonlarına doğru Fransız Hükümeti adına Dışişleri Bakanı Robert Schuman ile Jean Monnet'in birlikte hazırladıkları bir plan Avrupa Topluluğu'nun temel taşıını oluşturmuştur. Planın amacı, Fransız ve Alman kömür çelik üretiminin, üstün yetkileriyle donatılmış ortak bir kurumun denetimine verilmesi ve bu kuruma Avrupa ülkelerinin katılımının açık tutulmasıdır. Bu planın yayınlanmasından yaklaşık bir yıl sonra Almanya, Belçika, Fransa, İtalya, Lüksemburg, Hollanda arasında 18 Nisan 1951 yılında imzalanan Paris Anlaşması ile Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu (AKÇT) kurulmuş oldu. AKÇT kömür-çelik üretimi için ortak Pazar, ortak hedefler ve ortak kurumlar yaratmayı öngörmektedir⁴.

Şu bir gerçektir ki; Schuman Bildirisi'nin kısa vadeli amacı Fransız-Alman çekişmesini yok etmektir; ancak bu bildiri uzun vadede Batı Avrupa ülkeleri arasında geniş bir İşbirliği öngörmekte ve aynı zamanda müstakbel bir Avrupa Birleşik Devletleri'nin temelini atmaktaydı. Üstelik bu yolla Batı Avrupa gelenekte ABD'ye bağlı olmamak yolunda da önemli bir adım atmış oluyordu.

AKÇT'nun başarısı, üye ülkeleri altı yıl sonra diğer sektörlerde de işbirliği yapmaya teşvik etti. 25 Mart 1957'de aynı devletler Avrupa Ekonomik Topluluğu'nu (AET) ve Avrupa Atom Enerjisi Topluluğu'nu (EURATOM) kurdular. Bu iki antlaşma bugünkü Avrupa Birliği'nin temelini oluşturmaktadır. Roma Antlaşması; kişilerin, malların, hizmetlerin ve sermayenin serbest dolaşımını sağlayarak Ortak Pazar'ın kurulmasını amaçlamakta idi. Bu antlaşmayı takiben sektör bazında başka antlaşmalar yapılmaya çalışılmış, örneğin Avrupa Savunma Birliği kurulmak istenmiş, bunda başarılı olunamamıştır. Daha sonra "icra organlarına sahip olan bu üç topluluğun bir tek yönetimde birleştirilmesine karar verilmiştir⁵.

Ortak Pazar, temel olarak Gümrük Birliği sistemine dayanır. Ancak aralarındaki en önemli fark Ortak Pazar'ın malların serbest dolaşımını dışında, kişilerin, sermayenin ve hizmetlerinde serbest dolaşımını amaçlamasıdır.

⁴ EGE Ayşe, ACAR U., **Avrupa Topluluğu ile Gümrük Birliği Kapsamında Küçük ve Orta Boy İşletmeler**, KOSGEB, Ankara 1995, s. 1

⁵ ÖREN Kenan, a.g.e., s. 4

Gümrük Birliği'nde ise sadece malların serbest dolaşımı vardır. Ortak Pazar ayrıca ortak tarım politikası, ortak ticaret politikası, ortak sanayi politikası gibi bazı ortak politikalarında aşamalı olarak kabulünü gerektirir. Roma Antlaşması'nı imzalayan kurucu üyeler, 1 Temmuz 1968 tarihinde malların serbest dolaşımını sağlamışlardır. Roma Antlaşması'nın 237. maddesine göre bir devletin kabulü iki şarta bağlıdır. Birinci şart üye devletin Avrupalı olması, ikinci şart üye devletlerin oy birliği ile aday devleti üyeliğe kabul etmeleridir. Ayrıca ikinci derecede önemli olan şartlarda mevcuttur. Buna uygun olarak 1957'de altı kurucunun ülke ile oluşan topluluk dört aşamada genişlediğini söylemek mümkündür⁶.

- 1- 1973'de Danimarka, İngiltere İrlanda
- 2- 1981'de Yunanistan
- 3- 1986'da İspanya, Portekiz
- 4- 1995'de Avusturya, Finlandiya, İsveç

Bu katılanlarla birlikte 15 üyeli bir topluluk oluşmuştur.

Avrupa Birliği'nin faaliyet alanı yeni üyelerle genişlerken konularında zamanla bir derinlik kazanmıştır. 1987 yılında yürürlüğe giren Tek Senet ile Roma Antlaşması tadil edilerek, Avrupa topluluklarına dört serbest dolaşımın ötesinde politik, sosyal ve kültürel boyut kazandırılmaya çalışılmıştır. Topluluğu AB'ne kavuşturan antlaşma 7 Şubat 1992'de Maastricht'de imzaladı ve 1994 yılında yürürlüğe girdi. Bununla Tek Pazar'ın Avrupa Birliği'ne dönüştürülmesi hedeflenmekte ve yetkiler ortak organlara bırakılmakta idi. Bu antlaşmayla, ortak bir ekonomik karar mekanizması ile Merkez Bankalarının koordinasyonu sağlanmaya çalışılmıştır. Böylece Ortak Pazar bir ekonomik ve parasal birliğe dönüştürülmek istenmiş ve iç güvenlik ile dış politikada koordinasyon gündeme girmiştir. Avrupa Birliği yeni antlaşmalarda Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri ile Avrupa Ekonomik Alanı oluşturulmaya çalışmakta ve böylece tam üyelik için

⁶ BULAÇ Ali, **Avrupa Birliği ve Türkiye**, Feza Gazetecilik A.Ş., Zaman Gazetesi Yayınları, İstanbul, 2001, s. 24-25

yeni adaylar belirlenmektedir. Diğer taraftan bir kısım Akdeniz ülkesiyle de serbest ticaret antlaşmaları yapmayı planlamaktadır⁷.

Avrupa Birliği'nin kurulmasında ve devam ettirilmesindeki amaçları aşağıdaki gibi özetleyebiliriz⁸.

1- Dengeli ve sürekli bir ekonomik ve sosyal gelişmenin, özellikle iç sınırları bulunmayan bir alan oluşturulması, ekonomik ve sosyal bütünlüğün güçlendirilmesi, tek para birimini hedefleyen bir ekonomik ve parasal birlik kurulması yoluyla teşvik edilmesi,

2- Uzun vadede bir ortak savunma politikasının uygulanmasına zemin hazırlayacak ortak dış politika ve güvenlik politikası aracılığıyla uluslar arası düzeyde bir Avrupa kimliğinin canlandırılması,

3- Bir birlik yurttaşlığı ihdas etmek suretiyle AB üyesi ülkelerin vatandaşlarının hak ve çıkarlarının daha iyi korunması,

4- Adalet ve iç işleri alanlarında sıkı işbirliğinin geliştirilmesi,

5- Bu anlaşma ile yürürlüğe konulan politika ve işbirliği biçimlerinin, topluluk organ ve mekanizmalarının etkinliğinin sağlanması amacıyla ne derecede revize edileceğinin araştırılması baki kalmak üzere, Topluluğun mevcut durumunun korunması ve daha da geliştirilmesi,

Son yıllarda amaçlarda meydana gelen yenilikler ise⁹

6- Birlik yurttaşlığı yoluyla Avrupa yurttaşlık haklarının ihdası,

7- Avrupa Parlamentosu yetkilerinin artırılması,

8- Ortak dış politika ve güvenlik politikası,

9- Ortak Avrupa Parası

⁷ ÖREN Kenan, a.g.e., s. 15

⁸ CANBOLAT İbrahim, "Yeni Avrupa Yapılanması ve Türkiye", Avrupa Araştırmaları Dergisi, İstanbul 1995

⁹ ÖREN Kenan, a.g.e., s. 10

10- Tüketicinin korunması, sağlık politikası, vize, ulaşım, haberleşme, işçileri, kültür, çevre vb. konularda işbirliği ile daha iyi sosyal politika (İngiltere hariç) olarak özetlenebilir.

Yukarıda da anlatıldığı gibi AB'nin önceleri ekonomik gayelerle başlattığı Avrupa Ülkeleri arasındaki işbirliği ve birleşme çabalarının merasını giderek değiştirip, siyasi ve daha da ilerisi bir entegrasyona yöneltmiştir.

1.2. AVRUPA BİRLİĞİ-TÜRKİYE İLİŞKİLERİ

Avrupa Birliği'nin eski adı ile Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun Türkiye ile ilk resmi teması, 31 Temmuz 1959 tarihinde olmuştur. Bu tarihte Türkiye ortak üye olarak Topluluğa kabulünü istemiş ve Ortaklık Antlaşması 12 Eylül 1963 tarihinde Ankara'da imzalanarak 1 Aralık 1964 tarihinde yürürlüğe girmiştir¹⁰. Ankara Antlaşması nihai hedef olarak tam üyeliği hedefleyen bir antlaşmadır¹¹.

Türkiye Avrupa'da oluşan bir hareketin içerisinde yer alarak batı dünyası ile siyasal ve ekonomik açıdan bütünleşmeyi amaçlamıştır. Siyasal amaçlar yanında o dönemde yapılan toplam ihracatın yaklaşık olarak %40'nun, toplam ithalatın ise %30'nun topluluk üyesi ülkelerle yapılması önemli bir rol oynamıştır¹².

Ankara Antlaşması Türkiye'yi Avrupa Ekonomik Topluluğu'na "Ortak Üye" yapan taraflar arasında Gümrük Birliği'ne dayanan ve ileride tam üyeliği ön gören bir ortaklık antlaşmasıdır.

Ankara Antlaşması ile Türkiye'nin tam üyelik statüsüne kavuşabilmesi için çeşitli aşamalardan geçmesi gereği karara bağlanmıştır. Ayrıca Türkiye ile Birlik, Türkiye'nin Birliğe uyumunu sağlamak ve tam üyelik gereklerini yerine getirmesine yardımcı olmak amacıyla "Türkiye ile Birlik arasında Ortaklık

¹⁰ ÇEŞMECİOĞLU Sanem, SEZER Ö., ROCA D. V., *Türkiye'nin Dış Ekonomik İlişkileri ve Gümrük Birliği*, İTO Yayınları, Yayın No: 53-AB, İstanbul 1996, s. 11

¹¹ BENLİKOL, MÜFTÜOĞLU, a.g.e., s. 5

¹² GÖL Gül, *Gümrük Birliği'ne Geçişte Rekabet Gücünün Belirlenmesi ve Rekabetçi Pazarlama Stratejileri*, TÜGIAD Yayınları, Simge Matbaacılık, İstanbul 1995, s. 11

Konseyi” ve “Türkiye Orta Avrupa Topluluğu Karma Parlamento Komisyonu” oluşturulmuştur. Tam üyelik için öngörülen aşamalar şunlardır¹³.

1.2.1. HAZIRLIK DÖNEMİ

Hazırlık döneminin 1 Aralık 1964 yılında başlaması ve 5 yılda tamamlanması öngörülmüştür. Bu süre ancak 9 yıla uzatılmıştır.

Amacı Türk ekonomisini güçlendirmektir ve bunun için Avrupa Topluluğu'nun tek yanlı bazı tarife ödünlere vermesi ve malı yardımlarda bulunması öngörülmüştür.

Hazırlık döneminin en önemli tarafı, tarife kotaları açılmasıdır. Tarife kotalarında kota miktarı limiti içinde tercihli bir tarife (gümrük vergisi) uygulanmakta, kota miktarı aşıldığında normal tarifelere geçilmektedir. Hazırlık döneminde uygulanan Birinci Mali Protokol ile Türkiye'ye 175 milyon ECU tutarında kredi verilmiştir¹⁴.

1.2.2. GEÇİŞ DÖNEMİ

23 Kasım 1970 yılında imzalanan “Karma Protokol” ile bu süre başlamıştır. Protokolün ilgili üye parlamentolarınca onaylanıp yürürlüğe girmesine kadar geçecek süre içerisinde ticari hükümlerinin uygulanmaya konulması amacı güdülmüş ve bir geçici antlaşma imzalanmıştır. Böylelikle 1 Eylül 1971 tarihinden itibaren geçiş döneminin ticari hükümleri fiilen işlemeye başlamıştır. Türkiye Geçiş dönemi içinde sadece gümrükler bakımından liberasyon listesinin genişletilmesi, Birlik kotalarının arttırılması, Birlik sermayesine Türkiye'de eşit koşullar ile çalışma durumunun sağlanması alanlarında da tavizler vermiş bulunmaktadır¹⁵.

Hazırlık döneminde Birliğin tek tarafı verdiği ödünlere karşılık bu defa Türkiye'de sorumluluk altına girecek belli bir zaman içinde Birlik ve Gümrük Birliği'ni gerçekleştirmeyi taahhüt etmiştir.

¹³ SEYİTOĞLU Halil, *Uluslar arası İktisat*, Gizem Yayınları, İstanbul 1993, s. 404

¹⁴ KARLIK S. Rıdvan, *Uluslararası Ekonomi*, BETA Yayıncılık A.Ş., 4. Baskı, İstanbul 1996, s. 108

¹⁵ GÖL, Gül, a.g.e., s. 13

1.2.2.1. KATMA PROTOKOL

Katma Protokol ortaklık sürecinin geçiş döneminde Türkiye ile AT arasında kurulacak olan Gümrük Birliği'ne ilişkin şartları belirleyen Geçiş döneminin bütün unsurlarını düzenleyen ve 1963'de imzalanan Ankara Antlaşması'nın uygulama protokolüdür. Katma Protokol 1 Ocak 1973'de yürürlüğe girmiştir¹⁶.

Tarafların karşılıklı ve dengeli yükümlülükleri üzerine kurulan Katma Protokol'e göre Türkiye ile Avrupa Birliği arasında bir Gümrük Birliği'nden söz edebilmek için karşılıklı ticaretlerde gümrük ve eş etkili, her türlü mali yüklerin kaldırılması ve 3. ülkelerden yapılan ithalatta ise ortak gümrük tarifesinin kabul edilmesi gerekmektedir.

Ticaret yaratıcı etki, saptırıcı etkiden fazla olduğu takdirde, Gümrük Birliği dünya refahına net katkıda bulunacak; ticaret saptırıcı etki, yaratma etkisinden daha fazla olduğu zaman GB dünya refahına bir o kadar da etki yapacaktır¹⁷.

GB esasına dayandırılmış bulunan ve 64 maddeden meydana gelen Katma Protokol, malların serbest dolaşımını gerçekleştirecek usul, sıra ve sürelerde dahil olmak üzere; kişilerin, hizmetlerin, sermayenin serbest dolaşımı; ulaştırma, rekabet, vergileme ve mevzuatın yakınlaştırılması; ekonomi ve ticaret politikalarının uyumlu hale getirilmesi konularını hükme bağlamaktadır.

Katma Protokolün ekonomik, sosyal ve siyasi niteliği Ankara Antlaşması ile paralellik göstermekte ve protokol Ankara Antlaşmasının ekini oluşturmaktadır. Ankara Antlaşması'nın 4. geçici protokolün 1. maddesine dayanılarak hazırlanan Katma Protokol, bir "Uygulama Anlaşması"dır. Zira Ankara Antlaşması'nın belirlediği genel çerçeve, Katma Protokol ile doldurulmuş ve uygulamaya geçilmiştir.

¹⁶ BERK Murat, "Avrupa Birliği'nin Kısa bir Tarihi ve Türkiye İlişkisi", Gümrük Birliği Dergisi (Özel Sayısı) 1996, s. 43

¹⁷ EKİCİ M. Sena, "Gümrük Birliği'nde Türkiye'de Düşünceler", Gümrük Birliği Dergisi (Özel Sayısı), 1996, s. 335

Katma protokol, doktrinde "Geçici Anlaşma" (interim agreement) olarak ifade edilmektedir. Bu çerçevede söz konusu protokolün tam üyelik öncesi dönemi düzenleyen bir anlaşma olduğu kabul edilmektedir.

KATMA PROTOKOL'ÜN KAPSAMI

A- MALARIN SERBEST DOLAŞIMI

- Gümrük Birliği
 - Türkiye ve Topluluk arasında Gümrük Vergilerinin Kaldırılması
 - Ortak Gümrük Tarifesinin Türkiye Tarafından Kabulü
- Türkiye ve Topluluk Arasında Gümrük Vergilerinin Kaldırılması
- Ortak Gümrük Tarifesinin Türkiye Tarafından Kabulü
- Aktif Taraflar Arasında Miktar Kısıtlamaların Kaldırılması

B- KİŞİLERİN VE HİZMETLERİN SERBEST DOLAŞIMI

- İşçiler
- Yerleşme Hakkı, Hizmetler ve Ulaştırma

C- EKONOMİ POLİTİKALARININ YAKLAŞTIRILMASI

- Rekabet, Vergileme ve Mevzuat Yaklaştırılması
- Ekonomi Politikası

KAYNAK: DTM, Avrupa Birliği ve Türkiye, 4. Baskı, Ekim 1999, Ankara, s. 334

1.2.2.2. MALİ İŞBİRLİĞİ

Türkiye'nin ekonomik ve toplumsal kalkınmasını teşvik etmek amacıyla Ankara Antlaşması'nda ve onu izleyen mali protokollerde mali yardıma da yer vermiştir. Bu yardımlar büyük ölçüde sanayinin ve alt yapının geliştirilmesinde örneğin, kömür madenleri enerji projeleri için kullanılmıştır.

Ülkenin o dönemdeki özellikle güç koşullar nedeniyle 1980'de AT, 3. protokol ile onu izlemesi beklenen 4. protokol arasında, bir geçiş önlemi olmak üzere, Türkiye için (tümüyle başış biçiminde) 75 milyon dolar aktarılmıştır; Ama Türkiye'deki siyasal durumun etkisi ile bu kaynakların kullanımı birkaç yıl süre ile durdurulmuştur. Özel yardım fonları ancak 1987 yılında yeniden kullandırılmaya başlanmıştır¹⁸.

1.2.3. SON DÖNEM

Türkiye ile AB ortaklığının 3. dönemde oluşturacağı Ankara Antlaşmasının 2. maddesinde belirtilmiştir. Son dönemde taraflar, ekonomi politikalarında uyumlaştırma sağlayacaklardır.

Ankara Antlaşması'na göre, geçiş döneminin tamamlanmasından sonra (1995'ten sonra) Son Dönem başlayacaktı. Geçiş Döneminde sanayii malları alanında GB gerçekleşmiş olduğundan Son Dönem'de, tarım ürünlerinde de serbest dolaşımın sağlanması Türkiye'nin genel ekonomi politikalarının AB ile uyumlaştırılması gibi düzenlemeler yapılmıştır.

Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne katılma kararı almasında etkili olan bazı nedenleri şöyle belirtebiliriz;

- a) Sağlanacak ticari kolaylıklarla ihracatımızı arttırmak,
- b) Elde edilecek mali yardımlar ile sanayileşmeyi hızlandırmak,
- c) İhracatın önemli bir rakibimiz olan Yunanistan'ın bizden önce başvuruda bulunmuş olması ve dolayısıyla Batı Avrupa Piyasasını kaybetmekten duyulan endişe,
- d) NATO içinde yer alan ve batı kültür ve uygarlığını benimseyen bir ülke olarak ilerde kurulacak olan Avrupa Birleşik Devletleri'nin dışında kalınmak istenmesi,

¹⁸

, Gümrük Birliğinin Türkiye Ekonomisine Muhtelif Etkileri, Vakıfbank Yayınları, Vakıfbank Araştırma Dizisi, No 2, 4. Baskı, s. 56

Görüldüğü gibi Türkiye'nin AB'ne katılma kararı olmasında yalnız ekonomik değil siyasi, askeri ve kültürel faktörlerde önemli rol oynamıştır.

1.2.4. TÜRKİYE'NİN TAM ÜYELİK BAŞVURUSU¹⁹

Türkiye 14 Nisan 1987 tarihinde Ankara Antlaşması'ndan bağımsız olarak ve anlaşmalarda öngörülen dönemlerin tamamlanmasını beklemeden bir Avrupalı Devlet olarak,

- AKÇT'nu kuran Anlaşma'nın 98. maddesine göre AKÇT'a
- AET'yi kuran anlaşma'nın 238. maddesine göre AET'e
- EURATOM'u kuran Anlaşma'nın 205. maddesine göre EURATOM'a tam üyelik başvurusunda bulunmuştur.

Böylece Türkiye, tam üyelik başvurusundan önce kendisine hissettirilen, Ankara Antlaşması'nın 28. maddesi duruma henüz ekonomik yönden ulaşamadığı savını ortadan kaldırmış ve Roma Antlaşması'nın "Her Avrupalı Devlet Topluluğa katılabilir" hükmünden yararlanmıştır. Türkiye başvuru tarihini özellikle 14 Nisan olarak belirlemiştir. Bundan amaç AT Bakanlar Konseyi'nin 27 Nisan'da yapacağı toplantıda başvuru görüşmelerini sağlamaktır. Çünkü 14 Nisan'da sonraki bir başvuruda, araya giren Paskalya Tatili konusunun ancak Mayıs ayında Konsey Toplantısında görüşülmesi mümkün olacak, bu süre içinde Avrupa Parlamentosu'ndan Türkiye aleyhine bir karar çıkma olasılığı ortaya çıkabilecektir. 14 Nisan'da yapılan başvurunun ardından Almanya delegerasyonunun BÜRÜKSEL'de takındığı olumsuz tutum ancak başbakan Turgut Özal'ın Almanya Başbakanı H. KOHL'e yazdığı mektupla kırılabilmiştir. 27 Nisan 1987'de Lüksembourg'da Dış İşleri Bakanları seviyesinde toplanan Konsey Yunanistan'ın usule ilişkin bir itirazı dışında, Roma Antlaşmasına uygun olarak oybirliği ile başvurunun incelenmek üzere Komisyon'a gönderilmesini kararlaştırmıştır.

Komisyon adına raporu açıklayan Matutes 1993'e kadar Tek Senet hedeflerine ulaşmadan tam üyelik başvurularını işleme koymayacaklarını ancak,

1992 yılından sonra Topluluğun 15 veya 18 üye ile işleyip işlemeyeceğinin değerlendirilebileceğini, dolayısıyla Türkiye'nin durumunun da bu tarihten sonra ele alınabileceğini belirtmiştir. Matutes, Türkiye'de son yıllarda ekonomik yönden kaydedilen gelişmelerden olumlu olarak söz etmiş fakat buna rağmen ortada dört güçlüğün bulunduğunu açıklamıştır. Bunlar;

- 1- Tarım alanında olduğu kadar sanayi sektöründe de Topluluk ile olan önemli yapısal farklılıklar,
- 2- Sanayide yüksek koruma oranları,
- 3- 1989 yılında artış gösteren makro ekonomik dengesizlikler,
- 4- Düşük bir koruma seviyesi ve Türkiye ile Topluluklar arasındaki kalkınma seviyesi farkının büyüklüğüdür.

Ayrıca ülkede demokrasinin eksik olduğunu, insan hakları ihlallerini, Kıbrıs'taki durumun ve bir üye ülkeyle öteden beri varolan anlaşmazlıkların görmezlikten gelinemeyeceğini belirtiyordu. Bu gözlemler bu günde büyük ölçüde geçerliliğini korumaktadır.

Görüş, Türkiye'nin tam üyeliğe uygunluğunu ve AT'ye yakınlaşmaya teşvik edilmesinde Topluluğun çıkarı olduğunu da teyit etmiştir. Bu hususu birkaç kararında daha yenileyen Konsey, Türkiye ile ilişkilerini güçlendirmek amacıyla daha sonra Komisyon'un konuyla ilgili tavsiyeleri temelinde 'Matutes Paketi' olarak bilinen,

- 1995'e kadar GB sağlaması,
- GB ile bağlantılı sınai ve teknolojik işbirliği alanlarının çoğaltılması,
- Mali işbirliğinin yeniden tesis edilmesi,
- Siyasi işbirliğinin geliştirilmesini,

Amaçlayan bir hedefler kümesi belirlenmiştir.

AT Bakanlar Konseyi'nin bu görüşü kabul etmesi, Türkiye'de beklentilerin gerçekleşmediği duygusu ve hayal kırıklığı uygulamaya konulmuş ancak mali

¹⁹ Vakıfbank, a.g.e., s. 57

işbirliği konusunda üye ülkeler arasında hala tam bir fikir birliği sağlanamamıştır²⁰.

1.2.5. GÜMRÜK BİRLİĞİ VE HAZIRLIK

1980'den sonra fiilen işlemez duruma gelen Ortaklık Konseyi 30 Eylül 1991'de Brüksel'de Dışişleri Bakanları düzeyinde yapılan tam üyeli bir toplantı ile yeniden işlerlik kazanmıştır. Ortaklık Konseyi'nin Kasım 1992 ve Kasım 1993'te Brüksel'de yapılan sonraki toplantılarında siyasal diyalogun artırılması ve Gümrük Birliği hazırlıklarının iletilmesi yönünde kararlar alınmıştır. Gümrük Birliği, tarife ve miktar kısıtlamalarının kaldırılmasından ve 3. ülkeler için ortak bir tarifenin benimsenmesinden daha çok fazlasını ifade etmektedir.

