

UEAPME Başkanı Gunilla Almgren'in Konuşma Metni

TÜRKONFED 10. OLAĞAN GENEL KURULU

Park Bosphorus Hotel, İstanbul, 26 Nisan 2014

Sayın Başkan,
Değerli konuklar ve meslektaşlar,
Değerli Hanımefendiler, Beyefendiler,

İlk olarak bu harika İstanbul şehrinde düzenlenen Genel Kurul toplantısında konuk konuşmacı olarak beni davet eden TÜRKONFED'e şükranlarımı sunmak istiyorum. Uygarlık tarihinde bu tarihi şehir önemli bir rol oynamış ve oynamaktadır. Asya ve Avrupa arasında kültürlerin buluşması ve ticaret için ana kavşak noktalarından biri olmuştur. Nitekim bugün de burada Türkiye ve Avrupa'da ticaret ve girişimcilik üzerine tartışmak için toplandık.

Birkaç kelimeyle temsil ettiğim kurumu tanıtayım: UEAPME, AB'de ve Avrupa düzeyinde katılım görüşmelerini sürdüren ülkelerde münhasıran esnaf, zanaatkar ve KOBİ'leri temsil eden işveren örgütüdür. UEAPME'nin, 55 milyon çalışanıyla 12 milyon işletmeyi kapsayan 80 üye kurumu bulunur. Tam üyelerimiz, Türkiye'deki TÜRKONFED ve TESK gibi, yatay ulusal KOBİ örgütlenmeleridir. UEAPME aynı zamanda Avrupa Sosyal Partnerlerinden biridir. Sektörel olmayan AB sosyal Partnerlerinin temsil gücü üzerine yakın zamanlarda yapılan ve yeni yayınlanan bir Eurofound araştırmasına göre UEAPME, ulusal düzeydeki üyeleri aracılığıyla en çok sayıda işvereni, işverenlerin en az % 52'sini temsil etmektedir.

Bu nedenle TÜRKONFED'in UEAPME ailesine katılmış olmasından büyük mutluluk duymaktayım.

TÜRKONFED de, UEAPME de bir iş dünyası örgütüne üye olmanın, ilişki ağları kurmanın, her girişimci için önemli bir araç olduğuna inanıyor. Temsil ettiğiniz Türkiye'nin dört bir tarafına yayılmış ve bugün burada toplanmış örgütlenmeler ve girişimciler bunu kanıtlıyor. Üyeniz olan örgütlere baktığımda, yatay örgütlerin yanı sıra, asansör imalatı, seramik, deri, imalat sanayi, otomotiv gibi birçok ortak sektörel örgütlenmenin de olduğunu söyleyebilirim. Çok sayıda kadın girişimci örgütünün üyeleriniz arasında bulunmasından özel bir mutluluk duymamı anlayışla karşılayacağınızı umarım. Örgütlerimiz bir ağa dâhil olmanın, bir iş dünyası örgütüne üye olmanın her girişimci için önemli bir araç olduğuna inanıyor.

Meslektaşlarla bir araya gelmek genel olarak sizi daha iyi bir konuma taşır: birbirinizi dinler, birbirinizden öğrenirsiniz. Bir girişimci olarak yalnız olmadığınız duygusu, başkalarının da sizinkilere benzer derlere sahip olduğunu keşfetmeniz gücünüze güç katan muazzam bir etki yaratabilir.

İş dünyası ağları sayesinde yaptığınız gayri resmi temaslar mal ve hizmet sağlayıcılarla ilişki kurmanızı sağlayabilir. Sorunlarınızı çözecek ya da çözenize yardım edecek ipuçları sunacak insanlarla ilişki kurmanızı da sağlayabilir. Elbette her sosyal insan gibi girişimciler de başkalarına kendi hikâyelerini anlatmayı, deneyimlerini paylaşmayı, görüşlerini aktarmayı, sıkıntılarını dillendirmeyi, nelerle uğraşıp neler yaptıklarını, neler planladıklarını anlatmayı sever. Her konu veya mesele hakkında ruh ikizlerinizi hemen bulabilirsiniz. Bilgi, tanıdıklar ve deneyim paylaşılır. Başkalarının hikâyeye kattıklarıyla tasarılarınız zenginleşir.

Avrupa düzeyinde UEAPME'nin görevi ve misyonu da budur: KOBİ'lerin çıkar ve görüşlerinin Avrupa Birliği kurumlarında anlaşılması ve benimsenmesini sağlamak üzere, farklı ulusal KOBİ örgütlenmelerini ve Avrupa çapında sektörel örgütleri bir araya getirmek.

Bu nedenle UEAPME'nin ana hedefleri arasında Avrupa politikasındaki gelişmelere dair üyelerini bilgilendirmek, ulusal örgütlerin Avrupa çapında ortak eylemini desteklemek de bulunur. Bu örgütler çeşitliliğini bir araya getirirken, küçük ölçekli girişimlerle ilgili her konuda deneyimleri paylaşmak, en iyi uygulamalar konusunda görüş alışverişi yapmak için birçok fırsat ortaya çıkar. Bu bağlamda UEAPME üyelerinin politika komitelerinde doğrudan işbirliği yapmalarını desteklemeye çalışır ve ulusal uzmanların Avrupa kurumları tarafından düzenlenen toplantı ve çalışmalarda yer almasına aracılık eder.

TÜRKONFED'in etkinliklerimize ve toplantılarımıza katılımını heyecanla bekliyoruz. Sekreteriamızın Brüksel'de TÜRKONFED temsilcileriyle yapmış olduğu ve önümüzdeki haftalarda tekrarlanacak olumlu temaslar yüksek beklentilerimizi teyit eder bir nitelik taşıyor.

Hanımfendiler, Beyfendiler,

Türkiye gibi Avrupa Birliği de KOBİ'ler temeline dayanıyor. Avrupa Birliği'ndeki 22 milyon girişimin yüzde 99,9'unu küçük ve orta ölçekli işletmeler oluşturuyor. 250'den fazla çalışanı olan sadece 40 bin işletme var. İşletmelerin yüzde 92'si, yani 19 milyondan fazla işletme mikro işletme, yani 10'un altında çalışanı olan işletmeler. Avrupa'daki işletmelerin yüzde 50'den fazlası tek kişilik şahıs şirketi.

KOBİ'ler Avrupa Birliği'ndeki istihdamın yüzde 63'ünü, Avrupa ekonomisindeki katma değerinin yüzde 60'a yakın bir bölümünü sağlıyor. Ortalama Avrupa işletmesi sahip-yöneticisi de dâhil 6 kişiye istihdam sağlıyor. Son on yıl içinde, büyük sanayi kuruluşlarındaki istihdam ortalama olarak daralırken, KOBİ'ler yeni işlerin yüzde 80'ini yarattı. Dolayısıyla KOBİ'ler ekonomimizin en dinamik unsurudur.

Avrupa'nın II. Dünya Savaşı'ndan bu yana en kötü ekonomik krizi yaşamakta olduğunu size anlatmam muhtemelen gerekmiyor. Krizi aşmak için son yıllarda hem ulusal düzeyde, hem de Avrupa çapında pek çok önlem alındı. Ancak krize karşı politikalar Avrupa ekonomisinin işletmelerin yeni işler yaratmasına imkân verecek ve toplumsal istikrarı güvence altına alacak şekilde sürdürülebilir büyümeye dönmesini şimdiye kadar başaramadı.

Birkaç hafta önce UEAPME, geçen yılın KOBİ beklentilerinin tersine aşağı gidişin 2013 yılında durmadığını gösteren AB KOBİ Barometresi çalışmasını yayınladı. Toparlanmanın 2014 yılı içinde gerçekleşeceğine ilişkin bir kesinlik görünmüyor; özellikle KOBİ kesiminde yeni istihdam da olmayacak. Geçtiğimiz yarıyıl KOBİ'lerin durgunluktan çıkmasını engelleyen düşük hanehalkı tüketim talebi düzeyi inşaat ve kişisel hizmetler işkollarındaki KOBİ'leri özel olarak olumsuz etkiliyor. İnşaat sektörü Türkiye'nin son yıllarda büyümesinin ana kaynağı olduğu için özellikle inşaat sektöründen söz ettim. 2014 yılının ilk yarısında ekonomik görünümün biraz daha iyi olması KOBİ'lerin durgunluktan sıyrılmasını sağlayabilir ama büyümeleri ve yeni işler yaratmaları için yeterli olmayacaktır.

İç talebe büyük şirketlerden daha fazla bağımlı oldukları ve finansmana erişim sıkıntısı çektikleri için KOBİ kesiminin, bir bütün olarak ekonomideki hafif toparlanmanın gerisinde kaldığını söylememiz gerekiyor maalesef.