Avrupa Komisyonu'nda ve Türkiye'den yetkililer 1993 başlarından beri Gümrük Birliği Yönlendirme Komitesi çerçevesinde yürüttükleri yoğun tartışmalarla;

- AB'nin dış ticaret politikasının uyumu,
- Rekabet ve devlet yardımları,
- Fikri mülkiyetin korunması
- Standartların ve sınai düzenlemelerin uyumlaştırılması,
- Gümrük usulleri,
- Hizmetlerin ve kamu alımlarının serbestleştirilmesi,
- Karar süreci,
- Kömür, demir, çelik, birincil ve işlenmiş tarım ürünlerinin ticaretinde uygulanacak hükümler,

Gibi konularda kurallar geliştirilmiştir²¹.

Gümrük birliği hazırlıklarını tamamlama çabalarına ilk ivmeyi kazandıran, Avrupa zirvesinin Haziran 1992 tarihli Lizbon Deklerasyonu olmuştur. Deklarasyon, "Avrupa'daki mevcut siyasal koşullarda Türkiye'nin rolünün çok

²⁰ Vakıfbank, a.g.e., s. 58

büyük önem taşıdığını ve 1964 Ankara Antlaşması'nın öngördüğü, en yüksek düzeyde siyasal diyalogu da içeren perspektif doğrultusunda Türkiye ile işbirliğini yoğunlaştırmak ve ilişkileri geliştirmek için her türlü nedenin bulunduğunu" vurgulamıştır.

Türkiye'nin GB'nin tamamlanmasına yönelik yükümlülüklerini yerine getirme taahhüdü, Ortaklık Konseyi'nin Kasım 1992'deki toplantısında teyit edilmiş ve otoriteden sonrada en yüksek düzeylerde yenilenmiştir. Taraflar, Gümrük Birliği'nin, tamamlanmasına yönelik hazırlıkları gözetmek üzere, Avrupa Komisyonu'nda ve Türkiye'den üst düzey yetkililerin biraraya geldiği bir dizi yönlendirme komitesi toplantısı düzenlemişlerdir. Bu komite, Şubat 1993 ile 1994 Haziranı arasında Ankara'da ve Brüksel'de 8 defa toplanmıştır. Kasım 1993'deki ortaklık konseyi toplantısında GB'nin 1995 süresince tamamlanması için gerekli her türlü önlemin bu zaman zarfında alınması kararlaştırılmıştır. Konsey, Yönlendirme Komitesi'nin takip edeceği bir çalışma programı oluşturmuştur. Ocak 1994'de AB ve EFTA ülkeleri lehine açık tercihler getiren bir tarife rejiminin uygulamaya konulması, Türkiye'nin serbest mal dolaşımına geçiş yönünde attığı ilk önemli adım olmuştur. İki taraf Temmuz 1994'de GB'nin işleyiş tarzını nasıl algıladıklarını açığa kavuşturmuşlardır. Komisyonun, dış ekonomik ilişkilerden sorumlu üyesi Sir Lean Brittan, Bakanlar Konseyi'ne GB'nin sağlanmasında sunduğu raporda, Türkiye ile GB görüşmelerini sonuçlandırma konusunda yetki istemiştir. Türk hükümeti de aynı sıralarda çıkardığı Beyaz Kitap'la GB'ne ilişkin yaklaşımını ortaya koymuştur.

Zamanlama konusunda, hazırlıkların tamamlanmasına olabildiğince vakit bırakabilmek için GB'nin 1995 yılının başında değil sonunda yürürlüğe girmesi üzerine görüş birliğine varılacak başlangıç tarihi, 1 Ocak 1996 olarak belirlenmiştir.

²¹ Vakıfbank, a.g.e., s. 59

1.3. GÜMRÜK BİRLİĞİ VE TÜRKİYE

1.3.1. GÜMRÜK BİRLİĞİ KAVRAMI

Gümrük Birliği, çeşitli gümrük alanlarının bir araya getirilmesidir. Devletlerin gümrük mevzuatlarının uygulandığı toprakların her biri bir gümrük alanı oluşturur. Gümrük Birliği ile bu alanların bir araya getirilmesi ve aynı mevzuatın uygulanması söz konusudur²².

Ülkemizin ekonomisi üzerinde önemli ve ciddi etkiler ve değişikliklere sebep olan Gümrük Birliği'ni şu şekilde tanımlayabiliriz; "İki veya daha fazla ülkenin kendi aralarında karşılıklı mal ithalatında, her türlü Gümrük vergilerini, eş etkili vergileri (fon, resim, harç vb) her türlü miktar kısıtlamalarını ve eş etkili önlemleri (ticari, teknik engeller, standartların uyumlaştırılması, idari tedbirler) kaldırmaları ve Birlik dışındaki 3. ülkelerden yapılacak mal ithalatında ortak bir gümrük tarifesinin uygulandığı, bu tarifelerin uygulanması sonucunda elde edilen gelirlerin Birlik'e dahil ülkeler arasında paylaştırıldığı bir birliktir²³.

Gümrük Birliği iki veya daha fazla ülkenin kendi toprakları arasında malların dolaşımını sağlamaları, yani gümrük vergilerini kaldırmaları ve geri kalan ülkelere (3. ülkeler) aynı gümrük vergilerini uygulamalarıdır. Gümrük Birliği kuran ülkelerin iç sınırlarında gümrükler kalkar ancak diğer ülkelerden gelen mallara gümrük uygulanır. O gümrük tarifesine de bütün Gümrük Birliği'ne dahil ülkeler ortaktır. Yani 3. ülkelere karşı aynı tarifeleri uyguluyorlar. Buna Ortak Gümrük Tarifesi (OGT) adı verilir. Malların serbest dolaşımını engelleyici her türlü kısıtlama ve koruyucu engel, Gümrük Birliği uygulanan ülkeler arasında kalkar. Gümrük Birliği'ne dahil olan taraflar, birbirlerine gümrük vergisine eş etkili başka vergiler uygulamazlar. Ayrıca malların serbest dolaşımını engelleyici miktar kısıtlamaları veya kota türü sınırlar getiremezler. Böylelikle Gümrük Birliği'ne taraf iki veya daha fazla ülkeden herhangi birinin topraklarına

²² BAŞMANAV Seçil, Avrupa Birliği Terminolojisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerle İlgili Sözcük ve Kavramlar, KOSGEB, Haziran 2001, Ankara, s. 27

²³ İTO, Küreselleşme ve Gümrük Birliği, Yayın No: 1996-32, s. 49

gümrüklenecek giren mal, tüm taraf ülkelerin gümrük sınırları içinde serbest dolaşımdadır²⁴.

1.3.2. GÜMRÜK BİRLİĞİ-SERBEST MÜBADELE ALANI KAVRAMLARI

Gümrük Birliği ile serbest mübadele alanının temel farkı, serbest mübadele alanına dahil olan ülkelerin kendi alanlarında gümrük, vergi ve kısıtlamalarını kaldırmaları ancak 3. ülkelere karşı ortak bir gümrük tarifesi oluşturmamalarıdır. Genellikle GB öncesi oluşturulan işbirliği türleri için kullanılan serbest mübadele alanı sisteminin en bilinen örneği 1960 yılında kurulan Avrupa Serbest Ticaret Birliği EFTA'dır. Ancak bu tür bütünleşmenin temel problemi, malların alışında meydana gelen trafik sapmasıdır. Malların tabii olarak en düşük gümrük duvarının bulunduğu ülke vasıtasıyla serbest ticaret bölgesi sınırları içine girer ve serbest dolaşımda olurlar. Bu sebeple serbest ticaret bölgesi sistemi, her zaman için de kısıtlı bir fonksiyona sahiptir. Hem de trafik sapması oluşturduğundan ortak sınırı olan veya 3. ülkelere uyguladığı gümrük koruma hadleri birbirinden çok farklı olan ülkeler açısından çok kullanışlı değildir. Serbest Ticaret Alanı uygulamasında ortak dış ticaret politikası oluşturmaz²⁵.

1.3.3. GÜMRÜK BİRLİĞİ VE ORTAK PAZAR

Ortak Pazar, hem gümrük vergilerinin kaldırılması ve 3. ülkelere karşı aynı gümrük tarifesi uygulanmasını içerir. Bunun yanında bazı ortak politikalara üye devletlerin uymasını koşul olarak getirir. Roma Antlaşması'yla kurulan Avrupa Ekonomik Topluluğu; Gümrük Birliği'nin yanında Ortak Tarım Politikası ve rekabet politikası gibi unsurları da içermektedir. Ortak Pazar temel olarak Gümrük Birliği sistemi üzerine kurulur. Ortak Pazar ile Gümrük Birliği arasındaki en belirgin fark Ortak Pazar'ın malların serbest dolaşımını dışında kişilerin, sermayenin ve hizmetlerinde serbest dolaşımını hedeflemesidir. Bunun yanı

²⁴ "Gümrük Birliği ve Türk Standartlar", TSE Halkla İlişkiler Müdürlüğü (TSE tarafından hazırlanmış broşür), 1996, s. 1

sıra bazı diğer politikaların kabulünü de gerektirir. Örneğin, Ortak Pazar'ın en bilinen uygulaması olan AET içinde Ortak Tarım Politikası gibi çok kısıtlayıcı olan bir politikaya uyum 1962 yılından itibaren üyeler tarafından aşamalı olarak gerçekleştirilmiştir²⁶.

Gümrük Birliği'nin amacı üye ülkeler arasında gümrük tarifesi ve kotaları kaldırarak, bölge için ticaretin serbestleştirilmesi ve dışarıya karşı ortak gümrük tarifesinin uygulanmasıdır. Roma Antlaşması'nda iç gümrüklüklerin azar azar indirilerek, 12 yıl sonra sıfıra indirilmesi öngörülmüştür²⁷.

Amaç; aralarındaki ticarete, gümrük vergilerini ve kısıtlamaları kısmen veya sonunda tümünden fakat bir serbest ticaret alanının üyelerinden her biri, yabancılara karşı kendi gümrük tarifelerini ve ticari politikalarını yürürlükte tutarak alan içerisinde mallarını bir üye ülkeden ötekisine özgürce geçebileceğinin belirlenmesidir²⁸.

1.3.4. GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN UNSURLARI

Gümrük Birliği'nin dört önemli özelliğinden bahsedebiliriz²⁹.

- Birliğe dahil "Akit Ülkeler" arasında, "Gümrük Vergileri" ve "Eş Etkili Tedbirler" sıfırlanmakta,
- Birlik dışından gelen mallara karşı tek ve ortak gümrük tarifesinin uygulanması,
- Bu tarifenin uygulanması sonucu elde edilen gelirlerin Birlik'e dahil olan ülkeler arasında paylaşılması,
- Tarife ve kota sınırlamaları kaldırılmakta, miktar kısıtlamalarına gidilmemektedir.

²⁵ ÖREN Kenan, a.g.e., s. 26

²⁶ TSE, a.g.e., s. 2

²⁷ TURAN Zübeyir, 2000'li Yıllarda Avrupa Birliği-Türkiye Entegrasyonu, Ay Yıldız Yayınları, Mayıs 2000, s. 45

²⁸ AB Bülteni, "Avrupa Gümrükleri ve Topluluk Hedefleri", Mayıs 2000, s. 19

²⁹ YÜKSEKOL Erhan, "İş ve İşçi Bulma Kurumu", İstihdam Dergisi, Sayı: 20, Temmuz-Eylül, Ankara 1995, s. 10

Dünyada AB dışında da ortak ticaret alanları vardır. Tarihi şartlar yada daha çok coğrafi şartlar ülkeleri bir araya getirip serbest ticaret bölgeleri oluşturmaya yönelmiştir. Ancak AB Gümrük Birliği'ni serbest ticaret bölgelerinde ayıran en temel farklılık birliğe üye ülkelerin ortak bir dış ticaret politikasında anlaşmış olmalarıdır. Genel olarak serbest ticaret bölgelerinde iç ülkelere karşı uygulanacak ortak bir dış ticaret politikası söz konusu değildir. Üye ülkeler arasında tarife ve kota gibi sınırlamalar kaldırılmakta ancak 3. ülkelere karşı ortak bir gümrük tarifesi uygulama yükümlülüğü bulunmaktadır. Ortak Gümrük tarifesi uygulama yükümlülüğü sadece AB'ne has bir kaide olarak ortaya çıkmaktadır³⁰.

1.3.5. AVRUPA BİRLİĞİ VE TÜRKİYE ARASINDAKİ GÜMRÜK BİRLİĞİ

Ankara Antlaşmasının temeli Roma Antlaşması'nda olduğu gibi Gümrük Birliği üzerine kuruludur. Antlaşmanın 10. maddesinde Gümrük Birliği'nin neleri kapsadığı belirtilmiştir. Antlaşmanın 2. maddesinin 2. fıkrasında öngörülen Gümrük Birliği mal alışverişinin tümünü kapsar.

Gümrük Birliği, Topluluk üyesi devletlerle Türkiye arasında ithalatta olduğu gibi ihracatta ana gümrük vergileri ve eş etkili vergilerin miktar kısıtlamalarını ve milli üretimde anlaşmanın hedeflerine aykırı bir koruma sağlamayı gözetken eş etkili başka her türlü tedbirin yasaklanmasını, Türkiye'nin 3. memleketlerle ilişkilerinde topluluğun ortak gümrük tarifesinin kabulünü ve toplulukça dış ticaret konusunda uygulanan sair mevzuata yaklaşmayı kapsar³¹.

Gümrük Birliği, sanayi mallarında ve işlenmiş tarım ürünlerinde yapılan ticareti kapsar. Ancak, Gümrük Birliği'nin yürürlüğe girmesinden hemen sonra AB ve Türkiye arasında ihale piyasalarının karşılıklı olarak açılmasına ve hizmet ticaretinin serbestleştirilmesine yönelik müzakereler başlatılmıştır. Ayrıca Gümrük Birliği ve Türkiye arasında bir ortaklık kuran Ankara Antlaşması, iki taraf arasında yerleşme özgürlüğü ve hizmet sunma özgürlüğü üzerindeki

³⁰ ÖREN, Kenan, a.g.e., s. 26-27

³¹ TSE, a.g.e., s. 3

kısıtlamaların kaldırılmasını öngörür. Taraflar arasında hizmetlerin ve kamu alımların serbestleştirilmesi için müzakereler başlamıştır³².



³² <http://www.eureptr.org.tr/i-gumruk-sss.html>-Avrupa Birliği- Türkiye- Gümrük Birliği, Avrupa Komisyonu Türkiye Temsilciliği, 06.01.2002

İKİNCİ BÖLÜM

2. KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER (KOBİ)

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin büyük işletmelerden ayrı olarak incelenmesinin ekonomik ve sosyal açıdan önemli yararlarının olduğu söylenebilir. Bunun en önemli nedenlerinden biri ekonomik sitemdeki işletmelerin önemli bölümünü küçük ve orta ölçekli işletmelerin oluşturmasıdır. Öte yandan, bu tür işletmelerden elde ettikleri gelire yaşamlarını sürdüren işletme sahipleri ile bu işletmelerde ücretle çalışarak geçimlerini sağlayanların sayısı küçümsenemeyecek kadar fazladır. Bu nedenle konu, ekonomik yönünün yanı sıra, sosyal açıdan da önem taşımaktadır³³. Gelişmiş ve az gelişmiş ülkelerin hepsinde küçük işletmeler faaliyetlerini sürdürürler ve ekonomiye önemli derecede katkıda bulunurlar.

Küçük işletme tanımlarına bakıldığında ülkeden ülkeye, hatta aynı ülke içinde yapılan tanımların farklı farklı olduğu görülecektir. Çünkü aynı ülkede yapılanmış olan kurumların yada mevcut yasaların ekonomik düzene göre yapmış oldukları tanımları farklı farklı olmuştur.

Genel olarak küçük işletme kavramını şu şekilde tanımlayabiliriz; "Küçük işletme, kendi işgal alanı içinde bir üstünlüğe sahip olup büyüklüğü olmayan ve bağımsız mülkiyete konu olan işletmelerdir"³⁴

2.1. TÜRKİYE'DE KOBİ TANIMLARI

Ülkemizde ve diğer ülkelerde KOBİ tanımlarının farklı olduğundan söz etmiştik. Zaten doğaları gereği bu tür işletmeler için kesin bir tanımlama yapmak olanaksızdır. Sanayileşme düzeyine, işletmelerin bağlı oldukları işkollarına ve

³³ ALPUGAN Oktay, *Küçük İşletmeler Kavramı, Kuruluşu ve Yönetimi*, Özgün Matbaacılık, 3. Basım, 1998 Ankara, s. 3

³⁴ KARATAŞ Süleyman, *Sanayileşme Sürecinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler*, Veli Yayıncılık, İstanbul 1991, s. 12

üretim tekniklerine bağlı olarak ülkeler arasında, hatta aynı ülkenin farklı bölgeleri ve iş kolları arasında KOBİ tanımlamaları değişebilmektedir³⁵.

Kimi kuruma göre KOBİ'lerde çalışan kişi sayısının 250'nin altında olması gerekirken bazıları bu sayıyı 99 olarak verebilmektedir. Bu genel ölçüte ek olarak bazı kuruluşlarca farklı kriterlerde kullanılmıştır. Burada KOBİ literatürü açısından oldukça önemli olan Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) tanımlaması ile Türkiye Halk Bankası'nın KOBİ teşvik kararnamesinde yer alan tanımlamaya da yer verilmiştir.

Türk Hukuku'nda "Küçük ve Orta Ölçekli İşletme" deyimini çeşitli mevzuatlarda yer almaktadır. Ancak bu kavramın tanımı sadece, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı kurulması hakkındaki kanunda yer almaktadır. KOSGEB, ülkemiz sanayiinde önemli bir yeri olan küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerini desteklemek, rekabet güçlerini geliştirmek ve böylece ulusal ekonomiye katkılarını arttırmak amacıyla 12 Nisan 1990 tarihinde 3624 sayılı yasa ile kurulmuştur. KOSGEB'e göre KOBİ'nin tanımı şu şekildedir; imalat sanayi sektöründe 1-50 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri küçük sanayi işletmelerini, 51-150 arası işçi çalıştıran sanayi işletmeleri ise orta ölçekli sanayi işletmelerini ifade eder³⁶.

18 Ocak 2001 tarih ve 2429 sayılı KOBİ Teşvik Kararnamesi'nde yer alan tanımlama ise şu şekildedir³⁷: İmalat ve tarımsal sanayi sektöründe faaliyette bulunan işletmelerden; kanuni defter kayıtlarında arsa ve bina hariç, makine ve teçhizatı tesis taşıt araç ve gereçleri, döşeme ve demirbaşları toplamının net tutarı 400 milyar TL'yi geçmeyen işletmelerden; "1- ile 9 arası işgören çalıştıranlar mikro ölçekli, 10 ile 49 arası işgören çalıştıranlar küçük ölçekli, 50 ile 250 arası işgören çalıştıranlar ise orta ölçekli işletme sınıfına girmektedir."

Halk Bankası ise KOBİ'leri; teşvik belgeli işletmelerde işgören sayısı 1-50 arası olup, sabit yatırımları 100 milyar TL'yi aşamayan, normal KOBİ'lerde ise

³⁵ AKGEMİCİ Tahir, **KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler**, KOSGEB, Haziran 2001, s. 6 –KABATAŞ Süleyman, a.g.e., s. 25

³⁶ <http://w.w.w.gosgeb.gov.tr>; Dünya'da ve Türkiye'de KOBİ Tanımları, 2000, s. 9

işgören sayısı 1-250 arası olup, toplam makine ve ekipmanlarının kayıtlı net değeri 400 milyar TL'yi aşmayan işletmeler olarak tanımlanmaktadır³⁸.

Eximbank'ta kredi teşvik programında KOBİ'leri iş yerlerinde çalıştırılan işçi sayısına göre tanımlamıştır. Eximbank'a göre çalıştırdığı işçi sayısı 1-50 arası olan üretime dönük sanayi işletmeleri KOBİ'dir.

Ülkemizde gittikçe büyüyen istihdam sorununun imalat sanayiindeki pozisyonu itibarıyla KOSGEB ve EXIMBANK tanımlamaları daha gerçekçi olmaktadır³⁹.

2.2. AB ÜLKELERİNDE KOBİ TANIMLARI

Avrupa Birliği ülkelerinin 1996 yılında tavsiye niteliğinde almış oldukları karar ile ortak bir KOBİ tanımı geliştirilmiştir. 3 Nisan 1996 tarihli (96-280-EC) sayılı Avrupa Komisyonu tavsiyesi kararına göre KOBİ'ler,

- 250'den fazla çalışanı olmayan,
- Yıllık cirosu 40 milyon ECU'yu aşmayan ve yıllık bilanço toplamı 27 milyon ECU'dan fazla olmayan,
- Hisselerin %25'den fazlası büyük bir grup tarafından sahip olunmayan,

Firmalar olarak tanımlanmıştır⁴⁰.

Almanya'da KOBİ'ler tarif edilirken; Girişimcinin işletmesiyle özdeşleşmesi, işletmenin sermaye piyasasında yer almaması, girişimcinin tüm sorumlulukları ve riskleri üstlenmesi, bağımsızlık ölçü olarak alınmıştır⁴¹.

³⁷ AKGEMİCİ Tahir, a.g.e., s. 7

³⁸ <http://www.kosgeb.gov.tr>; Dünya'da ve Türkiye'de KOBİ Tanımları, 2000, s. 9

³⁹ BİS, Çok ortaklı Dış Ticaret Şirketleri, Özdil Basımevi, İstanbul 1995, s. 12

⁴⁰ ÖZGÖKER Uğur, SARAL Talat, "Gümrük Birliği Sürecinde KOBİ'ler", Seminer 6-7 Mart 1999 Türkiye Avrupa Birliği derneği İstanbul Şubesi Yayınları, Yayın No:6, İstanbul 2000, s. 3

⁴¹ MÜFTÜOĞLU Tamer, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Sorunları Öneriler, Sevinç Yayınevi, Ankara 1991

Bu ölçülerin yanında nicel ölçü olarak ise, işçi sayısı ile birlikte yıllık satış tutarı da dikkate alınmaktadır. Tabloda Almanya KOBİ Araştırma Enstitüsü tarafından yapılan tanımlar ayrıntılı olarak verilmiştir.

SEKTÖR	ÇALIŞAN SAYISI	YILLIK SATIŞ TUTARI
A- İMALAR SANAYİ		
- Küçük Boy işletme	1-49	2 Milyon DEM'e kadar
- Orta Boy işletme	50-499	2-25 Milyon DEM
B- TOPTAN TİCARET		
- Küçük Boy işletme	1-9	1 Milyon DEM' kadar
- Orta Boy işletme	10-99	1-50 Milyon DEM
C- PERAKENDE TİCARET		
- Küçük Boy işletme	1-2	500 Bin DEM'e kadar
- Orta Boy işletme	3-49	500 Bin-10 Milyon DEM
- ULAŞTIRMA		
- Küçük Boy işletme	1-2	100 Bin Mark'a kadar
- Orta Boy işletme	3-49	100 bin Mark-2 Milyon Mark

Kaynak: ÇELİK Adnan, AKGEMİCİ Tahir, Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler, Nobel Yayın-Dağıtım, 1998, s. 76

Fransa'da KOBİ için yasal bir tanım yoktur. Yasal düzenlemelerde KOBİ denince genel olarak yöneticilerin şahsen ve doğrudan doğruya şekli ne olursa olsun mali, teknik, sosyal, ahlaki ve yasal zorunluluklar yüklendiği işletmeler anlaşılmaktadır. Bazı metinlerde ise yıllık kira cirosu 200 milyon FRF'yi geçmeyen ve çalıştırdığı işçi sayısı 500'u aşmayan işletmeler olarak tanımlanmıştır⁴².

İngiltere'de de resmi bir tanım yapılmamıştır. Ancak imalat sanayinde 250 işgörenden az, inşaat ve madencilikte 25 işgörenden az işçi çalıştıran; perakende ticarete yıllık satış cirosu 50 bin Pound'dan az, toptan ticarete yıllık

⁴² BİS, a.g.e. s., s. 9

satış cirosu 200 bin Pound'dan az olan işletmeler KOBİ olarak tanımlanmaktadır⁴³.

İtalya'da da kullanılan geçerli ölçüler, çalışan kişi sayısı ve sabit sermaye tutarıdır. En çok 250 işgöreni olan ve sabit sermaye yatırımı olarak 2 milyar İtalyan Lire'ni aşmayan işletmeler olarak tanımlanmaktadır.

Yeryüzündeki tüm ülkeler birçok yönden farklılık göstermesine karşın bir ortak özelliğe sahiptir. Bu özellik tüm ülkelerin küçük ve orta boy işletmelere sahip olmasıdır. Bu gün ABD'de %92,2, İspanya'da %99,4, Almanya'da %99,8, Şili'de, %99,4, Sri Lanka'da %90'lara varan oranlarda küçük ve Orta Boy İşletmeler bu ve diğer ülke ekonomilerde giderek artan bu öneme sahip olmak dadır⁴⁴.

2.3. KOBİ'LERİ TANIMLAMADA KULLANILAN ÖLÇÜTLER

Küçük işletmelerin tanımlanması ve büyüklük kriterlerinin saptanması tartışmalı bir konudur. Büyüklük ölçüsü olarak hangi kriterlerin alınacağı ve bunların miktarı konusunda ülkemizde çeşitli görüşler bulunmaktadır⁴⁵.

Kobi'lerin tanımı konusunda yaşanan karmaşa , sağlıklı bir envanter çalışmasının yapılmasına da engel teşkil etmektedir. Türkiye'deki KOBİ sayısına ilişkin değerlendirmeler çok çeşitli büyüklükleri içermektedir. Stratejilerin ve politikaların yöneteceği "büyüklük" bilinmediği içinde , kaynaklar doğru kullanılamamakta, doğru yolu bulmaya çalışılmaktadır. Bu yüzden KOBİ'lerin kullanımına sunulan fonlar ve krediler doğru sayı bilinemediğinden kısa sürede tükenmektedir⁴⁶.

İşletme ölçeği için tanımlama yapmanın oldukça pratik nedenleri bulunmaktadır. Devlet desteği alabilmek, kredi avantajlarından yararlanabilmek,

⁴³ AKGEMİCİ Tahir a.g.e. s. 10

⁴⁴ GÜRDAL Sahavet, USLU Aypar, "Küçük ve Orta Boy İşletmelerde Pazarlama Sorunları" (Pilot Çalışma), *Açık Öğretim Fakültesi Dergisi*, Sayı 2 Anadolu Basımevi, Eskişehir 1995, s. 88

⁴⁵ DİNÇER Ömer, *Örgüt Geliştirme, Teori, Uygulama ve Teknikleri*, Timaş Yayınları, İstanbul 1992

⁴⁶ MEİER, Max George, "Yeni Envanter" Dünya Gazetesi, Şubat 1996, s. 19

ilgili danışmanlık kuruluşlarından destek alabilmek ve sözleşmeler yapabilmek için firma ölçeğinin belirlenmesi gerekmektedir. Bununla birlikte her tür işletmenin geliştirilmesi ve desteklenmesine yönelik politikaların belirlenmesinde de tanımlamalar büyük kolaylık sağlayacaktır⁴⁷. KOBİ'lerin tanımını; zaman, ekonomik düzey, sanayileşme düzeyi, kullanılan teknoloji, pazarın büyüklüğü, faaliyette bulunulan işkolu, kullanılan üretim tekniği, üretilen malın özellikleri, işgören sayısı, kuruluş ve araştırmalar gibi faktörler oluşturmaktadır⁴⁸.

2.3.1. NİCELİKSEL ÖLÇÜTLER (KANTİTATİF)

Küçük işletme tanımımızda çalıştırılan işgören sayısı, yıllık satış ve yatırılan sermaye en çok kullanılan ölçütlerdir. Ödenen ücret ve aylıkların toplam yatırılan sermaye yanında sermayenin yapısı, harcanan enerji, yerlerin sığdırma hacmi kullanılan hammadde miktarı, makine ve tezgahların sayısı veya gücü, işlenen veya yararlanılan toprağın genişliği ve hacmi, işgören değişim çabukluğu toplam varlıklar ve kapasite diğer niceliksel ölçütlerdir⁴⁹. Kimi araştırmacılar tarafından "teknik ölçütler" biçiminde tanımlanana niceliksel ölçütlerin içerisinde en kolay saptanabilen olması nedeniyle çalıştırılan işçi sayısı en çok kullanılan durumundadır⁵⁰. Bütün bunlar göze alındığında belli başlı olarak nicel kriterleri şu şekilde sıralayabiliriz⁵¹.

- Çalışan kişi sayısı,
- Çalışma sermayesi
- Aktifler toplamı,
- Makine parkı değeri,
- Kullanılan alan,

⁴⁷ ÇETİN Canan, *İşletme Yöneticiliği*, Beta Yayınevi, 3. Baskı, İstanbul 1993, s. 9

⁴⁸ ÇETİN Canan, *Yeniden Yapılanma, Girişimcilik, Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi*, Der yayınları, İstanbul 1996, s. 35

⁴⁹ CEMALCILAR, BAYER, AŞKUN, AZALP, *İşletmecilik Bilgisi*, Ankara, 1976, s. 8

⁵⁰ KOPARAL Tenay, *Türkiye'nin Kalkınmasında Küçük Sanayinin Önemi*, Özyurt Matbaası, Ankara, 1977, s. 38

⁵¹ KENDİRLİ Selçuk, BİLGİNER Mesut, "KOBİ'lere Alternatif Çözüm Önerileri", *Standart Dergisi*, Yıl:40, Sayı: 472, Nisan 2001, s. 46. – TANYEL Ferruh, *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerimizde ISO 9000 Uygulamaları*, KOSGEB, Ankara, mart 2001, s. 16

- Kapasite kullanım oranı,
- Katma Değer,
- Net servet,
- Kapasite (üretim hacmi),
- Belirli süre içinde ödenen ücretler,
- Belirli süre içinde kullanılan toplam çevirici güç miktarı,
- Belirli süre içinde yapılan satış değeri ve kâr,
- Belirli süre içinde kullanılan hammadde,
- Yönetimin bağımlı ve bağımsız olması
- Sermayenin tek veya birkaç kişiye ait olması,
- Öz sermaye,
- Sabit sermaye,
- Enerji kullanımı,
- Kullanılan makine, tezgah sayısı ve gücü,
- Sipariş sayısı ve değeri,
- Vardiya sayısı,
- Ödenen vergi miktarı
- Piyasa payı,
- İşletmenin sahipliği ve yöneticilik sıfatlarının yanı sıra kişi veya kişilerde olması,
- İhracatın satış miktarındaki payı.

Belirli bir süre içinde ödenen ücret ve aylıkların toplam ölçütü, verilerin toplanmasındaki güçlü ve toplu Pazarlığın küçük işletmelerde yeterince uygulanmayacağı var sayımı ile tutarlı olmayabilir. Yatırılan sermaye ve yapısı, küçük işletmelerde varlıklara yatırılan sermaye hem azdır, hem de girişimcinin öz kaynağı veya akraba ve arkadaşlarından elde ettiği kredilerdir. Yatırılan

sermaye yapısına bakarak ta küçük büyük işletme ayrımı yapılabilir. Harcanan enerji miktarı, küçük sanayi işletmelerinin tanımlamasında kullanılabilir. Tanımla ilgili işletme veya yararlanılan toprağın genişliği veya verimin, kullanılması yararlı bir ölçüt olabilir. İş gören değişim çabukluğu, toplam varlıklar ve kapasite yine sanayi işletmeleri için kullanılması uygun ölçütlerdir⁵².

2.3.2. NİTELİKSEL ÖLÇÜTLER (KALİTATİF)

KOBİ'lerin tanımında kullanılan niteliksel kriterleri şu şekilde sıralanabilir⁵³:

- Girişimcinin işletmede fiilen çalışıyor olması,
- Risk üstlenme sorumluluğunun girişimciye ait olması,
- Girişimcinin işletmesiyle özdeşleşmesi,
- İşletme sahipliği, girişimcilik ve yöneticiliğin tek elde birleşmesi,
- Uzmanlaşma ve iş bölümü derecesi,
- Sermayenin sınırlı olması veya finansal yetersizlik,
- Yönetim tekniklerinin uygulanamaması veya yetersizliği,
- Mulkiyetin bağımsızlık derecesi,
- Yönetimin bağımlılık derecesi,
- Pazar payı,
- Pazardaki etkiliği ve gücü
- İşletme sahibinin teknik yeterlilik derecesi ve mesleğine saygısı,
- Aile bireylerinin işletmede fiilen çalışması ve potansiyel katkılarının değerlendirilmesi,
- İşletmenin satma ve satın almadaki pazarlık gücü,
- İşveren ve işçi arasındaki ilişkinin niteliği,
- Sermaye piyasalarında bulunabilirlik,

⁵² OKTAY Mete ve Diğerleri, **Orta ve Küçük İşletmelerde İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri**, TOBB Yayınları, Ankara 1994, s. 1

⁵³ KENDİRLİ, BİLGİNER, a.g.m., s. 46, - OKTAY Mete ve Diğerleri, a.g.e. s. 2. – ÇELİK, AKGEMİÇİ, KURULU, a.g.e. s. 74

Bu tür kriterlerin kullanılması, farklı ölçeklerdeki işletmelerin farklı nitelikler taşıyan sorunların daha kolay teşhis edilebilmesi ve çözümler geliştirilmesinde de bir çok avantaj sağlayabilmektedir.

2.3.3. KULLANILAN KRİTERLERE GÖRE KOBİ TANIMLARI

Görüldüğü üzere KOBİ'leri tanımlamada nitel ve nicel ölçütler kullanılmaktadır. KOBİ'lerin tanımlanmasında isminden de kaynaklanan bir ölçek kullanılması gerekliliği nedeniyle değişik ülke, konum, kuruluş ve uzmanlar tarafından nitel tanımlama kriterlerini ön planda tutulmuştur. Bu nedenle en çok kullanılan kriterler, genellikle istihdam edilen personel sayısı, yıllık satış hacmi, sermaye büyüklüğü ve yıllık bilanço değerleridir. Açıklanan kriterlere göre KOBİ tanımlamaları ile ilgili aşağıdaki tablo oluşturulmuştur.

Ülke Birlik ve kurumlar	Kriterler					
	Küçük Ölçekli İşletmeler			Orta Ölçekli İşletmeler		
	İstihdam edilen işgören sayısı	Yıllık Satış Hacmi Bilanço Değeri	Sermaye tutarı	İstihdam edilen işgören sayısı	Yıllık satış hacmi/ Bilanço değeri	Sermaye Tutarı
ABD	1-100(500)			101-1000 (1500)		
Fransa	1-119	50 milyon F. Altı		120-500	50 milyon F. Altı	
Almanya	1-49	100 Bin/2 mln DM		50-500	2-50 Milyon DM	
İngiltere	1-19	200 Bin Pound altı		20-250	200 Bin Pound altı	
Hollanda	1-9	7,5 milyon F. Altı		20-100	7,5 milyon F. Altı	
Avusturya	1-9			20-50		
Belçika	50 altı	15 milyon F. Altı		50 altı	15 –50 Milyon F. Altı	
İsviçre	50 altı			50 altı		
Danimarka	1-19			20-50		
İtalya	500 altı	3 milyon L. altı	10 milyon Yen Altı	500 altı	3 milyar L. altı	10 milyon Yen altı
Japonya	1-49					
Avrupa Birliği	50 altı	7 milyon ECU altı 5 Milyon ECU altı	50-250		40 milyon ECU altı 27 milyon ECU altı Bil	
DİE	1-49			50-99		
KOSGEB	1-50			51-150		
ISO	1-19			20-99		
THB	1-100		35 Milyar	101-150		35-70 Milyar
TOBB	1-49			50-99		

Kaynak: ÖZDOĞAN N. Osman"Alternatif bir Finansman Aracı Olarak Angel Finanslama ve Kuşadası'nda Faaliyet Gösteren Kobi'lerin Finanslama Yönelimleri", I. Orta Anadolu Kongresi, KOSGEB Yayınları, Ekim 2001, Ankara, s. 151

2.4. KOBİ'LERİN SINIFLANDIRILMASI

KOBİ'leri fonksiyonları bakımından ve çalıştırılan personel sayısı bakımında sınıflandırabiliriz. KOBİ'ler fonksiyonları bakımından incelendiği zaman üç ayrı grupta ele alınabilmektedir. Bunlar sırasıyla⁵⁴;

1- İmalat işletmeleri: Bunlar küçük ve orta çapta hammadde olarak işlerler veya tüketilir hale getirirler. Örneğin; berberler, mobilyacılar vb.

2- Ticaret işletmeleri: Doğrudan müşteriye mal satan perakendecilere mal verirler ve uygulamada toptancı ve perakendeci olarak da görülebilmektedir. Örneğin; marketler, bakkallar, büfeler gibi.

3- Hizmet işletmeleri: İmalat ve ticaret işletmeleri ile doğrudan müşteriye hizmet eden işletmelerdir. Satın alma gücünün artması bu işletmelerin sayısının artmasına neden olmuştur. Örneğin; kuaförler, ayakkabı tamirciliği, kuru temizleme seyahat işletmeleri gibi.

KOBİ'leri çalıştırılan işgören sayısı bakımından sınıflandırılmak istendiği zaman aşağıdaki gibi dört ayrı grupta sınıflandırılabilir⁵⁵:

1- İşyerleri: ücretli işgören çalıştırmayıp, sadece işletme sahibi ve aile bireylerinin çalıştığı yerlerdir.

2- Çok Küçük İşletmeler: 1-49 arasında işgören istihdam eden işletmelerdir.

3- Küçük işletmeler: 50-99 arasında işgören istihdam eden işletmelerdir.

4- Orta ölçekli işletmeler: 100-499 arasında işgören istihdam eden işletmelerdir.

2.5. KOBİ'LERİN GENEL ÖZELLİKLERİ

İşletmeleri sınıflamada kullanılan ölçütler daha çok KOBİ'lerin özellikleri olarak belirginleşmektedir⁵⁶.

⁵⁴ DİNÇER Ömer, a.g.e. s. 350

⁵⁵ MÜFTÜOĞLU Tamer, a.g.e. s. 151

- KOBİ'lerde işletme sahibi girişimci, yönetici, genelde aynı bireydir ve tek karar merkezi durumundadır. Büyük işletmelerde ise, işlevsel profesyonel yöneticilerle yürütülmektedir. Ancak günümüzde kimi küçük işletmelerde işlevsel yöneticilerinde yönetime katılması söz konusudur.
- İşletme sahibi risk üstlenmektedir. Çünkü işletmenin hem sahibi hem de yöneticisidir. Bu risk maddi sınırı da aşan bir niteliği sahiptir.
- KOBİ'ler çoklu mamul hattına sahip değildirler. Genelde bir yada bir-iki mamul hattı yada 3-4 çeşit mamule sahiptir ve bu mamullerin markası yoktur. Çok az orta boy işletmede markaya rastlanmaktadır. Burada daha çok işletmenin kendi ismi türündedir. Bu tür işletmelerde işlevsel bölümlerle bulunmaktadır. İşletme küçükten orta boy işletmeye dönüşmeye başlamasıyla işlevsel bölümlere ve dolayısıyla birden fazla mamul üretmeye geçiş göstermektedirler.
- KOBİ'ler kendi öz sermayelerini kullanmaktadırlar. Dış kaynak gerektirdiğinde borçlanma yakın çevreden karşılanmaktadır. Banka kredisi kullanılmamaktadır. Diğer bir deyimle, kredi kullanma ihmal edilebilir ölçüdedir. Banka kredisi / öz sermaye oranı KOBİ'lerde % 65 küçük işletmelerde % 4 düzeyindedir.
- KOBİ'ler daha çok küçük ve bölünmüş pazarlardır.
- KOBİ'lerde çalışanlar arasında informal ilişkiler vardır. Büyük işletmelerde ilişkiler resmi ve yazılı bir biçimde yürütülmesine karşı KOBİ'lerde daha çok kişisel ilişkiler ve aile bağları önemli olmaktadır.
- Ferdi tasarrufları teşvik eder, yönlendirir ve hareketlendirir. Daha az yatırımla daha çok ürün çeşitliliği sağlamaktadır.
- Yapıları itibari ile ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilenmektedir.

⁵⁶ [http://www.kobinet.org.tr/Türkiye'de KOBİ'lerin Yeri ve Önemi](http://www.kobinet.org.tr/Türkiye'de_KOBİ'lerin_Yeri_ve_Önemi), 02.6.2001 – GÜRDAL, USLU; a.g.m., s. 91 – MÜFTÜOĞLU Tamer, a.g.e. s. 43 – DEMİREL Gülşen, "Gizli Şampiyonlardan Yönetim teknikleri, Başarının 9 Sırrı", CAPİTAL, Yıl 4, Sayı 12, aralık 1996, s. 154.

- Talep değişikliklerine ve çeşitliliklerine daha kolay uyum gösterebilmektedir. Teknolojik yeniliklere daha yatkındır.
- KOBİ'ler ithal teknolojileri, hammaddeleri ve yabancı sermayeye daha az bağımlıdırlar.
- Rekabetten fazlaca etkilenmemelerinin yanında sermaye ve dışa bağımlılıkları büyük işletmeler nazaran çok azdır.
- KOBİ'ler ülke ekonomisinde önemli bir ağırlık oluşturmaktadır. Büyük işletmelere ara mal arzında ve büyük işletmelerin el uzatamadığı bazı işlerde başarılı olmaktadır.
- KOBİ'ler yönetim açısından basit bir yapıya sahip olduklarından büyük işletmelere nazaran daha esnekler.
- KOBİ'lerin önemli ölçüde istihdam yaratıcı ve yarattıkları istihdama süreklilik kazandırıcı özellikleri vardır. Bu özellikleri sosyal dengeler açısından bir ülkeyi, bir bölgeyi veya bir yöreyi sakin ve güvenceli ortamda tutabilmektedir.
- Sahip yöneticiler genellikle üretim tekniği konusunda tecrübelidir. Bu özellik KOBİ'ler için ürün ve teknik yenilikler konusunda önemli bir potansiyel oluşturur.
- KOBİ'lerde farklı ve kısa dönemli talepten dolayı kaliteli eleman istihdam edilmesi mecburiyeti vardır.
- İşgücü devri yüksektir.
- Stoklar konusunda yaygınlık kazanmış bir teknik yoktur. Esas itibari ile finansal güçlükler yüzünden stoklar dengesiz ve yetersizdir.
- Endüstri içindeki faaliyet alanları ve Pazar payları düşüktür
- Az adamlı çok iş, sektör ortalamalarıyla kıyaslandığında KOBİ'lerin daha az elemanla çalıştıkları ortaya çıkmaktadır. Kendilerine has iş kültürleri sayesinde, yeni elemanlar arasında iş ortamına uyum sağlamayan ve iyi performans göstermeyenler kısa sürede ayıklanmaktadır. Eleman fazlalığına hiç tahammülleri yoktur. Ancak

kendini ispat edenler, neredeyse ömür boyu o işletmede çalışabilmektedir.

- Sınırsız yaratıcılık gücü konusunda KOBİ'ler, bir çok büyük kuruluşun çok önündedirler. Bunun nedeni KOBİ'lerin amaçlarının, müşteriye sürekli daha iyi hizmet vermek olmasıdır. İşletmeler bunun için sürekli üretim süreçlerini hızlandırmaya ve iyileştirmeye çalışmaktadırlar. Bu nedenle de, son dönemlerin en gözde yöntemlerinden biri olarak kabul edilen "ilişkisel pazarlama"yı KOBİ'lerin çok daha başarıyla uyguladıkları bilinmektedir. Müşterileri ile aralarında çift yönlü bilgi akışı gerçekten müşteri ihtiyacını karşılayan ürünlerin geliştirilmesi ile sonuçlanmaktadır. Tüketicie yakınlık, müşterinin de yaratıcılık sürecine dahil olmasını sağlamaktadır.

2.6. KOBİ'LERİN AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI

KOBİ'ler faaliyet gösterdikleri alanlara göre büyük işletmelere kıyasla bir takım avantaj ve dezavantaja sahiptirler.

2.6.1. KOBİ'LERİN AVANTAJLARI

Ulusal ekonominin önemli bir bölümüne KOBİ'lerin sahip olması tarihsel bir rastlantı değildir. KOBİ'ler, bir çok durumda büyük firmalardan daha fazla avantajlara sahiptirler. Şimdiki büyük firmaların bir çoğu, dinamik lider tipleriyle iyi yönetilmesi sonucunda önceden birer KOBİ iken ortak büyük bir firma haline gelmişlerdir. Küçük bir işletmeye sahip olmak öncelikle büyük işletmelerle rekabet etmede girişimciye iki temel avantaj sağlayabilir. Bunlar; Müşteri ve işletme personeli ile daha yakın ilişkiler içerisinde girebilmek ve pazarlama, üretim ve hizmet konularında büyük işletmelere göre daha esnek olabilmektir⁵⁷.

KOBİ girişimcileri, faaliyette buldukları yerel pazarı daha iyi tanıyan, pazarın özelliklerini ve gereksinimlerini daha iyi görebilen, pazardaki alıcı ve satıcılarla daha yakın ilişkiler içerisinde olan kişilerdir. Özellikle, müşteriyle olan

⁵⁷ AKGEMİCİ Tahir, a.g.e. s. 15

yakın ilişkileri bu işletmeler büyük işletmelerin sahip olamayacakları büyük bir üstünlük sağlamaktadır.

KOBİ'lere, diğer işletmelere karşısında rekabet avantajı sağlayabilecek unsurlar şu şekilde sıralanabilir⁵⁸.

- 1- Esnek bir yapıya ve kolay uyum sağlayabilme yeteneğine sahip olmak,
- 2- Büyük işletmeler göre yeniliklere daha yatkın olmak,
- 3- Sınırlı Pazar alanına sahip olmak,
- 4- Gelişmiş beşeri ilişkiler ve örgüt iklimine sahip olmak,
- 5- Çabuk karar verme ve sahip/yöneticinin rekabet fırsatı,

Pazarı yakından takip edebilen, müşterilerin ihtiyaçlarını daha iyi bilen ve personeliyle daha yakın ilişkiler kurabilen KOBİ'ler, üretim, pazarlama ve hizmet konularında büyüklerden daha fazla bir esnekliğe sahiptirler. Bu esneklik, dış çevrede meydana gelebilecek değişikliklere yerinde ve zamanında uyum sağlayabilme olanağı tanıdığından, KOBİ'ler bir çok olumsuzluğu daha az bir zararla geçiştirebilmektedirler. Tüm bunların yanı sıra KOBİ'ler şu tür ortamlarda da bir takım avantajlar elde edebilmektedirler⁵⁹;

- Büyük miktarda yatırıma girmeden önce yeni bir fikir veya buluşa pazarın tepkisinin bilinmesinin zorunlu olmasında,
- Yönetimde çok yakın denetime ihtiyaç hissedilmesinde,
- Üretilen mal ve hizmetin pazarının sınırlı olmasında,
- El emeğinin mal ve hizmetin üretilmesinde önemli bir faktör olarak yer almasında,
- Üretilen mal veya hizmete olan talebin sınırlı olmasında,
- Kolay bozulabilen malların pazarlaması yada üretilmesinde,

⁵⁸ KENDİRLİ, BİLGİNER, a.g.m., s. 46 (BAĞRIAÇIK Atilla, Dışa Açılma Sürecinde KOBİ'ler, Dünya Yayınları, No:44, İstanbul 1989)

⁵⁹ ÇELİK, AKGEMİCİ, a.g.e. s. 13

- Personel ile yakın ilişkilerin gerekli olmasında,
- Teknik gelişmelere kısa sürede ayak uydurabilme yeteneğine sahip olunmasında,
- Yatırım yapılırken daha çok kendi sermayelerine ağırlık verilmesinde,
- Desteklenmeleri aynı zamanda ülkedeki işsizliğin azalması anlamına gelmesinde,
- İşgörenlerin kendi bölgeleri veya yaşamak istedikleri bölgelerde kurulmasında,
- Ülke içindeki farklı bölgelerin kalkınmasında ve çevrenin korunmasında.

Dünya ekonomisindeki son gelişmelerde pek çok büyük firmanın ölçek ekonomilerinden vazgeçerek çalışanların daha kolay motive edilerek verimliliği arttırdığı ve tüketici tercihlerinin daha kolay ve gerçekçi olarak tespit edildiği küçük işletmeleri kendi bünyelerinde oluşturdukları görülmektedir. KOBİ'lerin sahip olduğu ekonomik gücün altındaki diğer nedenler şöyle sıralanabilir⁶⁰.

- Toplam istihdam açısından istikrar unsuru,
- Değişen yazar şartlarına derhal uyum sağlama kabiliyetleri,
- Büyük işletmeleri tamamlama özellikleri (yatay ve dikey bütünleşme)
- Bölgelerarası dengeli büyümeye ve çevreye katkıları, düşünülduğünde sağlıklı yapıla sahip bütün KOBİ'ler bütün ekonomiler için vazgeçilmez unsurdur.

2.6.2. KOBİ'LERİN DEZAVANTAJLARI

KOBİ'lerin dezavantajları aşağıdaki gibi sıralanabilecektir⁶¹.

- Olumsuz rekabet,

⁶⁰ , Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler, Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası, Yayın No: 1996-1, Erzurum 1996, s. 16

⁶¹ AKGEMİCİ, Tahir, a.g.e. s. 16

- Özellikle stratejik kararların işletme sahip veya ortaklarınca, alınıp, orta ve/veya alt düzey görevlilerin tam katılımının sağlanamaması,
- İşletme bünyesi de, mali danışman veya uzman istihdam edememe,
- Uzman bir finansman ekibi veya departmanında yoksunluk ,
- Sermaye yetersizliği,
- Finansal planlama yetersizliği,
- Banka ve diğer finansal kurumlardan yeterli desteği görememe,
- Sermaye piyasasından yeterince yararlanamama,
- Ürün geliştirme eksikliği,
- Üretim ve satış arasındaki koordinasyon yetersizliği,
- Modern pazarlama etkinlikleri sergileyememe,
- İşletmelerin küçük veya orta ölçekli olması sonucu ihale vb. etkinlikleri izleyememek,
- İzyerinin veya yerleşim alanının küçüklüğü,
- Bağımsızlığını kaybetme ve batma riski,
- Kalifiye eleman sağlayamamak,
- Mevzuat ve bürokrasi.