Ancak büyük miktarlarda bulunabilen ucuz parayı reel ekonomiye yönlendirmek üzere yatırımcılar ve şirketler için çekici bir ortam yarattıysak Avrupa tekrar büyümeye başlayabilir ve özellikle gençler arasında kabul edilmez çaptaki işsizlik azaltılabilir. Bunun için KOBİ'lere yönelik yeni finansal araçlar, sanayi politikalarının KOBİ'lerin rekabet gücünü artıracak şekilde yeniden tasarlanması ve elbette mal ve işgücü piyasalarında reformları hayata geçirecek çabalara ihtiyaç var. Enerji fiyatları da KOBİ'lerin rekabet gücü için hayati önem taşıyor ve rekabet gücü ise Avrupa'da ekonomik canlanmanın can alıcı noktası.

Bunlara ek olarak KOBİ'ler kamu yetkililerinden ve büyük işletmelerden tahsilatlarındaki gecikmelerden zarar görmeye devam ediyor. TURKONFED de işletmeler arasındaki geç ödemelere ilişkin Avrupa'daki yasal düzenlemelerin Türk hukuk sistemine aktarılması için zorlu bir çalışma yürütmüştü.

Avrupa ancak mevcut krizde sert bir darbe alan KOBİ kesiminin güçlenip zenginleşmesiyle önündeki ekonomik büyümeye geri dönme, gençlik işsizliğiyle mücadele, toplumsal modeli ıslah etme ve gelecek için refah yaratma gibi önemli meselelere çözüm bulabilir.

KOBİ'lerin Avrupa ekonomisinde ve toplum içinde olumlu bir rol oynama yeteneği büyük ölçüde içinde bulunduğu ekonomik ortama, etkin ve başarılı faaliyet yapması için gereken araçlara erişim imkânlarına, onların gerçekliğine uyarlanmış bir mevzuat ortamına ve son olarak da, öncekiler kadar önemli olan, TURKONFED ve UEAPME gibi etkili kurumlar aracılığıyla yeterli destek hizmetleri alabilmesine bağlıdır.

Avrupa ekonomisini güçlendirmek için İşletmelerimizin sahip olduğu potansiyeli tam olarak kullanabilmesi ancak her düzeyde doğru politika kararları alınır ve uygulanırsa mümkün olacaktır.

Finansal piyasaların tekrar denetim altına alınmasının, gereken yapısal reformların ve büyümeyi destekleyen önlemlerin, piyasalardaki bütün oyuncular arasında adil rekabetin, istihdam yaratacak ve yatırım yapacak girişimciler için çekici bir iş ortamı yaratılmasının gerçekleştirilmesiyle genel ekonomik ortamın iyileştirilmesi gerekmektedir.

KOBİ'ler kendilerine gereken araçlara erişebilmelidir. Bu, finansmana erişim, yeni teknolojilere ve inovasyon destek hizmetlerine erişim, kalifiye işgücü ve eğitim olanaklarına erişim olduğu kadar standardizasyon süreçlerine ve etkin kamu hizmetlerine erişim anlamına da gelmektedir. Bu araçların sunulmasında KOBİ'lerin çeşitlilik ve farklılığı göz önünde tutulmalı, Bütün KOBİ'lere, özellikle tek kişilik şahıs şirketlerine de ulaşmak için araçların doğru düzeylerde ulaşılabilir olması sağlanmalıdır.

İdari külfetlerinin ortalama maliyeti KOBİ'ler için büyük işletmelerin 6 ila 30 katı düzeyindedir. Belçikalı üyemizin yakın zamanda yaptığı bir anket çalışmasına göre girişimciler haftada ortalama 16 saat kırtasiye işleriyle uğraşüyor. Bir girişimci olarak ben de bu durumu teyit edebilirim. Bu kabul edilemez. "Önce Küçüğü Düşün İlkesi" tutarlı bir biçimde uygulanmalı, gereksiz idari külfetler kaldırılmalı, mevzuat KOBİ'lerin gerçekliğine uyumlu ve orantılı hale getirilmeli, destek önlemleri KOBİ'lerin ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde tasarlanmalı ve KOBİ'leri etkileyecek kararların alınmasında KOBİ'lerin çıkarları sistematik olarak hesaba katılmalıdır.

İşletmelerimizin en büyük ihtiyacının günlük uğraşlarında kamu yetkililerinden saygı görmek olduğu inancımızı sürdürüyoruz. Bu ihtiyacın karşılanması işletmelerimizin çalışmasına, yatırım yapmasına ve gelişmesine güç katacak bir ortam yaratacaktır.