2.7. KOBİ'LERİN DÜNYA VE TÜRKİYE EKONOMİSİNDEKİ YERİ VE ÖNEMİ

Gelişmiş ve az gelişmiş ülke ekonomilerinde tahmin edilen değerlerden daha fazla önem ve değere sahiptirler. Bu yüzden başta gelişmiş ülkeler olmak üzere bütün ülkelerde KOBİ'ler üzerindeki çalışmalar yoğunluk kazanmıştır.

Gelişmiş ülkelerdeki küçük ve orta ölçekli işletmelerin ekonomi içindeki paylarına bakıldığında, küçük farklılıklarla ülkemizdekine benzer özellikler görülebilir. Gelişmiş ülkelerdeki KOBİ'lerin yapılanması aşağıdaki gibidir⁶².

⁶² TES-AR, Danışmanlık, Eğitim Hizmetleri, TES-AR Yayınları, No: 14, Ankara 1994, s. 12

- KOBİ'lerin toplam işletmelere oranı %95,
- Toplam istihdama oranı %50,
- Toplam yatırıma oranı %40,
- Toplam üretime oranı %50,
- Toplam ihracata oranı %30-40.

Ticari rekabetin ekonomik sistem olarak benimsendiği toplumlarda sistemin sağlıklı olarak işleyişiyle KOBİ'lerin sistem içindeki varlıkları ve güçlükleri arasında yakın bir ilişki vardır. KOBİ'lerin çoğu büyük işletmelerin yerine getiremediği bir takım fonksiyonları yerine getirdikleri içinde sisteme olumlu katkıda bulunmaktadır.

KOBİ'lere tüm dünyada önem verilmesinin iki temel nedeni bulunmaktadır. Bunlardan birincisi; kuvvetli bir ekonominin, büyük işletmeler kadar küçük işletmelere de ihtiyaç göstereceğidir. İkincisi, ise küçük işletmelerin optimum büyüklüğe erişmeleri için, resmi ve özel kuruluşların çabalarının zorunlu olduğudur. Bugün tüm ülkeler için KOBİ'lerin ekonomik, sosyal ve siyasal açıdan taşıdığı önem gittikçe artmaktadır. Sağlam ve sağlıklı bir KOBİ yapısı, iktisadi gelişmesini, siyasi istikrarın ve sosyal barışın kaçınılmaz bir şartı, en önemli güvencesi ve temel taşıdır. Tüm bu nedenlerle, KOBİ'lerin güçlenerek varlıklarını devam ettirmeleri, toplumun geleceği açısından büyük önem taşımaktadır⁶³.

Küçük işletmelerin birer mesleki okul niteliği taşımaları, üretebilme yetenekleri, bölgesel gelişmede ve göçleri önlemede önemli rol oynar. Gelip geçici, dönemsel veya mevsimlik krizlerden en az etkilenme özellikleri, toplumsal barışın korunmasına ve bunalımların aşılmasına katkıda bulunabilir⁶⁴.

Küçük ölçekli işletmelerin gerek sosyal gerek ekonomik yönden önemi tüm dünyada gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de

⁶³ ÖZGEN Hüseyin, DOĞAN Selen, **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Uluslar arası Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Yönetim Sorunları ve Çözüm Önerileri**, KOSGEB, TÜBİTAK Matbaası, Ankara 1997, s. 31

⁶⁴ İSLAMOĞLU A. Hamdi, "Küçük İşletmelerin Toplumsal Özellikleri ve Sorunları", **Pazarlama Dünyası Dergisi**, Yıl: 6, Sayı: 33, İstanbul 1992, s. 4

giderek artmıştır. Bu ülkelerde küçük ölçekli işletmeler özellikle işletme sayılarının çokluğu, ülke çapında istihdama sağladıkları büyük katkı, bölgesel sosyo ekonomik dengenin kurulması ve üretimde anımsanmayacak bir paya sahip olmaları yönünden önem taşımaktadır. Bundan dolayı o zamanki adıyla Avrupa Topluluğu Komisyonu topluluk genelinde 1983 yılını “Esnaf Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler Yılı” olarak kabul etmiştir⁶⁵.

Tüketicilerin günlük, sürekli ihtiyaçlarını karşılamaları, toplumun tüm kesimleri ile direkt ilişki kurabilmeleri, tüketici isteklerine ve yeniliklere hızla uyum sağlayabilmeleri KOBİ’lerin ekonomik ve sosyal hayatta istikrar unsuru olmalarının göstergeleridir. Gelişmiş ülke ekonomilerinde büyük bir paya sahip olan KOBİ’ler, yerine getirdikleri işlevler nedeniyle ekonomik sistemin önemli ve vazgeçilmez bölümünü meydana getirmektedirler. KOBİ’lerin belli başlı yararları aşağıdaki biçimde sıralanabilir⁶⁶.

- Gelir yelpazesinin içindeki denge unsurunun kuvvetini sağlarlar. Bu denge yalnızca sosyal yönden değil, ekonomik açıdan da önem taşır
- Bu işletmeler yeni fikirlerin ve buluşların kaynağı olup, endüstride gereken esnekliğin sağlanmasına katkıda bulunurlar.
- Daha çabuk karar verme olanaklarına sahip oldukları gibi, daha az yönetim ve genel işletme gideriyle çalıştıklarından bu konuda çabuk ve ucuz üretim işlevinde bulunurlar.
- Kişisel inisiyatiflerin ortaya çıkmasında önemli rol oynadıkları gibi, istihdam ve eğitimdeki payları da büyüktür. Bu işletmeler bir çok kalifiye elemanın teknik eğitimlerini aldıkları ilk kuruluşlar durumundadırlar.
- Üretim ve sanayileşmeyi bütün yurda yaymada da etkin bir araç olarak yararlanılabilmektedir.

⁶⁵ AKAN Murat, AT’de Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler ve Türkiye, İktisadi Kalkınma Vakfı Yayınları, Yayın No: 57, İstanbul Mayıs 1988, s. 32

⁶⁶ ALPUGAN Oktay, Küçük İşletmeler, Kavramı, Kuruluşu ve Yönetimi, Özgün Matbaacılık, 1998 Ankara, 3. Basım, s. 16

- Uzun dönemde büyük endüstri işletmelerinin girdilerinin ve ara mallarının üreticisi olma durumundadırlar.
- Sosyal ve politik bakımdan kullanılmayan iş gücü, hammadde ve finansman kaynaklarının daha küçük yatırımlarla işletilmesi olanaklarını sağlayarak yaşam düzeyinin yükselmesinde de etkili olabilmektedirler.
- Küçük birikimler ve aile birikimlerinin doğrudan yatırımlara yansıtılabilmesinde de önemli işlevleri yerine getirirler.
- İşçi işveren ilişkilerinin daha yakın ve olumlu bir ortam içinde geliştiği gözlemlenmektedir. Bu durum sosyal politikaların bu kesimde ortaya çıkmasını önleyici niteliktedir.
- Savaş ekonomisinde büyük endüstrilerin zedelenmesi durumunda küçük işletmeler önemli işlevleri yerine getirmektedirler. Bu durumlarda KOBİ'ler üretime devam edip, küçük ölçüde de olsa, gereksinimleri karşılamaya devam etmektedirler.

Ülkemiz açısından genel bir değerlendirme yapılacak olursa iş yeri sayısı, çalışanlar sayısı ve katma değer olmak üzere üç önemli göstergeye bakıldığında küçük ve orta ölçekli işletmelerin ülkemizin gerek sosyal gerekse ekonomik dokusunda belli bir yer işgal ettiği görülmektedir⁶⁷.

- KOBİ'ler imalat sanayiinde faaliyet gösteren işletmelerin %99,5'ini oluşturmaktadır.
- İmalat sanayiindeki istihdamın %61,1'i KOBİ'lerde yer almaktadır.
- Yaratılan katma değer ise KOBİ'lerin payı %27,3'dür.

Yukarıdaki bilgiler dikkate alındığında KOBİ'lerin dünyadaki gelişmiş ülkelerinde olduğu gibi, ülkemiz içinde önemli bir yer teşkil ettiği söylenebilir.

⁶⁷ <http://www.kobinet.org.tr/> Türkiye'de KOBİ'lerin yeri ve önemi, 6.1.2002

Ulusal ekonomimizde, özellikle istihdam yönünden, önemli bir yere sahip bulunan KOBİ'lerin sisteme olan katkıları şu şekilde sıralanabilir⁶⁸.

- 1- Bölge sanayisinin gelişmesine başlangıç oluşturmak,
- 2- Bölge sanayisinin tamir ve bakım yönünden sorunlarını çözmek,
- 3- Özel beceri ve teknik isteyen kimi malları üretmek,
- 4- İkincil (tali) kontrol yoluyla büyük sanayi işletmelerine yardımcı olmak.

KOBİ'lerin sadece ekonomik hayatta değil sosyal hayatta da önemli rolleri vardır. KOBİ'ler ülkede geniş bir alana yayıldıkları için bölgesel gelişmişlik farklarını gidermede, mülkiyeti geniş bir alana yaymada, istihdam alanı meydana getirip, bunu sürdürmede ve demokratik hayatı canlı tutmada önemli bir güçtür. KOBİ girişimcilerin mülkiyet tutkuları, başarılı olma arzuları, cesaretti adımları ve yatırım yapma istekleri siyasi istikrarın temel mekanizmalarındadır. Başarılı girişimciler, potansiyel girişimcileri etkileyecek, onların da ekonomiye girmelerine neden olacak ve demokratik bir ortamda, psikolojik tatmin gittikçe artacaktır. Güçlü KOBİ'ler, büyük işletmeleri de olumlu yönde etkileyecek ve sosyal yönden bir rahatlama olacaktır⁶⁹. KOBİ'ler ulusal ekonomiyle sağladıkları istihdam, mal ve hizmetlerle önem taşırlar, Bunun yanında büyük firmaların eksikliklerinin yerini doldurarak ekonomiye fayda sağlamış olmaktadır⁷⁰. Bunların yanında talep değişikliklerine ve çeşitliliklerine daha kısa bir sürede, daha kolay bir şekilde uyum sağlayabilmeleri ve gelir dağılımını olumlu yönde etkileyerek, sermayenin büyük sanayi işletmelerinde ve az kişinin elinde toplanmasını önleyerek toplumda gelirin, gerek fonksiyonel gerekse bölgesel düzeyde dağılımını olumlu yönde etkileme özellikleri de ekonomiye olan katkıları arasında sıralanabilir⁷¹. Sanayi sektörünün Türkiye'nin plânlı kalkınmasında itici bir güç haline gelmesi ve kendisine düşen rolü tam

⁶⁸ ÇETİNKAYA Fehmi, "Esnaf ve Küçük Sanayicilerin Sorunları ve Çözümleri", Türkiye İktisat Kongresi Sosyal Gelişme ve İstihdam Komisyonu Tebliğleri, Ankara 1992, s. 253

⁶⁹ ÇELİK Adnan ve Diğerleri, **Yeni Stratejiler Karşısında KOBİ'ler**, Kahramanmaraş Ticaret ve Sanayi Odası Yayınları, Kahramanmaraş 1997, s. 26

⁷⁰ CÜCELOĞLU Ömer, **Küçük İşletmelerin KOSGEB'den Beklentileri**, TES-AR Yayınları, No:13, Ankara 1994, s. 1

⁷¹ ALGAN Neşe, "KOBİ Sanayi İşletmelerinde Etkinlik, Verimlilik ve Kârlılık Açısından Bir Değerlendirme", **Verimlilik Dergisi**, Sayı 1991/34, s. 19

manasıyla yerine getirebilmesinin tüm sanayi üretimi içindeki payı hayli yüksek olan küçük ve orta ölçekli işletmelerin bu günkü ekonomi ve sanayileşme süreci içindeki yerinin iyi değerlendirilmesi ve geliştirilmesi ile gerçek olacaktır⁷². KOBİ'ler ülkemizin ekonomik ve sosyal yapısına uygun kuruluşlar olmaları nedeniyle, geçmişte olduğu gibi gelecekte de sistemdeki yerlerini ve önemlerini korumaya devam edeceklerdir.

2.8. AVRUPA BİRLİĞİ'NDE KOBİ'LER

Avrupa Birliği'nde 1970'lere gelinceye kadar KOBİ'ler ikinci plana atılmışlardır. Ancak petrol şokunun yaratmış olduğu olumsuz sonuçlar diğer ülkeleri olduğu gibi Birlik'e üye ülkeleri de önemli ölçüde etkilemiştir. Büyük sanayinin gerek üretim, gerekse finansman açısından darboğaza girmesi o güne kadar olan görüşleri temelden sarsmıştır. Zira bu dönemde küçük işletmeler yaşanan ekonomik krize rağmen, piyasa şartlarına büyük işletmeler göre daha kolay bir şekilde uyum göstererek, ekonomik yapıdaki mevcut boşlukları doldurma doğrultusunda kendilerini göstermişlerdir. Küçük ve orta boy işletmelerin, bu dönemde daha fazla el emeği, daha az nitelikli iş gücü ve otomasyon gerektiren sektörlerde rasyonel bir üretim programı uygulamaları talebin, yüksek gelir esnekliği veya fiyat esnekliği gösterdiği ürünlerde yoğunlaşmaları, üye ülkelerin oldukça dikkatini çekmiş ve 1970'lere kadar geri plana atılan küçük sanayi, izleyen yıllarda aşağıdaki iki ilke doğrultusunda yönlendirilmeye başlanmıştır⁷³.

- Bu alanda yeni işletmelerin kurulması amacıyla üretken yatırımları çeşitli araçlarla teşviki

- Mevcut işletmelerin daha yeterli bir yapıya kavuşturulması ve bu işletmelerin üretim teknolojilerinin modernizasyonu amacıyla çeşitli teşviklerin verilmesidir.

⁷² SUNGUR Murat, *Esnaf ve Sanatkâr Açısından KÜSGET*, Bursa, Mayıs 1986, s. 1

⁷³ ÖÇAL Tezer, BULMUŞ İsmail, OKTAY Ertan, TÖZÜNER Mete, *Küçük Sanayi İşletmelerimizin Konumu, Önemi ve AT'ye Girerken Karşılaşılabilecek Sorunlar ile Çözüm Yolları*, MPM Yayınları, No: 426, Ankara 1990, s. 37

Buradan hareketle, Avrupa Birliği'nde Şubat 1996'da Komisyon tarafından kabul edilen ve Avrupa Topluluğu resmi Gazetesinin 30.04.1996 tarih ve L 107 sayılı nüshasında yayımlanan küçük ve orta ölçekli işletme tanımı; Personel sayısı, bağımsızlık, ciro ve bilanço tutarı gibi ölçütlere dayanmaktadır. Bu tanıma göre bir işletmenin KOBİ olarak nitelenmesi için 250'den az personel çalışması gereklidir. Daha da özele inilerek, küçük ve orta büyüklükteki işletme sınıflandırılmasında kullanılacak oranlarda şu şekilde belirlenmiştir; 50'den çok ve 150'den az işçi çalıştıran ve yıllık toplam cirosu 40 milyon ECU'yu yada yıllık bilanço tutarı 27 milyon ECU'yu geçmeyen işletmeler "orta büyüklükteki işletme" 50'den az işçi çalıştıran ve yıllık cirosu 7 milyon ECU'yu yada yıllık bilanço tutarı 5 milyon ECU'yu geçmeyen işletmeler ise "çok küçük işletme" olarak tanımlanmaktadır⁷⁴.

Bir işletmenin KOBİ yada küçük işletme olarak tanımlanması için gereken diğer bir ölçüt de, bağımsız olması yani sermayenin %25'inden fazlasının bir yada birkaç büyük işletmeye ait olmamasıdır⁷⁵.

Bu tanımlar esas alındığında Avrupa Birliği'nde faaliyet gösteren ve 92 milyon insan istihdam eden 18 milyon dolayında işletmede %99,8 KOBİ durumundadır. Bunlar toplam istihdamın %66'sını temsil etmektedir. KOBİ'ler içinde mikro işletmeler sayısı ve istihdam bakımından en büyük kategoriyi oluşturmakta; toplam işletmelerin %93,3'ü bu gruba girdiği gibi toplam istihdamın %31,8'i de bunlarca karşılanmaktadır. Küçük işletmelerin toplam işletme sayısı içindeki payı %6,2, toplam istihdam içindeki payı ise %24-9'dur. Orta boy işletmelerin toplam işletmeler içindeki yapı %1, toplam istihdam içindeki payı ise %15,1'i olmaktadır. Büyük işletmelere gelince bunların sayısı 31 bin kadardır. Bununla birlikte, istihdam içinde en büyük pay %31 ile bu guruba giren işletmelere ait bulunmaktadır. Ayrıca Avrupa Birliği'nde toplam

⁷⁴ LENA Guido, "The contribution of the European Community Promoting Small Scale Industry and Handicraft in the Mediterranean", market Economy and Small Scale Industry and Handicraft in the Mediterranean Colloquium On the Occasion, of 40 th. Anniversory of Confederation of Turkish Small Scale Industry and Handicrafts.

Editör: İrfan YAZMAN, TES-AR Yayın No:11, Ankara Mayıs 1993, s. 147

⁷⁵ TAŞ Nilgün, "Türkiye'de KOBİ'lerin Rekabet Gücü ve Sınai İşbirliği Olanakları Semineri", 3 Aralık 1995, s. 101

cironun %25,4'ünü mikro işletmeler, %20,4'ünü küçük işletmeler, %20'sini orta boy işletmeler, %34'ünü de büyük işletmeler oluşturmaktadır⁷⁶.

Genellikle daha zengin Avrupa ülkeleri daha büyük olan piyasalarında ölçek ekonomilerinden daha fazla yararlanabilmelerinin ve istihdam alanları açmada büyük role sahip olabilmelerinin etkisiyle, ortalamaların üzerinde küçük ve orta ölçekli işletmelere sahiptirler⁷⁷. Başka bir deyişle küçük ve orta ölçekli işletmeler Avrupa ekonomisinin omurgasını oluşturmaktadır⁷⁸.

Bu boyut özellikle son yıllarda işsizlikten dolayı çok zor anlar yaşayan Avrupa'da dikkatlerin daha fazla KOBİ'lerin üzerine çevrilmesine sebep olmaktadır. Bununla birlikte, daha rekabetçi bir ortamda çalışan, fakat yanı zamanda büyük işletmelerden daha fazla esneklik ve uyum yeteneği sergileyen küçük ve orta ölçekli işletmeler yeniliklere çok açık bir yapıda bulunmaktadır. Nihayet ekonomideki yapısal değişimin ve yenilenmenin itici gücü durumunda bulunan kaynakların gerileyen sektörlerden, gelişen sektörler transferini kolaylaştırmaktadır. Avrupa Birliğinde KOBİ'lerin bu yönü iyi bilindiğinden söz konusu işletmelerin hem Birlik'te hem de üye devletler düzeyinde çeşitli politika, program ve tedbirlerle destekledikleri görülmektedir⁷⁹.

Yine AB ülkelerinde KOBİ'ler birincil sektör dışı satışların %66'sını sağlamaktadır. Ancak Almanya, Fransa ve İngiltere gibi büyük ekonomiler hariç bu rakam çoğu ülkeler için %75 düzeyindedir. Küçük ve orta boy işletmeler imalat satışlarının %50'sini, hizmetlerin %67'sini, inşaat ve ticaret sektörünün %90'ını oluşturmaktadır.

AB ülkelerindeki KOBİ'lerin güçlü ve zayıf yönlerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür⁸⁰.

⁷⁶ <http://www.kobinet.org.tr/İKY Bilgi Ağı Bülteni No:26, Eylül 1998, s. 2-3>

⁷⁷ MÜLHERN Alan, "Avrupa'da KOS Sektörü", Hedef Dergisi, İstanbul Mart 1996, s. 39

⁷⁸ TOKOL Tuncer, "Avrupa Toplulukları Komisyon'unun Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Rekabet Güçlerinin Arttırılmasına Yönelik Politikası ve Türkiye'deki Benzer İşletmelerin Topluluğa Uyumu Sorunu", G.Ü.İ.İ.B.F. I. Ulusal İşletmecilik Kongresi, 30 Kasım-3 Aralık 1989, s. 269

⁷⁹ TÖRE Nahit, "Avrupa Birliği'nde KOBİ'ler ve Devlet Yardımları", Görüş, Eylül 1996

⁸⁰ MÜLHERN Alan, a.g.e. s. 40

2.8.1. GÜÇLÜ YANLARI

- Güçlü bir iş dinamiğine sahip olmaları (özellikle yüksek yeni girişim oranı),
- Girişimcilerin eğitim seviyesinin gün geçtikçe hızla yükselmesi,
- Ticaretin beynelminelleşmesi,
- Doğrudan yabancı yatırım ve stratejik ittifaklar ile yüksek düzeydeki yeni girişim oranı ve ortalamanın altında maaşların ortaya çıkardığı yüksek istihdam potansiyeli

Olarak sıralanabilir.

2.8.2. ZAYIF YANLARI

- Yeni girişim oranından düşük seviyede olsa da, yapılan girişimlerin kapanma oranının yüksekliliği, çalkantılı bir sektör meydana getirmektedir.
- Stratejik pazarlama yaklaşımlarını ve çok dallanmış piyasalarda faaliyet gösterme aksaklıklarının bulunması,
- Ortalamanın altındaki maaşlara rağmen yüksek birim maaş maliyetleri yol açan düşük işgücü verimliliği
- Düşük ipotek hakkı/borç oranının ve maliyeti yüksek kredilerin yol açtığı zayıf mali konum
- Büyük işletmelere oranla mali kaynaklara ulaşmakta zorluk çekmekte olan KOBİ'lerin özellikle bankalarla ilişkileri az sorunlu olanlar sayılmaktadır. Bu durum özellikle işe başlama ve iş genişletme konularında Avrupa'nın aleyhine işlemekte ve servis ekonomisine dönüşümü yavaşlatmaktadır⁸¹.
- AB'de KOBİ'lerin ekonomik faaliyetlerini araştırmak üzere hazırlanan güncel bir çalışma, AB çapındaki KOBİ'lerin tek pazarın avantajlarını

henüz tam olarak kullanmadıklarını ortaya koymaktadır. Mevcut KOBİ'lerin, %50'si halen AB üyesi bir ülkeden başka bir ülkeye ticaret yaparken güçlüklerle karşılaşmakta ve rekabet ortamının yarattığı baskının ağırlığı altında ezilmektedir. Yerel düzeyde hizmet verenler hariç, bir çok KOBİ kendilerini AB içinde mevcut ve 3. Ülkelerle yapılan ticaretten kaynaklanan rekabet ortamının içinde bulmakta ve bu ortam KOBİ'lerin ya üretim faaliyetlerini düşürmelerine yada piyasaya yeni ürünler çıkarmalarına neden olmaktadır. Aksi takdirde orta vadede piyasadaki rekabet ortamının da kızışması ile KOBİ'ler geleneksel piyasalarını kaybetmeye mahkum olmaktadır.

2.9. KOBİ'LERİN SORUNLARI

“Küçük Güzeldir” anlayışı yaygınlaştığı halde küçüklüğün vermiş olduğu pek çok güçlükte vardır. KOBİ'lerin sorunları sektörlere, bölgelere ve illere göre değişir. Ancak geniş olarak ele aldığımızda sorunları belli başlı birkaç başlıkta toplayabiliriz. Konu ile ilgili olan kişi ve kuruluşlar yaptıkları araştırmalarda, genel olarak küçük ve orta ölçekli işletmeleri ayırmadan bu kesimin sorunlarını aynı başlıklar altında toplamışlardır. Örneğin, Ankara Sanayi Odası'nın 1988 yılında yapmış olduğu bir açık oturumda KOBİ'lerin sorunları; sermaye, işyeri temini, pazarlama ve iş temini, malzeme temini, vasıflı eleman temini, mali mevzuat ve SSK mevzuatı, kıdem tazminatı, sanayi odası ile ilişkiler, fiyat farkları ve KİT zamları⁸² başlıkları altında tartışılırken TOBB adına yapılan bir araştırmada KOBİ'lerin mevcut sorunları; yönetim ve personel sorunları, teknoloji sorunları ve pazarlama sorunları başlıkları altında incelenmiştir⁸³. Yine TOBB adına 1993 yılında yapılan ve sonuçları “Orta ve Küçük İşletmeler Kurulu (OKİK)” raporu olarak yayınlanan bir araştırmada ise küçük ve orta ölçekli işletmelerin sorunları; Yatırım ve teşvik sorunları, pazarlama tedarik sorunları,

⁸¹ <http://www.kobinet.org.tr/> Bilgi Ağı Bülteni No: 33, Nisan 1999

⁸² “Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Genel Sorunları” Açık Oturum II, *ASO Dergisi*, Sayı: 93, Temmuz Ağustos 1988, Ankara, s. 4-12

⁸³ OKTAN Mete, KAVAS Alican, ÖNCE Güral, TANYERİ Mustafa, *Orta ve Küçük İşletmelerde İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri*, TOBB Yayınları No: 176, Ankara 1994, s. 4

işgücü ve mesleki eğitim sorunu ve işyeri sorunu olarak ele alınmıştır⁸⁴. Buna karşılık İstanbul Sanayi Odası 1993 yılında uyguladığı “küçük ve Orta Boy İşleri Anketi” sonuçlarını değerlendirirken sorun ve öneriler bölümünde küçük boy işlerinin sorunlarını birbirinden ayırmıştır. Bu anket sonuçlarına göre küçük boy işlerinin sorunları dört ana başlıkta toplanmıştır. Bunlar⁸⁵:

- Rekabet konusundaki sorunlar,
- Tamir ve bakım konusundaki sorunlar,
- Teşvikler konusundaki sorunlar,
- Diğer sorunlar.

Biz ise KOBİ'lerin belli başlı temel sorunlarını şu şekilde sıralayabiliriz.

2.9.1. ÜRETİM YÖNETİMİ İLE İLGİLİ SORUNLARI

Tedarikleme, teknoloji, ürün tasarımı, ürün geliştirme, standardizasyon ve nitelikli personel, üretimde kalite unsurunun evrensel boyutlarda elde edilmesinde rol oynayan çok önemli faktörlerdendir. Tedarikleme üretimde kullanılan malzeme, hammadde veya ayrı mamullerle ilgili olup, üretimle iç içedir. Hammadde ve anamalların tedarikin de nitelik, miktar, ihtiyaç duyulduğunda bulunabilme ve fiyattan kaynaklanan bazı sorunlar yaşanabilmektedir⁸⁶.

Tedarikleme de ortaya çıkan en önemli sorunlardan birisi de sipariş edilen hammaddenin istenilen zamanda sağlanamamasıdır. Bazı hammaddelerin zamanında sağlanamaması nedeniyle işletmeler, siparişlerini karşılayabilmek için hammadde stokuna yönelmektedirler. Bu ise, kaynak israfına yol açmaktadır. Stoklamaya gidilememesi halinde ise, sürekli fiyat artışlarından yoğun biçimde etkilenmek her zaman mümkün olmaktadır⁸⁷.

⁸⁴ OKİK(Orta ve Küçük Ölçekli İşletmeler Kurulu Raporu), TOBB Yayınları No. 251, Ankara 1993, s. 56-58

⁸⁵ ÖZÖTÜN Erdoğan, 1993 Yılında Küçük ve Orta Boy Sanayi Kuruluşları, ISO Yayın No: 1993/10, İstanbul, s. 127-136

⁸⁶ AKGEMİCİ Tahir, a.g.e. s. 28

⁸⁷ OKTAY Mete ve Diğerleri, a.g.e. s. S. 25

Hammadde yetersizliği yönünden işletmeler düşük kapasiteyle çalışmaktadırlar. Küçük boy işletmeler girdilerini büyük ölçüde yerli üreticilerden sağlarken orta boy işletmeler arasında dış kaynaklı girdilere bağımlı olan işletme sayısı küçük boy işletmelere göre daha fazladır⁸⁸.

Üretimde karşılaşılan bir diğer sorun da teknolojiyen kaynaklanmaktadır. Bilgi işlem teknolojisinin yönetim, üretim ve dağıtım alanlarındaki etkinliğinin artması, işletme bazında yeni örgütsel düzenlemelere gidilmesi ve değişen tüketici talebi artık daha kaliteli ve üstün tasarımlı farklılaşmış ürünlere yönelmektedir⁸⁹.

KOBİ'leri büyük işletmelerden ayıran üretim işlevine ilişkin başlıca özellikler şu şekilde sıralanabilir⁹⁰.

- KOBİ'lerde emek yoğun üretim teknikleri daha yaygındır. Bu özellik küçük işletmeler için daha geçerlidir. KOBİ'lerin bu özelliği, ücret seviyesinin nispeten düşük olduğu ülkeler açısından çok önemlidir. Genellikle bu özelliğe sahip gelişmekte olan ve geçiş devresinde bulunan ülkelerdeki KOBİ'ler, bu sayede uluslararası piyasada önemli bir rekabet üstünlüğü sağlayabilmektedirler.

- Büyük işletmelerde daha çok kütle üretim biçimi geçerli iken, KOBİ'ler atölye tipi üretim tarzı yaygındır. Bu durum, işletme ölçeği küçüldükçe daha çok belirginlik kazanabilmektedir.

- Büyük işletmeler genellikle piyasaya üretim yaparlar. KOBİ'ler de ise sipariş üzerine üretim daha yaygın olup, işletme ölçeği küçüldükçe bu üretim biçimi daha büyük önem kazanır. Bu özelliğin bir sonucu olarak küçük işletmelerde ürün stoku sorunu önemini kaybedebilir.

- KOBİ'ler de işbölümü çok ileri seviyelere götürülememiştir. Ayrıca, aralıklı veya küçük seri büyüklüklerinde üretimin yapıldığı bu işletmelerde yapılan iş sürekli değişmektedir. Dolayısıyla işgören yaptığı işin hangi sipariş

⁸⁸ ÇETİN Canan, a.g.e. s. 162

⁸⁹ AKGEMİCİ Tahir, a.g.e. s. 8 (TURAN Güngör ve GÖKÜLP M. Faysal, "Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Teknoloji Sorunu ve Çözüm Önerileri", Dünya Gazetesi, 21 Kasım 1993)

⁹⁰ MÜFTÜOĞLU Tamer, a.g.e. s. 70

için yapıldığını bilir. İşgören sadece kendi yaptığı işe değil, siparişin kendisi ile ilgilidir. Bu nedenlerle de işgörenin yaptığı işe karşı yabancılaşması önlenmiş olabilmektedir.

- Büyük işletmelerin üstünlüğü daha çok fiyat ve kalite konusundadır. KOBİ'lerin rekabet gücü ise daha ziyade teslim tarihinin çabuklaştırılması, sipariş verenin özel koşullarının dikkate alınabilmesi ve isteklerine uyum sağlanabilmesi gibi nitel konulardadır.

- KOBİ'lerin bir başka özelliği de, esnekliğini artırma çabasıyla kaynaklanmaktadır.

- KOBİ'ler de aynı, zamanda işletme yöneticisi durumunda olan işletme sahibi genellikle üretim tekniği konusunda tecrübeli, işin içinde yetişmiş, bu konularda bilgili bir kimsedir. Bu özellik, KOBİ'lerde ürün ve teknik yenilikler konusunda önemli bir potansiyel oluşturabilmektedir.

- KOBİ'ler bunların yanında fason üretim alanında da güçlüklerle karşılaşır. Fason imalat, bir ana firma (büyük işletme) ile taşeron firmalar (küçük işletmeler) arasında gerçekleşmektedir. Ana firma, aldığı bir sipariş için gerekli olan işin bir bölümünü, yada tamamını bir bağımsız işletmeye (taşerona) yaptırmaktadır. Ancak, bu ilişki giderek bağımlılık ilişkisine dönüşmektedir⁹¹.

2.9.2. FİNANSAL YÖNETİM İLE İLGİLİ SORUNLAR

Küçük ölçekli işletmelerin sorunlarının başında, yeterli olmayan sermaye ile çalışmak zorunda kalmalarından kaynaklanan kredi ve finansman sorunları gelmektedir. Finansman gücünün KOBİ'ler için çoğu kez daha kuruluş aşamasından başlamakta ve yaşamları boyunca da faaliyetlerini ve gelişmelerini olumsuz yönde etkilemektedir. Bu sorunların büyük bir kısmı, işletme yöneticilerinin yönetimsel yeteneklerinin, özellikle de finansal yönetim konusundaki bilgi ve deneyimlerinin eksikliğinden kaynaklanmaktadır. KOBİ'lerin hemen hepsinde, sahip yöneticiler teknik kökenli olduğundan

⁹¹ T. C. Başbakanlık İstatistik Enstitüsü; **İmalat Sanayide Küçük ve Orta Ölçekli İş Yerleri, Sorunlar, Çözümler, Öneriler**, D.İ.E. Matbaası Yayın No: 2032, Ankara Ağustos 1997, s. 38

finansman ve muhasebe konusunda çok az bilgiye sahiptirler. Bu tür bilgileri, uzman kişilerden sağlama istek ve imkanları da sınırlıdır.

Sermaye pazarlarından sermaye sağlamak küçük işletmeler için zordur⁹². Özellikle dış pazarlara açılma konusunda olan KOBİ'lerin finansman ihtiyaçları daha da artacaktır. Çünkü onlara çeşitli kaynaklardan fon sağlanması büyük işletmelere göre daha zordur.

Finansman işleviyle ilgili sorunları şu şekilde sıralayabiliriz⁹³

- Sermaye sorunu/ özkaynak yetersizliği,
- Dış kaynak sağlamadaki güçlükler ve maliyetlerin yüksekliği,
- Tipik yatırım sermayesi,
- Yatırım zamanlamasıyla yapılan hatalar.

Yatırımların finansmanında KOBİ'ler banka kredileri kullanmak yerine öz kaynak kullanmayı tercih etmektedirler. Bu durum bir yandan yabancı kaynak kullanmanın maliyeti ve teminindeki güçlüklerden kaynaklanırken finansal riski arttırmamak amacı ile borçlanmaktan kaçınmanın bir sonucu olabilmektedir⁹⁴. KOBİ'ler genellikle kuruluş aşamasında yetersiz öz sermaye ile kurulmaları nedeniyle risk payı yüksek ticari kredilerle finansman gereksinmelerini karşılamaktadır. Yeterli sermaye birikimi olmayan küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansman konusunda en önemli sorunlarından birisi kredi ile finansman da karşılaştıkları sorunlardır. Kredi temini ile sorunlar; kredi miktarı ile ilgili sorunlar, kredi maliyeti ile ilgili sorunlar, kredi vadesi ile ilgili sorunlar, kredi sağlamada teminat sorunu, kredinin ödemesiz süresine ilişkin sorunlar, olarak sıralanabilir. KOBİ'ler yüksek faiz, ağır teminat koşulları, vade süresi ve kredi miktarının yetersizliği nedeniyle finanse kurumlarından yeterli kredi

⁹² "Türkiye'de KOBİ Gerçeği", Bakış Dergisi, Bursa Sanayici ve İşadamları Derneği Yayın Organı, sayı: 56, Eylül-ekim 1996, s. 13

⁹³ ÜNER Nurel, "Türkiye'de Küçük (ve Orta Ölçekli) işletmelerin Genel Sorunları ve Çözüm Yolları" İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları No. 0906, sayı: 2, Cilt: 6, Yıl: 1991, İzmir, s. 15

⁹⁴ YÜCEL Tülay, "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Çalışma Sermayesi ve Finansal Yönetim Uygulamaları, I. Orta Anadolu Kongresi", KOSGEB, 18-21 Ekim 2001, Nevşehir, s. 13

sağlayamamaktadırlar⁹⁵. İşletmelerin kuruluşu aşamasında ortaya çıkan finansman sorununun çözümü için öz kaynağın yetersiz olması halinde en sık başvurulan yol banka kredisidir. Burada finansmanla ilgili olarak kredinin maliyeti ve teminat problemi ortaya çıkmaktadır. Bu işletmeler sınırlı sermaye ile çalışmaları nedeniyle genellikle kredi karşılığında yeterli teminat gösterememektedir. Öte yandan yüksek kredi maliyetlerinin karşılamakta zorluk çekmekte ve bunları ürün maliyetlerine yansıtamamaktadır. Burada KOBİ'ler için getirilen yeterli yatırım teşviklerinin olmaması finansman alternatiflerini kısıtlamaktadır. Finansal maliyetler açısından bir diğer sorun ise, yüksek enflasyonunu bulunduğu bir ortamda faaliyete gösterme zorunluluğudur. Bu maliyetleri yükselttiği gibi teşviklerinde etkinliğini azaltmaktadır⁹⁶. Özellikle imalat sanayiinde KOBİ'lerin sorunlarına ilişkin yapılan çalışmalara göre faiz, sürekli ve yüksek enflasyon, ekonomik istikrarsızlık KOBİ'lerin önlerinde en büyük sorun olarak durmaktadır. Nitekim İstanbul Sanayi Odası'nın yapmış olduğu ankete göre orta ölçekli işletmelerin %50,8'i kredi maliyetlerinin yüksekliğinden %41,4'ü ise işletme sermayesi ihtiyacındaki artıştan ve bunu karşılayamamaktan yakınmışlardır⁹⁷.

Dış kaynaklardan fon bulmak zorunda kalan işletmelerin kaynak sağlamada karşılaştıkları sorunların başında kredi bulma olanakları gelmektedir. İşletmelerin bilânço yapılarının bankaların beklentilerinin karşılamaması ve küçük ölçekte olan işletmelerin bankalar tarafından talep edilen teminatları karşılamakta güçlük çekmeleri kredi olanaklarının kısıtlamaktadır. KOBİ'lerin teminat gösterecekleri yeterli gayri menkullerinin bulunmaması ve çoğu zaman hesap ve kayıtlarının düzenli olmaması bankalarla ilişkilerini güçleştirmektedir. Bankalar genellikle küçük ölçekte faaliyet gösteren çok sayıda işletme yerine büyük firmalarla çalışmayı tercih etmektedir. Öte yandan bu işletmeler kredi

⁹⁵ YÖRÜK Nevin, "KOBİ'lerin Kredi Yoluyla Finansmanında Karşılaştıkları Sorunlar ve Tokat İlinde Bir Uygulama", I. Orta Anadolu Kongresi, KOSGEB, 18-21 Ekim 2001, Nevşehir s. 60

⁹⁶ ARAS Güler, "KOBİ'lerin Sermaye Piyasası Yoluyla Fon Sağlama Olanakları: Tezgah Üstü Piyasalar ve Risk sermayesi Finansman Modeli", I. Orta Anadolu Kongresi, KOSGEB, 18-21 Ekim, Nevşehir 2001, s. 73

⁹⁷ ERKAN Mehmet, TOPAL Yusuf, "KOBİ'lerin Sermaye Piyasası Yoluyla Finansmanı ve İMKB'deki KOBİ'lerle İlgili Bir Ampirik Çalışma", I. Orta Anadolu Kongresi, KOSGEB, 18-21 Ekim, Nevşehir 2001, s. 85

sağlamaları durumunda da uygulanan yüksek faizler nedeniyle önemli bir maliyete katlanmak zorunda kalmaktadır. Kısaca, kredi faizleri karşılanabilir oranlarda olmamakla birlikte bankalar kredibilitesi ya da teminatları yetersiz işletmelere fon sunmakta isteksiz davranmaktadır⁹⁸. Uygulamada KOBİ'ler kısa vadeli finansman olanağı olarak vadeli çek uygulamasının çok sık kullanıldığı görülmektedir. Bu nitelikteki işletmelerde büyük ölçüde satın alımlar ve satışlar çek ile yapıldığı için firma satıcısına olan borcunu satışlardan elde ettiği fonlarla karşılamaktadır. Bu nedenle bu işletmelerde müşterilerin seçimi alacakların geri dönüşü ve borçların zamanında ödenebilmesi açısından daha büyük önem taşımaktadır. Kısa süreli likidite sıkışıklığının nedeniyle finansal sıkıntı içine düşen KOBİ'ler özellikle çalışma sermayesi yetersizliği ve ardından üretimde ortaya çıkan aksamalar sonucu sık sık mali başarısızlıkla karşılaşabilmekte ve bu durum iflasa kadar gidebilmektedir. Bununla birlikte çek kullanımı, işletmeler tarafından kısa süreli finansal ihtiyaçları karşılamak amacıyla pratik çözüm olarak tercih edilmektedir.

Enflasyon KOBİ'lerin finansal yapısı ile likidite durumlarını büyük ölçüde olumsuz yönde etkilemektedir. Enflasyon nedeniyle, hammadde ve diğer girdi fiyatlarındaki artışlar, bu alanda yer alan KOBİ'ler mal stoklama ya zorlayarak, işletme sermayesine olan ihtiyaçlarını artırmakta, bu ise söz konusu firmaların likit yapılarını olumsuz yönde etkileyerek finansman sıkıntısı içine düşmelerine neden olmaktadır⁹⁹.

KOBİ olarak faaliyet gösteren firmaların dış kaynaklı sermayeden yararlanamadıkları veya çok az ölçülerde yararlanabildikleri bilinen hususlardandır. Bu işletmelerimize yeterli kredi sağlansa bile, son zamanlarda faiz oranlarındaki tırmanış nedeniyle, faiz oranlarının artması bu firmaların, finansman imkanlarını giderek daraltmakta, işletme sermayelerinin giderek aşındırmakta ve daralan bu imkanlar dolayısıyla da teknolojik gelişmeleri yakından izlemeleri imkansızlaşmaktadır.

⁹⁸ ARAS Güler, a.g.e. s. 76

⁹⁹ KENDİRLİ, BİLGİNER, a.g.m., s. 50

Genel olarak finansal sistemin ve özel olarak da bu sistemin oluşturduğu kredilendirime mekanizması mevcut yapısıyla KOBİ'lerin aleyhine işlemektedir. Eğer ekonomimizin bel kemiğini oluşturan KOBİ'lerin kendilerinden beklenen fonksiyonlarının yerine getirmelerini istiyorsak, bu işletmelerimizin, finansal sorunlarını çözücü yeni model ve yaklaşımları mutlaka uygulamaya koymalıyız. Bunun için bir yandan KOBİ'lerin para piyasalarına ilişkin, kısa süreli fon ya da kredi ihtiyaçlarını, bu işletmelere yönelik olarak, çalışacak özel finansman şirketlerini kurarak çözmeye çalışırken, öte yandan da bu işletmelerimizin, sermaye piyasalarına açılmalarını sağlayarak ve KOBİ'lere özgü faaliyette bulunacak bölgesel menkul kıymet piyasalarının oluşturulması gerekir. Böylece para ve sermaye piyasalarında uygulamaya konulacak yeni yaklaşımlarla KOBİ'lerin finansal sorunları çözülebilecektir. Bu işletmelerin aleyhine işleyen finansal sistemin, optimal bir biçimde düzenlenmesi gerekmektedir.

2.9.3. PERSONEL SORUNLARI

KOBİ'lerin tanımlanıp, sınıflandırılmasında güçlük çekilmesi ve özellikle ortak bir tanım yapılamaması sonucunda, çeşitli kuruluş ve kurumlar genel olarak işgören sayısını baz almışlardır. Bu nedenledir ki, KOBİ'ler için insan kaynakları yönetimi önem kazanmaktadır. KOBİ'lerin işletmede çalışan personele ilişkin başlıca özellikleri şu şekilde belirlenebilir¹⁰⁰.

- KOBİ'lerde insan faktörü büyük işletmelere göre daha büyük önem taşır. Bu olgu, KOBİ'lerde emek yoğun teknolojilerin önemli olmasının doğal bir sonucudur.

- KOBİ'lerde alt düzeylerde çalışan personel genellikle nitelikli iş gücünden oluşur. Büyük işletmelerde ise genellikle düz işgören istihdam edilir.

- İşletmenin üst ve orta yönetim kademelerinde çalışan personel içinse, genellikle tam tersi durum geçerlidir. Bu durum özellikle üst yönetim kademelerine ilerledikçe daha çok geçerlilik kazanır. Zira, Küçük ve Orta Ölçekli

¹⁰⁰ ÇELİK, AKGEMİCİ, a.g.e. s. 84

İşletmeler finansman, pazarlama muhasebe, Ar-Ge gibi çeşitli işletmecilik işlevlerinde uzman kişileri istihdam edilebilecek maddi güce sahip değildirler.

- KOBİ'lerde yönetim ve personel arasında doğrudan bir ilişki vardır ve bu ilişki bireyselleşmiş durumdadır.

- Personelin ücret düzeyi, büyük işletmelerde KOBİ'lere göre genellikle daha yüksektir.

- KOBİ'lerde çalışan personelin, genel olarak işyerlerinden daha çok memnun oldukları görülebilir. Düşük ücret düzeyine rağmen böyle bir sonucun ortaya çıkması, muhakkak ki büyük ölçüde bu işletmelerde işgücünün işe yabancılaşması olgusunu asgari seviyede olmasından kaynaklanmaktadır.

- Personel ile işletme arasındaki bireysel ilişki konjonktürel dalgalanmalarda kendini özellikle hissettirir. Ekonomik konjonktürün kötüye gittiği durumlarda büyük işletmelerin kârlılık durumlarını koruyabilmek için genellikle ilk başvurdukları yol, işgören çıkarımıdır. Olumsuz konjonktürel şartlarda KOBİ'ler büyük fedakarlıkları göze alarak işgücünü korumak gayretindedirler. Bu tutum burada çalışan personelin kaliteli olması ile beraber yerel çevreden gelebilecek olası tepkilerden de kaynaklanabilir.

KOBİ'lerde yeterli ölçülerde işbölümüne gidilememekte bu nedenle uzmanlaşmanın yararlarından yeterince istifade edilememektedir. Bu işletmeler özellikle finansman ve pazarlama gibi işlevler için yeterince eğitilmiş elemanları kullanamamaktadırlar. Bunun bir sebebi sahip yöneticilerin çoğu kararı kendilerinin vermesi ve yetki devretmeye yanaşmaması ise de, söz konusu işletmelerin maddi gücünün sınırlılığı diğer bir sebep olarak söylenebilir. Bu durumu belli ölçüde telafi edebilmek için üst seviyede çalıştırılacak idari personelin belirli bir konuda uzmanlaşmış olmasından ziyade her konuda belirli ölçüde anlayan generalist nitelikli kişiler olmasında yarar vardır. İnsan kaynaklarını yönetme politikası, mutlaka değişik aşamalarda düzenlenmelidir. Her aşamanın gerektirdiği eğitilmiş kadronun bulunması gerekir¹⁰¹.

¹⁰¹ KAVANAGH Noel, "AB Karşısında KOBİ'lerin Rekabet Olanakları ve Stratejileri (10 Mayıs 1996) ile AB'ne Yönelik Pazarlama teknikleri (28 Mayıs 1996) Konulu seminerleri", İstanbul Ticaret Odası Yayın No. 1996-37 AB/9, Eylül 1996, s. 17

Personel eğitimi, işgörenin belirli bir işi yapmak amacıyla bilgi ve becerisinin artırılmasına ve dolayısıyla geliştirilmesine yönelik sistemli uygulamalar bütünüdür. İyi hazırlanmış bir eğitim programının uygulanmasında gerek işletme ve gerekse çalışanların karşılıklı yararları vardır. Bir eğitim programı hazırlanırken belirli görevlerdeki işgörenlerin işbirliğini sağlamak yararlı olacaktır. Eğitim, işgörelere yapmakta oldukları işleri daha iyi yapma olanağı sağladığı gibi, onlara daha üst görevlere yükselme fırsatını da hazırlayabilmektedir. Bu olanakları tanıyan her eğitim-öğretim programı işgörelerce de arzu edilmektedir¹⁰².

2.9.4. YÖNETİM VE ORGANİZASYON SORUNLARI

KOBİ'lerin en önemli problemlerinden birisi de yönetim sorunudur. KOBİ'lerde genellikle profesyonel yönetici kadrosu bulunmamaktadır. Küçük işletmelerin yönetimi büyük işletmelerde olduğu gibi işletme yönetimi ve üretim işinden anlayan tecrübe, bilgi ve sorumluluk sahibi kişilerce yapılmalıdır. Bu KOBİ'lerle ilgili bir çok sorunun çözümüne yardımcı olacaktır. İşletme yönetimi ve ilgili dalda üretim konusunda eğitilmiş olan idareciler kendilerini ilgilendiren teknolojik gelişmeleri izleyecek, yeniliklerden yararlanacak, iç ve dış pazarda rekabet gücüne kavuşacak böylece yaşama şansı ve savaş gücü olan KOBİ'ler doğacaktır. KOBİ'lerin gelişip gelişmemesinin ötesinde yaşama şansları iyi idarecinin elinde verimli üretim yapıp yapmamalarına bağlıdır¹⁰³.

Bazen KOBİ sahipleri yönetimi, profesyonel yöneticilere bırakmak istememe, büyümenin getireceği riskleri göze alamama gibi nedenlerle büyümek istememekte, sınırlı kapasite ile üretimlerine devam etmektedirler. Ayrıca, belirli bir büyüklükten sonra kurumsallaşmaya önem verilmemesi de genel sorunlar içinde sayılabilir. Bir işletmeyi büyük güçlük ve fedakarlıklarla bizzat kuran, onu küçük ölçekten orta ölçeğe ulaştıran işletme sahibi için, işletmesini kurumsallaştırmak öyle kabul edilecek bir durum değildir. Bu kararı geciktiren ve işletmesinin yönetimini zamanında profesyonel yöneticilere

¹⁰² ŞİMŞEK N. Şerif, *Yönetim ve Organizasyon*, I. Baskı, Damla Ofset, Konya 1997, s. 27

¹⁰³ KARADAL Himmet, "KOBİ'lerin Uluslar Arası Pazarlara Açılmasını Etkileyen Faktörler Üzerine Bir Araştırma", I. Orta Anadolu Kongresi, KOSGEB, 18-21 Ekim 2001 Nevşehir, s. 193

devretmeyen işletmeler, bunun faturasını ağır bir şekilde ödemektedirler¹⁰⁴. Yönetim ve Organizasyon sorunlarının tasnifini şu şekilde yapabiliriz¹⁰⁵;

- Yönetim ve yönetici sorunları
- Nitelikli personel bulunamaması
- İşletme sahiplerinin teknik kökenli olması
- Örgüt ve örgütlenme sorunu
- Uzmanlaşma formasyon eksikliği
- İdari, teknik, danışmanlık ve rehberlik hizmetlerinden yoksunluk

Küçük işletmelerde organizasyon sorunu vardır. Faaliyetler tek elden gerçekleştirilir. Dışardan yardım alınmaması iyi organize edilmemiş olmaları randımanlı çalışmalarına engel olmaktadır. Belirli bir büyüklüğe ulaşmış küçük işletmeler değişik görevleri birbirinden ayırmak ve iş bölümüne gitmek için gerekli çabaları gösteremezler. Bu tür zorlukların kaynağı firmanın sahibidir. İşletme sahipleri her konuda uzman olamayacakları için verdikleri kararların doğruluk derecesi de o derece azalmaktadır.