Girişimciliğin teşvik edilmesi için genel olarak toplumda bu konuda bir farkındalık yaratılmalıdır. Girişimcinin imajını düzeltmek ve girişimciliğin olumlu yönlerine ilişkin kavrayışı yükseltmek gereklidir. Şu sıralarda ise girişimciliğin olumsuz yönleri ve bunlarla ilişkili önyargılar üzerine çok fazla bir vurgu yapılıyor.

Bu hedefleri gerçekleştirmek için Avrupa çapında, ulusal, bölgesel ve yerel düzeylerde kamu yetkililerinin ve politika yapımcıların, işletmelerin sağlıklı ve adil bir rekabete dayanan bir çerçevede gelişmelerini sağlamak üzere gereken şartları ve mevzuatı özenle hazırlamak gibi önemli bir işlevleri bulunmaktadır.

Hükümetlerin girişimciliğin yararları konusunda kamuoyu farkındalığını artırmasıyla girişimciliğin kamusal alandaki imajı iyileştirilebilir. Girişimcinin önemli toplumsal-ekonomik işlevini vurgulayan "yeni" ve özellikle dinamik bir imajının geliştirilip iletilmesinde medya da önemli bir rol oynar. Kimi zaman sıkıntılı olan gerçekliği gizlemeden girişimciyi olumlu bir biçimde tanıtmak gereklidir.

Hanımfendiler, Beyefendiler,

Türkiye-AB ticari ilişkilerine ilişkin bazı fikirlerle konuşmamı bitirmek istiyorum.

Önemli sayıda Avrupa KOBİ'si uluslararası faaliyetlerle uğraşiyor ama bunların sadece küçük bir bölümü Avrupa İç Pazarı'nın dışında uluslararası faaliyetle ilgileniyor. Nitekim küçük ve orta ölçekli işletmelerin çoğunun uluslararası faaliyeti AB içindeki komşu ülkelerle sınırlı kalıyor.

Uluslararası faaliyetin en bilindik iki yolu ihracat ve ithalattır.

- KOBİ'lerin %25'i AB27 içinde ihracat yapıyor; bunların yaklaşık yarısı (%13'ü) Avrupa İç Pazarı'nın ötesine de ulaşıyor.

- KOBİ'lerin %29'u AB27 içinden ithalat yapıyor; bunların yine yaklaşık yarısı (%14'ü) Avrupa İç Pazarı'nın ötesinden de ithalat yapıyor.

KOBİ'ler uluslararası faaliyet yapmanın önünde pek çok engelle karşılaşılıyor. Her şeyden önce ürün ve hizmetlerinin fiyatı ve uluslararası faaliyetin yüksek maliyeti gibi içsel engeller var. Dışsal engeller ise KOBİ'lerin başka alanlarda da karşılaştıkları sıkıntılarla aynı: sermaye yetersizliği, uygun bilgi eksikliği, kamu desteğinin yetersizliği ve taşımacılıkla ilgili kırtasiyenin maliyeti ya da zorlukları. KOBİ ne kadar küçükse bu engeller o kadar zorlu oluyor.

Bugün Türkiye'nin başka ülkeler için, bu arada özellikle Avrupa ülkeleri için yatırım yapılacak yer haline geldiğini görüyoruz. 5300 Alman, 1800 Hollanda ve 800 Fransız şirketiyle Türkiye'de Avrupa şirketleri son derece aktif durumdadır. Türkiye mükemmel eğitilmiş yurttaşları olan bir yükselen ülke ve pek çok açıdan Avrupa'ya bir köprü olarak düşünülebilir.

Bir OECD araştırmasına göre 2014'te %2,5, 2015'te de %3 büyüme oranı tahminleriyle, Türkiye'nin 2012 – 2017 yılları arasında en hızlı büyüyen OECD üyesi ülkesi olması bekleniyor.

Türkiye'nin ticaretinin %38'i AB ile yapılıyor, doğrudan yabancı yatırımların %71'i AB'den geliyor. Yani ülkenizin büyük bir değere sahip. AB-Türkiye ticaretini artırmak için daha önce sözünü ettiğim engellere karşı iki tarafta da çalışmamız gerekiyor.

Hanımfendiler, Beyefendiler,

Bugünkü toplantının, girişimci olarak ortak çıkarlarımızı savunmak için örgütlerimiz arasında, hem Avrupa, hem de yerel düzeyde daha iyi ve daha yoğun bir işbirliğine katkıda bulunmasını umuyorum.

Konuşmama gösterdiğiniz ilgi için teşekkürlerimi sunuyorum.