2.9.5. PAZARLAMA SORUNLARI

KOBİ'lerin karşılaştığı olduğu en önemli sorunları olan finansman, üretim, yönetim ve organizasyon kadar pazarlama sorunları da büyük öneme sahiptir. Ancak KOBİ'ler bu konuya gereken önemi verememekte ve göz ardı etmektedirler.

KOBİ sahipleri genellikle teknik ve mesleki bilgi ve beceriye sahip oldukları kadar, ticari ve pazarlama bilgisine sahip değildirler. Günümüzde pazarlama faaliyetinin; tüketici istek ve gereksinimlerini sürekli olarak araştırılıp yerine getirilmesi temeline bağlı olduğu ve bu temelin üretim, finansman ve yönetim hatta muhasebe gibi diğer işletme fonksiyonlarını yada yönlendirmesi

¹⁰⁴ MÜFTÜOĞLU Tamer, a.g.e. s. 223

¹⁰⁵ ERHAN Mehmet, ELEREN Ali, "Küreselleşme Sürecinde KOBİ'lerin Yeniden Yapılandırılması ve Bir Model Önerisi", I. Orta Anadolu Kongresi, KOSGEB, 18-21 Ekim 2001, Nevşehir, s. 203

gerektiğini kavramayan, bir çok KOBİ piyasadan çekilmek zorunda kalmaktadır¹⁰⁶.

Modern pazarlama kavramı, her şeyin Pazar ile başladığını kabul etmektedir. Bu nedenle, KOBİ'lerin başarılarında Pazar üzerinde yoğunlaşmak önem kazanmaktadır. KOBİ'ler hedef Pazar haklarını tanımlamada ve pazarlama stratejilerini belirlemede yetersizdirler. Çünkü Pazar araştırması yapmadan kişisel gözlemlerini kullanmaktadırlar. Ayrıca KOBİ'ler özellikle sosyo ekonomik koşullardaki değişimler sonucu oluşan tüketici tercihlerindeki hızlı değişiklikleri izlemede ve bunlara ayak uydurmada da yeteri kadar başarılı olamaya bilmektedirler¹⁰⁷.

KOBİ'lerin pazarlama fonksiyonu ile ilgili sorunları şöyle sıralayabiliriz¹⁰⁸.

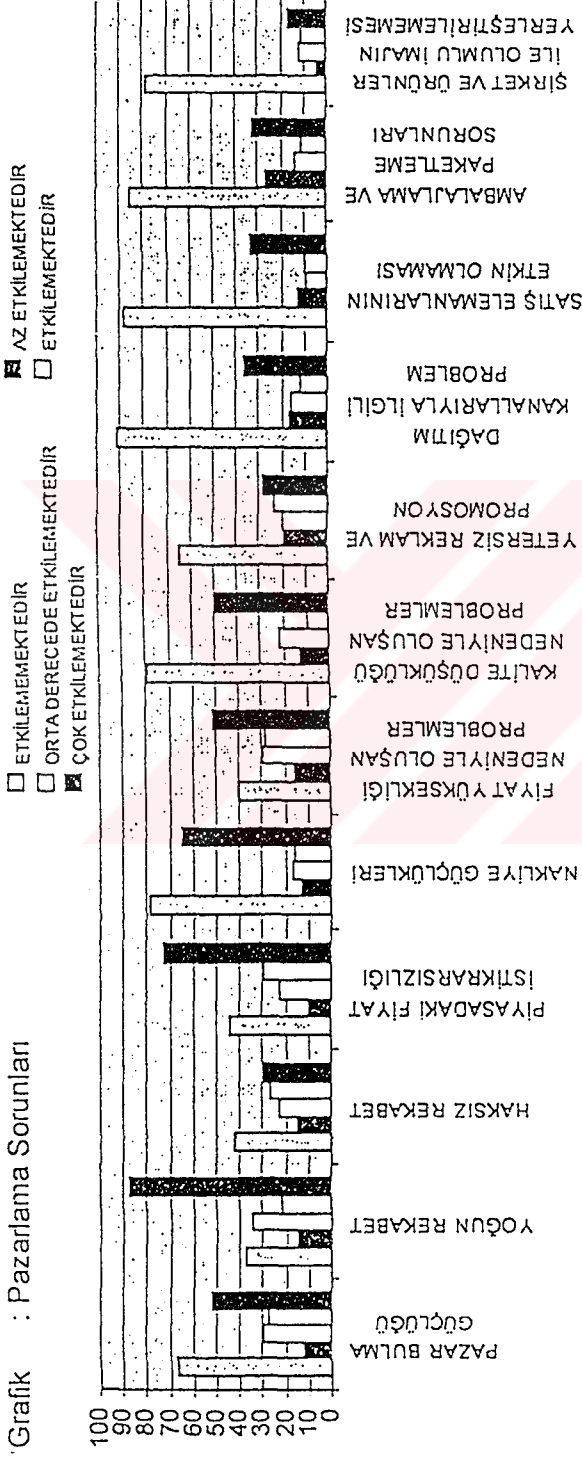
- Pazar, çevre analizi ve erken uyarı sistemlerinden yoksunluk,
- Yeni Pazar kanallarının hazırlanamaması,
- Dağıtım sorunları,
- Potansiyel iç pazarın bulunması, araştırılması ve değerlendirilmeindeki güçlükler,
- Pazar bilgisi eksikliği,
- İhracat pazarlama sorunları,
- Dış pazarlardaki yoğun rekabet,
- Dış pazarlarda potansiyel belirleme güçlükleri,
- Dış pazarlama giderlerinin yüksekliği,
- İstenilen standartlara uymama,

KOBİ'lerde karşılaşılan pazarlama sorunları aşağıdaki grafikte gösterilebilir.

¹⁰⁶ YELKİKALAN Nazan, KALMIŞ Halis, "KOBİ'lerde Verimlilik Yönelimli Yeniden Yapılandırma Stratejileri", I. Orta Anadolu Kongresi, KOSGEB, 18-21 Ekim 2001, Nevşehir, s. 503

¹⁰⁷ ÇETİN Canan, a.g.e. s. 158

¹⁰⁸ ERKAN, ECEREN, a.g.e. s. 203



Kaynak: TEKİN Mahmut, "KOBİ'lerin Üretim ve Pazarlama Sorunları ve Çözümüne Yönelik Bir araştırma", I. Orta Anadolu Kongresi, KOSGEB, 18-21 Ekim 2001, Nevşehir, s. 246

Pazarlama sorunları KOBİ'lerin yaşama süresini etkiler. Bu nedenle önemi olan pazarlama problemlerinin çözümü ile ilgili şu öneriler yapılabilir¹⁰⁹.

- Tüketicilerin aldıkları malın özelliklerini bilmelerine imkan sağlanmalı ve mala ilgili bütün özellikler açıklanmalıdır. Gıda maddelerinde besin değeri ve kalori miktarı yazılmalıdır.

- Tüketicilerin malın fiyatı yerine kalitesini seçmesi konusunda kalitenin önemini belirtici bilgilere sahip olması sağlanmalıdır. Marka çalışmasına ağırlık verilmelidir.

- Yasal düzenlemeler yapmak suretiyle ve kontrol mekanizması yardımıyla kaliteli mal sağlanmalı ve kaliteli mal teşvik edilmelidir.

- Üretici malların, aracı ve dağıtım kanallarındaki sorunları çözümlenmelidir.

- Sanayide işletmeler arasında rekabet iyiye yönelik, kaliteyi artırıcı yönde teşvik edilmeli ve haksız rekabet ortadan kaldırılmalıdır.

- Malların fiyatlarında istikrar sağlamaya yönelik tedbirler alınmalı, aşırı fiyat artışları önlenmelidir.

- Reklam ve reklamın önemi ile ilgili olarak eğitici bilgiler verilmeli ve özellikle dış ülkelere ihracatın artırılması amacıyla reklamın etkinliği konusunda sanayiciler bilinçlendirilmiştir.

- Malın taşınma, korunma ve tanıtımındaki önemi nedeniyle ambalajlama, çağdaş teknolojiye uygun olarak müşteriye sunumu sağlanmalıdır.

- Fiyatların yüksek olmasından dolayı müşteri kaybı olmaktadır. Özellikle verimlilik artışlarına önem verilerek birim maliyetlerde önemli düşüşler sağlanarak daha düşük fiyatla satılmalıdır.

- Özellikle satıcı personelin eğitim yetersizliği nedeniyle ortaya çıkan müşteri kayıpları giderilmelidir.

¹⁰⁹ TEKİN Mahmut, a.g.e. s. 250

- Kötü nakliyeden dolayı mallardaki bozulma önlenmelidir.
- Bazı mamullerde TSE olmaması nedeniyle haksız rekabetin ortadan kaldırılması gerekir.
- Satış vadelerinin uzunluğu nedeniyle işletmenin finansal yönden güç duruma düşmesi önlenmelidir.
- Satılan mal ile ilgili ödemeler zamanında yapılması sağlanmalıdır.
- Müşterilerin kalitesiz ve ucuz malı tercih etme durumu göz önünde bulundurulmalıdır.
- Mamul dizaynına gerekli önem verilerek teknolojik yeniliklerin üretime yansıtılmasına özen gösterilmelidir.
- Yeni pazarlara girerek pazar çeşitlendirilmesi yapılmalıdır.
- Yoğun rekabet durumu göz önüne alınarak teknoloji yönetimi ve teknoloji transferine ağırlık verilmelidir.
- Sektörde pazarlama vizyonuna ve motivasyonuna önem veren pazarlama strateji ve pazarlama politikaları uygulanmalıdır.
- Nakliye sorunlarına çözüm sağlanmalıdır.
- Fiyat yüksekliği ve satın alma güçlüğü sorunları çözümlenmelidir.
- Reklam ve promosyona önem verilmelidir.
- KOBİ'lerin imajının olumlu olması ve ürün konumlandırma stratejilerine ağırlık verilmelidir.
- Pazarlama konusunda üniversiteden uygulamalı pazarlama eğitimi alınmalıdır.
- İhracatla ilgili sorunlara çözüm sağlanmalıdır.
- Yöneticilerin ve satış elemanlarının ihracat konusunda bilgilendirilmesi için eğitim çalışmaları yapılmalıdır.
- Malların dış pazarda da tanıtımına ağırlık verilmelidir.

- İhracatta karşılaşılan sorunlar ve risk konusunda KOBİ'lerde bilgilendirici çalışmalara ve düzenlemelere önem verilmelidir.
- KOBİ'lerin iç ve dış pazarlarda rekabet edebilecek sermaye yapısına sahip olunması sağlanmalıdır.
- Rekabet için gerekli kalite, fiyat esneklik ve zaman konusunda eğitim desteği alınmalıdır.
- Ambalaj kalitesine ve ambalajın tüketici zevk ve tercihlerine uygunluğuna, dayanıklılık, ürün hakkında bilgi verme, renk, kültürel değerlere uygunluk vb. özelliklerine önem verilmeli; dağıtım kanallarının iyileştirici ve etkin duruma getiren çalışmalara ağırlık verilmelidir.

2.9.6. İHRACATLA İLGİLİ SORUNLARI

Üretim yapıları tüketiciden gelecek talebe göre esnek olan KOBİ'lerin ihracat konusunda büyük potansiyelleri mevcuttur. Gelişmekte olan ülkelerden KOBİ'ler kanalıyla yapılan ihracat zamanla artış göstermiş, fakat ihracat çabalarında bu firmalar çok sayıda problemle karşılaşmışlardır¹¹⁰.

İhracatın ülke ekonomisi ve kuruluşlar yönünden büyük bir öneme sahip olduğu somut bir gerçektir. İhracat, ülke ekonomisinin gelişmesinde ve kalkınmasında önemli bir rol oynar. Bununla beraber ekonominin yeterli derecede ihraç edilebilir mal üretmesi; ihracatın gerçekleşmesi ve beklenen faydaların sağlanmasında kritik bir faktördür. Günümüzde ihracat, gelişen ve gelişmekte olan ülkelerde, büyük ve küçük ekonomilerde ve hatta KOBİ'lerde dünya ticaretindeki gelişmeler ışığında önem verilen ve değişik ticaret geliştirme programları ile desteklenen bir faaliyet olarak görülebilir. İhracata yönelmiş firmaların ihracatlarını geliştirme kapsamında karşılaştıkları başlıca sorunlar arasında kalite kontrolü ve standardizasyon bulunmaktadır. Ayrıca fiyat-maliyet ilişkisini doğru kuramamaları da bir sorun kaynağıdır. Temelde, ihracatta KOBİ'lerin kronik sorunları, ihracat pazarlaması yönetimi düşüncesinin ve

¹¹⁰ KHAN Smith H, "Financing of Exports From SME in Developing Countries; Alternative Schemes", in Exports From Small and Medium Enterprises in Developing Countries; Issues and Perspectives, International Trade Centre, UNCTAD/GATT Geneva, 1989, ch. 9, s. 119

yaklaşımının uygulanamamasından kaynaklanmaktadır. KOBİ'lerin ulusal ve işletme düzeyinde karşılaştıkları sorunlar olarak iki farklı grupta ele alınabilir¹¹¹.

1- KOBİ'lerin ulusal düzeydeki sorunları aşağıdaki gibi sıralanabilir:

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

2- KOBİ'lerin İşletme Düzeyinde Karşılaştıkları Sorunlar

a) KOBİ'lerin ölçeklerinden kaynaklanan finansal sorunları;

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

b) KOBİ'lerin dış pazarda rekabet gücünü etkileyen sorunlar;

¹¹¹ AKGEMİCİ Tahir, a.g.e. s. 32

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

KOBİ'lerin üretimlerini ihracata yönlendirmelerinde en önemli unsurlardan birisi rekabet gücü kazanmalarınıdır. Bu da finansmanı gerektirir. Buna karşılık birçok gelişmekte olan ülkede ihracat kredisi sağlama düzenlemeleri yetersizdir ve küçük imalatçı / ihracatçılara bir takım kolaylıklardan yararlanma konusunda yeterli fırsatlar verilmemektedir. Bazı ülkelerde mevcut olan ulusal ihracat kredi sistemleri ve mekanizmaları da tutarlı değildir.

Türkiye'de de KOBİ'ler açısından dış rekabette belirleyici olan temel unsurlar, finansman ve girdi maliyetleridir. Bu çerçevede ihracat performansını olumsuz etkileyen faktörler; yüksek üretim maliyetleri, dış talep yetersizliği, düşük kaliteli mal üretimi, kredi elde etme güçlükleri, taşımacılıkta karşılaşılan güçlükler, ürün adaptasyonunda yaşanan güçlükler, yüksek ihracat vergileri ve piyasa organizasyonu yetersizlikleri şeklinde karşımıza çıkmaktadır. Mevcut finansman sistemi içinde KOBİ'ler zaten yetersiz olan finansman kaynaklarına erişememekte ve bunlardan yeterince yararlanamamaktadır¹¹².

2.9.7. KARAR ALMA İLE İLGİLİ SORUNLAR

Karar alma, modern işletmecilik fonksiyonlarından biri olup istenilen sonuca ulaşmak için mevcut seçenekler arasından bilinçli olarak seçim yapma

¹¹² DELİCE Güven, "KOBİ'lerin İhracata Yönlendirilmesinde Finansman Destekleri: Türk Eximbank Kredileri Üzerine Bir Uygulama", I Orta Anadolu Kongresi, 18-21 Ekim 2001, Nevşehir, s. 349 (AKTAN OkanH: "Custans Union: Imporct an small and Medium Sized Enterprises" Turkish Small and Medium Sized Enterprises in the Indegration Process of türkey with The European Union: Implications and cansequences, Edited by: Yavuz Tekelioğlu, Friedrich Naumam Foundation and Akdeniz Üniversty, Ankara 1998, s. 45-60)

sürecini ifade eder. Günümüz işletmeleri açısından karar almanın önemi hızla artmaktadır.

Küreselleşme, Gümrük Birliği ve AB kapsamında gelişen ekonomik koşullarla beraber gündeme gelen teknolojiye yeniden yapılanmalar ve yeni üretim sistemlerinin uygulamaya geçirilmesi gibi rekabet ortamları, günümüzde karar alma işleminin yöneticilik kavramıyla eşdeğer bir anlama ulaştırmıştır. Herhangi bir işletme yönetiminin alacağı karar çok çeşitli olabilir. İşletme yöneticisi, işletmeyle ilgili olarak bir çok karar almak zorunda kalabilir. Genel anlamda bu kararlar işletmenin finansmanı, üretimi, pazarlaması vb. konularda olabilir. İyi bir kararın taşınması gereken özellikler aşağıdaki gibi sıralanabilir¹¹³.

- İnceleyici, yaratıcı, yetenek geliştirici ve değerlendirici faaliyetleri içermelidir.
- İşletmenin iç ve dış koşullarına ilişkin yeterli bilgileri ve değerlendirmeleri kapsamalıdır.
- Sayısal verilere dayanarak hazırlanan analizlerle beraber sübjektif faktörlere ilişkin değerlendirmeler de ek olarak yer almalıdır.
- Amaca uygun şekilde hazırlanmalıdır.
- En uygun süreç ve süreyi içerebilmelidir.

Küçük ölçekli işletmelerde karar alma işlevi, işletme sahibince veya ortaklarca yerine getirilebilir. Orta boy işletmelerde ise yetki, kısmen de olsa yönetici veya astlara devredildiğinden kararlar birlikte alınmaktadır. Ne var ki son söz üst yönetimindir. Bu nedenle KOBİ'lerde karar alınırken, büyük ölçekli işletmelerinkine oranla bilimsel teknikler daha az kullanılabilenmekte, buna karşın hızlı ve esnek kararlar alınabilmektedir.

2.9.8. MUHASEBE YÖNETİMİ İLE İLGİLİ SORUNLAR

Özellikle küçük işletmelerde, muhasebe kayıtları sadece yasal bir yükümlülük olarak algılanabilmektedir. Buradaki muhasebe kayıtlarının

¹¹³ BİLGÖL Dursun, **Personel Yönetimi**, Beta Yayınevi, 2. Basım, İstanbul 1996, s. 308

işletmenin gelecekteki özellikle finansal yapılanması için gerekli kaynakları oluşturduğu düşünülmeyebilmektedir.

Muhasebe İşlevlerinde bilgi işlem teknolojilerinin kullanımı orta büyüklükteki işletmelerin bir kısmında kabul görmüşken, bir kısım küçük ve orta ölçekli işletme yönetimi, bu sistemleri uygulayabilecek teknik eleman eksikliği ile beraber parasal kaynak yetersizliği üzerinde durmaktadır.

2.9.9. AR-GE SORUNLARI

Büyük ölçekli işletmeler, genelde bütün işlevlerini ekonomik açıdan inceleyebilmekte, analiz edip yorumlayabilmekte ve bu yolla bir takım ekonomik sonuçlar ortaya koyabilmektedirler. Daha dar anlamda büyük işletmeler, yeni mal ve üretim süreçlerinin ortaya çıkarılmasına yönelik sistemli ve bilinçli çalışmalar yapabilmektedirler. Ne var ki bu olgular KOBİ'ler açısından oldukça kısıtlıdır. İşletmeyi ilgilendirdiği ölçüde dış çevrenin ve rekabet şartlarının kuvvetlice kavranması ve dış çevrenin dinamiğinin arkasındaki gücün araştırılması¹¹⁴, yeni bir ürün üretilmesi, ürün kalitesi ve standardının yükseltilmesi, maliyet düşürücü ve standart yükseltici maliyette yeni tekniklerin uygulanması, üretimle ilgili olarak yeni bir teknoloji geliştirilmesi veya yeni teknolojinin yurt koşullarına uyumu konusunda bilimsel esaslara uygun olması vb. faaliyetlerin yapılması AR-GE'nin kapsamı dahilindedir¹¹⁵. İşte bütün bu faaliyetler, gelişen endüstriyel yapılanmalar, küresel rekabet, değişen tüketici zevk ve alışkanlıkları ve benzeri gelişmelerin KOBİ'ler açısından izlenebilmesi bir çok zorluk doğurmaktadır. Orta büyüklükteki işletmelerden ancak bir kısmının AR-GE eylemlerine yönelip ilgili verilere ulaşabilmeleri, bilgileri anlamlı hale getirebilmeleri, teknolojik yenilikleri izleyebilmeleri, temel araştırma ve uygulamalı araştırma yapabilmeleri ve nihayet geliştirme eylemlerinde bulunabilmeleri olasıdır. Özellikle küçük işletmeler pazara ilişkin nedenler, toplumsal nedenler ve örgütsel nedenlerle AR-GE departmanı kurmayı

¹¹⁴ FETTAHLIOĞLU Okan, FETTAHLIOĞLU Seçil, "Küçük İşletmelerde Strateji Yönetimi", Standart Dergisi, Yıl: 40, sayı: 269, Ocak 2001, s. 36

düşünseler bile, buna ilişkin program ve bütçe oluşturamaya bilmektedirler¹¹⁶. Böylece günün şartlarına kolayca uyum sağlayamamakta, bu nedenle rekabet piyasalarında kalamamakta ve büyüme imkanlarını yakalayamamaktadırlar.

2.9.10. HALKLA İLİŞKİLER İLE İLGİLİ SORUNLAR

Halkla ilişkiler, bir kuruluş ile çevresi veya ilgili gruplar arasında olumlu ilişkiler yaratma ve sürdürme çabasıdır¹¹⁷.

Halkla ilişkiler, işgöreninden müşterisine, pazarlayıcısından gazetecisine, sendikacısından politikacısına kadar farklı görünen guruplar da olsa, işletmenin çıkarları doğrultusunda bilinçli bir biçimde örgütsel amaçlara yönelmelidir. Halkla ilişkiler sadece şirket reklamı değildir; reklamlardan tutun yazılı ve sözlü basında yer alan işletme ile ilgili tüm haberler, hatta ilişkiler, yani şirket iletişimi devreye girmektedir. Halkla ilişkilerin başlıca amacı sadece şirketi tanıtmak değil, şirketin insanlarda bıraktığı tutumu değiştirmek veya etkilemektir¹¹⁸.

İşletmenin faaliyette bulunduğu toplumun nüfus yapısı, bileşimi, bilimsel ve kültürel düzeyi, görenek ve gelenekleri ve bütün bunlardaki değişme eğilimlerinin kurumların yönetimi üzerinde derin etkiler yapacağı kuşkusuzdur. Ekonomik yaşam ve faaliyetlerin hem amacı, hem üretici temeli olan insan unsuru, böylece hem talebi hem de arzı belirleme durumundadır. Bu nedenle KOBİ yöneticileri, toplumu oluşturan bireylerin psiko-sosyal niteliklerini yakından tanımak zorunluluğundadır. Farklı farklı inanç, tutum, örf ve adetlerin olduğunu unutmamalı ve herhangi bir çatışmaya meydan verilmemelidir. Büyük ölçekli işletmelerde planlı çabalar şeklinde örgütlenebilen halkla ilişkiler işlevi, küçük işletmelerde beklenen doğrultuda uygulama göremeye bilmektedir. Küçük işletmeler, çevre desteğini sağlamak için halkla ilişkiler etkinliğini düşünseler bile, bu işlev ayrı bir bütçe, program ve ekip çalışmasını gerektirdiği için hayata geçirilemeye bilmektedir. Orta büyüklükteki işletmeler ise, her ne kadar

¹¹⁵ BAYKAL Cevdet, "ihracatta Devlet Yardımları", *İGEME Dergisi*, Yıl: 4, Sayı: 14, Nisan Haziran 2000, s. 87 ("KOBİ'lere Yönelik Destek Programları" KOSGEB, Sanayicinin Sesi, sayı: 5, Ağustos 2001, s. 31)

¹¹⁶ ÇELİK Adnan, AKGEMİCİ Tahir, a.g.e. s. 88

¹¹⁷ ÖZCAN Murat, *KOBİ'lerde Pazarlama*, Ekin Kitapevi, Bursa 2000, s. 213

¹¹⁸ DEMUTH Alexander, *Imace und Wirkung*, GWP Schriftenreihe, Bard 2, s. 11

çevreleriyle iyi ilişkiler kurmayı planlamış olsalarda, buna yönelik ayrı bir program, bütçe ve uzman ekip oluşturmaktan çok, işletme sahip veya yöneticilerinin bireysel girişim veya karizmalarına güvenebilmektedirler¹¹⁹.

Küçük Ölçekli İşletmelerin yukarıda özetlenen bu sorunların giderilemediği; yatırım, üretim, yeni teknolojilerin kullanılması ihracat gibi konularda bu işletmelere yönelik gerekli teşvik tedbirleri getirilemediği ve kredi finansman konularında yeterli destek sağlanmadığı takdirde bu işletmelerin, ulusal ve uluslar arası pazarda rekabet edebilir duruma gelmeleri beklenemez. Bütün dünya ülkelerinde KOBİ'lerin ekonomileri üzerine olan etkileri göz ardı edilemez, onların ekonomilerinde de daima önemli yer işgal etmişler ve sanayinin gelişim sürecinin her döneminde varlıklarını korumuşlardır.

II. Dünya Savaşı'nın bittiği tarihten petrol bunalımlarının yaşandığı 1970'li yıllara değin Avrupa'nın öncelikler listesinde hep büyük şirketler yer almıştır. Amaç, sermaye birikiminin desteklenmesi ve yıkılan sanayinin kısa sürede yapılmasıydı. Bu nedenle KOBİ'ler 1970'li yıllara kadar kendi yağlarıyla kavrulmuşlardır. 1970'li yıllarda yaşanan bunalımlardan büyük şirketlerin çok fazla etkilenmesine karşın küçük ve orta boy şirketlerin çok az etkilenmiş olmaları ve bunların söz konusu dönemde istihdama, ekonomiye yaptığı katkılar nedeniyle KOBİ'ler ön plana çıkmıştır.

1980'li yıllarda yaşanan büyük işsizlik, üye ülkelerde politika üretenlerin KOBİ'lerin üzerinde yoğunlaşmalarına yol açmış, bu gelişmeler sonunda, Avrupa Parlamentosu ile Avrupa komisyonu 1983 yılını KOBİ yılı olarak benimsemiştir. O yıldan bu güne küçük ve orta boy işletmeler topluluğun gündeminden hiç çıkmamış, bunlarla ilgili faaliyetler sürekli genişlemiştir¹²⁰.

Serbest piyasa ekonomisi çerçevesinde gerek ulusal pazarlarda gerekse topluluk pazarında etkin bir rekabetin sürdürülmesine büyük katkısı olan KOBİ'ler endüstriyel yapının vazgeçilmez parçasıdır. Dünya'da ve Avrupa'da yaşanan kriz döneminde bile, ekonomik istikrar ögesi olarak kendini kanıtlamış

¹¹⁹ ÇELİK Adnan, AKGEMİCİ Tahir, a.g.e. s. 87

¹²⁰ ERKAN Mehmet, "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin İşletmelerde Finansman Sorunu ve Dış Kaynaklı Krediler", Anadolu Üniversitesi Afyon İ.İ.B.F. Yıllığı, 1990, s. 29-30

olan KOBİ'ler, yeni iş imkânları yaratma açısından da topluluğun az gelişmiş bölgelerinde kalkınmaya önemli ölçüde katkıda bulunabilecek niteliğe sahiptirler. Ayrıca çok çeşitli mal ve hizmet sunabilmelerinin yanı sıra KOBİ'ler bir anlamda büyük sanayinin boşluklarını doldurup onları tamamlamaktadırlar.



ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN TÜRKİYE'DEKİ KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELER ÜZERİNE ETKİLERİ

AB ve Türkiye arasındaki ilişkiler 01.01.1996 yılına kadar, AET ve Türkiye arasında bir ortaklık kuran 12 Eylül 1965 tarihinde imzalanmış ve 01.02.1964 tarihinde yürürlüğe girmiş olan "Ankara Antlaşması" olarak belirlenen anlaşma ile başlayan 1980 yılındaki askeri darbeyi müteakip geçici bir süre dondurulan ve 1983 yılında sivil bir yönetim yeniden tesis edilmesinden sonra canlanan 14.04.1987 yılında üye olmak için başvurusu yapılarak 18.12.1989'da kabul edilen, ancak tam ekonomik hem de politik nedenlerle Türkiye ile derhal katılım müzakereleri başlatmanın yararlı olmayacağı sonucuna varılan buna rağmen 1990'lardan GB'nin tamamlanmasını, mali işbirliğini yeniden başlatılmasını ve yoğunlaştırılmasını endüstriyel ve teknik işbirliği geliştirilmesini politik ve kültürel bağların güçlendirilmesini içeren bir dizi teklifin kabul edildiği "matutes Paketi" ile devam eden, 1995'de GB'nin son aşamasına geçilmesine ve mali işbirliğinin yeniden başlatılmasına karar verilen ve 01.01.1996 yılında yürürlüğe giren GB ile daha da yakınlaşılan bir süreç içinde gelişmiştir. Ancak 1997 tarihli Lüksemburg AB Konsey toplantısında Türkiye'nin AB'ne katılan ehliyetini en yüksek düzeyde teyit edildiği ve aynı zamanda Türkiye'nin başvurusunun diğer aday ülkeler ile aynı kriterlere göre değerlendirileceğinin ifade edildiği görüşülmüştür. Ancak Türkiye diğer başvuran ülkelere kıyasla kendisine ayrımcı muamele yapılmış olduğu düşüncesiyle AB Konseyi'nin sonuçlarına olumsuz tepki vermiştir. Bu arada Türkiye'yi üyeliğe hazırlamak için Avrupa stratejisinin ileriye götürülmesi hakkında 04.03.1998 tarihinde yayımlanan komisyon tebliği Haziran 1998 tarihli Cardiff AB Konseyi toplantısında memnuniyetle karşılanmıştır. Tebliğe göre ekonomik açıdan Türkiye bir piyasa ekonomisinin temel özelliklerinin çoğuna, hayli gelişkin bir kurumsal ve yasal çerçeveye, dinamik bir özel sektöre ve liberal ticaret kurallarına sahiptir. Ekonomi önemli bir büyüme potansiyeli taşımaktadır. Özellikle modernleşmesine ciddi şekilde katkıda bulunmuş olan GB bağlamında, büyük bir adaptasyon yeteneği

temel reformların hızlanmasına olanak tanıyacak ve Koppenag kriterlerine uyumun bir an önce gerçekleşmesini sağlayacak bir dizi önlem öngörülmüştür. Yüksek enflasyon ve mali yetersizliklere karşın komisyon, Türkiye'nin ilgili alanlarında iyi gelişmeler kaydettiğini de bu toplantısında belirtilmiştir. Halen devam eden bu süreç oluşturulmaya çalışılan bir takım olumsuzluklara rağmen devam etmektedir¹²².

Gümrük birliği AB mevzuatından esinlenerek hazırlanmış bir çok yeni kavramı Türkiye'nin gündemine getirmiş, mevcut kavram ve uygulama esaslarını da önemli ölçüde değiştirmiştir¹²³.

İlk uygulama yılında GB dış ticaret açısından AB lehine bir avantaj sağlamıştır. AB'den yapılan ithalatta, gümrük vergilerini, eş etkili vergilerin ve kotaların kaldırılması, beklendiği gibi, kısmi de olsa bir ithalat patlamasına neden olmuş, oysa bu ülkelere yapılan ihracat o oranda artmamıştır. Bu durumda AB ile dış ticaret makası aleyhimize olarak açılmıştır. İlk altı ay içinde Türkiye'nin dış ticaret açığı 1996 yılında 10 milyar \$ civarındadır. Tekstil sektöründe ve özellikle de konfeksiyonda AB tarafının Türkiye çıkışlı ürünlere uyguladığı kotalar 1 Ocak 1996 tarihi itibarıyla kaldırılmış, buna karşılık bu sektörde beklenen ihracat patlaması istenildiği oranda olmamıştır. Öte yandan 6 Mart kararı ile otomotiv sektörü, özellikle kullanılmış taşıt araçları açısından korunmuş ve bu araçlara ithalat yasağı koyma hakkı Türkiye'ye bırakılmıştı. Ancak uygulamaya konulan yeni "bedelsiz ithalat mevzuatı" ile, uzun görüşmeler sonucunda elde edilen bu hak, AB tarafından bir ödün alınmaksızın, mali kaynak yaratma gerekçesiyle ve hükümetimizin kararı ile elden bırakılmıştır¹²⁴. Ödemeler dengesi açığını dengeleyebilmenin en önemli yollarından biri yabancı sermayedir. Orta vadede GB Türkiye'ye yapılacak yabancı sermaye ve beraberinde gelecek teknoloji transferini hızlandırmıştır. Ancak konuya kısa vadeli (1 yıl) baktığımızda umulan gelişmeyi görebilmemiz olası olmamıştır. 1996 yılında Türkiye'ye girecek yabancı sermaye miktarının

¹²² http://www.kobinet.org.tr/Bilgi_Agi_Bulteni_no_37_Ekim-Kasim_1999

¹²³ BİLİCİ Nurettin, *Türkiye-AB İlişkileri*, Turhan Kitapevi, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar:6, Ankara 1996, s. 33

yaklaşık 1,5 milyar \$ dolayında olması tahmin edilmişti. Bu sayı 1995 yılında 935 milyon, 194 yılında ise 637 milyon dolardı. Öte yandan yabancı sermaye girişlerinin ve yatırımların orta vadede artması, istihdam sorunu üzerinde olumlu etkiler yaratmıştır. Gümrük Birliğinin Kamu maliyesi açısından ortaya çıkardığı sonuçlar iki yönlüdür. Bunların ilki gümrük verilerinin ve eş etkili vergilerin (konut fonu da dahil) kaldırılması, üçüncü ülkelerden gelen sanayi mallarına karşı AB'nin düşük koruma oranlı Ortak Gümrük Tarifesi'ne uyum için Türk Tarifesinin bir çok pozisyonlar bakımından aşağı çekilmesi sonucunda kamu gelirlerinde ortaya çıkacak bir azalmadır. İkinci olarak buna, GB uyum için yapılması gereken harcamalar eklendiğinde kamu maliyesi kayıplarının 1996 yılı içinde yaklaşık 1 ile 1,5 milyar dolar dolayında beklenmiştir. Ancak hükümet, gümrük vergilerinin kaldırılmasından yada indirilmesinden doğan gelir kayıplarını, iç vergiler koyarak veya mevcut vergilerin oranlarını yükselterek karşılamış görünmektedir. KDV ve Ek Taahhüt Alım Vergisi'nin oranlarının yükseltilmesini ve yeni vergi politikalarını buna örnek olarak gösterebiliriz. Sonuç olarak, kamu maliyesinin GB den pek kaybı olduğunu söyleyebilmek olası değildir. Devlet bir halk deyimiyle cebinden düşürdüğü parayı, yerden toplayıp öteki cebine koymuştur¹²⁵.

Gümrük Birliği'nin Türkiye'de yaşanan hiper enflasyon üzerinde olumlu etkiler yapacağı, Avrupa ürünleriyle girilecek rekabetin iç dinamikleri nedeniyle, kaliteli yerli üretime gidileceği ve fiyatların özellikle sanayi ürünlerinde düşeceği hesaplanmaktaydı. Ancak bu olumlu sonuca günümüzde ulaşılabilmiş değildir. Bunun nedeni, yukarıda belirttiğimiz gibi hükümetin özellikle sanayi ürünlerine koyduğu yeni iç vergiler ve mevcut vergilerin oranlarının yükseltilmesi olmuştur. Kısacası devlet, gelir kaybına maruz kalmamak için, uyguladığı yeni vergi politikasıyla tüketicinin GB'den yararlanarak "kaliteyi ucuza alma" hakkını kısıtlamıştır. GB'nin 1996 yılında uygulanan dış ticaret politikası üzerinde son derece önemli etkiler gözlenmiştir. Yeni dış ticaret rejimi ile ilgili olarak Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından hazırlanan ve Ocak 1996'da yayınlanan bir

¹²⁴ EKO (Avrupa Ekonomik Danışma Merkezi), "Türkiye- AB İlişkileri Ortaklıktan Tam Üyeliğe", Profile, Ankara 2001, s. 40

¹²⁵ EKO, a.g.e. s. 40

kitabta GB "dış ticaret yönüyle" ele alınmış ve ilgililere tüm yararlı bilgiler verilmiştir. GB günümüze pek çok yeni düzenlemeyi getirmiştir. Bu düzenlemelerin bir çoğu yaşama geçirilmiş, bazıları ise henüz sonuçlandırılmamıştır. Sözelimi dış ticarete trafik sapmalarına mani olmak için AB'nin tercihli anlaşmalarla bağlı olduğu ülkelerle "paralel serbest ticaret anlaşmaları" yapılması henüz tamamlanabilmiş bir süreç değildir. Buna karşılık İsrail, Macaristan, Çek Cumhuriyeti, Slovakya, Polonya, Romanya, Bulgaristan; Baltık ülkeleri, Malta gibi ülkelerle bu tür anlaşmaların yapılması gerekmektedir. Bu ülkelerin bazılarıyla anlaşmalar imzalanmış, bazılarıyla görüşmeler sürdürülmekle, bazılarıyla temaslar yeni başlamış bulunmaktadır. GB, Türkiye ile Avrupa Birliği arasında yalnızca dış ticaret rejimi konusunda düzenlemeler yapmayı değil, aynı zamanda diğer Türk mevzuatının AB mevzuatına uyumu da gündeme getirmiştir. İşte rekabet, patent, fikri ve sınai haklar, tüketicinin korunması, gümrük yasası gibi daha bir çok hukuksal düzenlemeler bu yükümlülük çerçevesinde çıkartılmış ve çağdaş Avrupa Mevzuatına uyum sağlanmıştır. Önemli bir gecikmeye karşın, Yüksek Rekabet Kurulu yaşama geçirilebilmiştir. Akreditasyon sorunu çözülebilmüş değildir. Üretim normlarına uygunluk belgesi verecek yetkili kurumları belirleyecek Milli akreditasyon Konseyi henüz uygulamaya konulamamıştır. İşlenmiş tarım ürünleri içindeki tarım-sanayi paylarının sağlayacak test laboratuvarı da son derece sınırlı sayıda kalmıştır. Türkiye-AB ilişkilerinde GB aslında amaç değil bir araçtır. Amaç ise siyasal entegrasyon, bir başka deyişle Avrupa bütünleşmesi içinde Türkiye'nin "tam üye" olarak yerini almasıdır. Ancak şu aşamada bu amaca ulaşabilmek için Avrupa tarafında "siyasal bir niyet boşluğu" olduğunu kabul etmek gerekir. AB ile oluşturulacak Gümrük Birliği Avrupa'nın tarihsel geçmişinde ilk kez denenen bir model olmuştur. Gerçekten daha önce AB'nin, AT olduğu dönemlerde bu örgütle gümrük birliğine giden tüm ülkeler önce tam üye olmuşlar daha sonra GB'ne uyum sağlamışlardır. Ancak bu ülkeler geçiş dönemleri içerisinde tam üye olduklarından AB organlarında söz ve oy hakkına sahip olmuşlar, AB'nin çeşitli fon, kredi ve kaynaklarını kullanmışlardır. Bu kaynakların kullanımı özellikle Yunanistan, İspanya ve Portekiz açısından GB'nin yaratacağı sorunlar

aşılmıştır. Şimdi Türkiye, AB'nin tam üyesi olmaksızın, bir anlamda dışardan Gümrük Birliği'ni oluşturmuştur¹²⁶.

Gümrük Birliği kararı, Türkiye ve AB gümrük alanları arasında sanayi mallarını serbest dolaşımı ve 3. Ülkelere karşı ortak bir ticaret politikasını amaçlar. Sanayi mallarının serbest dolaşımı için tarife engelleri ve tarife dışı engeller kaldırılmıştır. 3. Ülkelere karşı ise OGT ve ortak ticaret politikaları uygulanmaktadır. Türk ekonomisinde son zamanlarda yaşanan gelişmeler ve değişimler, GB ile gelen uluslar arası pazarlara açılma düşüncesi bu pazarlarda yaşanabilmek risk ve belirsizlikler ile çeşitli fırsatlar işletmeleri bazen olumlu bazen olumsuz yönde etkilenmiştir. GB ile birlikte Türkiye'deki sanayi kuruluşları ve özellikle KOBİ'lerimizde AB'deki işletmelerle rekabet edebilmeleri için bu engelleri aşmaya yönelik yeni yeni stratejiler geliştirmeleri gerekmektedir. Çünkü KOBİ'ler ülkemiz işletmelerinin %98'ini oluşturmaktadırlar. Toplam imalat sanayi içindeki payları %96,4 ve toplam istihdamın %58'ini karşılamaktadırlar. Toplam katma değer de %16'lık bölümünü KOBİ'ler yaratmaktadırlar. Ortaya çıkan yatırımlardaki payları ise %25'e ulaşmaktadır¹²⁷.

GB bilindiği üzere pek çok mevzuata uyumu gerekli kılmaktadır. Türkiye-AB Ortaklık Konseyinin Kararının 8. Maddesine göre Türkiye tüm teknik mevzuatını 5 yıllık bir geçiş döneminde tamamen AB ile uyumlaştırmış olmalıydı. Ülkemiz ise, GB'ne girmesine karşın hala mevzuat uyumu ve uygulaması ile ilgili bir çok sorunu aşamamıştır¹²⁸.

Gümrük Birliği sürecinde KOBİ'lerimizi ilgilendiren en önemli sorun kalite ve standardizasyon olmuştur. Yoğun rekabet ve dünya standartlarında yüksek kalite üretim standartlarının yakalanması gerekmektedir. Fakat ülkemizde, standardizasyon ve belgelendirme konusunda yeterli adımı atamamıştır. Özellikle "ISO 9000" sistemi ile standartlara uygunluk ve Avrupa pasaportu "CE" işareti uygulaması yüksek maliyetli, detaylı çalışmalar ve testler

¹²⁶ EKO, a.g.e. s. 41

¹²⁷ <http://iktisat.uludağ.edu.tr/KASAP/Gülay>, "Türkiye'deki KOBİ'ler ve GB Bariyerleri", U.Ü.İ.B.F. Dergisi, Cilt: 17, Sayı: 1-2, Bursa Mayıs 1999

¹²⁸ "GB Sürecinde KOBİ'ler Kaderine Terk edildi", ASOMEDYA, Ocak 1996

gerektirmektedir¹²⁹. Yalnızca "ISO 9000" sistemimizin ve bir ürünün AB teknik mevzuatına uygunluğunu belirten¹³⁰ "CE" işaretinin ne olduğunun bile neredeyse bilinmediği bir ortamda bu sistemin anlaşılması ve ürün uygunluğunun saptanması için önemli bir ön çalışmaya gereksinim vardır. AB'de KOBİ'ler için "CE" önemli devlet yardımları alırken ülkemizde KOBİ'lerin devlet yardımları almaları bir yana, bu işlemler için yabancı kurumlara başvurmaları düşündürücüdür.

Sermaye piyasasındaki liberalizasyon, KOBİ'lere bazı imkanlar sağlamasına rağmen ikincil durumdaki borsa hareketlerini zayıflatmaktadır. Bu durum özellikle orta boy işletmeleri olumsuz yönde etkilemektedir. KOBİ'lerin iş yaratma potansiyelleri gelecek yıllarda daha da güçlenecektir. KOBİ'ler yeni istihdam yerine mevcudu koruma eğilimdedirler.

1983'den itibaren enflasyonun yükselme trendine girişi Türkiye Sanayinin dışa açılma, modernizasyon ve rekabet gücünü artırma dönemiyle birliktelik içindedir. GB için sanayi kesimi yoğun bir yatırım ve modernizasyon atılımı içine girmiştir. Oluşan enflasyonist ortamda özellikle oligopol veya monopol gücüne sahip orta ve büyük ölçekli sanayi, alım gücünü korumanın ötesinde tasarruflarını arttırarak yatırım kapasitesini geliştirmiş, yaklaşan rekabet ortamına kendini hazırlama imkanı bulmuştur. Buna göre de yüksek büyüme, ekonominin güçlenmesi, refah düzeyinin artması, döviz kıtlığı çekmeme, mal darlığı-yokluğu çekmeme gibi olumlu gelişmeler nedeniyle geniş halk kesimleri de direkt ve endirekt olarak yarar sağlamaktadır. Yapılması gereken enflasyona son vermeye çalışmak ve demokrasi geliştirmektir. Sanayinin finansman ihtiyacı için değişik yollar uygulanmalıdır. Bunun içinde kamu kesimi açıklarını kapatıp devletin finansman ihtiyacını daraltıp, devletin bankalardan elini çekmesiyle, para piyasası sanayi finansmanı için çalışıyor hale getirilebilir. Uzun vadede ise sigortacılık ve özel emeklilik geliştirilip yatırım fonları ve ortaklıkları ciddi şekilde devreye sokularak kurumsal yatırımcılar yaratılmalı, v için de halka açılma ve sermaye piyasasından fon sağlama imkanı

¹²⁹ , "GB 1. Yıl Dolarken Ne Getirdi? Ne Göttürdü?", ASOMEDYA, Aralık 1996, s. 38

¹³⁰ ROCA D. Bertrand, CE Rehberi, ITO Yayın No: 1998-N, İstanbul Mart 1998, s. 2

getirilmelidir. Ayrıca finansman yanında teknoloji transferi imkanını da yaratması bakımından yabancı ortaklıkların kurulması için zemin hazırlanmalı, bu tür işbirliği imkanları geliştirilmelidir¹³¹. GB teknolojinin kolayca ülkemize girmesini sağlamıştır. Küreselleşmenin getirdiği haberleşme ve ulaşım maliyetlerindeki düşme ya da kolaylık, bizzat teknolojik gelişmenin daha geniş piyasalara ve çok daha yüksek hızlarla yayılmasını sağlamış oluşudur¹³². Hızla artan teknolojik değişim, yenilikçilik, rekabet koşullarında ve stratejilerinden oluşan değişim, ürün maliyetlerinin oluşumundaki yapısal farklılıklar, tüketicinin bilinçlenmesi, çoğu mal ve hizmetler için söz konusu olan arz fazlalıkları vb. gibi temel dönüşümler; özellikle uluslar arası pazarlarda rekabet avantajlarının kaynaklarını ve rekabet biçimlerini köklü olarak değiştirmekte ve işletmeleri yeni uyum sorunları ile karşı karşıya getirmektedir¹³³. İşletmelerin Uluslar arası pazarlara açılması, işletmenin geleceğin koşullarına hazırlanmasında bir kolaylık sağlayacaktır. Bir KOBİ mezarlığının oluşmaması için, bu organizasyonların piyasa mekanizması içinde ve uluslar arası rekabete açık bir biçimde faaliyet göstermeleri şarttır. Ülkemizdeki KOBİ'ler, ancak uluslar arası piyasalara açılmakla mevcut durumunu koruyup geliştirerek etkin duruma gelebilirler¹³⁴.

Tüketiciler için GB, Türk piyasasında artan rekabet nedeniyle, daha yüksek kalite, daha ucuz ürünler ve daha fazla çeşitlilik getirmiştir. Avrupa teknik normları kullanıldıkça tüketicilerin korunması artmıştır. Üreticiler ve sanayi de istikrarlı ve büyük bir ihracat pazarına erişim yanında, daha ucuz ve daha kaliteli girdilerden yararlanmaktadırlar. Büyük ve istikrarlı bir pazarın varlığı 1998 yılındaki ekonomik krizde önemini göstermiştir. O dönemde Türkiye'nin AB dışındaki beli başlı pazarlara ihracatı azalırken, AB Türkiye için başlıca ihracat piyasası olmaya devam etti ve krizin olumsuz etkilerini kısmen

¹³¹ http://www.foreignpolicy.org.tr/makale/cubukcu/BALLI_Atila,06.01.2002

¹³² GÖKDERE Ahmet, "Küreselleşmeye Genel Bir Bakış", *Ankara Avrupa Çalışmaları Dergisi*, Cilt:1, Sayı:1, Güz 2001, s. 90

¹³³ KARADAL Himmet: "KOBİ'lerin Uluslar arası Pazarda Rekabet Güçleri ve Sorunları Üzerine Bir Araştırma", 6. Ulusal Pazarlama Kongresi, 28 Haziran-1 Temmuz 2001, Erzurum, s. 320

¹³⁴ KARADAL Himmet, a.g.e. s. 189 (I. Orta Anadolu Kongresi)

telafi etti¹³⁵. Tüketim malları, Türkiye'nin toplam ithalatı içinde küçük bir yer tutmaktadır (İthalatın %10'u civarında). Geri kalan %90, sermaye malları , yarı mamul mallar ve hammaddelerdir. Bunlar üretimde girdi olarak kullanılır. Bu sağlıklı ithalat yapısı GB'nin uygulamaya girmesinden beri değişmemiştir.

Türkiye'nin AB'ye tekstil ve giyim ihracatı 2000 yılında 7,5 milyar Euro düzeyine ulaştı. Bunun anlamı, 1999 yılına göre neredeyse 1 milyar Euro tutarında ve 1995 yılına (4,3 milyar Euro) göre ise %27 oranında bir artıştır. Oysa aynı dönemde AB'nin toplam tekstil ve giyim ithalatı sadece %54 oranında büyümüştür. Bu sektörde Türkiye'nin dış ticaret fazlası, 2000 yılında 5,8 milyar Euro düzeyine çıktı bu rakam 1995'teki fazlaya göre %65'lik bir büyümeyi ifade etmektedir. Yani bu sektördeki AB ithalatında Türkiye'nin de payı arttı. Türk tekstil endüstrisi AB tarafından yapılan ve rakip ülkelerin AB pazarına daha kolay girmesine olanak veren iki taraflı serbest ticaret anlaşmaları yüzünden AB içindeki ayrıcalıklı piyasa pozisyonunu yitirebileceğinden edişe etmektedir. AB kendi tekstil sektörünü desteklemekten vazgeçmek niyetinde olmasa da, piyasanın önünü açmaktadır. Türkiye'ye gelen yabancı dolaysız yatırım miktarında artış olmamıştır. Çünkü Türkiye'deki politik ve ekonomik istikrarsızlık, kırtasiyecilik, yolsuzluk ve eksik rekabet yüzünden bu gerçekleşmemiştir. Yabancı şirketleri Polonya ve Macaristan gibi diğer aday ülkelerde yaptıkları gibi, Türkiye'de yatırıma teşvik etmek için, iş ortamında iyileştirmelere ihtiyacı vardır¹³⁶.

Türkiye ve Avrupa Birliği arasındaki GB kesinlikle gelişmiştir. Malların serbest dolaşımı önemli ölçüde sağlanmış ve buna muhtelif yasalar düzenlemeler eşlik etmiştir. Örneğin Toplu Konut Fonu kesintileri kaldırılmıştır. Ancak bu alanda da tam bir uyuma ulaşmak için bir dizi düzenleme daha yapılması gerekmektedir.

Türkiye halk sağlığı ile ilgili gerekçelere dayanarak 1996'dan beri canlı hayvan ve et ithalatı üzerinde tarife dışı ticaret engelleri uygulamaktaydı. Ancak

¹³⁵ <http://www.evreptr.org.tr/.gümrük-sss.html> Repräsentation of the European Commission to Turkey, s. 5, 06.01.2002

¹³⁶ <http://www.europtr.orgtr./guncel/haber>, 06.01.2002

bu yasaklar ile, Türkiye, tarımsal ticaretin serbestleşme düzeyini arttırmaya yönelik iki taraflı görüşmeleri geciktirdiği gibi, Gümrük Birliği'nin etkin biçimde uygulanmasına engel olmaktadır. Komisyon canlı hayvan ithalatı üzerindeki resmi yasağın ve et ithalatı üzerindeki fiili yasağın kaldırılmasını Türkiye'den talep etmiştir.

Ayrıca bazı ürünlerle ilgili olarak bir kısım idari engeller hala devam etmektedir. Genel olarak çok fazla zaman alan ve hayli maliyetli olabilir idari usuller ve yönetmelikler, giriş engelleri olarak görülmektedir. Bu türden işlemlerin nihai sonuçları malların dolaşımını şu veya bu şekilde engellemekte tarife ve kotalarla aynı etkileri yaratmaktadır¹³⁷.



¹³⁷ EKO, a.g.e. s. 42

SONUÇ

Türkiye 01.01.1996'ta AB ile yapılan bir anlaşma ile GB'ye girmiş bulunmaktadır. Bu anlaşma akademik ve uzmanlık düzeyinde bir tartışmaya açılmamış, siyasi otoritenin bilgisi çerçevesinden imzalanmıştır. Türkiye GB'ye girmekle diğer ülkelere tanınan haklardan faydalanamamıştır. Aynı zamanda bundan böyle GB ile kararlara da katılamayacaktır. Çünkü Türkiye AB'nin tam üyesi değildir. Halbuki tam üyelik ile GB birbirini tamamlayan bir bütündür. AB'nin bütün iktisadi ve siyasi mekanizmaları bu şart üzerine tesis edilmiştir. Türkiye tam üye olmadan GB'ye giren tek ülke olduğundan AB'nin bütün dış ticaret politikalarına uymayı şimdiden kabullenmiştir.

Türkiye Gümrük Birliği'ne girmesiyle Türk ekonomisinin yapısal olarak etkilendiği aşikardır. Bu etkilemeden en büyük payı KOBİ'ler almıştır.

Gümrük Birliği ile KOBİ'ler büyük bir rekabet ortamına girmiştir. Çünkü kendi düzeyinde olmayan işletmeler ile aynı ortamı paylaşmak zorunda ve rekabet etmek durumunda kalmışlardır. Bu ise KOBİ'lerin kendi yapılarını kontrol etmeleri gerektiği sonucunu ortaya koymuştur. Bu nedenle KOBİ'lerin tüm faaliyetlerinde modern teknik ve sistemleri yapılarına yerleştirmeleri, faaliyet alanlarındaki bütün yenilikleri takip etmeleri, gerekli düzenlemeleri hemen uygulamalıdır.

Gümrük Birliği sayesinde tüketiciler kaliteli malı rahatlıkla ucuza alabileceklerdi. Kısaca girdi maliyetleri düşecekti. Ancak devlet politikaları nedeniyle kaldırılan vergilerin yerine gelir kayıplarını önlemek için iç vergiler koymalarından dolayı bu konuda başarılı olunamamıştır.

Gümrük Birliği teknoloji transferini hızlandırmıştır. Yabancı sermaye girişlerinin ve yatırımlarının artması beklense de istenilen düzeyde gerçekleşmemiştir. Çünkü, özellikle Türkiye'deki bürokrasi engeli bu tür yatırımların gerçekleşmemesine neden olmuştur. Sözün özü, yabancı sermaye girişinin, dolayısıyla istihdam yaratacak bir etkinin de önüne geçilmiş olmaktadır.

Ülkemizde KOBİ'lere verilen destek ve teşvikler çok yetersizdir. Bu durumun bir kaynak sorunu olduğu gerçeğini de kabul etmek gerekir. Yine Gümrük Birliği ile dış rekabete açılan KOBİ'ler ürün geliştirme, ürün tasarımı, teknoloji, üretim ve yatırım planlaması, modernizasyon-yenileme, standartlar ve ölçek ekonomileri gibi teknik bilgiler yanında, rakiplerin durumu, talep, ürün fiyatı ve pazarlama faaliyetleri ile Pazar bilgileri ve oto finansman, dış finansman, leasing, factoring, risk sermayesi ve krediler gibi finansman bilgileri üzerinde de uzmanlaşmalıdırlar.

Kısaca KOBİ'lerin pazarlama konusunda; şimdiki müşteriye daha fazla mal satmak, rakiplerin müşterilerini elde etmek, mevcut müşteriye tutmak, karlılığı sağlamak, üretimde; piyasaya verilecek mal ve hizmetleri istenilen miktarda, arzulan kalitede, zamanında ve kabul edilebilir maliyette teslim etmek, finansmanda ise uygun şartlarda kaynak sağlamak, kaynak kullanımını takip edebilmek, işletme işlevlerini, etkinliklerini irdelemek gerekir.

Bütün bu nüanslar dikkate alınarak mümkün mertebede süratle uygulamaya geçilebilirse KOBİ'ler Türk ekonomisinin sınai ve ticari yönden rekabetçi alt yapısını ve Türk toplumun da sosyal açıdan direğini teşkil edecektir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

AKAN Murat, **AT'de Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler ve Türkiye**, İktisadi Kalkınma Vakfı Yayınları, Yayın No: 57, İstanbul Mayıs 1988

AKGEMİCİ Tahir, **KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler**, KOSGEB, Haziran 2001

AKTAN Okan H: **Custans Union: Imporct an small and Medium Sized Enterprises** Turkish Small and Medium Sized Enterprises in the Indegration Process of türkey with The European Union: Implications and cansequences, Edited by: Yavuz Tekelioğlu, Friedrich Naumam Foundation and Akdeniz Universty, Ankara 1998

ALPUGAN Oktay, **Küçük İşletmeler Kavramı, Kuruluşu ve Yönetimi**, Özgün Matbaacılık, 3. Basım, 1998 Ankara

ARAS Güler, **KOBİ'lerin Sermaye Piyasası Yoluyla Fon Sağlama Olanakları: Tezgah üstü Piyasalar ve Risk sermayesi Finansman Modeli**, I. Orta Anadolu Kongresi, KOSGEB, 18-21 Ekim, Nevşehir 2001

BAĞRIAÇIK Atilla, **Dışa Açılma Sürecinde KOBİ'ler**, Dünya Yayınları, No:44, İstanbul 1989

BAŞMANAV Seçil, **Avrupa Birliği Terminolojisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerle İlgili Sözcük ve Kavramlar**, KOSGEB, Haziran 2001, Ankara

BENLİKOL Sabahattin, MÜFTÜOĞLU Hilal, **Avrupa Birliği Ülkelerinde Vergi Sistemlerindeki Teşvik ve İstisnalar**, İstanbul Ticaret Odası, Yayın No: 1997

BİLGÖL Dursun, **Personel Yönetimi**, Beta Yayınevi, 2. Basım, İstanbul 1996

BİLİCİ Nurettin, **Türkiye-AB İlişkileri**, Turhan Kitapevi, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar:6, Ankara 1996

BİS, **Çok Ortaklı Dış Ticaret Şirketleri**, Özdil Basımevi, İstanbul 1995

BOZKURT Veysel, **Avrupa Birliği**, Ezgi Kitapevi Yayınları, Bursa 1993

BULAÇ Ali, **Avrupa Birliği ve Türkiye**, Feza Gazetecilik A.Ş., Zaman Gazetesi Yayınları, İstanbul 2001

CEMALCILAR, BAYER, AŞKUN, AZALP, **İşletmecilik Bilgisi**, Ankara, 1976, s. 8

CÜCELOĞLU Ömer, **Küçük İşletmelerin KOSGEB'den Beklentileri**, TES-AR Yayınları, No:13, Ankara 1994

ÇELİK Adnan ve Diğerleri, **Yeni Stratejiler Karşısında KOBİ'ler**, Kahramanmaraş Ticaret ve Sanayi Odası Yayınları, Kahramanmaraş 1997

ÇEŞMECİOĞLU Sanem, SEZER Ö., ROCA D. V., Türkiye'nin Dış Ekonomik İlişkileri ve Gümrük Birliği, İTO Yayınları, Yayın No: 53-AB, İstanbul 1996

ÇETİN Canan, İşletme Yöneticiliği, Beta Yayınevi, 3. Baskı, İstanbul 1993

ÇETİN Canan, Yeniden Yapılanma, Girişimcilik, Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Bunların Özendirilmesi, Der yayınları, İstanbul 1996

DEMUTH Alexander, Imace und Wirkung, GWP Schriftenreihe, Bard 2

DİNÇER Ömer, Örgüt Geliştirme, Teori, Uygulama ve Teknikleri, Timaş Yayınları, İstanbul 1992

EGE Ayşe, ACAR U., Avrupa Topluluğu ile Gümrük Birliği Kapsamında Küçük ve Orta Boy İşletmeler, KOSGEB, Ankara 1995

GÖL GÜL, Gümrük Birliği'ne Geçişte Rekabet Gücünün Belirlenmesi ve Rekabetçi Pazarlama Stratejileri, TÜGIAD Yayınları, Simge Matbaacılık, İstanbul 1995

Gümrük Birliğinin Türkiye Ekonomisine Muhtelif Etkileri, Vakıfbank Yayınları, Vakıfbank Araştırma Dizisi, No 2, 4. Baskı

İTO, Küreselleşme ve Gümrük Birliği, Yayın No: 1996-32

KARATAŞ Süleyman, Sanayileşme Sürecinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Veli Yayınları, İstanbul 1991

KARLIK S. Rıdvan, Uluslararası Ekonomi, BETA Yayıncılık A.Ş., 4. Baskı, İstanbul 1996

KHAN Smith H, "Financing of Exports From SME in Developing Countries; Alternative Schemes", in Exports From Smalla and Medium Enterprises in Developing Countries; Issües and Perspectives, International Trade Centre, UNCTAD/GATT Geneva, 1989, ch. 9

KOPARAL Tenay, Türkiye'nin Kalkınmasında Küçük Sanayinin Önemi, Özyurt Matbaası, Ankara, 1977

LENA Guido, "The Contribution of the European Community Promoting Small Scale Industry and Handicraft in the Mediterranean", market Economy and Small Scale Industry and Handicraft in the Mediterranean Colloguium On the Occasion, of 40 th. Anniversory of Confederation of Türkısh Smalla Scale İndüstry and Handicrofts.

MÜFTÜOĞLU Tamer, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Sorunları Öneriler, Sevinç Yayınevi, Ankara 1991

OKİK(Orta ve Küçük Ölçekli İşletmeler Kurulu Raporu), TOBB Yayınları No. 251, Ankara 1993

OKTAN Mete, KAVAS Alican, ÖNCE Güral, TANYERİ Mustafa, **Orta ve Küçük İşletmelerde İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri**, TOBB Yayınları No: 176, Ankara 1994

OKTAY Mete ve Diğerleri, **Orta ve Küçük İşletmelerde İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri**, TOBB Yayınları, Ankara 1994

ÖÇAL Tezer, BULMUŞ İsmail, OKTAY Ertan, TÖZÜNER Mete, **Küçük Sanayi İşletmelerimizin Konumu, Önemi ve AT'ye Girerken Karşılaşılabilecek Sorunlar ile Çözüm Yolları**, MPM Yayınları, No: 426, Ankara 1990

ÖREN Kenan, **Gümrük Birliği'nin Türk KOBİ'leri Üzerine Etkisi**, Kaya Ticaret Odası, Yayın No: 17, Konya 1999

ÖZCAN Murat, **KOBİ'lerde Pazarlama**, Ekin Kitapevi, Bursa 2000

ÖZGEN Hüseyin, DOĞAN Selen, **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Uluslar arası Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Yönetim Sorunları ve Çözüm Önerileri**, KOSGEB, TÜBİTAK Matbaası, Ankara 1997

ÖZGÖKER Uğur, SARAL Talat, **Gümrük Birliği Sürecinde KOBİ'ler**, Seminer 6-7 Mart 1999 Türkiye Avrupa Birliği Demeği İstanbul Şubesi Yayınları, Yayın No:6, İstanbul 2000

ÖZÖTÜN Erdoğan, **1993 Yılında Küçük ve Orta Boy Sanayi Kuruluşları**, ISO Yayın No: 1993/10, İstanbul

ROCA D. Bertrand, **CE Rehberi**, ITO Yayın No: 1998-N, İstanbul Mart 1998

SEYİTOĞLU Halil, **Uluslar arası İktisat**, Gizem Yayınları, İstanbul 1993

SUNGUR Murat, **Esnaf ve Sanatkâr Açısından KÜSGET**, Bursa, Mayıs 1986

ŞİMŞEK N. Şerif, **Yönetim ve Organizasyon**, I. Baskı Damla Ofset, Konya 1997

T. C. Başbakanlık İstatistik Enstitüsü, **İmalat Sanayide Küçük ve Orta Ölçekli İş Yerleri, Sorunlar, Çözümler, Öneriler**, D.İ.E. Matbaası Yayın No: 2032, Ankara Ağustos 1997

TANYEL Ferruh, **Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerimizde ISO 9000 Uygulamaları**, KOSGEB, Ankara, mart 2001

TES-AR, Danışmanlık, Eğitim Hizmetleri, TES-AR Yayınları, No: 14, Ankara 1994

TURAN Zübeyir, **2000'li Yıllarda Avrupa Birliği Türkiye Entegrasyonu**, Ay Yıldız Yayınları, Mayıs 2000

MAKALELER

, "GB 1. Yıl Dolarken Ne Getirdi? Ne Götürdü?", ASOMEDYA, Aralık 1996

, "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler", Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası, Yayın No: 1996-1, Erzurum 1996

, "GB Sürecinde KOBİ'ler Kaderine Terk edildi", ASOMADYA, Ocak 1996

, "Gümrük Birliği ve Türk Standartlar", TSE Halkla İlişkiler Müdürlüğü (TSE tarafından hazırlanmış broşür), 1996

, "KOBİ'lere Yönelik Destek Programları" KOSGEB, Sanayicinin Sesi, sayı: 5, Ağustos 2001

, "Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Genel Sorunları" Açık Oturum II, ASO Dergisi, Sayı: 93, temmuz Ağustos 1988, Ankara

, "Türkiye'de KOBİ Gerçeği", Bakış dergisi, Bursa Sanayici ve İşadamları Derneği Yayın Organı, sayı: 56, Eylül-ekim 1996

, AB Bülteni, "Avrupa Gümrükleri ve Topluluk Hedefleri", Mayıs 2000

ALGAN Neşe "KOBİ Sanayi İşletmelerinde Etkinlik, Verimlilik ve Kârlılık Açısından Bir Değerlendirme", Verimlilik Dergisi, Sayı 1991/34

BAYKAL Cevdet, "İhracatta Devlet Yardımları", İGEME Dergisi, Yıl: 4, Sayı: 14, Nisan Haziran 2000

BERK Murat, "Avrupa Birliği'nin Kısa bir Tarihi ve Türkiye İlişkisi", Gümrük Birliği Dergisi (Özel Sayısı) 1996

CANBOLAT İbrahim, "Yeni Avrupa Yapılanması ve Türkiye", Avrupa Araştırmaları Dergisi, İstanbul 1995

ÇETİNKAYA Fehmi, "Esnaf ve Küçük Sanayicilerin Sorunları ve Çözümleri", Türkiye İktisat Kongresi Sosyal Gelişme ve İstihdam Komisyonu Tebliğleri, Ankara 1992

DELİCE Güven, "KOBİ'lerin İhracata Yönlendirilmesinde Finansman Destekleri: Türk Exımbank Kredileri Üzerine Bir Uygulama, I Orta Anadolu Kongresi, 18-21 Ekim 2001, Nevşehir

DEMİREL Gülşen, "Gizli Şampiyonlardan Yönetim teknikleri, Başarının 9 Sırrı", CAPİTAL, Yıl 4, Sayı 12, aralık 1996.

EKİCİ M. Sena, "Gümrük Birliği'nde Türkiye'de Düşünceler", GB Dergisi (Özel Sayısı), 1996

EKO (Avrupa Ekonomik Danışma Merkezi), "Türkiye- AB İlişkileri Ortaklıktan Tüneyeliğe", Profile, Ankara 2001

**TC TÜSİSİZ ÇİFTLİK ÜYELİĞİ
DOKÜMANTASYON MERKEZİ**

ERHAN Mehmet, ELEREN Ali, "Küreselleşme Sürecinde KOBİ'lerin Yeniden Yapılandırılması ve Bir Model Önerisi", I. Orta Anadolu Kongresi, KOSGEB, 18-21 Ekim 2001, Nevşehir

ERKAN Mehmet, TOPAL Yusuf, "KOBİ'lerin sermaye Piyasası Yoluyla Finansmanı ve İMKB'deki KOBİ'lerle İlgili Bir Ampirik Çalışma", I. Orta Anadolu Kongresi, KOSGEB, 18-21 Ekim, Nevşehir 2001

ERKAN Mehmet; "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin İşletmelerde Finansman Sorunu ve Dış kaynaklı Krediler", Anadolu Üniversitesi Afyon İ.İ.B.F. Yıllığı, 1990

FETTAHLIOĞLU Okan, FETTAHLIOĞLU Seçil, "Küçük İşletmelerde Strateji Yönetimi", Standart Dergisi, Yıl: 40, sayı: 269, ocak 2001

GÖKDERE Ahmet, "Küreselleşmeye Genel Bir Bakış", Ankara Avrupa Çalışmaları Dergisi, Cilt:1, Sayı:1, Güz 2001

GÜRDAL Sahavet, USLU Aypar, "Küçük ve Orta Boy İşletmelerde Pazarlama Sorunları" (Pilot Çalışma), Açık Öğretim Fakültesi Dergisi, Sayı 2 Anadolu Basımevi, Eskişehir 1995

<http://www.eureptr.org.tr./guncel/haber>, 06.01.2002

<http://www.eureptr.org.tr/..gümrük-sss.html> Repr Sentation of the European Commision to Turkey, s. 5, 06.01.2002

<http://www.foreignpolicy.org.tr./makale/cubukcu/BALLI> Atilla, 06.01.2002

<http://iktisat.uludag.edu.tr/> KASAP Gülay, "Türkiye'deki KOBİ'ler ve GB Bariyerleri", U.Ü.İ.İ.B.F. Dergisi, Cilt: 17, Sayı: 1-2, Bursa Mayıs 1999

<http://w.w.w.kosgeb.gov.tr/> Dünya'da ve Türkiye'de KOBİ Tanımları, 2000

<http://www.Kobinet.org.tr/> Türkiye'de KOBİ'lerin Yeri ve Önemi, 02.6.2001

<http://www.eureptr.org.tr/i-gumruk-sss.html>-Avrupa Birliği-Türkiye-Gümrük Birliği, Avrupa Komisyonu Türkiye Temsilciliği, 06.01.2002

<http://www.kobinet.org.tr/> Bilgi Ağı Bülteni No: 33, Nisan 1999

<http://www.kobinet.org.tr/> Türkiye'de KOBİ'lerin yeri ve önemi, 6.1.2002

<http://www.kobinet.org.tr/> İKY Bilgi Ağı Bülteni No:26, Eylül 1998

<http://www.kobinet.org.tr/> KOSGEB/AB Bülteni, Şubat 1999

<http://www.kosgeb.gov.tr/> Dünya'da ve Türkiye'de KOBİ Tanımları, 2000

<http://www.kobinet.org.tr/> Bilgi Ağı Bülteni, no 37, Ekim-Kasım 1999

İSLAMOĞLU A. Hamdi, "Küçük İşletmelerin Toplumsal Özellikleri ve Sorunları", Pazarlama Dünyası Dergisi, Yıl: 6, Sayı: 33, İstanbul 1992

KARADAL Himmet, "KOBİ'lerin Uluslar arası Pazarlara Açılmasını Etkileyen Faktörler Üzerine Bir Araştırma", I. Orta Anadolu Kongresi, KOSGEB, 18-21 Ekim 2001 Nevşehir

KARADAL Himmet: "KOBİ'lerin Uluslar arası Pazarda Rekabet Güçleri ve Sorunları Üzerine Bir Araştırma", 6. Ulusal Pazarlama Kongresi, 28 Haziran-1 temmuz 2001, Erzurum

KAVANAGH Noel, "AB Karşısında KOBİ'lerin Rekabet Olanakları ve Stratejileri (10 mayıs 1996) ile AB'ne Yönelik Pazarlama Teknikleri (28 mayıs 1996) Konulu Seminerleri", İstanbul Ticaret Odası Yayın No. 1996-37 AB/9, Eylül 1996

KENDİRLİ Selçuk, BİLGİNER Mesut, "KOBİ'lere Alternatif Çözüm Önerileri", Standart Dergisi, Yıl:40, Sayı: 472, Nisan 2001

MEİER, Max George, "Yeni Envanter" Dünya Gazetesi, Şubat 1996

MÜLHERN Alan, "Avrupa'da KOS Sektörü", Hedef Dergisi, İstanbul Mart 1996

TAŞ Nilgün, "Türkiye'de KOBİ'lerin Rekabet Gücü ve Sınai İşbirliği Olanakları Semineri, 3 Aralık 1995

TOKOL Tuncer, "Avrupa Toplulukları Komisyon'unun Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin rekabet Güçlerinin Arttırılmasını Yönelik Politikası ve Türkiye'deki Benzer İşletmelerin Topluluğa Uyumu Sorunu", G.Ü.İ.İ.B.F. I. Ulusal İşletmecilik Kongresi, 30 kasım-3 Aralık 1989

TÖRE Nahit, "Avrupa Birliği'nde KOBİ'ler ve Devlet Yardımları", Görüş, Eylül 1996

TURAN Güngör ve GÖKÜLP M. Faysal, "Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Teknoloji Sorunu ve Çözüm Önerileri", Dünya Gazetesi, 21 Kasım 1993)

ÜNER Nurel, "Türkiye'de Küçük (ve Orta Ölçekli) İşletmelerin Genel Sorunları ve Çözüm Yolları" İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları No. 0906, sayı: 2, Cilt: 6, Yıl: 1991, İzmir

YELKİKALAN Nazan, KALMIŞ Halis, "KOBİ'lerde Verimlilik Yönelimli Yeniden Yapılandırma Stratejileri", I. Orta Anadolu Kongresi, KOSGEB, 18-21 Ekim 2001, Nevşehir

YÖRÜK Nevin, "KOBİ'lerin Kredi Yoluyla Finansmanında Karşılaştıkları Sorunlar ve Tokat İlinde Bir Uygulama", I. Orta Anadolu Kongresi, KOSGEB, 18-21 Ekim 2001, Nevşehir

YÜCEL Tülay, "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Çalışma Sermayesi ve Finansal Yönetim Uygulamaları", I. Orta Anadolu Kongresi, KOSGEB, 18-21 Ekim 2001, Nevşehir

YÜKSEKOL Erhan, "İş ve İşçi Bulma Kurumu", İstihdam Dergisi, Sayı: 20, Temmuz-Eylül, Ankara 1995